

Economía I

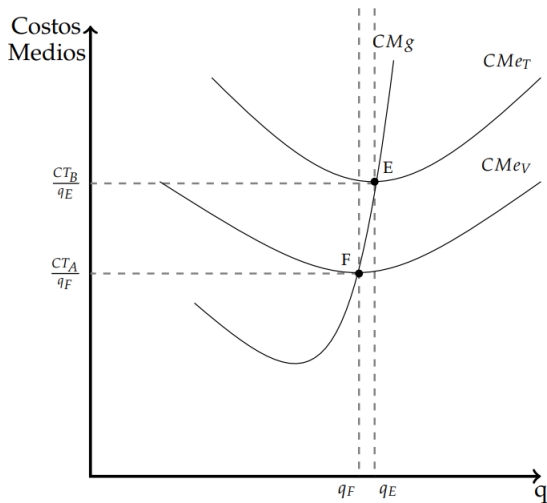
Magistral 6: Dentro de la firma II

Franco Riottini

Universidad de San Andrés



Volvemos a este gráfico

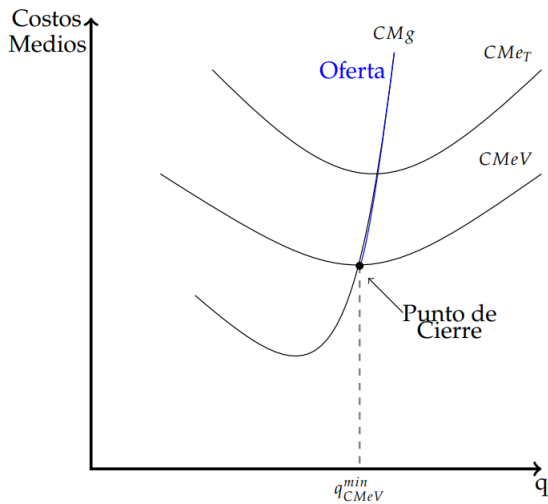


Entonces... ¿cómo decidimos cuánto producir?

- 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)

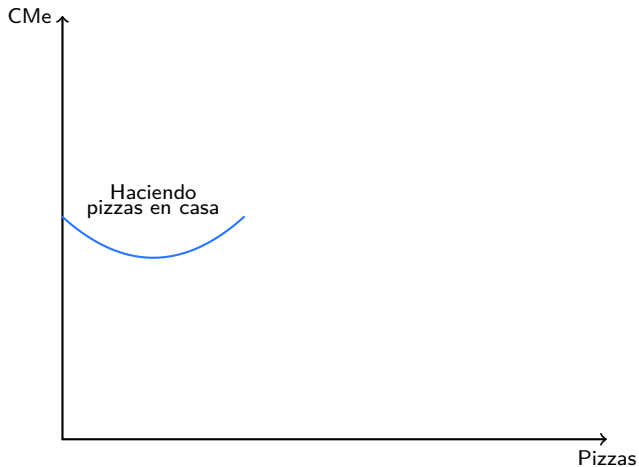
Rendimientos a escala

Esto se resume en el siguiente cociente:

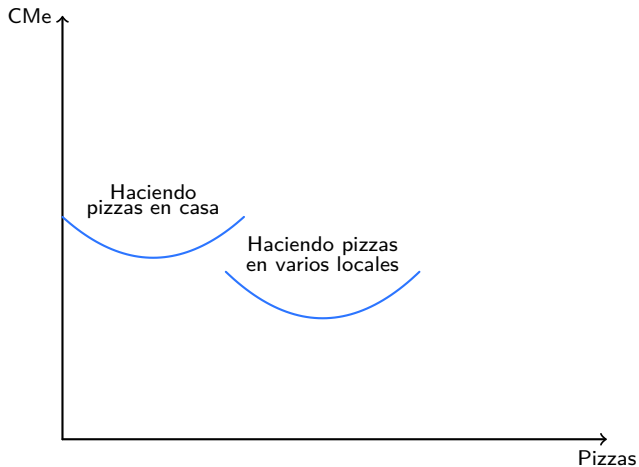
$$\frac{\Delta\%Q}{\Delta\%I}$$

- 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

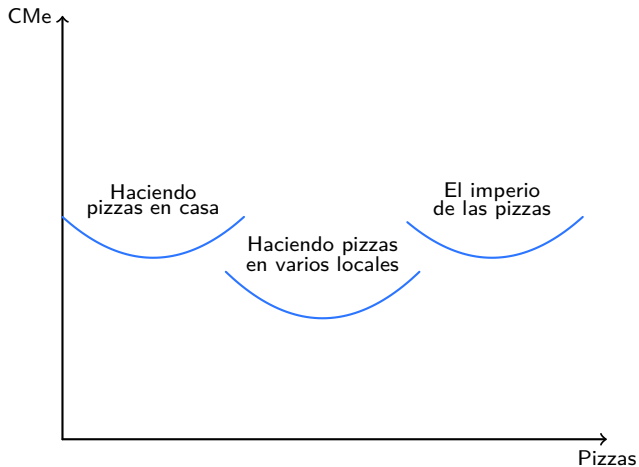
Costos Medios en el largo plazo



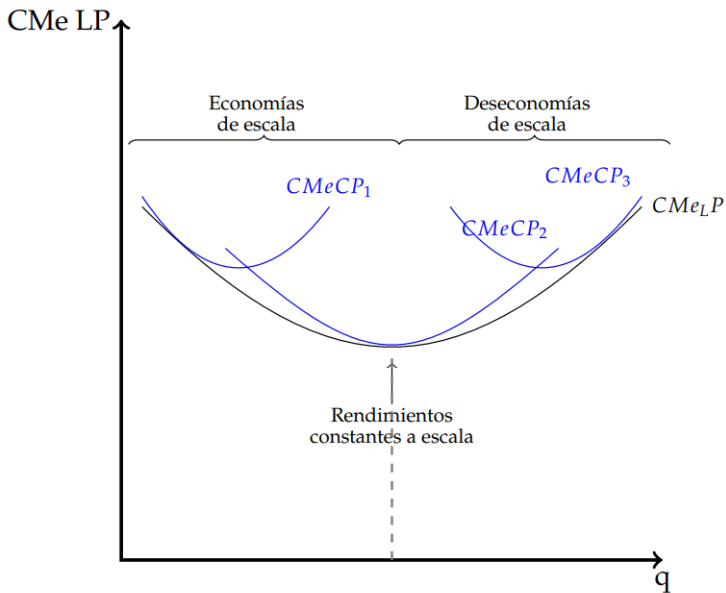
Costos Medios en el largo plazo



Costos Medios en el largo plazo



Costos en el largo plazo

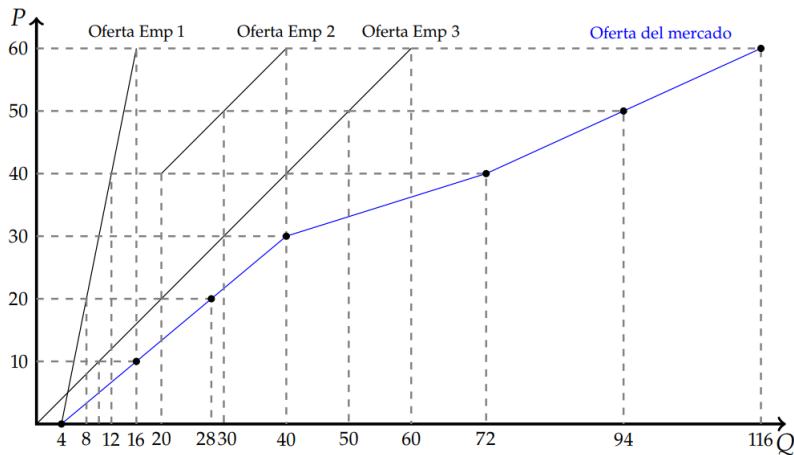


La oferta del mercado

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.

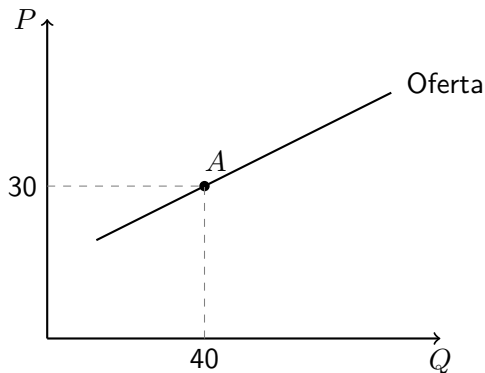
P	QEmpresa ₁	QEmpresa ₂	QEmpresa ₃	QTotal
0	4	0	0	4
10	6	0	10	16
20	8	0	20	28
30	10	0	30	40
40	12	20	40	72
50	14	30	50	94
60	16	40	60	116

La oferta del mercado



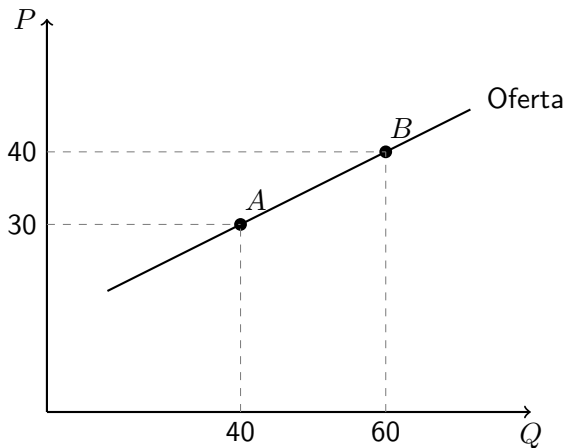
La interpretación de la oferta del mercado

- 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