

Rol de la Competencia

Pablo Serra

Temas

- Política de competencia
- Concentración
- Facilidades esenciales
 - Integración vertical sector eléctrico
 - Competencia de redes

¿Qué es competencia?

- Economistas Clásicos
 - Comportamiento que hace bajar precios
 - Mano invisible
- Economistas Neoclásicos
 - Estructura de mercado
 - Ausencia de competencia
- McNulty (1964)

Beneficios de la Competencia

- Eficiencia
 - Clásicos: fuerza que hace bajar los precios
 - Precio=costo para la sociedad
- Teoría Schumpeteriana
 - Competencia en innovación
 - Patentes

Regulación infraestructura en Chile

- Separa segmentos potencialmente competitivos de monopolios
- Promueve competencia donde sea posible
- Regulación tarifaria de monopolios
 - regulación por incentivos en servicios finales
- Acceso abierto a instalaciones esenciales
 - tarifa negociada entre partes + arbitraje obligatorio

Instrumentos

- Regulación
 - Fija precios y calidad
- Licitación de concesiones
 - Competencia ex ante
- Política de competencia

Monopolio Natural

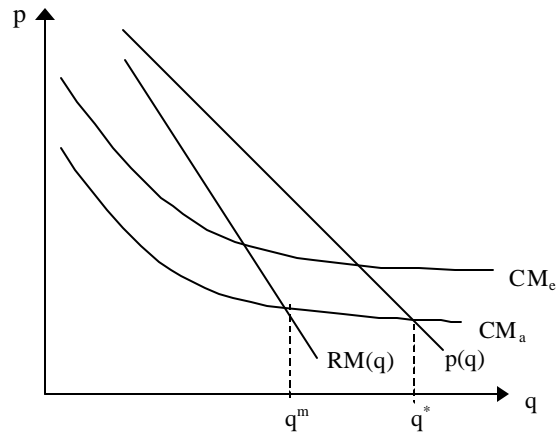


Figura 1: Monopolio Natural

Regulación monopolio

- Simular competencia
- Estimular eficiencia interna
 - Empresa eficiente
- Evitar abusos monopólicos
 - Precio = costo marginal

Licitación de concesiones

- Competencia por la cancha
- Métodos de licitación
 - Duración fija y se licita por menor precio de servicio
 - Se fija precio, y se licita por menor ingreso solicitado,

Desafíos de las concesiones

- ¿Corta o larga duración?
 - Inversión, costo licitación
 - Precio rígido
 - Renegociación
- Problemas de final de período
 - Mantención y traspaso de trabajadores
- Decisiones de las autoridades afectan a concesionarios

Política de Competencia

- Promoción de la competencia
- Penalización de conductas
 - Acuerdo de precios, reparto de mercado
 - Abuso de posición dominante
 - Precios predatorios, competencia desleal
- Regulación de estructuras
 - Fusiones e integración vertical

Promoción de la Competencia

- Desregulación
 - Apertura comercial
 - Licencias no exclusivas, aún en sectores con precio regulado
- Obligación de interconexión en telecomunicaciones
- Igual acceso a instalaciones esenciales
- Fijación de precios en open seasons

Penalización de conductas

- ¿Cuándo hay abuso de poder de mercado?
- ¿Cuándo un precio es predatorio?
 - Distintas definiciones de competencia
- Acuerdos de precios
 - Información económica
 - ¿Qué indica uniformidad de precios?
 - Análisis de la trayectoria de precios
 - Información de costos
 - Otra evidencia puede no existir

Penalización de conductas

- ¿Cuándo hay abuso de poder de mercado?
- ¿Cuándo un precio es predatorio?
- ¿Cuándo hay acuerdo de precios?
 - Información económica
 - ¿Qué indica uniformidad de precios?
 - Análisis de la trayectoria de precios
 - Información de costos
 - Otra evidencia puede no existir

¿Qué es anticompetitivo?

"I had gotten tired of antitrust because when the prices went up the judges said it was monopoly, when the prices went down they said it was predatory pricing, and when they stayed the same they said it was tacit collusion."

