

# Unidad II Teoría Económica Marginalista

## Conducta del Consumidor



# UTILIDAD DEL CONSUMIDOR Y UTILIDAD MARGINAL

Teoría Subjetiva del Valor, es un cuerpo de doctrinas que aparecieron en los últimos decenios del siglo XIX. Se interesa por el consumo, la demanda y la utilidad. En la nueva corriente se introduce el concepto de utilidad marginal, y desde entonces domina el pensamiento académico. Sus mejores exponentes fueron Jevons, Menger y Walras, quienes destacaron la importancia de la demanda, la utilidad, y el reconocimiento de la utilidad marginal decreciente.

Hermann Gossen (1810-1858) fue el primer autor que desarrolló una teoría completa del consumo sobre la base del principio marginal. Gossen consideraba la economía como una teoría del placer y del dolor, de cómo puede la gente, como individuos y como grupos, obtener el máximo placer con el mínimo esfuerzo doloroso.

Utilidad denota satisfacción. La forma en que los consumidores ordenan los diferentes bienes y servicios. Es un instrumento científico, que no admite mediciones pero que permite comprender cómo los consumidores racionales distribuyen sus recursos limitados entre los bienes que les reportan más satisfacción.

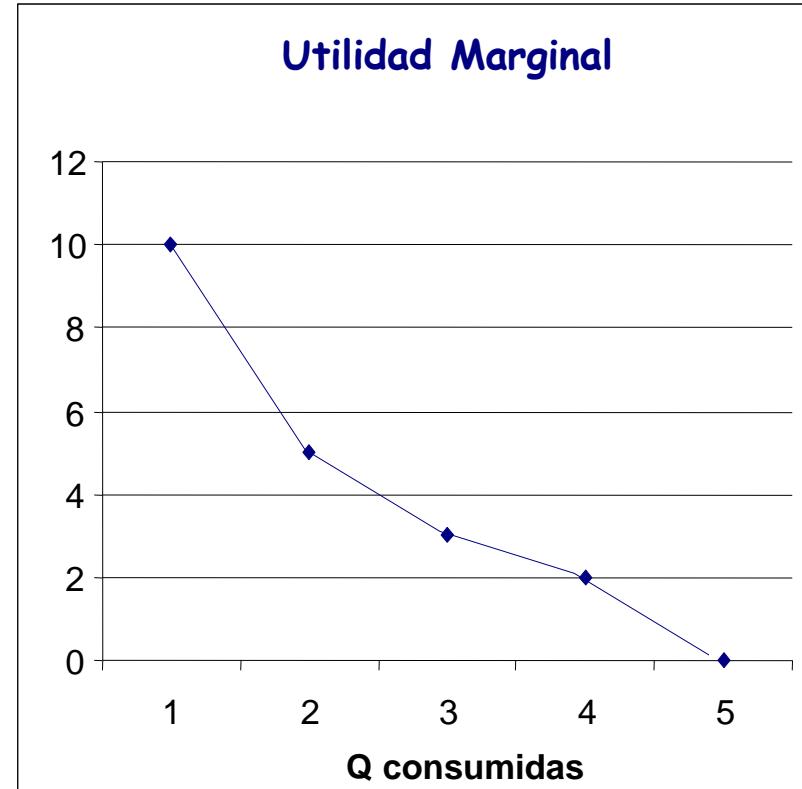
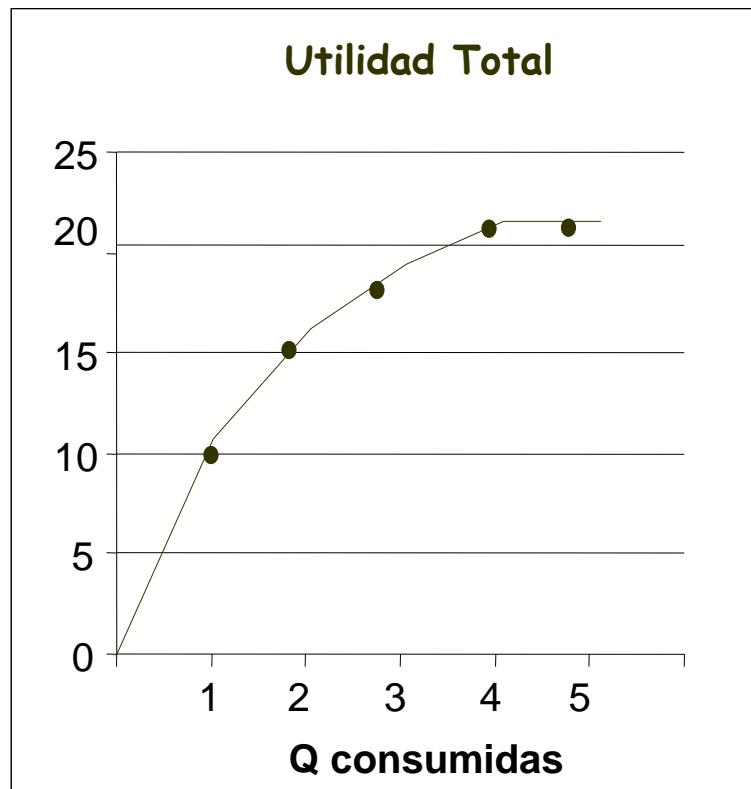
# UTILIDAD DEL CONSUMIDOR Y UTILIDAD MARGINAL

