

## **Disputabilidad: ¿Un Nuevo Paradigma del Oligopolio o un Camino sin Salida?**

Por Enrique A. Bour, Abril 2011.  
(2da parte)

### **2º) Estudios experimentales de mercado**

Siguiendo a BW, ha habido una fructífera investigación que ha usado simulaciones de la conducta en los mercados y producido gran cantidad de documentos sobre temas de disputabilidad. Esta literatura usa a seres humanos –habitualmente estudiantes – así como pagos monetarios y reglas experimentales que corresponden a funciones de costo pre-seleccionadas u otras pertinentes, que permiten calcular los resultados predichos por la teoría y compararlos con los observados en sujetos experimentales.



Glenn Harrison

Comenzando con estudios tempranos de la conducta del monopolio, Coursey, Isaac y Smith <sup>1</sup> realizaron uno de los primeros estudios experimentales de la disputabilidad. Buscaban determinar si la libertad completa de entrada y salida de un mercado que podría ser abastecido de la forma más económica por una empresa pero en el cual había dos participantes (potenciales) daría lugar a precios más próximos a los competitivos que el monopolio (ésta fue llamada la “hipótesis débil de los mercados disputables”) o a precios iguales a los competitivos (la “hipótesis fuerte de los mercados disputables”). A los participantes se les dio dinero a ser gastado de acuerdo con una función de costos marginales conocida y estrictamente decreciente. El monto gastado dependería de cuánto quisieran “producir” del bien. También estaba dada la función de demanda de los consumidores pero ésta era desconocida por los vendedores (excepto por la experiencia de jugadas repetidas) que se quedarían con cualquier excedente de las ventas por encima de los costos. Un participante procedía a vender si su precio de oferta no era inferior al de un rival. A los dos se les exigía anunciar sus ofertas de precio y cantidad, *al mismo tiempo*. Los autores concluyeron que los resultados permitían “sostener en forma fuerte la hipótesis de los mercados disputables, o sea, que para observar una conducta competitiva por parte de una única empresa productora con costos marginales que caen en forma sustancial, es suficiente que (a) los costos hundidos sean nulos; y (b) las dos empresas concurrentes actúen de modo no cooperativo, en el sentido de que no haya comunicación no-precio explícita entre ambas que las conduzca a una restricción excesiva de la oferta”.

---

<sup>1</sup> Coursey, Don; Isaac, R. Mark; Smith, Vernon L., Natural Monopoly and Contested Markets: Some Experimental Results, 27 J.L. & Econ. 91 (1984); Don Coursey, R. Mark Isaac, Margaret Luke and Vernon L. Smith, [Market Contestability in the Presence of Sunk \(Entry\) Costs](#), The RAND Journal of Economics, Vol. 15, No. 1. (Spring, 1984), pp. 69-84.

Harrison y McKee a partir de lo anterior y de las réplicas de los experimentos deducen conclusiones bastante débiles <sup>2</sup> . Utilizando como criterio un “índice de efectividad del monopolio”  $M = (\pi - \pi_c) / (\pi_m - \pi_c)$ , donde  $\pi$ ,  $\pi_c$  y  $\pi_m$  son, respectivamente, los niveles de beneficio que surgen del experimento, de la competencia y del monopolio, observan que en cuatro sobre seis experimentos se alcanzó el nivel  $M=0$  esperado de disputabilidad perfecta luego de 10 períodos (e.d. 10 réplicas del experimento por un conjunto de jugadores). Sin embargo, para todas las repeticiones  $M$  promedió 29% en el primer conjunto y 19% en el segundo, de lo cual sacan la conclusión de que si bien no está demasiado alejado del resultado competitivo, “... es significativamente positivo”. Concluyen, luego, que “esta forma fuerte de la hipótesis de los mercados disputables puede ser rechazada”. El estudio de Harrison y McKee también extrae otra conclusión, usando básicamente el mismo procedimiento, a saber que “... la disciplina introducida por la disputabilidad sirve para mitigar en forma significativa al monopolio cuando se lo compara con un monopolio no regulado ... pero la regulación inteligente del monopolio la supera en grado sumo al efecto de reducir la efectividad del monopolio”. <sup>3</sup>