Ronald Coase

Regulación de estructuras

- Razones para regular estructuras
 - Dificultad para probar conductas
 - Evitar regular monopolios
 - Irreversibilidad de los efectos
- Argumentos en contra
 - Castiga eficiencia
 - Desaprovecha economías de escala y/o diversidad
 - Viola garantías constitucionales

2. Industrias concentradas

- Evidencia
 - Muchas industrias concentradas
- Punto de vista tradicional
 - concentración reduce la competencia
 - facilita las prácticas colusivas
- Schumpeter 1934
 - abuso excesivo del poder de mercado tiende a limitar la concentración al atraer nuevos actores
 - competencia puede aumentar la concentración debido al crecimiento de los ganadores .

Escuela de Chicago

- Duda relación entre concentración y poder de mercado
 - Colusiones no son sostenibles
- Acuerdos verticales pueden aumentar bienestar
- Definición de mercado relevante
- Estudiar caso a caso
 - No hay reglas per se

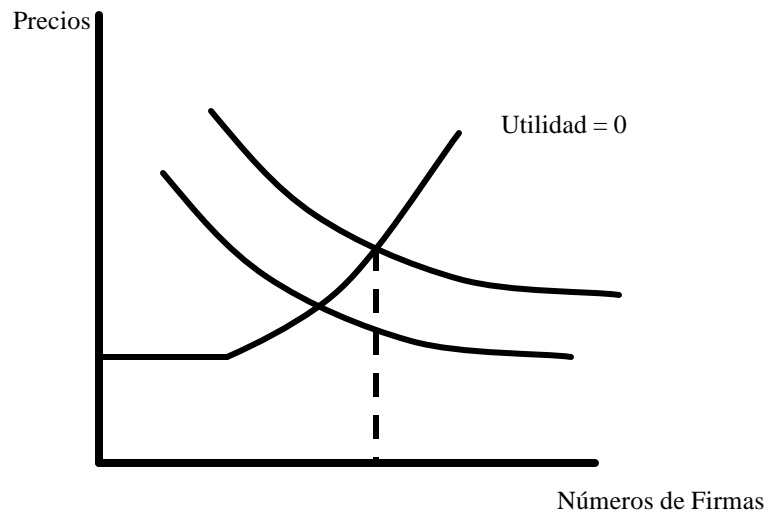
Mercados desafiables (1981)

- Supuestos
 - No hay barreras de entrada
 - Reacción lenta en empresas establecidas
 - Ausencia de costos hundidos
- Predicciones
 - Precio equivale al de competencia
 - Entrada de competidores no afecta precio
- Mala teoría

Modelo de John Sutton

- Precio disminuye con número de firmas
 - Evidencia empírica
- Distintos grados de competencia
 - Tecnología, acción antimonopolios, comportamiento de los agentes
- Libre entrada → utilidades = 0
- Costo de entrada → precio aumenta con número de firmas

Modelo de Sutton



Supuestos adicionales

- Equilibrio estático (juego en dos etapas)
 - Entrada simultánea
- Divisibilidad (grandes números)

Predicciones

- Mayor grado de competencia → mayor concentración
- Solución simétrica

Supermercados

- Cambio tecnológico
 - Aumento número de autos → mayor competencia
 - En la industria: aumenta costo fijo, disminuye costo marginal
- Efectos
 - Curva concentración-precio se desplaza hacia abajo
 - Curva utilidad=0 se hace más vertical

Riesgos de la concentración

- Colusión/coordinación
 - Disminución grado de competencia
 - Colusión: sostenible en juegos repetidos
 - Cheap talk
 - Verificar libre entrada
 - Ejemplos: distribución de bencina, supermercados, Endesa y derechos de agua
- Prácticas de exclusión
 - Banca (facilidades esenciales), Toy R Us, Microsoft

Fusiones

- No hay reglas per se
 - Estudiar caso a caso
 - Reduce certeza legal y aumenta costos
- Motivación
- Definición de mercado
 - Elasticidad de la demanda de la empresa fusionada
- Barreras de entrada
 - Posesión de un insumo escaso
 - Prácticas de exclusión
 - Tiempo de entrada

Barreras de entrada

- Efecto sobre los precios
 - Aprovechamiento de economías de escala
 - Mayor concentración
- Si precio cae, perjudica a los competidores, pero beneficia a los consumidores
- ¿Puede cambiar intensidad de competencia?
- ¿Puede potencial entrante operar a mínimo costo?

