



Guía Control 1 Economía Industrial y Políticas Públicas

Preguntas Conceptuales:

1. Comente brevemente las siguientes afirmaciones:

- a. El monopolio cobra el máximo precio que los consumidores están dispuestos a pagar.

El monopolista no cobra el máximo precio que el consumidor está dispuesto a pagar sino más bien el precio que maximiza su utilidad, este no necesariamente es el máximo precio que cada consumidor está dispuesto a pagar, a menos que el monopolista pueda discriminar.

- b. La discriminación de precios resulta en que algunos consumidores pagan un precio mayor que lo que hubieran pagado si el monopolista cobrara un precio uniforme. Por lo mismo, la discriminación de precios es injusta y debería estar prohibida.

Depende del tipo de discriminación:

- discriminación perfecta: discriminación OK con bienestar
- discriminación de tercer grado: efecto ambiguo, no es claro (no es necesario que mencionen las condiciones)
- discriminación de segundo grado: hay un grupo de consumidores que al ser discriminados pagan un precio mayor al que hubieran pagado si el monopolista cobrara un precio uniforme. Por lo tanto, los consumidores con mayor disposición a pagar al ser discriminados pierden excedente y están definitivamente peor. Sin embargo, existe otro grupo de consumidores con menos disposición a pagar y que no tiene acceso al bien cuando el monopolio cobra un precio uniforme. Luego, al ser discriminados, el monopolio les cobra lo que están dispuestos a pagar, pueden acceder al bien y están definitivamente mejor. En resumen, cuando el monopolio discrimina en segundo grado, hay un grupo que está mejor y otro peor.

- c. En la industria de XX se ha observado que los productores cobran un precio mayor al costo marginal. Esto sin lugar a dudas es evidencia de que las empresas están coludidas.

En el equilibrio no cooperativo (Cournot) las empresas no se coluden y de todos modos cobran un precio mayor que el costo marginal.

- d. “Competencia a la Bertrand garantiza lograr el mismo resultado que en competencia perfecta aunque existan pocas firmas y que estas tengan costos distintos”

Falso, cuando empresas que se diferencian entre sí por su estructura de costos y compiten a la Bertrand, sin límites de capacidad, el equilibrio de mercado consiste

en que la firma de menor costo es la que produce y vende al precio de la segunda empresa más económica (menos ϵ). Por otro lado, en competencia perfecta y suponiendo libre entrada, el equilibrio sería una sola firma produciendo (la de menor costo marginal) vendiendo a costo marginal, por lo que las soluciones difieren.

- e. “El mercado de la telefonía larga distancia debe estar coludido, pues en un comienzo (cuando partió el multicarrier) los precios eran bajísimos y ahora son mayores, por lo que se puede inferir que las empresas han acordado precios”

No necesariamente, ya que al comienzo del sistema multicarrier es muy probable que las empresas hayan competido en precios (i.e Bertrand), pero si existen costos fijos esto no es sustentable en el largo plazo, ya que las firmas tienen pérdidas, por lo que puede que la subida de precios sólo refleje esto. Para evaluar si existe colusión o no podríamos mirar los precios y ver cuál es la varianza entre ellos, es decir, comparar que tan “parecidos” son y analizar su evolución.

- f. El oligopolio más conocido y que funciona como clásico ejemplo pedagógico de colusión es el cartel de la OPEP, explique el porque es tan difícil para los países participantes que su sistema funcione. (Refiérase a incentivos y observabilidad de las acciones).

El problema puede ser modelado como un dilema de los prisioneros donde cada firma tiene incentivos para desviarse del acuerdo colusivo, esto es aún más fácil debido a que la producción no es observable. De forma más intuitiva podemos ver que si acuerdan un precio de mercado (o cantidad) el desviarse de manera no evidente (en magnitudes no apreciables) mejora las utilidades (pago) del país participante, por lo que es su estrategia dominante y cada país hace lo mismo, lo que redundará en menores precios generales.

- g. Si la colusión es tan buen negocio entonces no tiene sentido que los países latinoamericanos no organicemos modelos colusivos replicando la experiencia de la OPEP.

Como veíamos en la pregunta anterior, la OPEP ya tiene serios problemas de funcionamiento y en el caso del tipo de bienes producidos (en general) por nuestros países esto sería aún más complicado pues tienen sustitutos cercanos, por ejemplo cobre-aluminio, fruta-cualquier alimento, café-té, etc.

2. Responda brevemente las siguientes preguntas:

- a) Explique por qué a menudo versiones sucesivas del software Office producen archivos incompatibles entre sí.

