

LAS PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR¹.

Una ordenación de preferencias es un sistema que permite al consumidor ordenar las diferentes cestas de bienes en función de su atractivo, de sus gustos o de sus preferencias.

Las propiedades de las preferencias del consumidor.

1.-**Completas**: suponemos que es posible comparar dos cestas cualesquiera. Lo que significa que el consumidor es capaz de ordenar todas las combinaciones de bienes y servicios.

2.-**Reflexivas**: suponemos que cualquier cesta es, al menos, tan buena como ella misma.

3.-**Transitiva**. suponemos que si una cesta es preferida a otra, y ésta a una tercera, la primera será preferida a la tercera.

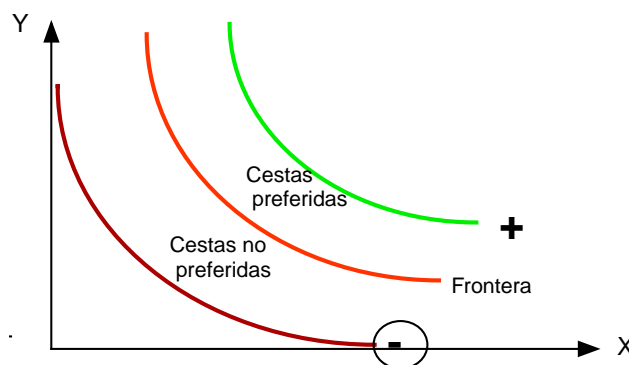
Esta propiedad puede presentar algunas excepciones, en las relaciones humanas:

El Madrid derrota al Español
El Español derrota al Barça
El Madrid no derrota al Barça

4.-**Cuanto más mejor** (o axioma de no saturabilidad): suponemos que manteniendo todo lo demás constante, se prefiere una mayor cantidad de un bien a una menor. En la medida en que los consumidores pueden deshacerse de los bienes que no desean, la posesión de una mayor cantidad de una cosa no puede empeorar su situación.

Las curvas de indiferencia.

Lo más importante, de estos supuestos, es que nos permiten describir las preferencias del consumidor de forma gráfica. Mediante curvas de indiferencia. Estas representan el conjunto de cestas de dos bienes ante las cuales el consumidor (el individuo) es indiferente.



¹Tomado del Varian 2ª edición pp. 39.

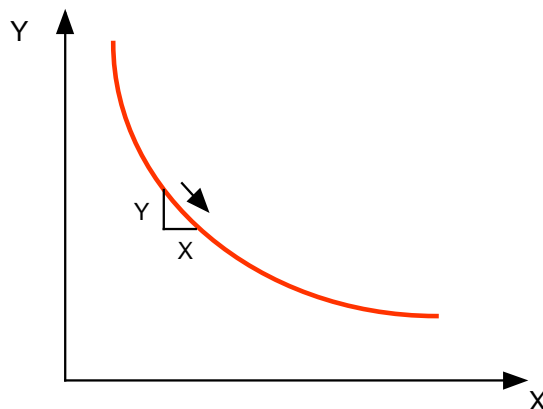
ATENCIÓN:

- Las curvas de indiferencia, que representan las preferencias de un individuo, **no se pueden cortar**; ya que ello supondría un incumplimiento de la propiedad “transitiva”. En definitiva, y de modo intuitivo, las curvas de indiferencia no pueden cortarse, ya que representan niveles de preferencias distintos.
- Dada la propiedad “transitiva” y la “cuanto más mejor”, podemos establecer una curva de indiferencia a modo de frontera.
- La propiedad de “complitud” permite que se puede dibujar un **mapa de curva de indiferencia**, que no es sino, un conjunto de curvas de indiferencia de un individuo o consumidor.

La Relación Marginal de Sustitución (RMS).

La relación marginal de sustitución es la relación a la que está dispuesto, el consumidor, a intercambiar un bien por otro. Coincide con el valor absoluto de la pendiente de la curva de indiferencia en un determinado punto.

$$RMS = \left| -\frac{\Delta Y}{\Delta X} \right|$$



Mientras que la pendiente de la restricción presupuestaria nos muestra la relación a la que podemos sustituir un bien por otro, sin modificar el gasto total, es decir; la relación a la que podemos sustituir un bien por otro en el mercado.

La RMS nos indica la relación a la que podemos sustituir un bien por otro sin alterar la satisfacción total (o utilidad) que recibimos como consumidores.

