Barreras a la Entrada

Clase N° 23

(1) Algunas ideas respecto a las Barreras a la Entrada (a)

- Una vez establecido el mercado relevante, el análisis de competencia pasa a revisar cuáles son los costos que supone el ingreso a tal mercado por parte de nuevos actores
 - Las Barreras a la Entrada (“BE”) ocupan un lugar estratégico en la teoría antimonopolios. Tanto, que en la mirada de algunos autores, en ausencia de BE no existiría espacio alguno para la aplicación del derecho de libre competencia. Volveremos sobre esto al analizar la relación entre BE y Posición Dominante
 - Como veremos, no existe una noción unívoca de las BE. Tradicionalmente, las BE se han asociado a ciertas condiciones de un mercado relevante dado, que desde un punto de vista económico, encarecen el ingreso de nuevos competidores al mercado
 - Está, por tanto, íntimamente ligado a los niveles de competencia existentes en un mercado y a lo que denominamos “Competencia Potencial”
-

(1) Algunas ideas respecto a las Barreras a la Entrada (b)

- Conjunto de costos financieros derivados de variables reglamentarias, naturales o privadas que terminan por implicar un desplazamiento de los activos de una empresa que potencialmente puede ingresar a un mercado relevante, a otro mercado (o a ninguno en particular), debido al desincentivo que implica el asumir tales costos
 - **Importante distinguir barreras de entrada de costos de entrada**
-

(1) Algunas ideas respecto a las Barreras a la Entrada (c)

Carlton W. D. y Perloff J., (Modern Industrial Organization).

- **“Is entry difficult in most markets? To answer this question, we need to define what we mean by a barrier to entry. A common definition of a barrier to entry is anything that prevents an entrepreneur from instantaneously creating a new firm in a market. This definition may not be useful, however, as it implies that virtually every market has a barrier to entry. Under this definition, the cost of hiring labor (...) is an entry barrier. Because the term has several meanings, confusion has resulted sometimes, even though the proponents of the various definitions agree that higher costs of entry raise prices. (...) Thus, one reasonable approach is to focus on long-run barriers to entry, which prevent new firms from entering a market even though an existing firm earns long-run profits. If there are many firms that can enter with identical cost curves and face identical prices, then no one firm can succeed in the long run at earning profits that exceed costs without inducing additional entry. Only by having some advantage over new entrants can a firm earn persistently higher profits than other actual or potential firms. Because long-run profits can only persist if a firm has an advantage over potential entrants, a logical definition of a long-run barrier to entry is a cost that must be incurred by a new entrant that incumbents do not (or have not had to) bear.”**

(1) Algunas ideas respecto a las Barreras a la Entrada (d)

- **Carlton W. D. y Perloff J., (Modern Industrial Organization). Traducción Libre:**
- “¿Es difícil la entrada en la mayoría de los mercados? Para responder a esta pregunta, debemos definir qué entendemos por barrera a la entrada. Una definición común de barrera a la entrada es que se trata de cualquier cosa que prevenga a un empresario de crear instantáneamente una nueva empresa en el mercado.
Sin embargo, esta definición puede no resultar útil, en cuanto implica que virtualmente todo mercado tiene una barrera a la entrada. Bajo esta definición, el costo de contratar trabajadores (...) es una barrera a la entrada.
Dado que el término posee muchos significados, algunas veces se ha producido una confusión, aun cuando los autores de las varias definiciones están de acuerdo en que mayores costos de entrada incrementan los precios.
(...) Así, una aproximación razonable es centrarse en las barreras a la entrada de largo plazo, las cuales previenen que nuevas empresas entren al mercado aun cuando una empresa existente se encuentre obteniendo utilidades de largo plazo.

(1) Algunas ideas respecto a las Barreras a la Entrada (e)

- **Carlton W. D. y Perloff J., (Modern Industrial Organization). Traducción Libre (Continuación):**
- Si existen muchas empresas que pueden ingresar con curvas de costo idénticas y enfrentan precios idénticos, entonces ninguna empresa puede ser exitosa en el largo plazo obteniendo utilidades que excedan a los costos, sin provocar la entrada adicional de otras empresas. Sólo en la medida que se tenga cierta ventaja sobre nuevos entrantes, una empresa puede obtener persistentemente ganancias más altas que otras empresas actuales o potenciales. Debido a que las ganancias de largo plazo sólo pueden persistir si una empresa tiene una ventaja sobre los entrantes potenciales, una definición lógica de barrera a la entrada de largo plazo es aquel costo en que un nuevo entrante deberá incurrir y que los incumbentes no han debido (o no han tenido que) soportar".

