

Que es un preu?

Andreu Mas-Colell, UPF i BSE

Bojos per l'Economia

3/5/2024

1.- Intercanvi

- Un objecte, quatre compradors i quatre venedors
- Valoracions i cost en €:

Valoració Comprador	Cost Venedors
20	10
16	8
12	6
8	4

2. Intercanvi

Exemple 1:

Co	p	Ve
20	15	10
16	12	8
12	9	6
8	6	4

. Nota: Comprador i venedor es divideixen els guanys per igual: (5,5),(4,4),(3,3), (2,2).

3. Eficiència

- Es el millor que podem fer?
- Depèn del criteri
- Criteri d'eficiència:

Definició: els intercanvis son eficients si generen el màxim possible de valor.

. A l'exemple 1:

Creació de valor = 28

4. Eficiència

- Es el màxim que podem obtenir? : No
- Un exemple (Exemple 2) que genera mes valor:
- En comptes d'emparellar:

$\{20,1\}, \{16,8\}, \{12,6\}, \{8,4\}$

emparellem

$\{20,4\}, \{16,6\}, \{12,8\}$, la parella restant no intercanvia.

Creació de valor: 30

Hem fet mes amb menys intercanvis!

5. Preus d'eficiència

Es el màxim que podem aconseguir?: Si.

- Compren els compradors potencials que valoren 20,16 i 12 i venen els venedors potencials amb cost 4,6,8: qualsevol comprador valora més que el cost de qualsevol venedor. Es a dir hi ha un p^* (reu), per exemple $p^* = 9$, tal que el nombre de compradors potencials amb $v > p^*$ es igual al nombre de venedors potencials amb $c < p^*$. Lo qual implica que tenim un màxim.
- Perquè?: Exercici.
- Principi marginalista: $p = \text{cost marginal}$

6. Mercat

- La discussió suggereix que per obtenir una assignació eficient un procediment per arribar-hi es establir un mercat:
- “Algú” posa sobre la taula un preu p
- Compradors i venedors s’auto-seleccionen i així s’estableix la demanda $D(p)$ i la oferta $S(p)$
- Si $D(p) = S(p)$ llavors ja ho tenim.
- Si no ajustem el preu fins que la demanda i la oferta s’igualin.
- Es un procés “descentralitzat”

7. Arbitratge

- Generació “espontanea” de preus en el mercat.
- Arbitratge: diem que en una situació d'intercanvis (voluntaris) no hi ha possibilitats d'arbitratge si no hi ha possibilitats de millora dels participants derivades només del coneixement dels preus de les transaccions.
- Implicació: La llei d'un sol preu.
- Eficiència garantida? No, la trampa de la no activitat.

8. Informació asimètrica

- L'objecte intercanviat pot ser de qualitat incerta: amb probabilitat q es defectuós i no té valor.
- Si tots els compradors i venedors coneixen aquests q i no tenen informació addicional tot es com fins ara.
- Canvi dràstic si els venedors, però no els compradors, saben si l'objecte es o no defectuós.
- Exemple 3: A preu zero amb informació simètrica tenim $D(0) > S(0)$. Però si la informació es asimètrica i $q > 0$ tindrem $0 = D(0) < S(0)$.
- Llei de Gresham

9. Equitat?

- Amb l'intercanvi voluntari ningú hi pot perdre.
- Però això no es dir gaire. Com es distribueixen els guanys del comerç?
- En el primer exemple: igual dintre de cada intercanvi tracte comprador. Per tant: divisió igual entre els col·lectius compradors i venedors
- Els mercats son “anònims”, el preu no el determina una relació bilateral entre un comprador i un venedor. No hi ha lògica igualitària. A l'exemple 2, amb $p^* = 9$:

$$\text{Compradors} = 20 + 16 + 12 - 3 \times 9 = 21$$

$$\text{Venedors} = 3 \times 9 - 8 - 6 - 4 = 9$$

10. Equitat

- Els mercats competitius son bons per assegurar eficiència.
- Necessitat de política de competència
- Per assegurar equitat – justícia distributiva – cal la política fiscal.

11. Preus com instrument

- Exemple 4: a l'exemple inicial d'intercanvi suposeu ara que tots els venedors actuen a la una (monopoli) i fixen preus per maximitzar el benefici conjunt.
- Valoracions compradors: 20, 16, 12, 8
- Costos dels venedors : 10, 8, 6, 4

	Benefici compradors	Benefici venedors
$p^* = 9$	21	9
$p = 15$	6	20 : preu del cartel

12. Preus com instrument

- Exemple 5: El governs també fixen preus (o modifiquen via impostos al consum).
- Considerem Venècia i el preu per entrar a Venècia.
- Si l'objectiu es maximitzar ingressos es com en cas del monopoli, excepte que els compradors son turistes - i això es rellevant-
- Objectiu mediambiental: fixar el preu que maximitzi:

Ingressos – costos de congestió

13.Preus com instrument

- Una mica de càlcul.
- Exemple 5:
- $d(p) = 10 - p$, $c(q) = rq$
 - Maximitzar respecte a p :
 $p(10 - p) - r(10 - p)$, solució: $p^* = 5 + r/2$
 - Maximitzar respecte a q :
 $p(10 - p)$, solució: $p^{**} = 5$
 - El preu mediambiental es superior en el que maximitza els ingressos.

