



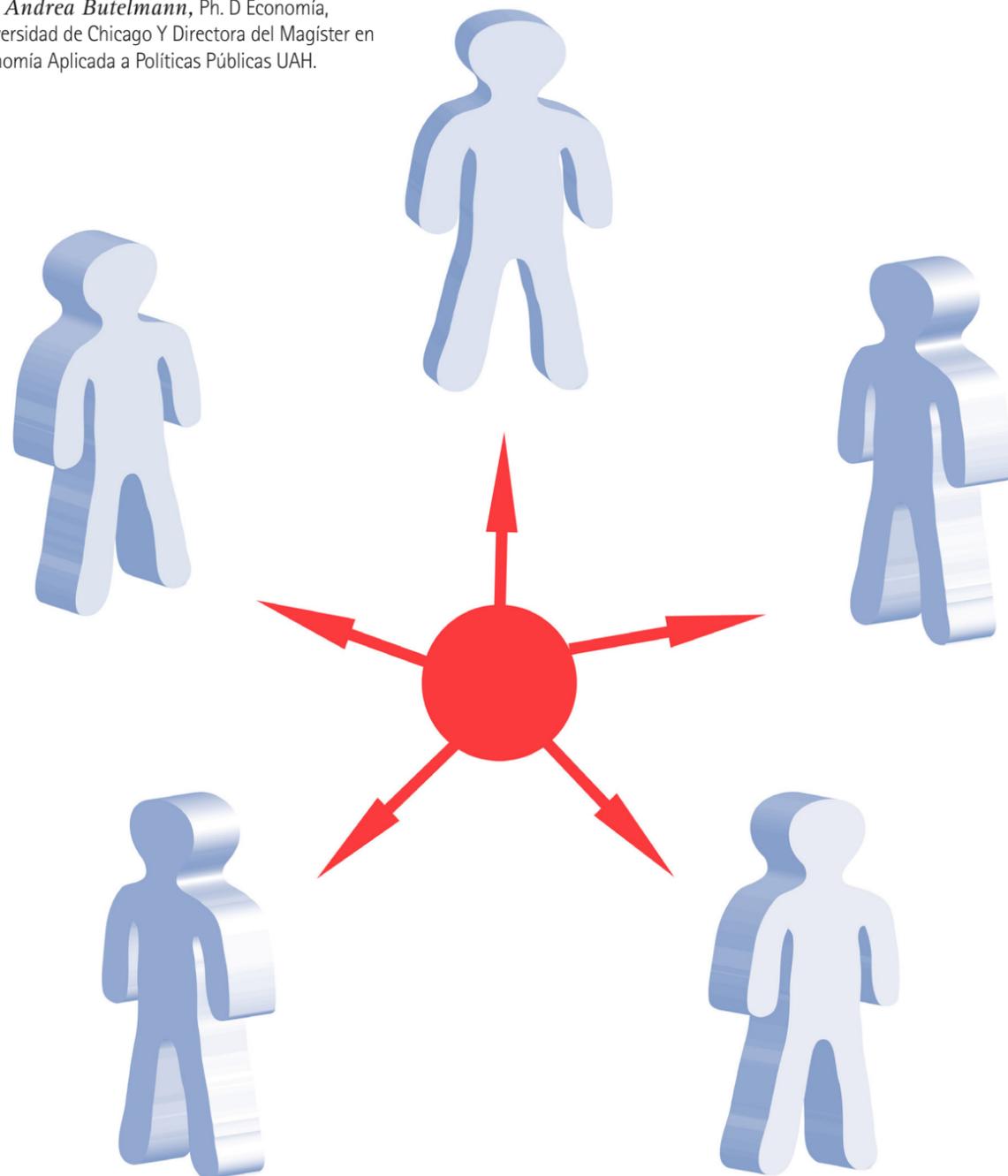
Observatorio Económico >

nº 100/ diciembre 2015

100
ediciones

PAPEL HIGIÉNICO, POLLOS, FARMACIAS: ¿COLUSIÓN HORIZONTAL O VERTICAL?

Por *Andrea Butelmann*, Ph. D Economía,
Universidad de Chicago Y Directora del Magister en
Economía Aplicada a Políticas Públicas UAH.



