

Restricciones Verticales

Organización Industrial

Licenciatura en Economía

Índice

Problemas aguas arriba

Problemas aguas abajo

Doble margen

Externalidad

Conclusiones

Presentación

- ▶ La producción conlleva distintas etapas:
 - ▶ Elaboración/extracción/producción de insumos
 - ▶ Elaboración de producto(s)
 - ▶ Comercialización / Distribución
 - ▶ Venta minorista
 - ▶ Servicio post-venta
- ▶ A veces se las llama etapas en la **cadena de valor**

Índice

Problemas aguas arriba

Problemas aguas abajo

Doble margen

Externalidad

Conclusiones

Presentación

- ▶ Las actividades pueden llevarse a cabo dentro o fuera de la empresa
- ▶ ¿Qué elementos deben considerarse a la hora de internalizar procesos?
- ▶ Costos de productos (economías de escala o de ámbito)
- ▶ ¿Existen otros costos?

Introducción

- ▶ La ECT es un cambio en la forma de analizar las relaciones entre empresas
- ▶ Incorpora la idea de “quedar atrapado” (*hold up*) cuando existen inversiones específicas
- ▶ Tiene una unidad de análisis, supuestos de comportamiento y un enfoque diferente de la teoría microeconómica

Análisis de costos de transacción

Supone un examen de los costos comparativos de planificar, adaptar y monitorear el desempeño de las tareas bajo estructuras alternativas de organización

Transacciones

- ▶ **Transacción:** ocurre cuando un bien o servicio es transferido atravesando una interfase tecnológicamente separable
- ▶ Atributos
 - ▶ Frecuencia
 - ▶ Incertidumbre
 - ▶ Activos específicos involucrados

Costos de Transacción

- ▶ Surgen por: Activos específicos + contratos incompletos + Oportunismo

Costos de transacción

Costos ex ante de diseñar, negociar y resguardar los acuerdos contractuales; y ex post asociados al desajuste y la consiguiente adaptación que surge cuando la ejecución del contrato sufre desvíos producto de errores, omisiones o imprevistos

Formas organizacionales

- ▶ Transacciones con distintos atributos deben llevarse a cabo en formas organizacionales diferentes
- ▶ Formas organizacionales:
 - ▶ Mercados
 - ▶ Híbridas
 - ▶ Empresas

Formas organizacionales: características

- ▶ Adaptación: autónoma vs. cooperativa
- ▶ Incentivos: fuertes vs. débiles
- ▶ Controles administrativos: fuertes vs. débiles
- ▶ Ley contractual: cortes vs. jerarquías

Formas organizacionales: resultados

Atributos	Formas organizacionales		
	Mercados	Híbridos	Empresas
Instrumentos			
- Incentivos	Fuerte	Intermedio	Débil
- Control administrativo	Débil	Intermedio	Fuerte
Desempeño			
- Adaptación autónoma	Fuerte	Intermedio	Débil
- Adaptación cooperativa	Débil	Intermedio	Fuerte
Ley contractual	Fuerte	Intermedio	Débil

Conclusiones

Hipótesis general de la ECT

el objetivo de la organización económica es alinear las transacciones (que difieren en sus atributos) con las formas organizacionales (que difieren en sus costos y competencias) de manera de minimizar los costos de transacción

- ▶ Importa tanto los costos de transacción como los de producción a la hora de internalizar (o no) procesos
- ▶ A medida que la especificidad de activos aumenta se reducen los costos de transacción de internalizar procesos (y a la inversa)
- ▶ Los mecanismos híbridos (restricciones verticales) buscan limitar el oportunismo de los agentes

Resultado

- ▶ Los costos de transacción importan tanto como los de producción
- ▶ Para resolver internalizar o no un determinado proceso tengo que considerar ambos:
- ▶ si $CT^E + CP^E > CT^M + CP^M \Rightarrow$ uso el mercado
- ▶ si $CT^E + CP^E < CT^M + CP^M \Rightarrow$ internalizo

Índice

Problemas aguas arriba

Problemas aguas abajo

Doble margen

Externalidad

Conclusiones

Presentación

- ▶ Hasta ahora se trabajó con una empresa que vendía directamente a los consumidores
- ▶ En la realidad, las empresas proveen sus productos a otras, y éstas a su vez las venden a los consumidores
- ▶ Ello provoca que los incentivos de las empresas puedan no estar alineados:
 1. los productores dejan de tener control sobre todas las variables de sus productos, algunas de las cuales pasan a ser controladas por los distribuidores
 2. los distribuidores compiten unos con otros, mientras que los consumidores no
 3. los consumidores están atomizados, mientras que los minoristas no

