

Economía I

Magistral 12

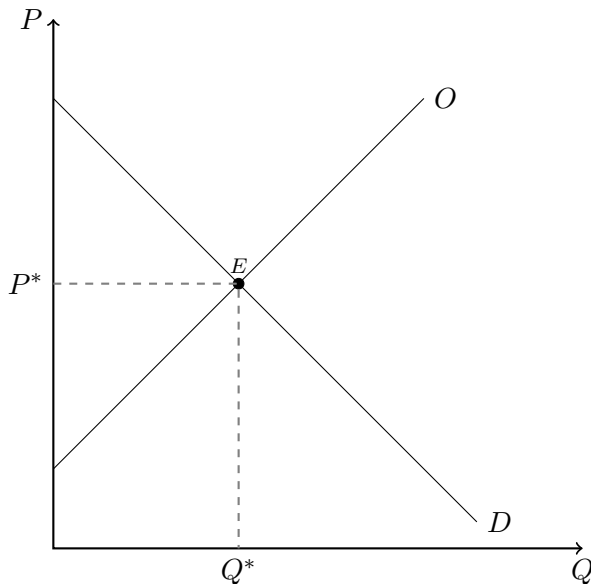
Competencia perfecta

Victoria Rosino

Universidad de San Andrés



¿Se acuerdan del equilibrio de mercado?



Equilibrio

- En el precio de equilibrio, la cantidad ofrecida se iguala a la cantidad demandada y el mercado se **vacía**.
- En el equilibrio, el excedente del consumidor y del productor es máximo y se producen todas las transacciones en las cuales la valoración por el bien es mayor que el costo de producirlo.
- Otros precios no son un equilibrio de Nash y tampoco son Pareto eficiente.
 - ▶ Si $P > P^*$, entonces habría exceso de oferta.
 - ▶ Si $P < P^*$, entonces habría exceso de demanda.
 - ▶ Se asume que los productos son idénticos, por lo que los compradores estarían dispuestos a comprar a cualquier vendedor.

Tipos de mercado

¿Qué tipos de mercados vamos a estudiar?

- 1 Competencia perfecta: Gran cantidad de compradores y vendedores. Productos **homogéneos**.
- 2 Competencia Monopolística: Hay muchos compradores y vendedores que se caracterizan por ofrecer productos **heterogéneos**, es decir, de diferente calidad o características.
- 3 Oligopolio: Muchos compradores pero pocos vendedores.
- 4 Monopolio: Muchos compradores pero un solo productor.

Competencia y empresas tomadoras de precios

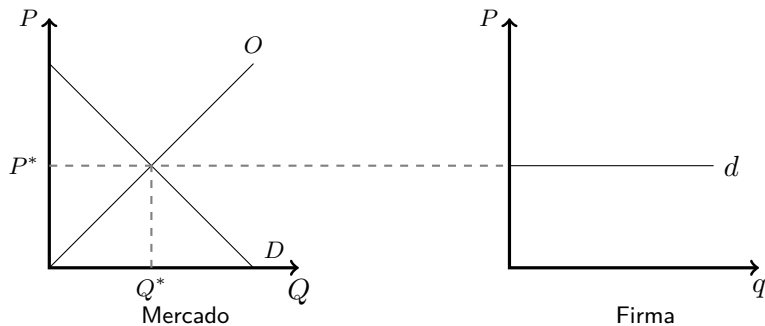
- ¿Cuándo tenemos un mercado competitivo?
 - 1 Muchos compradores y vendedores no diferenciados que actúan en forma independiente.
 - 2 El precio viene determinado por el mercado.
 - 3 Productos ofrecidos básicamente idénticos.
 - 4 Información perfecta de los consumidores y las empresas.
 - 5 Las firmas entran o salen del mercado libremente.
- En un mercado competitivo las firmas y los consumidores son tomadores de precios.
 - Para la firma esto quiere decir que el precio de mercado es igual al ingreso marginal

$$p = IMg = IMe$$

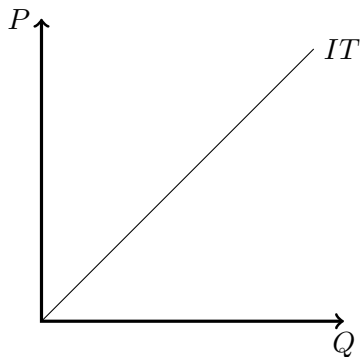
Precios determinados por el mercado

- Las firmas son tomadoras de precios, eso quiere decir que no pueden:
 - Influir en el precio de mercado.
 - Beneficiarse de la elección de un precio diferente del precio de mercado.
- La curva de demanda de estas firmas se vuelve plana.