3. Facilidades esenciales

Definición

Regulación

Riesgos de la integración vertical

Incentivos para sabotear

Instrumentos pro competencia

Definición

- Monopolio que da servicios a segmentos competitivos de la misma industria
- Común en los sectores de infraestructura
 - Aeropuertos en el transporte aéreo
 - Líneas de transmisión en el sector eléctrico
 - Red local en el sector de las comunicaciones

Regulación

- Libre acceso
- No discriminación
 - tarifas y calidad de servicio
- Obligatoriedad de dar servicio
- Fijación tarifaria de los servicios
- ¿Prohibir integración vertical?

Riesgos de la integración vertical

- Discriminación no tarifaria (sabotaje)
 - Monopolio da peor calidad de servicio a sus rivales
- Ventaja estratégica
 - Empresa integrada conoce a sus competidores
- Subsidios cruzados
- Tarifa excede costo marginal
 - Incentivo para cobrar un precio menor en servicios competitivos

Incentivos para sabotear

- Mandy (2000): acicate para discriminar es ambiguo
 - discriminación sube costos de rivales, y con ello la demanda por el insumo esencial cae
- Mayores Incentivos para sabotear
 - Costo de sabotear es menor
 - grandes beneficios en segmento competitivo respecto a utilidades en facilidad esencial
 - no hay sustitutos cercanos
 - filial es menos autónoma
 - baja precios para aumentar ventas de insumo

Políticas de competencia

- Incrementar costos de discriminar
- Aumentar transparencia
- Acrecentar autonomía de filiales
- Promover existencia de más de un proveedor del insumo esencial
- Prohibir o limitar integración vertical

Costo de discriminar

- Aumentar sanciones
- Mayores recursos para fiscalizar
 - aumentar probabilidad de detectar
 - hacer más difícil discriminar
- Investigación por denuncia o de oficio
 - Denuncias de nuevos operadores

Aumentar transparencia

- Objetivos
 - Disminuir ventaja estratégica en empresa integrada
 - Evitar subsidios cruzados
- Mecanismos
 - Creación de filial con giro exclusivo
 - Contabilidad separada
 - Transacciones en condiciones de mercado
 - Exigencia que información del monopolio sea pública

Autonomía de filiales

- Filial autónoma
 - No hay incentivos para cobrar menos
- Mecanismos
 - Forzar la incorporación de nuevos dueños en la propiedad de la filial
 - Exigir independencia de directores y gerentes de las filiales

Proveedores del insumo esencial

- A veces el número de oferentes del insumo puede ser mayor a uno
- Comparar costos de duplicación con beneficios de competencia
 - varios vertederos de basura
 - duplicar redes de telecomunicaciones

Argumentos contra desintegración vertical

- Otros mecanismos son suficientes
- Integración permite aprovechar economías de ámbito y escala
 - Exigencia que precios disminuyan después de la fusión
 - Si existen economías de escala y ámbito, competidores no sobreviven, obligando a regular monopolios integrados
- El monopolio puede arreglar bajo cuerda con empresa no relacionada
 - Necesidad de llegar a un acuerdo aumenta posibilidad de detección y costos de transacción

3.1 Integración vertical en telecomunicaciones

- ambigüedad en la ley creó monopolio legal en larga distancia
- mala regulación tarifaria generó rentabilidades sobre 40% en monopolio
- varias empresas solicitaron a Subtel licencias para operar dicho servicio
- consenso respecto a la necesidad de terminar con el monopolio
- dudas acerca de permitir integración vertical

Consulta a Comisión Preventiva

- En 1989 Subtel consultó a la C. Preventiva
- Comisión recomendó mantener la desintegración vertical
- Dictamen fue reclamado por CTC y otras
- Comisión Resolutiva revirtió fallo
 - empresas de telefonía local podían operar servicios de larga distancia con condiciones

