

Mercados y Regulación Económica

Barreras a la entrada

Leandro Zipitría

Departamento de Economía
Facultad de Ciencias Sociales - UdelaR

Diploma en Economía para no Economistas

Índice

Barreras a la entrada

Barreras tecnológicas

Barreras legales

Barreras estratégicas

- Capacidad como barrera

- Proliferación de marcas

- Precios predatorios

Objetivos

1. Definir barreras a la entrada a los mercados
2. Presentar una taxonomía de estrategias
3. Barreras naturales
4. Barreras legales
5. Barreras estratégicas

Índice

Barreras a la entrada

Barreras tecnológicas

Barreras legales

Barreras estratégicas

Capacidad como barrera

Proliferación de marcas

Precios predatorios

Presentación

- ¿Qué son las barreras a la entrada?
- No hay una única definición de barreras
- Bain: hay **barreras a la entrada** si las empresas instaladas pueden fijar $p > CMe_{min}$ sin que entren otras al mercado
- Stigler: una **barrera a la entrada** es un costo que paga la empresa que entra al mercado, pero que no paga la que ya está en él
- **Barreras a la salida** son costos que deben pagar las empresas instaladas para salir del mercado

Tipología

- Barreras **tecnológicas**: asociadas a la tecnología de producción
- Barreras **legales**: están incluidas en alguna reglamentación o norma legal
- Barreras **estratégicas**: realizadas por establecidos con el objetivo de disuadir el ingreso de entrantes

Índice

Barreras a la entrada

Barreras tecnológicas

Barreras legales

Barreras estratégicas

Capacidad como barrera

Proliferación de marcas

Precios predatorios

Fuente

- ¿La tecnología puede ser una barrera a la entrada?
- Un único bien \Rightarrow ¿existen economías de escala?
- Más de un bien \Rightarrow ¿existen economías de ámbito o variedad?
- Economías de variedad: si $C(x, y) < C(x, 0) + C(0, y)$
- ¿Y los costos hundidos?

Costos hundidos

- Costos hundidos: son costos que, una vez incurridos son irrecuperables
- Ejemplos: capacitación de RRHH; permisos para entrar al mercado; plantas o activos específicos
- Estos generan una brecha entre las decisiones ex-ante (cuando no se hundieron los costos) y ex-post (cuando estos se incurrieron y no son recuperables)
- Ej: Botnia (EPM) y Ence (Montes del Plata)

Mercados disputables

- Supongamos un mercado con una empresa con tecnología de CMe decrecientes
- Supongamos que existe al menos otra empresa fuera del mercado
- ¿Qué precio fijaría la instalada?
- Un equilibrio de mercado disputable implica que ninguna otra empresa puede disputar al instalado

Gráfico

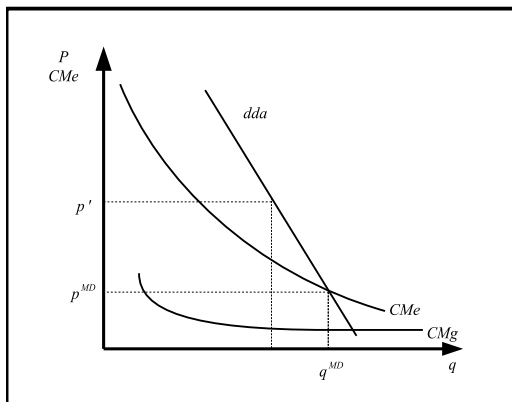


Figura: Equilibrio de mercado disputable.

Resultado

- La tecnología **no** es una barrera a la entrada
- Concentración \neq barreras a la entrada
- Los **costos hundidos** asociados a la tecnología **son** una barrera a la entrada
- Si las empresas enfrentan importantes costos hundidos \Rightarrow evitarán ingresar al mercado
- Importancia de las regulaciones legales al ingreso al mercado

Índice

Barreras a la entrada

Barreras tecnológicas

Barreras legales

Barreras estratégicas

Capacidad como barrera

Proliferación de marcas

Precios predatorios

Presentación

- Son aquellas que están incluidas en alguna reglamentación o norma legal
- Cuando veamos regulación se revisa su racionalidad económica
- Ejs.: Ley de grandes superficies; legislación de farmacias; telefonía básica; habilitaciones; regulaciones sobre formas de producción

Índice

Barreras a la entrada

Barreras tecnológicas

Barreras legales

Barreras estratégicas

Capacidad como barrera

Proliferación de marcas

Precios predatorios



Presentación

- Son aquellas que crean los instalados para evitar el ingreso de potenciales entrantes
- Involucran la realización de alguna acción estratégica
- Para que sean creíbles deben tener un grado importante de irreversibilidad
- Ejs.: capacidad, apertura de nueva sucursal, lanzamiento de producto, etc.

Terminología

- **Entrada bloqueada:** si el establecido no está amenazado por la entrada, aún produciendo a nivel de monopolio
- **Entrada disuadida:** si el establecido modifica su comportamiento de forma de disuadir la entrada del entrante
- **Entrada acomodada:** si el entrante entra al mercado y la empresa establecida modifica sus acciones de forma de tomarlo en cuenta.



