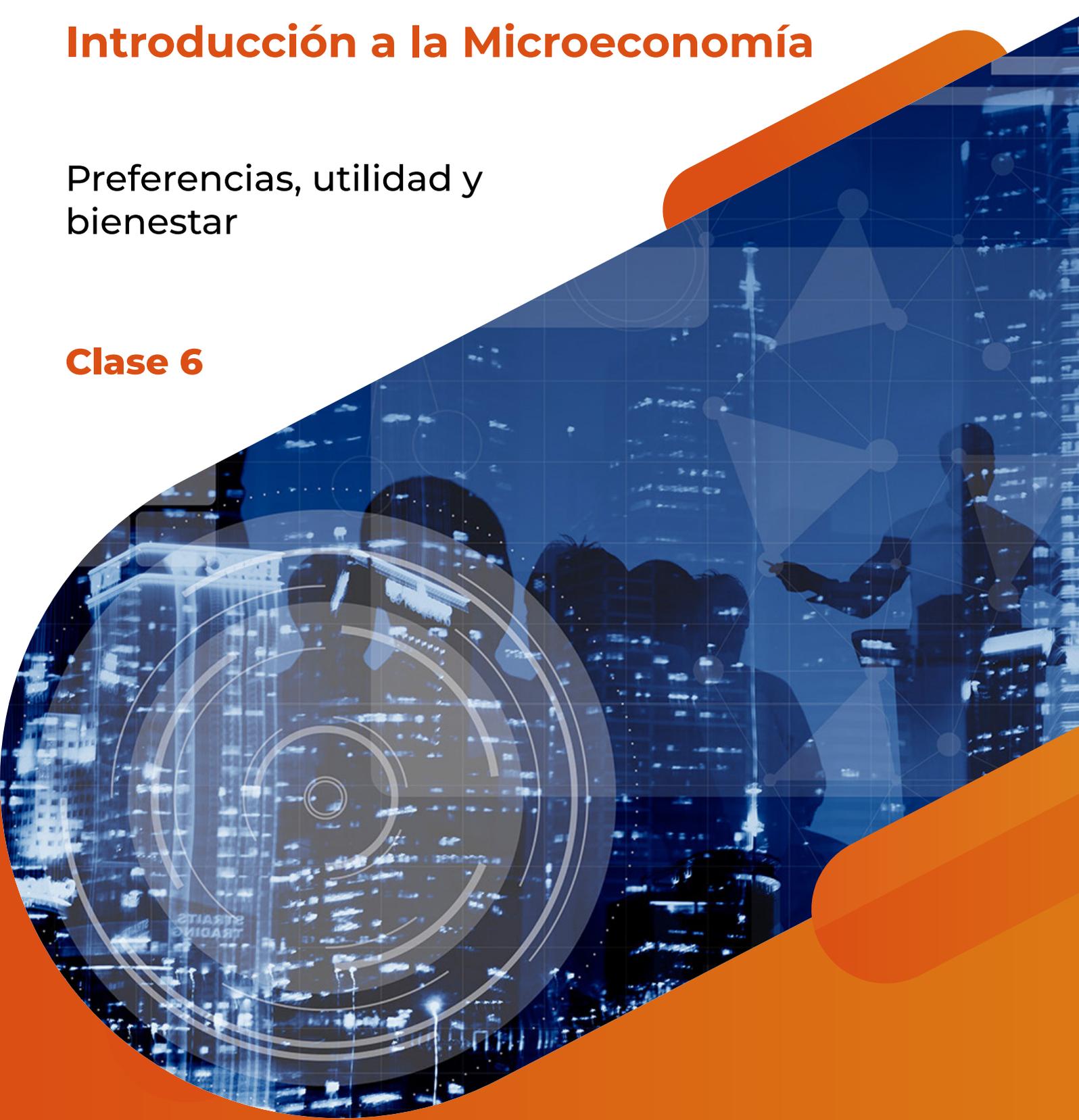


Introducción a la Microeconomía

Preferencias, utilidad y bienestar

Clase 6



1. INTRODUCCIÓN DE LA CLASE

Clase 6: Preferencias, utilidad y bienestar

En la presente clase, se abordan los principios de la elección del consumidor. Esto incluye el principio de costo-beneficio desde una aproximación a la decisión de consumir, las nociones de utilidad marginal y demanda, así como el planteamiento teórico general del *homo economicus* y sus limitaciones.

