



PRACTICA IV

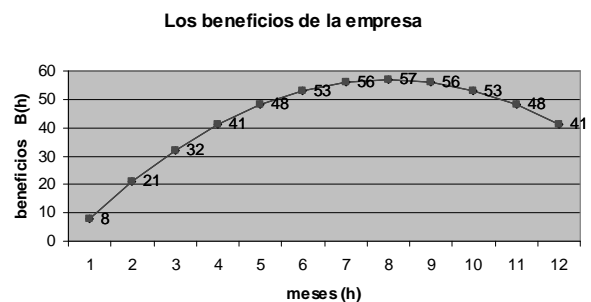
Tema III “Los Limites de la Organizacion”

I. Una empresa se plantea lanzar un nuevo producto al mercado. Si es capaz de tenerlo listo en un período de tiempo h (donde $h = 0, 1, 2, \dots$ representa el número de meses), el producto le reportaría unos ingresos de $160 - h^2$ si $0 \leq h \leq 12$ y no generaría ningún beneficio si $h > 12$. Para acometer este proyecto la empresa cuenta con tres divisiones altamente eficientes en sus procesos productivos. La función de costes de cada división depende negativamente del tiempo de realización del proyecto (cuanto más rápido se preparen las divisiones, menos depurados estarán los diseños y procesos, menores conocimientos habrán sido adquiridos por los empleados, etc.), siendo respectivamente: división A, $5(10 - h)$; división B, $7(11 - h)$; división C, $4(10 - h)$.

1a. ¿Cuál es la fecha óptima h^* de lanzamiento del producto (es decir la que hace máxima la diferencia entre los ingresos debidos a la introducción de este novedoso producto y la suma de los costes de todas las divisiones)?

- $Max B(h) = \{ I(h) - (C_A(h) + C_B(h) + C_C(h)) = 160 - h^2 - (50 - 5h + 77 - 7h + 40 - 4h) = 160 - h^2 - 167 + 16h = -h^2 + 16h - 7$
- Cpo. $-2h + 16 = 0;$
- $h^* = 8$

1a. ¿Cuál es la fecha óptima h^* de lanzamiento del producto (es decir la que hace máxima la diferencia entre los ingresos debidos a la introducción de este novedoso producto y la suma de los costes de todas las divisiones)?



1b. ¿Qué ocurriría con los beneficios de la empresa si el lanzamiento se produjera 1 mes antes de la fecha óptima? ¿1 mes más tarde?

- $h = 7$ $B(h)=56$
- $h = 9$ $B(h)=56$

1c. ¿Cuál sería el beneficio de la empresa si la división B estuviera lista 1 mes antes de la fecha óptima y las demás divisiones estuvieran listas en la fecha óptima? ¿y si lo estuviera 1 mes después de la fecha óptima y las demás divisiones estuvieran listas en la fecha óptima?

- $I(8)=96$; $C_A(8)= 10$, $C_B(7)= 28$, $C_C(8)= 8$
 $B= 96-10-8-28 = 50$ (menos comparando con 57)
- $I(9)=79$ (la fecha no es óptima!); $C_A(8)=10$,
 $C_B(9)= 14$ (div B no estaba lista!), $C_C(8)= 8$
 $B= 79-10-14-8 = 47$ (menos comparando con 57)

1d. ¿Qué características tiene el problema de coordinación descrito en esta pregunta?

- Problemas de sincronización
- Un tipo de problema de coordinación con atributos de diseño es el problema de sincronizar distintas partes de la organización para que lleven a cabo ciertas tareas de forma simultánea.
- Ej: una empresa quiere lanzar un nuevo producto al mercado y que, para ello, distintos departamentos tienen que tener listos los componentes del producto que fabrican.

2. ¿Una empresa constructora está considerando la posibilidad de contratar los servicios de un gabinete jurídico para la tramitación de los distintos contenciosos en los que se vea implicada la compañía. Las posibilidades que se ofrecen son: (a) contratar con diferentes despachos de abogados con carácter esporádico, en función de la naturaleza de los casos; (b) suscribir un contrato de asesoramiento a largo plazo con un sólo despacho, y (c) crear un servicio interno de asesoramiento jurídico. Justifique, a partir de los conocimientos adquiridos sobre el tema de los costes de transacción, qué solución será la más adecuada.

2a. (a) contratar con diferentes despachos de abogados con carácter esporádico, en función de la naturaleza de los casos;

- *Si la constructora decide contratar con diferentes despachos de abogados (a), dada la naturaleza de las transacciones (trámite de fianzas, seguridad social, demandas laborales, demandas por incumplimiento de obra), cada vez que se enfrentaran a un caso tendrían que buscar un despacho adecuado a cada situación. Esto origina que haya altos costes de información y altos costes de control y seguimiento, por lo que los costes de transacción serían elevados.*

2b. (b) suscribir un contrato de asesoramiento a largo plazo con un sólo despacho,

- *Si la constructora suscribe un contrato de asesoramiento a largo plazo con un solo despacho (b), existen costes de transacción al inicio de la negociación, sin embargo existe la posibilidad de quedar retenidos ya que tendría una gran dependencia de un solo agente.*

2c. (c) crear un servicio interno de asesoramiento jurídico. Justifique, a partir de los conocimientos adquiridos sobre el tema de los costes de transacción, qué solución será la más adecuada.