En otro experimento, Coursey, Isaac, Luke, y Smith (mencionados en nota 43) evalúan los efectos que imponen los costos hundidos tanto sobre los “titulares” como los “ingresantes”. El costo hundido adopta la forma de un permiso de entrada de \$2, válido por 5 períodos. El titular es uno de dos vendedores elegido en forma aleatoria y al que se le permite actuar por 5 períodos. A partir de entonces, se le permite entrar al otro vendedor y anunciar precios en competencia con el titular, al que se le requiere comprar un permiso de entrada en el período 5 para continuar operando en los períodos 6-10. Según lo analizado luego por Harrison, los resultados no exhiben evidencia de conducta de precios predatorios (o dumping), y se indica “... que la amenaza de la entrada *futura* en el período 6 no impuso virtualmente disciplina alguna al titular en los períodos 1-5”. También se observa que los costos hundidos constituyen un riesgo diferencial incremental para el ingresante (y por lo tanto, una barrera a la entrada) solamente en los períodos 6-10. Por lo tanto, se considera notable que “para dieciocho períodos haya un efecto leve e insignificante de los costos hundidos en reducir la eficiencia. Sin embargo, se presenta una reducción significativa de eficiencia en los períodos 6-10 debida a los costos hundidos.”

En último término, Harrison verificó los efectos de imponer el supuesto de Bertrand-Nash (o de líder-seguidor de Stackelberg) de que los ingresantes toman a los precios de los titulares como dados – que es una premisa asociada con la disputabilidad. Lo hizo con todos los participantes anunciando precios en forma simultánea en el primer período, designando al ganador como el titular del próximo período, a quien se le requiere *anunciar un precio antes de que nadie lo haya hecho, y hacerlo en forma pública*, manejando de la misma forma los períodos siguientes. Fueron realizados

---

<sup>2</sup> Glenn W. Harrison and Michael McKee, [Monopoly Behavior, Decentralized Regulation, and Contestable Markets: An Experimental Evaluation](#), The RAND Journal of Economics, Vol. 16, No. 1 (Spring, 1985), pp. 51-69.

<sup>3</sup> En este tipo de ejercicios el papel del regulador se simula ofreciendo un subsidio igual al excedente del consumidor a partir de cualquier nivel de producción que excede al nivel de monopolio, calculado a partir de la curva de demanda.

experimentos con dos y con tres participantes. El autor concluye: “... la satisfacción con el supuesto de Bertrand-Nash está asociada con una caída dramática de  $M$ ... Aún más, se encuentra apoyo... para una *forma fuerte* de la hipótesis de los mercados disputables que requiere que los precios observados converjan *y alcancen* las predicciones competitivas”.

En un artículo publicado en fecha reciente, Utteeyo Dasgupta <sup>4</sup> usó un experimento de laboratorio para evaluar el desempeño de la disputabilidad en una situación donde ingresante y titular tienen cada uno su propio mercado doméstico y también la oportunidad de ingresar al mercado del otro. Este experimento permite apreciar de manera clara el efecto de disciplina que impone la entrada *toco y me voy* en los mercados disputables, que dependen de forma “crucial” de la misma. Si tanto el ingresante como el titular tienen sus propios mercados domésticos, al ingresante puede no convenirle entrar y tocar. Aunque un ingresante pueda “tocar” en el mercado del titular, no puede de manera similar “irse” si el titular puede “ingresar” al propio mercado del ingresante. Sus resultados sugieren que el resultado de disputabilidad depende en forma crucial de los beneficios relativos de los mercados doméstico y de entrada del ingresante. Por ejemplo, Dasgupta halla que si un ingresante tiene su propio monopolio doméstico, ingresante y titular cooperarán en forma tácita para lograr beneficios próximos al nivel del monopolio en cada mercado. Por el contrario, si el ingresante proviene de un mercado más competitivo ejercerá mayor fuerza de disciplina sobre el mercado de monopolio del titular. Por lo tanto, sus resultados experimentales establecen que cuando cada empresa goza de poder de monopolio en su propio mercado, no se observará el resultado disputable. Luego, la teoría de la disputabilidad habría dejado de lado una dimensión importante de interacción entre las empresas, en particular, el mercado del ingresante y la interacción contextual entre las empresas ingresante y titular que deben ser incorporados para una implementación exitosa. *La amenaza de entrada es en efecto una fuerza de disciplina potencial cuando el ingresante tiene poco que perder a largo plazo al ingresar al mercado del titular. Por otro lado, el ingresante de un mercado monopolístico deberá ser cauteloso por un recorte de precios vigoroso en el otro mercado monopolístico, ya que, a largo plazo, esta acción puede llegar a deprimir los beneficios de todos los mercados.*

