

Economía I

Magistral 13: Fin de CP, Fin de Elasticidad y Repaso

Riottini Franco

Universidad de San Andrés



Consideración Inicial sobre el parcial!

Mandamos dos mails:

- ① Aula por apellido y nombre.
- ② Horario del examen.
- ③ Listado de si tienen o no computadora.

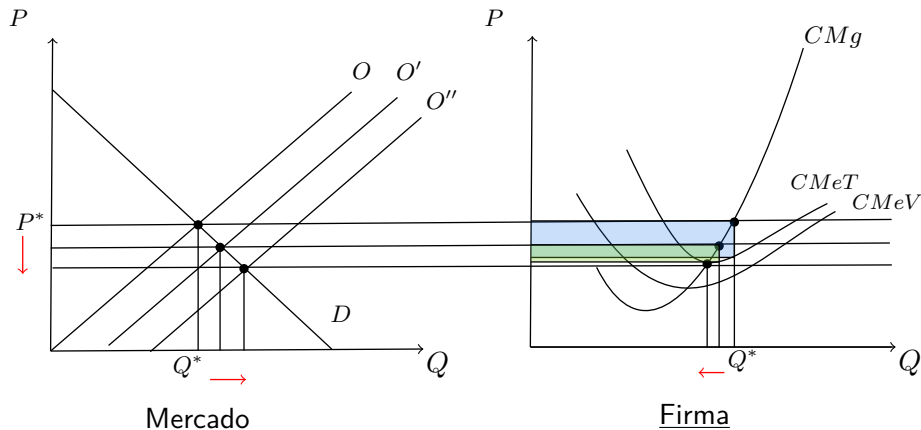
El que ve algo extraño con su nombre y no avisa,
rinde solo la parte escrita y tiene un 0 en todo lo
demás.

Competencia Perfecta en el Largo Plazo

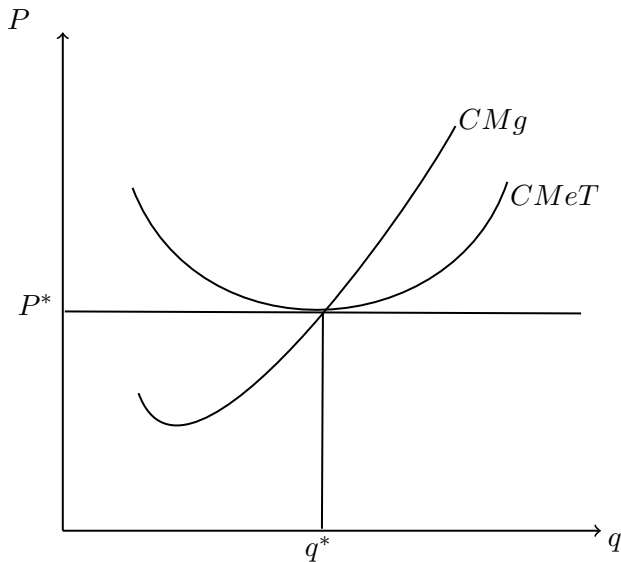
¿Y en el largo plazo...?

- 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.

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.

Volvemos a Elasticidad

Elasticidad Cruzada

- Es el cambio porcentual en las cantidades demandadas cuando **el precio de otro bien** cambia 1%.

$$\epsilon_{x,y} = \frac{\Delta\%Q_x}{\Delta\%P_y}$$

- ▶ Si la elasticidad cruzada es 0, no hay relación entre ambos bienes.
 - ▶ Si esta elasticidad es mayor a 0, los bienes son sustitutos, es decir, cuando se incrementa el precio de y aumenta la cantidad demandada de x;
 - ▶ Si es menor a 0, los bienes son complementarios, es decir, si aumenta el precio de y baja la cantidad demandada de x.
- En este caso, es necesario no usar módulo porque es justamente el signo lo que nos ayuda a interpretar qué tipo de bienes son.

Elasticidad Ingreso

- Es el cambio porcentual en las cantidades demandadas cuando el **ingreso** cambia 1%.

