



ECONOMIA INDUSTRIAL E DA EMPRESA

Ano Letivo de 2018/2019 – 2º semestre

Exame Final/Época Normal – 18/06/2019

Duração: **Grupo A** – 25 minutos; **Grupos B e C** – 1 hora e 45 minutos.

Nome:

Nº de processo:

Turma:

Grupo A

Assinale com **X** a resposta certa em cada uma das perguntas 1 a 5, usando o quadro abaixo. A cotação deste grupo apura-se da seguinte forma: cada resposta certa – soma **0,5** valores; cada resposta errada – desconta 0,125 valores; se não responder, não soma nem desconta valores; a cotação mínima deste grupo é de zero valores.

	1	2	3	4	5
a)	a)	a)	a)	a)	a)
b)	b)	b)	b)	b)	b)
c)	c)	c)	c)	c)	c)
d)	d)	d)	d)	d)	d)
e)	e)	e)	e)	e)	e)

1. Diga qual das seguintes afirmações é verdadeira:

- a) O facto de os consumidores terem hábitos de consumo não pode criar barreiras à entrada numa indústria.
- b) O facto de os consumidores serem avessos ao risco pode contribuir para criar barreiras à entrada numa indústria.**
- c) Uma barreira à entrada numa indústria é qualquer facto que permite às empresas nela instaladas terem lucros anormais no curto prazo.
- d) A penetração de novas empresas num mercado onde as empresas instaladas beneficiam da preferência dos consumidores pode ser feita através de maiores despesas em publicidade por unidade produzida, mas não através de preços mais baixos.
- e) Os consumidores beneficiam da existência de barreiras à entrada.

2. No âmbito da regulação de monopólios, o Estado pode conceder o exclusivo do direito de operar num dado sector a uma empresa. Uma das formas de seleccionar essa empresa é a realização de um leilão. Neste contexto, diga qual das seguintes afirmações é verdadeira:

- a) No leilão simples, as empresas definem as condições mínimas de qualidade em que irão produzir o bem ou prestar o serviço e oferecem um valor pelo exclusivo de operarem nesse mercado. O Estado selecciona a empresa que oferecer um valor maior.
- b) No leilão modificado, as empresas definem as condições mínimas de qualidade em que irão produzir o bem ou prestar o serviço e o Estado compara essas condições, escolhendo a empresa que, no seu entender, oferece as melhores condições.

- c) No leilão modificado, as empresas definem as condições mínimas de qualidade em que irão produzir o bem ou prestar o serviço, assim como o preço a que irão vender o bem ou prestar o serviço. O Estado seleciona a empresa que propuser um preço mais baixo para vender o bem ou prestar o serviço.
- d) **No leilão simples, o Estado define as condições mínimas de qualidade com que o bem terá de ser produzido ou o serviço prestado e as empresas oferecem um valor pelo exclusivo de operarem nesse mercado, com essas condições. O Estado seleciona a empresa que oferecer um valor maior.**
- e) Nenhuma das restantes afirmações é verdadeira.

3. Ao diversificar-se, uma empresa tende a pagar menos impostos, porque:

- a) **Com a diversificação diminui a variabilidade do rendimento, o que lhe permite endividar-se mais, pagando mais juros do que dividendos.**
- b) Com a diversificação diminui a variabilidade do rendimento, o que lhe permite atrair mais capitais próprios (acionistas), pagando mais dividendos e menos juros.
- c) Com a diversificação diminui a variabilidade do rendimento, o que lhe permite endividar-se mais, pagando menos juros do que dividendos.
- d) Com a diversificação diminui a variabilidade do rendimento, o que lhe permite atrair mais capitais próprios (acionistas), pagando menos dividendos e mais juros.
- e) Com a diversificação aumenta a variabilidade do rendimento, o que lhe permite endividar-se mais, pagando mais juros do que dividendos.

4. Diga qual das seguintes afirmações é verdadeira:

- a) Em média, uma empresa-mãe tem de pagar menos a um seu gestor do que a um empresário de uma loja de *franchising* (porque este está sujeito ao risco, enquanto que aquele é um assalariado). Por essa razão, o lucro da empresa-mãe é, normalmente, maior quando recorre a gestores próprios do que quando recorre a empresários em *franchising*.
- b) A imposição, por empresas industriais aos seus revendedores, de preços mínimos de revenda ao público – uma restrição vertical – não pode facilitar a cartelização de preços.
- c) As empresas não recorrem à integração vertical para reduzir os seus impostos.
- d) A publicidade não pode ser a origem de barreiras à entrada numa indústria.
- e) **Quando não estão sujeitos a restrições verticais por parte das empresas industriais, os distribuidores têm a tentação de andar “à boleia” na publicidade uns dos outros.**

5. Para uma empresa poder fazer discriminação de preços, tem de reunir as seguintes condições:

- a) Ter poder de mercado, ter conhecimento da disponibilidade a pagar dos vários consumidores ou grupos de consumidores e ter a possibilidade de diferenciar o produto.
- b) Ter conhecimento da disponibilidade a pagar dos vários consumidores ou grupos de consumidores, ter a possibilidade de diferenciar o produto e conseguir evitar a revenda do produto dos consumidores que pagam menos para os consumidores que pagam mais.
- c) Ter a possibilidade de diferenciar o produto, conseguir evitar a revenda do produto dos consumidores que pagam menos para os consumidores que pagam mais e ter poder de mercado.
- d) **Conseguir evitar a revenda do produto dos consumidores que pagam menos para os consumidores que pagam mais, ter poder de mercado e ter conhecimento da disponibilidade a pagar dos vários consumidores ou grupos de consumidores.**
- e) Ter poder de mercado e ter conhecimento da disponibilidade a pagar dos vários consumidores ou grupos de consumidores.



