

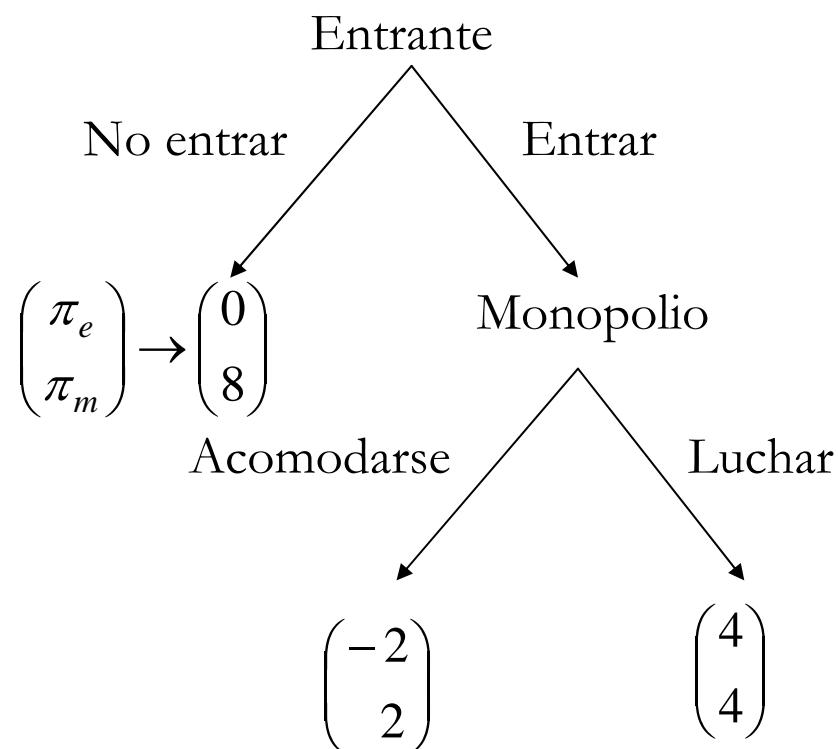
Barreras a la entrada

Barreras a la entrada

- Tecnología: Economías de escala
 - Estructura de mercado: ante economías de escala
 - Y libre entrada de empresas, el mercado tiende a aceptar pocas empresas
 - Funcionan como una barrera de entrada
 - Rentabilidad:
 - Cuanto mas importantes sean las economías de escala, mayor puede ser la rentabilidad
 - Costes fijos y costes irreversibles
 - Los costes irreversible pueden evitar la entrada, pero también la salida de las empresas (situaciones de histéresis)
-

Barreras a la entrada

→ Comportamiento estratégico: introducción



¿Es predecible un equilibrio en el que el entrante no entre ante la amenaza del monopolio?

¿Es creíble?

