

UNA NOTA SOBRE EL EFECTO INGRESO, EL EFECTO SUSTITUCIÓN Y LA ELASTICIDAD DE LA DEMANDA

JORGE ESPINOSA DE LOS REYES

México

ESTA nota tiene como propósito esencial investigar la relación que existe entre algunos de los conceptos expuestos por el economista inglés J. R. Hicks, en la primera parte de su libro *Valor y Capital* y el concepto "elasticidad de la demanda". Es posible que no haya relación alguna entre los conceptos mencionados y que, debido a una errónea comprensión de ellos, se esté buscando algo que no existe propiamente. Aún más, podría suceder que esta nota se limitara sólo a presentar principios elementales o absolutamente obvios. Sin embargo, nada se pierde al investigar en el campo abstracto de la teoría económica, puesto que si nada interesante se demuestra, al menos se adquieren nuevos conocimientos y esto siempre tiene su importancia.

1. Se dice que un consumidor se encuentra en posición de equilibrio respecto a un sistema de precios, cuando la utilidad marginal derivada de cada uno de los bienes adquiridos está en proporción con los precios pagados por dichos bienes. Este mismo concepto se expresa diciendo que un consumidor (con ingresos fijos y precios constantes) está en situación de equilibrio cuando su "tasa marginal de sustitución", correspondiente a los bienes adquiridos, es exactamente igual a la proporción de los precios de estos bienes. En caso de que el requisito mencionado no se cumpliera, el consumidor estaría en una posición más favorable mediante la sustitución de cierta cantidad de uno de los bienes, por otra que tuviese un valor semejante.¹

¹ J. R. Hicks, *Valor y Capital*, Fondo de Cultura Económica, México, 1945, p. 14.

NOTA SOBRE EL EFECTO INGRESO

Una vez descritas brevemente las condiciones que determinan la posición de equilibrio de un consumidor, es interesante conocer su conducta cuando varía el nivel de sus ingresos, o se modifican los precios de los bienes que normalmente adquiere.

2. En primer término, se describirá la conducta racional de un consumidor cuando varían sus ingresos y, posteriormente, se hará referencia a la influencia que tiene sobre la conducta del consumidor una modificación en los precios.

Si un consumidor que está gastando el monto total de sus ingresos en dos bienes (cuyos precios guardan determinada relación) recibe un aumento en sus ingresos, es probable que aumente el consumo de ambos bienes. Representando las reacciones del consumidor en un sistema de curvas de indiferencia, puede observarse que al recibir un aumento en sus ingresos, el consumidor se traslada a una posición que corresponde a un punto situado en una nueva curva de indiferencia, localizada a la derecha de la curva original o a mayor distancia del origen.

La nueva posición de equilibrio en la curva de indiferencia superior, está en el punto en el que la curva mencionada esté en contacto con la línea que muestra cómo reacciona el consumidor cuando sus ingresos aumentan y los precios de los bienes que consume permanecen sin alteración.

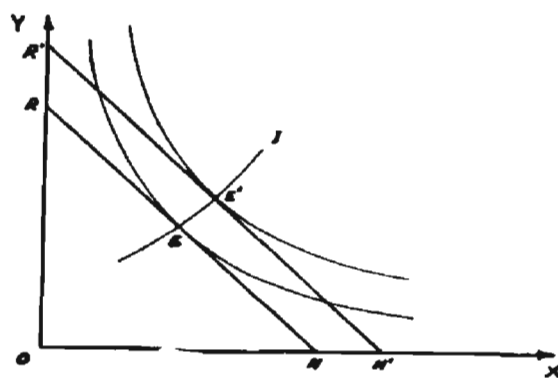


FIGURA 1

EL TRIMESTRE ECONOMICO

En la Fig. 1 se demuestra la conducta del consumidor ante un incremento en sus ingresos.

La magnitud de los ingresos del consumidor es igual a OH , medida en términos de X o OR en términos de Y . Asimismo, la proporción de los precios de los bienes está indicada por la línea RH . En estas condiciones, la posición de equilibrio del consumidor corresponderá al punto E , o sea el punto en el que la línea RH coincide con una curva de indiferencia.

Ahora bien, si el nivel de ingresos del consumidor aumenta en una proporción igual al segmento comprendido entre R y R' o H y H' , la línea RH se trasladará hacia la derecha y se convertirá en la línea $R'H'$. Esta nueva línea será paralela a la anterior, puesto que la relación que existe entre los precios de los bienes adquiridos no se ha modificado.

