



IN51A ECONOMÍA INDUSTRIAL

CONTROL 4 OTOÑO 2010

1. Considere un mercado de tamaño S con dos firmas Amadeo y Beto. En caso que las firmas se coludan, ambas obtienen $S/2$ como ganancias. Si una firma se desvía, entonces puede, durante un periodo, obtener ganancias iguales a S . Ahora bien, si ambas firmas compiten, entonces elegirán diferenciarse horizontalmente, y competirán “a la Hotelling”. Suponga para esta competencia que la masa S de consumidores esta distribuída uniformemente en $[0, 1]$, con las firmas ubicadas en los extremos del intervalo. Un consumidor ubicado en la posición x obtiene una utilidad de $1 - p_A - tx$ si le compra a la firma Amadeo (ubicada en 0) y una utilidad de $1 - p_B - t(1 - x)$ si le compra a la firma Beto (ubicada en 1). Denomine δ al factor de descuento del futuro.
 - a) Calcule las ganancias de un período de las firmas si compiten, y úselas para determinar el valor presente del castigo a las desviaciones (Hint: encuentre el consumidor indiferente entre comprar a Amadeo y Beto). (10pts)
 - b) Calcule para que niveles de factor de descuento el acuerdo colusivo entre las empresas es sustentable. (10pts)
 - c) Calcule como varía la condición anterior con t . ¿Qué puede decir de la intensidad de la competencia y las posibilidades de colusión? (10pts)
2. Considere un mercado cuya demanda viene dada por $P = S - Q$, donde hay $n + 1$ firmas. La firma 1 actúa como líder, y decide que cantidad producir. Conociendo lo anterior, las otras n firmas deciden cuanto producir (juegan Nash con la demanda residual). Todas las firmas tienen costos de producción iguales a 0.
 - a) Calcule el equilibrio en este mercado. En particular la cantidad producida y las ganancias obtenidas por las firmas. (10pts)
 - b) Cuántas firmas seguidoras existirán si los costos de entrada son F ? Como depende esta cantidad de S y F ? Explique intuitivamente. (10pts)
 - c) Considere un escenario en que existirían firmas seguidoras ($n \geq 1$, dados S y F). ¿Es posible encontrar una estrategia de la firma líder que pueda prevenir la entrada? Indique como calcular si esta estrategia es utilizada o no. (10pts)
3. De acuerdo al DFL N°211 (reformulado como DFL 1 de 2004), ¿cuáles son los roles del fiscal Nacional Económico y del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia? (10pts)

Respuesta: En el DFL 211 (en la página Web del curso), ver Art 5. y 18 (incisos 1-4) para el TDLC, y Artículo 39 (incisos a,b y d son los importantes) para el FNE. El alumno solo debe demostrar que entiende cuales son esas atribuciones, no los detalles. Por ejemplo, el Artículo 39, inciso a), lo importante es que le asigna a la FNE la atribución de investigar violaciones a las leyes de competencia. Por su parte, el Tribunal juzga los casos que se le presentan (En el Art 18, la palabra “conocer” tiene ese significado).

4. Considere los dos artículos referidos a la fusión VTR-Metropolis (de Fischer y de Arellano). Describa las posiciones y argumentos de las partes. ¿Qué ha sucedido desde la fusión en el mercado? (10pts)

Respuesta: A Fischer le preocupa la concentración, y piensa que se sacrifica la competencia en televisión pagada por mayor eventual competencia en telefonía y banda ancha. Estima que esa mayor competencia no requiere la fusión. Segundo, opina que el ahorro de costos no es una razón para las fusiones, ya que si solo se ahorran costos fijos, no es nada de claro que eso traiga beneficios sociales (criterio de Williamson). Tercero, estima que la competencia en televisión pagada no será efectiva. Arellano, por su parte, estima que la baja penetración de televisión pagada se debe a que las empresas tienen pérdidas en las condiciones de competencia. Además, estima que el futuro está en los paquetes de servicios, y que pronto Telefónica será la competencia en televisión pagada. Por último, añade que en estos sectores de tanto cambio tecnológico la visión debería ser de largo plazo, y no preocuparse demasiado por la concentración momentánea en un submercado, como es la televisión pagada.

Desde entonces, ambos han tenido razón en parte. Telefónica se ha transformado en un competidor efectivo en televisión pagada, pero VTR ha expandido poco su cobertura. Los precios son altos y la penetración sigue siendo muy baja en comparación con otros países.