La expresión marginal significa "adicional". La utilidad marginal indica la utilidad adicional que reporta el consumo de una unidad más de un bien.

**Ley de la utilidad marginal decreciente:** establece que a medida que aumenta la cantidad consumida de un bien, tiende a disminuir su utilidad marginal. El crecimiento de la utilidad total disminuye debido a que la utilidad marginal disminuye conforme se consume una cantidad mayor del bien.

# UTILIDAD DEL CONSUMIDOR: SATISFACCIÓN

Relación entre la utilidad total y la utilidad marginal



La utilidad total que reporta el consumo de una determinada cantidad es igual a la suma de las utilidades marginales hasta ese punto.

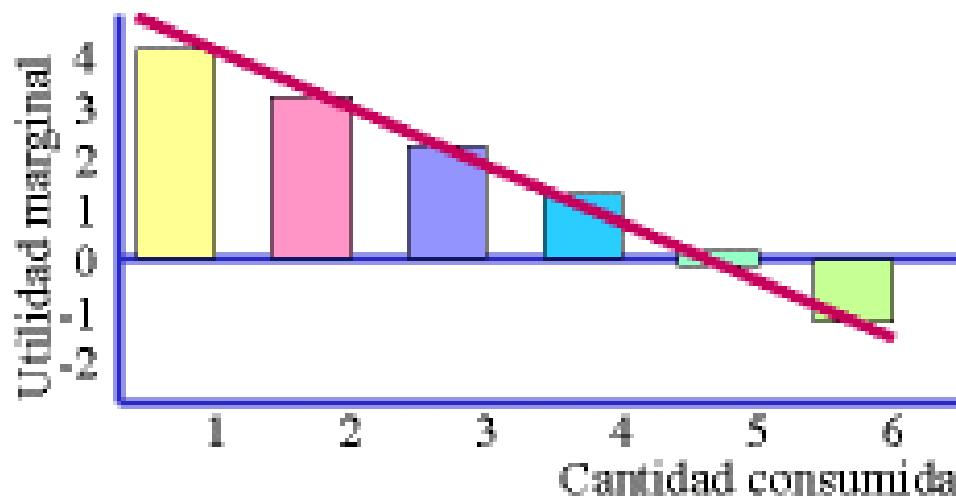
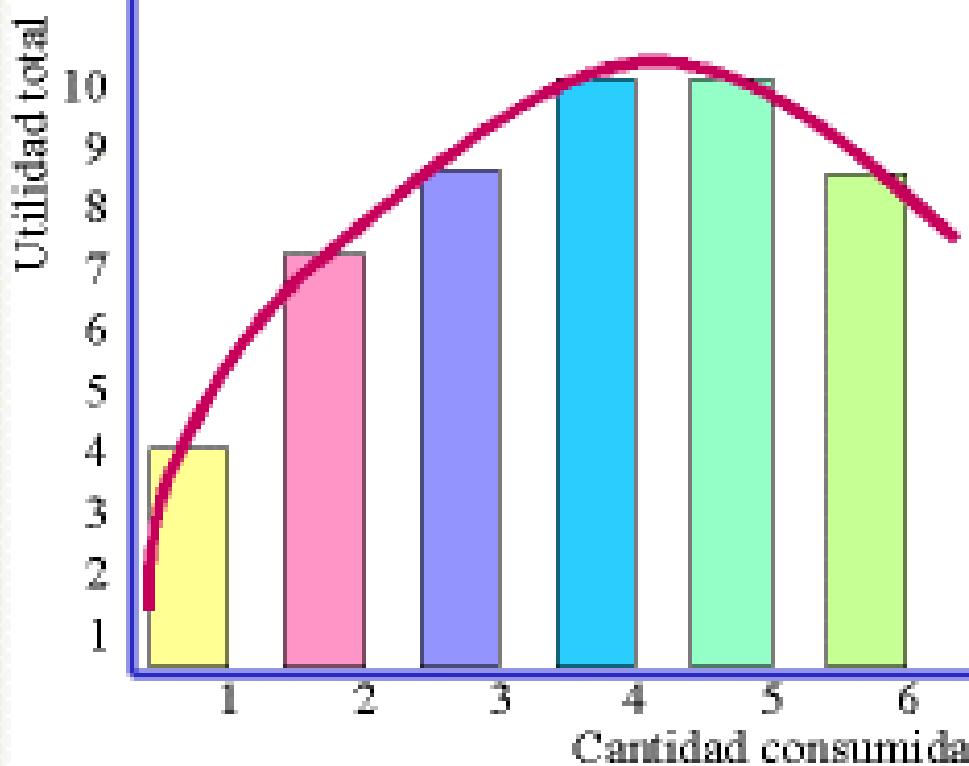