* La pendiente de la restricción presupuestaria muestra el coste de oportunidad de un bien en términos de unidades físicas de otro bien (lo que debemos dejar de consumir).

* La RMS (pendiente de la curva de indiferencia en un punto), muestra el beneficio que produce un bien en términos del otro bien.

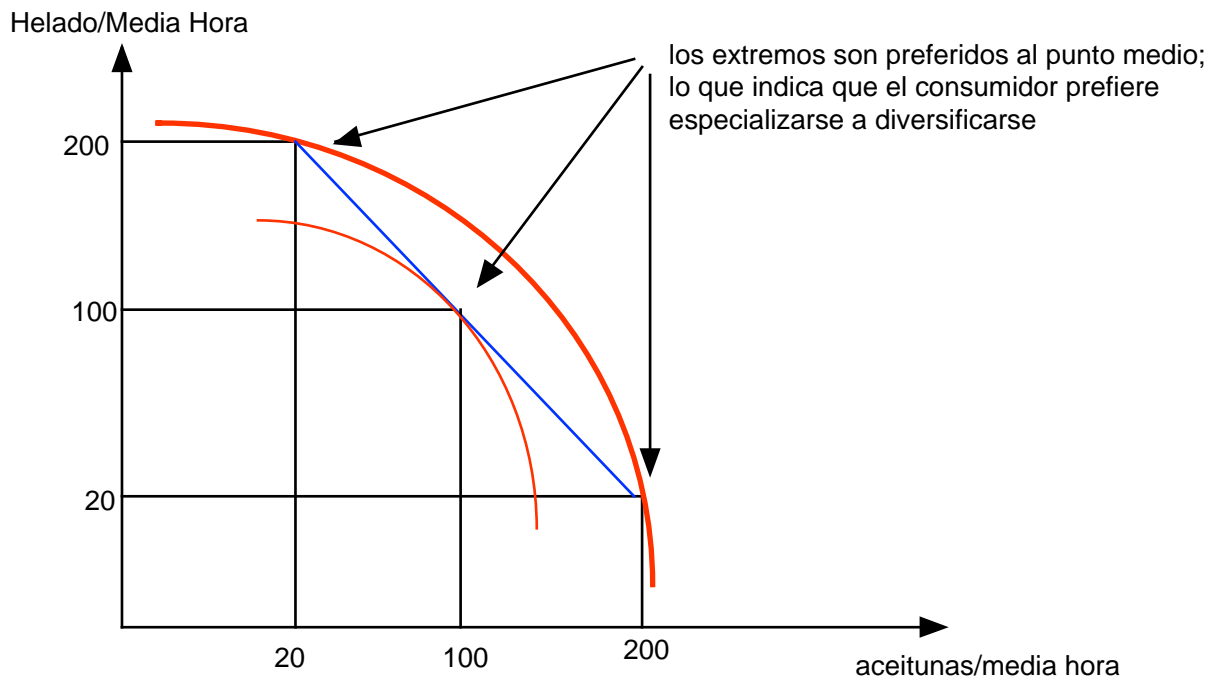
La RMS es decreciente. (las dos características esenciales de las curvas de indiferencia son (1) su pendiente negativa y, normalmente (2) su convexidad).

Cuanto mayor sea la cantidad de un bien que tenga un consumidor, mayor será la cantidad que deberá recibir de ese bien, para que esté dispuesto a renunciar a una unidad (o porción infinitesimal) del otro bien.

Esto produce que las curvas de indiferencia sean **convexas** desde el origen.

Intuitivamente podemos decir que al consumidor le gusta (o, al menos, prefiere) la variedad. Más adelante veremos como este supuesto se deriva de la teoría de la utilidad marginal decreciente.

Ejemplo de preferencias no-convexas:



Pero... lo normal es que el consumidor prefiera cierta diversidad, a especializarse en el consumo de un bien (aunque todo depende de la dimensión temporal)², debido al supuesto de la UMg (utilidad marginal) decreciente.

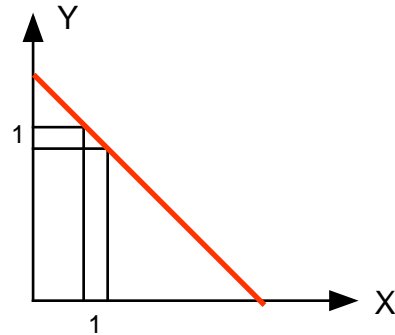
Nota: Podemos definir la convexidad, diciendo que si uniendo dos puntos por una recta, y los valores que toma la función están por debajo de la recta, tenemos una función convexa.

