

Teoría del Consumidor

La **decisión del consumidor** en cuanto al conjunto de bienes que desea adquirir para su consumo viene determinada por dos factores:

a) Renta disponible

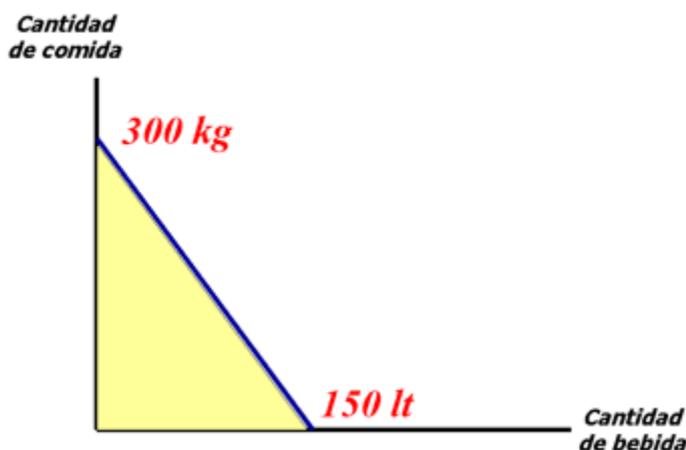
b) Gustos

En este capítulo, a efectos de simplificar la explicación, consideraremos que el consumidor únicamente puede elegir entre 2 tipos de bienes, no obstante este análisis es válido para analizar la vida real en la que el consumidor tiene acceso a una amplísima gama de bienes.

a) Renta disponible

La **renta disponible** fija un **límite a la capacidad de gasto del consumidor**, quien podrá consumir como máximo el importe de su renta.

Por ejemplo, si un consumidor dispone de 3.000 euros y puede elegir entre adquirir comida (10 euros/kg) o bebida (20 euros/litro) sus posibilidades de elección se situarán dentro del área sombreada.



Este consumidor podrá situarse en algún punto interior del área (no gastaría toda su renta disponible) o en algún punto de la línea presupuestaria que limita dicho área (gastaría completamente su renta). Lo que no podrá hacer es elegir una combinación de comida y bebida situada fuera del área (no podría pagarla).

Comida (kg)	Bebida (lt)	Gasto en comida (euros)	Gasto en bebida (euros)	Gasto total (euros)
300	0	3.000	0	3.000
240	30	2.400	600	3.000
180	60	1.800	1.200	3.000
120	90	1.200	1.800	3.000
60	120	600	2.400	3.000
0	150	0	3.000	3.000

Los puntos de corte de la línea presupuestaria con los ejes representan aquella elección en la que el consumidor dedica toda su renta a la adquisición de un sólo tipo de bien (sólo comida o sólo bebida).

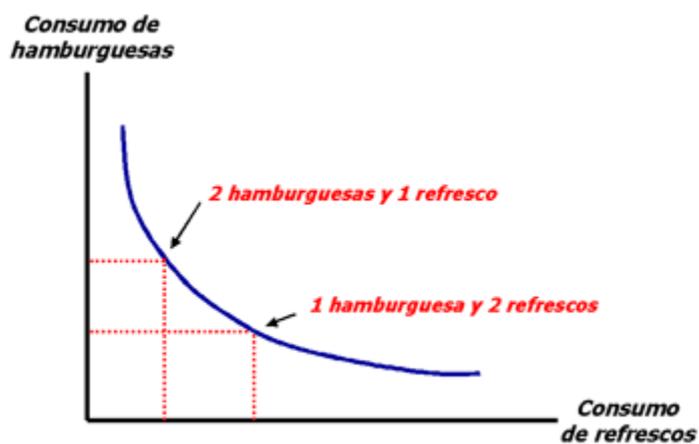
La pendiente de la línea presupuestaria equivale al precio relativo de los dos bienes (el precio de un bien en función del otro).

En el ejemplo anterior la pendiente de la línea presupuestaria es 2 ($= 2 / 1$; ya que 1 kg de comida cuesta 2 euros y 1 lt. de bebida cuesta 1). Esto quiere decir que por cada kg de comida al que renuncie el consumidor podrá adquirir 2 litros de bebida.

b) Gusto

El gusto hace referencia al **nivel de satisfacción que le proporcionan al consumidor las distintas opciones de consumo.**

Una **curva de indiferencia** representa a **todas aquellas decisiones de consumo que proporcionan al consumidor el mismo nivel de satisfacción.**



Por ejemplo, si una persona obtiene el mismo nivel de satisfacción tomado 2 hamburguesas y 1 refresco que 1 hamburguesa y 2 refrescos ambas cestas de bienes se situarán en la misma curva de indiferencia.