Resulta claro que no es posible extender resultados experimentales directamente a lo que sucede en los mercados naturales. Empero, estos resultados tienen implicancias de política. En contraste con la evidencia empírica anterior, Dasgupta estima que hay escasa evidencia a favor del “efecto de disciplina” en los mercados disputables, lo que puede originarse en que estén ausentes las condiciones estructurales requeridas para la perfecta disputabilidad. Sin embargo, razona que un motivo plausible puede estar dado por la paciencia mutua entre empresas grandes que operan en distintos mercados, lo que actúa en contra de la fuerza disciplinante de la entrada *toco y me voy*. “Aunque la tesis de disputabilidad está alejada de la intervención gubernamental en los mercados, una detección del conjunto posible de ingresantes podría traer consigo los efectos deseados de las amenazas potenciales de entrada.”

---

<sup>4</sup> Utteeyo Dasgupta, [Contestability and the significance of the entrant's home market](#), Fall 2005.

### 3º) Críticas a la teoría de los mercados disputables

Marius Schwartz y Steven Martin han realizado críticas a la teoría, cuya validez ha sido reconocida parcialmente por Baumol y Willig, puntualizando que “aún no está dicha la última palabra”. Afirma Marius Schwartz <sup>5</sup> : “el experimento de Harrison constituye básicamente una prueba razonable de la conducta bajo condiciones de disputabilidad perfecta: el titular enfrenta un retraso en su respuesta precio y el ingresante puede *tocar e irse* sin costos. Pero la cuestión real no es si los resultados competitivos emergen bajo condiciones de disputabilidad perfecta sino con cuánta frecuencia estas condiciones se dan en la realidad y qué pasa si ello no sucede”. En otros términos, la cuestión crítica es determinar bajo qué circunstancias se cumplen los supuestos de Bertrand-Nash o al menos lo hacen parcialmente. <sup>6</sup>

4

Se realizará ahora un breve repaso de los supuestos principales, conjuntamente con los comentarios críticos de Martin.

1. Ingresantes potenciales como tomadores de precio Los resultados de disputabilidad requieren no solamente que entrada y salida de competidores sean rápidas, sino además que tomen sus decisiones adoptando al precio de mercado como un dato. Al ingresante no se permite tener en cuenta la reducción del precio que tendrá lugar con su producción cuando evalúa la rentabilidad de ingresar al mercado. En términos generales, al ingresante no se permite tomar en cuenta las reacciones posibles de los titulares. Se supone que la entrada “toco y me voy” tiene lugar si podría realizar beneficios al precio pre-ingreso. Si el ingresante potencial entrara sólo si puede tener beneficios al precio post-ingreso, la entrada toco y me voy resulta mucho menos plausible. Pero si esta entrada toco y me voy es implausible, no hay un mecanismo dinámico que implemente los resultados estáticos de la teoría de los mercados disputables.

El supuesto de precios tomados como datos es plausible en un modelo descriptivo de la conducta de pequeñas firmas numerosas, pero no con mercados con pocas empresas (en el límite, una o dos empresas con un ingresante potencial). <sup>7</sup> Luego, la teoría de los mercados disputables ya no es aplicable cuando la tecnología exige que las empresas sean grandes con respecto al mercado. Se aplica si las empresas eficientes pueden ser lo suficientemente pequeñas como para adoptar decisiones que toman como datos los precios de mercado, que constituye, por supuesto, la condición de tamaño usual que se impone para que sea aplicable la teoría de los mercados perfectamente competitivos. Es difícil decir que la teoría de los mercados disputables es una extensión de la teoría de la competencia perfecta a mercados con economías de escala importantes. Esto es reconocido por Baumol y Willig al decir que “las

---

<sup>5</sup> Marius Schwartz, *The Nature and Scope of Contestability Theory*, Oxford Economic Papers, New Series, Vol. 38, Supplement: Strategic Behaviour and Industrial Competition (Nov., 1986), pp. 37-57.