Cuando hay que repartirse rentas, los actores que no están en la mesa de negociación no reciben nada¹. En el caso de las colusiones los que están sentados son los proveedores y los minoristas, los consumidores no están invitados a la mesa. La solución, sin embargo, la aporta la competencia para ganarse al invitado clave para que la fiesta prosiga, pero ¿y si no hay competencia? ¿Qué pasa si no es necesario seducir al consumidor con menores precios?

La pregunta es entonces qué ha pasado en el sector minorista. La respuesta es simple y nos pasa a todos: la tecnología. Si antes el comercio era una actividad de menor escala, de emprendimientos familiares, con uno o dos locales -porque más era imposible de administrar por un individuo-, la tecnología informática ha permitido que una empresa pueda administrar cientos de locales y aumentar la eficiencia en todos los procesos. En particular, ha permitido el acopio en sitios de menor valor inmobiliario y la distribución centralizada a los puntos de venta. Hasta acá todo bien, la tecnología permite ganar eficiencias y reducir costos, nada nuevo bajo el sol.

La otra cara de la moneda, sin embargo, es que por el aporte de la tecnología, las empresas que pueden sobrevivir son más grandes y, por supuesto, menos. Y los costos de la concentración son la reducción en el grado de competencia, ya sea por mecanismos colusorios e ilegales o por colusión tácita, que no es ilegal. En efecto, al ser pocas las empresas en el mercado, cada una tiene incentivos a morigerar su intensidad competitiva aunque no se pongan explícitamente de acuerdo con el resto de los actores.

El tema de este artículo es cómo, al haber menos competencia a nivel minorista, se afecta también la competencia a nivel de proveedores. Básicamente, la idea es que hay una sola renta a repartir entre proveedores y minoristas: la diferencia entre los costos de producir y distribuir y el precio que paga el consumidor. Si el precio que paga el consumidor baja, la renta será me-

nor y perderán ambos. Así a los proveedores incumbentes no les interesa que haya más competencia entre minoristas puesto que si baja el precio final - sobre todo en bienes de primera necesidad con demandas inelásticas- ni siquiera venderán más y, además, habrá menos rentas a repartir con el minorista. Del mismo modo, a cada uno de los minoristas en el mercado no le interesa acomodar a nuevos proveedores que ofrezcan menores precios, porque ello despertaría la competencia entre minoristas y, para no perder clientes, bajaría los precios finales y habría menores rentas a repartir.

En este juego, las marcas propias juegan un doble rol: los supermercados pueden ofrecer productos en que no se reparten la renta con el proveedor y además, pueden mantener a raya el poder de negociación de estos al momento de repartirse la renta de los productos producidos por ellos mismos.

De ahí la pregunta inicial sobre si la colusión es horizontal o vertical. Es importante recordar que en el caso de la colusión de las farmacias, fueron los laboratorios los que coordinaron las alzas de precios entre las farmacias, no analizaremos si lo hicieron voluntariamente o presionados, pero está claro que no les convenía la guerra de precios entre ellas ya que si proseguía la competencia iban a verse presionados a bajar los precios mayoristas.

La idea de que a los minoristas, en un mercado concentrado, no les conviene que entren nuevos proveedores (aunque tengan menores costos) está brillantemente expuesta en el artículo de los economistas Asker y Bar-Isaac en el *American Economic Review* de enero de 2014. Además de la teoría, en el artículo se resume lo que ha sido la discusión sobre estos temas en la jurisprudencia estadounidense y la teoría económica que lleva casi un siglo.

En efecto, durante casi 100 años estuvieron prohibidos en Estados Unidos los precios mínimos de reventa en las relaciones proveedor-minorista, por constituir una forma de colusión vertical. Así se

anula la competencia por precio en el retail y se protegen las rentas del productor y el minorista. Durante todo ese tiempo, en el desarrollo académico del tema se han presentado varias teorías que explican que, en determinadas circunstancias, los precios mínimos de reventa pueden ser eficientes, principalmente cuando el minorista debe invertir en capacitación para informar al cliente sobre las características del producto, y no estar dispuesto a hacerlo si en otro local lo venden más barato aprovechándose de la información obtenida por el cliente en el local que tiene vendedores capacitados.