Gráfico tomado de  
[www.eumed.net/cursecon](http://www.eumed.net/cursecon)

# UTILIDAD DEL CONSUMIDOR Y PRINCIPIO EQUIMARGINAL

Suponiendo que cada individuo maximiza su utilidad: elige el conjunto de bienes que más prefiere.

Si el bien A cuesta el doble de lo que cuesta B, sólo debe comprarse A cuando su utilidad marginal sea al menos el doble de grande que la utilidad marginal de B.

**Principio equimarginal:** debemos distribuir nuestro consumo de manera que todos los bienes nos reporten la misma utilidad marginal por cada bolívar (unidad monetaria) gastada.

Un consumidor que tenga una renta fija y que se enfrente a unos determinados precios de mercado de los distintos bienes logrará la máxima satisfacción o utilidad cuando la utilidad marginal del último bolívar gastado en cada bien sea exactamente igual que la utilidad marginal del último bolívar gastado en cualquier otro.

# UTILIDAD DEL CONSUMIDOR Y PRINCIPIO EQUIMARGINAL

¿Por qué debe cumplirse el principio equimarginal?

Si un bien nos reportara más utilidad marginal por bolívar que otros, aumentaríamos nuestra utilidad gastando menos dinero en estos otros bienes y más en aquél hasta el punto en el que, por la ley de la utilidad marginal decreciente, su utilidad marginal por bolívar fuera igual a la de los demás bienes.

Equilibrio del consumidor:

$Umg\ 1 / P1 = Umg\ 2 / P2 = Umg\ 3 / P3 = \dots Umg$  por Bs. de renta

# UTILIDAD DEL CONSUMIDOR Y PRINCIPIO EQUIMARGINAL

¿Por qué tienen pendiente negativa las curvas de demanda?

Si se mantiene constante la Umg común por cada bolívar de renta y sube el precio del bien 1. Al no variar la cantidad consumida, el primer cociente ( $Umg_1 / P_1$ ) será inferior a la Umg por bolívar de todos los demás bienes. Por tanto el consumidor tendrá que reajustar el consumo del bien 1:

- a) Reduciendo el consumo de dicho bien;
- b) Elevando de esa forma la Umg de dicho bien hasta que;
- c) En el nuevo nivel menor de consumo del bien 1 la Umg por bolívar de gasto se iguale a la de los demás bienes.

Una subida del precio de un bien reduce el consumo de ese bien deseado por el consumidor

# ¿Por qué tienen pendiente negativa las curvas de demanda?

**Efecto Sustitución:** aplica cuando existen bienes sustitutivos. Cuando sube el precio de un bien, los consumidores tienden a sustituirlo por otros con el fin de satisfacer sus deseos de una forma más barata. Cuando los consumidores sustituyen los bienes caros por otros más baratos, compran una determinada cantidad de satisfacción con el menor coste posible.