Una vez que los ingresos del consumidor han variado, éste aumentará, *ceteris paribus* el consumo de ambos bienes en una proporción semejante al incremento en sus ingresos y, en consecuencia, se colocará en un punto de la línea $R'H'$. La nueva posición de equilibrio corresponderá al punto E' , o sea en el que la línea $R'H'$ es tangente a una curva de indiferencia que está situada a mayor distancia del origen O .²

El cambio de posición del punto E a E' se hace a través de la "curva de consumo-ingreso" I .

3. En el inciso anterior se describió brevemente la conducta probable del consumidor cuando sus ingresos varían y el nivel de precios permanece constante. En este inciso se considerará cómo se modifica la conducta del consumidor cuando varían los precios de los bienes que adquiere.

Si un consumidor está gastando el total de sus ingresos en adquirir dos bienes y súbitamente disminuye el precio de uno de estos bienes, es probable que el consumidor procurará aumentar el con-

² *Ibid.*, p. 23.

NOTA SOBRE EL EFECTO INGRESO

sumo del producto cuyo precio se redujo. Si adopta esta línea de conducta, necesariamente debe trasladarse a una curva de indiferencia cuya situación se encuentra hacia la derecha de la curva original. En esta posición, el consumidor se encontrará en situación más ventajosa a la que ocupaba antes de la contracción en el precio de uno de los bienes.

El movimiento del punto de equilibrio original al punto de equilibrio actual se lleva a cabo a través de una curva denominada "curva de consumo-precio".

En la Fig. 2 se presenta el fenómeno descrito.

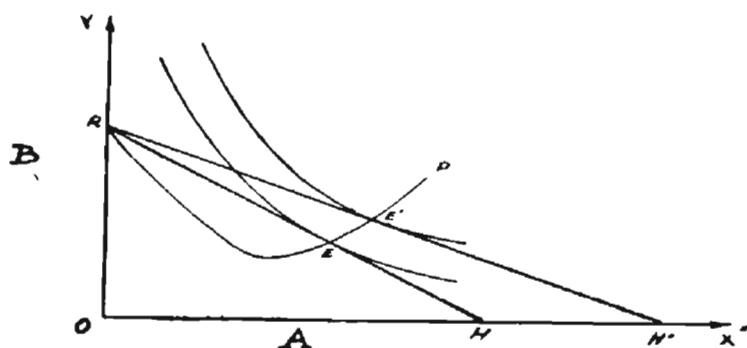


FIGURA 2

Debe recordarse que en este caso el nivel de ingresos es constante. La proporción en que emplea sus ingresos el consumidor está expresada por la línea RH; es decir, adquiere una cantidad OH del bien A y una cantidad OR del bien B. La posición de equilibrio E corresponde al punto en el que la línea RH es tangente a una curva de indiferencia.

Ahora bien, si el precio del bien A disminuye, y los diversos factores que determinan la conducta del consumidor permanecen constantes, lógicamente éste aumentará el consumo del bien cuyo precio se modificó. En este caso la línea RH se moverá hacia la derecha y adoptará la posición RH'. Este movimiento muestra que mientras el consumo del bien B permanece constante, el consumo

EL TRIMESTRE ECONOMICO

del bien A se incrementa, debido a la contracción en su precio. El segmento comprendido entre H y H' señala la expansión en el consumo del producto A.

Con la modificación en el precio de uno de los bienes, el punto de equilibrio ya no corresponde a E, puesto que si el consumidor permaneciera en dicha posición tendría sin empleo una proporción de sus ingresos.

La nueva situación de equilibrio está determinada en el punto en el que la línea RH' es tangente a una curva de indiferencia; es decir, en este caso corresponde al punto E'. La nueva posición en la que se encuentra el consumidor es más favorable a la anterior, puesto que el punto E' está más distante del origen O que el punto E.³

El movimiento de la posición original a la actual se hizo a través de la curva P, o sea la "curva de consumo precio".

De lo anterior se desprende que una contracción en el precio de un bien tiende a producir al menos los siguientes resultados: *a*) el consumidor estará en situación más favorable, dado que su ingreso real aumenta y consecuentemente recibe el mismo efecto que un incremento en un ingreso nominal; *b*) la disminución en el precio de uno de los bienes modifica la relación de precios que prevalecía con anterioridad y se presenta la tendencia a aumentar la demanda del bien cuyo precio se redujo o a sustituirlo por otro de calidad superior.