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

- ▶ Si la elasticidad ingreso es mayor a 0, significa que ingreso y cantidades se mueven en conjunto, por lo que se trata de bienes normales.
 - ▶ Si la elasticidad ingreso es menor a cero, ante un cambio en el ingreso la cantidad demandada del bien se mueve en la dirección opuesta. En este caso estamos en presencia de un bien inferior.
 - ▶ Si la elasticidad ingreso es mayor a 1 decimos que estamos ante un bien de lujo.
- En este caso, al igual que con la elasticidad cruzada, es necesario no usar módulo porque es justamente el signo lo que nos ayuda a interpretar qué tipo de bienes son.

Repasamos Teoría de Juegos

Repaso: Teoría de Juegos

¿Que denominamos como **mejor respuesta**?

Repaso: Teoría de Juegos

¿Que denominamos como **mejor respuesta**?

- Se denomina mejor respuesta a aquella estrategia que proporciona al jugador el pago más elevado, condicional a lo que se conjetura que harán los demás

Repaso: Teoría de Juegos

¿Que denominamos como **mejor respuesta**?

- Se denomina mejor respuesta a aquella estrategia que proporciona al jugador el pago más elevado, condicional a lo que se conjetura que harán los demás

¿Qué es una **estrategia dominante**?

Repaso: Teoría de Juegos

¿Que denominamos como **mejor respuesta**?

- Se denomina mejor respuesta a aquella estrategia que proporciona al jugador el pago más elevado, condicional a lo que se conjetura que harán los demás

¿Qué es una **estrategia dominante**?

- Una estrategia dominante es una mejor respuesta a todas las posibles estrategias de otro jugador. Si un agente tiene una estrategia dominante **siempre** la va a jugar, independientemente de la estrategia que juegue el rival.
- Si se encuentra un resultado donde cada individuo juega su estrategia dominante, entonces nos encontramos con un equilibrio en estrategia dominante.

Repaso: Teoría de Juegos

Equilibrio de Nash

En un equilibrio de Nash, ninguno de los jugadores tiene incentivos a desviarse, debido a que no puede obtener un pago mayor cambiando de estrategia.

- Un perfil de estrategias es un equilibrio de Nash si, dadas las estrategias del rival, cada uno de los agentes está jugando su mejor respuesta.

Equilibrio Pareto eficiente

- En un equilibrio Pareto eficiente, no hay otra situación o alternativa en donde uno esté mejor y ninguno esté peor.

Ejercicio - Teoría de Juegos

Dos empresas rivales, A y B, venden productos similares. Ambas están evaluando si gastar en una costosa campaña publicitaria o no. La publicidad aumenta significativamente sus ventas si la otra empresa no hace publicidad. Pero si ambas hacen publicidad, el gasto se neutraliza y las ganancias son menores. Si ninguna hace publicidad, ambas mantienen sus clientes actuales.

- El costo de hacer publicidad es de \$3.000 para la empresa A y \$2.000 para la empresa B.
- Si **solo una empresa** hace publicidad, esa empresa gana \$10.000 en ventas, mientras que la otra solo gana \$2.000.
- Si **ambas hacen publicidad**, cada una gana \$6.000 en ventas.
- Si **ninguna hace publicidad**, cada una gana \$5.000.

Ejercicio - Teoría de Juegos

- 1 Construir la matriz de pagos con las ganancias netas.
- 2 Identificar, si lo hay, el Equilibrio de Nash.
- 3 ¿Hay estrategias dominantes para alguna de las empresas?
- 4 Si hay equilibrio de Nash ¿es Pareto eficiente?

Ejercicio - Teoría de Juegos

	B: Publicidad	B: No Publicidad
A: Publicidad	(3.000, 4.000)	(7.000, 2.000)
A: No Publicidad	(2.000, 8.000)	(5.000, 5.000)

Ping Pong de Verdaderos/Falsos

Ping Pong de Verdaderos/Falsos

Si el objetivo de la empresa fuera maximizar los ingresos totales, la empresa debería disminuir el precio si se encuentra en un punto de la curva de demanda con elasticidad precio mayor a 1

Ping Pong de Verdaderos/Falsos

A una empresa en un mercado de competencia perfecta nunca le conviene seguir produciendo si su precio es menor al costo medio total porque tendría pérdidas

Ping Pong de Verdaderos/Falsos

Cuando el costo medio variable es creciente, necesariamente el costo marginal es menor al costo medio variable.