Condiciones para integración

- multiportador discado con igual número de dígitos
- igualdad de condiciones en acceso a red con tarifas reguladas
- participar por medio de filiales constituidas como sociedades anónimas
- entregar toda la información sobre tráfico de l.d.
- dar servicios de medición, tasación, facturación y cobranza con tarifas aprobadas por Subtel

Fallo de la Corte Suprema

- Entel presentó recurso de queja ante Corte Suprema, la que dejó sin efecto sentencia recurrida
- consideró que Resolutiva omitió allegar toda la información técnica requerida para tomar decisión
- ordenó a Comisión Resolutiva estudiar normas técnicas que garantizarían condiciones de mercado equitativas

Posición empresas distintas de CTC

- integración permitiría extender monopolio a larga distancia pues CTC podría otorgar calidad diferenciada en las interconexiones
- CTC tendría incentivos para trasladar utilidades desde servicio regulado al competitivo
- gestión comercial de CTC se vería facilitada por contacto directo con usuarios y disponer de toda la información

Posición de CTC

- Comisión Resolutiva no tenía atribuciones para prohibirle acceso a un mercado
- operar larga distancia a través de S.A. garantizaría que no habrían subsidios cruzados
- reservaría 10% de su capital y el derecho a elegir un director de filial de larga distancia a otra empresa del sector

Fallo Comisión Resolutiva

- Desechó alegaciones sobre carencia de atribuciones
- señaló inconveniencia de segmentar industria debido a avance tecnológico
- integración vertical entrañaba riesgos
 - necesidad de regulación eficiente con drásticas sanciones
 - reiteró medidas anteriores
 - ordenó reglamentar la conexión directa de usuarios a empresas de larga distancia
- nuevo recurso de queja no prosperó

Consecuencias del fallo

- Ley de 1994 incorporó condiciones de la Resolutiva
- Nueve firmas ingresaron a larga distancia
- Fuerte desconcentración
- Tarifas cayeron en más de 80%
- Tráfico se multiplicó por tres en cuatro años
 - facultad de elegir en cada llamada al portador marcando dos dígitos facilitó la competencia

Problemas regulatorios

- Altos cargos de acceso a la red local
 - Subtel fijó en 1994 cargo de acceso igual a 0.63 veces cargo de llamada local
 - para llamadas internacionales de entrada equivalía a 14 veces tarifa local
- Tres empresas cambiaron de dueño, una comprada por CTC
- Subtel redujo cargos en 62.7% y 97.5% respectivamente en 1999

4. Competencia de Redes en telecomunicaciones

Economías de densidad

- Definición
- Empresas entrantes operan en áreas densas
- No existe una relación única entre tamaño y densidad.

Alternativas

- Duplicar redes
 - Interconexión (economías de red)
 - Cargos de acceso
- Regular el monopolio
 - Evita costo de duplicar redes
 - Dificultades de regulación
- Desagregación de la red

Cargos de acceso

- Suponer una empresa en el mercado
- Considerar características de cada empresa
- Cargo de acceso único considerando empresa de mayor tamaño
- Notar: Costo de la duplicación ↗ mayores cargos de acceso

Regulación de operadores dominantes

- ¿Liberación de tarifas del servicio?
 - podría facilitar el uso de precios depredadores
- ¿Puede empresa dominante ofrecer planes adicionales?

Áreas tarifarias

- Áreas extensas y heterogéneas
- Nuevos operadores operan en áreas densas.
- Deja en desventaja a operadores establecidos
 - Ver densidad total
- Facilita entrada de nuevos operadores

Areas tarifarias homogéneas

- Aumenta complejidad procesos de fijación tarifaria
- mayores dificultades para usuarios
- facilita el uso de precios depredadores

Nuevas tecnologías

- Comunicaciones se digitalizan y transforman en flujos de bits
- Se puede transmitir a través de distintos medios
- Posibilidad de competencia crece con provisión conjunta de servicios
 - empresa de televisión por cable
- ¿Cómo separar costos?