

Análise de Estratégia de Precificação em Monopólios e Duopólios

Caro estudante,

Conforme explicado via mensagem eletrônica, esta é a atividade para a próxima aula. Sua entrega lhe dará 1 (um) ponto extra e, caso você acerte ao menos dois dos três exercícios abertos, receberá 3 (três) pontos extras adicionais. Ou seja, você pode ganhar até 4 (quatro) pontos extras!

Por isso, seja cuidadoso ao explicar suas respostas! Lembro que o código de conduta recomenda que não existam cópias de trabalhos embora a troca de ideias entre vocês seja permitida.

*Dito isto, considere a tarefa a partir da página seguinte. Leia atentamente as instruções (**entrega manuscrita, não serão aceitos documentos enviados por e-mail ou digitados**).*

Prezado consultor,

Ouvimos dizer que você estudou Ciências Econômicas em uma excelente universidade localizada na região sul do país. Pois bem, nosso gerente de estratégias empresariais está promovendo uma concorrência para a contratação dos serviços de uma consultoria e sua empresa foi sorteada para, caso queira, participar do processo. Trata-se de uma análise de três estudos que escolhemos aleatoriamente conforme orientação de um professor meio malucão de uma universidade da região sul do país.

Seu objetivo é **resolver corretamente pelo menos dois dos três estudos**. Esperamos que você escolha participar.

Estudo de Caso # 53 – Instalação de um novo parque de diversões na cidade de Pelotas, RS

Para este caso, considere que o produto é “brinquedo”. Um parque tem vários brinquedos (roda gigante, montanha russa, etc). Para todos os efeitos, estes brinquedos são considerados um bem homogêneo de forma que nosso lucro vem do quanto ganhamos vendendo ingressos para brinquedos. Nossa departamento de pesquisas estimou que a demanda inversa de brinquedos (“B”) é, em média, $P(B) = 22 - \frac{11}{3}B$, em que P é o preço, medido em R\$/brinquedo. Em outras palavras, esta é a demanda média da cidade por brinquedos de um parque de diversões. Como todo pai sabe, o custo marginal de utilizar um brinquedo em um parque é próximo de zero. Para simplificar, considere-o como tal.

Atualmente, nossos diretores encontram-se em um debate infundável: alguns acham que devemos cobrar R\$ 11,00 para cada brinquedo. Outros acham que podemos cobrar apenas R\$ 66,00 como taxa de entrada, dando uso ilimitado (durante um dia apenas, claro) aos brinquedos do parque ao pagante (ou seja, o preço de cada brinquedo é R\$ 0,00).

Nesta parte do desafio você deve: (a) desenhar corretamente as curvas de Receita Média e Receita Marginal, (b) encontrar a quantidade maximizadora de lucro na primeira proposta e (c) analisar – utilizando o mesmo diagrama desenhado no item (a) - a segunda proposta e compará-la com a primeira explicando qual delas vai nos dar o maior lucro. Convença-nos!

Estudo de Caso # 67 – Aluguel no Shopping Zelottas vai subir!

O Shopping Zelottas é o maior da cidade de Zelottas. Você é dono de uma loja de artigos esportivos instalada no Shopping Zelottas, a *Paquestudá*. Lá existe apenas uma outra loja de artigos esportivos além da sua, a *Minotauro*. Assim, tanto você como seu concorrente atendem a mesma clientela. Após a última reunião com administradores do shopping, você foi informado que se pretende aumentar o aluguel das lojas em 5% a partir do mês que vem.

Diante deste fato, analise as seguintes estratégias: (a) “aumentar os seus preços em 5% para dar conta do aumento no aluguel”; (b) “não aumentar os preços”.

Apenas uma delas é a melhor para você (ou seja: apenas uma é a economicamente correta). Consultor, explique-nos qual das duas é esta opção e explique-nos o porquê de sua análise. Convença-nos!

Estudo de Caso # 79 – Aluguel no Shopping Zelottas vai subir!

O Shopping Zelottas é o maior da cidade de Zelottas. Você é dono de uma loja de artigos esportivos instalada no Shopping Zelottas, a *Paquestudá*. Lá existe apenas uma outra loja de artigos esportivos além da sua, a *Minotauro*. Assim, tanto você como seu concorrente atendem a mesma clientela. Após a última reunião com administradores do shopping, você foi informado que se pretende aumentar o aluguel das lojas em 5% a partir do mês que vem.

Diante deste fato, analise as seguintes estratégias: (a) “aumentar os seus preços em 5% para dar conta do aumento no aluguel; (b) “não aumentar os preços”.

Apenas uma delas é a melhor para você (ou seja: é a economicamente correta). Consultor, explique-nos qual das duas é esta opção e explique-nos o porquê de sua análise.

Estudo de Caso # 96 – Precisamos estudar os impostos!

Na cidade de Belotas existem duas empresas de construção civil. A nossa e a do concorrente, com estrutura tecnológica similar (e, por isso, temos a mesma estrutura de custos). As autoridades estaduais, diante da difícil situação fiscal, estão cogitando aumentar os impostos em nosso setor. Existem

duas possibilidades: um imposto específico e um *ad valorem*. No primeiro caso, o lucro de cada firma ficaria assim: $\pi_i(q_i, q_j) = (p(Q) - (c + t))q_i$, em que Q é a soma das quantidades produzidas pelas duas firmas, “ t ” é o imposto específico, “ c ” é o custo unitário e o restante da notação, caro consultor, é óbvia. No caso do imposto *ad valorem*, o lucro de cada firma será: $\pi_i(q_i, q_j) = (1 - \tau)(p(Q) - c)q_i$. Neste segundo caso, por exemplo, um imposto de 20% deixaria o lucro das firmas assim: $\pi_i(q_i, q_j) = (1 - 0.2)(p(Q) - c)q_i$. Suponha $p(Q) = 11 - bQ$.

A competição entre nossas firmas é vista por alguns como um duopólio de Cournot. Nossa departamento de pesquisa afirma que $c = 1$ e $t = 2$ e $\tau = 0.98$, a maximização de lucro de nossa firma, sob qualquer tipo de imposto, levará ao mesmo resultado, *independente do valor de “b”*. Forneça-nos um relatório que nos convença de que isto é correto (ou não), pois precisamos orientar nossos lobistas na Assembleia Estadual.