

# Barreras a la entrada

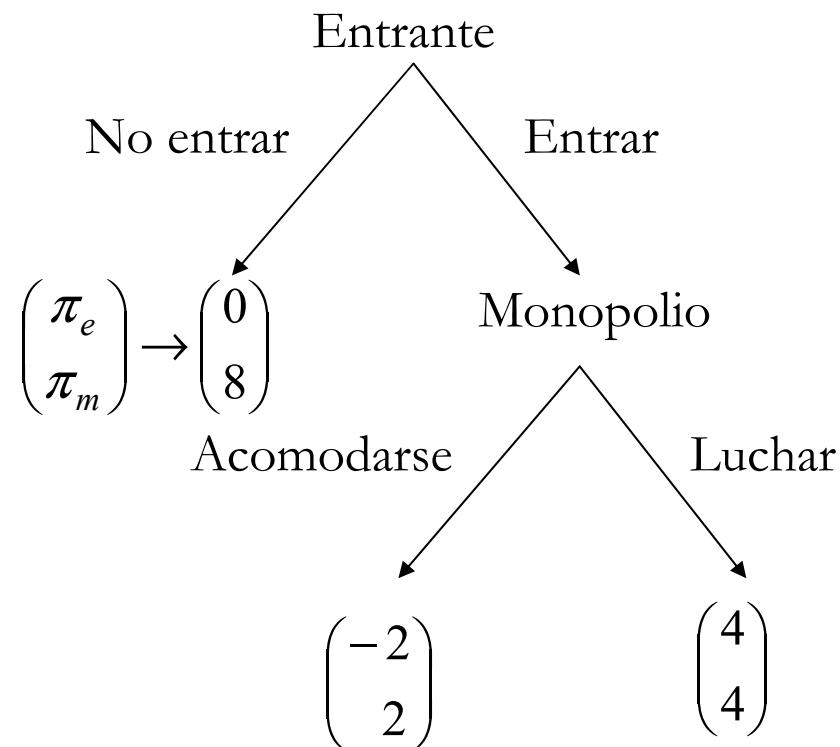
# Barreras a la entrada

---

- 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 rival 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?

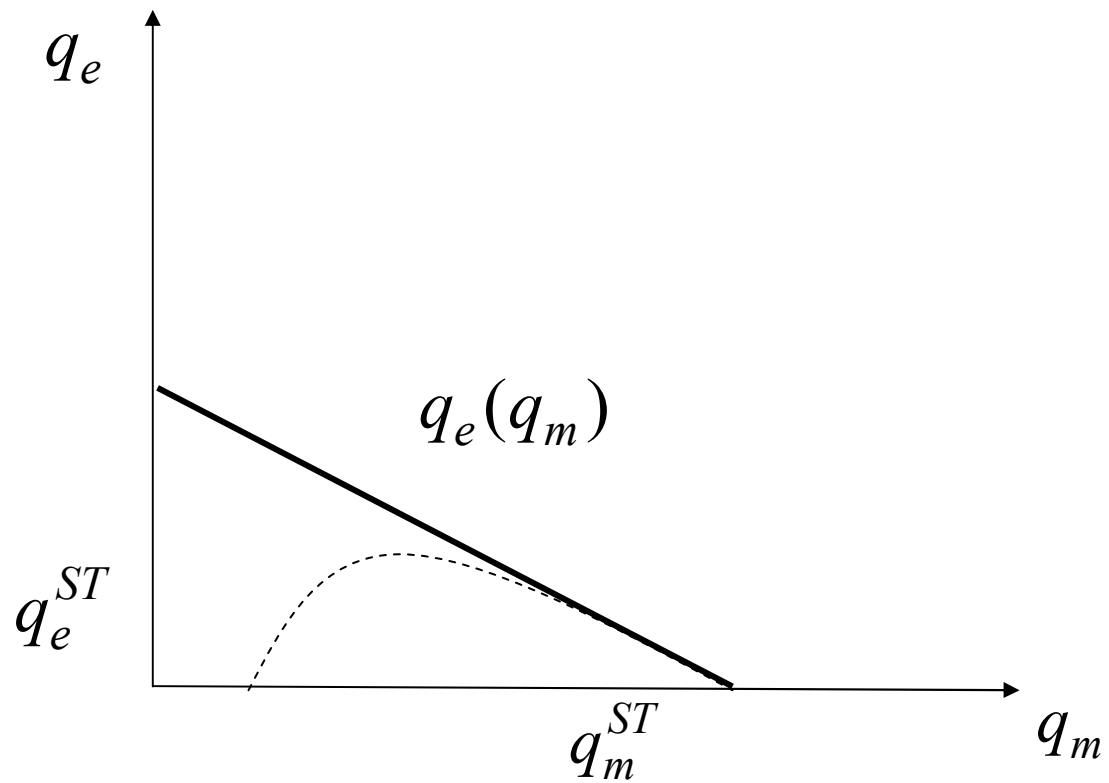
La respuesta es que no, el monopolio se tiene que “acomodar”

