

Los contratos escalonados podrían ser barreras de entrada al mercado

Mesa de investigación

Luís Cabral (NYU), Mario Tello (UNMSM), Nelson Ramírez (MEF), Guillermo Ramírez, Tilsa Oré (UDEP), Gabirel Natividad (UDEP), Guillermo Ramírez (IESE-Universidad de Navarra).

RESUMEN:

La estructura contractual de las compañías y su relación con la competencia de la industria, los cambios en las relaciones empresa-banco ante la existencia de proveedores limitados en el mercado y los obstáculos existentes para el desarrollo de la innovación en el Perú son los tres estudios relacionados directamente con la capacidad que tienen los agentes económicos para producir y obtener riqueza, de modo que se asegure el bienestar, la prosperidad y se satisfagan las necesidades de la población.

PALABRAS CLAVE:

Microeconomía, contratos escalonados, gerente general, mercados, bancos, políticas

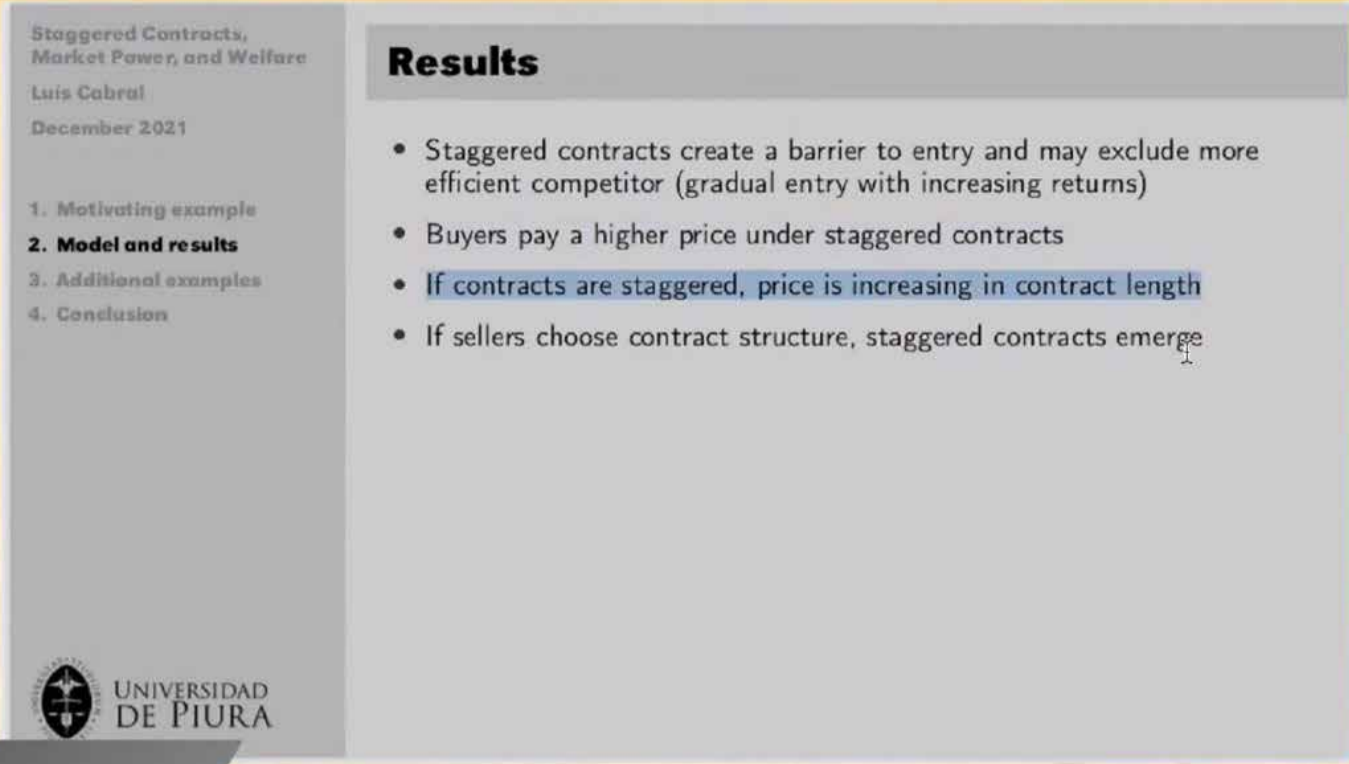
De acuerdo con el economista Luís Cabral³⁶, que tiene el título de profesor Paganelli-Bull de Economía y Negocios Internacionales en la Stern School of Business de la Universidad de Nueva York, el uso de los contratos escalonados, plasmados en su investigación *Staggered contracts and market power*, reviste más importancia de lo que los Estados considera pues representan una barrera de entrada hacia la competencia en los países.

