



**EMBA**

*Cátedra:* Economía Empresarial

*Prof:* Abelardo daza

*Dic 2010*

## **TRABAJO ESPECIAL**

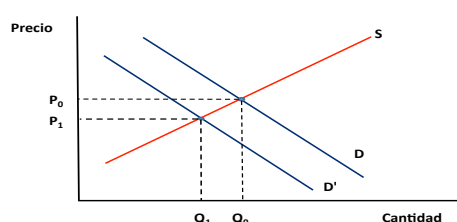
Biagio Roberto Piluso  
Vladimir Petit Medina

## Trabajo especial Economía Empresarial

Respuestas

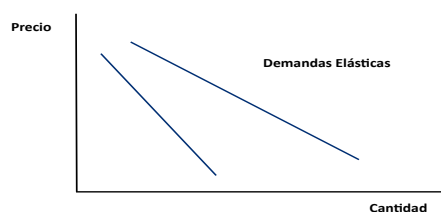
### Sección I.

- 1) **Falso:** La causa de la U son los rendimientos crecientes y decrecientes de escala más que los rendimientos decrecientes de un factor de producción.
- 2) **Incierto:** Es posible que algunas empresas, gracias a sus economías de escala y sus estructuras de costos, soporten por un tiempo la caída en la demanda producida por la recesión y apuesten a una nueva política de regulación gubernamental. La caída de la demanda de carnes rojas, en virtud de la recesión, implicaría un movimiento de la demanda hacia la izquierda ya que se trataría de un *non-price determinant* de la demanda, es decir, una baja en el *income* de las personas. Al suceder esto, se traslada el equilibrio a un nuevo punto, en el cual hay menos demanda y también cae el precio.

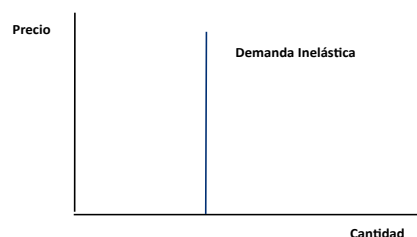


Luego, esta situación, ante su dramática consecuencia en el corto plazo, clamaría por un ajuste en el mediano plazo. ¿Quiénes estarían en condiciones de resistir hasta ese punto?. Es algo que no se puede deducir del problema, tal y como está planteado, pero lo que sí se puede deducir es que existe la posibilidad de que haya empresas con el músculo suficiente para resistir hasta la verificación de un cambio...de allí que se conteste INCIERTO.

- 3) **A.** Se puede inferir fácilmente que la demanda de los taxis es relativamente elástica. El factor de que este medio de transporte puede considerarse un lujo y la existencia de múltiples sustitutos en la ciudad de Boston hacen que ante el aumento del pasaje sus ingresos no aumenten correlativamente. Graficándola:



**B.** Los taxistas deben haber estimado que la demanda de taxis era inelástica y que, por ende, cabía esperar que el aumento de la tarifa de los taxis se transfiriese proporcionalmente a sus ingresos. Graficando lo que esperaban los taxistas.



## Sección II.

- 1) B y C. La respuesta B recoge el principio general de la microeconomía, en el sentido de que hay que escoger ya que los recursos económicos disponibles para satisfacer los deseos de los seres humanos son limitados y de allí el concepto rey de la escasez de recursos. La respuesta C, sin embargo, es relevante en todo momento ya que siempre la escogencia está guiada por el análisis del costo de oportunidad que permite elegir en medio de alternativas.
- 2) C. Sin embargo, cabe una profunda reflexión. La B y la C son igualmente ciertas aunque tremendamente hipotéticas. El problema que lleva a escoger la C es la multivocidad del término eficiente y la ambigüedad del término justo. Al no haber claridad en torno a él, es menester aclarar que: la respuesta B es correcta toda vez que el mecanismo de loterías iguala a todos en materia de probabilidades siempre que se acuda a él en igualdad de condiciones; y , la respuesta C es cierta porque en el racionamiento mediante cartillas, los cupones diferencian y satisfacen de manera distintas creando estadios diferenciados de bienestar. Pero la C evita caer en ambigüedades y problemas de interpretación.
- 3) 1. A. El aumento de la renta es un *non-price determinant* de la demanda y por ello un aumento en el mismo genera un *shift* hacia la derecha.  
2. A. Los productos relacionados, en este caso, los sustitutos, son otros *non-price determinants* y ese es caso es particularmente claro cuando se trata de un cambio de cultura, como lo es el que nos ocupa.  
3. A. El impuesto a la gasolina encarece el precio y determina la caída inicial de la demanda. Los *taxes* son *non-price determinants* del *supply side* del mercado y además le afectan.  
4. B. Seguramente constituyeron un desplazamiento a lo largo de la curva de la demanda.
4. La leche como bien complementario del café en mercado sin especificar. La respuesta correcta es la C, el precio de la leche, en tanto bien complementario del café bajaría y el del té, en tanto bien sustituto del café, aumentaría en el caso hipotético de la fijación de un impuesto al café.
5. Los productores de café brasileño tiraron al mar parte de su producción. La respuesta correcta es la C, y a ella se llega por eliminación ya que en este caso la a, b y d son falsas...pero la C cabría si efectivamente en el mercado brasileño el café es un bien con una demanda inelástica y aumentan los ingresos al disminuir la cantidad ofrecida.