En el 2007, entendiendo que existen pros y contras a la práctica de precios mínimos de reventa, la Corte Suprema de Estados Unidos termina con la prohibición absoluta y decide que se debe usar la regla de la razón, i.e., sopesar las razones de eficiencia con los efectos anticompetitivos.

Si bien lo anterior es ilustrativo de los peligros que hay en la repartición de rentas entre proveedores y minoristas, es claro que los precios mínimos de reventa no son el único instrumento para repartirse rentas y, por mucho que se prohiban algunos de ellos, siempre se podrán crear otros.

Demás está decir que los incentivos a no acomodar la entrada a nuevos proveedores por parte de los minoristas no sólo mantiene los precios altos para el consumidor, sino que además no incentiva el emprendimiento y la innovación. Por ello, es necesario un debate sobre hasta qué medida estamos dispuestos a privilegiar la eficiencia por sobre la competencia en mercados tan claves para el bienestar social y la productividad.

Es ilustrativo de esta discusión el hecho de que en los días en que escribía este artículo, leía en la prensa que la idea de farmacia popular había abierto el paso a la idea de supermercado popular. (La Tercera, sábado 12 de diciembre). ■

¹"Sobre el Oportunismo en los Negocios: del Beneficio Legítimo a la Kairospatía". Teodoro Wigodski. Editorial JC Sáez. Abril 2015

SEGUROS CONTRA CATÁSTROFES NATURALES: ¿OBLIGATORIOS O VOLUNTARIOS? ¿CENTRALIZADOS O DESCENTRALIZADOS?

Por Fernando Fuentes y Carlos Ponce*

*Académicos de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad Alberto Hurtado.

Chile es un país expuesto a la recurrencia de catástrofes naturales, particularmente de terremotos y tsunamis. En la actualidad, ante la ocurrencia de algún evento de carácter catastrófico, el Estado es el principal responsable de reparar los daños sufridos. Así, por ejemplo, es usual que se realicen cuantiosas inversiones para recuperar los bienes de carácter público, como la infraestructura vial o portuaria. Aún más, por razones de tipo social y/o políticas, los gobiernos tienen poderosos incentivos para incrementar gastos y realizar inversiones que alivien los daños sufridos por el sector privado. El apoyo otorgado a pescadores cuyos medios de trabajo han sido afectados y las ayudas financieras a aquellas familias que han perdido sus inmuebles son dos ejemplos ilustrativos de este fenómeno.

En este artículo analizaremos algunos de los criterios económicos más importantes que inciden en el manejo óptimo del riesgo ante eventos catastróficos. En este contexto resulta, entonces, de vital importancia examinar el rol de los seguros como un instrumento central en el diseño integral de una política óptima. Se nos plantean así un conjunto de interrogantes entre las cuales conviene destacar: ¿quién debe ser el sujeto asegurado?, ¿quiénes deben incurrir en los costos de las primas?, ¿debe ser obligatoria la contratación del seguro?

Desde la perspectiva del sujeto del seguro y las demás características asociadas, las opciones identificables son básicamente tres:

Posibles Modelos de Seguros por Catástrofes Naturales					
Opción	Sujeto del Seguro	Bienes Asegurados	Beneficiarios	Quién Paga	Obligatorio v/s Voluntario
- Seguro País	El país como conjunto	Públicos y privados	El país: capital público y/o privado	El país	No aplica
- Seguro Región	La región afectada	Públicos y privados	La región: capital público y/o privado	La región (¿el país?)	Obligatorio
- Seguros Afectados Directos	Sujetos individuales (familias, pescadores, etc.)	Públicos y privados	Sujetos individuales asegurados y la región	Cada individuo asegurado y la región (copago)	Obligatorio
		Sólo privados	Sujetos individuales asegurados	Cada individuo asegurado	Obligatorio (¿voluntario?)

