

TEORIA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL Y LAS REFORMAS EN BOLIVIA

José Abel Martínez Mrden
Sergio Aponte Issa

1. INTRODUCCION

Existe una variedad de temas relacionados con estructuras de mercado, especialmente monopólicas, sus consecuencias y efectos sobre la economía. En este trabajo, se desarrollan brevemente temas que son los más relevantes en términos de regulación y estructuras de mercado.

En concreto, este documento tiene como propósito presentar algunos conceptos teóricos importantes relacionados con la organización industrial; asimismo, una vez definidos los principios teóricos se muestran aplicaciones prácticas en el contexto de las reformas que se plantean en la economía boliviana.

A continuación se presentan aspectos como: integración vertical, descreme de mercados, doble marginalización, precios depredatorios, "exclusive dealing", subinversión defensiva y sobreinversión. Se estudian además los siguientes ejemplos para la economía nacional: integración vertical, donde para el caso del sector telecomunicaciones se combina el análisis con el concepto de la doble marginalización; el descreme de mercados, precios depredatorios y el "exclusive dealing".

2. INTEGRACION VERTICAL

Este fenómeno está representado por la fusión de varios segmentos de producción de un mismo tipo de bien. Esto significa la unión de los segmentos de producción, transformación y comercialización de los productos.

Los procesos de integración vertical pueden originarse, en algunos casos, por la necesidad de reducir los costos de producción de un determinado bien, y en otros, para crear poderes monopólicos. En este sentido, la integración vertical puede surgir por: Razones Tecnológicas; Razones Legales; Costos de Transacción; y Prácticas Monopólicas. Cada uno de estos casos producirían diferentes consecuencias sobre el bienestar de la sociedad, por lo que, hay que tener especial cuidado en la evaluación "a priori" de la conveniencia o no para la sociedad de permitir prácticas de integración vertical.

La evaluación de cada caso requiere de la incorporación de mayores antecedentes que permitan una adecuada orientación en relación a la deseabilidad o no de la integración vertical, para poder distinguir la razón de integración más factible y así poder llegar a una conclusión válida para la situación correcta.

2.1. Razones Tecnológicas para la Integración Vertical

La incorporación de tecnología más eficiente puede requerir de la fusión, en una misma unidad empresarial, de dos o más etapas consecutivas de la elaboración del producto o servicio final. Un ejemplo clásico se refiere a las economías de operación conjunta en la producción de acero. En este caso no es eficiente separar la etapa de fundición de la etapa de amoldamiento, pues hacerlo significa que el acero se enfríe y sea necesario recalentarlo, con una duplicación de los costos por esta actividad.

La integración vertical de las diferentes etapas motivada por esta razón es conveniente tanto para la firma, que logra un ahorro de costos, como para la sociedad en general al representar menores precios para los clientes finales.

Sin embargo, la mayoría de los autores en el tema coinciden en dar un rol secundario a las razones tecnológicas como causa de la integración vertical, señalando que la mayor parte de las empresas recurren a la integración vertical sin que existan estas motivaciones técnicas.¹

2.2. Razones Legales e Impositivas para la Integración Vertical

En este caso la integración es el resultado de la legislación que privilegia ciertas formas de relación vertical entre los participantes de un mercado. Las diferencias que se presentarían en el tratamiento tributario cuando se considera la integración vertical respecto a las operaciones a través del mercado, o la posibilidad de evadir las restricciones de la autoridad sobre prácticas juzgadas como anticompetitivas a partir de la realización de operaciones internas, son factores que, en algunos casos, inclinan la balanza hacia la integración vertical por sobre las operaciones con unidades independientes.

Este fenómeno se ha dado en Bolivia de manera muy nítida, por el hecho de que las empresas públicas se integraron verticalmente en toda la cadena productiva de los sectores en los cuales han operado.

