

Del libro “*Experiments with Economics Principles*”

Theodore C. Bergstrom y John H. Miller

Experimento

Oferta y Demanda

Un mercado de manzanas

Es una soleada mañana de miércoles en el Mercado de Manzanas de Olivos. Usted y sus compañeros han venido al mercado para comprar y vender manzanas. Su objetivo es obtener la ganancia más alta posible. La ganancia se medirá en “pesos de laboratorio.”

Comprar y vender

En el experimento de hoy, usted tratará de obtener una ganancia comprando o vendiendo manzanas (imaginarias). Al comienzo de la clase, recibirá una hoja de información personal que indica si usted es un **oferente** o un **demandante** en cada sesión de mercado. Puede encontrar una hoja de información de muestra al final de estas instrucciones.

Si usted es un oferente, podrá hacer dinero vendiendo un kilo de manzanas a alguno de sus compañeros. Encontrará su **Costo de Venta** de un kilo de manzanas en su hoja de información personal. Si vende un kilo de manzanas a un precio de \$P, y su Costo de Venta es de \$C, entonces su **ganancia** es la diferencia entre ambos, $\$P - \C . Si no vende ninguna manzana, su ganancia es cero. A veces podría no encontrar ningún demandante que esté dispuesto a pagar al menos su Costo de Venta. De ser el caso, le conviene no vender sus manzanas y obtener una ganancia de cero antes que vender a pérdida.

Ejemplo:

Un oferente tiene un Costo de Venta de \$10 y posee un kilo de manzanas que puede vender. Si vende su kilo de manzanas por un precio de \$16, obtendrá una ganancia de $\$16 - \$10 = \$6$. Si vende su kilo por \$30, su ganancia será de $\$30 - \$10 = \$20$. Si vende las manzanas por \$7, tendrá una *pérdida* de \$3. Si no vende, su ganancia es de cero.

Si usted es un demandante, puede hacer dinero comprando un kilo de manzanas a uno de sus compañeros. Su Valor de Compra de un kilo de manzanas aparece en su hoja de información personal. Si su Valor de Compra es de \$V, y usted compra un kilo de manzanas por un precio de \$P, su ganancia será $\$V - \P . Es lo mismo que si usted le pagara \$P al vendedor y luego revendiera las manzanas al administrador del mercado por \$V. Si no compra manzanas, su ganancia es cero. Si no logra encontrar

un oferente que esté dispuesto a venderle un kilo de manzanas por su Valor de Compra o menos, entonces le conviene no comprar manzanas y tener una ganancia de cero.

Ejemplo:

Un demandante tiene un Valor de Compra de \$40. Si compra un kilo de manzanas por \$16, obtendrá una ganancia de $\$40 - \$16 = \$24$. Si compra un kilo por \$30, su ganancia será de $\$40 - \$30 = \$10$. Si compra las manzanas por \$45, tendrá una *pérdida* de \$5. Si no compra, su ganancia es de cero.

En cualquier rueda de comercio, los compradores no pueden adquirir, ni los vendedores vender, más que un kilo de manzanas. El kilo tampoco puede fraccionarse para la compra ni para la venta.

Para efectuar una compra o una venta, primero encuentre a alguien que esté dispuesto a cerrar un trato con usted. Los oferentes sólo pueden cerrar tratos con los demandantes y los demandantes sólo pueden cerrar tratos con los oferentes. Cuando un oferente encuentra un demandante, ambos pueden negociar el precio de la manera que crean más conveniente. No necesita revelar su Costo de Venta ni su Valor de Compra en la negociación, pero puede hacerlo si gusta. Podría estar en su interés mirar los precios – registrados en el pizarrón – a los que se concretaron otras transacciones.

Cuando un oferente (vendedor) y un demandante (comprador) alcanzan un acuerdo sobre el precio, deben completar un *contrato de venta* y acercárselo al administrador del mercado, quien registrará la transacción. El contrato de venta registrará los números de identificación del comprador y del vendedor, el precio al cual se efectuó la venta y algunos detalles adicionales. Cuando los contratos de venta son llevados al administrador del mercado, éste registra los precios en el pizarrón, de modo que todos los que todavía no cerraron un trato puedan verlos.

Si completó su transacción y entregó el contrato de venta, por favor regrese a su asiento.

Sesiones, ruedas y transacciones

En este experimento definimos transacciones, ruedas de comercio y sesiones de mercado de la manera siguiente. Una *transacción* es un trato entre un único comprador y un único vendedor y se completa cuando las partes entregan un contrato de venta completo al administrador del mercado. Una *rueda* de comercio comienza cuando el administrador del mercado anuncia que se abre el comercio y termina cuando no quedan ya dos personas que puedan hacer un trato entre ellas. En el transcurso de una rueda de comercio, nadie puede comprar ni vender más de un kilo de manzanas, de manera que todo el que ya compró o vendió un kilo de manzanas no tiene más qué hacer hasta que comience una nueva rueda de comercio.