Barreras a la entrada

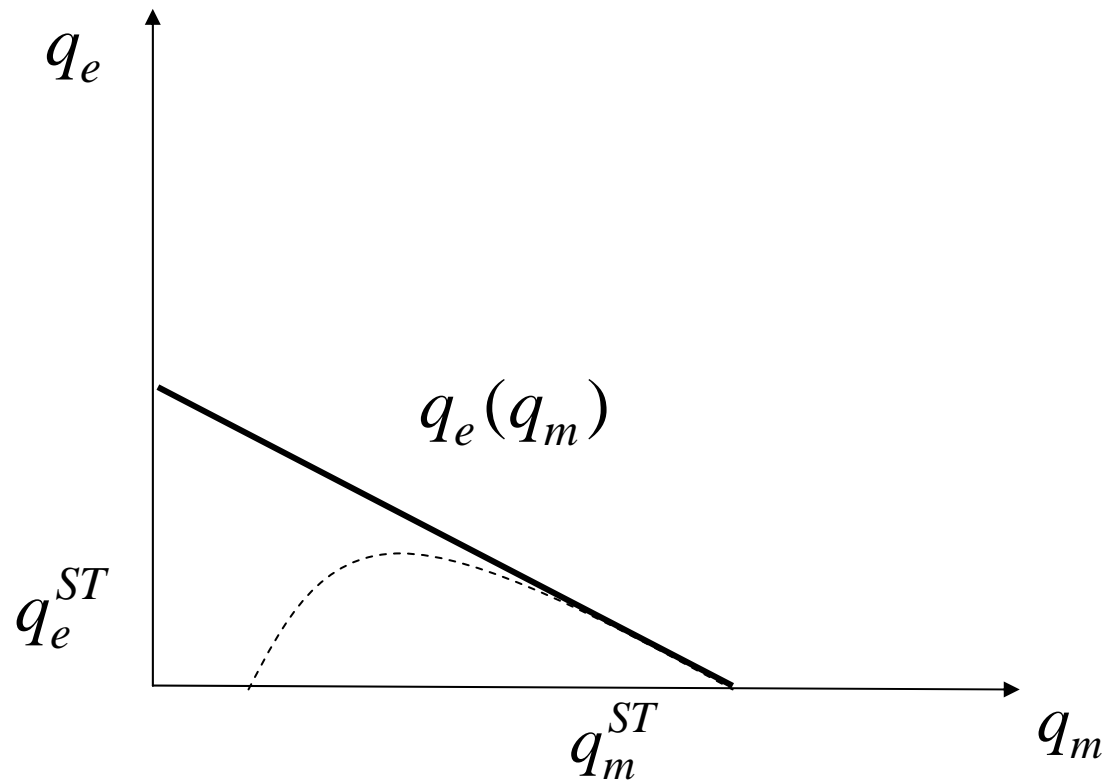
- Precio límite: postulado de Sylos
 - una empresa inicialmente en monopolio decide su capacidad (teniendo en cuenta que puede entrar un rival)
 - Una vez se ha decidido la instalación del monopolio, la empresa decide entrar o no en el mercado (teniendo en cuenta que utilizará toda la capacidad → postulado de Sylos)
 - Supongamos que el coste de entrada es nulo

¿Puede el monopolio impedir la entrada?

La respuesta es que no, el monopolio se tiene que “acomodar”

Barreras a la entrada

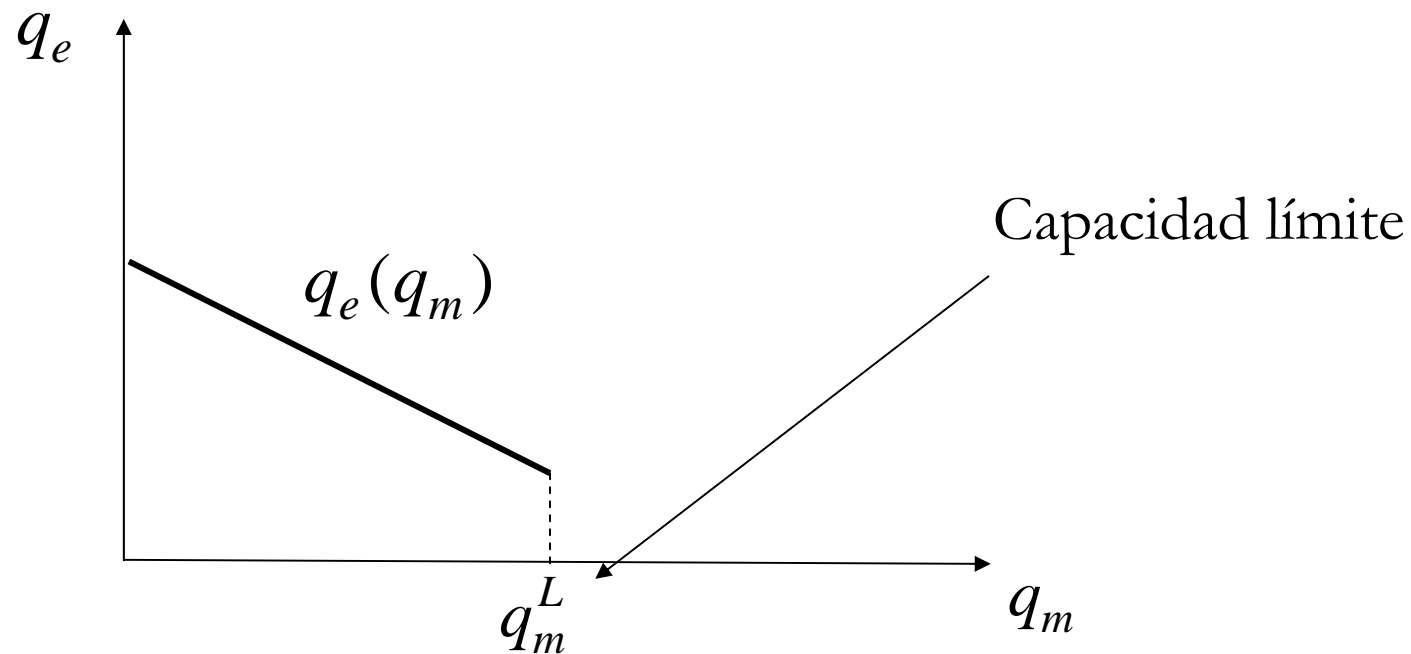
La solución equivale a la solución de Stackelberg ...