En el caso de los incentivos tributarios, un ejemplo clásico es el impuesto a las ventas "en cascada", donde cada una de las operaciones que se realizan a través del mercado, está sujeta a un impuesto proporcional al monto total de la transacción. En este caso la empresa debe buscar reducir al mínimo el número de transacciones a través del mercado, reemplazándolas por operaciones internas dentro de una misma empresa que englobe a las unidades asociadas.

Entre los casos de evasión de las restricciones legales a prácticas monopólicas, se puede mencionar la integración de una empresa proveedora de servicios con algunos de sus clientes, a fin de lograr las ganancias derivadas de una práctica de discriminación de precios (precios depredatorios). Este tipo de acciones no puede ser realizada abiertamente por la empresa. Una forma de evitar los controles de la autoridad es integrar la empresa proveedora con aquellas que abastecen mercados finales a los que se desea cobrar un precio menor, y al mismo tiempo cobrar un precio mayor al grupo de empresas no coligadas con los proveedores. Los precios pagados directamente por las empresas coligadas se

¹ Schmalensee, R; Willig, R. Ed. 1989. Handbook of Industrial Organization. North Holland.

igualan con los precios pagados por las no relacionadas, por lo que no existirá ninguna evidencia de discriminación en las condiciones de precios. Sin embargo, las empresas coligadas con el proveedor pueden comprar volúmenes de servicio y ofrecer su producto en el mercado final como si pagaran un precio menor al estipulado en los contratos, pues aún cuando este comportamiento aparentemente reduce las utilidades, las verdaderas utilidades aparecen en los balances de la empresa proveedora.

La descripción anterior se puede dar en el sector de los hidrocarburos en el momento que quiere integrarse explotación con transporte. Por ejemplo, considerando el caso de una empresa regulada en sus precios finales (segmento de transporte) a partir de una evaluación de sus costos. La empresa puede integrarse verticalmente con su proveedor (explotación) de insumos inflando artificialmente sus precios de venta, y así conseguir respaldar ante la autoridad gubernamental un aumento de precios, cuyas utilidades aparecen en el balance del proveedor. También es posible la situación inversa, es decir, la integración de una empresa comercializadora cuyos precios no están fijados, con una empresa proveedora de insumos con tarifa controlada. La proveedora puede entregar a su filial el control exclusivo o casi total del mercado final, negando o restringiendo sus ventas del insumo a otras empresas o, alternativamente, proveyéndolas de un servicio de calidad inferior. Así esta filial puede ejercer libremente el poder monopólico vedado a la empresa proveedora.

En estos casos la evaluación del impacto de permitir la integración vertical depende de la evaluación de la norma transgredida. Si ésta logra restringir la competencia en el mercado, sin mejorar el bienestar de la sociedad, entonces la integración vertical será negativa y debe ser evitada.

2.3. Costos de Transacción e Integración Vertical

Es un enfoque similar al tecnológico, ya que se basa en el ahorro de costos debido a la integración vertical de una empresa proveedora y una empresa demandante del bien o servicio que es ofrecido.

En este caso, la fuente de economías se encuentra en el ahorro de los costos asociados al proceso de contratación entre partes separadas y de los costos destinados a evitar que cada uno de los contratantes sea víctima de un comportamiento oportunista por parte del otro.

El diseño del contrato que regula las relaciones comerciales entre dos partes separadas no es cosa simple, especialmente en aquellos mercados en que las condiciones de demanda y de costos están en continuo cambio. Un entorno muy variable para las partes requiere importantes y costosos esfuerzos de planificación que les permitan anticipar los escenarios de demanda y costos futuros, de manera de poder incorporar en los contratos las posibles eventualidades y negociar anticipadamente las soluciones a estos problemas. De no hacerlo, las partes se arriesgan a quedar encerradas en compromisos imposibles de cumplir.

En situaciones de extrema incertidumbre esta tarea de planificación y negociación puede ser excesivamente dificultosa y costosa, por lo que las partes preferirían realizar un compromiso de contrato, pero postergando su especificación precisa hasta que las condiciones sean más ciertas. Al realizar contratos flexibles que se perfeccionen en el tiempo, a medida que se presenten los escenarios permite reducir este tipo de costos. El

proceso anterior involucra que las partes deben renegociar periódicamente las condiciones del contrato como ser el volumen de servicios comprado o el precio estipulado para este volumen , pudiendo ser riesgoso en caso de que alguna de las partes haya incurrido en inversiones no recuperables.