5. (Opcional) EE.UU. tuvo un cartel del azúcar a desde fines del siglo XIX hasta principios del siglo XX. De acuerdo a Genovese y Mullin, el cartel tuvo, en al menos dos ocasiones, conductas predatorias. ¿Cómo demuestran los autores la existencia de ese tipo de conductas? ¿De que forma podrían haber operado esas conductas para elevar la rentabilidad del cartel? (10pts)

Respuesta: En la definición de los autores, un episodio de conducta predatoria es uno en que las empresas sacrifican utilidades para reducir la utilidades del rival y hacerlo salir o previniendo la entrada. Para ellos construyen una medida del costo de la conducta predatoria como la razón de las pérdidas de la empresa a las pérdidas de los rivales y muestran que cuando la conducta predatoria era cara para el cartel (los veranos), daba un respiro a sus conductas.

Los autores muestran que en algunas ocasiones la empresa vendía por debajo de sus costos marginales, lo que en el caso de una empresa que produce un solo bien no debe ocurrir ya que genera pérdidas para ella (y también para los rivales). Para ello calcularon los costos de refinación de azúcar cruda, dado que la tecnología es muy simple.

Una explicación para el modo de acción de las conductas predatorias es estableciendo una reputación de conductas predatorias que llevarían a pérdidas de nuevos entrantes, lo que disuadiría la entrada. Otra posibilidad es la que los entrantes tienen restricciones financieras, y la guerra de precios les quita recursos para expandirse, lo que aumenta las ganancias esperadas del cartel y reduce el costo de adquirirlas para el cartel. Estas son las dos explicaciones preferidas por los autores.

6. Luego de un escándalo debido al uso de químicos peligrosos en la tintura de cabello, el gremio que agrupa a los peluqueros presenta una propuesta ante el gobierno para incrementar la calidad del servicio y castigar las conductas reñidas con la ética. Su propuesta es ser ellos, como gremio, los que tengan la facultad de otorgar (o retirar en caso necesario) el título profesional a los potenciales candidatos. De aprobarse esta proposición, cual sería su efecto sobre (explique brevemente su razonamiento):

a) ¿La calidad de los profesionales y de sus servicios? (5pts)

Respuesta: El Colegio de Peluqueros trataría de limitar la competencia, haciendo más difícil la entrada al sector. Para que eso sea justificado, normalmente establecerían exámenes y cursos antes de poder entrar al Colegio, lo que reduciría el número, pero aumentaría la calidad de los servicios. Alternativamente, podrían limitar el número de permisos de peluquería, en cuyo caso aquellos que creen ser (con razón) mejores peluqueros le comprarían el permiso a los que no son tan buenos. Se deduce de lo anterior que en ambos casos, la calidad debería aumentar.

Otra alternativa es que el colegio de Peluqueros establezca reglas mínimas del servicio de peluquería que reducen la cantidad de clientes que pueden ser atendidos por un peluquero, por lo que sube la calidad del servicio.

b) ¿Los precios y cantidad de profesionales? (5pts)

Respuesta: Habría, por los motivos anteriores, menos peluqueros. En los primeros dos casos, por las limitaciones de entrada. En el último caso, debido a los mayores costos del servicio de peluquería, que hace subir el costo y el precio, lo que hace que caiga la cantidad demandada en equilibrio, lo que requiere menos peluqueros. En todos los casos, los precios suben, tanto porque hay menos peluqueros, y menos competencia así como por los mayores costos de los servicios mínimos.

c) Dados los nuevos precios y la nueva calidad, ¿qué cree que pasará con la cantidad de clientes atendidos? (5pts)

Respuesta: Habrían menos clientes de los servicios de peluquería, o al menos los clientes los usarían con menos frecuencia.

d) Considerando su respuesta anterior, ¿en que tipo de profesiones podría ser más (o menos) beneficioso para la sociedad una propuesta de este tipo? Discuta pro y contra en dos profesiones que ilustren sus motivos para elegirlos. (5pts)

Respuesta: En aquellas en las que la calidad no es fácilmente percible y los efectos de mala calidad son muy costosos para los clientes. Por ejemplo, las especialidades de la medicina, o la construcción (recordemos el terremoto). En cambio en otras profesiones no tiene tanto sentido: economistas, ingenieros comerciales o actores por ejemplo (y por supuesto, peluqueros).