Una *sesión* de mercado puede incluir dos o más ruedas de comercio. Luego de concluir la primera rueda de comercio, normalmente realizaremos una o más ruedas adicionales en la misma sesión. En una nueva rueda de una sesión, los compradores y los vendedores arrancan de cero. Todo el mundo mantiene su Costo de Venta o su Valor de Compra de la primera rueda, pero en ruedas posteriores los compradores y

los vendedores saben qué ocurrió en ruedas precedentes y pueden usar esta información para modificar los precios que piden u ofrecen.

Consejo para los comerciantes

Aun si usted es normalmente una persona tímida, se le recomienda adoptar, como comerciante, una personalidad más vistosa para evitar perder oportunidades rentables de intercambio. Para maximizar su ganancia debe adoptar una postura agresiva en el intercambio. No tema gritar o hacer gestos para llamar la atención. Deje que la gente sepa cuánto está dispuesto a pagar o el precio al cual está dispuesto a vender. Cuando piense que puede obtener un mejor precio que el que alguien le está ofreciendo, no dude en proponer un precio que le convenga más.

Recuerde que la regla es “comprar barato, vender caro”. Los demandantes reciben ganancias mayores cuanto menor sea el precio al que compran manzanas. Los oferentes ganan más cuanto más alto sea el precio que obtienen por sus manzanas.

Los Costos de Venta difieren entre vendedores, y los Valores de Compra son diferentes entre compradores, por lo que si alguien le dice su Valor de Compra o su Costo de Venta, no suponga que todos los demás compradores o vendedores son iguales.

A veces los estudiantes no pueden concretar transacciones al final de una rueda porque todos sus potenciales socios ya han concretado una transacción con alguien más. Si cree que tiene un buen acuerdo entre manos, probablemente debería concretarlo rápido para no quedarse sin transar. Mientras no haya concretado una transacción, se le recomienda mirar con frecuencia los precios de otras transacciones, tal como son registradas en el pizarrón. Ello puede darle una idea sobre qué precio pedir u ofrecer en sus propias negociaciones.

Ejercicio de Calentamiento

Debe completar este ejercicio antes de venir a clase para el experimento.

Por favor lea las instrucciones anteriores y mire la Hoja de Información Personal de muestra (al final de este documento). Luego responda las siguientes preguntas.

Suponga que un oferente con un Costo de Venta de \$20 se encuentra con un demandante con un Valor de Compra de \$40.

- Si este oferente vende un kilo de manzanas a este demandante a un precio de \$35, ¿qué ganancia obtendrá el oferente? _____ ¿Qué ganancia realizará el demandante? _____ ¿Cuál es la ganancia total obtenida por ambos comerciantes? (Puede encontrar la respuesta sumando las ganancias del comprador y del vendedor) _____
- ¿Cuál es el precio máximo que permitiría tanto al comprador como al vendedor obtener una ganancia de al menos \$1? _____ Si se cobra este precio, ¿cuál es la suma de las ganancias del comprador y del vendedor? _____

- ¿Cuál es el precio mínimo que permitiría tanto al comprador como al vendedor obtener una ganancia de al menos \$1? _____. A este precio, ¿cuál es la suma de las ganancias del comprador y del vendedor? _____
- Suponga ahora que un vendedor con Costo de Venta C vende un kilo de manzanas a un comprador con Valor de Compra V por un precio de P . La ganancia del vendedor es entonces $P - C$. Escriba una expresión para la ganancia del comprador. _____. Sumando estas dos expresiones, la ganancia total del comprador y del vendedor viene dada por _____. ¿Depende la suma de sus ganancias del precio? _____
- Si un comprador y un vendedor concretan un acuerdo, el vendedor obtendrá una ganancia mayor cuanto _____ (¿mayor? ¿menor?) sea el precio y el comprador realizará una ganancia mayor cuanto _____ (¿mayor? ¿menor?) sea el precio.
- Piense cómo se comportará la primera vez que sea un oferente y comience a negociar con un demandante. Los que siguen son ejemplos de estrategias que *podría* usar.
 - Pídale a la otra persona que le haga una oferta y parta la diferencia entre su costo y la oferta que la persona le haga.
 - Acepte la primera oferta que le hagan que sea superior a su costo.
 - Dé vueltas hasta que haya obtenido al menos dos ofertas y luego quédese con la más alta.
 - Busque un precio que sea al menos tan alto como el promedio de los precios que se hayan registrado en el pizarrón.

Hay muchas otras estrategias que podría adoptar y no existe una única respuesta correcta. Usted puede perfectamente modificar sus planes luego de obtener cierta experiencia en el comercio. Pero es una buena idea tener una idea de lo que hará al principio. Describa la estrategia con la que planea empezar.

MUESTRA

Nro. de registro _____

Hoja de Información Personal

Sesión 1

En esta sesión de comercio, usted es un *Oferente de Manzanas*. Su *Costo de Venta* es \$20. Si usted vende un kilo de manzanas por un precio de \$P, su ganancia es $\$P - 20$. Si no vende ninguna manzana, su ganancia es 0.

.....

Sesión 2

En esta sesión de comercio, usted es un *Demandante de Manzanas*. Su *Valor de Compra* es \$40. Si usted compra un kilo de manzanas por un precio de \$P, su ganancia es $40 - \$P$. Si no compra ninguna manzana, su ganancia es 0.