Los costos no recuperables se refieren a la diferencia entre el costo de inversión de un activo, y el valor de reventa que se puede obtener para éste, en caso de no continuar la relación comercial entre las partes originales. Esta diferencia, será mayor, en la medida que el mercado pertinente para esta transacción involucre un número pequeño de participantes, pues las posibilidades de reventa del activo a un usuario similar al original se reducen mucho. Así, en el caso extremo de un monopsonio, esta posibilidad es nula.

En esta situación, la integración vertical es conveniente para las empresas que la realizan, como para la sociedad en general, pues evita incrementos en los costos de contratación y que las partes queden encerradas en contratos ineficientes, permitiendo la realización de inversiones específicas que de otro modo no se efectuarían. Por lo tanto, las autoridades reguladoras deberían tener un enfoque benevolente hacia las prácticas de integración vertical originadas por motivos transaccionales.

2.4. Prácticas Monopólicas e Integración Vertical

Existen al menos tres formas por las cuales un mercado monopólico busca integrarse verticalmente:

- (a) Una empresa proveedora (que tenga estructuras de monopolio) puede considerar que las empresas comercializadoras realizan políticas de ventas finales poco agresivas, colocando precios demasiado altos o realizando esfuerzos de ventas insuficientes, lo que a su vez limita las posibilidades de ventas de servicios intermedios de la empresa proveedora .

En este caso, la empresa proveedora puede aumentar sus utilidades mediante la realización de políticas de venta agresivas, a través de filiales integradas que expandan el tamaño del mercado final, y por esta práctica aumentar las ventas del insumo monopolizado.

- (b) La integración vertical sirve para traspasar el poder monopólico existente en el mercado de los insumos (explotación) hacia el mercado final (comercialización y distribución). La empresa proveedora puede crear una filial en el mercado final y reservar toda la provisión de servicios de esta empresa, de manera que la comercializadora integrada se convierta en la única servidora del mercado final. En algunos casos esta práctica es inútil, pues todo el poder monopólico se puede ejercer a través del cobro de un precio alto por el servicio intermedio. Sin embargo, existen otras situaciones donde los poderes monopólicos que se pueden ejercer en el nivel de los clientes finales son mayores que aquellos que se pueden ejercer en el nivel del insumo, lo que permite aumentar las utilidades de la empresa proveedora.
- (c) Una parte de los esfuerzos de ventas de cada una de las comercializadoras puede tener efectos negativos o positivos sobre las utilidades del resto de los competidores en el mercado final. Estos efectos cruzados o externalidades horizontales significan que las decisiones tomadas por cada uno de los comercializadores, si bien son eficientes desde su perspectiva individual, no lo son respecto a la perspectiva del

conjunto, lo que disminuye la demanda total por el insumo del proveedor monopolista. Este último puede asumir un rol de coordinador de las decisiones de esfuerzo de ventas y otras, como la provisión de una calidad mínima, que pueden estar sujetas a estas externalidades horizontales y de esta manera aumentar la demanda por su insumo y, por lo tanto, sus beneficios.

Con el fin de ilustrar con ejemplos estas concepciones teóricas, a continuación se citan dos casos prácticos de la economía boliviana en los que puede darse la figura de integración vertical:

2.5. Integración Vertical en el Sector Minero

La Capitalización pretende atraer a los inversionistas integrando las actividades de explotación, transformación y comercialización del mineral, puesto que como se explicó anteriormente, la integración de los diferentes segmentos del proceso productivo reporta utilidades adicionales a las que se pueden obtener trabajando en forma independiente, puesto que puede reducir las cargas tributarias y la incertidumbre en la obtención de insumos en las diversas etapas del proceso productivo. Es así que la propuesta para capitalizar el Complejo Metalúrgico de Vinto incluye la explotación de los yacimientos de las minas Huanuni y Caracoles. De esta manera, los futuros inversionistas tendrán la responsabilidad de explotar el estaño de las minas Huanuni y Caracoles para posteriormente fundirlo en el Complejo Metalúrgico de Vinto y comercializar estaño de mayor ley en lingotes. Opcionalmente el socio estratégico de Vinto podrá ingresar a la explotación, transformación y comercialización de zinc.