LICENCIATURA EM ECONOMIA

ECONOMIA INDUSTRIAL E DA EMPRESA

Ano Letivo de 2018/2019 – 2º semestre

Exame Final/Época Normal – 18/06/2019

Duração: Grupo A: 25 minutos; Grupos B e C: 1 hora e 45 minutos.

Grupo B

(2,0) **B1.a)** No contexto de um mercado de oligopólio com barreiras à entrada, em que condições é que existem barreiras psicológicas à entrada? Fundamente a sua resposta, recorrendo, caso ache necessário, a uma análise gráfica.

RESOLUÇÃO

B1.a) Ver os slides 237-250 do PowerPoint “ECIE_Parte A-2018-2019”, sendo que a resposta específica à pergunta encontra-se nos slides 249 e 250 (existem barreiras psicológicas à entrada quando a empresa entrante está pessimista, pois ela decide não entrar, não pelo facto de o preço efetivo lhe trazer prejuízos, mas porque pensa que, depois de entrar, o preço descera para um nível tal que lhe causará prejuízos).

(2,5) **B1.b)** No âmbito dos mercados de oligopólio, uma conhecida barreira à entrada é a ausência de espaço (mercado) para novas empresas. Suportando a sua resposta numa análise gráfica, explique em que consiste esta barreira à entrada.

RESOLUÇÃO

B1.b) Ver os slides 282-288 do PowerPoint “ECIE_Parte A-2018-2019”.

B2) Considere um cartel internacional, formado por três países e com quotas iguais, que vende lítio em Bolsas internacionais de matérias-primas, fixando a quantidade (em vez de venderem o bem aos utilizadores, fixando um preço).

Os custos variáveis unitários são nulos e os custos fixos de cada país são iguais a 0,5 milhões de euros. A capacidade produtiva de cada país é de 1,2 milhões de unidades. Os países acordaram um “preço gatilho” igual a 2,0 euros.

Num primeiro momento, a curva da procura de mercado é dada por $P=5-Q^d$ (onde Q^d é a quantidade procurada do produto, medida em milhões de unidades, e P é o preço de cada unidade do produto, medido em euros).

(1,0) **a)** Determine a quantidade conjunta que o cartel venderá na Bolsa e o preço de mercado resultante.

(1,0) **b)** Quanto venderá cada país e qual o seu lucro?

c) Suponha que, num segundo momento, a procura de mercado passa a ser dada por $P=4-Q^d$, mas as empresas não observam esta variação.

(1,0) **ci)** Admitindo que, por não observarem a variação da procura de mercado, as empresas mantêm as quotas de mercado já estabelecidas, determine o novo preço de equilíbrio.

(1,5) **cii)** Observando o preço de mercado calculado em i), como irão reagir as empresas do cartel? Determine o novo equilíbrio em preços e quantidades e lucros de cada empresa.

(1,0) **d)** Admitindo que a razão para a descida do preço de mercado para um nível inferior ao do “preço gatilho” pode dever-se à diminuição fortuita da procura e não a *cheating* - ou seja, a ultrapassagem das quotas previamente estabelecidas pelas empresas -, considera adequada a destruição definitiva do cartel? Justifique e apresente uma solução.

RESOLUÇÃO

a) $Q_d=5-P$; $CF_i=0,5$

Lucro total = $P \cdot Q_d - CF = P \cdot (5-P) - CF = 5P - P^2 - CF$

Max. Lucro: $\frac{dLucro}{dP} = (5P - P^2 - CF)' = 0 \leftrightarrow 5 - 2P = 0$; $P = 2,5 \text{ €}$; $\rightarrow Q_d = 2,5$ milhões

b) Cada país venderá 0,83(3) milhões de unidades (2,5 milhões / 3).

Lucro_i = $RT_i - CF_i = 0,83 \text{ milhões unidades} \times 2,5 \text{ €} - 0,5 \text{ M€} = 2,075 \text{ M€} - 0,5 \text{ M€} = 1,575 \text{ M€}$

c i) Com $Q_d=4-P$, mas admitindo que as empresas não observam a diminuição da procura (ΔQ_d), a quantidade mantém-se em 2,5 milhões. O novo preço é dado por $2,5=4-P \Leftrightarrow P=1,5$.

c ii) Ao reconhecerem o novo preço de mercado ($p=1,5$) menor do que o “preço gatilho” ($=2,0$ Euros), cada país vai abandonar a quota e vender no limite da sua capacidade ($=1,2$ milhões de unidades). A oferta aumenta de 2,5 para 3,6 milhões ($3 \times 1,2$). Assim, o preço de mercado cairá para: $3,6=4-P \Leftrightarrow P=4-3,6 = 0,4$.