En primer término, encontramos la opción de que el país como conjunto contrate seguros contra catástrofes naturales. Puede ser útil pensar en esta opción como un mecanismo centralizado en el manejo del riesgo. La segunda alternativa reviste características similares en la medida en que los gobiernos regionales serían los principales responsables. Sin embargo, el grado de centralización es inferior. Finalmente, en el último modelo, la contratación de seguros se descentraliza a los agentes económicos directamente involucrados.

El criterio básico para decidir el reparto de los costos de cober-

tura es lo que denominamos el principio de correspondencia: el costo de los seguros debe recaer sobre aquellos individuos, empresas y organizaciones que reciben los beneficios contingentes.

De la aplicación de este principio se desprenden las dos siguientes observaciones. Primero, aquellos bienes de naturaleza pública deben ser asegurados por el Estado. La participación de los gobiernos regionales debe supeditarse a criterios de eficiencia y, eventualmente, de equidad. Si bien el costo de los seguros debiera recaer sobre las regiones potencialmente afectadas, criterios de equidad podrían derivar en que aún regiones libres de tales riesgos costearán parcialmente estos esquemas. Segundo, los costos de asegurar activos de naturaleza privada deben ser sustentados por los poseedores de los mismos.

Pero ¿enfrentan los gobiernos y el sector privado incentivos adecuados para la adquisición de seguros? Para los gobiernos la adquisición de seguros implica, usualmente, sacrificios fiscales presentes a cambio de beneficios futuros cuyo usufructo "político" podría recaer en otras administraciones. De esta manera, los gobiernos enfrentan escasos incentivos para adquirir seguros contra eventos de naturaleza catastrófica. Pero también los agentes privados enfrentan deficientes incentivos para adoptar medidas preventivas y contratar seguros. La razón de este problema es simple. En la mayoría de los casos, con posterioridad a una catástrofe, los gobiernos realizan importantes transferencias de recursos que finalmente actúan como seguros "gratuitos" para el sector privado. En palabras ligeramente más técnicas: la incapacidad del Gobierno para comprometerse a no "rescatar" a los afectados termina diluyendo los incentivos de estos en primer lugar.

¿Deben entonces los seguros, tanto para el sector público como para el privado, tener carácter obligatorio? En primer lugar, es aconsejable diseñar acuerdos institucionales que faciliten un manejo adecuado del riesgo al que están expuestos los activos públicos. En especial, como se enfatizó anteriormente, la administración de estos riesgos debería estar libre de los incentivos propios de los "ciclos políticos". En segundo

lugar, exigir la contratación de seguros para todas las potenciales víctimas de eventos catastróficos es del todo razonable cuando los gobiernos son incapaces de comprometerse a no transferir recursos monetarios a los afectados.

Aun cuando estos principios arrojan valiosas enseñanzas, conviene realizar algunas aclaraciones. Por un lado, las ventajas de recurrir a mercados de seguros privados pueden verse seriamente lesionadas debido a que, precisamente, estos mercados se encuentran escasamente desarrollados. En realidad, la escasa "profundidad" de los mismos se debe a que las catástrofes naturales tienen baja probabilidad de ocurrencia pero suelen ser especialmente costosas. Debido entonces a la dificultad de diversificar este tipo de riesgos es usual que las primas de los seguros sean no solo elevadas sino que también fluctúen de manera abrupta cada vez que la ocurrencia de una catástrofe compromete las finanzas de las empresas aseguradoras¹. Por otro lado, como respuesta a estos obstáculos, los mercados de capitales² han generado alternativas atractivas. En particular, conviene distinguir la creación de bonos catastróficos, un instrumento financiero que facilita la transferencia de riesgo desde las empresas aseguradoras a los mercados de capitales. El gobierno mexicano, por ejemplo, adquirió, en los años 2006 y 2009, seguros contra inundaciones y terremotos a través de este instrumento.