Otra de las ventajas de la integración vertical es que en el proceso de producción el impuesto a las transacciones (IT), se paga una sola vez, mientras que sin integración vertical el IT se cobraría en cada una de las etapas del proceso productivo, es decir cuando el que explota el mineral lo vende a la fundición y cuando la planta de fundición lo comercializa en el mercado. Con la integración vertical se abaratan los costos de producción porque se pagan menos impuestos.

Este mismo esquema de integración vertical será empleado en la capitalización del complejo metalúrgico de Karachipampa con la diferencia de que se procesarán otros minerales: plomo y plata. El socio capitalista, en el caso de Karachipampa tendrá a su disposición la explotación de minerales de las minas Vicente y San José.

2.6. Integración Vertical en el Sector Telecomunicaciones

Otro sector económico en el que puede ser conveniente la integración vertical es en el de las comunicaciones. Se ha definido que las Cooperativas Telefónicas mantendrán un monopolio en lo concerniente a la telefonía básica, mientras que la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) tendrá el monopolio en la telefonía de larga distancia.

Desde el punto de vista teórico este es el caso de un monopolio bilateral, en el que se presume no existirá una negociación entre ambos segmentos que posibilite una repartición de beneficios, ya que cada uno de los dos segmentos pretenderá maximizar sus propios beneficios; de esta manera se presenta el fenómeno de la "doble marginalización" (véase conceptualización teórica en el apartado 4), que podría generar mayores precios y menores

cantidades del servicio de llamadas de larga distancia ofrecida a la comunidad en su conjunto.

Si se evita la doble marginalización se obtienen menores precios y mayores cantidades del servicio ofrecido, representando un mayor beneficio para la población en su conjunto. En consecuencia, a fin de evitar esta doble marginalización resultaría racional integrar verticalmente las actividades de telefonía básica y de larga distancia², o crear compromisos entre las cooperativas telefónicas y los capitalizadores de ENTEL.

La primera alternativa no es posible debido al acuerdo entre el Gobierno Boliviano y las Cooperativas Telefónicas que mantendrán su monopolio a nivel de telefonía básica y la capitalización de ENTEL se reducirá al segmento de la telefonía de larga distancia.

Frente a esta situación de la inexistencia de una integración vertical en el sector de telecomunicaciones, lo recomendable es el diseño de políticas que fomenten la negociación entre los dos segmentos que producen el servicio y conforman el monopolio bilateral. Esta negociación debe girar en torno a la fijación de precios y cantidades del servicio a ser producido y un acuerdo sobre la distribución de beneficios entre ambos segmentos de la producción.

El diseño de estas políticas que fomenten negociaciones entre monopolios bilaterales es responsabilidad del Ministerio cabeza de sector y la correspondiente Secretaría de Estado (Ministerio de Desarrollo Económico - Secretaría Nacional de Transportes y Comunicaciones); mientras que el seguimiento, control y fiscalización del cumplimiento de lo acordado será competencia de la Superintendencia de Telecomunicaciones creada a partir de la Ley SIRESE.

