

“Economía y Política de Regulación”

Tema 6

Teoría de Mercados Disputables y Competencia por el Mercado

Manuel Madrid-Aris, Ph.D.

1. Concepto de Disputabilidad

1.- Fundadores de la Teoría de Disputabilidad

- Teoría de mercados disputables (*contestable markets*)
 - Desarrollada por los economistas Baumol, Panzar y Willig (libro publicado en 1982).
 - Sugiere que oligopolios e incluso monopolios se pueden comportar en forma similar a mercados competitivos.
 - La condición específica: disputabilidad del mercado, o sea **solo se requiere que los recursos puedan ser movidos dentro y fuera de la industria con poco o ningún costo incurrido.**

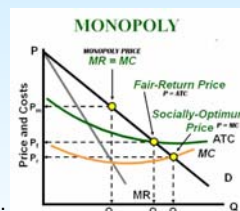


William Baumol

1. Concepto de Disputabilidad (cont.)

2.- Supuestos de la Teoría de Disputabilidad

- Asume que todos los recursos incluyendo capital, son altamente movibles (supuesto no muy realista).
 - Sin costo de entrada, una nueva firma entrará rápidamente al mercado, y las firmas establecidas no pueden fijar un precio sobre el costo medio.
- “Disputable” se refiere a que siempre habrá competidores potenciales, que desearán disputar el mercado en cuestión.
- Un mercado perfectamente disputable implica tres condiciones



- i) no hay costo ni barreras de entrada al mercado, ni barreras de salida;
- ii) no hay costos hundidos;
- iii) entrante tiene acceso al mismo nivel de tecnología que el incumbente.

- **Un mercado perfectamente disputable no existe en la realidad, pero lo importante es conocer el nivel de disputabilidad de cada mercado**

Curso de "Economía y Política de Regulación"
Manuel Madrid-Aris, Ph.D.

Tema 6: Teoría de Mercados Disputables y
Competencia por el Mercado

1. Concepto de Disputabilidad (cont.)

- Teóricos argumentan que en un mercado donde no existe costos de entrada, ni de salida, la firma incumbente en el mercado disputable no puede subir sus precios mucho más allá del costo medio del mercado y generar ganancias supranormales
 - potenciales competidores ingresarían al mercado inmediatamente.
 - En un mercado altamente disputable, aunque exista una sola firma produciendo en ese mercado, esta podría tener precios al nivel de un mercado competitivo.
- Libre entrada o sin costo de entrada, no significa que no se requieran recursos o dinero para realizar una producción en el mercado. Significa que no existen costos hundidos (*sunk cost*), asociados con la entrada y salida del mercado.
 - Por ejemplo, el mercado de aviación es más disputable que el mercado del cemento o del acero, dado que los costos hundidos de la aviación son menores.
- Los teóricos que apoyan la teoría de mercados disputables, afirman que si uno desea salir de un mercado de aviación, puede arrendar los aviones, venderlos, o simplemente destinarlos a otra ruta o a otro mercado.

Curso de "Economía y Política de Regulación"
Manuel Madrid-Aris, Ph.D.

Tema 6: Teoría de Mercados Disputables y
Competencia por el Mercado

1. Concepto de Disputabilidad (cont.)

Teoría de Disputabilidad y Estructura de Mercado

- La teoría de mercados disputables es similar a otras **teorías de estructura de mercados**.
 - la estructura de costos de la industria determina cuantas firmas están en ese mercado.
 - Donde existen economías de escalas substanciales (por ejemplo: acero, cemento), se espera ver una o a lo más dos o tres firmas.
 - Donde la curva de costos medios tiene la forma de una U invertida y donde el punto inferior de la curva de costo se ubica en un nivel de producción substancial, se esperan pocas firmas en ese mercado (oligopolio).



2. Teoría de Disputabilidad y Evidencia Empírica (cont.)

Teoría de Estructura de Mercado

TIPOS DE ESTRUCTURA DE MERCADO	PARÁMETROS PARA DEFINIR ESTRUCTURA DE MERCADO Y BARRERAS
COMPETENCIA PERFECTA	-----
COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA	Muchos competidores. Ninguno tiene más del 10% del mercado.
OLIGOPOLIO	<p><u>Oligopolio suelto:</u> $C4 < 40\%$ (las 4 empresas más grandes tienen menos de 40% del mercado)</p> <p><u>Oligopolio apretado:</u> $C4 = 60\%R - 100\%$ Firma dominante entre 50% - 100% del mercado sin rival cercano.</p>
MONOPOLIO	Una sola firma $C1 = 100\%$

