

# Economía I

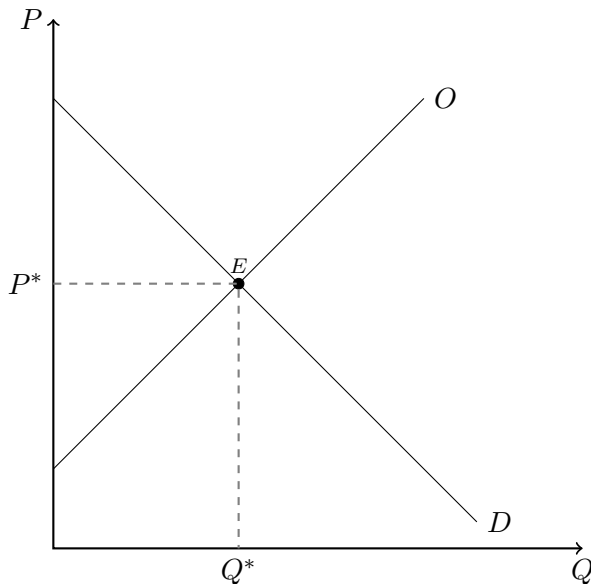
## Magistral 12: Competencia Perfecta

Riottini Franco

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

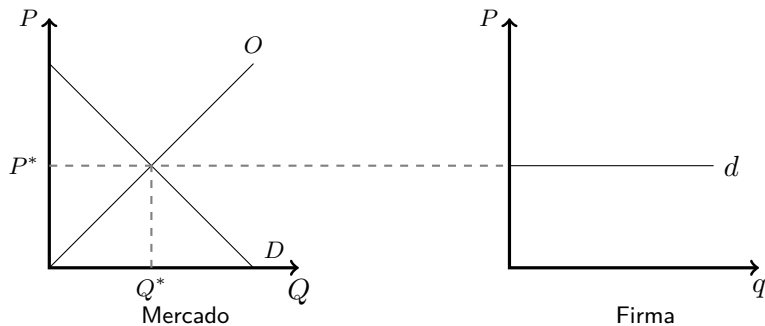
- ¿Cuándo tenemos un mercado competitivo?
  - 1 Muchos compradores y vendedores no diferenciados que actúan en forma independiente.
  - 2 El precio viene determinado por el mercado.
  - 3 Productos ofrecidos básicamente idénticos.
  - 4 Información perfecta de los consumidores y las empresas.
  - 5 Las 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

$$p = IMg = IMe$$

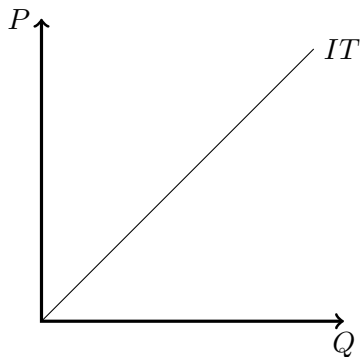
## Precios determinados por el mercado

- 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.

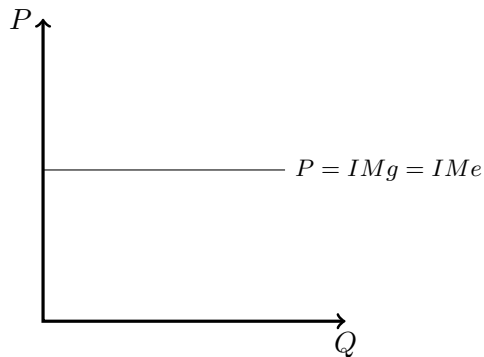
La empresa **elige cantidad**, no precio