---

# Barreras a la entrada

---

La solución equivale a la solución de Stackelberg ...

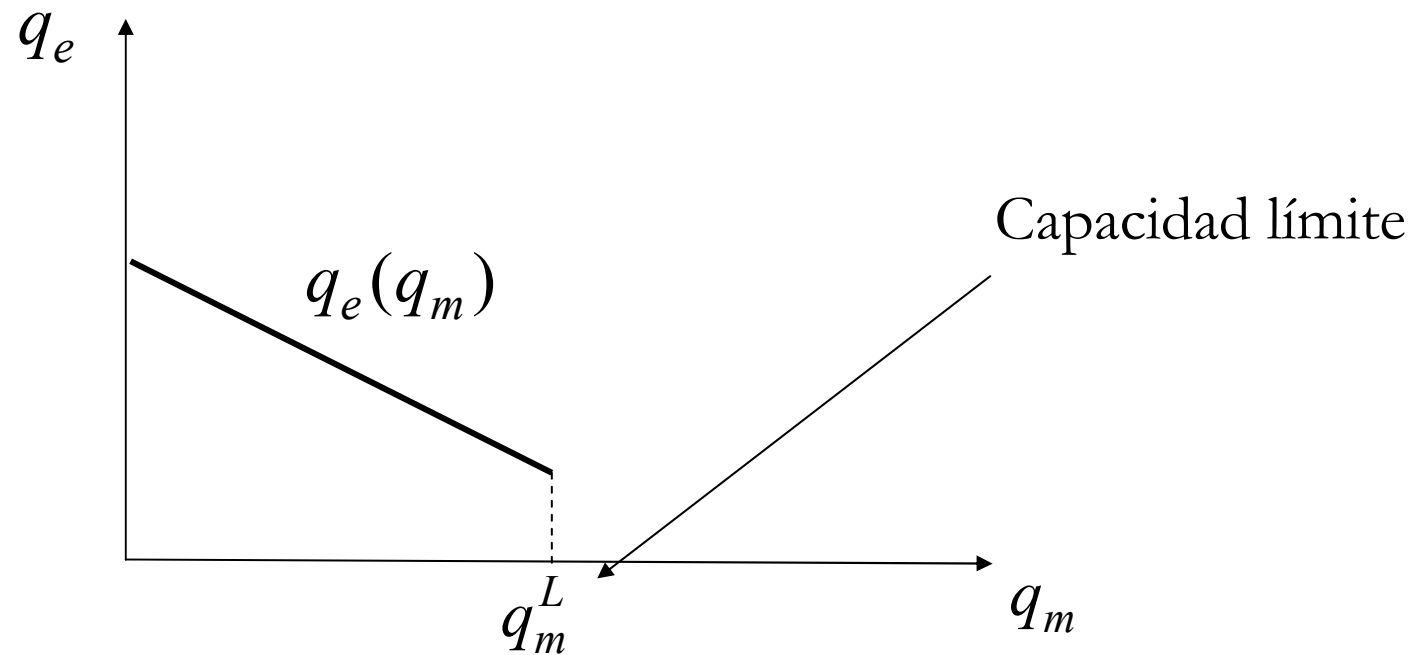


# Barreras a la entrada

---

¿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,

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

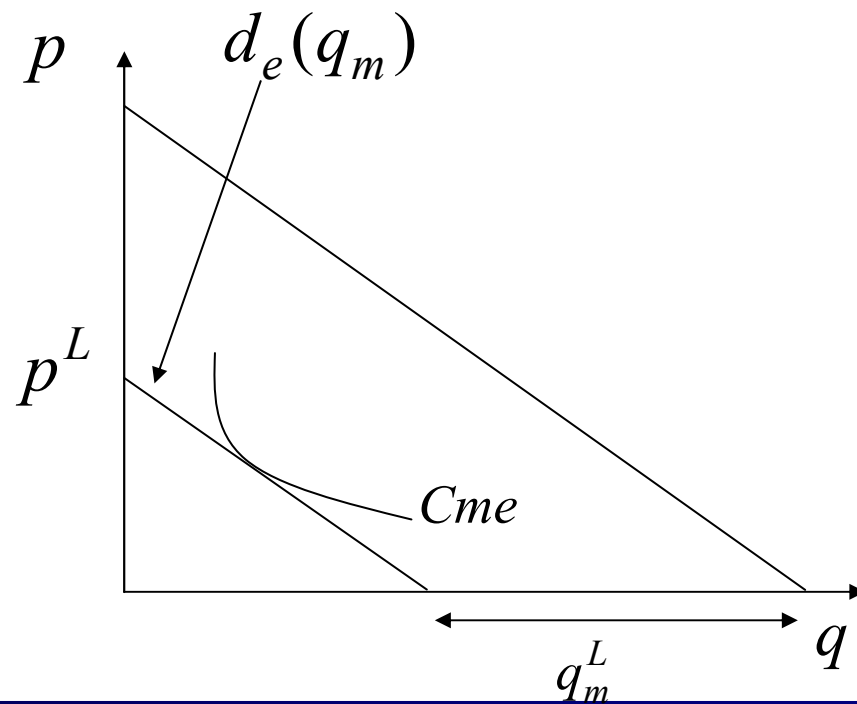