Propiedades de estas curvas:

a) Tienen **pendiente negativa**: si disminuye la cantidad de un bien, para mantenerse en el mismo nivel de satisfacción tendrá que compensarlo con mayor cantidad del otro bien.

b) **Las curvas de indiferencia no se cortan**: si se cortasen habría un punto (punto de corte) en el que ambas curvas tendrían el mismo nivel de satisfacción, pero como dentro de cada curva todos sus puntos tienen el mismo nivel de satisfacción, esto implicaría que todos los puntos de las dos curvas tendrían el mismo nivel de satisfacción.

Esto no tendría sentido ya que a un lado del punto de cruce una de las curvas estaría más alejada del origen (por lo que debería tener un nivel de satisfacción mayor)

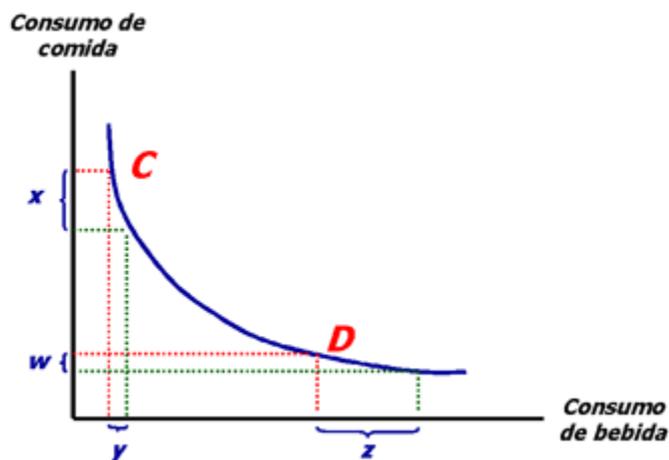
mientras que al otro lado del punto de cruce se situaría más cerca del origen (nivel de satisfacción menor).

La pendiente de la curva equivale a la relación a la que el consumidor estaría dispuesto a cambiar un bien por otro (relación marginal de sustitución) para mantenerse en la misma curva de indiferencia.

Si la pendiente es 1 quiere decir que el consumidor podría cambiar 1 unidad del bien A por 1 unidad del bien B obteniendo el mismo nivel de satisfacción.

Si la pendiente es 2 quiere decir que cambiaría 2 unidades del bien A por 1 del bien B y seguiría obteniendo el mismo nivel de satisfacción.

Dentro de cada curva la pendiente va cambiando a lo largo de la misma. Esto se debe a que no es igual el valor que para un consumidor tiene un determinado bien cuando tiene mucha cantidad de él que cuando tiene poca.

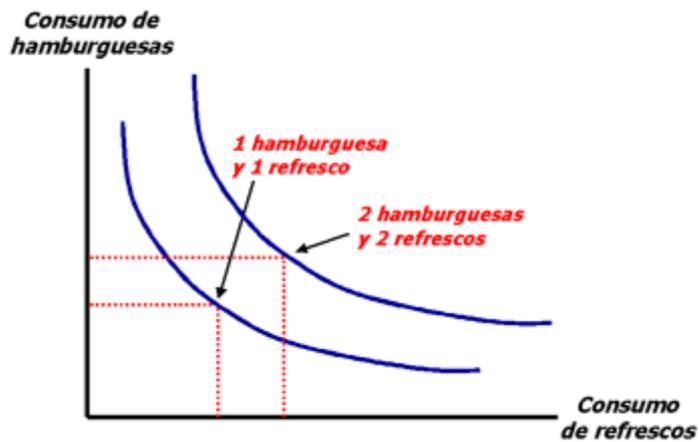


En nuestro ejemplo, en el punto C la pendiente de la curva es muy inclinada. Se trata de una cesta de consumo integrada básicamente por comida, con muy poca bebida.

Situado en este punto, el consumidor estaría dispuesto a renunciar a una cantidad importante de comida (x), ya que tiene en abundancia, por obtener algo de bebida (y).