Barreras a la entrada

¿Qué sucede si existen costes fijos F a la entrada?

La función de reacción cambia



Barreras a la entrada

La función de reacción es discontinua: a partir de q_m^L al entrante no le “merece” la pena entrar en el mercado, es decir,

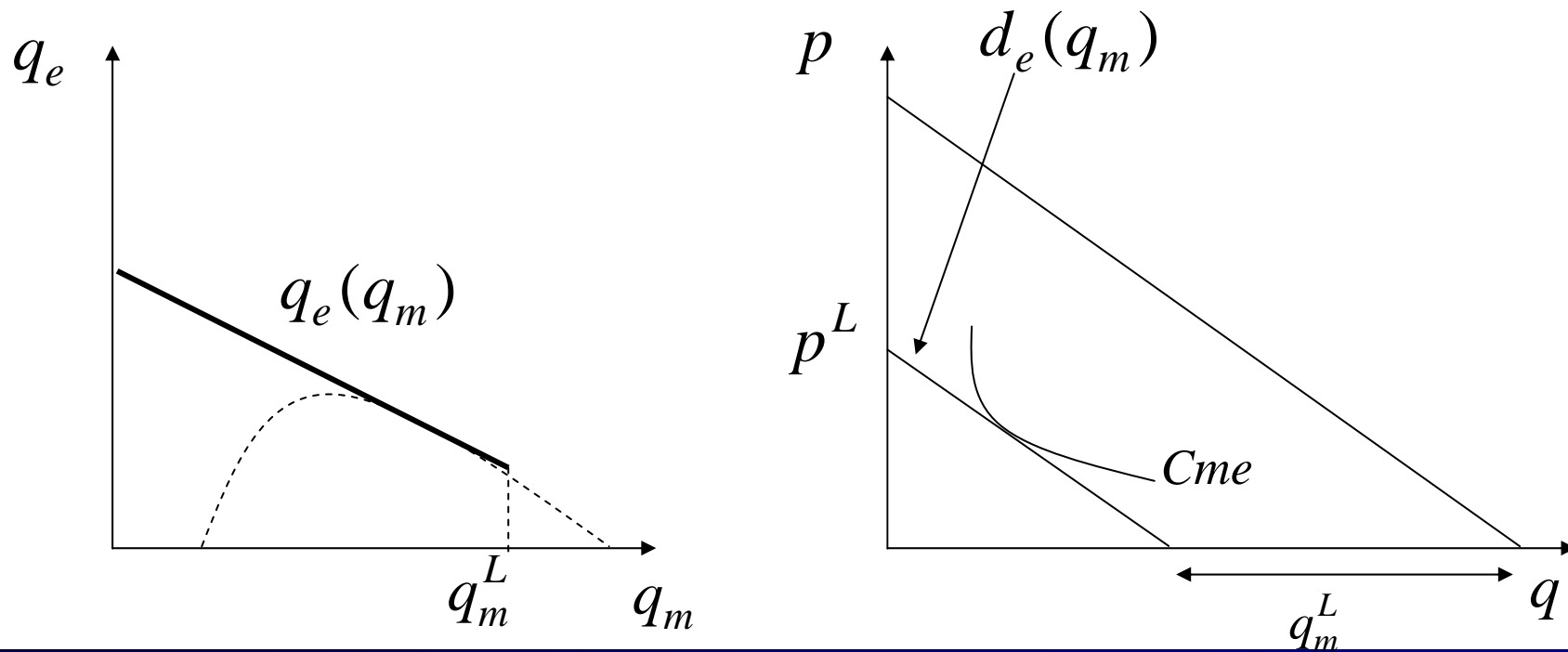
$$\text{si } q_m \geq q_m^L \text{ entonces } \pi^e(q_e(q_m), q_m) \leq 0$$

Por tanto, el monopolio puede establecer una producción para **bloquear** la entrada del rival si produce $q_m = q_m^L$

Esta estrategia se la conoce como estrategia del precio límite

Barreras a la entrada

Gráficamente ...