Índice

Problemas aguas arriba

Problemas aguas abajo

Doble margen

Externalidad

Conclusiones

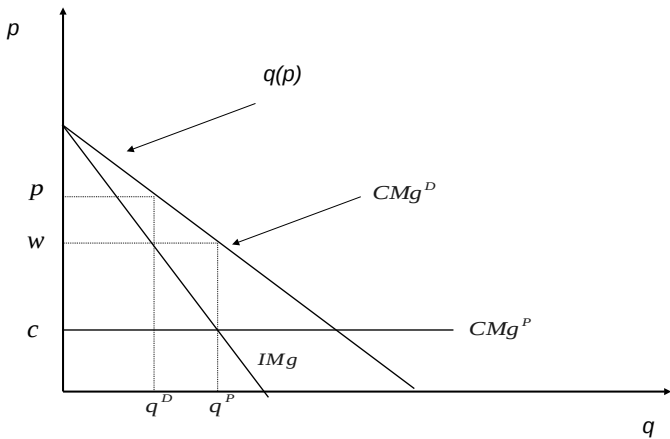
Modelo

- ▶ Dos empresas monopolísticas en sus respectivos mercados
 - ▶ Productor (P) o empresa aguas arriba: tiene un costo de producción c y elige el precio w
 - ▶ Distribuidor (D) o empresa aguas abajo: toma el precio fijado por P como costo y fija el precio final al consumidor p
 - ▶ Demanda: $q = a - p$

Empresas independientes

- ▶ El equilibrio se resuelve por inducción hacia atrás
- ▶ Distribuidor maximiza beneficios: $\pi_D = (p - w)(a - p) \Rightarrow p = \frac{(a+w)}{2}$; $q = \frac{(a-w)}{2}$ y $\pi_D = \frac{(a-w)^2}{4}$
- ▶ Los valores dependen del precio fijado por el productor w
- ▶ Productor maximiza su beneficio: $\max_w \pi_P$; $\pi_P = (w - c) \frac{a-w}{2}$
- ▶ Solución: $w = \frac{(a+c)}{2}$; $p^{sep} = \frac{3a+c}{4}$; $q^{sep} = \frac{a-c}{4}$; $\pi_P^{sep} = \frac{(a-c)^2}{8}$; $\pi_D^{sep} = \frac{(a-c)^2}{16}$; $EP^{sep} = \frac{3(a-c)^2}{16}$

Gráfico



Empresas integradas

- ▶ El problema es de maximización de un monopolista:

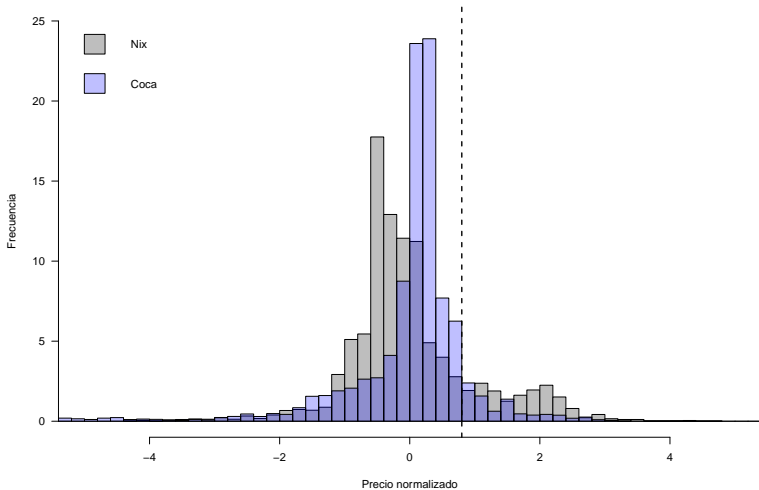
$$\max_p \pi_{vi}; \pi_P = (p - c)(a - p)$$

- ▶ Solución: $p^{iv} = \frac{a+c}{2}$; $q^{iv} = \frac{a-c}{2}$; $EP^{iv} = \frac{(a-c)^2}{4}$
- ▶ Los precios son menores bajo integración vertical: $p^{sep} > p^{iv}$
- ▶ El excedente del consumidor es mayor bajo integración vertical: $EC^{iv} > EC^{sep}$
- ▶ Los beneficios son mayores bajo integración $EP^{iv} > EP^{sep}$
- ▶ El bienestar social aumenta con la integración vertical; suben tanto el EP como el EC

Alternativas

- ▶ Alternativas a la integración vertical: restricciones verticales al distribuidor
 - ▶ **Mantenimiento de precio de reventa (RPM)**: el productor puede fijar el precio de reventa del producto al distribuidor en $p = p^{iv}$. Las partes después pueden acordar como repartir el EP^{iv} según el poder de negociación de cada uno
 - ▶ **Fijación de cantidad**: el productor establece una cantidad mínima para que compre el distribuidor
 - ▶ **Franquicia**: el productor establece un esquema de precio $F + wq$ no lineal; y fija $w = c$ y $F = \pi^{iv} = \frac{(a-c)^2}{4}$

