

# Economía I

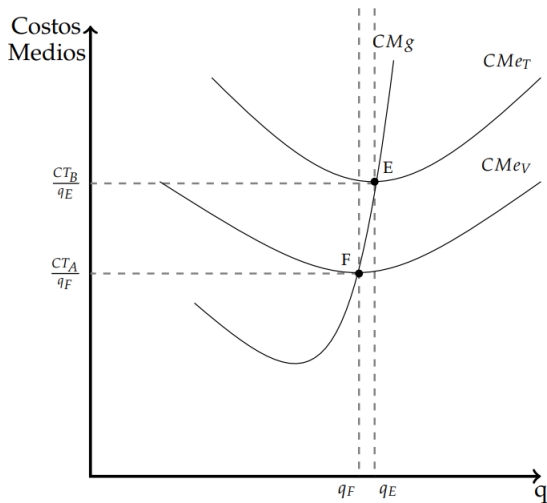
## Magistral 6: Dentro de la firma II

Franco Riottini

Universidad de San Andrés



## Volvemos a este gráfico

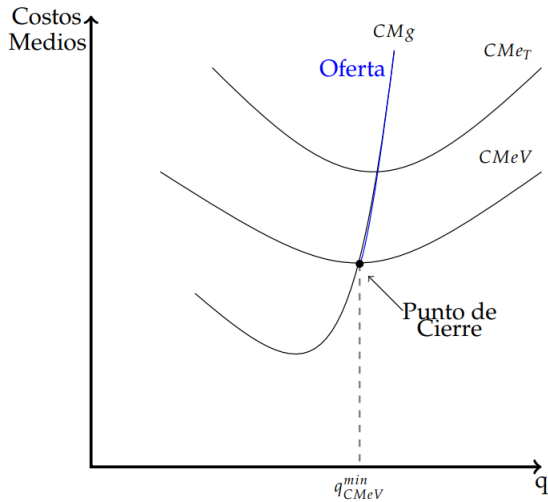


## Entonces... ¿cómo decidimos cuánto producir?

- Por un momento, supongamos que el precio de la pizza es  $p$
- ¿Me conviene producir una pizza adicional?
  - ▶ Si uno aumenta una unidad de producto, recibe  $p$
  - ▶ Pero a la vez tiene que pagar el costo de esa unidad ( $CM_g$ )
- La diferencia entre el precio  $p$  y el  $CM_g$  es el beneficio marginal
- ¿Me conviene producir una pizza adicional?
  - ▶ Si el beneficio marginal es positivo entonces SÍ conviene producir una pizza adicional
  - ▶ Pero si el beneficio marginal es negativo entonces NO conviene producir una pizza adicional
- ¿Qué significa que el beneficio marginal sea igual 0?

Para cada cantidad producida, el costo marginal nos dice cuál es el precio mínimo que está dispuesto a aceptar el productor

# La curva de oferta de la empresa



## Tres facts del analisis marginal

- La oferta de la firma está dada por la curva de costo marginal, solo en el tramo por encima del punto de cierre (la empresa no produce debajo de este punto)
- El punto de cierre es el punto en el cual la empresa está indiferente entre producir y no producir
- Si el costo marginal es menor (mayor) que el precio, el nivel de producción debe aumentar (disminuir) hasta el punto en el que el costo marginal sea igual al precio

## Entendiendo el punto de cierre

- Supongamos que producimos 120 pizzas. El costo total ( $CT$ ) de esas 120 pizzas es \$1.200 (\$400 de costo fijo y \$800 de costo variable).
- ¿Qué pasa si el precio al que vendemos es \$15?

## Entendiendo el punto de cierre

- Supongamos que producimos 120 pizzas. El costo total ( $CT$ ) de esas 120 pizzas es \$1.200 (\$400 de costo fijo y \$800 de costo variable).
- ¿Qué pasa si el precio al que vendemos es \$15?  
Los ingresos totales serían:  $IT = \$15 \cdot 120 = 1800$   
Y los beneficios:  $\Pi = IT - CT = 1800 - 1200 = 600 \Rightarrow$  ganancia

## Entendiendo el punto de cierre

- Supongamos que producimos 120 pizzas. El costo total ( $CT$ ) de esas 120 pizzas es \$1.200 (\$400 de costo fijo y \$800 de costo variable).
- ¿Qué pasa si el precio al que vendemos es \$15?  
Los ingresos totales serían:  $IT = \$15 \cdot 120 = 1800$   
Y los beneficios:  $\Pi = IT - CT = 1800 - 1200 = 600 \Rightarrow$  ganancia
- ¿Y si el precio al que vendemos es \$8?