Algunos ejemplos concretos de preferencias.

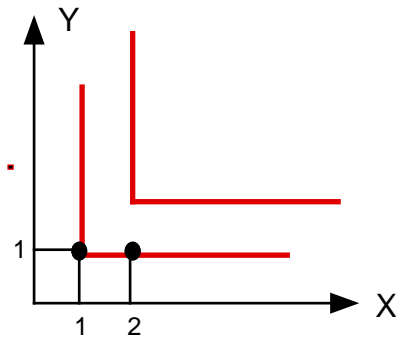
1.-Dos bienes son **sustitutivos perfectos** si el consumidor está dispuesto a uno por otro a una tasa constante. Por lo que las curvas de indiferencia tendrán un

² En el ejemplo anterior, ampliando el espacio de tiempo desde la media hora a la semana, el resultado sería que las curvas de indiferencia pasarían de cóncavas a convexas.

pendiente constante. Es decir, está dispuesto a renunciar a una unidad de un bien por -exactamente- una unidad del otro bien considerado. La pendiente será constante e igual a -1 (en caso de renunciar a una unidad de un bien a cambio de 2 unidades del otro bien, también pueden ser considerados sustitutivos perfectos con pendiente constante para las curvas de indiferencia e igual a -2).

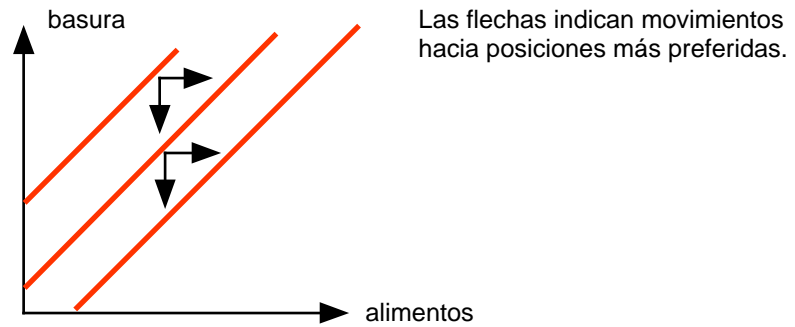


2.-La característica más importante de los **complementarios perfectos** es que el consumidor sólo consume ambos bienes en proporciones fijas, aunque no necesariamente 1 a 1.



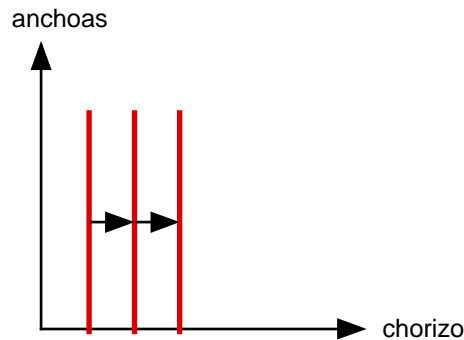
La pendiente en el tramo vertical será, lógicamente $-\infty$ y en el tramo horizontal cero. En el punto vértice no podemos considerar ninguna pendiente, al presentar una discontinuidad.

3.-**Un mal** es una mercancía que no es del agrado del consumidor, es decir, éste está mejor sin ella que con ella. Vemos como ejemplo una disyuntiva que se presenta en algunos países del llamado tercer mundo: basura versus comida (tienen la posibilidad de vender almacenaje de residuos que en el primer mundo son rechazados, con el producto de la venta pueden obtener mayores cantidades de alimentos u otras mercancías necesarias para su desarrollo).



Se supone que la eliminación de la basura tiene algún tipo de coste, pues sin no fuese así, la basura no sería un mal sino un bien neutral.

4.-**Neutrales:** un bien es neutral si al consumidor es indiferente ante cualquier cantidad consumida de ese bien. En este caso las curvas de indiferencia serán líneas verticales u horizontales, tal como ocurría con las unidades adicionales de un bien complementario.



Para alguien a quien no le gustan las anchoas y, sin embargo, no le importa que se las pongan en un plato (no sufre ningún coste por su eliminación). Al igual que antes las flechas indican las preferencias del consumidor.