Precio máximo: Coca Cola



Tarifa no lineal

- ▶ Los beneficios de la empresa distribuidora :

$$\pi_D = (p - w)(a - p) - F \Rightarrow p = \frac{(a+w)}{2}; q = \frac{(a-w)}{2} \text{ y}$$

$$\pi_D = \frac{(a-w)^2}{4} \text{ (igual que antes)}$$

- ▶ Productor ofrece F tal que $\pi_D \geq 0$, en particular $F = \frac{(a-w)^2}{4}$

- ▶ Beneficios productor:

$$\pi_U = (w - c) \frac{(a-w)}{2} + F = (w - c) \frac{(a-w)}{2} + \frac{(a-w)^2}{4}$$

- ▶ CPO: $\frac{\partial \pi_U}{\partial w} = 0 = \frac{(a-w)}{2} - \frac{(w-c)}{2} - \frac{(a-w)}{2} \Rightarrow w = c \Rightarrow$

$$F = \pi^{iv} = \frac{(a-c)^2}{4}$$

Índice

Problemas aguas arriba

Problemas aguas abajo

Doble margen

Externalidad

Conclusiones

Presentación

- ▶ Existen múltiples problemas de externalidades:
 - ▶ Entre distribuidores (ej. uno realiza una inversión en publicidad que aprovecha el otro)
 - ▶ Entre productores (ej. repuestos para autos originales y chinos)
 - ▶ Del proveedor al distribuidor (ej. marca desconocida en Tienda Inglesa)
 - ▶ Del distribuidor al proveedor (ej. vender cigarrillos en McDonalds)
 - ▶ En todos los casos existe algún activo específico en la transacción

Soluciones

- ▶ Las soluciones difieren según la externalidad
 - ▶ Distribución exclusiva: sólo se puede distribuir los productos de un productor
 - ▶ Territorios exclusivos: sólo un distribuidor puede operar en un territorio
 - ▶ Mantenimiento de precios de reventa: limita la competencia
 - ▶ Franquicia: complejo contrato entre partes para distribuir una marca (ej. Benetton, McDonalds, Zara, Starbucks)

Caso 1a: entre distribuidores

- ▶ Supongamos un productor que requiere que sus distribuidores realicen una inversión específica
- ▶ Ej: Apple cuando lanzó la primer computadora con mouse instaló tiendas para enseñar a los consumidores a usarlas
- ▶ Problema: los distribuidores no tienen incentivo a invertir en enseñar a la gente, esperan que otros lo hagan y ellos venden los productos más baratos
- ▶ Soluciones:
 - ▶ precio mínimo de venta
 - ▶ distribución exclusiva (y tarifa en dos partes)

Caso 1b: entre distribuidores

- ▶ Supongamos un productor que quiere que sus productos se distribuyan en todo el país
- ▶ Algunos territorios son más interesantes que otros (Rocha en verano)
- ▶ Los distribuidores tienen incentivos a ir en verano a Rocha y no ir en el resto del año
- ▶ Solución: territorios exclusivos (+ tarifa en dos partes!).
 - ▶ Beneficios: restringe la competencia intra marca, induce subsidio cruzado, induce inversiones específicas
 - ▶ Costos: posible comportamiento colusorio de productores, posible barrera a la entrada

Caso 2: entre productores

- ▶ Supongamos un distribuidor de un determinado producto (repuestos autos) que tiene la distribución de una marca original
- ▶ Tiene incentivos a, una vez entrenado, vender productos más baratos chinos
- ▶ Solución:
 - ▶ distribución exclusiva (+ tarifa en dos partes!).

Caso 3a: productores - distribuidores

- ▶ Supongamos un productor de un bien desconocido (lechugas)
- ▶ Vende a través de un conocido supermercado
- ▶ Aprovecha la marca del supermercado para aumentar sus ventas
- ▶ Solución: el supermercado debe cobrar por la externalidad positiva sobre las ventas del productor

Caso 3b: productores - distribuidores

- ▶ Supongamos un productor de un bien muy conocido (McDonalds, Zara, Lolita)
- ▶ Delega en un distribuidor la venta de sus productos
- ⇒ **franquicia**: contrato complejo con restricciones al accionar del distribuidor
- ▶ Objetivo: proteger la marca

Índice

Problemas aguas arriba

Problemas aguas abajo

Doble margen

Externalidad

Conclusiones

Efectos de las restricciones verticales

- ▶ Las restricciones verticales –incluida la integración vertical– tienen efectos pro y anti competitivos
- 1. Efectos pro competitivos:
 - 1.1 cuando ayudan a resolver el problema del hold up de inversiones específicas
 - 1.2 cuando ayudan a resolver el problema de doble margen
- 2. Efectos anti competitivos
 - 2.1 cuando se utilizan para aumentar los costos de los rivales o excluirlos del mercado (ej. exclusividades)
 - 2.2 cuando se utilizan para facilitar la colusión entre empresas productoras (ej. RPM)