

MICROECONOMÍA

PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR

PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR

Las preferencias del consumidor, reflejan las elecciones que hacen entre distintas combinaciones de bienes y servicios, disponibles en el mercado. Estas preferencias están influenciadas por los gustos, necesidades y deseos, los cuales son clave para entender cómo se decide asignar los recursos limitados. En microeconomía, se asume que las preferencias cumplen ciertos axiomas como **la completitud, transitividad, continuidad, convexidad estricta y monotonía**, lo que significa que siempre se puede comparar opciones, tomar decisiones consistentes y preferir más bienes a menos (Salas Velasco, 2018).

Para Salas Velasco en su libro “Microeconomía: conceptos teóricos y aplicaciones”, expresa que:

La teoría económica de la elección, comienza describiendo las preferencias de las personas. Esto, simplemente, equivale a una catalogación completa de cómo una persona se siente acerca de todas las cosas que él o ella podría hacer. Pero las personas no son libres de hacer lo que quieran, sino que se ven limitadas por el tiempo, los ingresos y otros muchos factores en las opciones que se les ofrecen (p 19).

Esto da a entender que la teoría económica de la elección se centra en cómo las personas priorizan sus preferencias al tomar decisiones. Aunque cada individuo tiene sus gustos y deseos, no pueden actuar con total libertad, debido a limitaciones como el tiempo, ingresos y recursos disponibles. Estas restricciones moldean las opciones accesibles, obligando a las personas a elegir entre alternativas viables, según sus prioridades y limitaciones.

Otro concepto para este tema, se puede encontrar en el libro “Microeconomía del equilibrio general”, escrito por Pulido Castrillón el cual dice:

La teoría del consumidor plantea un gran reto para el agente económico considerado: antes de tomar la decisión de comprar (demanda) debe tener en cuenta sus gustos por determinado bien o servicio, a partir de una cesta de consumo y la ordenación de sus preferencias, así como la cantidad de recursos económicos monetarios, que dispone para su adquisición (p 18).

Por lo anterior, el consumidor es visto como un agente racional que busca maximizar su bienestar o satisfacción (denominada “utilidad”) al usar sus recursos limitados, como tiempo e ingresos. Para analizar este proceso, se emplean herramientas matemáticas que permiten identificar la combinación óptima de bienes y servicios que un consumidor puede adquirir dentro de los límites de su presupuesto. En esencia, el objetivo es encontrar el punto donde el consumidor logra el mayor nivel de satisfacción posible, considerando sus preferencias y restricciones financieras.

Para representar las preferencias gráficamente, se utilizan **las curvas de indiferencia**, que son líneas que conectan todas las combinaciones de dos bienes que brindan el mismo nivel de satisfacción o utilidad. Cada punto en una curva de indiferencia,



muestra una combinación de bienes que se prefiere por igual. Por ejemplo, si se considera comprar entre café y galletas, una curva de indiferencia podría mostrar cómo se estaría dispuesto a intercambiar cierta cantidad de café por galletas, sin alterar el nivel de satisfacción (Pulido Castrillón, 2021).

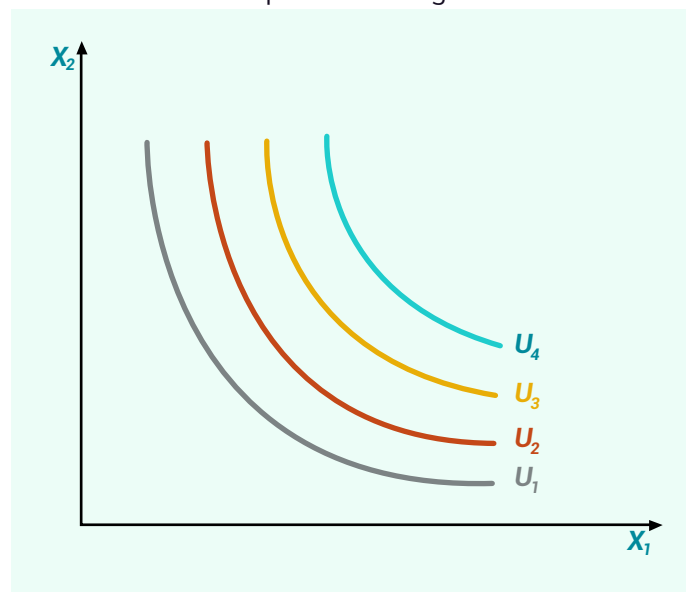
A continuación, se presentarán las diferentes curvas de indiferencia que la teoría neoclásica ha adoptado de las matemáticas, con las funciones de utilidad del cálculo infinitesimal:

1. Función de utilidad tipo Cobb-Douglas

$$U^i(X_1, X_2) = X_1^a X_2^\beta \text{ con } a, \beta > 0$$

Figura 1

Función de utilidad tipo Cobb-Douglas



Nota. Tomado de Pulido Castrillón (2021).

Esta función caracteriza la relación entre dos bienes o mercancías X_1, X_2 que componen la cesta de consumo X y tienen un grado de sustituibilidad entre ellos, en términos brutos. Es importante recordar que dos bienes son sustitutos cuando al aumentar el precio de uno de ellos, se incrementa la cantidad demandada del otro. El grado de sustitución bruta está determinado por los parámetros con a y $\beta > 0$. En este sentido, la sustitución entre X_1, X_2 no afecta el nivel de utilidad del consumidor.

El texto anterior explica cómo se relacionan dos bienes que una persona consume (llamados X_1 y X_2) y cómo uno puede sustituir al otro. Por ejemplo, si sube el precio de X_1 , como el café, una persona podría comprar más de X_2 , como el té. A esto se le

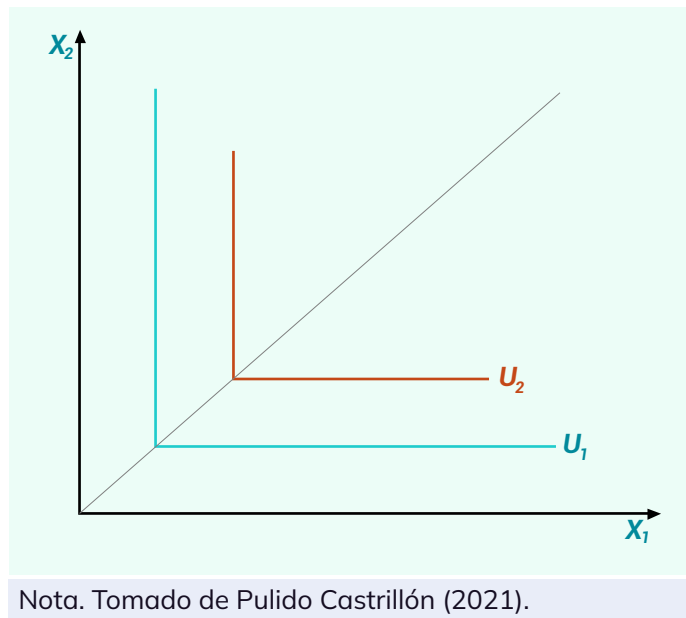
llama “bienes sustituidos”. El grado en que una persona cambia un bien por el otro, depende de ciertos factores (representados por α y β). Lo interesante aquí, es que, aunque cambien entre estos bienes, la satisfacción total de la persona (o utilidad) se mantiene igual. Es como decir que, para ellos, tanto el café como el té, pueden cumplir la misma función de forma equivalente.