<sup>6</sup> Es notable, según BW, que se confirme que mediante la imposición de la conducta de Bertrand-Nash se llegue a los resultados de la teoría de los mercados de disputabilidad perfecta.

<sup>7</sup> James W. Friedman, *Oligopoly theory*, in Kenneth J. Arrow and Michael D. Intriligator, editors *Handbook of Mathematical Economics*. Amsterdam: North-Holland, 1982, II, pp. 491-534.

expectativas de precio de Bertrand-Nash (que toman los precios como datos) no siempre se cumplen, y en algunos casos es improbable que lo sean. Pues... los ingresantes competitivos pueden imponer serias pérdidas a los titulares y obligarlos a cambiar sus precios. Pero si el producto de un ingresante es “pequeño” con respecto a la industria, la magnitud de los ajustes requeridos también puede ser “pequeña” y entonces puede justificarse que el ingresante los ignore.”

2. Retraso de salida BPW sostienen que un ingresante no requiere creer que los precios estén fijados para siempre a fin de que se mantengan los resultados teóricos. Lo único que requiere creer es que los precios no cambiarán durante su permanencia en el mercado. Pero en el modelo simple de Schwartz del trabajo ya citado (1986) se demuestra que en todo período, por breve que sea, ingresar puede resultar no rentable si el titular puede responder con rapidez suficiente. Bailey y Baumol <sup>8</sup> argumentan que “si los titulares pueden contra-atacar rápidamente, la disputabilidad prevalecerá sólo si una entrada toco y me voy puede ser llevada a cabo en forma aún más rápida”. Las interacciones oligopolísticas entre los titulares reducirán los beneficios previos a las represalias por debajo del nivel monopolístico, lo que inducirá a que la entrada de empresas sea aún menos probable. Siempre es posible que bajo ciertas circunstancias los titulares prefieran acomodarse a los ingresantes en vez de pelear con ellos. Si se espera una conducta acomodaticia es más probable que haya ingresantes al mercado. Todas estas eventualidades significan que los resultados de mercado quedan determinados por interacciones oligopólicas, no sólo por la fuerza de la competencia potencial.

Ésta constituye una de las críticas más poderosas, a saber *ignorar cualquier interacción estratégica entre ingresantes y titulares*. La teoría tradicional analizó la conducta en mercados imperfectamente competitivos mediante una vasta gama de modelos de “funciones de reacción” (y en fecha más reciente, mediante Teoría de los Juegos). La teoría de la disputabilidad sólo examina estos factores a medias. Si bien se reconoce en forma explícita el poder que tienen los ingresantes potenciales, la teoría no analiza ninguna respuesta vengativa táctica o estratégica por parte del titular. Esto es una consecuencia parcial del supuesto sobre velocidad de ajuste de los precios del titular. En realidad es verosímil que los titulares adopten acciones a fin de preservar su posición de mercado frente a los ingresantes. Los titulares pueden hacer diversas jugadas estratégicas para fortalecer su posición y levantar barreras a las entradas reales o percibidas. De la misma forma, también pueden adoptar medidas con el fin de pre-determinar el resultado de cualquier guerra de precios posterior al ingreso de nuevas firmas.

Pero en contra de esta posición, Growitsch y Wein <sup>9</sup> demostraron que esta crítica no contempla ciertos aspectos importantes. Por ejemplo, si un competidor potencial ingresa a un mercado con una oferta reducida, el titular no tendrá un incentivo para bajar su precio en forma rápida y notoria, ya que sus pérdidas asociadas con un

<sup>8</sup> Elizabeth E. Bailey and William J. Baumol, [Deregulation and the Theory of Contestable Markets](#), 1 Yale J. on Reg. 111 (1983-1984).

<sup>9</sup> Christian Growitsch and Thomas Wein, [The Contestable Markets Theory - Efficient Advice for Economic Policy](#), September 2002, University of Lueneburg.

margen de contribución en descenso serían superiores a las que tendría por ventas más bajas. Por cuanto entonces resulta posible que el ingresante amortice la inversión irreversible, los costos hundidos pierden importancia. Los autores aplican estos resultados al mercado de telecomunicaciones de Alemania, así como sacan algunas conclusiones regulatorias aplicables al mercado de telecomunicaciones del mismo país.

