**Preguntas**

1. Falso. Es difícil hacer experimentos, pero sí es posible establecer contra-factuales.
2. Si no hubiera libre entrada de firmas, la/las existentes podrían reducir cantidades (pérdida de eficiencia) para aumentar los precios. La idea central es que si no hay libre entrada (existen barreras a la entrada) entonces las firmas incumbentes tienen poder de mercado, enfrentan demandas residuales con pendiente negativa.
3. No deben confundirse beneficios económicos con beneficios contables. Que los beneficios económicos sean nulos implica que se está cubriendo el costo de oportunidad del capital, por lo que los beneficios contables son necesariamente positivos.
4. La verdadera cuestión está en encontrar el tipo adecuado de regulación según cada situación (mercado).
5. Existen dos formas de lograr una discriminación de precios de primer orden (personalized pricing). En ambos casos debe poder resolverse el problema de arbitraje, y el problema de identificación:
   1. La primera es con tarifas en dos partes. El monopolista fija el precio igual al costo marginal (alcanza niveles de eficiencia productiva), pero cobra un entry fee igual al consumer surplus que se genera. Dicho excedente es máximo dado que la solución es Pareto eficiente.
   2. La otra opción es block pricing. La idea aquí es que el monopolista vende paquetes de la forma: “entrada más X nivel de consumo por Y unidades monetarias”. El monopolista hace el siguiente razonamiento:
      1. Calcula la cantidad que cada grupo consumiría si P=CMg (cantidad de eficiencia). Esta es la cantidad de producto que se incluirá en el bloque.
      2. Fija el precio de cada consumidor igual a su willingness to pay at the corresponding quantity level.
6. Incorrecto. Necesitamos el concepto de Equilibrio de Nash porque estamos en una situación donde existe comportamiento estratégico por parte de los actores. El hecho de que se alcance una situación donde no hay pérdida de eficiencia es un resultado endógeno al modelo.
7. Una mejora de Pareto es una situación en la cual un agente mejora su situación, sin empeorar la de otros agentes. Un Óptimo de Pareto es un equilibrio donde no son posibles mejoras paretianas. Un óptimo de Pareto implica que se produce al máximo de eficiencia. Pero esto no implica que haya competencia entre productores. Es decir, el óptimo paretiano solo tiene en cuenta consideraciones de eficiencia. Esto puede complicar la tarea del regulador dado que los agentes reaccionan a su accionar y modifican sus decisiones.
8. La diferenciación es horizontal cuando no hay acuerdo respecto de qué producto es mejor (ejemplo: Pepsi y Coca Cola). La diferenciación es vertical cuando sí hay acuerdo en cuál es mejor (ejemplo: un auto sin frenos ABS versus, el mismo auto pero con frenos ABS).
9. Falso. La empresa racional-maximizadora de beneficios siempre iguala Costo Marginal al Ingreso Marginal. En este sentido, la diferencia entre competencia perfecta y monopolio radica en que la empresa competitiva es tomadora de precios, por lo que , mientras que el monopolista fija precios por encima de su costo marginal.