Barreras a la entrada

El monopolio mantiene, de forma óptima, un exceso de capacidad como amenaza de entrada

Pero, ¿es el precio límite una amenaza creíble?

- No tiene por qué serlo: supongamos que la empresa entrante se “equivoca” y entra en el mercado
 - Dado que ha entrado, el monopolio puede encontrar óptimo no producir al máximo de su capacidad
-

Barreras a la entrada

El compromiso debe ser:

- Visible
- Entendible
- Creíble

→ **IRREVERSIBLE**

Barreras a la entrada: compromisos

Cortés quemara las naves...

	Agresivo	Pasivo
Agresivo	12.5, 4.5	16.5, 5
Pasivo	15, 6.5	18,6

Estrategia dominante



Barreras a la entrada

¿Y si la empresa 1 puede tomar una acción visible que la convierta en agresiva?

Equilibrio de Nash

	Agresivo	Pasivo
Agresivo	12.5, 4.5	16.5, 5
Pasivo	15, 6.5	18,6

Barreras a la entrada: compromisos

Período 1: La empresa 1 hace un compromiso creíble
(puede no hacerlo)

Período 2: La empresa 2 decide si entra o no; si entra las empresas compiten a la Bertrand o a la Cournot

- Si la empresa obtiene beneficios cero en el caso que no entre

Solución de equilibrio: Eq. Perfecto en subjuegos

Barreras a la entrada: compromisos

¿Qué tipo de estrategias, es decir sobre-invertir o sub-invertir, puede utilizar la empresa 1 para bloquear la empresa 2?

Supongamos que en la etapa 2, las variables tácticas (precios o cantidades) de equilibrio son, en función del compromiso,

$(x_1^*(K_1), x_2^*(K_1))$ donde K_1 es

el compromiso de la empresa (por ejemplo capacidad)

Por tanto, la empresa 1 bloquea a la empresa 2

si $\pi_2(x_1^*(K_1), x_2^*(K_1)) \leq 0$ o se acomoda si $\pi_2(x_1^*(K_1), x_2^*(K_1)) > 0$

Barreras a la entrada: compromisos

Supongamos que la empresa se puede comprometer a una capacidad K_1 que bloquea la entrada a la empresa rival. Si observamos el efecto que tiene el compromiso en la empresa rival, obtenemos

$$\frac{d\pi_2(K_1, x_1^*(K_1), x_2^*(K_1))}{dK_1} = \underbrace{\frac{\partial \pi_2}{\partial K_1}}_{\text{Efecto directo}} + \underbrace{\frac{\partial \pi_2}{\partial x_1^*} \frac{dx_1^*}{dK_1}}_{\text{Efecto estratégico}}$$

Barreras a la entrada: compromisos

Es decir, si

$\frac{d\pi_2}{dK_1} > 0$, la empresa debe sub - invertir, es decir, la inversión es

un compromiso "suave" (i.e., que favorece al rival)

$\frac{d\pi_2}{dK_1} < 0$, la empresa debe sobre - invertir, es decir, la inversión es

un compromiso "duro" (i.e., que perjudica al rival)

Barreras a la entrada: compromisos

En particular, si la empresa 1 quiere bloquear a su rival debe comportarse como un:

→ “top dog”, es decir, tiene que parecer fuerte (sobre-invertir) para comportarse de forma agresiva

→ “lean and hungry look”, es decir, tiene que ser débil (sub-invertir) para parecer duro o agresivo

Barreras a la entrada: compromisos

Pero, ¿que sucede si la empresa no puede bloquear la entrada del rival? En este caso, la decisión depende del efecto que tiene el compromiso en sus propios beneficios, es decir, el incentivo a comprometerse a una cantidad viene dado por

$$\pi_1(K_1, q_1^*(K_1), q_2^*(K_1)) > 0 \text{ (y su derivada respecto } K_1)$$

$$\text{es decir, } \frac{d\pi_1}{dK_1} = \underbrace{\frac{\partial \pi_1}{\partial K_1}}_{\text{Efecto directo}} + \underbrace{\frac{\partial \pi_1}{\partial q_2^*} \frac{dq_2^*}{dK_1}}_{\text{Efecto estratégico}}$$