3. Ausencia de costos de entrada La libertad de salida se requiere si se desea permitir a titulares e ingresantes liquidar sus inversiones en el mercado a costo despreciable. Pero suele suceder que casi sin excepción la producción exija activos específicos que no pueden transferirse o venderse sin costo. Lo cual incluye desde el equipamiento físico, la publicidad, la investigación y el desarrollo, la capacidad de expertos y otros compromisos necesarios para lograr la entrada. El capital humano no puede transferirse en forma instantánea entre los mercados, ya que puede precisar de entrenamiento, relocalización, etc. Estas fricciones representan costos hundidos y constituyen por consiguiente una barrera a la entrada, lo que permite que los titulares puedan tener beneficios anormales.

En la literatura hay diversas definiciones de costos de entrada:

- a) Definición 1. Costos Fijos a Largo Plazo de magnitud  $F(w)$  en la función de costo total a largo plazo siguiente:

$$C_L(y,w) = \delta F(w) + V(y,w) \quad \begin{array}{l} \delta=0 \text{ si } y=0 \\ \delta=1 \text{ si } y>0 \end{array}$$

$$\text{donde } \lim_{y \rightarrow 0} V(y,w) = V(0,w) = 0.$$

- b) Definición 2. Supongamos que  $C(y,w,s)$  representa la función de costos a corto plazo, aplicable a un flujo de producción que se produce en  $s$  unidades de tiempo (años) en el futuro. En este caso,  $K(w,s)$  son los costos hundidos de al menos  $s$  años, si se cumple

$$\begin{array}{l} C(y,w,s) = K(w,s) + G(y,w,s) \\ G(0,w,s) = 0. \end{array}$$

En este caso, como a largo plazo no hay costos hundidos,

$$\lim_{s \rightarrow 0} K(w,s) = 0$$

Según esta definición, el hundimiento depende de la naturaleza del mercado de reventa de los activos de capital. Pero puede objetarse que si éste es el caso, la posibilidad de ausencia de costos hundidos parece muy limitada. Pues si se trata de activos físicos, con un mercado deprimido – que es lo que sucede si la empresa decide dejar el mercado – el titular los venderá incurriendo en pérdidas. Podría resolver en parte el problema trasladando los activos a otro mercado e incurriendo en el costo de transporte. Los activos físicos no específicos – es decir, que pueden usarse como

insumos para producir diversos bienes, como los camiones y furgones – sufren un problema de información imperfecta (el caso del “mercado de los limones” de Akerlof<sup>10</sup>). Si se agrega a estas consideraciones los bienes intangibles, por ejemplo información que será adquirida por un ingresante antes de tomar su decisión, ésta será valiosa para la empresa mientras permanezca en el mercado, pero luego no podrá revenderla. Un ingresante potencial invierte tiempo y capacidad de sus ejecutivos al organizar nuevas operaciones, lo que crea un activo –la organización interna de la nueva operación – valioso para la empresa mientras permanece en el mercado, pero no susceptible de reventa a un valor similar a su costo de producción. En las industrias en crecimiento, un ingresante requiere invertir en I&D para ser viable. Mas, como ha sido subrayado<sup>11</sup> “la mayoría de los gastos en I&D son de por sí costos hundidos. Los recursos gastados en un científico para hacer investigación no pueden ser recuperados. Una vez gastados, están gastados.”

Empero, la captura de los beneficios de las inversiones en I&D no pueden ser atribuibles exclusivamente a las empresas. En el Tratado de Microeconomía (pp. 952-953) se plantea lo siguiente: Se trata de las externalidades de la investigación y el desarrollo, que han sido vistas como complementarias de la educación superior. El argumento clásico para justificar el apoyo público a la I&D es que se trata de un bien público, basado en la no-exclusión de los beneficios de la investigación. Este argumento habla de la falta de incentivos en fondear investigación por parte de las empresas privadas, especialmente básica, señalando la posibilidad de la “captura” de los frutos de la ID por otros competidores.