En el punto D ocurre justo lo contrario. Representa a una cesta de consumo compuesta principalmente por bebida y con muy poca comida. El consumidor valorará mucho la escasa comida que tiene, por lo que sólo renunciaría a parte de ella (w) a cambio una gran cantidad de bebida (z).

Las curvas de indiferencia a medida que se alejan del origen representan niveles superiores de satisfacción.

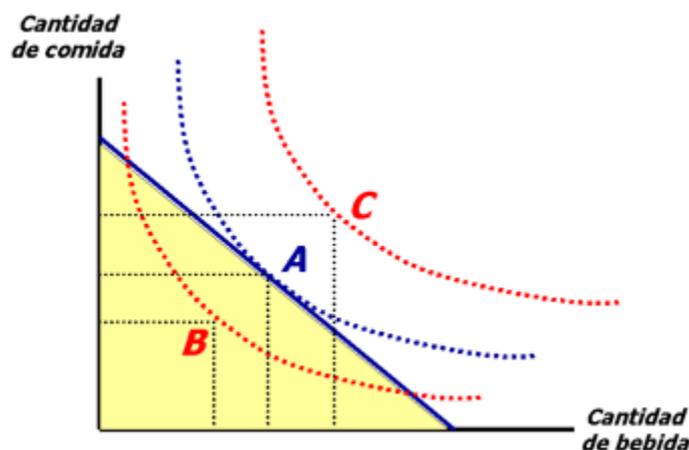


Por ejemplo, si una persona obtiene mayor satisfacción tomando 2 hamburguesas y 2 refresco que 1 hamburguesa y 1 refresco, ambas cestas de consumo se encontrarán en curvas de indiferencia diferentes; la primera cesta se situará en una curva de indiferencia más alejada del origen que la segunda.

c) Restricción presupuestaria y gustos

El consumidor tratará de **obtener la mayor satisfacción posible a partir de su renta disponible.**

Tratará de situarse en la curva de indiferencia más alejada del origen compatible con su limitación presupuestaria.



De las tres curvas del gráfico aquella que proporciona mayor satisfacción al tiempo que es compatible con la restricción presupuestaria es la segunda curva. **El consumidor racional se situará en el punto A** donde dicha curva es tangente a la recta de la restricción presupuestaria.

Representa aquella cesta de consumo que siendo compatible con su restricción presupuestaria se encuentra situada en una curva de indiferencia más alejada del origen.

El **punto B** perteneciente a la primera curva es **compatible con la restricción presupuestaria pero no maximiza el nivel de satisfacción**. Esta curva se encuentra más cerca del origen que aquella en la que se encuentra el punto A.

El **punto C** (exterior) está situado en la curva de indiferencia más alejada de las tres representadas (mayor nivel de satisfacción) pero **no es compatible con la restricción presupuestaria**.

Al ser tangente en el **punto A** la curva de indiferencia a la recta de restricción presupuestaria quiere decir que en dicho punto ambas líneas tienen la misma pendiente. Por lo tanto, en dicho punto **el precio relativo de los dos bienes será igual a la relación marginal de sustitución**.

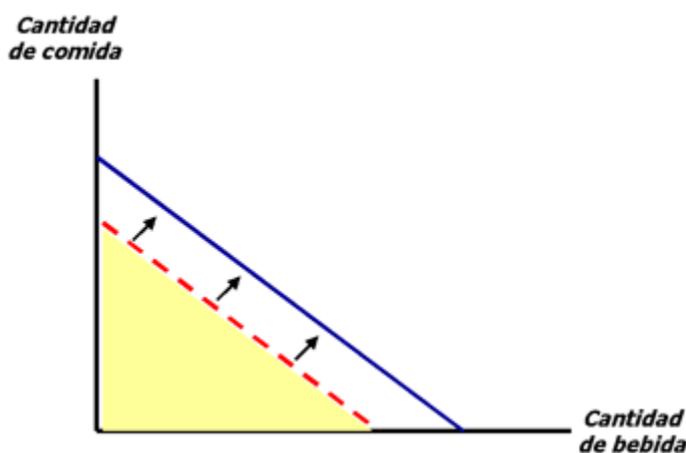
Es decir, en dicho punto la valoración que hace el consumidor de los dos bienes (relación marginal de sustitución) es igual a la valoración que hace el mercado (precio relativo).