En la mesa de investigación *Microeconomía de contratos, competencia empresarial y desarrollo productivo diversificado*, la cual fue coorganizada con la Universidad de Piura (UDEP) y moderada por Tilsa Oré, se refirió al modelo con ejemplos y puso los resultados en perspectiva.

En su calidad de consultor de la liga de fútbol de Portugal, expuso cómo se regulan los derechos de transmisión de los partidos, los cuales permanecieron por muchos años a cargo de Sport TV, debido a que estos derechos se establecían de manera directa con cada club deportivo, pero en forma escalonada, todos ellos con una duración de ocho años.

Significaba que los contratos no iniciaban o terminaban en el mismo año, lo cual hacía difícil la entrada al mercado de nuevos competidores, pues el establecer los derechos de transmisión de una cantidad reducida, que podían ser dos o tres clubes, no era suficiente para tener todo un canal de televisión.

³⁶PhD en Economía por Stanford University. Es profesor de Economía y Negocios Internacionales Paganelli-Bull en NYU Stern. Ha sido también profesor en IESE Business School, Yale University, University of California, Berkeley, London Business School y Universidad de Nova de Lisboa. Es editor de The Journal of Industrial Economics, y coeditor del Journal of Economics & Management Strategy, además de miembro del Consejo Asesor del International Journal of Industrial Organization.



Staggered Contracts, Market Power, and Welfare
Luis Cabral
December 2021

1. Motivating example
2. Model and results
3. Additional examples
4. Conclusion

Results

- Staggered contracts create a barrier to entry and may exclude more efficient competitor (gradual entry with increasing returns)
- Buyers pay a higher price under staggered contracts
- If contracts are staggered, price is increasing in contract length
- If sellers choose contract structure, staggered contracts emerge

UNIVERSIDAD DE PIURA

NYU
LUÍS CABRAL

Construyendo conocimiento para mejores políticas

El investigador expuso el análisis formal del trabajo y las implicancias de política económica mediante varios modelos, en los que destaca que el esencial es aquel en que hay dos vendedores, por ejemplo, Sport TV y su competencia, y se tiene un número grande de agentes o equipos haciendo uso del concepto del equilibrio de Markov, el cual asume que hay productos homogéneos.

Del modelo principal hay dos versiones, la primera muestra compradores con una valuación fija por el producto y economías de escala, mientras que la segunda expone un costo constante. Pero la valuación es mayor si se compra de un mismo vendedor.

Entre los principales resultados se encontró que los contratos escalonados son una barrera de entrada hacia la nueva competencia, incluso si la empresa alternativa es más eficiente.

Como consecuencia de esa barrera se generan precios más altos que aumentan a lo largo del contrato. Entre otros ejemplos, que demuestran estos resultados, se encuentra el caso de Pullman Co., empresa de fabricación de vagones de tren, que perdió un caso en tribunal, por contratos muy largos con unidades del sector de transportes. No obstante ser un desenlace obvio, el juez del caso mencionó que aquellos contratos escalonados le daban un poder de mercado muy grande.

También mencionó el caso de Nielsen en Estados Unidos, que vendía datos de índice de audiencia de programas de televisión. Para comparar los *ratings* de diversas transmisiones, era necesario poseer el mismo servicio de la empresa, de lo contrario la comparación sería más difícil.

La empresa Erin Media intentó competir con Nielsen, pero ya que los contratos con las cadenas televisivas no terminaban el mismo año era prácticamente imposible lograr un cambio de empresa, pues requería una variación de todos los programas. Este caso no terminó en el tribunal, sino que acabó extrajudicialmente.



Para comparar los ratings de diversas transmisiones era necesario poseer el mismo servicio de la empresa, de lo contrario la comparación sería más difícil".

