

Curso de Economía Industrial

Ronald Fischer
CEA-DII
Universidad de Chile

Febrero 2005

Introducción al curso IN51A: Economía Industrial

- ▶ Presentación y reglas.
- ▶ Introducción: qué haremos.
- ▶ Un ejemplo: licitaciones.

Presentación

- ▶ Ronald Fischer (Of. 409 DII), Sec. Lina Canales (Anx 84072).
- ▶ **Objetivo del curso:** Aprender a razonar en forma estratégica, comprender el funcionamiento de mercados imperfectos y lógica regulatoria, y aplicar estos conceptos a la economía Chilena.

Reglas

- ▶ 4 Controles (80 % nota final), no hay ctp.
- ▶ Lecturas son **fundamentales**. Los controles tienen preguntas de lectura obligatorias y opcionales (lecturas con (*)).
- ▶ Texto básico: *Apuntes de Economía Industrial*.
- ▶ Estudios de caso (con lecturas **obligatorias**) y 4-5 charlas.
- ▶ Asistencia (¿ 75 %) se premia.
- ▶ Clases comienzan a las 8:30. Atrasados deben esperar al menos a las 8:45.

Qué se hace

- ▶ IN41A: mercados perfectos (un poquito de monopolios).
- ▶ No siempre funcionan:
 - ▶ Externalidades y bienes públicos: Finanzas públicas.
 - ▶ Problemas de competencia: Organización industrial.

¿Qué hacer con mercados imperfectos?

- ▶ Nada: aceptar distorsión (ejemplo sobrepagos Isapres).
- ▶ Regular:
 - ▶ Intervención directa (AM, regulación tarifaria).
 - ▶ Normativa.
 - ▶ Otros incentivos (amenaza regulatoria).

Supuestos

- ▶ Individuos racionales: maximizan utilidad sujetas a incentivos.
- ▶ Ejemplo: Curso sin notas o controles.
- ▶ Industrias (sectores) son distintas y cambiantes: Es necesario conocerlas para saber si y como intervenir.
- ▶ Tribunal de Libre Competencia y WILL.

Industrias se diferencian en:

- ▶ Características de los mercados:
 - ▶ # productores y consumidores.
 - ▶ Grado de organización/colaboración entre participantes.
- ▶ Teoría de la Firma: ¿Porqué Integración vertical u horizontal?

- ▶ Procesos productivos:
 - ▶ Economías de escala,
 - ▶ procesos productivos,
 - ▶ economía de redes.
- ▶ Productos homogéneos o diferenciados.
- ▶ Interacciones entre agentes: periodicidad, tipo de competencia (precio, cantidad, etc).
- ▶ Barreras a la entrada.

¿Qué se pretende en el curso?

- ▶ Aprender funcionamiento de mercados.
- ▶ Entregar herramientas para analizar mercados (técnicas y conceptuales).
- ▶ Aprender a analizar situaciones estratégicamente.
- ▶ Usamos enfoque de políticas públicas:
 - ▶ Políticas para que los mercados funcionen bien.
 - ▶ Restricciones que enfrentan estas políticas.

Organización del curso

- ▶ Fundamentos: Teoría de juegos, Información asimétrica, T. de la firma.
- ▶ Funcionamiento de mercados: monopolio, oligopolio.
- ▶ Regulación.

Al finalizar el curso, deberían poder analizar ...

- ▶ Fusión Telefónica Bellsouth.
- ▶ Fusión VTR – Metrópolis.
- ▶ Procesos tarifarios en agua, teléfonos y electricidad.
- ▶ Motivos para la fusión Almacenes París – Cencosud.
- ▶ Comprender sectores: Eléctrico, telecomunicaciones, etc.

Deben leer el diario!

Licitaciones

- ▶ Mecanismo para asignar un bien o servicio.
- ▶ **Ejemplo:** MOP Compra un servicio de consultoría o contrata construcción de carretera.
- ▶ **Ejemplo:** Estado concesiona puertos, o particular remata bienes.

¿Porqué se usan? (y no el mercado)

- ▶ Poca información sobre beneficios y costos (valor concesión portuaria).
- ▶ No se cuenta con capacidad técnica o intelectual: Consultorías Loncomilla, Cisnes.
- ▶ Le da transparencia a la transacción (caso del Estado).
- ▶ Cuando el poder de negociación es bajo.

Clasificación de las licitaciones: Según lo licitado

- ▶ Remate y se acaba la relación entre las partes.
- ▶ Contrato de largo plazo: interacción continua.

Clasificación de las licitaciones: Según la información de las partes

- ▶ Valor privado: cada participante conoce su valor, no el de los demás (cuadro)
- ▶ Valor común: Valor del objeto es el mismo para todos pero es desconocido (pozo petrolero).
- ▶ Híbridos: Los participantes tienen valores individuales pero que no conocen con seguridad.

Clasificación de las licitaciones: Según el tipo de licitación

- ▶ Inglesa: Remate usual.
- ▶ Sobre cerrado primera oferta.
- ▶ Holandesa.
- ▶ Sobre cerrado segundo precio.

Análisis de licitaciones

- ▶ **Ejemplo:** licitaciones de infraestructura. Crear competencia por la cancha.
- ▶ Diseño: Como evitar la colusión.
- ▶ Riesgo de conducta oportunista: Competencia ex ante se transforma en relación bilateral después (Renegociación).