Pero se ha mostrado la dificultad en identificar estas externalidades como fuente del crecimiento económico.<sup>12</sup> Al mismo tiempo, está aparentemente bien documentado que entre las grandes firmas, aquéllas que emprenden investigación superan, en forma consistente, a aquellas que no lo hacen. Un análisis instructivo para diagnosticar esta externalidad es el de las empresas de **biotecnología**. Luego del descubrimiento en 1973 de la técnica básica del DNA recombinante, fundamento de la biotecnología comercial y fuente de una explosión de investigación novedosa, la tasa de retorno de los científicos con capacidad en esta técnica creció vertiginosamente cuando se apreciaron sus aplicaciones comerciales. Posteriormente, fue reduciéndose en forma paulatina a medida que más científicos aprendieron la técnica, hasta que el conocimiento de la técnica sólo permitió ganar una tasa de retorno normal por el tiempo necesario para que un graduado llegara a dominarlas. El mero conocimiento de las técnicas del DNA recombinante no fue suficiente para ganar estas tasas extraordinarias: el conocimiento es más productivo cuando está incorporado en un científico con talento y capacidad suficientes como para innovar, definir en forma permanente las fronteras del área de investigación y aplicar las nuevas técnicas en áreas prometedoras de elevados retornos. La I&D, en variados campos, y particularmente en investigación básica, es viable por la existencia de capital humano intelectual exclusivo: los propios científicos. La exclusión proviene de que la “información científico-tecnológica” no es un conjunto de instrucciones para combinar insumos y productos que sólo puede ser protegida por derechos de propiedad intelectual. Proviene del carácter *complejo* y *tácito* de la información requerida para hacer práctica una innovación.

<sup>10</sup> George A. Akerlof, [The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism](#), The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3. (Aug., 1970), pp. 488-500.

<sup>11</sup> Joseph E. Stiglitz, Daniel McFadden and Sam Peltzman, Technological Change, Sunk Costs, and Competition, Brookings Papers on Economic Activity, Vol. 1987, No. 3, Special Issue On Microeconomics (1987), pp. 883-947.

<sup>12</sup> Zvi Griliches, [The Search for R&D Spillovers](#), NBER Working Paper No. 3768, November 1992.

En el caso mencionado, el crecimiento del capital humano intelectual fue el factor determinante de cuándo y dónde se desarrolló la industria biotecnológica americana. Esto plantea la hipótesis de que las externalidades de I&D pueden verse, más que como resultado de la no-exclusión o no apropiación del conocimiento científico, como el resultado del comportamiento maximizador de científicos que tienen la capacidad de apropiarse del fruto comercial de sus descubrimientos académicos. Llevando el argumento a su conclusión lógica, esto implica que no hay tal cosa como *free-ride* en I&D. Sólo los científicos calificados pueden “capturar”. Pero como son ellos los que la practican, para retener sus servicios las empresas deben fondarlos con generosidad y libertad considerables. Si bien la dinámica del mercado de I&D aún es imperfectamente comprendida, existe la sospecha de que constituye un fenómeno de apropiación de renta mediante el cual el investigador con credenciales internaliza una gran parte de los beneficios de los procesos científico-tecnológicos.

De ser éste el caso, al menos a largo plazo, los costos hundidos en investigación y desarrollo son magnitudes identificables en diferencias salariales que, captadas por los investigadores, dejan de ser hundidas para los mismos y para la industria – aunque puedan seguir siéndolo para las empresas individuales que los contrataron.

En resumen, los costos hundidos, salvo algunas excepciones cuyo carácter aún no resulta del todo claro, predominan en las firmas del mundo real. Por implicancia, la teoría de los mercados perfectamente disputables no es aplicable directamente en el mundo real.

5. Ausencia de costos de transacción en los mercados financieros Si no hay costos hundidos, supongamos que las empresas financian parte de su inversión mediante capital financiero. La existencia de costos de transacción sugiere que los ingresantes y las empresas al margen deben pagar un mayor costo de capital que las titulares <sup>13</sup>. El argumento es similar al que sugiere que si hay “limones” en un mercado de bienes de capital el precio de todos los bienes de ese carácter (limones o no) tiende a caer. Algunos ingresantes podrán ser capaces de instalar una empresa exitosa en un mercado. Otros no – habrá una cola de “limones” de potenciales ingresantes, y es probable que terminen en quiebra y sin poder cumplir con sus acreedores. Los ingresantes potenciales, que saben quién es un limón y quién no, pretenderán ser tratados por igual. Un prestatario que convenza a los prestamistas de que tendrá éxito podrá acceder a una tasa de interés más baja. Pero los prestamistas no pueden distinguir entre ambos tipos de ingresantes. Luego, los ingresantes potenciales en grupo pagarán una tasa de interés sobre sus préstamos más elevada que los titulares. Pero en tal caso las empresas titulares podrán emprender dumping si lo encuentran rentable. Toco y me voy resultará imposible si los titulares practican dumping. Esto significa que la existencia de competencia potencial resulta insuficiente para determinar los resultados del mercado. “Si los ingresantes financian sus inversiones en los mercados de capital del mundo real – que operan en condiciones de información imperfecta – falla la teoría de los mercados disputables” (Martin).