Es necesario destacar el caso de European Utilities, en electricidad y gas natural. Contrariamente a los temas expuestos, la Unión Europea busca incentivar los contratos escalonados. Para ello es saludable que se fije un mínimo de acuerdos que deben estar abiertos a subasta.

La razón es que la industria posee economías de escala respecto a la tasa de inversión, pues si una empresa de electricidad quiere entrar al mercado le sería más difícil si debe abastecer a una gran cantidad que puede superar su capacidad productiva. Es así como una empresa entrante del sector se vería más beneficiada si tiene un ingreso gradual.

Aquí es interesante conocer por qué pasa exactamente lo contrario de los ejemplos que Cabral demostró hasta ahora, debido a que la Comisión Europea tenía muchos problemas con la idea de contratos que eran a muy largo plazo, pero lo que quería eran acuerdos escalonados. Lo que pudo demostrar es que cuanto más largo es el plazo de un pacto, mayor puede ser el poder de

mercado de vendedores y precio que el consumidor tiene que pagar. Además, se tiene anualmente un mínimo de porcentaje de los contratos que están abiertos para subasta.

En conclusión, los contratos escalonados pueden funcionar como barreras de entrada o de manera anticompetitiva si en la industria en la que se lleva a cabo hay economías de escala, pero también pueden apoyar a la competencia si los costos unitarios de cada bien o servicio se incrementan cuando se produce un aumento en el número de unidades producidas.

Estos contratos escalonados tienen un efecto anticompetitivo en sectores con economías de escala o de red y pueden tener un efecto procompetitivo en industrias con economías de escala de inversión.

Tanto en Europa como en Norteamérica se tienen ejemplos de la utilización de este tipo de contratos escalonados para disminuir la competencia y evitar la entrada de nuevas empresas.

MEDICIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD

En ocasiones las políticas públicas en el país no se hacen con cuestiones técnicas, sino que se usa la intuición u opinología, pero con poca evidencia científica, manifestó el profesor de Economía de la UNMSM, Mario Tello³⁷, al presentar la motivación de su trabajo *Efectos de los obstáculos a la innovación. ¿Son complementarios? Lecciones del caso del Perú*.

El crecimiento de un país depende de muchos factores, pero en esta oportunidad mencionó la productividad laboral. Dio a conocer que el país ya no puede dedicarse a incrementar solo la inversión minera, pues los capitales en recursos naturales tienen límites, especialmente si se apuesta en un solo sector, sin mirar otras actividades que pueden producir mayor desarrollo y generar más empleo.

Es necesario medir la productividad de las empresas debido a que el desarrollo de un país depende de su mejora productiva; por lo tanto, planteó la pregunta: ¿Cómo incentivamos la productividad total factorial de las empresas? Para ello, se buscó determinar los obstáculos a la propensión e intensidad de la innovación de las

empresas manufactureras, para así determinar buenas políticas públicas relacionadas y no aisladas.

Le interesó medir la complementariedad de los obstáculos a la innovación porque, de ser complementarios, la reducción de uno afecta a los demás. Sin embargo, de ser sustitutos, todos los obstáculos se deben eliminar simultáneamente.

La metodología usada fue estándar y adoptó modelos CMD, estimados en tres etapas. La primera proyectó la decisión de las empresas de invertir en innovación; la segunda buscó saber la intensidad de esta operación, en virtud de la predisposición; y la tercera midió el efecto en la productividad de las empresas, dado el producto de innovación.

El modelo de la fase uno depende de si se pasa un umbral de rentabilidad; el de la fase dos cuenta a su vez con un esquema de dos tipos que muestran la cantidad invertida, dado que se decidió llevar a cabo la inversión.

Asimismo, el primer modelo de la segunda

³⁷Profesor de Economía de la UNMSM, doctor en Economía por la Universidad de Toronto, magíster en Economía por la Universidad de Ottawa y licenciado en Economía de la PUCP, es experto en desarrollo económico nacional y local, negociaciones comerciales, políticas sectoriales y comercio exterior, desarrollo de clústeres, competitividad, cadenas globales de valor, matrices insumo-producto y modelos computables de equilibrio general, políticas de regulación, innovación y productividad. Es profesor e investigador en diversas universidades de los Estados Unidos, Reino Unido, Puerto Rico, Nicaragua y Bolivia; asimismo, consultor internacional, asesor de Gobierno y director de proyectos financiados por organismos internacionales, tales como el Banco Mundial, el BID, USAID, Naciones Unidas, APEC, Cepal, FAO y OIT.

etapa supone que los efectos de los obstáculos sobre la innovación son independientes entre sí y el segundo presume que los impactos sí están relacionados, ya sea de manera complementaria o sustituta.