**Efecto Renta:** cuando sube el precio de un bien y las rentas monetarias no varían, las rentas reales de los consumidores disminuyen. El efecto renta se refiere a la influencia de la variación del precio de un bien en la cantidad demandada debida a la influencia de la variación del precio en las rentas reales.

Dado que una disminución de la renta real generalmente reduce el consumo, el efecto renta normalmente refuerza el efecto sustitución haciendo que la curva de demanda tenga pendiente negativa.

# EL EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR

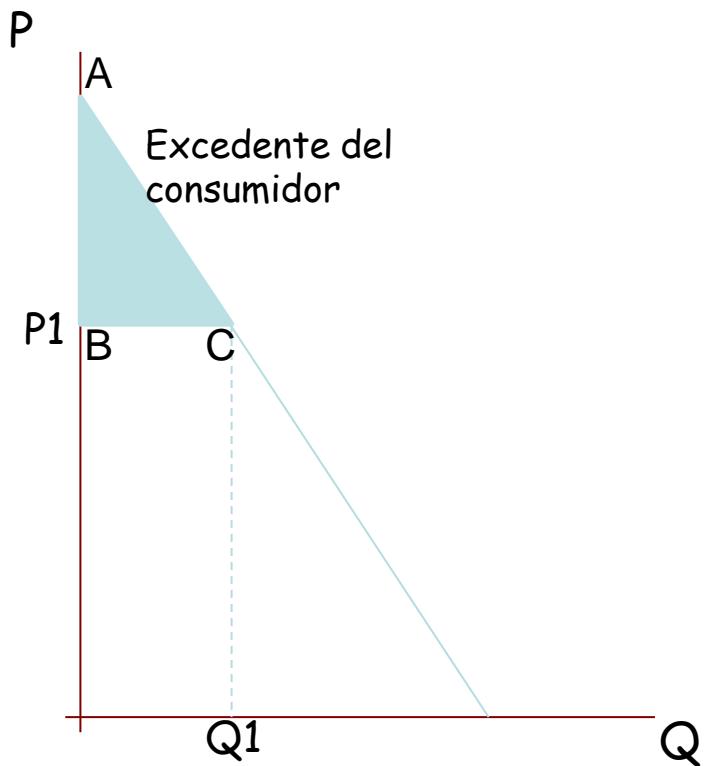
**Disposición a pagar:** cantidad máxima que pagaría un comprador por un bien.

**Excedente del consumidor:** disposición a pagar de un comprador menos cantidad que paga realmente. Mide el beneficio que obtienen los compradores participando en el mercado. (Mankiw).

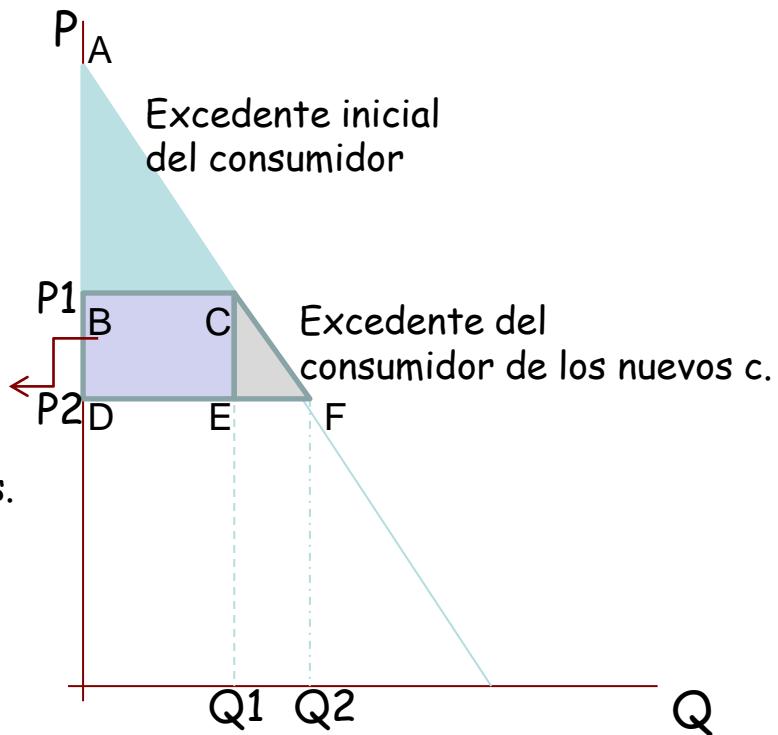
La diferencia entre la utilidad total de un bien y su valor de mercado. Recibimos más de lo que pagamos como consecuencia de la ley de la utilidad marginal decreciente. Pagamos la misma cantidad de dinero por cada unidad de los bienes que compramos, desde la primera hasta la última. Pero según la ley mencionada las primeras unidades valen más para nosotros que las últimas, por lo que por cada una de las primeras obtenemos un excedente de utilidad. (Samuelson).