---

<sup>13</sup> Stephen Martin, Sunk costs, financial markets, and contestability, European Economic Review, Volume 33, Issue 6, July 1989, Pages 1089-1113 .

5. Ausencia de Diferenciación de Producto BPW sostienen una particular interpretación de la ausencia de diferenciación de productos. Martin objeta lo siguiente: “Tal como ha sido concebida en economía, sería imposible que un ingresante toco y me voy pueda duplicar en forma exacta a una firma existente. Podría darse una aproximación, pero no se obtendrían los resultados de la teoría de los mercados disputables, como fue reconocido por Baumol y Bailey en 1984, en el artículo mencionado en nota 5 de su artículo: *Puede haber un problema si los productos de una industria perfectamente disputable son heterogéneos, y cada oferente ofrece su propio modelo con características particulares. Pero puede demostrarse que... si cada variedad es vendida al menos por dos oferentes distintos, la disputabilidad perfecta llevará a precios iguales a los costos marginales.*” Pero si se adopta la definición de que para dos productos diferenciados resulta imposible su producción simultánea por dos o más oferentes, como lo hace Martin, entonces la conducta toco y me voy resulta imposible. En ese caso, los productos deben ser absolutamente estándar.

Estudios Empíricos: Funciones de Costo Multiproducto y Estructura de la Industria. En los últimos años florecieron los estudios empíricos que usan conceptos de costo derivados de esta literatura <sup>14</sup>. Facilitan estimadores de la forma de las curvas de costo radiales, de las economías de ámbito de aplicación, del lugar-*M* (que es el lugar de puntos de costo medio mínimo en cada radio en el espacio producto-cantidad). Los estudios abarcan una amplia gama de industrias (incluyendo a la bancaria, los ferrocarriles, el transporte por camiones y por agua, los seguros, los hospitales y varios más). Sólo haremos mención de estos estudios, que, como se puede presumir, difieren de manera radical en escala, atributos de economías de ámbito de aplicación y su grado de aproximación a la disputabilidad. Ejemplos de sectores en que la teoría ha sido aplicada son el transporte por ferrocarril – disputado por la industria de transporte por camión -, la desregulación de la aviación, del transporte por carretera, y de las telecomunicaciones <sup>15</sup>.

#### 4º) Conclusiones

Nuestro tema nos ha llevado a posiciones encontradas en la literatura, aún entre autores pertenecientes a una misma escuela de pensamiento. Se tiene, por un lado, una amplia literatura desarrollada alrededor de la nueva teoría, con variadas aplicaciones, originada en los trabajos de Baumol, Panzar, Willig, Bailey, ten Raa, Friedlander, y otros. Por otra parte, tenemos la crítica de Stephen Martin y Marius Schwartz, según la cual toda la teoría fue una *insurrección* producida en la teoría de la estructura industrial, aunque consistente con el paradigma *estructura-comportamiento-performance* de la economía industrial del enfoque dominante, que se remonta a los trabajos de Joe S. Bain. Extendió los resultados del equilibrio de largo plazo a mercados en los que es necesario que las empresas sean grandes (con relación al mercado), pero que si hay al menos dos empresas entonces cada una opera

<sup>14</sup> Ver Elizabeth E. Bailey and A. F. Friedlaender, Market Structure and Multiproduct Industries, Journal of Economic Literature, Vol. 20, September 1982, pp. 1024-1’48.