La última ecuación usada es la de productividad. Además, se lleva a cabo una prueba de complementariedad, cuya hipótesis nula describe que “la suma de los efectos separados de una combinación de dos obstáculos es menor que la suma de los impactos de las dificultades cuando ocurren simultáneamente o no suceden”.

El estudio obtiene como resultado que las decisiones de inversión y de intensidad dependen del tamaño de las empresas, pues son las más grandes las que pueden innovar.

El hallazgo más relevante radica en que son el capital humano y físico y el tamaño de la empresa los factores más significativos que afectan la productividad laboral, y se encuentra que los efectos de los obstáculos sobre la innovación están relacionados y algunos son complementarios.



XXXII SEMINARIO ANUAL DE INVESTIGACIÓN 2021

Resumen y Conclusiones

- Existen evidencias de que los efectos de los obstáculos sobre la innovación están relacionados y algunos de estos son complementarios (DO₁-financieros y DO₃-acceso al conocimiento; DO₄-regulación y DO₃-acceso al conocimiento).
- El tamaño de las empresas (sobre todo de las más grandes) afecta a las decisiones de las empresas de invertir en CTI.
- Bajo el supuesto de que los obstáculos están relacionados, la intensidad de la inversión en CTI determina los resultados de innovación de las empresas.
- Los efectos interrelacionados de los obstáculos a la innovación pueden ser una característica de las economías independientemente del nivel de desarrollo de los países.
- Los resultados peruanos son consistentes con las hipótesis de Mohnen y Röller (2005) de que la existencia de complementariedad en los obstáculos depende de la fase de innovación (propensión o intensidad) así como del par de obstáculos en particular.

UNMSM
MARIO TELLO

Construyendo conocimiento para mejores políticas

IMPACTO INESPERADO

Un singular trabajo presentó el profesor de UDEP, Gabriel Natividad³⁸, quien pretendió demostrar y entender la contribución de un gerente general a la buena marcha de su empresa desde el punto de vista de sus proveedores. Como cuestión de investigación analizó el desempeño crediticio en las relaciones empresa-banco cuando un gerente general muere repentinamente.

En el documento titulado *Muerte del gerente general y proveedores restringidos*, el autor muestra en perspectiva si, repentinamente, una empresa que pierde a quien lidera las organizaciones puede realizar un cambio de rumbo o mostrar una fuerte reacción de los proveedores.

En tal sentido, interesa conocer tres puntos transcendentales. El primero es el impacto de aquella muerte en el desempeño crediticio; el segundo es la heterogeneidad, pues no toda empresa-banco tiene una misma reacción.

Se busca comparar a aquellos bancos restringidos versus los no restringidos y conocer cuál reacciona de manera más favorable ante la emergencia trágica de los clientes en problemas.

Un tercer aspecto es el mecanismo, pues hace falta entender la causa por la que los bancos más restringidos reaccionan de manera distinta que los menos condicionados.

³⁸Profesor en la UDEP, es PhD por la UCLA y ha publicado su investigación científica en The Journal of Finance, The Review of Financial Studies y The Journal of Financial Economics, y enseña economía en la UDEP.

Para llevar a cabo este estudio, se obtuvieron las relaciones empresa-banco en el Perú, en el período 2001-2019, y se determinó que fueron 174 las que sufrieron una salida repentina de su CEO, cuya edad promedio rondaba los 52 años.

Se usó una muestra de aproximadamente 425,000 observaciones, lo cual implica un estudio robusto para sacar conclusiones. Una vez descritos los datos, se mostró la metodología usada, en la que las empresas tratadas son aquellas que pierden al CEO de manera inesperada.

La justificación es que una persona relativamente joven (con 64 años o menos) no tiene una razón obvia para morir en el cargo ni para autoseleccionarse para morir. Las empresas comparables fueron aquellas calzadas en características observables, ya sea del mismo sector, mismo tamaño y perfil de riesgo parecido.