Lucro_i = $RT_i - CF_i = 1,2 \text{ milhões unidades} \times 0,4 \text{ €} - 0,5 \text{ M€} = 0,48 \text{ M€} - 0,5 \text{ M€} = -0,02 \text{ M€}$

d) Há, efetivamente, o risco da redução do preço de mercado abaixo do “preço gatilho” resultar, não da ultrapassagem da quota de uma ou mais empresas, mas da redução fortuita da procura. Assim, a solução deve passar por acordar um abandono apenas temporário das quotas (em vez de definitivo). Continuará a haver punição e, portanto, dissuasão da ultrapassagem das quotas, mas não se destrói definitivamente o cartel.

Grupo C

(2,0) **C1)** Comente a seguinte afirmação: «As empresas diversificam as suas atividades por diferentes sectores, para reduzir o seu risco e o risco dos seus acionistas».

RESOLUÇÃO

C1) Ver os slides 208-213 do PowerPoint “ECIE_Parte B-2018-2019”, discutindo os aspetos a favor e contra a afirmação efetuada.

C2) O mercado da música pop da EIEIândia é dominado por uma única produtora com uma estrutura totalmente verticalizada.

A empresa apresenta a seguinte função de custos totais (CT): $CT = 20Q + 12$, onde Q representa as quantidades vendidas. A curva da procura de mercado é dada por $p = 100 - Q_d/2$, onde p representa o preço unitário da cada canção pop e Q_d a quantidade procurada de canções.

(1,5) **a)** Nestas condições, determine a quantidade, o preço e o lucro de equilíbrio de mercado.

(2,0) **b)** Suponha que a empresa referida está interessada em contratualizar a distribuição dos seus produtos através de operadores independentes, confiando na sua maior aproximação aos mercados e gostos dos consumidores. Mostre que, neste contexto, em termos de bem-estar, esta solução é desvantajosa face à solução de a), quer para as empresas, quer para os consumidores.

(2,0) **c)** Para obviar aos problemas identificados em b), a empresa verticalizada decide estabelecer restrições verticais dirigidas às distribuidoras independentes. O que são restrições verticais? Identifique três exemplos de possíveis restrições verticais a aplicar neste caso e explique os seus fundamentos.

RESOLUÇÃO

$$a) CT = 20Q + 12$$

$$R_{mg} = C_{mg}$$

$$RT = PQ = (100 - Q/2)Q = 100Q - Q^2/2$$

$$R_{mg} = 100 - Q$$

$$C_{mg} = 20$$

$$100 - Q = 20; Q = 80$$

$$P = 100 - 80/2 = 60$$

$$Q^* = 80; p^* = 60$$

$$\Pi = RT - CT = 60 \times 80 - (20 \times 80 + 12) = 3188$$

$$\text{Lucro} = 3188$$

$$\text{b) } Q' = Q_M / 2; Q' = 80 / 2 = 40 \quad Q' = 40$$

$$P' = 100 - 40/2 = 80; p' = 80$$

Curva da Procura $P = 100 - Q/2$

interceptos:

p	Q
100	0
0	200

$$\Pi' (\text{LUCRO DO "DISTRIBUIDOR"}) = (80-60) \times 40 = 800$$

$\Pi/2 =$ Lucro da empresa verticalizada após introdução dos distribuidores independentes $= 3188/2 = 1594$ (ou 1588 se considerarmos que gasta integralmente os custos fixos)

Então, $\Pi/2 + \Pi' < \Pi$ ($1594 + 800 < 3188$) ou seja, o lucro agregado dos distribuidores e o lucro do monopolista (agora só metade) é inferior ao lucro da empresa monopolista verticalizada quando funcionava sem distribuição independente. Nestas condições verificamos que, em termos de bem-estar, na ótica das empresas, a nova situação apresenta desvantagem.

Mas também na ótica dos consumidores esta situação apresenta-se como inferior:

O excedente do consumidor na situação inicial era $[(100 - 60) \times 80]/2 = 1600$ e após introdução da distribuição independente ficava $[(100 - 80) \times 40]/2 = 400$.

Esta situação é o resultado do "duplo markup".

c) Para obviar aos problemas referidos em b) , introduzir restrições verticais:

- Fixar preço de venda às distribuidoras igual ao preço ótimo na perspetiva do monopolista, ou seja $p = 60$
- Fixar quantidade ótima a vender pelas distribuidoras igual à quantidade ótima na perspetiva do monopolista, ou seja $Q = 80$
- Estabelecer uma tarifa em duas partes com preço de base igual aos custos variáveis unitários, isto é, $p = 20$, e permitir que a segunda parte resulte da concorrência entre distribuidoras com a perspetiva de que o preço final se aproxime do preço ótimo ($p = 60$).

Ver slides da parte B: 235 e 249 até 265, em especial 262 – 265.