## Entendiendo el punto de cierre

- Supongamos que producimos 120 pizzas. El costo total ( $CT$ ) de esas 120 pizzas es \$1.200 (\$400 de costo fijo y \$800 de costo variable).
- ¿Qué pasa si el precio al que vendemos es \$15?  
Los ingresos totales serían:  $IT = \$15 \cdot 120 = 1800$   
Y los beneficios:  $\Pi = IT - CT = 1800 - 1200 = 600 \Rightarrow$  ganancia
- ¿Y si el precio al que vendemos es \$8?  
 $IT = \$8 \cdot 120 = 960$   
 $\Pi = 960 - 1200 = -240 \Rightarrow$  pérdida  $\Rightarrow$  ¿le conviene producir?

## Entendiendo el punto de cierre

- Supongamos que producimos 120 pizzas. El costo total ( $CT$ ) de esas 120 pizzas es \$1.200 (\$400 de costo fijo y \$800 de costo variable).
- ¿Qué pasa si el precio al que vendemos es \$15?  
Los ingresos totales serían:  $IT = \$15 \cdot 120 = 1800$   
Y los beneficios:  $\Pi = IT - CT = 1800 - 1200 = 600 \Rightarrow$  ganancia
- ¿Y si el precio al que vendemos es \$8?  
 $IT = \$8 \cdot 120 = 960$   
 $\Pi = 960 - 1200 = -240 \Rightarrow$  pérdida  $\Rightarrow$  ¿le conviene producir? **Sí**

## Entendiendo el punto de cierre

- Supongamos que producimos 120 pizzas. El costo total ( $CT$ ) de esas 120 pizzas es \$1.200 (\$400 de costo fijo y \$800 de costo variable).
- ¿Qué pasa si el precio al que vendemos es \$15?  
Los ingresos totales serían:  $IT = \$15 \cdot 120 = 1800$   
Y los beneficios:  $\Pi = IT - CT = 1800 - 1200 = 600 \Rightarrow$  ganancia
- ¿Y si el precio al que vendemos es \$8?  
 $IT = \$8 \cdot 120 = 960$   
 $\Pi = 960 - 1200 = -240 \Rightarrow$  pérdida  $\Rightarrow$  ¿le conviene producir? **Sí**
- ¿Y si el precio al que vendemos es \$5?

## Entendiendo el punto de cierre

- Supongamos que producimos 120 pizzas. El costo total ( $CT$ ) de esas 120 pizzas es \$1.200 (\$400 de costo fijo y \$800 de costo variable).
- ¿Qué pasa si el precio al que vendemos es \$15?  
Los ingresos totales serían:  $IT = \$15 \cdot 120 = 1800$   
Y los beneficios:  $\Pi = IT - CT = 1800 - 1200 = 600 \Rightarrow$  ganancia
- ¿Y si el precio al que vendemos es \$8?  
 $IT = \$8 \cdot 120 = 960$   
 $\Pi = 960 - 1200 = -240 \Rightarrow$  pérdida  $\Rightarrow$  ¿le conviene producir? **Sí**
- ¿Y si el precio al que vendemos es \$5?  
 $IT = \$5 \cdot 120 = 600$   
 $\Pi = 600 - 1200 = -600 \Rightarrow$  pérdida  $\Rightarrow$  ¿le conviene producir?

## Entendiendo el punto de cierre

- Supongamos que producimos 120 pizzas. El costo total ( $CT$ ) de esas 120 pizzas es \$1.200 (\$400 de costo fijo y \$800 de costo variable).
- ¿Qué pasa si el precio al que vendemos es \$15?  
Los ingresos totales serían:  $IT = \$15 \cdot 120 = 1800$   
Y los beneficios:  $\Pi = IT - CT = 1800 - 1200 = 600 \Rightarrow$  ganancia
- ¿Y si el precio al que vendemos es \$8?  
 $IT = \$8 \cdot 120 = 960$   
 $\Pi = 960 - 1200 = -240 \Rightarrow$  pérdida  $\Rightarrow$  ¿le conviene producir? **Sí**
- ¿Y si el precio al que vendemos es \$5?  
 $IT = \$5 \cdot 120 = 600$   
 $\Pi = 600 - 1200 = -600 \Rightarrow$  pérdida  $\Rightarrow$  ¿le conviene producir? **No**