Se espera que, con estas nociones, el estudiante comience a adquirir sus habilidades en cuanto a identificar el comportamiento de los consumidores y sus decisiones en la demanda de bienes y servicios.

6.1. Principio costo beneficio

El análisis del principio de costo-beneficio dentro del comportamiento del consumidor constituye el punto de partida para entender las decisiones en la demanda de bienes y servicios y sus matices, desde la óptica de la teoría económica tradicional. Si bien su aplicación se encuentra mucho más relacionada con el entorno de evaluación de proyectos, el presente principio es útil en la comprensión de los efectos reales de distintas variables del día a día en las decisiones del consumidor.

El concepto central del presente principio subyace la necesidad de obtener los mejores resultados con el menor gasto posible. Para ello, uno de los factores claves a considerar es el estado del demandante en ausencia del consumo en cuestión. A partir de esta comparación, el individuo estima los efectos del consumo en términos de beneficios y costos.

Siguiendo las etapas del principio costo-beneficio en su aplicación técnica en la evaluación de proyectos, es posible definir un mapeo inicial del comportamiento del consumidor:

1. En una primera instancia, el consumidor identifica el bien o servicio, considerando a su vez, el problema que busca resolver y todas las alternativas disponibles, tratando de responder si la opción escogida es la mejor en comparación con otras alternativas.
2. Como segundo paso, se identifica los costes y beneficios detrás del consumo. Mientras los beneficios derivan de la utilidad que el consumidor obtendrá, concepto que se abordará en la siguiente sección, los costos deben incluir no solo el costo financiero, sino también el costo de oportunidad.

3. Un factor subyacente relevante resulta de considerar el escenario en el cual el demandante no lleva a cabo el consumo en cuestión. Se esperaría, mínimamente, que la alternativa factible de consumo genere mayor utilidad frente al escenario de no consumir nada.
4. Entonces, el consumir, a través de su medición propia de los beneficios y costes pondera dicho escenario, referenciando en su análisis a variables como el precio de mercado y la disposición a pagar.
5. Este análisis puede realizarse de forma agregada para los distintos beneficios y costes esperados, dado, a su vez, por las particularidades de los diferentes escenarios que afectan a los individuos y que se revisó en la clase. Esta valoración sistemática esboza la noción de racionalidad del consumidor, abordada en los principios de economía en la Clase 1 y cuya profundización se realizará en la sección última de la presente clase.
6. Finalmente, el consumidor puede reevaluar la utilidad obtenida frente a la esperada, de cara a replicar los mismos patrones de consumo y preferencias. En estos casos, es importante considerar que la toma de decisiones sigue supeditada al beneficio esperado frente a las restricciones presupuestarias.

6.2. Teoría económica para la toma de decisiones

6.2.1 Teoría de la utilidad

Para los economistas, la utilidad no es una experiencia psicológica observable o medible, sino una herramienta científica empleada para explicar cómo los consumidores, actuando de manera racional y con recursos limitados, eligen la combinación de bienes que les brinda mayor satisfacción.

La Utilidad Marginal es el cambio en la utilidad total del consumidor al aumentar en una unidad el consumo de un determinado bien. La teoría económica supone que, a medida que aumentamos el consumo de un bien, incrementamos la utilidad total, pero las últimas unidades consumidas nos reportarán un menor incremento en la utilidad total que las primeras. Este comportamiento es conocido como la Ley de la Utilidad Marginal Decreciente, el cual expresa que a medida que consumimos más unidades de un bien, la utilidad total aumenta, pero a una tasa cada vez menor.

La utilidad marginal se refiere a la variación en la utilidad total que experimenta un consumidor al incrementar en una unidad el consumo de un bien específico. Según la teoría

económica, a medida que se consume más de un bien, la utilidad total aumenta, pero las últimas unidades aportan un beneficio menor en comparación con las primeras. Este fenómeno se conoce como la Ley de la Utilidad Marginal Decreciente, la cual indica que, aunque el consumo adicional sigue generando utilidad, lo hace a una tasa cada vez menor.