Para observar el efecto del *shock*, se hizo uso de un método de diferencias en diferencias, cuya regresión tiene una serie de características que ayudan a determinar anualmente si hay relación entre lo que le ocurre al gerente general de la empresa y las peculiaridades de ese crédito conforme avanza el tiempo. Además, es una metodología que compara el antes y el después del evento.

Los resultados obtenidos sugieren que luego de la muerte de un gerente general se reduce sustancialmente la deuda de equilibrio que la empresa tiene con sus relaciones bancarias. La



De otro lado, no se observan impactos estadísticamente significativos en la deuda problemática o en la clasificación crediticia de los clientes de las entidades financieras más restringidas".

disminución es de un 50%, la fracción de pasivo empeora significativamente y se mantiene alta durante un par de años.

Además, la clasificación de riesgo de sus relaciones crediticias empeora. Respecto a la heterogeneidad, se encuentra que son los bancos más restringidos aquellos que ayudan más a sus clientes que han sufrido el *shock* de la muerte de su gerente general, brindando una mayor cantidad de financiamiento.

De otro lado, no se observan impactos estadísticamente significativos en la deuda problemática o en la clasificación crediticia de los clientes de las entidades financieras más restringidas.

INCREMENTO EMPRESARIAL

El consultor del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Nelson Ramírez Rondán³⁹ comentó el trabajo presentado por Tello acerca de los efectos de los obstáculos a la innovación, y destacó que justo ataca a la médula del desarrollo económico, pues desde el 2000 este esquema se basó en la coordinación de la ciencia y la tecnología, en la que los instrumentos de política no estaban relacionados. Es entonces Concytec se pone a cargo de las actividades e intervenciones.

Se puede advertir, por lo tanto, que en los resultados del estudio la productividad no lo es todo, pero se acerca en el largo plazo. Las

encuestas, de 2015 y 2018, demuestran que son las compañías más grandes las que innovan; no obstante, en Perú la micro y pequeña empresa representa el 99% de las unidades productivas, lo cual es parte de una agenda pendiente del país.

Resaltó la investigación realizada y su aporte como base para llevar a cabo mejores políticas públicas.

A continuación, el economista Guillermo Ramírez Chiang⁴⁰ brindó los comentarios a las investigaciones de los profesores Cabral y Natividad. Enfatizó la relevancia del estudio *staggered contracts and market power* para las

³⁹Consultor del MEF. Es Doctor (PhD) en Economía por la University of Wisconsin-Madison (Estados Unidos), magíster en Matemáticas y Bachiller en Economía por la PUCP. Es exprofesor contratado en la UP y especialista en investigación del BCRP; además, ha sido docente en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), Universidad de Lima y UDEP. Sus artículos han sido publicados en *Econometric Reviews*, *Macroeconomic Dynamics*, *Empirical Economics*, *Review of World Economics*, entre otras publicaciones.

⁴⁰Estudiante doctoral en la especialidad de Finanzas del IESE Business School, Universidad de Navarra. Es licenciado en Economía por la UDEP, máster en Economía y Finanzas por la Barcelona Graduate School of Economics y máster en Finanzas por la University of British Columbia. Actualmente, investiga temas relacionados con el gobierno corporativo y la interacción entre las decisiones financieras de las corporaciones y las fricciones del mercado laboral.

autoridades de competencia desleal, ya que estos contratos generan barreras de entrada que afectan el mercado.

Mencionó la posibilidad de analizar un mecanismo de pago de penalidad para realizar un cambio de proveedores de ser la competencia del proveedor más eficiente o llevar a cabo subsidios para incentivar la entrada al mercado.

Respecto a la segunda investigación, *CEO deaths*

and constrained suppliers: Evidence from firm-bank relationships, destacó el análisis del riesgo gerencial como una de las pocas investigaciones que muestran la perspectiva del banco en el valor de las relaciones de crédito.

Incluso, hay un beneficio mutuo gracias a la adaptación contractual que partió de una situación de pérdida para ambas partes. Al finalizar, añadió que el término “restringido” puede ser adaptado a la literatura de la salud financiera de los bancos.