Barreras a la entrada: compromisos

Podemos reescribir el efecto del compromiso al tipo de competencia que existe en el siguiente período

$$\frac{dq_2^*}{dK_1} = \frac{dq_2^*}{dq_1^*} \frac{dq_1^*}{dK_1} = R'(q_1^*) \frac{dq_1^*}{dK_1}$$

Y si suponemos que el efecto de las acciones en la otra empresa son de la misma naturaleza (compiten en la misma estrategia), es decir,

$$\frac{\partial \pi_2}{dx_1} = \frac{\partial \pi_1}{dx_2}, \text{ observamos que,}$$

Barreras a la entrada: compromisos

$$\text{signo}\left(\frac{\partial \pi_1}{\partial x_2^*} \frac{dx_2^*}{dK_1}\right) = \text{signo}\left(\frac{\partial \pi_2}{\partial x_1^*} \frac{dx_1^*}{dK_1}\right) \times \text{signo}(R_2')$$

(no hemos tenido en cuenta los efectos directos!!!)

La decisión de sobre-invertir o sub-invertir es ahora contingente a si el compromiso es duro o suave, pero también de cómo se compite (precios o cantidades, es decir, complementos o sustitutos estratégicos)

Barreras a la entrada: compromisos

Resumen

■ Variable Tácticas:

- Complementariedad o Substituibilidad estratégicas

■ Postura de Compromiso:

- Fuerte o suave

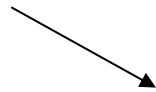
■ Acción de Compromiso:

- Hacerlo o Abstenerse
-

Barreras a la entrada: compromisos

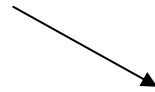
Variables tácticas

- Si aumento mi acción el oponente también



Complementos estratégicos

- Si aumento mi acción, el oponente la reduce



Substitutos estratégicos

Barreras a la entrada: compromisos

Compromisos Suaves y Compromisos Duros

- Me comprometo a algo que beneficia a mi competidor

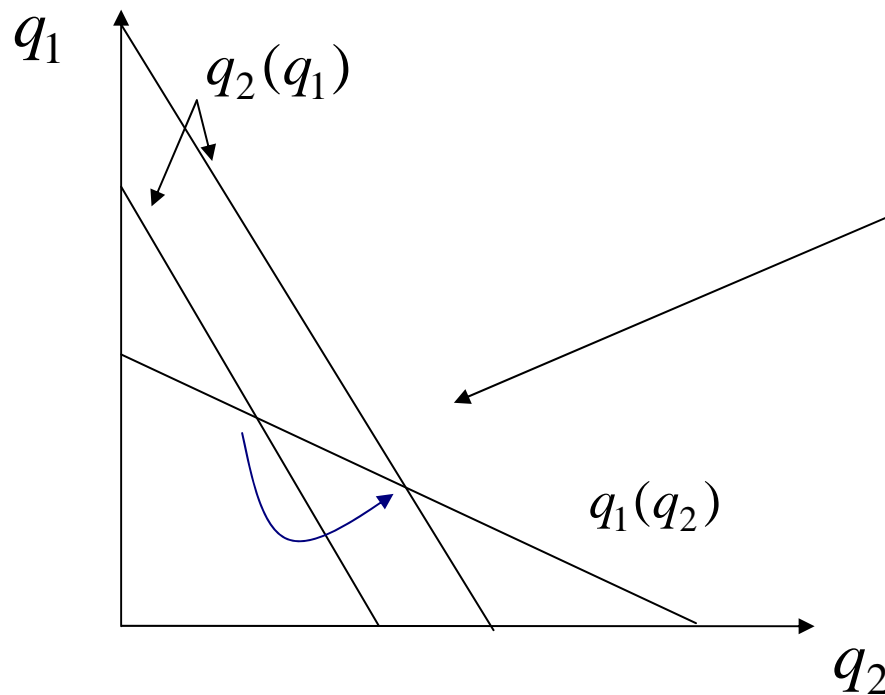
↘ Compromiso Suave

- Me comprometo a algo que perjudica a mi competidor

↘ Compromiso Duro

Barreras a la entrada: compromisos

Supongamos que las empresas compiten a la Cournot: estrategia “Top Dog” (Sobreinvertir)