# EL EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR

El excedente del consumidor es una buena medida del bienestar económico  
Refleja el beneficio que obtienen los consumidores por participar en el mercado



Excedente adicional del cons. de los cons. iniciales.



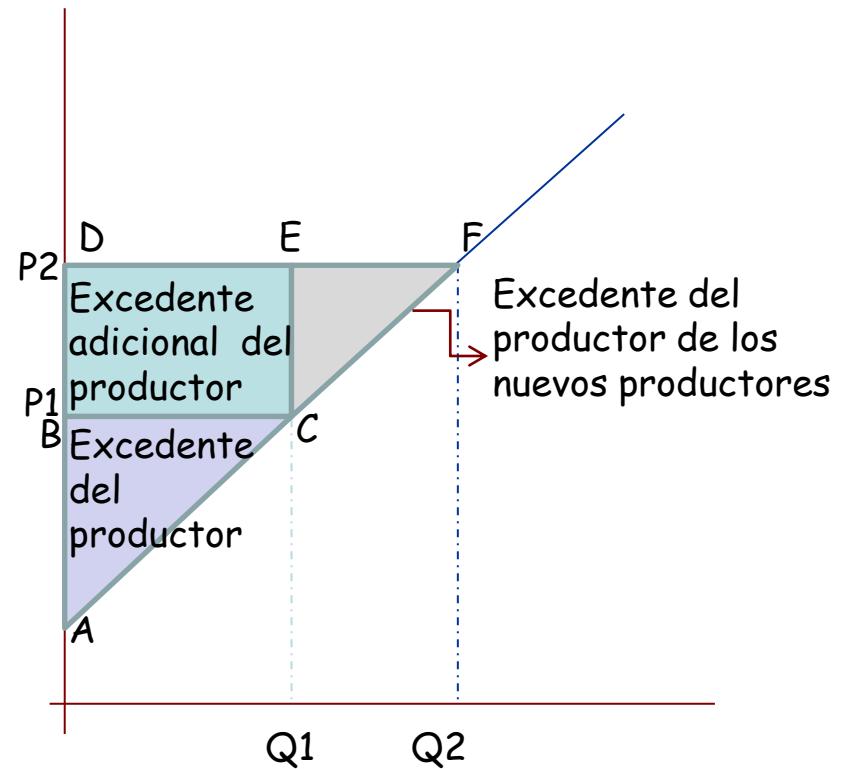
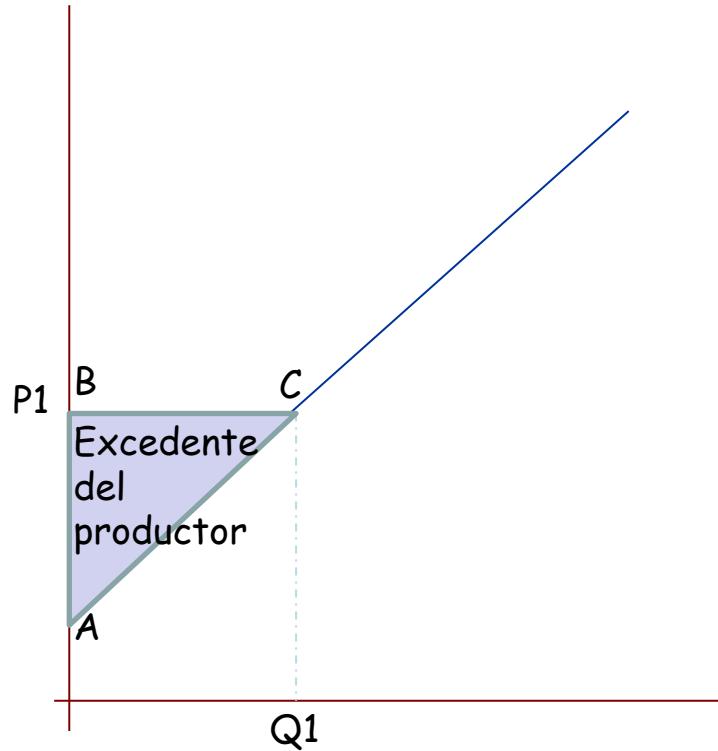
# EL EXCEDENTE DEL PRODUCTOR