<sup>15</sup> Estos sectores han sido analizado en el artículo de Baumol y Bailey citado en nota 5, al que es referido el lector.

en el segmento de rendimientos constantes a escala. Libró al concepto de equilibrio de supuestos arbitrarios sobre las interacciones oligopolísticas entre los titulares, pero sus resultados sólo son válidos si los titulares tienen un conjunto particular de creencias sobre la forma en que se comportan los ingresantes. Baumol y Willig dijeron de su obra: *Facilita una teoría del equilibrio estático (parcial) de la estructura industrial, del comportamiento y de los resultados más aplicable que lo disponible hasta la fecha.* De acuerdo con Stephen, Martin, “no es éste el concepto que los estudiosos de la economía industrial tienen, cada vez más, de la teoría de los mercados disputables.”

Desde una vereda opuesta (a saber, la de la escuela austríaca), Brätland <sup>16</sup> sostiene que la teoría carece de poder regulatorio, ya que “*si bien el empresario individual puede llegar a tener algunos juicios sobre las economías de escala, las economías de ámbito de aplicación, la subaditividad y la sustentabilidad se hallan mucho más allá de las investigaciones empíricas. No existe información disponible de una autoridad regulatoria que justifique su intervención o la presunción de que el bienestar pueda ser acrecentado mediante una sanción regulatoria particular. En tal medida, la teoría de los mercados disputables no puede aplicarse a los mercados reales puesto que está demasiado alejada de la realidad como para tener validez en una política regulatoria.*”

Desde la vereda marxista Ankarloo y Palermo <sup>17</sup>, en una crítica a la economía neo-institucional, explican cómo el ‘marco teórico’ de la estructura *mercados y jerarquías* está basado sobre tres categorías teóricas: el oportunismo, la racionalidad limitada y la especificidad de los activos. La presencia simultánea de estas tres categorías impide que los mercados asignen los recursos de forma eficiente. Bajo ciertas condiciones, los fracasos del mercado pueden ser reducidos mediante organizaciones jerárquicas (como las empresas). Si falta uno de estos factores, el mercado aún puede asignar los recursos de modo eficiente en comparación con la empresa: si no hay racionalidad acotada, todos los problemas futuros potenciales pueden ser resueltos de una vez para siempre y el oportunismo y la especificidad de los activos pueden ser administrados por el mercado; si no hay oportunismo, la administración puede usarse para reemplazar a la jerarquía (ya que las partes pueden tenerse confianza entre sí por respeto de los acuerdos); y sin especificidad de los activos, pueden “definirse” mercados disputables en el sentido de Baumol (p. 415).

Las críticas formuladas más arriba nos llevan a concluir que la teoría de los mercados disputables es atractiva por sus puntos de vista sobre el rol activo que desempeñan las barreras a la entrada y la salida y, con ello, pone en duda a enfoques tradicionales de la regulación gubernamental – acentuando la importancia que en política económica tiene la remoción de las mismas; y que, además, pone el acento en que la competencia por un mercado no está restringida a las empresas que caen tradicionalmente dentro de sus límites – de hecho, la disputabilidad nos obliga a

<sup>16</sup> John Brätland, [Contestable Market Theory as a Regulatory Framework: An Austrian Postmortem](#), *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 7, N° 3 (Fall 2004).

<sup>17</sup> Daniel Ankarloo and Giulio Palermo, [Anti-Williamson: a Marxian critique of New Institutional Economics](#), *Cambridge Journal of Economics* 2004, 28, 413–429.

definir industrias y mercados en forma amplia para tomar en cuenta a los productos sustitutos, tanto domésticos como internacionales; que, finalmente, si no se tiene en cuenta el punto de vista de la disputabilidad de un mercado, se puedan sacar conclusiones erróneas del análisis económico tradicional (p.ej. fue habitual considerar como indeseable la existencia de un único productor de una línea de productos determinada, cuando en realidad puede darse el hecho de que el mercado sea altamente disputable y que su dominación provenga de la eficiencia particular del único productor). Pero lo anterior no implica que la teoría tradicional sea redundante, ni que su enfoque deba ser dejado de lado en cuestiones de política anti-monopolística, o que los parámetros tecnológicos sean de sencilla medición.

En resumen, las consideraciones anteriores nos llevan a concluir que la disputabilidad es un concepto útil que añade una perspectiva adicional a la interpretación de quienes formulan políticas en los mercados.