

Clase 7 - Plan de juegos

- Más sobre sustitutos y complementos estratégicos
- Aplicación a la entrada: Ryan Air
- Ejercicio estratégico de opciones reales

Compatibilidad de sistemas y productos

- Pletina + altavoz = sistema de sonido
- Dos empresas producen pletinas y altavoces
- Primero, deciden si permitir o no la compatibilidad
 - Los productos son compatibles si ambas lo permiten
- Segundo, las firmas compiten en el precio

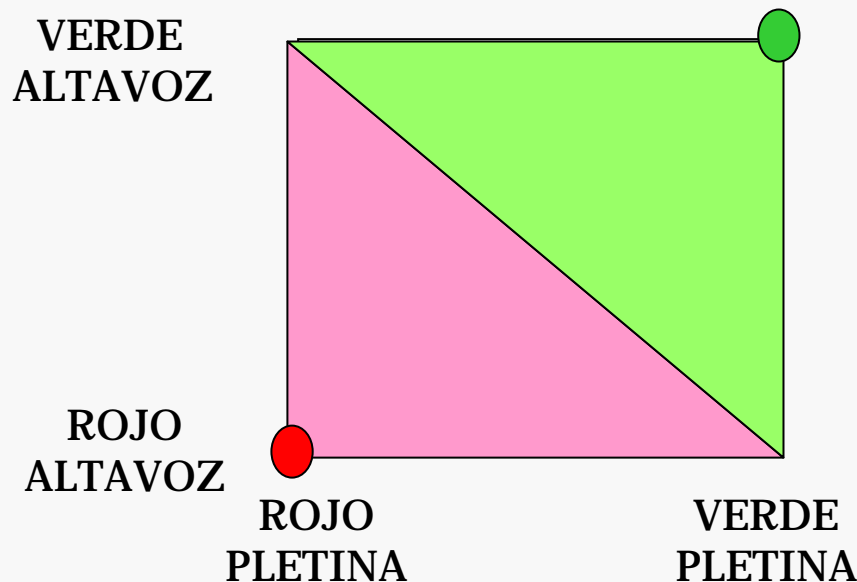
Consumidores de sistemas de sonido

- Los productos de cada empresa se describen como esquinas de un cuadrado
- Los consumidores se representan como puntos en el cuadrado
- Cada consumidor compra de la firma que tenga menor *precio + distancia*
 - “*distancia*” capta la preferencia comparativa de los productos



Competencia incompatible

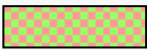
- Los consumidores de los lados verde y rosa prefieren mezclar y combinar

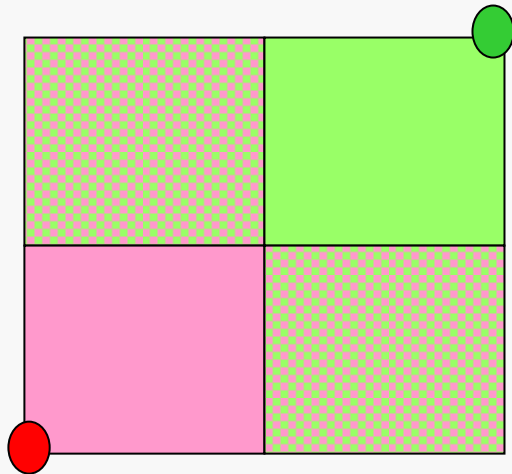



■ representa consumidores que comprarán a la firma 1


● representa los productos de la firma 1

Competencia compatible

- Los consumidores se agrupan mejor en  regiones
- Y la competencia de precios es menos intensa



 representa
consumidores que compran
ambos productos a la firma1

 representa
consumidores que compran
a la firma1 y a la firma2

Competencia compatible menos intensa

- Cuando la firma1 baja el precio del ALTAVOZ ROJO, sube la demanda de la PLETINA VERDE
 - tiende a hacer que VERDE *suba* su precio
- Bajo la incompatibilidad, bajar el precio del ALTAVOZ ROJO *baja* la demanda de la PLETINA VERDE
- Las firmas parecen tener un **interés común en la compatibilidad**



Incompatibilidad y salida

- El debate previo asumió implícitamente empresas afianzadas
- Si la firma 1 desea sacar a la 2 del mercado (o disuadir la entrada), la compatibilidad no es un buen método ya que aumenta los pagos de ambas

Estrategias para inducir la salida en juegos competitivos

Más le hace
más duro

Más le hace
más blando

Complementos
estratégicos

Perrazo

más inversión le hace
más agresivo y perjudica
a otro jugador

Hambriento

menos inversión le hace
más agresivo y perjudica
a otro jugador

Sustitutos
estratégicos

Perrazo

más inversión le hace
más agresivo y perjudica
a otro jugador

Hambriento

menos inversión le hace
más agresivo y perjudica
a otro jugador

Juegos de dependencia

- Las conclusiones de los juegos competitivos se aplican a los de dependencia, excepto “flipped”
 - para inducir la *entrada*, haga todo lo que le convierta en más agresivo



Entrada

*“Los sabios vencen antes de luchar,
mientras que los ignorantes luchan para ganar”*

-Zhuge Liang, estratega militar jefe,
Shu Kingdom, 200 DC

Opciones verdaderas

- Entrar en un nuevo mercado
 - Opción de entrar más tarde
- Inversión en proyectos grandes y arriesgados
 - Opción de retrasar y parar
- Nuevas tecnologías: opción multietapa
 - I+D → patente → prueba → piloto →

Aparcamientos

- Posee usted un aparcamiento en la ciudad no rentable y poco explotado
- Los ingresos derivados de estacionar serían más que suficientes para cubrir los costes de construir un garaje de varias plantas
- Construir un garaje es tarea fácil, ¿no?

Historia de dos aparcamientos

- Otro aparcamiento poco desarrollado se sitúa al lado del suyo
- La presencia de este otro aparcamiento, ¿le hace tener más o menos deseos de construir un edificio de oficinas en su terreno?

Incentivos estratégicos para ejercer opciones reales

- Efecto de actuar primero que ya vimos antes
→ Interesa actuar primero exáctamente cuando:
 - las inversiones sean sustitutos estratégicos 0
 - las inversiones sean complementos estratégicos y las curvas de reacción tengan una pendiente > 1
- Beneficio informativo de observar la inversión de otros → Interesa actuar el último
 - la *decisión de otros* de invertir es una “buena noticia” acerca de su información
 - el que actúa 1º sufre la *Maldición del ganador* (clase 9)
 - el *resultado* de la inversión es también informativo

Cascadas de ejercicio

- Cuando otros ejercitan una opción se revela información *positiva*
- Además:
 - más *información* → menos valor de opción → ejercicio de otros más probable
- Da lugar a cascadas en las que muchas firmas siguen al que ejerció primero
 - Ejemplo: "Miracle on Sixth Avenue"

Resumen

- **Al examinar la entrada en un mercado:**
 - anticipe y controle el incentivo de las firmas establecidas de tomar represalias
 - piense en cómo su entrada puede cambiar la decisión de los seguidores sobre si entrar o no o sobre cómo entrar ellos mismos

Próximo juego en clase

- Prepare el juego de la "Negociación airada" para la próxima clase
 - Consulte fotocopia