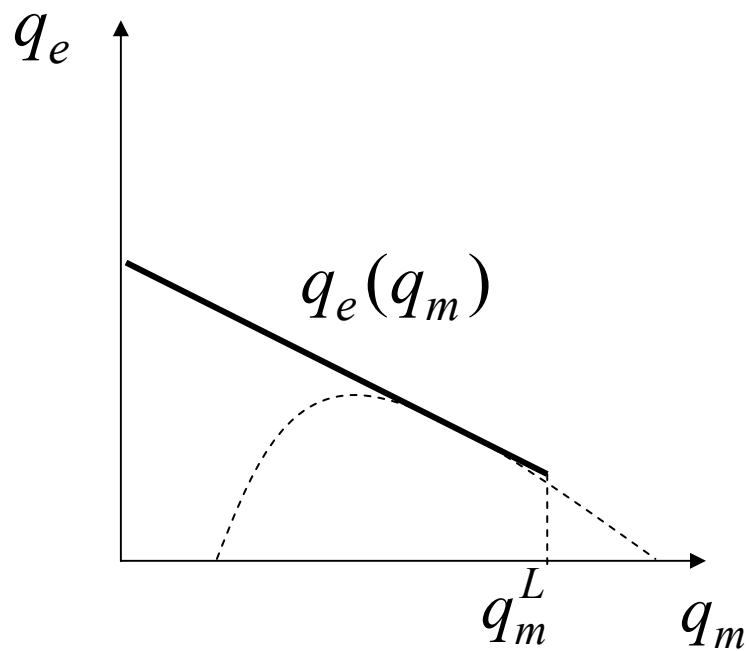
Por tanto, el monopolio puede establecer una producción para **bloquear** la entrada del rival si produce  $q_m = q_m^L$

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 quemar 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

