

Mercados, regulación y desarrollo

Barreras a la entrada

Leandro Zipitría

Licenciatura en Desarrollo



dECON
Facultad de Ciencias Sociales
UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

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?
- 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



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.
- 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 (UPM) y Ence (Montes del Plata).

Resultado

- La tecnología **no** es una barrera a la entrada en sí misma.
- 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 $\implies$ evitarán ingresar a mercados riesgosos.
- Importancia de las regulaciones legales al ingreso al mercado.

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

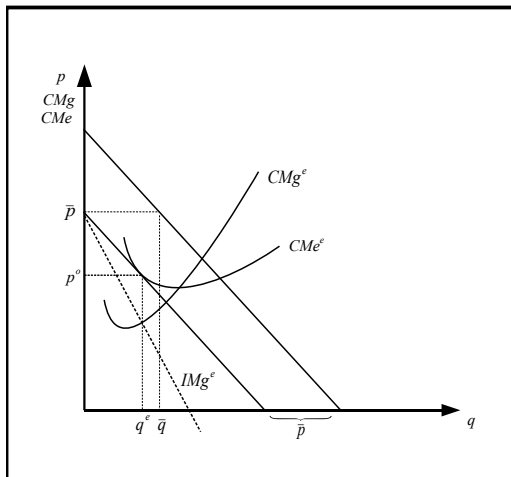
Presentación

- 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 $B_E(q_I^L) = 0$, con $q_I^L > q_I$. Luego, se cumple que:
 - si $q_I^L < q_I^M \implies$ entrada bloqueada.
 - si $B_I(q_I^L, 0) < B_I(q_I, q_E) \implies$ entrada acomodada.
 - si $B_I(q_I^L, 0) > B_I(q_I, q_E) \implies$ entrada disuadida.

Gráfica: capacidad como barrera



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 $0 < B^I(1,1) < B^I(2) < B^I(1)$; y que $B^E(1) > 0 > B^E(2)$.
- ⇒ 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— **Y para posteriormente cobrar precios monopolícos.**

Condiciones

- Precios predatorios $\neq$ venta por debajo del costo.
- Precios predatorios: pierdo hoy, recupero mañana.
- Requiere un **mercado que soporte la recuperación de las pérdidas.**
- Las **barreras a la entrada** son clave: si es fácil el ingreso de nuevos agentes $\Rightarrow$ el riesgo de que los precios sean predatorios es bajo.

Hasta aquí por ahora

Próxima: **Regulación.**