Es así entonces que el diseño de políticas óptimas para el manejo de riesgo requiere sopesar cuidadosamente los beneficios y costos del acceso a los mercados de seguros. Los siguientes tres lineamientos aportan algunas ideas básicas en esta dirección:

1. La cobertura de seguros debe recaer principalmente sobre los potenciales beneficiarios de los mismos.
2. Dada las elevadas primas de este tipo de seguros, en algunos países, por ejemplo Nueva Zelandia, el Gobierno cumple un rol activo para el establecimiento de fondos que cubran eventos catastróficos. Tales fondos conforman una especie "auto-seguro" que puede usarse para reparar daños públicos y privados.
3. Una implementación exitosa de este tipo

de políticas debe satisfacer -al menos- los siguientes dos requisitos. Por un lado, aunque el Gobierno actúe como asegurador de última instancia, su participación debe limitarse a cubrir solo daños de carácter excepcional cuya magnitud supere un cierto umbral claramente definido. Por el otro, y como la experiencia de algunos países sugiere (USA, Nueva Zelandia y China), tales fondos debieran ser administrados de manera conjunta con el sector privado.

En resumen la implementación de una gestión adecuada de riesgos es un asunto delicado que requiere considerar diversos aspectos. En primer lugar, el acceso a mercados de seguros internacionales es una opción atractiva aunque insuficiente debido a las altas primas que conllevan este tipo de contratos. En segundo lugar -y en respuesta al todavía escaso desarrollo de este tipo de mercados- la provisión de seguros complementarios por parte de los gobiernos es un asunto esencial. En esta dirección, una alternativa novedosa y potencialmente atractiva es la creación de mecanismos institucionales que "imiten" la operatoria de mercados de seguros eficientes. Bajo este esquema, las regiones adoptarían el rol de compradores de seguros mientras que el gobierno central jugaría como si fuera una empresa aseguradora eficiente cobrando primas proporcionales al riesgo que enfrenta cada una de ellas. Por último, para asegurar bienes privados parece razonable el uso de mecanismos obligatorios, en la medida que los incentivos privados pueden ser insuficientes para la compra voluntaria de primas³. ■

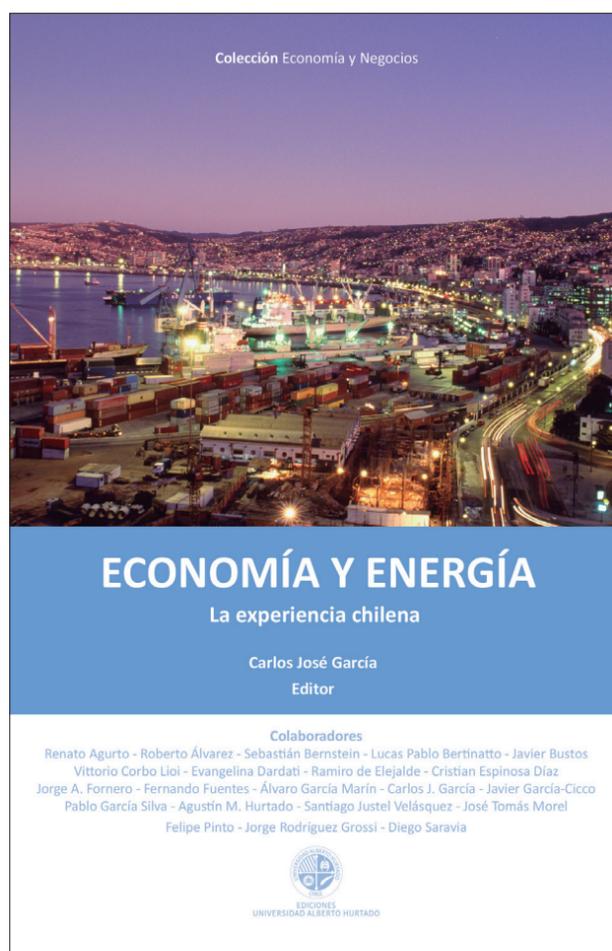
¹La necesidad de las empresas de seguros de transferir parte de estos riesgos a re-aseguradores es uno de los factores que influye en el alto nivel de las primas.

²Una descripción excelente del funcionamiento de estos instrumentos es ofrecida por Cavallo e Iltan en "The Economics of Natural Disasters: A Survey"

³Este principio es válido, sin perjuicio de las dificultades prácticas de aplicación, básicamente asociadas a la identificación de los potenciales beneficiarios (por ejemplo, habitantes o trabajadores del borde costero, ¿hasta qué altura?), y los cambios legales requeridos para ejercer la obligatoriedad.