## Entendiendo el punto de cierre

- Supongamos que producimos 120 pizzas. El costo total ( $CT$ ) de esas 120 pizzas es \$1.200 (\$400 de costo fijo y \$800 de costo variable).
- ¿Qué pasa si el precio al que vendemos es \$15?  
Los ingresos totales serían:  $IT = \$15 \cdot 120 = 1800$   
Y los beneficios:  $\Pi = IT - CT = 1800 - 1200 = 600 \Rightarrow$  ganancia
- ¿Y si el precio al que vendemos es \$8?  
 $IT = \$8 \cdot 120 = 960$   
 $\Pi = 960 - 1200 = -240 \Rightarrow$  pérdida  $\Rightarrow$  ¿le conviene producir? **Sí**
- ¿Y si el precio al que vendemos es \$5?  
 $IT = \$5 \cdot 120 = 600$   
 $\Pi = 600 - 1200 = -600 \Rightarrow$  pérdida  $\Rightarrow$  ¿le conviene producir? **No**

La empresa produce a partir del precio que le permite cubrir al menos los costos variables

# Los costos de largo plazo

- En el largo plazo, la empresa puede ajustar cualquier cantidad de insumos requeridos para la producción. Es decir, **no hay insumos fijos** y, por ende, tampoco hay costos fijos.
- Los costos de una empresa dependen de su escala y el tipo de tecnología de producción
- Empresas grandes pueden ser más rentables que las pequeñas debido diversas ventajas:
  - ▶ Ventajas tecnológicas: producción a gran escala permite mejorar la especialización y bajar los costos.
  - ▶ Ventajas de costos: por ejemplo, empresas grandes, con mayor poder de negociación, pueden comprar recursos en términos más favorable.
  - ▶ Ventajas de demanda: por ejemplo, efectos de red (valor de la producción aumenta con el número de usuarios).

# Rendimientos a escala

- ¿Qué sucede con la producción cuando aumentamos la cantidad de insumos productivos en la misma proporción?
  - ▶ La producción aumenta pero... ¿cuánto aumenta?
- Si la producción aumenta más que proporcionalmente, entonces la función de producción exhibe rendimientos crecientes a escala (Economías de escala o costos decrecientes a escala)
- Si la producción aumenta proporcionalmente, entonces la función de producción exhibe rendimientos constantes a escala (Costos constantes a escala)
- Si la producción aumenta menos que proporcionalmente, entonces la función de producción exhibe rendimientos decrecientes a escala (Deseconomías de escala o costos crecientes a escala)



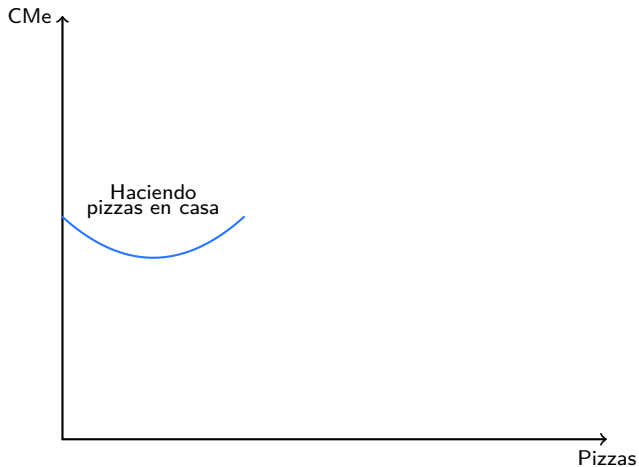
# Rendimientos a escala

Esto se resume en el siguiente cociente:

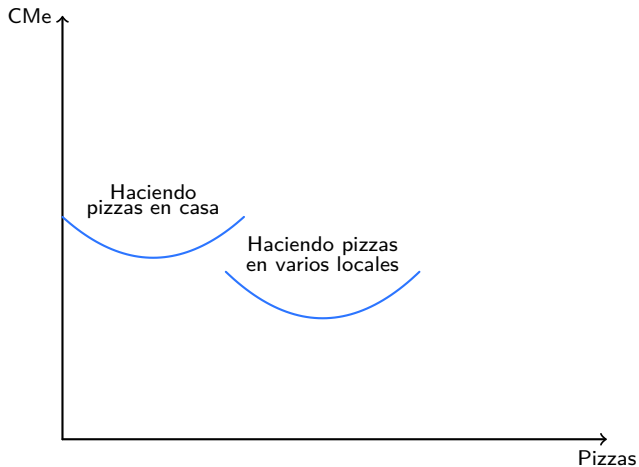
$$\frac{\Delta\%Q}{\Delta\%I}$$

- Si el cociente es mayor a 1, entonces hay rendimientos crecientes a escala
- Si el cociente es igual a 1, entonces hay rendimientos constantes a escala
- Si el cociente es menor a 1, entonces hay rendimientos decrecientes a escala

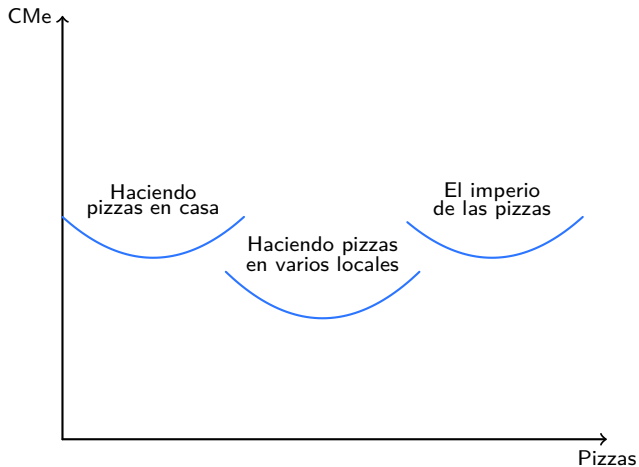
# Costos Medios en el largo plazo



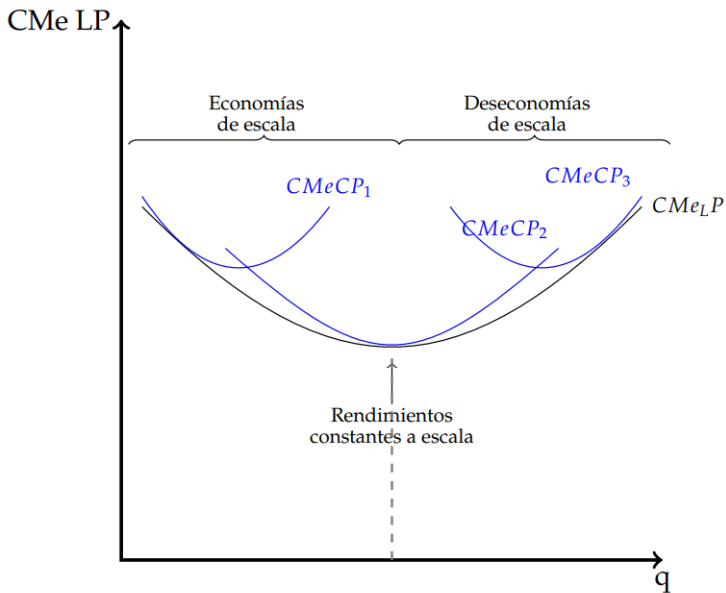
# Costos Medios en el largo plazo



# Costos Medios en el largo plazo



# Costos en el largo plazo

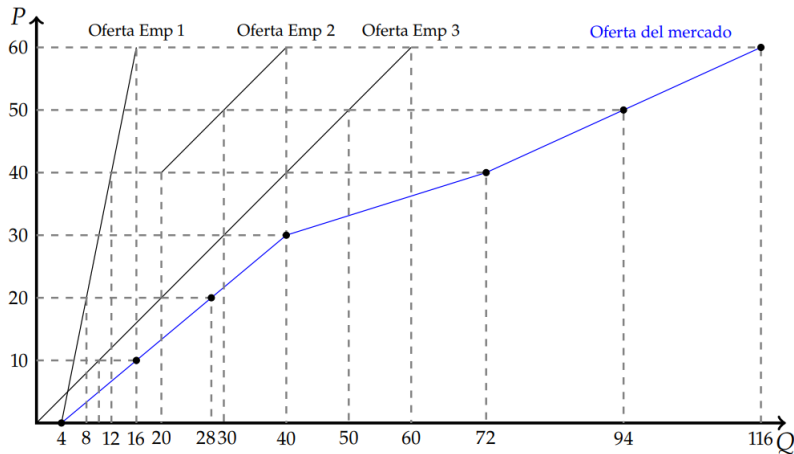


## La oferta del mercado

La oferta del mercado refleja la cantidad de bienes que se va ofertar de manera conjunta en el mercado a cada precio. Por lo tanto, se obtiene mediante la suma de las cantidades de bienes que ofrece cada uno los productores a cada precio.