Gráfico 1. Ejemplo numérico de la utilidad marginal

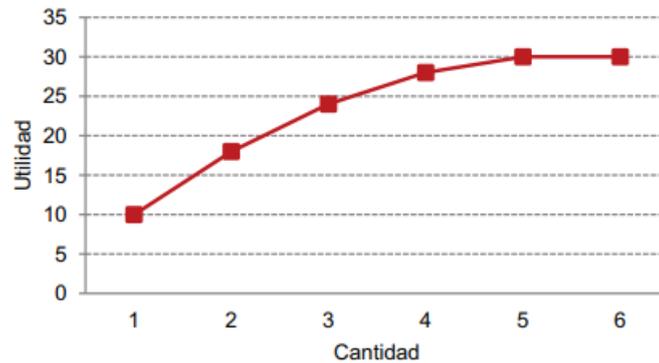
Cantidad de bien Consumida Q	Utilidad total U	Utilidad Marginal UM
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	0

Elaboración: Cuadros et.al, (2012).

El gráfico 1 ilustra los conceptos de utilidad total y utilidad decrecimiento con ejemplos numéricos de cantidad consumida del bien Q.

Ilustrando la utilidad total, el gráfico 2 muestra una curva, de forma cóncava, que muestra claramente que el aumento en la cantidad consumida no genera un incremento proporcional en la satisfacción o utilidad. Llega un punto en el que la utilidad deja de aumentar, como se observa en el gráfico 1 en las cantidades de 5 y 6, donde la curva se aplanada, indicando que la utilidad total no sigue creciendo. Esto refleja que, a partir de cierto nivel de consumo, el consumidor no experimentará un mayor grado de satisfacción al seguir consumiendo más unidades de ese bien.

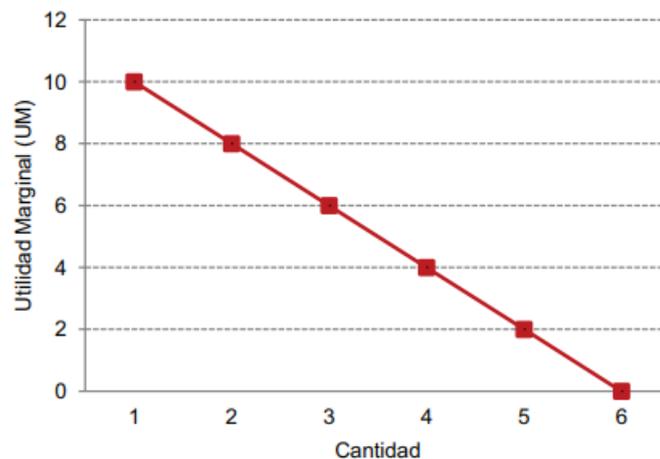
Gráfico 2. Curva de utilidad total



Elaboración: Cuadros et.al, (2012).

El gráfico 3, por su parte, muestra una curva con pendiente negativa que ilustra la columna de utilidad marginal del gráfico 1, indicando un decrecimiento de la utilidad marginal a medida que se aumenta el consumo del bien.

Gráfico 3. Curva de utilidad marginal



Elaboración: Cuadros et.al, (2012).

En términos concretos, es posible colegir que en la mayoría de los casos la utilidad de la primera unidad consumida es altamente valorada, pero a partir de la segunda hasta la sexta la utilidad decae hasta hacerse cero. Un ejemplo divertido, pero claro, de la naturaleza decreciente de la utilidad se encuentra en el presente video: <https://www.youtube.com/watch?v=7o2tTDgxXzU>

6.3. Demanda y utilidad marginal

La demanda individual de un bien representa la cantidad que un consumidor está dispuesto a comprar a distintos niveles de precio, considerando que la calidad del bien o servicio se mantiene constante.

Las curvas de demanda individual se originan a partir de las curvas de utilidad marginal analizadas anteriormente y del objetivo del consumidor de "maximizar su utilidad". Esto lo hace dentro de los límites de su presupuesto, seleccionando la combinación de bienes que prefiere en mayor medida.