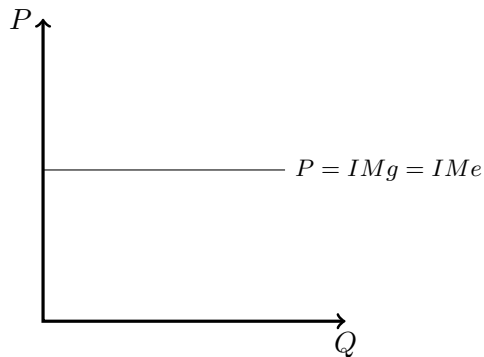
La empresa **elige cantidad**, no precio



¿Qué pasa en la empresa?

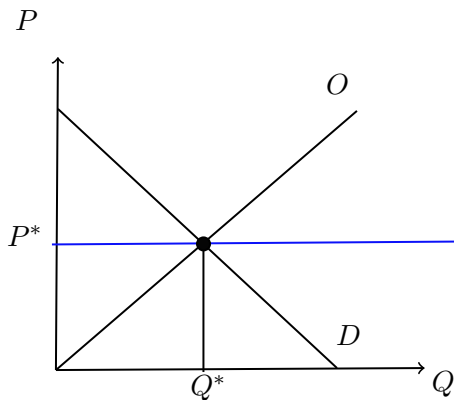


Ingreso total

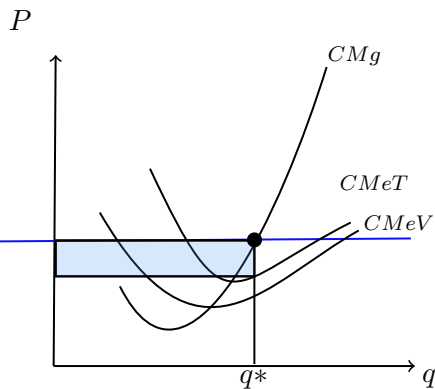


Ingreso marginal y medio

¿Qué pasa en la empresa?