3. DESCREME DE MERCADOS

Este fenómeno está dado por una incorrecta tarificación por parte de la autoridad fijadora de los precios regulados. Cuando la autoridad fija una tarifa que se encuentra por encima del costo marginal de largo plazo (en estructuras monopólicas), se crean sobrerentas que pueden ser aprovechadas según sea el escenario en el que se muevan:

- 1) Existen incentivos para que nuevas empresas entren al mercado por el hecho de existir beneficios extras, que le permiten subsanar a las autoridades reguladoras los problemas de tarifas altas en casos de monopolios, siempre que no existan barreras a la entrada y pueden provocar una competencia monopolística que se acercaría a una estructura de libre competencia, si el número de nuevos participantes es importante. Este fenómeno, por otro lado provocará la eliminación de la capacidad instalada ociosa de las empresas antes establecidas, justamente por el hecho de entrar en procesos de competencia;

² Para mayor referencia véase: Consideraciones Teóricas para la Capitalización de ENTEL, Abel Martínez, Análisis Económico Vo. 10, noviembre 1994, UDAPE.

- 2) Existen barreras legales o de orden de monopolio natural, que hacen que la entrada de nuevos competidores al mercado sea imposible, entonces el monopolista o la empresa que tiene la concesión "descrema" el mercado con beneficios extras, reflejados por la diferencia entre la tarifa y el verdadero costo marginal de largo plazo. Este último caso es poco beneficioso a nivel del bienestar de la sociedad, por el hecho de que no provoca situaciones de competencia que se traduzcan en menores precios y mayores cantidades producidas.

3.1. Descreme en el Mercado del Transporte Aéreo Doméstico

Un ejemplo típico de este fenómeno es el que se dio en el mercado doméstico de transporte aéreo. Antes del inicio de operaciones de Aerosur en la ruta La Paz-Santa Cruz, el Lloyd Aereo Boliviano (LAB) tenía prácticamente el monopolio en el transporte aéreo interno.

Hasta el año 1991 el LAB atendía el 70% del mercado de pasajeros en la ruta La Paz - Santa Cruz; en la actualidad, con el inicio de operaciones de la Compañía Aerosur y con la incursión de aerolíneas extranjeras en este tramo nacional (America Airlines y Varig), el LAB sólo dispone del 40% del mercado en la ruta La Paz - Santa Cruz.

El "descreme de mercado" se presenta el año 1991 donde el LAB, al tener un importante segmento del mercado en la ruta La Paz - Santa Cruz, cobraba tarifas muy por encima del costo marginal. Aerosur entró en el mercado con tarifas inferiores a las del LAB.

Como efecto de los precios fijados por Aerosur, el LAB también comienza a disminuir sus tarifas y en consecuencia el descreme de mercado que efectuaba el LAB antes de la aparición de Aerosur comienza a disminuir, apareciendo una tendencia a la fijación de tarifas más competitivas.

4. DOBLE MARGINALIZACION

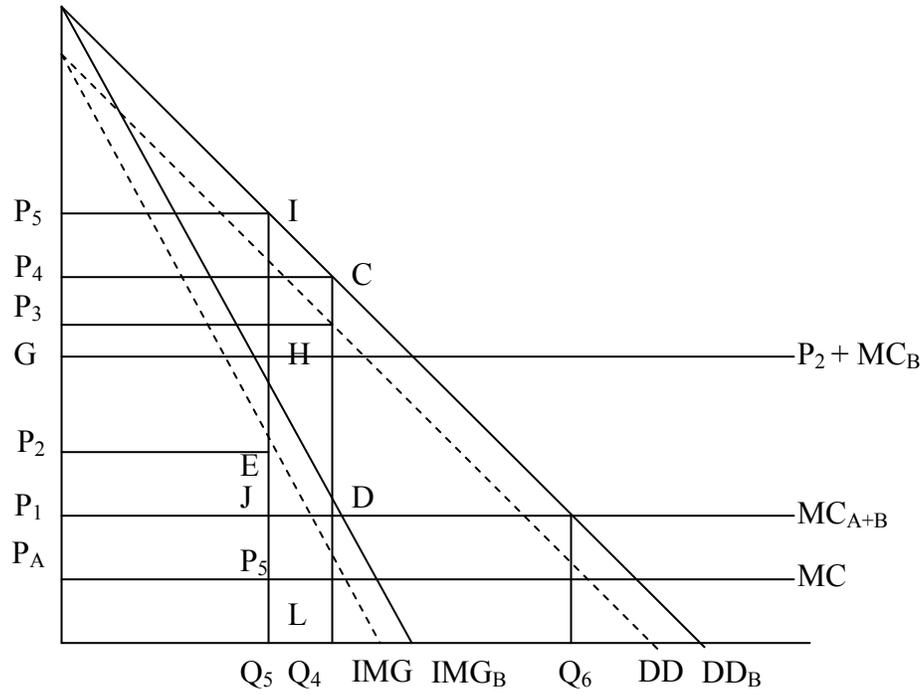
La doble marginalización se produce en situaciones donde existe monopolio bilateral, y cuando los participantes de este mercado tienen incentivos muy fuertes para integrarse verticalmente, por el hecho de poder marginalizar dos veces el precio del producto, primero como insumo de un monopolista ofrecido por el otro, y después el monopolista del bien final al consumidor.