Por ejemplo, consideremos que el precio de 1 kg de comida son 2 euros y el de 1 lt. de bebida 1 euro. La pendiente de esta línea de restricción presupuestaria es igual a 2 .

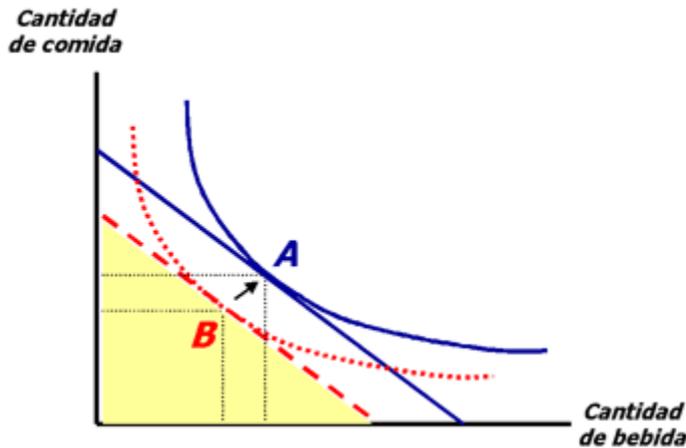
En el punto de tangencia de la curva de indiferencia con esta recta su pendiente también será igual a 2, es decir que en dicho punto el consumidor estará dispuesto a cambiar 1kg de comida por 2 litros de bebida manteniendo el mismo nivel de satisfacción.

Variaciones de la renta: efectos sobre la decisión del consumidor

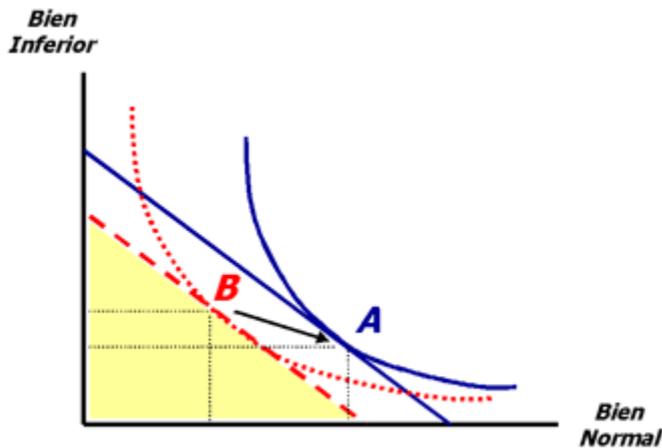
Un aumento de la renta implica un **desplazamiento paralelo hacia afuera de la recta presupuestaria**.



Esto va a permitir al consumidor situarse en una nueva curva de indiferencia más alejada del origen (mayor nivel de satisfacción), donde lo normal será que consuma mayor cantidad de ambos bienes (si ambos bienes fueran normales)



No obstante, también cabría que el incremento de la renta originase una caída en el consumo de uno de los bienes, en cuyo caso nos encontraríamos ante un bien inferior.



Bien inferior es aquel cuyo consumo evoluciona de forma inversa a la renta disponible: si aumenta la renta disponible su consumo baja y si baja la renta su consumo aumenta.

Por ejemplo, el consumo de sucedáneos del café disminuye cuando aumenta la renta, ya que el consumidor prefiere sustituirlo por café.

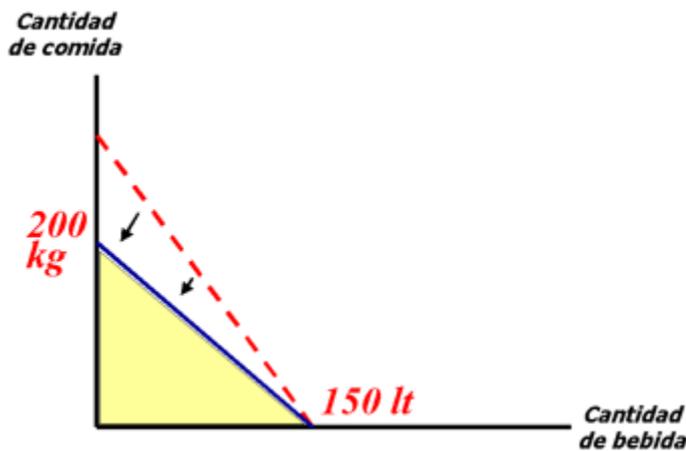
Por su parte, una **disminución de la renta** originaría el efecto contrario, desplazamiento paralelo hacia el interior de la recta de restricción presupuestaria.