2. Función de utilidad tipo Leontief

$$U^i(X_1, X_2) = \text{Mín}(ax_1, \beta x_2) \text{ con } \alpha, \beta > 0$$

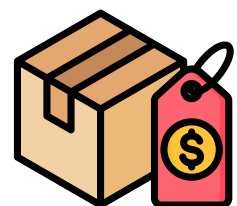
Figura 2

Función de utilidad tipo Leontief



Esta función identifica la relación entre dos mercancías X_1 , X_2 que componen la cesta de consumo “X” y se consumen al mismo tiempo en proporciones fijas, acorde a los parámetros α , β ; en la teoría económica, estas se denominan bienes complementarios perfectos. Dos bienes son complementarios, si al aumentar el precio de uno de ellos, disminuye la cantidad demandada del otro. Son complementarios perfectos cuando las curvas de indiferencia tienen forma de ángulo recto (forma de L) y su relación marginal de sustitución es infinita.

El texto anterior habla de dos productos que siempre se consumen juntos en proporciones específicas, como los zapatos derecho e izquierdo. A estos se les llama bienes complementarios perfectos. Por ejemplo, si el precio de los zapatos izquierdos sube, las personas comprarán menos pares porque no tiene sentido comprar solo uno.



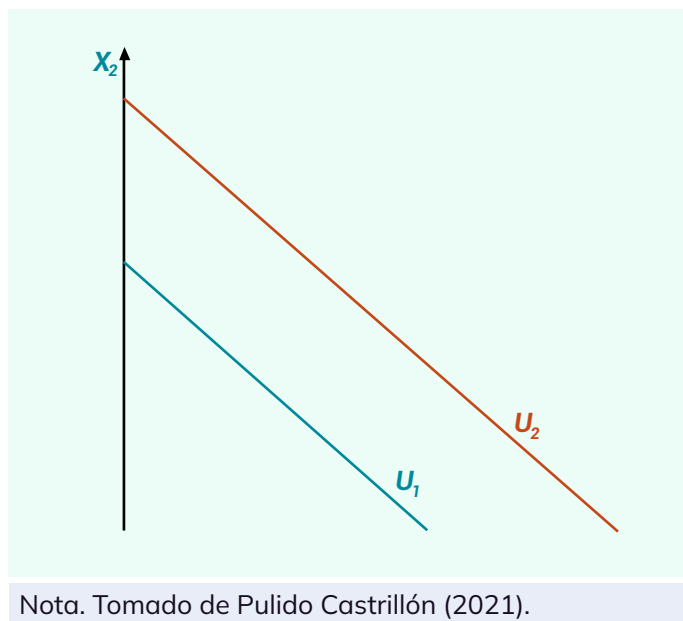
La clave está en que estos bienes siempre se usan juntos, y la cantidad que se necesita de cada uno, depende directamente de la proporción establecida (marcada por α y β). Además, en la gráfica, la relación entre ellos se representa con líneas de ángulo recto, lo que indica que no se puede sustituir uno por otro. Es decir, no puede usar dos zapatos izquierdos, en lugar de un par completo.

3. Función de utilidad lineal

$$U^i(X_1, X_2) = \alpha X_1 + \beta X_2 \text{ con } \alpha, \beta > 0$$

Figura 3

Función de utilidad lineal



Se refiere a las rectas de indiferencia que se forman cuando la relación entre dos mercancías X_1 y X_2 que componen la cesta de consumo X corresponde a la sustituibilidad perfecta, es decir, se consume una mercancía o la otra, no ambas, y se mantiene la utilidad del consumidor constante. Los bienes sustitutos perfectos, se caracterizan porque su relación marginal de sustitución es una constante. La decisión de consumir una mercancía y no ambas, es el precio de mercado más bajo de las mercancías.

El texto anterior habla de cuando se tienen dos productos que pueden sustituirse completamente entre sí, como el azúcar de caña y el azúcar de remolacha. En este caso, a las personas no les importa cuál consumen porque ambos cumplen la misma función, y su satisfacción (o utilidad), no cambia.

En la gráfica, esto se representa con líneas rectas, lo que indica que se puede cambiar una unidad de producto por otra,



del otro, sin problema. Por ejemplo, si se decide usar azúcar de caña en lugar del de remolacha, no pasa nada porque son “iguales” en términos de cómo lo benefician. La clave está en que siempre se puede sustituir un producto por el otro, sin perder la satisfacción.