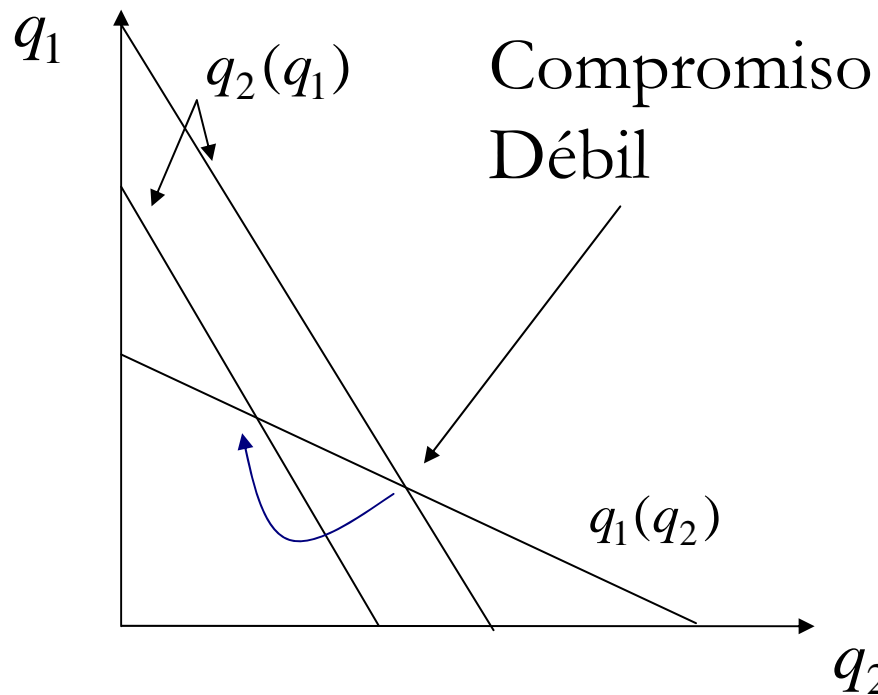


Compromiso
Fuerte

TD: Hacer un compromiso fuerte en un mercado Cournot (en que existe una sustituibilidad estratégica)

Barreras a la entrada: compromisos

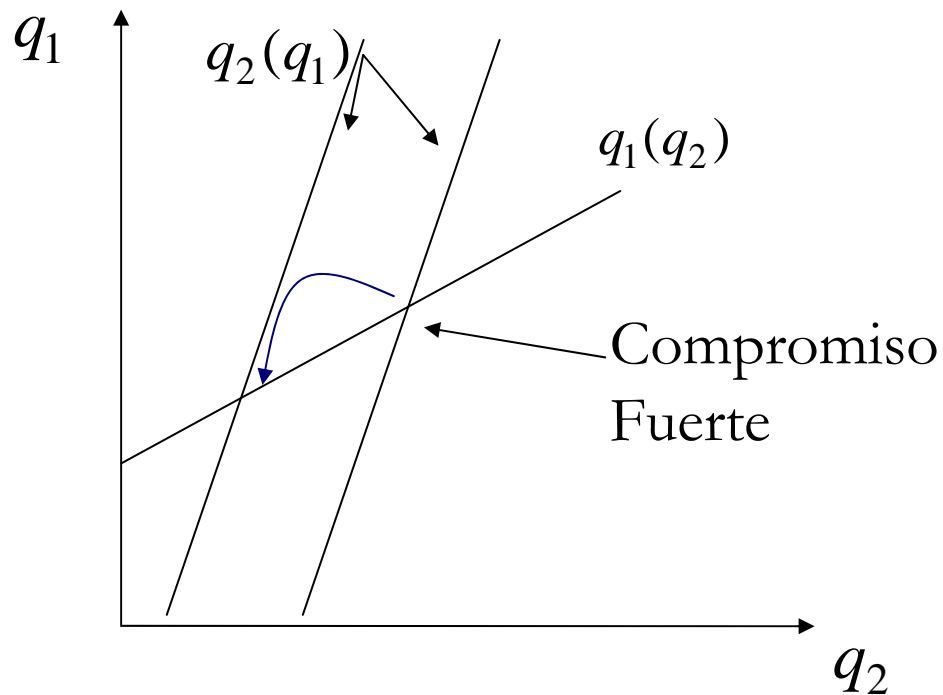
Estrategia “Lean and Hungry Look”