- *Si la empresa decidiera crear un servicio interno de asesoramiento jurídico (c) los costes de transacción se disminuyen considerablemente, pero puede haber deficiencias en la formación y los costes de organización se incrementarían.*
- *Desde el punto de vista de costes de transacción la mejor opción sería la (c).*

3. ¿A qué se dedica la empresa Ebay? ¿Por qué cree que el tamaño puede ser importante para la actividad que realiza Ebay? ¿Cuáles son los principales costes de transacción? ¿Cómo se diferencian de los de un mercado tradicional? ¿Cómo soluciona Ebay los problemas de oportunismo entre compradores y vendedores?

3.

¿A qué se dedica la empresa Ebay?

- Comunidad Online de comercio entre personas en Internet
- Se juntan compradores y vendedores
- Compradores subastan (bid) por artículos (items)
- Los artículos están arreglados por temas

¿Por qué cree que el tamaño puede ser importante para la actividad que realiza Ebay?

- Da confianza para las partes
- La más grande red de oferentes y compradores
- Efectos de red: muchos usuarios: importante barrera de entrada

3.

¿Cuáles son los principales costes de transacción?

- Cuota de inscripción: 30 cents y 3.30 dollar (dependiendo de la subasta original del vendedor)
- Cobran entre el 1.25% y 5% del precio final
- El vendedor debe comparar el precio de su oferta para ser competitivo con otros productos semejantes
- El comprador debe ajustar su oferta (actualización) en caso de que exista una mejor oferta de una otra persona o empresa
- Hay información asimétrica (calidad, no pagos)

3.

¿Cómo se diferencian de los de un mercado tradicional?

- Facilitación del comercio
- Globalización del comercio
- Subasta, actualización
- Da más tiempo para los licitadores (comparando con rastro (flea market))

¿Cómo soluciona Ebay los problemas de oportunismo entre compradores y vendedores?

- La fuente de la ventaja competitiva es la reputación de la empresa
- Y también de las dos partes: si alguien ofrece muchas veces (usando su propio nombre) y mantiene buena reputación, el vendedor puede exigir/cobrar más precio sobre sus productos
- Los compradores están convencidos de que reciben el producto y los vendedores también están convencidos de que el pago está correcto (permitido por el sistema de pago online -Paypal-)

Definiciones

Rentas y cuasi-rentas

- Rentas. Son los ingresos que un individuo o empresa obtiene por encima de los ingresos mínimos que le convencerían para entrar en una determinada industria o relación entre empresas.
- Cuasi-rentas. Son los ingresos que un individuo o empresa obtiene por encima de los ingresos mínimos necesarios para convencerle de que permanezca en una industria o relación entre empresas.

Diferencia entre rentas y cuasi-rentas:

- Rentas definidas con respecto a la decisión de entrar en un mercado o una relación
- Cuasi-rentas definidas con respecto a la decisión de salir de una industria o relación.
- ¿Cuál es la diferencia?
 - Costes de entrada que no pueden ser recuperados al salir
 - Inversiones específicas

4.

- Unidades a producir: 5000 uds. de frenos
- Precio por unidad: 210 €
- Maquinaria específica: 120 000€ (vida útil: 1 año)
- Repuestos: 105 000€ (se pueden revender a otros usuarios)
- Materiales: 110 000€
- Mano de obra: 200 000€

4a. ¿Cuál es la renta esperada por el proveedor? ¿Firmará el contrato?

la renta esperada sería:

- *Número de unidades a producir*precio-(maquinaria, repuestos, materiales y mano de obra) – (diferencia del ingreso y costes de la inversión alternativa)*
- $210*5000 - (120000 + 105000 + 110000 + 200000) - (180*5000 - (100000 + 80000 + 90000 + 200000)) = 85000$
- *Dado que la renta esperada es positiva el proveedor firmará el contrato.*

4b. ¿Qué activos son “específicos” y cuáles no?

Específicos: maquinaria

No específicos: repuestos, mano de obra, materiales (existe mercado alternativo para ellos o se podría dedicar a la producción de otro tipo de componentes)

4c. ¿Puede darse un problema de retención? ¿Por qué? ¿Cómo afectaría su respuesta a la respuesta al apartado a)?

El fabricante podría decidir no otorgarle el contrato al proveedor cuando la maquinaria, y otros gastos ya hubieran sido incurridos. Podría ponerle un precio tal que se quedara con todo su excedente.

En lugar de ofrecer 210 euros, la empresa fabricante solo ofrece un menor precio por unidad (si el precio es 190€, que es solo una reducción del 9.5%, la renta sería igual a -15 000€)

4d. ¿Qué son las cuasi-rentas?

Si suponemos que la maquinaria es específica, entonces la cuasi-renta sería:

Caso 1 (hay tiempo suficiente para la otra inversión):

$$(210 \times 5000 - 110000 - 200000 - 105000) - (180 \times 5000 - 100000 - 80000 - 90000 - 200000) = 205000$$

Caso 2 (en este año no habrá tiempo para realizar la otra inversión):

$$(210 \times 5000 - 110000 - 200000 - 105000) - (0) = 635000$$

El parte último refiere a los repuestos

5. Las empresas pequeñas tienen una mayor probabilidad de subcontratar la producción de factores de producción que las empresas más grandes. ¿Por qué?

- Las empresas pequeñas tienen una mayor probabilidad de subcontratar la producción de factores de producción (por ejemplo: las materias primas) porque **son incapaces de realizar economías de escala** dentro de sus organizaciones
- Integración vertical les dejaría no competitivos