## ¿Qué pasa en la empresa?

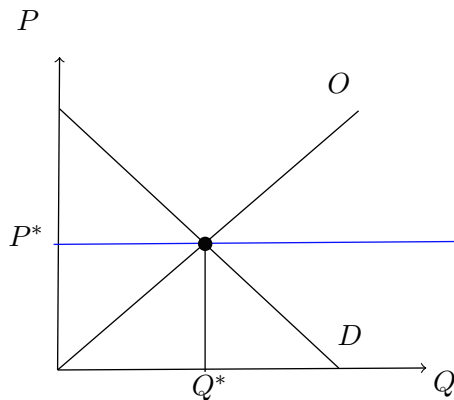


Ingreso total

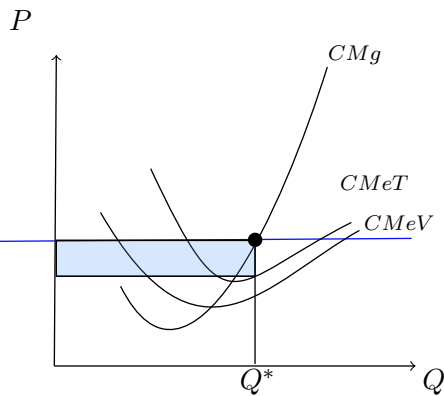


Ingreso marginal y medio

## ¿Qué pasa en la empresa?



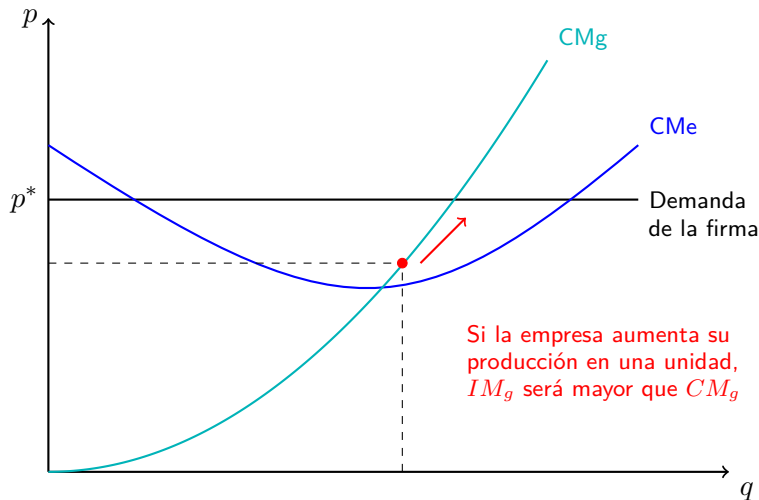
Mercado



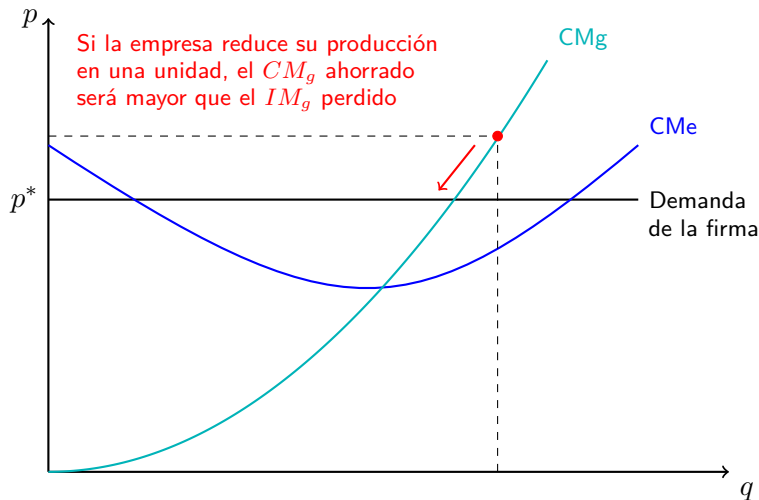
Firma



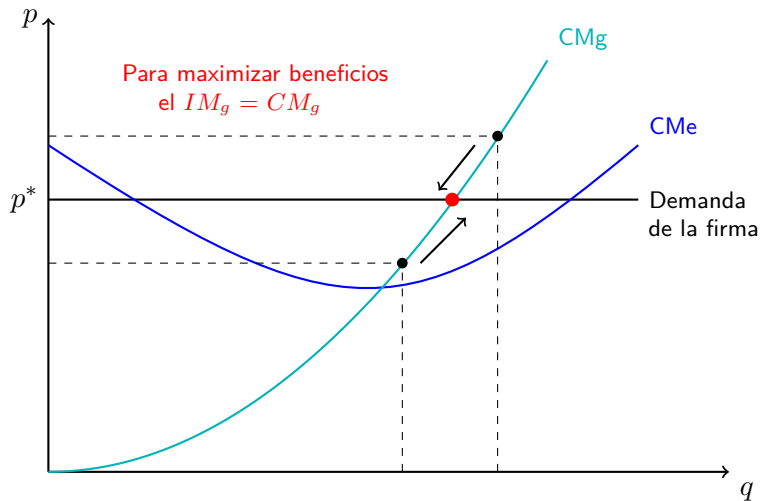
¿Qué pasa si el precio es **mayor** que el costo marginal?