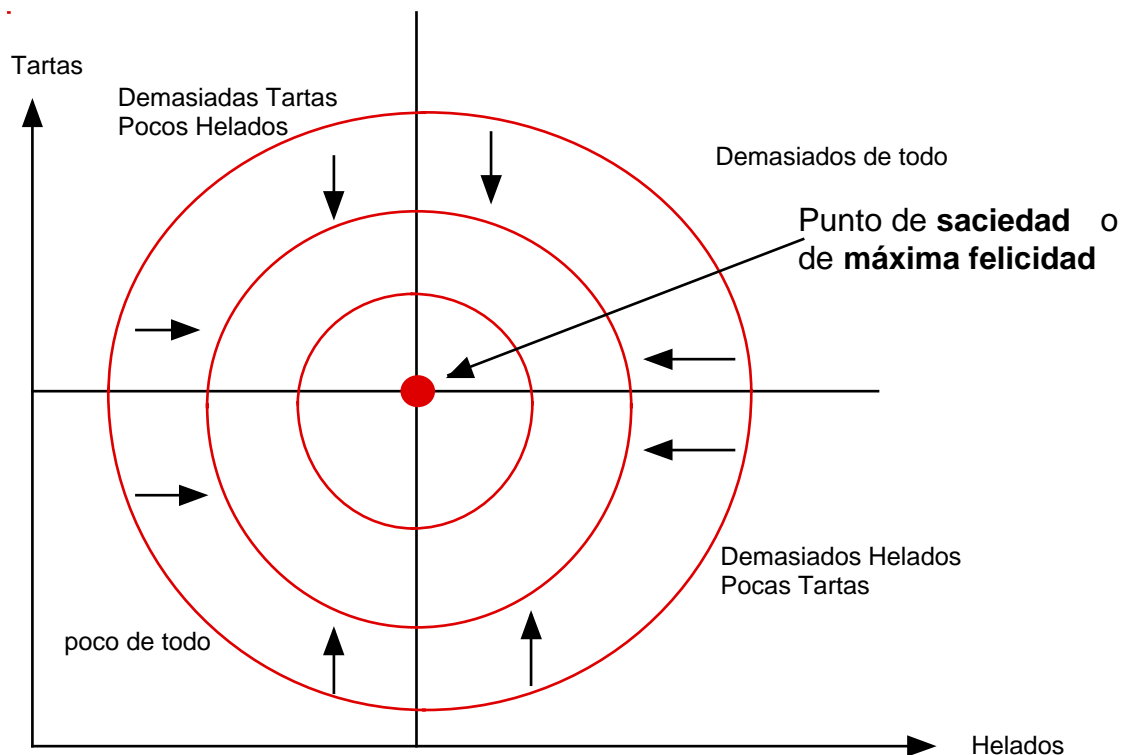
5.-**Saciedad.** Una situación de saciedad se produce cuando hay una cesta global mejor para el individuo en cuestión, de manera que cuanto más cerca se encuentre de esta cesta, mayor será su bienestar³.

Las pendientes de las curvas de indiferencia tomarán los valores que se muestran en la figura siguiente según el esquema:

Pendiente positiva { demasiado insuficiente } de ambos bienes

Pendiente negativa {demasiado} de alguno de los dos bienes

³ Este efecto de saturación se produce en todos los bienes, por ello nosotros supondremos que nuestros análisis se desarrollan en el cuadrante inferior izquierdo.



Las curvas de indiferencia tienen pendiente negativa cuando el consumidor tiene una cantidad demasiado pequeña o demasiado grande de ambos bienes. Y tiene pendiente positiva cuando tenga demasiado de alguno de ellos.

El motivo es que cuando el consumidor tiene una cantidad demasiado grande de uno de los bienes, éste se convierte en un mal, de manera que la reducción del consumo malo acerca al consumidor al punto de máxima felicidad.

La saciedad se puede producir con cualquier cosa, por ello desde el punto de vista de la elección económica, el área interesante es aquella en la que tenemos una cantidad de ambos bienes menor de la que queremos. De lo contrario nos hallaríamos más allá del punto de saciedad y nuestra forma de actuar racionalmente sería parecida a la que llevó a cabo el **REY MIDAS**, aquel que todo lo que tocaba se convertía en oro.

Una nota hacia la demanda y su teoría: recordar que no hay que confundir:

- 1) Lo que estemos dispuestos a pagar depende de las preferencias.
- 2) Lo que realmente tengamos que pagar dependerá del precio.

Y en consecuencia, la cantidad que el consumidor termine comprando realmente, dependerá, tanto de sus preferencias como de los precios que tenga que pagar.

Conclusión,

Las curvas de indiferencia es una de las muchas herramientas con que cuentan los economistas para poder realizar análisis y previsiones del comportamiento de los individuos.