Imaginemos que un consumidor puede adquirir únicamente carne, café y huevos. Al hacer sus compras semanales, sabe que cada uno de estos productos tiene un precio distinto. Dado que cuenta con un presupuesto limitado, intentará elegir la combinación de bienes que maximice su bienestar. Para ello, asignará primero sus recursos al producto que le ofrezca la mayor utilidad marginal por unidad monetaria gastada (UM/P), que, en este caso, supongamos que es el café.

A medida que compra más café, su utilidad marginal disminuirá (debido a la ley de la utilidad marginal decreciente), y dado que el precio del café permanece constante, también disminuirá la relación UM/P. En algún punto, el beneficio de gastar una unidad monetaria adicional en café será menor que el de destinarla a otro bien, como la carne. Este mismo proceso ocurrirá con la carne, y llegará un momento en el que la relación UM/P de adquirir una unidad más de carne sea menor que la de comprar huevos. En ese punto, el consumidor decidirá redirigir sus recursos hacia la compra de huevos, equilibrando así su consumo para maximizar su bienestar.

Este proceso continúa hasta que el consumidor ha utilizado todo su presupuesto disponible, distribuyéndolo entre los tres bienes de manera que la utilidad marginal obtenida por la última unidad monetaria gastada en cada uno de ellos sea la misma. En otras palabras, esto significa que la relación entre la utilidad marginal y el precio (UM/P) es igual para todos los bienes de su canasta, como se muestra en el Gráfico 4.

Gráfico 4. Bienes con misma relación utilidad marginal/precio

Bien	Precio (1)	Utilidad Marginal (2)	UM/Precio (2/1)
Carne	40	120	(120/40)=3
Café	7	21	(21/7) = 3
Huevos	3	9	(9/3)=3

Elaboración: Cuadros et.al, (2012).

Esto significa que, dentro de una canasta de bienes, la relación entre la utilidad marginal y cada unidad monetaria gastada debe ser igual para todos los productos. Esta es la condición esencial para que el consumidor alcance el equilibrio, lo cual puede representarse de la siguiente manera:

$$\frac{UM_{bien1}}{P_1} = \frac{UM_{bien2}}{P_2} = \frac{UM_{bien3}}{P_3} = \dots = \lambda \text{ (UM de la renta)}$$

La Utilidad Marginal por unidad monetaria, que es común a todos los bienes en una canasta en el equilibrio del consumidor, se denomina "Utilidad Marginal de la Renta" y se representa con la letra griega λ . Desde esta perspectiva, resulta racional adquirir un bien cuyo precio sea el doble que otro, siempre y cuando su utilidad marginal sea también el doble. De manera similar, si un bien proporciona más utilidad marginal por unidad monetaria que otros, la utilidad total aumentará al redirigir el dinero de los bienes con menor utilidad marginal hacia aquellos con mayor utilidad marginal.

Así, si un bien en una canasta tiene una utilidad marginal por unidad monetaria inferior a la de los demás, el consumidor dejaría de consumirlo hasta que su utilidad marginal por unidad monetaria se iguale con la de los demás bienes. Utilizando esta regla, podemos derivar la Curva de Demanda Individual. Un análisis simple comienza por mantener constante la utilidad marginal por cada unidad monetaria de renta (λ).

Si, por ejemplo, aumentamos el precio de un bien (bien 1) sin modificar las unidades consumidas, la utilidad marginal por unidad monetaria de ese bien será menor que la de los otros bienes.

Para restablecer el equilibrio, el consumidor deberá ajustar la cantidad consumida de ese bien, disminuyendo su consumo, lo que incrementará su utilidad marginal. Por ejemplo, si el precio del bien 1 (P_1) inicialmente es de 20 u.m. y la utilidad marginal por unidad monetaria de la canasta es 3, manteniéndose constante, el consumidor adquirirá 4 unidades de ese bien.