¿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:  $P = \$6$

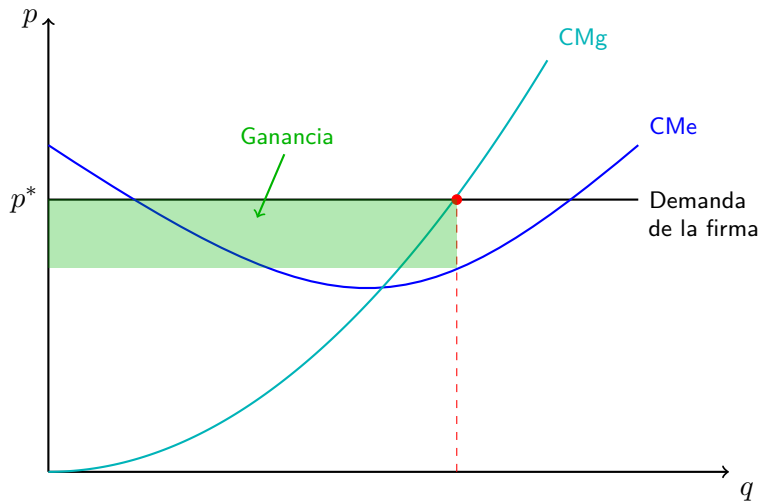
Q	IT	CT	IMg	CMg	Beneficio	BMg
0		3				
1		5				
2		8				
3		12				
4		17				
5		23				
6		30				
7		38				

## Veamos un ejemplo

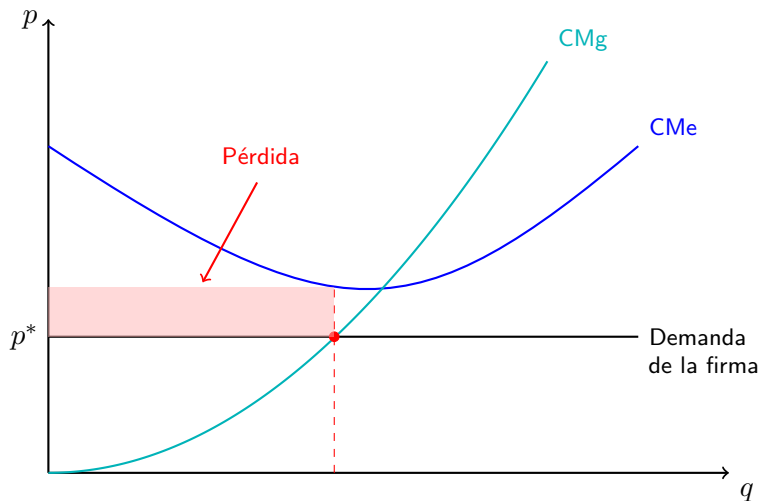
- Supongamos que una empresa enfrenta un precio:  $P = \$6$