1. Concepto de Disputabilidad (cont.)

Teoría de Disputabilidad y Competencia Potencial

- Una implicación de ésta teoría es que la competencia está basada no en el número de productores existentes en una industria, sino en el **“número actual más los potenciales productores”**. Se asume que un mercado podrá tener un índice de concentración del 100 % y aún ser disputable.
 - Si el mercado es disputable, los productores solo podrán recibir ganancias normales a largo plazo. (precio será competitivo)
 - Si tratan de cobrar un precio en exceso del costo promedio (average cost), nuevas firmas entrarían a esa industria cobrando precios menores.
 - Por tanto, en un mercado disputable la presencia de competidores potenciales previene a las firmas existentes de generar ganancias económicas excesivas.
 - No existe ninguna evidencia empírica que el comportamiento de una firma depende de los potenciales competidores.



2. Teoría de Disputabilidad y Evidencia Empírica

Críticas a la Teoría de Disputabilidad

- Aunque esta teoría no ha sido probada, esta teoría ha sido usada para defender fusiones en mercados donde ya ha habido altos índices de concentración.
 - Esta teoría ha sido utilizada en Estados Unidos para tratar de tener menos reglas de competencia (antitrust laws), y para hacer lobbies para desregular algunas industrias.
- Oponentes a esta teoría (tales como Shepherd, 1984) consideran que la teoría es impecable, **pero no es aplicable al mundo real**, ya que siempre existen costos hundidos (costos de entrada en cada industria) y barreras de entrada.

En los mercados existen múltiples barreras a la entrada, tales como: (i) economías de escalas; (ii) integración vertical y control de la oferta; (iii) lealtad con la marca; (iv) diferenciación del producto y bloqueo a la entrada; (v) tecnologías; (v) capital humano y estrategia de marketing y de precios, (vi) otros factores.



Key Barriers to Market Contestability



Internal economies of scale (IEoS)



Vertical integration / control of supply



Strength of customer & brand loyalty



Control of important technologies



Expertise and market reputation

Ejemplo: esta teoría ha sido aplicada principalmente a la industria de la aviación.

- Las críticas corresponden a las siguientes:
 - para entrar al mercado de aviación es posible hacer un contrato de "arriendo" (lease) de un avión como argumentan los teóricos, pero solo de "corto plazo".
 - Adicionalmente, un avión no es suficiente como para iniciar una operación de aviación, se requiere de espacio para chequeo, espacio para salida de los aviones, propaganda, manejo de maletas, y otros elementos.
 - Por tanto, igualmente existen **costos hundidos** → **la salida o entrada de competidores no esta libre de un costo hundido.**



Teoría de Disputabilidad

- Para muchos la teoría de disputabilidad es solo una teoría de interés académico.
 - En resumen, la teoría de mercados disputables requiere de mucho más escrutinio para su aplicabilidad.
 - En relación a ciertos mercados, los teóricos de disputabilidad argumentan que esta teoría provee otra razón para no usar automáticamente los índices de concentración.
 - Dependiendo del nivel de disputabilidad, los productores existentes podrán tener menos influencia sobre precio que los índices de concentración sugerirían.

Teoría de Disputabilidad y Regulación

- Aunque la teoría de disputabilidad no es muy aplicable al mundo real, pero **esta ofrece muchas guías para los hacedores de políticas públicas, especialmente en el ámbito de la regulación.**
 - En otras palabras, los reguladores al diseñar sus marcos regulatorios deberían de tratar de hacer los mercados lo más disputable que pudieran, considerando las restricciones impuestas por otros y por los objetivos no económicos (equidad, subsidios, etc).



Teoría de Disputabilidad y Regulación

- Por ende, la política de regulación no deberían de limitar la entrada y salida de competidores, dado que una reducción de la entrada limita la competencia potencial y genera un impacto en el precio medio de mercado.
 - Precios no deberían de ser fijados usando reglas arbitrarias, que pudieran limitar la interacción entre la oferta y demanda.
 - Reguladores no deberían crear reglas que tiendan a excluir competidores, ya que eso hace el mercado menos disputable, a menos que la estructura de mercado lo requiera (caso Telco en UK).
 - Por otro lado, donde se requiere de inversiones con grandes costos hundidos, el regulador debería de tratar de asegurar acceso o uso de la infraestructura existente a todos los competidores por igual (e.g. electricidad).
 - Sí algún segmento de la industria es competitivo, entonces la regulación debería de ser mínima (e.g. Telco larga distancia y datos)