## Sección III

Memo Corto.

Sres. Ministerio del Ambiente

Estando pendiente la decisión sobre qué política pública asumir para reducir la exposición de los consumidores al PERC, nos vemos en la obligación de analizar cada alternativa:

1. Fijar un impuesto por unidad utilizada de PERC. Este impuesto, como *non-price determinant* del *supply side* del mercado, generaría un movimiento de la curva de la oferta hacia la izquierda, generándose menor emisión de unidades de PERC pero, a la

vez, el nuevo punto de equilibrio estaría indicando un aumento en el precio del mercado. Así, el *tax* sería cargado a los consumidores a través del aumento del precio. Las emisiones bajarían, las empresas lavarían menos, los clientes pagarían más y el Estado tendría una nueva fuente de ingresos;

2. Requerir que las nuevas tintorerías instalen equipos con lavado de sistema cerrado no soluciona el problema, ya que crearía barreras a la entrada que seguramente harían menos atractivo el ingreso al mercado...pero las emisiones de las tintorerías viejas continuarían y, a la vez, estas tiendas serían más atractivas en cuanto a su operación ya que estarían en mejores condiciones de competir contra los costos mayores de las nuevas. Así que, ésta, por sí misma, no arregla el problema.
3. Esperar por la tecnología CO2. Equivale a la inacción plena mientras el presente, el corto plazo y el largo plazo aparecerían comprometidos por un tiempo indeterminado. Esto es impensable.
4. **Sugerencia:** se debe favorecer la implantación del sistema de lavado cerrado pero como esta tecnología encarece el costo de producción, aunque es la mejor alternativa, se debe implementar una política que castigue a los que son el origen del problema mayor y los obligue so pena de la ineficiencia a migrar hacia las nuevas tecnologías. De suerte que lo ideal es aplicar el impuesto a las viejas tintorerías que utilizan el lavado convencional y , a la vez, requerir que toda nueva tintorería sea equipada con sistema de lavado cerrado. Esto elevaría su precio pero reduciría las emisiones. Y las pondría a competir en nuevas circunstancias con las otras tintorerías con sistema de lavado cerrado. Así, el inevitable aumento serviría para algo plausible y las emisiones bajarían significativamente. Y en el largo plazo, la competencia llegaría a ser no sólo en términos de calidad y limpieza ambiental sino también en términos de precios.

#### Sección IV. Ejercicio numérico.

Los datos del caso, ordenados, son los siguientes:

$$Q_c = 9600 - 8P$$

$$Q_d = 5000 - 4P$$

$$C_m = 500$$

$$C_f = 200.000$$

Sobre la base de que  $Q_{total}$  de un precio marginal de 500 recoge las ecuaciones correspondientes a  $Q_c$  y  $Q_d$ , procedimos a agruparlas para sí aproximarnos a  $P$ .

$$Q_t = Q_c + Q_d$$

$$Q_t = 9600 - 8P + 5000 - 4P$$

$$Q_t = 14600 - 12P$$

$$P = 3650 / 3 - Q_t / 12$$

Seguidamente asumimos que en un mundo de competencia perfecta (como se deduce que es el caso), el Precio= Costo marginal

Entonces, si  $P = C_m$ , y con base a esta fórmula, buscamos  $Q_{total}$

$$P = 500$$

$$3650 / 3 - Q_t / 12 = 500$$

$$Q_t = 8600$$

Seguidamente, buscamos el beneficio en función de  $Q_{total}$ .