Índice

Barreras a la entrada

Barreras tecnológicas

Barreras legales

Barreras estratégicas

Capacidad como barrera

Proliferación de marcas

Precios predatorios



Presentación

- Existe un rango de capacidad -y de costos fijos- que permiten que el instalado utilice para disuadir al entrante
- Si los costos hundidos son relativamente importantes, el instalado puede hundir capacidad de forma de utilizarla para disuadir al potencial entrante de ingresar
- Ejemplo:
 - Instalado (I) y potencial entrante (E)
 - Instalado elige cantidad en $t = 1$; entrante en $t = 2$; entrante paga costo fijo $F > 0$
 - Eligen a la Cournot (cantidad o capacidad)



Resolución

- Mecanismo:
- Calcular $\Pi_E = 0$ y utilizar la función de reacción del entrante en los beneficios. Luego
 - Si $q_I^L < q_I^M \Rightarrow$ entrada bloqueada
 - Si $\Pi_I(q_I^L, 0) < \Pi_I(q_I, q_E) \Rightarrow$ entrada acomodada
 - Si $\Pi_I(q_I^L, 0) > \Pi_I(q_I, q_E) \Rightarrow$ entrada disuadida

Gráfica

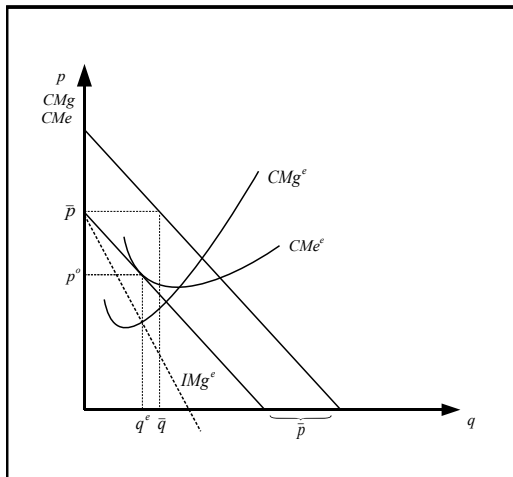


Figura: Capacidad como barrera estratégica

Índice

Barreras a la entrada

Barreras tecnológicas

Barreras legales

Barreras estratégicas

Capacidad como barrera

Proliferación de marcas

Precios predatorios



Idea

- En algunos mercados existe una importante variedad de productos (cereales, helados)
- Al copar el mercado, las empresas reducen los beneficios del potencial entrante y lo disuaden
- Por ejemplo:
 - Empresa en modelo de ciudad lineal: si se cumple que $0 < \Pi'(2) < \Pi'(1)$; y que $\Pi^E(1) > 0 > \Pi^E(2)$
 - \Rightarrow a la empresa instalada le conviene instalar dos tiendas -marcas- para disuadir el ingreso

Índice

Barreras a la entrada

Barreras tecnológicas

Barreras legales

Barreras estratégicas

Capacidad como barrera

Proliferación de marcas

Precios predatorios

Presentación

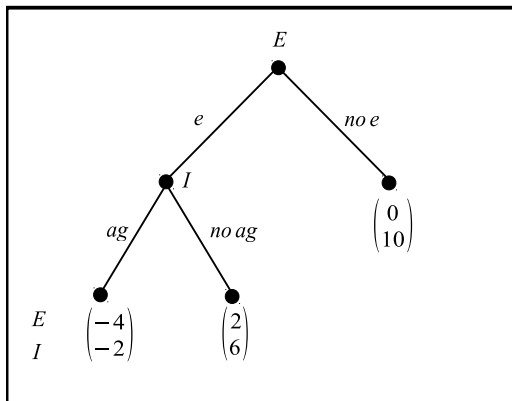
- Es una temática histórica en economía
- ¿Puede un instalado cobrar un precio tal que elimine la competencia en el mercado?

Definición

precio predatorio es la política de una empresa de vender por debajo del costo para evitar el ingreso de competidores -o inducir su salida- para posteriormente cobrar precios supracompetitivos

Info. simétrica

- Problema: es difícil sostener la racionalidad de los precios predatorios



Info. asimétrica (I)

- Para poder racionalizar la depredación hay que introducir información asimétrica
- Distintos modelos: señalamiento; reputación; “bolsillos profundos”
- **Señalamiento**
- Por ejemplo, una empresa ineficiente puede querer hacerse pasar por eficiente
- Si hay información asimétrica de los costos, puede fijar un precio por debajo del costo para dar la señal de que es eficiente y disuadir el ingreso de un potencial entrante

Info. asimétrica (II)

- **Reputación**
- El instalado puede vender a precios predatorios para dar una señal en el mercado de ser un rival duro
- Si es exitoso, entonces puede disuadir futuros intentos de entrar al mercado
- **Bolsillos profundos**
- Si la empresa entrante está restringida en fondos y requiere financiamiento, el instalado puede fijar un precio por debajo del costo de forma de reducir los retornos de la empresa entrante e impedir que obtenga financiamiento