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

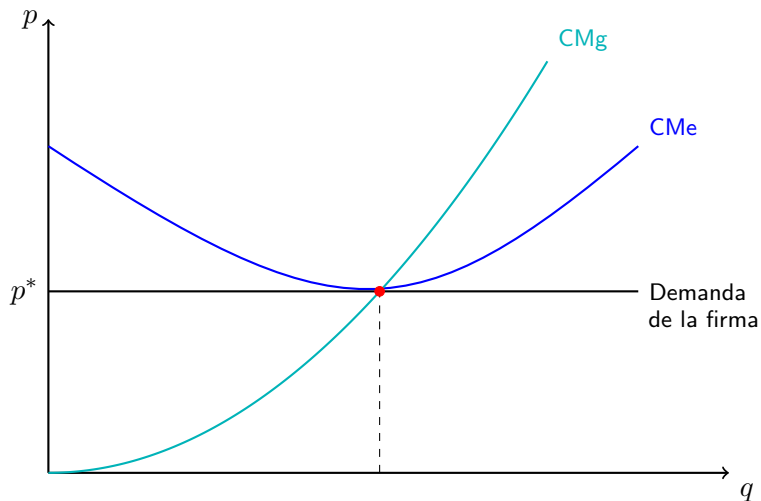
¿Hay beneficio en este punto? SI!



¿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 mercado) **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  $IMe = P$ ,

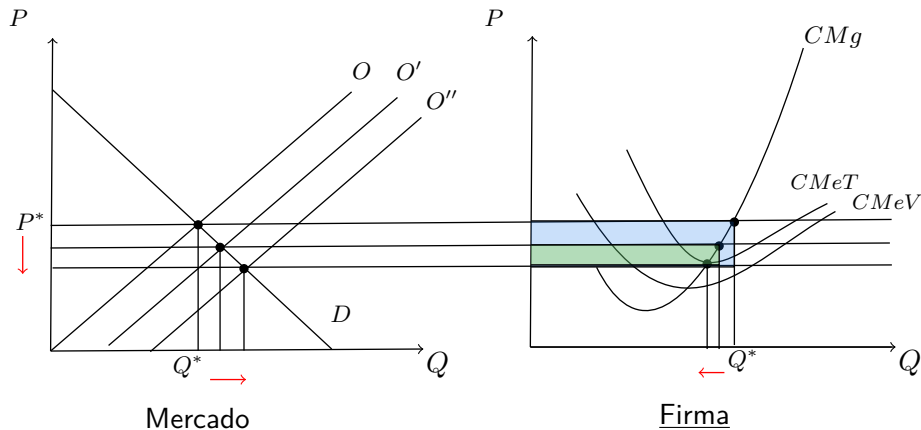
$$P < CVM_e$$

- 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.

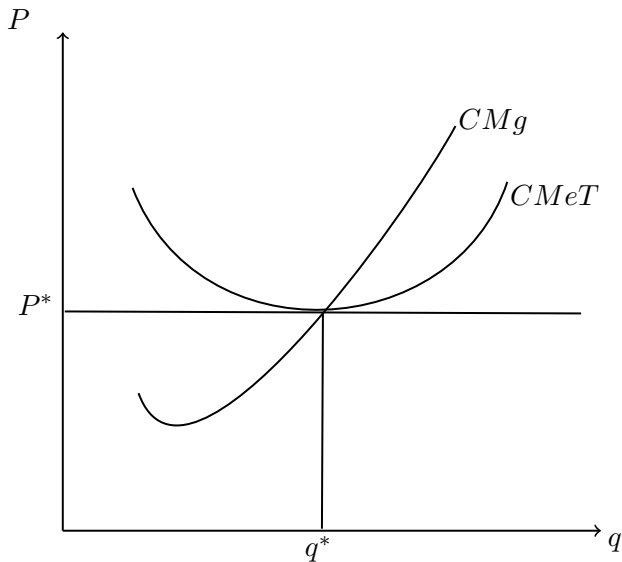
## ¿Y en el largo plazo...?

- 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.