Para detallar de manera más precisa este proceso, se presenta el siguiente gráfico, donde se tiene dos mercados: uno del producto final (B) y uno del insumo (A), con sus respectivas demandas e ingresos marginales (DDA, DDB, IMG A e IMG B); si se daría un comportamiento normal por parte del proveedor del insumo entonces el precio estaría dado por su costo marginal (PA), lo que haría que el productor del bien final (B), obtuviera un precio P4 y una cantidad Q4, donde no existe incentivo alguno para que se integren verticalmente (mercados competitivos). Por otro lado, si se daría la situación en la cual el productor del insumo fija de manera discrecional el precio P2 entonces el productor del bien final producirá una cantidad igual a Q5 y a un precio P5, obviamente en esta situación existen dos consecuencias: la renta monopolística del productor del bien final se ve

disminuida; y por otro lado el precio para el consumidor final se eleva, además de disminuirle la cantidad producida.

En este sentido, la integración vertical es la solución óptima para que no se pierdan rentas monopolísticas y no se afecte el bienestar social. Es por lo tanto importante eliminar la "doble marginalización".

DOBLE MARGINALIZACION



5. PRECIOS DEPREDATORIOS Y TRANSPORTE AEREO

Los precios depredatorios están dados por estrategias de reducción de los mismos, abajo de los costos de producción para provocar la salida de otras empresas del mercado.

Los precios depredatorios, usualmente han sido utilizados en estructuras duopólicas, para crear o mantener altas concentraciones de ventas. El concepto básico, que se encuentra detrás de estos precios, está dado por la "recompensa" de inducir a la salida del mercado al competidor, que está determinada por la diferencia entre el valor presente de los flujos de beneficios: se pierde a corto plazo, para incrementar las utilidades en el futuro.

Existen tres situaciones por las cuales pueden darse los precios depredatorios:

- (a) Restricciones Financieras Asimétricas: ocurre cuando una firma con recursos financieros importantes puede desgastar a sus rivales en una pelea de "resistencia".
- (b) "Signaling": La idea básica de este tipo de situación, está dada por las señales (que pueden ser falsas) que da una empresa sobre los costos y sobre las condiciones de demanda de todo el mercado.
- (c) Reputación: Este concepto tiene que ver con la permanencia y la reputación en cuanto a calidad y otros elementos que tiene la empresa en el mercado del producto que está siendo ofrecido, ya que puede servirse de estos elementos para desplazar a su competencia mediante precios.

Si bien la competencia que apareció para el LAB en los últimos años resulta beneficiosa para los demandantes del servicio de transporte aéreo doméstico, que se enfrentan a mejores precios y alternativas de empresas oferentes del servicio, la línea aérea de bandera nacional se vio perjudicada por la aparición de estrategias de fijación de precios depredatorios.

El mercado aéreo interno; es decir, para vuelos domésticos en todas las rutas del territorio nacional tiene predominantemente las características de un mercado duopólico, ya que LAB y Aerosur controlan el mercado.