No obstante, como se observa en el Gráfico 5, si el precio de P1 sube a 40 u.m. y el precio de los demás bienes permanece igual, el consumo de 4 unidades de ese bien tendrá una utilidad marginal de 1,5 ($UM1/P1 = 1,5$), lo que es menor que la utilidad marginal por unidad monetaria de 3. Para restablecer el equilibrio, el consumidor debe reducir el consumo del bien 1 a 2 unidades, lo que incrementará su utilidad marginal a 120. Del mismo modo, si el precio de P1 sube a 60 u.m., el consumidor deberá reducir su consumo a solo 1 unidad ($UM1 = 180$) para que la utilidad marginal por unidad monetaria gastada sea igual en todos los bienes de la canasta.

En este sentido, ante las subidas de precios las cantidades consumidas del bien 1 deberán ajustarse de manera que UM/P del bien 1 sea siempre igual a 3.

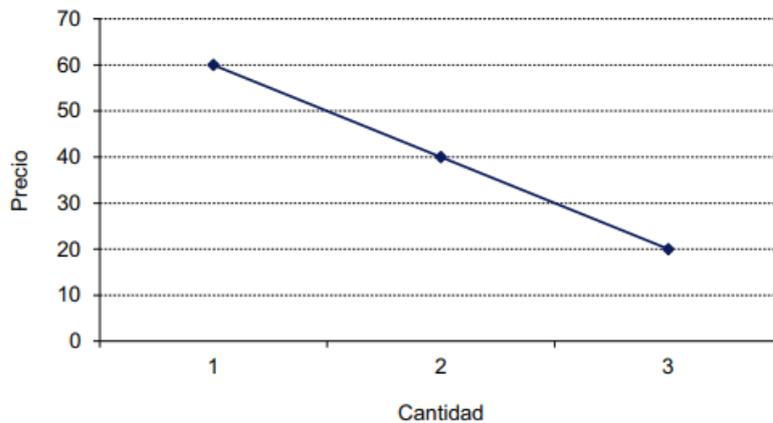
Gráfico 5. Cantidad consumida a precios distintos

Cantidad	U	UM	UM1/P1		
			P1=20 u.m.	P1=40 u. m.	P1=60 u. m.
1	180	180	9	4,5	3
2	300	120	6	3	2,0
3	390	90	4,5	2,3	1,5
4	450	60	3	1,5	1,0
5	480	30	1,5	0,75	0,5

Elaboración: Cuadros et.al, (2012).

Si se representa estos resultados gráficamente (Gráfico 6), observaremos una curva que conecta tres puntos, la cual corresponde a la curva de demanda. Esta curva muestra la cantidad consumida del bien 1 en función de su precio, manteniendo constante el nivel de ingreso y los precios de los demás bienes. Esta relación puede denominarse demanda marginal.

Gráfico 6. Curva de la demanda de los bienes considerados en el gráfico 5



Elaboración: Cuadros et.al, (2012).

Como se puede observar, la curva de demanda tiene una pendiente negativa, ya que, *ceteris paribus*, cuando el precio aumenta, el consumo del bien 1 disminuye, y viceversa.

Otra forma de interpretar la curva de demanda es que refleja la máxima disposición a pagar de un individuo por diferentes cantidades del bien. Esta disposición a pagar máxima corresponde al valor (en unidades monetarias) que el individuo asigna al consumo de cada unidad del bien. Dado que la utilidad marginal del consumo es decreciente, la disposición a pagar por cada unidad adicional disminuye.

6.4. El *homo economicus* y la racionalidad

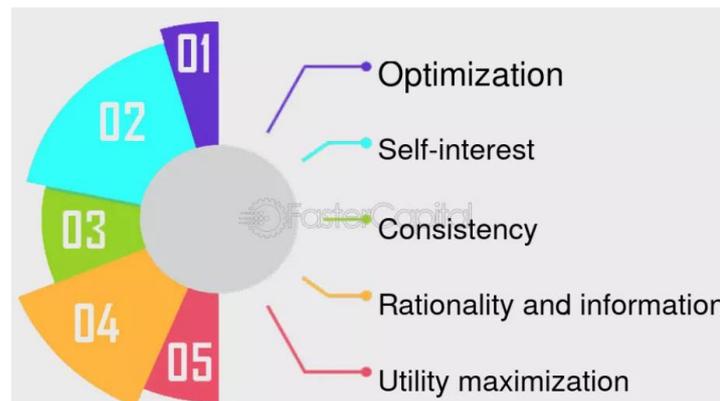
El *Homo Economicus* es un modelo teórico utilizado en economía para explicar el comportamiento humano basado en la racionalidad y el interés personal. Según este modelo, los individuos siempre buscan maximizar su beneficio y toman decisiones basadas en un análisis lógico de todas las opciones disponibles.