(2) Clasificación (a)

- Clasificación (Comisión Europea)
 - **Obstáculos reglamentarios o legales** (Ejemplos) –jurisprudencia del TDLC sobre sujeción de actos de autoridad a libre competencia–
 - **Obstáculos inherentes al funcionamiento del mercado o estructurales** (vg., costos de cambio de consumidores; economías de escala, densidad, o ámbito; externalidades de red; dificultad en el acceso a materias primas o locaciones; marketing y publicidad; curvas de aprendizaje –*ventaja del que se mueve primero*– integración vertical; etc.)
 - **Obstáculos resultantes de comportamientos de empresas** (guerras de precios; contratos atados; publicidad predatoria; litigación abusiva; boicot; negativa de venta; prácticas exclusorias verticales con efecto de *foreclosure*; etc.). También prácticas bilaterales como colusión para bajar precios y cláusulas de no competir
-

(2) Clasificación (b)

- Otra clasificación (doctrina)
 - Las BE Naturales, constituyen características del MR no imputables a las empresas ya instaladas en él, pero que implican costos financieros importantes (Ej., regulaciones legales, monopolios legales, costos hundidos)
 - Las BE Artificiales constituyen todos aquellos actos en que incurre una empresa ya instalada en el MR, tendientes a impedir, o a lo menos a desincentivar, el ingreso de potenciales competidores
 - Estas últimas se relacionan íntimamente con las infracciones de la parte especial agrupadas bajo el rótulo de “prácticas exclusorias”
-

(3) Posición Autoridades Libre

Competencia - Posición de FNE (a)

- (Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales, Octubre 2012; pp.14-17, criterios aplicables por analogía) - Exige entrada probable, oportuna y suficiente
 - Relevancia de evidencia empírica (pasado): ausencia o no entrada frente a incremento no transitorio de márgenes de empresas *incumbentes* en el pasado
 - Probabilidad de entrada. Rentabilidad esperada de decisión de entrar: si costos son superiores a ganancias esperadas, la entrada no será factible
 - Tiempo necesario para construir un activo, acceder a distribución y adquirir masa crítica
 - No tolerable entrada después de 2 años (más allá de condiciones particulares del mercado)
 - Entrada debe tener alcance y extensión tal como para disuadir o impedir efectos anticompetitivos de incumbentes
 - Barreras a la Entrada: características del mercado que otorgan ventaja a empresas incumbentes respecto de competidores potenciales, retardando o haciendo más costoso el ingreso de estos últimos, permitiendo a las primeras ejercer poder de mercado durante un período de tiempo determinado
-

(3) Posición Autoridades Libre Competencia – Posición de FNE (b)

- Barreras legales: norma jurídica que impide acceso o genere ventaja de costos para incumbentes, como regulaciones sectoriales o patentes
 - Costos hundidos: aquellos que una empresa no puede recuperar en un plazo razonable al salir del mercado
 - Comportamiento estratégico: como sobreinversión en capacidad instalada, proliferación de marcas, acaparamiento de patentes, cláusulas de no competir, clubes de descuentos, estrategias de fidelización, prácticas comerciales que incrementan costos rivales, etc.
 - Activos tangibles difíciles de replicar por competidores: acceso a instalaciones o insumos esenciales
 - Activos intangibles difíciles de replicar por competidores: fidelidad de clientes, recordación marcara, cercanía con distribuidores etc.
-

(3) Posición Autoridades Libre Competencia (c)

- Posición de TDLC. Sentencia 116/2011 (Caso Buses Los Muermos):

“Vigésimo octavo. Que según se indica en el requerimiento, habría existido capacidad disponible en el Terminal. Sin embargo, en los hechos, las requeridas pudieron establecer un cobro para entrar a la Agrupación (lo que además quedó consignado en el Reglamento que rola a fojas 7), el cual constituyó una barrera artificial a la entrada, como se explicará más adelante;

Vigésimo noveno. Que, en efecto, el cobro por parte de la Agrupación a los no asociados representa una barrera a la entrada a este mercado, por cuanto se trata de un costo que debe asumir el futuro entrante, el cual no enfrentan las empresas de microbuses incumbentes, por estar sujetas a un trato preferente”

(4) Algunos Casos Que se Han Analizado

- Situaciones a analizar, no todas fáciles de resolver:
 - Acaparamiento de terrenos (ejemplo, cláusulas radiales) (caso Plaza Vespucio/Resolución 681 antigua Comisión Resolutiva)
 - Redes de logística o transporte
 - Lobby
 - Litigación abusiva (determinar si pretensión judicial tenía o no objetivos legítimos) (caso *Sal Lobos*)
 - Programas de fidelización
 - Marcas/marketing
 - *Multiformatos*
 - Integración vertical
 - Conservadoras de frío (conciliación *FNE/Embotelladoras Coca Cola*)
-