La diferencia inicial en la disponibilidad de recursos financieros en favor de Aerosur ha hecho que esta empresa se vea en condiciones de competir empleando como arma la reducción de tarifas, incluso a niveles inferiores al costo marginal. Asimismo, esta reducción en los precios para los vuelos domésticos efectuada por Aerosur aparentemente también tiene como objetivo incurrir en una práctica conocida con el nombre de "signaling": (en reducir tarifas para dar "señales" falsas a la competencia en relación a la estructura de costos y la demanda del mercado).

Estas prácticas aparentemente se han evidenciado con el fin de operaciones del LAB en varios tramos domésticos, principalmente en tramos de grandes ciudades a pequeñas y entre ciudades o poblaciones pequeñas, en los que inicialmente Aerosur ofreció tarifas más

bajas hasta desplazar al LAB del servicio en estos tramos. Con el mercado consolidado Aerosur nuevamente incurrió en un aumento de tarifas.

La fijación de precios depredatorios es una de las formas existentes de "competencia desleal" y corresponde al gobierno tomar medidas que permitan corregir estas distorsiones que se presentan en el mercado. Para esto se ha aprobado en octubre de 1994 la "Ley del Sistema de Regulación Sectorial" (Ley SIRESE).

Esta Ley prevé la creación de Superintendencias Sectoriales encargadas de regular, controlar y supervisar las actividades de varios sectores de la economía entre los que se encuentra el sector transportes.

La Superintendencia de Transportes será la encargada de intervenir en el mercado con el fin de evitar la presencia de prácticas de competencia desleal, como la detectada en el caso del mercado doméstico del transporte aéreo, donde se presume se dio el fenómeno de fijación de precios depredatorios.

6. EXCLUSIVE DEALING

Está definido como un requerimiento contractual por el cual los oferentes del bien final o distribuidores se comprometen a no comercializar bienes (que sirven de insumo para los oferentes finales) a otros productores, sin restringirles sus políticas de precios finales.

El "Exclusive Dealing", es interpretado como un mecanismo que asegura, que los oferentes finales no actúen de manera oportunista, evitando pagar al proveedor del bien intermedio los servicios subordinados en la venta atada de los productos.

El "Exclusive Dealing" se encuentra asociado siempre con prácticas de territorios exclusivos de venta y precios de fábrica para los oferentes finales. También ha sido interpretado en la literatura como una práctica que busca la introducción de barreras a la entrada de productores competitivos (por ejemplo, ofrecer la interconexión de telefonía básica solamente a ENTEL, y no así a la competencia en "carriers" de larga distancia).

El incentivo por el cual los oferentes finales entran en acuerdos de "Exclusive Dealing", se debe fundamentalmente por que tienen ventajas parecidas a las del proceso de integración vertical, pudiendo darse estrategias depredatorias y subsidios cruzados.

6.1. Exclusive Dealing para YPF

Un ejemplo más concreto para explicar este fenómeno es el que se dio el año 1992, cuando se autorizó la libre importación de Diesel, a fin de evitar un posible desabastecimiento de este producto en el mercado interno, debido a que Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) no había incrementado sus niveles de producción y la demanda por los hidrocarburos aumentó significativamente.

Este aumento en la demanda de diesel se explica por la transformación de un importante segmento del parque automotor (transporte pesado y transporte público) del uso de

gasolina al uso de diesel. Esto a su vez se relaciona con el hecho de que el diesel es un carburante de mayor rendimiento y su precio en el mercado interno es menor al de la gasolina.

El aumento de la demanda interna de diesel ha provocado un incremento en la importación de este energético, debido a que los importadores privados han establecido mejores márgenes de comisión para los distribuidores minoristas en el mercado interno, lo que a su vez explica la disminución en las ventas domésticas de este producto por parte de YPF, generando un stock que la empresa estatal no ha podido vender en el mercado interno.

Frente a esta situación, YPF ha buscado la suscripción de contratos bajo la modalidad de "exclusive dealing" con sus distribuidores, de modo que estos últimos no vendan el diesel importado hasta que se agote la producción nacional.