LHL: Abstenerse, (de haber compromiso sería suave) en un mercado Cournot (en que existe una sustituibilidad estratégica) ¿Por Qué? No incitar a la agresividad de los demás competidores

Barreras a la entrada: compromisos

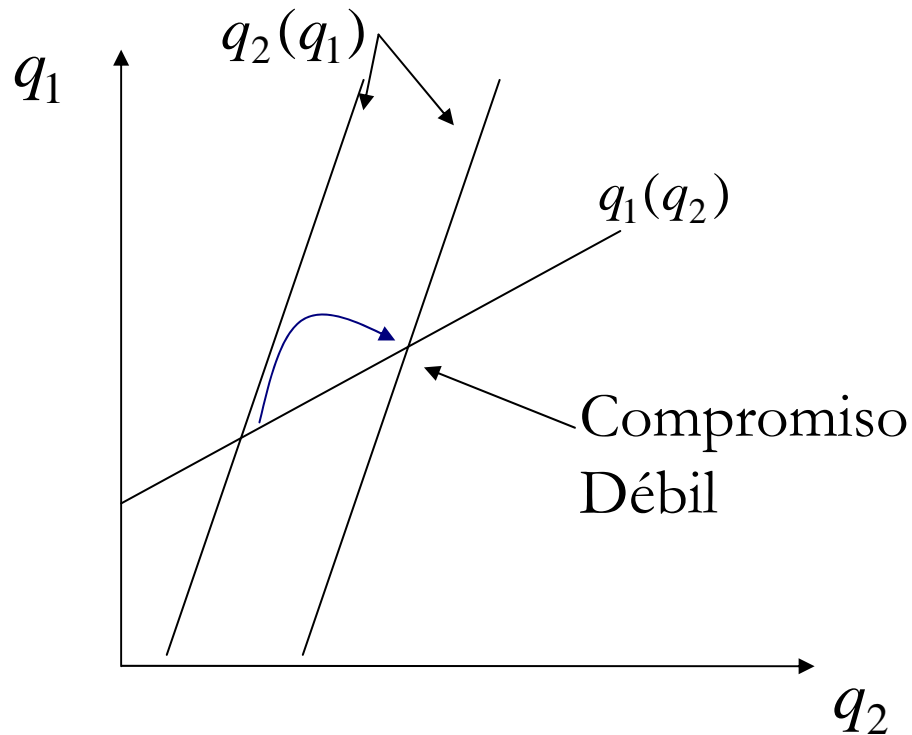
Supongamos que las empresas compiten a la Bertrand:
estrategia “Puppy Dog Ploy”



PDP: Abstenerse de un compromiso fuerte en un mercado Bertrand (en que existe una complementariedad estratégica)

Barreras a la entrada: compromisos

Estrategia “Fat Cat” (Sobreinvertir)



FC: Hacer un compromiso suave en un mercado Bertrand (en que existe una complementariedad estratégica)

TABLE 7.2

<i>Nature of Stage 2 Tactical Variables</i>	<i>Commitment Posture</i>	<i>Commitment Action</i>	<i>Strategy</i>	<i>Comments/Role of Actor in the Competitive Arena</i>
• Strategic substitutes	Tough	Make	Top Dog ^{FT}	Assert dominance Force rivals to back off
• Strategic substitutes	Tough	Refrain	Submissive Underdog	Accept follower role Avoid fighting
• Strategic substitutes	Soft	Make	Suicidal Siberian	Invite rivals to exploit you (May indicate exit strategy)
• Strategic substitutes	Soft	Refrain	Lean and Hungry Look ^{FT}	Actively submissive Posturing to avoid conflict
• Strategic complements	Tough	Make	Mad Dog	Attack to become top dog, invite battle heedless of costs
• Strategic complements	Tough	Refrain	Puppy-Dog Ploy ^{FT}	Placate the top dog Enjoy available scraps
• Strategic complements	Soft	Make	Fat-Cat Effect ^{FT}	Confidently take care of self Share the wealth with rivals
• Strategic complements	Soft	Refrain	Weak Kitten	Accept status quo out of fear Wait to follow the leader