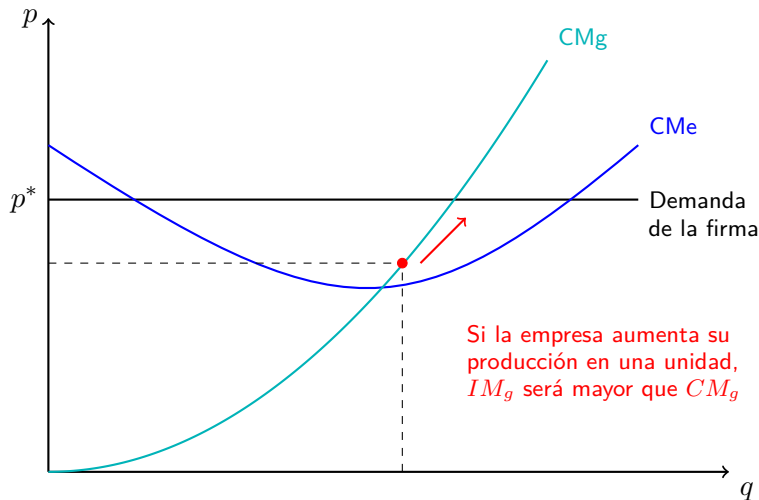


Mercado

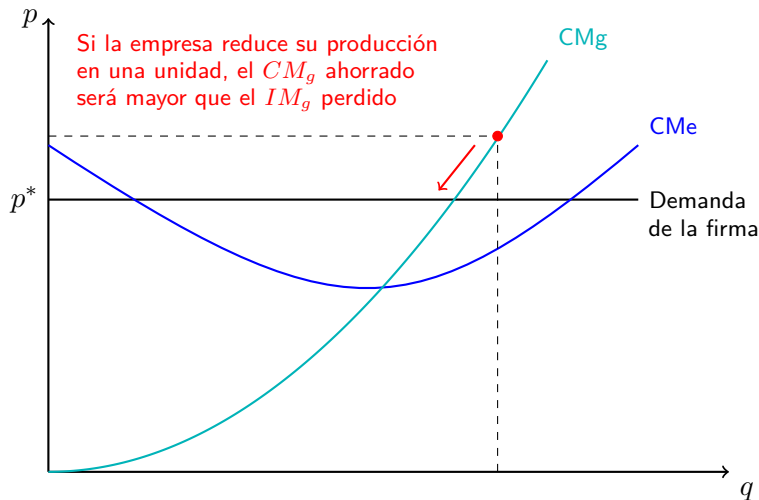


Firma

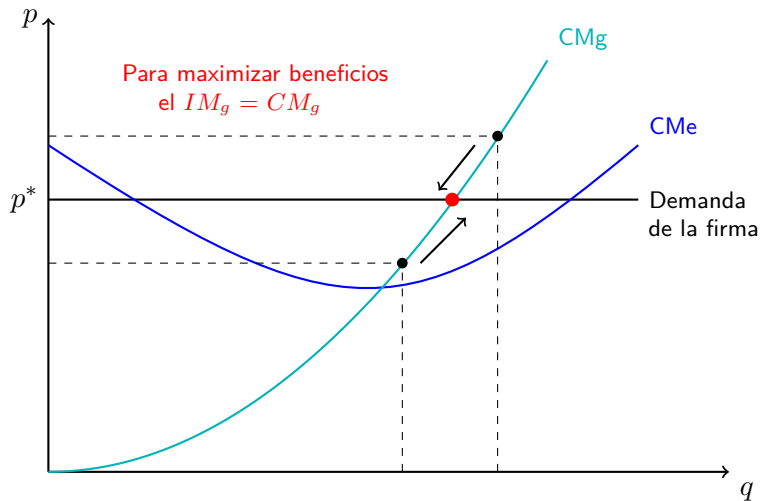
¿Qué pasa si el precio es **mayor** que el costo marginal?



¿Qué pasa si el precio es **menor** que el costo marginal?



La empresa maximiza beneficios, ¿cómo?



Veamos un ejemplo

- Supongamos que una empresa enfrenta un precio: $P = \$6$

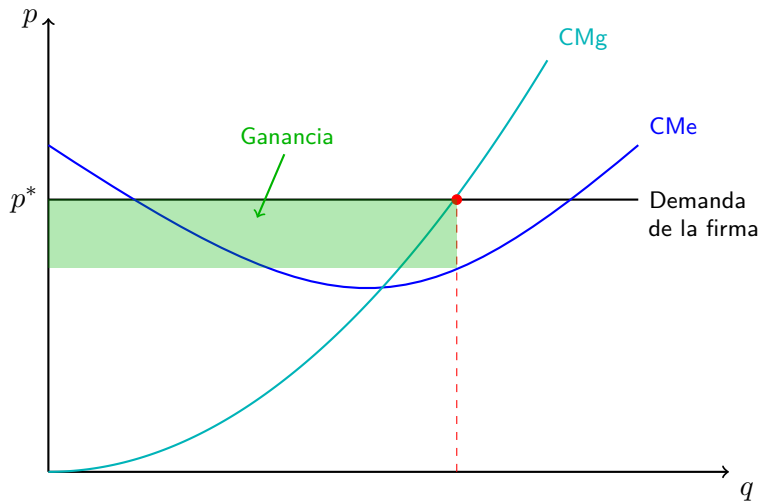
Q	IT	CT	IMg	CMg	Beneficio	BMg
0		3				
1		5				
2		8				
3		12				
4		17				
5		23				
6		30				
7		38				