La importancia de estas dos tendencias depende esencialmente de la proporción de sus ingresos que un individuo dedique al consumo del bien cuyo precio disminuye. Si el bien ocupa un puesto importante en su presupuesto; es decir, si el consumidor invierte una proporción considerable del monto de sus ingresos a la adquisición de ese bien, entonces una contracción en el precio del bien en cuestión, afecta favorablemente sus ingresos y se pre-

³ *Ibid.*, p. 26.

NOTA SOBRE EL EFECTO INGRESO

senta el denominado *efecto ingreso*. Si, por el contrario, el bien cuyo precio disminuye no tiene importancia en el presupuesto del consumidor, entonces se presenta un *efecto sustitución*; es decir, se aumenta el consumo de dicho bien o se procura sustituirlo. En suma, la importancia relativa de estos dos *efectos* estriba en el lugar que ocupe un bien en el presupuesto del consumidor. Si el bien ocupa un lugar importante, una reducción en su precio hace que el *efecto ingreso* tenga preponderancia sobre el *efecto sustitución*, y viceversa.

4. Una vez explicados brevemente estos conceptos, es interesante investigar su relación con la elasticidad de la demanda.

En el inciso anterior se ha indicado que una disminución en el precio de un bien provoca un *efecto ingreso* o un *efecto sustitución* de acuerdo con la importancia que tenga dicho bien en el presupuesto del consumidor.

Ahora bien, si la demanda de un bien tiende hacia la inelasticidad, una disminución en su precio tendrá como resultado un *efecto ingreso* que será considerablemente superior al *efecto sustitución*, puesto que el consumidor no aumentará su demanda del bien cuyo precio se modificó, sino más bien reservará la proporción de los ingresos que no empleó en la compra de ese bien para aplicarlos a otros fines. Aún más, es muy probable que el consumidor no procure sustituir el bien en cuestión por un cercano sustituto de calidad superior, dado que seguramente el grado de inelasticidad de su demanda se derivó del número limitado de sustitutos que tiene dicho bien.⁴

En el caso de un bien cuya demanda tiene un grado considerable de elasticidad, una disminución en su precio tendrá un *efecto ingreso* sumamente limitado, pero en cambio el *efecto sustitución* será

⁴ Es conveniente señalar, aunque sólo sea de paso, que a medida que tiene mayor importancia el *efecto ingreso*, debido a la inelasticidad de la demanda de un bien, tiende a ser mayor el *excedente del consumidor* (consumer's surplus).

EL TRIMESTRE ECONOMICO

muy importante. En este caso, el *efecto sustitución* absorberá el *efecto ingreso*. Esta tendencia obedece, por lo general, a que un bien cuyo grado de elasticidad es superior a la unidad cuenta con un considerable número de sustitutos, o su importancia en el presupuesto del consumidor es secundaria; en consecuencia, a una contracción en su precio, el consumidor puede aumentar su demanda o sustituir dicho bien por un cercano sustituto de calidad superior.

Con la presentación de estas relaciones pueden derivarse las siguientes conclusiones:

a) El grado de elasticidad de la demanda de un bien tiene una influencia definitiva en la importancia de un *efecto ingreso* o de un *efecto sustitución*.

b) La elasticidad de la demanda y el *efecto ingreso* están en proporción inversa: a mayor elasticidad de la demanda menor importancia tiene el *efecto ingreso*.

c) El *excedente del consumidor* tiende a ser mayor en aquellos bienes cuyo *efecto ingreso* es más importante que el *efecto sustitución*.

d) La elasticidad de la demanda y el *efecto sustitución* se mantienen en proporción directa: a mayor elasticidad de la demanda de un bien corresponde un *efecto sustitución* más importante.

Por último, estos principios teóricos pueden emplearse en una política económica dirigida a mejorar las condiciones de un determinado sector económico; sin embargo, es preferible abstenerse de tratar este aspecto, puesto que una especulación de ese tipo conduce necesariamente a las profundas aguas de la economía aplicada y esto significa, al menos en este caso, abordar los problemas complejos de la política fiscal como medio de redistribuir los ingresos.