La estrategia de YPF ha consistido en relacionar la venta de gasolina a sus distribuidores con la venta de diesel, es decir, YPF no estaría dispuesta a entregar gasolina a sus distribuidores a menos que estos también se comprometan a vender el diesel producido por la empresa estatal.

7. SUBINVERSION DEFENSIVA

El caso de Subinversión Defensiva Ineficiente, se da cuando una empresa monopólica vende un insumo indispensable a un comprador que es monopsonio, es decir cuando se trata de un monopolio bilateral.

Cuando se produce este fenómeno, las empresas negocian el precio del insumo. Al planear sus inversiones, ambas se dan cuenta de que si la última unidad invertida va a generar X unidades de excedente conjunto, el proceso de negociación va a llevar a que la empresa que invirtió primero sólo capture una fracción de X como beneficio, porque el resto lo capturará el rival. Por la existencia de este juego, es que se dará un proceso de subinversión defensiva de parte de ambas empresas, lo cual es económicamente ineficiente porque lleva a una producción menor a la que habría elegido una empresa verticalmente integrada.

8. SOBREENVERSION

Este tipo de fenómeno tiene dos explicaciones: una estratégica y otra de captura de excedentes en un fenómeno parecido al descreme, que es denominado "Averch-Johnson".

La salida estratégica tiene que ver con los "costos hundidos", mediante los cuales una empresa muestra su intención de permanecer en el mercado, aumentando su capacidad de producción y por ende incrementando la capacidad ociosa instalada, para aprovecharse de las economías de escala creadas por la sobreinversión (mayor capacidad de competir en precios y cantidad producida).

Es importante recalcar, que este tipo de estrategias pueden ser contraproducentes en la medida en que existan tecnologías de punta que hagan que la amenaza del costo hundido

sea diluida por la disminución de las economías de escala (este es un fenómeno muy claro en el sector de las telecomunicaciones, donde la innovación tecnológica es permanente).

El fenómeno "Averch-Johnson" se da principalmente por el hecho de que la base tarifaria tiene relación directa con los niveles de inversión, es decir que está basada con una retribución sobre los costos medios de largo plazo o la utilidad neta, que incluyen los costos de inversión. Por lo tanto, la empresa instalada empezará a sobreinvertir para que de esta manera se beneficie al incrementar el retorno de la tarifa, que le proporciona el porcentaje de retorno asegurado.

9. CONCLUSIONES

- (a) Las concepciones teóricas relativas a la organización de mercados son importantes, debido a que Bolivia está ejecutando la reestructuración de su economía con la capitalización de las principales empresas públicas, que en general, se encuentran en sectores monopólicos u oligopólicos. En este sentido, la integración vertical en sectores como el minero y de telecomunicaciones puede ser una solución interesante, en la medida en que los beneficios de este proceso sean superiores a sus costos.
- (b) La creación de la Ley del Sistema de Regulación Sectorial (SIRESE), tiene como propósito que las diferentes Superintendencias sectoriales intervengan en el mercado con el fin de corregir distorsiones que pudieran presentarse, como por ejemplo: la fijación de precios depredatorios, promover la concertación entre los agentes que conforman un monopolio bilateral para evitar fenómenos como el de la doble marginalización, etc.
- (c) La modalidad de "exclusive dealing" se da en el sector hidrocarburos, donde YPFB en los contratos con sus distribuidores ha "atado" la venta de gasolina con la venta de diesel. Esto ha permitido que las ventas de diesel de la empresa nacional suban y que las importaciones disminuyan.

BIBLIOGRAFIA

MARTINEZ, J.A. 1994. "Consideraciones Teóricas para la Capitalización de ENTEL".
Análisis Económico. 10:8-20 (Noviembre). La Paz, Bolivia: UDAPE.

SCHMALENSEE, R.; WILLIG, R. Ed. 1989. Handbook of Industrial Organization.
North Holland.

TIROLE, J. 1988. The Theory of Industrial Organization 1988. MIT Press.