Las principales características del *Homo Economicus* son:

- **Racionalidad:** Siempre analiza todas las posibilidades y elige la mejor opción posible en términos de beneficio o menor coste. Un ejemplo es un consumidor que, al enfrentarse a dos productos con las mismas características, elegirá el más barato.
- **Egoísmo:** Sus acciones están guiadas por su propio interés, sin considerar necesariamente el impacto en los demás. Por ejemplo, un empresario despedirá a un trabajador de larga trayectoria si eso le genera mayores ganancias.

- **Información perfecta:** Posee acceso total a la información relevante para tomar decisiones informadas. Un comprador de *Homo Economicus* analizará todas las reseñas y especificaciones antes de elegir un *smartphone*.
- **Previsibilidad:** Dado que siempre actúa de manera racional y busca su beneficio, sus decisiones pueden anticiparse. Un estudiante, por ejemplo, nunca faltará el respeto a un profesor si sabe que eso le traerá consecuencias negativas.

Gráfico 7. Características del *homo economicus*



Elaboración: FasterCapital, (2024).

A pesar de su utilidad en la teoría económica, este modelo ha sido criticado por no reflejar con precisión la realidad. Las personas tienen racionalidad limitada, actúan con altruismo, carecen de información perfecta y muchas veces son impredecibles. Estas limitaciones han llevado al desarrollo de la economía conductual, que incorpora factores psicológicos y sociales para comprender mejor el comportamiento humano. Un ejemplo divertido de las limitantes cognitivas de la racionalidad económica se encuentra en este video: imagine que usted es una persona distraída al momento de tomar sus decisiones <https://www.youtube.com/watch?v=OqSanJl7rJI>

Referencias citadas en la Clase 6.

Bosch, A. (Año de publicación). *Análisis coste-beneficio*. Recuperado de <https://antonibosch.com/libro/analisis-coste-beneficio>

Cuadros, J., et. Al. (2012). *Elementos conceptuales y aplicaciones de microeconomía para la evaluación de proyectos*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/3a97b129-ff0b-4145-8cc5-40efef177643/content>

Econosublime. (2024, septiembre). *El ser humano como homo economicus*. <https://www.econosublime.com/2024/09/7-el-ser-humano-como-homo-economicus.html>

FasterCapital. (2024). *Hombre económico: explorando los orígenes del hombre económico (Homo economicus)*. <https://fastercapital.com/es/contenido/Hombre-economico--Explorando-los-origenes-del-hombre-economico--Homoeconomicus.html>

Mankiw, N. G. (2018). **Principios de economía** (7ª ed.). Cengage Learning.

Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). **Economía** (19ª ed.). McGraw-Hill.

Definición de los términos citados en la Clase 6.

Utilidad marginal: Refiere al incremento en la satisfacción o beneficio que una persona obtiene de consumir una unidad adicional de un bien o servicio. En concreto, si una persona consume una manzana y obtiene una satisfacción de 10 unidades, y luego consume una segunda manzana, obteniendo una satisfacción de 6 unidades adicionales, la utilidad marginal de la segunda manzana sería 6.

Demanda marginal: Refiere a la cantidad de un bien que los consumidores están dispuestos a comprar a diferentes niveles de precio. Es la relación entre el precio de un bien y la cantidad demandada, mostrando cómo la demanda de un producto cambia con un cambio en el precio. Por ejemplo, si el precio de un producto disminuye, la demanda marginal tiende a aumentar porque más consumidores están dispuestos a comprar el producto a ese precio más bajo.



La excelencia no se improvisa

síguenos

