

# Ofertas Anormalmente Bajas

Leandro Arozamena - Federico Weinschelbaum

25 de febrero de 2016

- 1 Objetivo de una licitación
- 2 Problema de las OAB
- 3 Causas de las OAB
- 4 Como detectar y como lidiar con OAB

# Objetivo de una licitación

- Comprar un bien o servicio de la calidad “óptima” al mínimo precio posible.
- La subasta lo que intenta es generar competencia entre los posibles oferentes para reducir los márgenes y en consecuencia los precios pagados.
  - Es siempre la competencia buena?
  - En principio reduce precios.
    - Puede reducirlos “demasiado”.
    - Puede distorsionar el objeto que “finalmente” es entregado.
    - Abre las puertas a la renegociación.

- Cuando existe un costo alto por volver a organizar una subasta.
- Cuando las transacciones no se llevan a cabo de manera instantánea.
  - Se da principalmente en contratos complejos.
  - Si el precio asignado es inferior al “costo de provisión” pueden surgir problemas.
    - La empresa no esta en condiciones de cumplir el contrato. Si se exige que lo haga puede entrar en Bancarrota
    - La empresas puede pedir renegociaciones cuando tiene mas poder de negociación.
    - Plazos.
    - Mayor presupuesto.

# Causas de Ofertas Anormalmente Bajas

- Cuales son las razones por las que pueden aparecer OAB.
  - No intencionadas:
    - Falta de información. el ganador es demasiado optimista, subestima el costo. “la maldición del ganador” .
    - Hay parte de la información que se revela una vez asignada la licitación. Hay costos de ajuste, adaptación.
  - Intencionadas:(Selección Adversa y Riesgo Moral)
    - Los oferentes esperan una renegociación. Buscan en la etapa competitiva asegurarse ganar y fijar precio y condiciones en una negociación bilateral, con mayor poder de negociación.
    - Hacen ofertas mas agresivas sabiendo que si la estimación resulta demasiado baja. Se declararan en bancarrota. Los pagos computados en los escenarios de costos altos no seran afrontados por las firmas ya que los contratos no seran honrados. Las firmas con mayor “fragilidad financiera” y las mas ineficientes son las que ocurren en este estado mas frecuentemente.
    - Dada la posibilidad de Renegociación y Bancarrota los oferentes no estan tan interesados en invertir en las mejores tecnologías.

# Ofertas Anormalmente Bajas

## Falta de información

- En general las subastas (primer precio, segundo precio) están pensadas para casos donde los oferentes tienen más información que los compradores. La verdadera caracterización es muchas veces que hay mucho que no sabe ninguna de las dos partes. Cosas muy difíciles de predecir.
- El problema es mucho más de revelación de información en el proceso de “construcción” que en la licitación en sí.
- Es importante “diseñar mecanismos” que se adapten a estos problemas.
- Hay una tensión entre seleccionar ex-ante al que hizo la mejor oferta y después “renegociar”. O elegir al que pensamos con el que se puede “renegociar” mejor. Elegir una empresa confiable y poner pocas especificaciones de diseño.
- Si sabemos que una renegociación será necesaria y los costos de renegociar son potencialmente altos elegir a la empresa con reputación para minimizar los costos de renegociación.

# Ofertas Anormalmente Bajas

Falta de información la maldición del ganador

- Cuando son “valuaciones comunes”. Los individuos no conocen los costos y son todos similares.
- Cada uno hace una estimación de cual es el verdadero costo.
- Por mas que la estimación de cada uno sea insesgada, el que gana fue el que hizo la menor estimación.
- En gral cuando me dicen gane me dicen. Subestimaste los costos. Esta es la maldición del ganador.
- Si uno no tiene esto en cuenta en gral la ofertas son demasiado bajas.

# Ofertas Anormalmente Bajas

## Riesgo de Bancarrota

- Cuando existe responsabilidad limitada. Los oferentes ofrecen mas agresivamente (menores precios) en caso de costos mas altos. Se declaran en bancarrota. Las perdidas estan reducidas si el proyecto anda mal y los beneficios son totales cuando anda bien.
- Ejemplo Segundo precio proyecto costos 2 con probabilidad  $1/2$  y 4 con probabilidad  $1/2$ .
  - Sin responsabilidad limitada oferta es 3 (costo promedio).
  - Con responsabilidad limitada oferta es 2, si el costo es 4 el proyecto no se realiza o hay que recontractar.



# Ofertas Anormalmente Bajas

## Riesgo de Bancarrota II

- Cuando los oferentes son iguales (en terminos de responsabilidad) pero uno es mas eficiente. La responsabilidad limitada puede destruir la capacidad de seleccionar al proveedor mas eficiente (que es una característica que tienen las subastas).
- Ejemplo Segundo precio proyecto
  - Firma 1 costos 2 con probabilidad  $1/2$  y 4 con probabilidad  $1/2$
  - Firma 2 costos 2 con probabilidad  $1/2$  y 6 con probabilidad  $1/2$
  - Sin responsabilidad limitada oferta es  $b_1 = 3$  ,  $b_2 = 4$ . Gana firma 1.
  - Con responsabilidad limitada, si 1 es la máxima pérdida posible. Los dos ofrecen 3. La ineficiente puede ganar la subasta.

# Ofertas Anormalmente Bajas

## Riesgo de Bancarrota III

- Cuando los oferentes son iguales (en terminos de costos) pero tiene distintas garantías. La que tiene menores garantías gana mas frecuentemente.
- Ejemplo Segundo precio proyecto
  - Segundo precio proyecto costos 2 con probabilidad  $1/2$  y 4 con probabilidad  $1/2$ .
  - Todas las firmas garantía de 1 excepto una con garantia de 0.
  - Firma con garantía de 1 ofrecen 3 y nunca van a bancarrota. La firma con garantía de 0 ofrece 2. Gana 1 con probabilidad  $1/2$  y bancarrota con probabilidad de  $1/2$ .

# Como lidiar con Ofertas Anormalmente Bajas

- Todos los casos arriba detallados que llevan a OAB son distintos. Pero en la práctica no siempre es posible diferenciarlos. Por lo tanto hay que enfrentarlos, muchas veces, como si fuera el mismo problema.
- Es siempre el mismo trade-off entre competencia (precios bajos) probabilidad de que el oferente no cumpla.
- Existen Basicamente dos enfoques o herramientas para lidiar con el problema de OAB. En realidad pueden tratarse como complementarios.
  - Observar los precios (o las ofertas mas gralmente) eliminar las que son Anormalmente Bajas.
    - Existen distintas definiciones de Ofertas Anormalmente Bajas
  - Atacar el problema por sus consecuencias.
    - Hacer un análisis financiero de las empresas
    - Pedir Garantias antes de otorgar una licitación
    - No permitir las renegociaciones.