**Coste:** valor de todo aquello a lo que debe renunciar un productor para producir un bien.

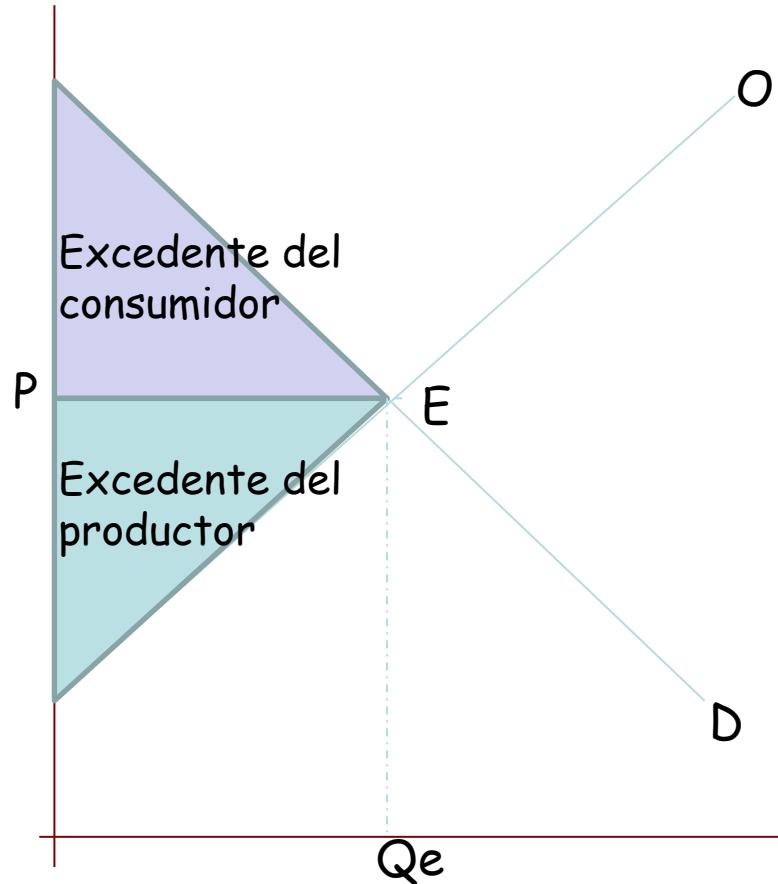
**Excedente del productor:** cantidad que percibe un vendedor por un bien menos el coste de producirlo. (Mankiw).

La curva de oferta refleja los costes de los vendedores, por lo tanto puede utilizarse para medir el excedente del productor. El área situada debajo del precio y encima de la curva de oferta mide el excedente del productor en un mercado.