Ping Pong de Verdaderos/Falsos

Lucía consume chocolate y helado. En su punto de consumo actual, está dispuesta a dar 3 helados por una barra de chocolate. Si en el mercado el chocolate cuesta 4 veces más que el helado, Lucía no está en un punto óptimo y debería consumir más helado.

Ping Pong de Verdaderos/Falsos

La diferencia entre el costo medio total y el costo medio variable es constante, porque los costos fijos no cambian con la cantidad producida.

Ping Pong de Verdaderos/Falsos

En todo el mundo se comen hamburguesas. Sin embargo, las campañas que promueven el vegetarianismo están afectando su popularidad entre los consumidores. A la vez, el precio de la carne aumentó debido a restricciones productivas. Esto genera que tanto el precio como la cantidad de equilibrio de hamburguesas caigan.

Ping Pong de Verdaderos/Falsos

Dado un determinado nivel de cantidades, si la valoración social es más alta que el costo marginal que tienen las empresas en ese punto, entonces el precio de equilibrio es mayor al que se esté observando.

Ping Pong de Verdaderos/Falsos

La empresa Whirlpool produce heladeras y se enfrenta a una competencia fuerte. La empresa tiene una elasticidad cruzada con respecto al precio al que vende la empresa Electrolux de 0.5 y una elasticidad cruzada del precio al que vende la empresa LG de 1.2. Esto implica que Whirlpool prefiere que Electrolux baje sus precios.

Descomposición del Efecto Precio en Efecto Sustitución y Efecto Ingreso

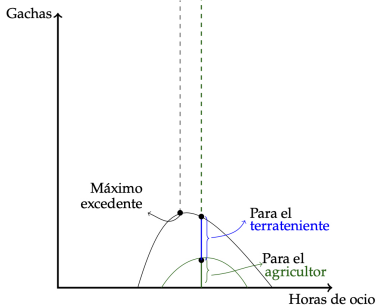
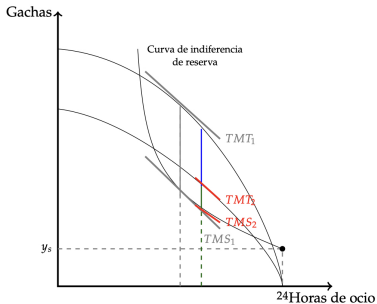
Suponga que Julia consume únicamente dos bienes: Pizza (bien X) y Entradas al Cine (bien Y). Julia tiene un ingreso semanal de \$600. El precio inicial de una pizza es \$30 y el precio inicial de una entrada al cine es \$20. Actualmente, Julia elige consumir 10 pizzas y 15 entradas al cine cada semana. Debido a una reducción en el precio de la pizza, ahora cada pizza cuesta solo \$20, manteniéndose constante tanto el precio del cine (\$20) como el ingreso semanal de Julia (\$600). Tras esta reducción en el precio, Julia modifica su consumo y ahora compra 15 pizzas y 15 entradas al cine.

- 1 Dibuje cuidadosamente el gráfico presupuestario original y el nuevo tras la reducción en el precio de la pizza. Indique claramente los interceptos y la pendiente en ambos casos. Indique el punto inicial y final del consumo de Julia.
- 2 Indique gráficamente cómo se descompone el cambio total en dos componentes: efecto sustitución y efecto ingreso. Responda:
 - ▶ ¿Qué significa el efecto sustitución para el consumo de pizza? ¿Como se relaciona con el efecto sustitución en el consumo de entradas al cine?
 - ▶ ¿Qué significa el efecto ingreso para el consumo de pizza? ¿Como se relaciona con el efecto ingreso en el consumo de entradas al cine?

Ping Pong de Verdaderos/Falsos

La servidumbre con porcentaje de producción garantiza eficiencia porque permite al dueño de la tierra participar de los beneficios sin eliminar el incentivo del productor.

Ping Pong de Verdaderos/Falsos



Ping Pong de Verdaderos/Falsos

El modelo institucional sugiere que los malos resultados económicos no siempre se deben a falta de tecnología, sino a reglas que desincentivan el esfuerzo.