Microsoft es un monopolio que produce el bien durable de Microsoft Office. Por lo tanto, como una forma de aumentar la demanda de Office, las nuevas versiones producen archivos incompatibles entre sí, lo que obliga a los consumidores a comprar la nueva versión, evitando así que la versión antigua de Office compita con la versión nueva.

- b) ¿Cree usted conveniente prohibir totalmente la práctica de que un monopolista “aguas arriba” fije el precio a la empresa “aguas abajo”? Justifique su respuesta.

Depende del caso. Hay que recordar que la fijación de precio es una restricción vertical y que puede reemplazar a la integración vertical. Luego en aquellos casos en que la IV no es mala (por ejemplo en el caso de la doble marginalización) la fijación de precios no debería ser prohibida.

- c) ¿Cuál cree usted que es la verdadera motivación detrás de la integración vertical entre distribuidores mayoristas y minoristas? En particular analice la relevancia de los objetivos ejercicio de poder de mercado versus eficiencia.

Pueden existir ganancias de eficiencia asociadas a temas de incentivos, es decir que existan problemas del tipo agente-principal (por ejemplo, debido a que los esfuerzos en ventas por parte del minorista no son observables o a que el esfuerzo en calidad no es observable), lo que se solucionaría si se establecen relaciones de largo plazo o derechamente existe integración. Pueden existir problemas asociados a la especificidad de la inversión, por ejemplo si los minoristas tienen que invertir en una distribuidora y esta tiene características muy específicas (o sea que una bomba Copec sea muy distinta a una Shell) podría existir riesgos de oportunismo por parte del mayorista, quién puede expropiar al distribuidor una vez que ya ha hecho la inversión. Otro argumento podría ser derechamente economías de escala o de ámbito (por ejemplo en publicidad).

Luego no es claro que la motivación para la integración sea el ejercicio de poder de mercado, pues existen varias razones completamente plausibles para que exista integración.

- d) Un reconocido economista comenta: “es verdad que los monopolios generan distorsiones, sin embargo existen ciertas ocasiones en las que es mejor tener un “gran” monopolio antes que tener varios monopolios pequeños participando en uno o varios segmentos de una industria”. Mencione al menos dos casos en que esto es cierto.

- Una razón puede estar asociada a la pregunta anterior, es decir que existan ganancias de eficiencia debido a la existencia de algún grado de complementariedad en la producción, por lo que el análisis anterior aplica.
- Doble marginalización: sabemos que algo peor que un monopolio es una cadena de monopolios, ya que cada uno de los integrantes de la cadena establece un margen que reduce la producción final. En este caso también es deseable tener sólo un monopolio.
- Pueden existir externalidades, por ejemplo porque los bienes son complementarios, lo que hace que un monopolio produzca más de ambos bienes que lo que producirían dos monopolios (uno en cada bien).
- Distorsiones: Si para producir se hace uso de un bien público o algún recurso que se sobre explota, un monopolio puede internalizar estos efectos, por lo que estaría funcionando de manera más cercana a lo que haría una autoridad social (el caso de la sobre explotación de los recursos marinos podría ser un ejemplo).

Preguntas de desarrollo

1. Considere una industria en la que 3 empresas producen un producto no diferenciado. La demanda para el producto viene dada por $Q=A-P$. Cada productor es idéntico, y tiene un costo unitario constante igual a c .
 - a) Supongan que los 3 productores tienen conjeturas de Cournot. ¿En este caso, cuál es el equilibrio simétrico? ¿Cómo varía el equilibrio si el número de firmas tendiera a infinito?

Se maximiza la siguiente función:

$$Q_i * ((A - Q) - c)$$

Deriva con respecto a Q_i y luego imponiendo simetría: Funciones de reacción

$$Q_i = (A - c - Q_j - Q_k) / 2$$

Equilibrio:

$$Q_i = (A - c) / 4$$

$$P = (A - c) / 4 + c$$

$$\text{Beneficios} = (A - c)^2 / 16$$

Nótese que 4 es en términos más generales $N+1$, es decir el número de firmas más uno. Por lo tanto si el número de firmas tiende a infinito el precio tiende al costo marginal.

- b) Suponga que los 3 productores tienen conjeturas de Bertrand. ¿En éste caso, cual es el equilibrio simétrico?

En equilibrio de Bertrand el precio es igual al costo marginal, ya que cada firma tiene incentivos a bajar un poco el precio para capturar toda la demanda, hasta el punto en que todas las firmas terminan cobrando precio igual a costo marginal.

Por lo tanto:

$$Q_i = (A - c) / 3$$

$$P = c$$

$$\text{Beneficios} = 0$$