---

## Resumen

### ■ Variable Tácticas:

- Complementariedad o Substituibilidad estratégicas

### ■ Postura de Compromiso:

- Fuerte o suave

### ■ Acción de Compromiso:

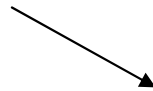
- Hacerlo o Abstenerse
-

# Barreras a la entrada: compromisos

---

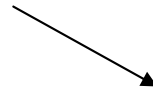
## Variables tácticas

- 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

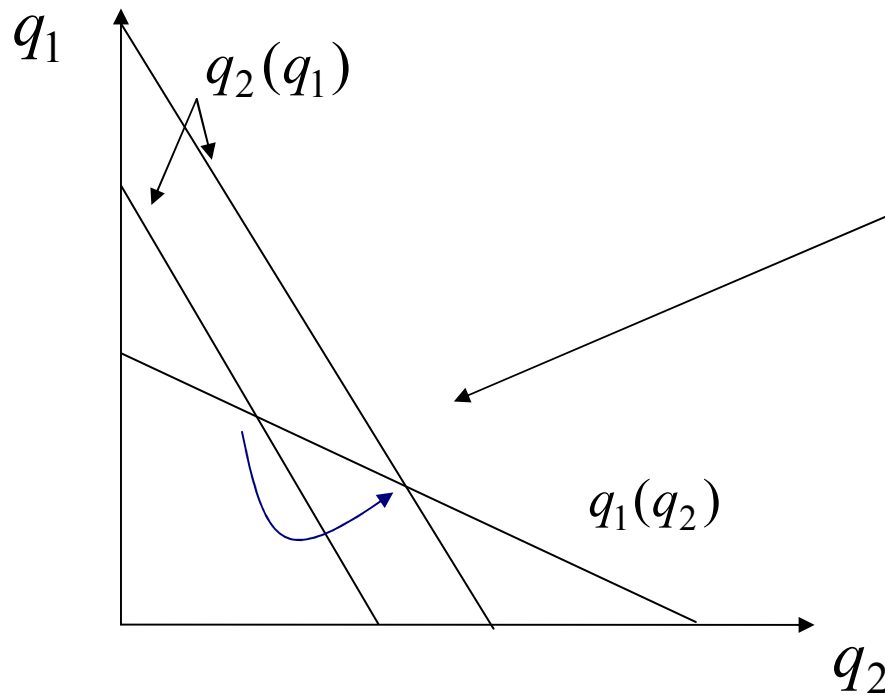
- Me comprometo a algo que perjudica a mi competidor