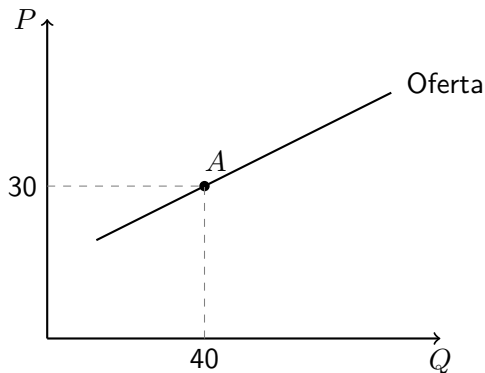
P	QEmpresa <sub>1</sub>	QEmpresa <sub>2</sub>	QEmpresa <sub>3</sub>	QTotal
0	4	0	0	4
10	6	0	10	16
20	8	0	20	28
30	10	0	30	40
40	12	20	40	72
50	14	30	50	94
60	16	40	60	116

# La oferta del mercado



## La interpretación de la oferta del mercado

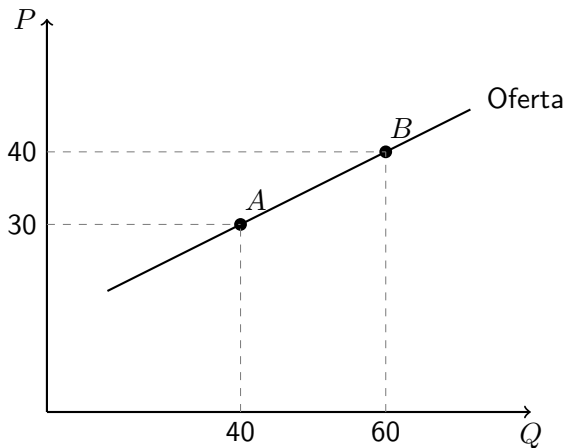
- La oferta del mercado refleja la cantidad de bienes que se va ofrecer de manera conjunta en el mercado a cada precio.
- Alternativamente, se puede interpretar como la mínima disposición a cobrar que tienen los productores para cada cantidad del producto que venden.





## Desplazamientos **sobre** la curva de oferta

- Si cambia el **precio** del producto, se modifica su **cantidad ofrecida**.
- La curva de oferta no se modifica, nos desplazamos **sobre** la curva.



# Factores que afectan a la curva de oferta

- La tecnología y sus cambio
- El precio de los insumos requeridos para la producción
- El número de vendedores que puede variar en el mercado
- Las distintas políticas gubernamentales (como por ejemplo los impuestos)
- Las expectativas de los productores
- Otras influencias externas (como por ejemplo el clima en el caso de productos agrícolas)

No confundir cambios en la oferta con cambios  
en las cantidades ofrecidas

# Algunos ejemplos

## E CONSTRUCCIÓN

### **ALERTA por suba de hasta 70% en el precio de los ladrillos huecos**

El fuerte aumento en el precio de los ladrillos genera preocupación en el sector de la construcción y a quienes sueñan con su casa propia.

---

**VUELOS** 20-07-2022 12:00 Hs.

# Llega una nueva aerolínea low cost a la Argentina con pasajes baratos

Además de Flybondi, JetSmart y Viva Air, ahora se sumó Wingo a la lista de aerolíneas low cost que llega al país para brindar pasajes más económicos. Si bien ya se aprobó su llegada, aún no están disponibles sus vuelos para comprar

## Economía

### ▶ [alquileres](#)

## Alquileres: la oferta creció más del 300% desde diciembre

Tras la derogación, los contratos comenzaron a celebrarse con actualizaciones bimestrales o trimestrales por inflación, algunos en dólares y por dos años.

---

8 de mayo de 2024 - 10:43



### **Incendios en Corrientes: estiman pérdidas por más de 26.000 millones de pesos**

Pérdidas económicas multimillonarias. La producción de yerba y arroz se ven perjudicadas. ¿Qué focos de incendio siguen activos en el país?