Veamos un ejemplo

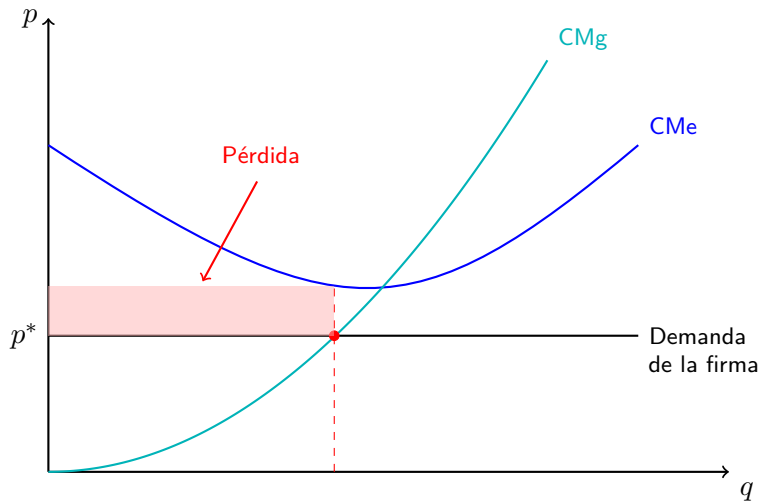
- Supongamos que una empresa enfrenta un precio: $P = \$6$

Q	IT	CT	IMg	CMg	Beneficio	BMg
0	0	3			-3	
1	6	5	6	2	1	1
2	12	8	6	3	4	3
3	18	12	6	4	6	2
4	24	17	6	5	7	1
5	30	23	6	6	7	0
6	36	30	6	7	6	-1
7	42	38	6	8	4	-2

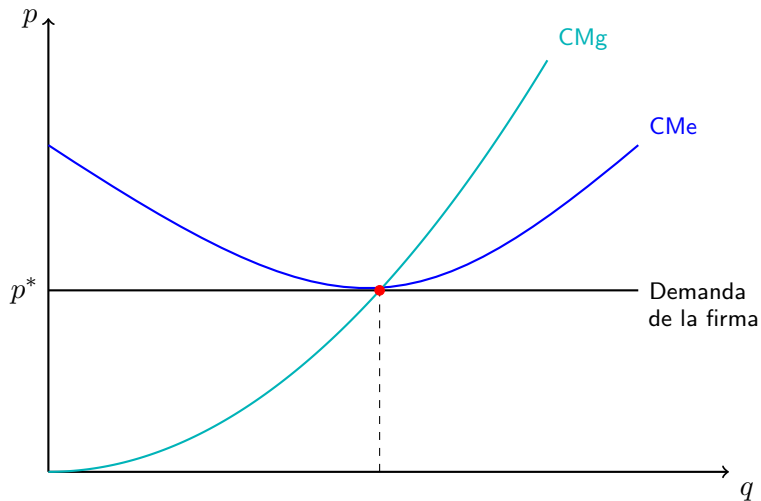
¿Hay beneficio en este punto? SI!



¿Hay beneficio en este punto? NO! Pero sí hay pérdida



Ni ganancia ni pérdida



En el corto plazo - maximizar beneficios

- **En competencia perfecta, la empresa maximiza sus beneficios en el corto plazo cuando el ingreso marginal se iguala al costo marginal. Es decir, cuando el precio se iguala al costo marginal.**
- Pero ojo, produce **solo si el precio** (que observa en el mercadp) **supera el costo medio variable en el punto donde maximiza sus beneficios.**

En el corto plazo - cierre

- Dado que en el corto plazo las empresas no pueden evitar los costos fijos, cerrará ($Q = 0$) si el ingreso que obtendría de producir es menor que los costos variables de la producción:

$$IT < CV$$

Lo que es lo mismo que:

$$\frac{IT}{Q} < \frac{CV}{Q}$$

Como en competencia perfecta $IMe = P$,

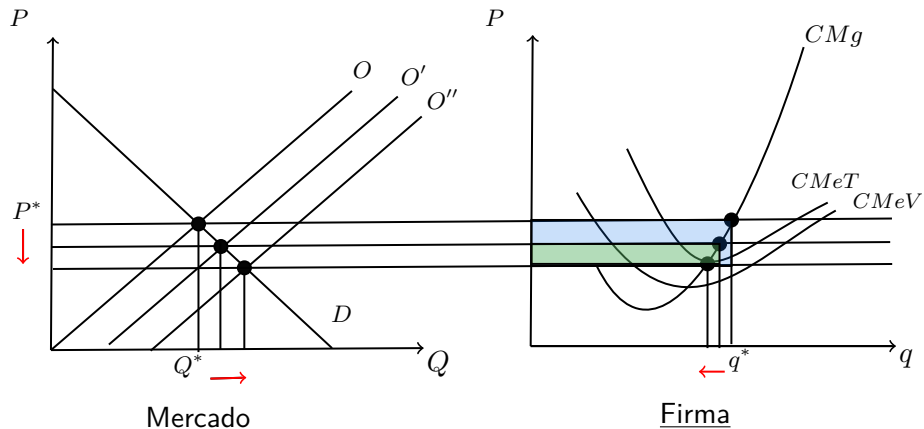
$$P < CVM_e$$

- Es decir, si el precio no cubre el CVM_e , la empresa estará mejor si deja de producir por completo. Pierde dinero de todos modos (porque tiene que pagar los costos fijos), pero perdería más si sigue operando.

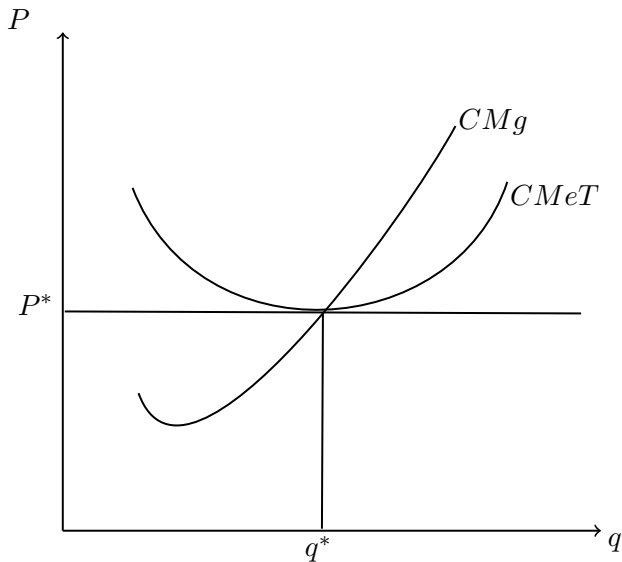
¿Y en el largo plazo...?

- Los beneficios extraordinarios son las ganancias de corto plazo que reciben las empresas en competencia perfecta.
 - ▶ Se trata de la rentabilidad que obtienen las empresas por encima de la tasa de retorno normal (que considera todos los costos relevantes, incluyendo el costo de oportunidad del capital).
- Siempre que existan potenciales rentas (beneficios extraordinarios), va a haber firmas interesadas en entrar al mercado
- Si los costos de entrada no son demasiado altos, estas firmas potenciales van a entrar
- Al ingresar, las firmas van a presionar hacia abajo el precio de equilibrio, eliminando del mercado a las firmas menos eficientes
- Los beneficios que atraen a potenciales entrantes comienzan a disiparse
- En el largo plazo, estos beneficios van a desaparecer, serán iguales a 0.

¿Y en el largo plazo...?



¿Y en el largo plazo...?



¿Y en el largo plazo...?

- Vimos que en el equilibrio a largo plazo, el precio P es igual al costo marginal CMg , por lo que la empresa maximiza sus beneficios. El precio también es igual al costo total promedio $CTMe$, por lo que los beneficios son cero.
- ¿Qué implica esto? Que las empresas en el largo plazo operan en su escala eficiente!
- Recuerden que el CMg se iguala con el $CTMe$ solo cuando la empresa opera en el mínimo de su costo total promedio.

¿Por qué es eficiente?

- Los participantes son tomadores de precios
 - ▶ No hay poder de mercado.
 - ▶ La competencia impide a los vendedores aumentar el precio, y a los compradores bajarlo.
- No hay barreras de entrada
- Los contratos son completos
 - ▶ Los detalles del intercambio pueden ser definidos en forma clara, y estos contratos se pueden hacer cumplir.
- No hay externalidades
 - ▶ La transacción sólo afecta a los compradores y vendedores

Conclusión de largo plazo

- ¿Por qué las empresas competitivas siguen operando si obtienen cero beneficios?
- Recuerden la distinción entre beneficios contables y beneficios económicos. Estos últimos incluyen todos los costos de oportunidad de la empresa.
- En el equilibrio de cero beneficios, los ingresos de la empresa deben compensar a los propietarios por estos costos de oportunidad.