↘ Compromiso Duro

---

# Barreras a la entrada: compromisos

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

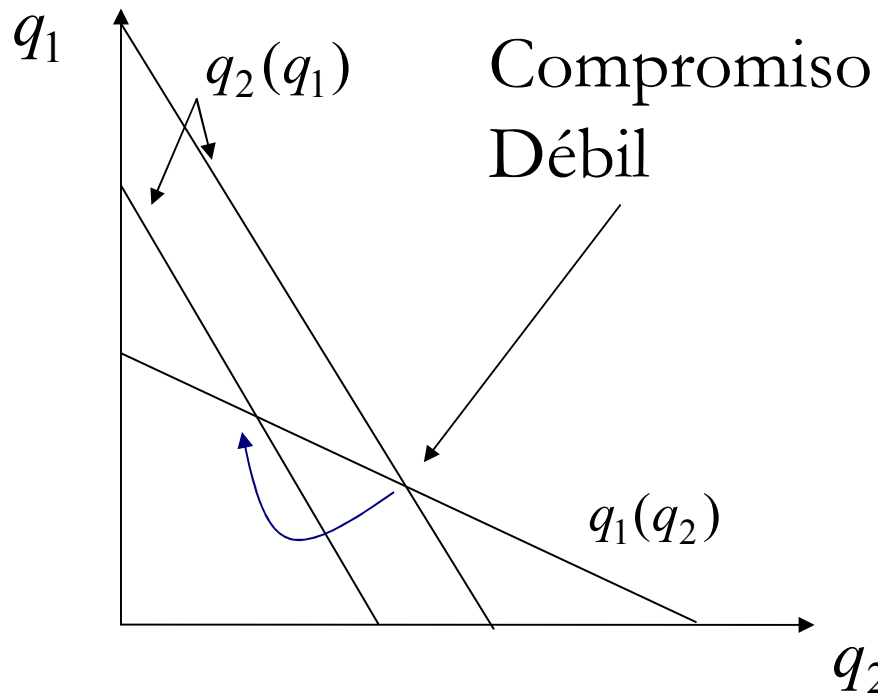


Compromiso  
Fuerte

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

# Barreras a la entrada: compromisos

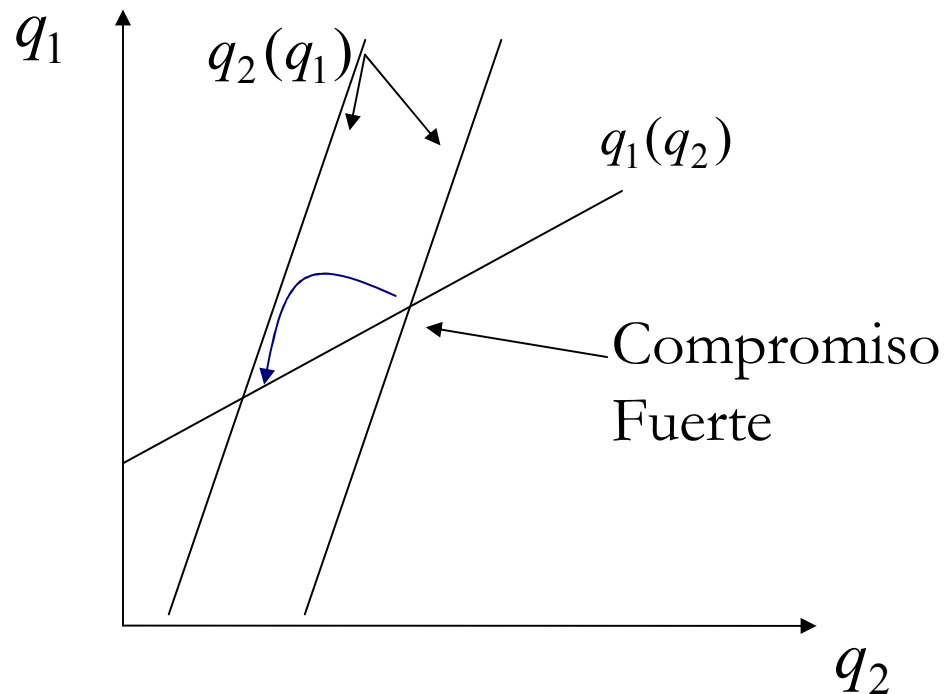
Estrategia “Lean and Hungry Look”



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

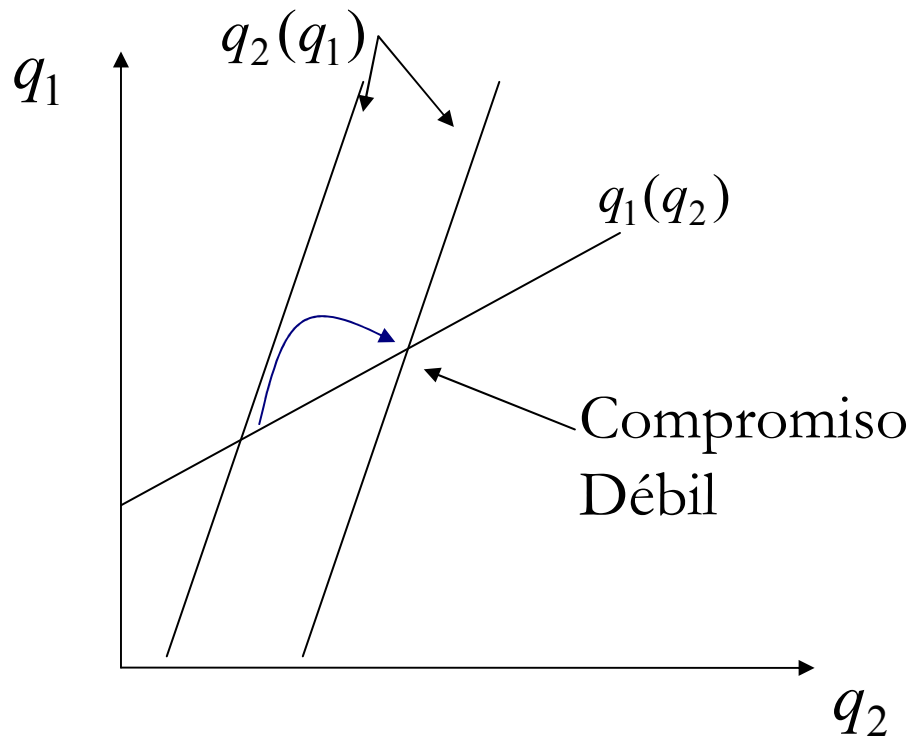
Supongamos que las empresas compiten a la Bertrand:  
estrategia “Puppy Dog Ploy”



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 <sup>FT</sup>	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 <sup>FT</sup>	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 <sup>FT</sup>	Placate the top dog Enjoy available scraps
• Strategic complements	Soft	Make	Fat-Cat Effect <sup>FT</sup>	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