UN LIBRO PARA PENSAR SOBRE LA EXPERIENCIA ENERGÉTICA Y ECONÓMICA DE CHILE.

Por Carlos José García. Académico FEN UAH. Economista. Ph.D. en Economía, Universidad de Los Angeles, USA



El pasado 15 de diciembre, la Facultad de Economía y Negocios de la UAH lanzó el libro "Economía y Energía": una colección de los principales artículos en que se ha analizado -desde diferentes perspectivas- el impacto del sector eléctrico en la economía chilena en los últimos años. Las dimensiones del análisis son variadas. Van desde temas tan específicos como la organización de la industria hasta temas más agregados que afectan al país como un todo, ya que el problema del abastecimiento energético con precios que permitan el desarrollo es también complejo.

En efecto, esta complejidad reside en varios aspectos. Primero, Chile no es autosuficiente; segundo, por las dificultades geopolíticas dentro de América Latina que le han impedido acceder a un mercado favorable. Tercero, por los retrasos de nuevas inversiones por la oposición de la ciudadanía en favor de energías renovables no convencionales y, por último, por los posibles cambios en las reglas del juego del "modelo" chileno de generación y distribución de energía eléctrica.

En efecto, en las últimas décadas la percepción en Chile del impacto de la energía sobre la economía ha ido cambiando dramáticamente. Si bien en otros países existe una larga literatura académica y de política al respecto, en nuestro país la literatura, en especial en macroeconomía, ha sido escasa y de bajo impacto, aunque no necesariamente poco importante.

Esta última situación ha ido cambiando; por ejemplo, en un trabajo seminal realizado por Agurto et al. (2013)¹, estima que parte del bajo desempeño macroeconómico

de Chile se debe al atraso en las inversiones de generación eléctrica que empezó a caracterizar al sector en los últimos años. Comparando algunos escenarios, la investigación mostró un resultado impactante que llamó la atención del mundo académico, del Gobierno, la prensa y la industria, puesto que se concluía que el atraso de dichas inversiones representaría para el país, entre el año 2012 y el 2019, una pérdida del Producto Interno Bruto (PIB) de una magnitud cercana al 6%, es decir, aproximadamente un año de crecimiento, con la consiguiente disminución en el consumo interno y la creación de empleo.

Desde la aparición de dicho trabajo han surgido otros estudios² y además, se ha resaltado la importancia de estudios previos que han contribuido en forma valiosa a analizar y medir -no solo el impacto de los precios de la energía en la economía- sino también a pensar en cómo enfrentar los desafíos futuros y los cambios necesarios que se deberán hacer al modelo chileno para asegurar el crecimiento de la economía nacional.

En la primera sección del libro "Economía y Energía" que se acaba de lanzar, se entregan las visiones generales del sector eléctrico, resumidas en tres dimensiones: la visión microeconómica y sus consecuencias geopolíticas, en la que se analiza uno de los principales paradigmas que enfrenta la economía chilena: que los recursos energéticos convencionales son escasos y están geográficamente concentrados en países políticamente complejos para Chile. La segunda dimensión estudia cómo a nivel macroeconómico la economía chilena ha sido afectada por los altos y crecientes costos de energía eléctrica debido a las restricciones a la oferta de gas importado desde Argentina a partir del año 2000. Finalmente entrega una visión sobre el futuro del sector y la importancia de preservar las reglas esenciales del "modelo" chileno en la generación y distribución de la energía eléctrica, es decir, basado en el desarrollo de un mercado competitivo en generación y comerciali-

zación mayorista de electricidad, la regulación eficiente de los segmentos monopólicos de transmisión y distribución y, la atracción de inversión privada al sector.

En la segunda sección, se profundiza en explicar, analizar y evaluar la formación de precios de la energía eléctrica en el "modelo" chileno; en otras palabras, esta sección se concentra en lo que los economistas llaman la microeconomía del sector eléctrico. Así se analiza cómo el sistema de precios y contratos vigente en el país entrega los incentivos adecuados para que los agentes privados lleven a cabo las inversiones requeridas, y los consumidores finales paguen tarifas que reflejen los costos de desarrollo de largo plazo del sistema de generación eléctrica.