Beneficios = Ingresos – Egresos

$$\text{Beneficios} = 50 \times 500 \times 8600 - (200.000 + 500 \times 8600)$$

$$\text{Beneficios} = 210.500.000$$

Sin embargo y como se pide discriminar cada sector, procedimos en conformidad.

Discriminando:

$$I_c = P_c \times Q_c$$

$$Q_c = 9600 - 8P_c$$

$$P_c = 1200 - Q_c/8$$

Sustituimos:

$$I_c = (1200 - Q_c/8) \times Q_c$$

$$I_c = 1200 Q_c - Q_c^2/8$$

$$DI_c/DQ_c = 1200 - 2Q_c/8 = I_m = C_m = 500$$

$$1200 - Q_c/4 = 500$$

$$Q_c = 2800$$

$$P_c = 850$$

Repetimos para  $I_d$  y nos queda:

$$Q_d = 1500$$

$$P_d = 875$$

Ahora diferenciamos los beneficios para saber cómo sería cada escenario, en caso de exclusividad al ofrecer tan sólo uno de ellos y no ambos, lo cual incide en el monto de los egresos ya que no podrían compartirse sino en cada caso debía sustraerse la totalidad.

$$\text{Beneficios } c = 50 \times P_c \times Q_c - (200.000 + (500 \times Q_c))$$

$$\text{Beneficios } c = 50 \times 850 \times 2800 - (200.000 + (500 \times 2800))$$

$$\text{Beneficios } c = 117.400.000$$

$$\text{Beneficios } d = 50 \times 875 \times 1500 - (200.000 + (500 \times 1500))$$

$$\text{Beneficios } d = 64.675.000$$

**Conclusión:** Es buen negocio, en ambos casos. Sin embargo, al discriminar, queda claro que el segmento que constituye la mayor utilidad, asombrosamente, es el sector  $Q_c$ . Luego, en caso de tener que escoger una estrategia de precios, lo ideal sería no diferenciar.

## Sección V. Pregunta final opcional. Caso Arthur Free Lance

En primer término, es menester advertir que estamos ante un caso de MONOPOLIO, toda vez que existe un solo distribuidor de software en Venezuela que es, precisamente, la contraparte con la cual vá a negociar Arthur-Free-Lance. Dicho esto, es obligatorio hacer unas consideraciones: 1. Contrario a la creencia general, los monopolistas no pueden cobrar lo que quieran. De hecho, aún en el caso más excelso de monopolio, el de los monopolios naturales, eso es así y por ello es posible encontrar que éstos puedan quebrar, en casos extremos; 2. La fijación arbitraria del precio, en tendencia superior, puede más bien ocasionar una gran ineficiencia por parte del monopolista, toda vez que vendería menos unidades producidas; y 3. La capacidad de fijación de los precios de los monopolistas no sólo está limitada por lo antes dicho sino también por la elasticidad de la demanda de su empresa ya que el monopolista cobra un precio superior al costo marginal (en el mercado competitivo perfecto el precio es igual al costo marginal) pero la diferencia depende inversamente de la demanda. De suerte, que es admitido que la regla básica para fijar el precio es un sencillo margen sobre el costo

marginal, según Pyndick: 
$$P = \frac{CM}{1 + (1 + Ed)}$$
, advirtiendo que  $Ed$  se refiere a la elasticidad de la

demanda de la empresa y no la del mercado . Luego, es posible que el monopolista opte por precios menos cargados para que el volumen sea mayor o más cargados para que en un momento determinado se gane más produciendo menos ya que lo que le interesa es maximizar los beneficios antes que cargar el mayor precio posible y de allí que usualmente produzca menos en competencia perfecta. Por ello, el monopolista está atado al precio de reserva, es decir, la máxima disposición a pagar y de allí que siempre opere en el tramo inelástico de la curva de demanda, a sabiendas que no hay propiamente, curva de oferta. A todo evento, el convenio con Arthur Free-Lance, habida cuenta de la consideración de la elasticidad, depende de que su base de fijación sea participación en el precio o por unidades vendidas. En el caso se nos dá la información de que está atado a una participación en el precio, que es el mejor de los mundos. Luego, si quisiese algo distinto, tendría que tratarse de una demanda de la empresa muy elástica o asumir Arthur el reto de su vida: enfrentar, con una empresa propia, al monopolio con el cual negociaba.