# EL EXCEDENTE DEL PRODUCTOR



# EL EQUILIBRIO DEL MERCADO

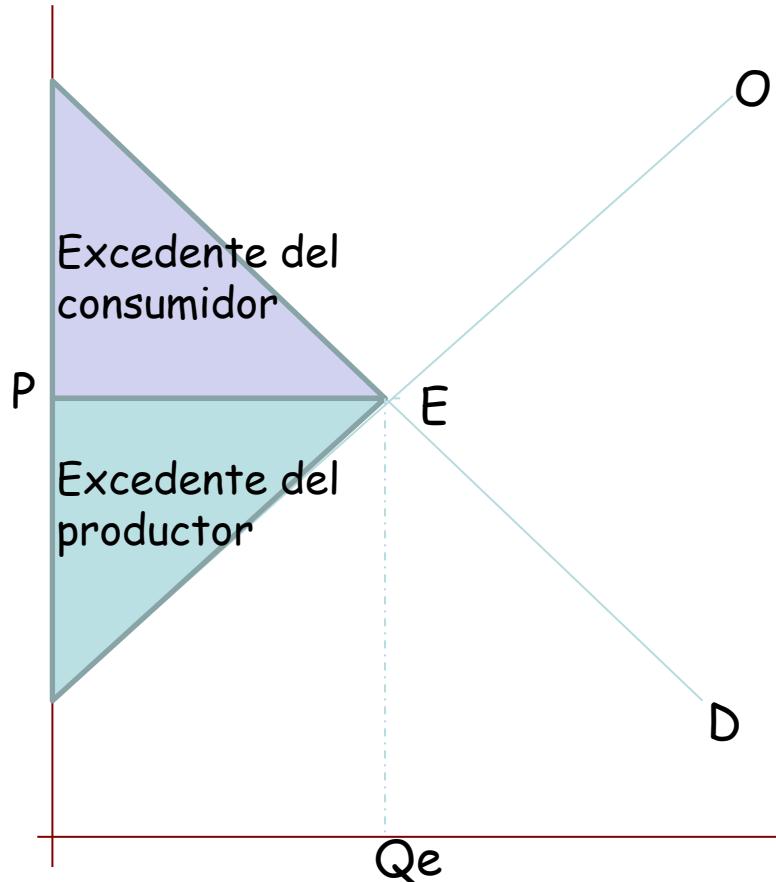


**Excedente total** = valor para los compradores menos la cantidad pagada por los compradores + cantidad recibida por los vendedores - costes de los vendedores.

**Excedente total** = valor para los compradores - coste de los vendedores.

**Eficiencia:** propiedad de una asignación de los recursos según la cual ésta maximiza el excedente total que reciben todos los miembros de la sociedad.

# EL EQUILIBRIO DEL MERCADO



## Valoración

1. Los libres mercados asignan la oferta de bienes a los compradores que les conceden más valor.
2. Los libres mercados asignan la demanda de bienes a los vendedores que los pueden producir al menor coste.
3. Los libres mercados producen la cantidad de bienes que maximiza la suma del excedente del consumidor y del productor.

# COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

## CURVAS DE INDIFERENCIA Y RECTA DE BALANCE

**Curva de indiferencia:** el conjunto de combinaciones de los dos bienes que le resultan indiferentes a un consumidor, porque le aportan la misma satisfacción.

**Relación marginal de sustitución:** mide la cuantía de un bien que tiene que darse al consumidor para compensarle el hecho de renunciar a una unidad del otro bien. RmgS  
 $x,y = \Delta Y / \Delta X$

**Ley de sustitución:** cuanto más escaso es un bien, mayor es su valor relativo de sustitución; su utilidad marginal aumenta en relación con la del bien que se ha vuelto abundante. Por esto es convexa la curva hacia el origen.

# COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

## CURVAS DE INDIFERENCIA Y RECTA DE BALANCE

Recta de balance o recta de restricción presupuestaria: muestra todas las combinaciones de bienes que se pueden obtener, dada la renta de las economías domésticas y los precios de los bienes que éstas adquieren. La pendiente de la recta de balance mide el coste de oportunidad de un bien en términos de otro.

$$I = X P_x + Y P_y \text{ (forma implícita) o } Y = I / P_y - P_x / P_y * X$$

Se puede decir que la cantidad de un bien X a la que debe renunciarse para obtener una unidad adicional del bien Y, depende únicamente de la relación entre el precio del bien X y el precio del bien Y.

$P_x / P_y$  = coste de oportunidad de X en términos de Y.

Cualquier precio expresado como cociente con otro precio se denomina un precio relativo, este concepto es diferente a precio monetario.

# COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

## CURVAS DE INDIFERENCIA Y RECTA DE BALANCE

### Equilibrio del Consumidor

El punto en el que la curva de indiferencia más alta es tangente a la recta de balance se logra el equilibrio. En este punto, la pendiente de la curva de indiferencia ( la relación marginal de sustitución de los bienes en las preferencias del consumidor) es igual a la pendiente de la recta de balance (el coste de oportunidad de un bien en términos de otro, tal como lo determinan los precios del mercado).

$$RMg\ S\ x, y = \Delta Y / \Delta X = Px / Py$$

La tasa a la que desea sustituir los bienes es igual a la inversa de la razón de sus precios. Este hecho muestra que, en equilibrio, las utilidades marginales son proporcionales a los precios.