Un conjunto de artículos que tratan de medir en forma concreta el impacto de un incremento del precio de la energía a nivel agregado, en especial la energía eléctrica, es decir, la arista macroeconómica del sector eléctrico es lo que los lectores encontrarán en la tercera sección del libro. Estos estudios usan diferentes técnicas, desde estimaciones de panel, modelos de series de tiempo y modelos macroeconómicos estructurales. No obstante, los resultados son variados. Una conclusión importante es que la energía es un elemento definitivamente muy relevante en el ciclo económico y en el crecimiento de la economía chilena. En este estudio además, se analiza el impacto de la energía sobre el sector minero, (es un análisis seminal, no obstante la importancia del sector para la economía chilena).

En la última sección se concentra en los temas ambientales asociados al sector eléctrico y las energías alternativas para generar electricidad. Una de las hipótesis de trabajo sostiene que el carbono liberado a la atmósfera por el sistema eléctrico es el principal impulsor del cambio climático. En este libro se mide el impuesto óptimo para una pequeña economía abierta, cuyo efecto es forzar a los productores a internalizar los daños que producen a terceros. Los resultados muestran que si bien los beneficios del impuesto sobrepasan a sus

costos, las ganancias en bienestar para economías como la chilena resultan ser marginales. Además, se analiza el uso y potencialidades de las energías renovables no convencionales para la generación de energía eléctrica. El objetivo es plantear los dilemas que deberán analizarse a futuro respecto a las políticas de fomento a las energías renovables no convencionales aplicadas en Chile, a partir de una descripción del camino recorrido en este aspecto en los últimos años.

Finalmente, se espera que este libro sea un aporte en el sentido de divulgar más los temas de energía y economía, estimular la futura investigación y que sirva como antecedente adicional a la discusión y el diseño de las políticas energéticas del país. ■

¹Agurto, R., Fuentes F., García, C.J., Skoknic, E., 2013, "Impacto macroeconómico del retraso de las inversiones eléctricas en Chile." Documento de Investigación I-288. Universidad Alberto Hurtado. Disponible en <http://fen.uahurtado.cl/wp-content/uploads/2013/05/I-288.pdf>.

²Ver por ejemplo Corbo, V. y Hurtado, A., 2014, "CEP puntos de referencia 382". noviembre de 2014, y Fuentes, F., García C.J., Pinto F., 2013. "Energía y ciclo económico en la economía chilena". Serie Documentos de Investigación 289, Universidad Alberto Hurtado.

Observatorio Económico

Decano: Jorge Rodríguez Grossi
Fono Facultad: 2889 7366
e-mail: jrodrigu@uahurtado.cl
fen.uahurtado.cl



UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Magíster

- Economía Aplicada a Políticas Públicas / Doble grado con Fordham University
- Gestión de Personas en Organizaciones
- MBA - Administración de Empresas / Opción de obtener el grado de Master of Science in Global Finance – Fordham University
- Economía / Doble grado con Georgetown University

Diplomados

- Finanzas Globales
- Gestión Estratégica de las Relaciones Laborales
- Gestión Archivística
- Consultoría y Coaching
- Gestión de Personas
- Dirección y Gestión de Empresas
- Estrategia y Gestión de la RSE
- Certificación en Coaching Organizacional

Carreras Continuidad de Estudios

- Ingeniería Comercial – programa vespertino
- Contador Público Auditor – programa vespertino

Carreras de Pregrado

- Ingeniería Comercial
- Contador Público Auditor
- Gestión de la Información, Bibliotecología y Archivística

www.uahurtado.cl



UNIVERSIDAD ACREDITADA / 5 AÑOS
Docencia de pregrado | Vinculación con el medio | Gestión institucional
Docencia de postgrado | Investigación
Desde diciembre 2014 hasta diciembre 2019

INFORMACIÓN Y CONTACTO

Erasmus Escala 1835 / Metro Los Héroes
Teléfono: (56 2) 2889 7369/7348/7360
www.fen.uahurtado.cl