Variaciones del precio: efectos sobre la decisión del consumidor

La variación del precio de uno de los dos bienes considerados produce **dos efectos**:

Desplazamiento de la línea de restricción presupuestaria y variación de su pendiente.

Representamos en el siguiente gráfico la restricción presupuestaria que vimos al analizar la renta disponible (apartado a). **El aumento del precio de la comida a 15 euros / kg desplaza la restricción presupuestaria hacia el interior y modifica su pendiente** (ya que cambia el precio relativo de los dos bienes).



El punto de corte con el eje de aquel bien cuyo precio no ha variado permanece constante, en cambio el punto de corte del bien cuyo precio ha aumentado se acerca al origen.

Este desplazamiento de la línea de restricción presupuestaria unido a un cambio de su pendiente provoca **dos efectos**:

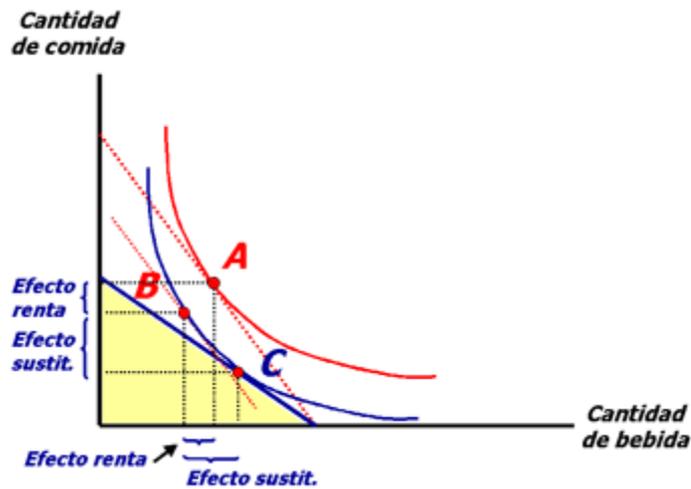
a) Efecto renta: el aumento del precio de un bien provoca un efecto renta negativo ya que el consumidor se habrá empobrecido en términos relativos (dado un nivel determinado de renta podrá adquirir menos cantidad de ese bien). Si antes con 3.000 euros de renta podía adquirir 300 kg de comida, ahora tan sólo podrá adquirir 200 kg.

b) Efecto sustitución: debido a que la relación de precio entre los dos bienes contemplados se altera. Si antes la bebida era 2 veces más cara que la comida, ahora esta diferencia se reduce a 1,3 veces más cara.

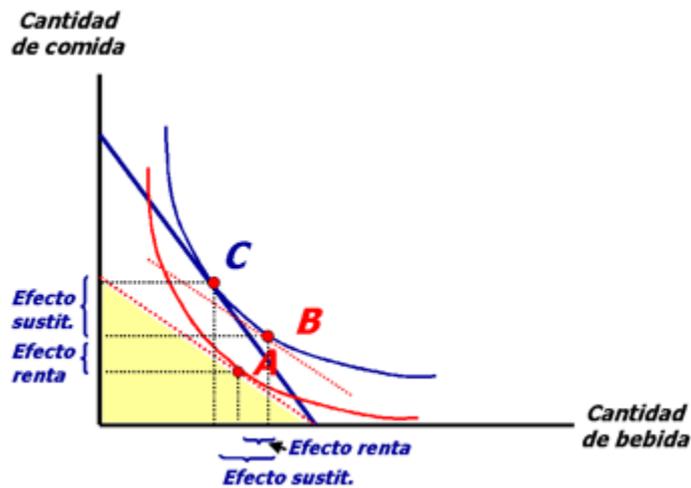
El desplazamiento de la restricción presupuestaria hacia el interior obliga al consumidor a posicionarse en una curva de indiferencia más cercana al origen. En su nueva decisión influirán estos dos efectos.

El efecto renta negativo reduce el consumo de ambos bienes considerando que ambos bienes son normales (paso del punto A al punto B).

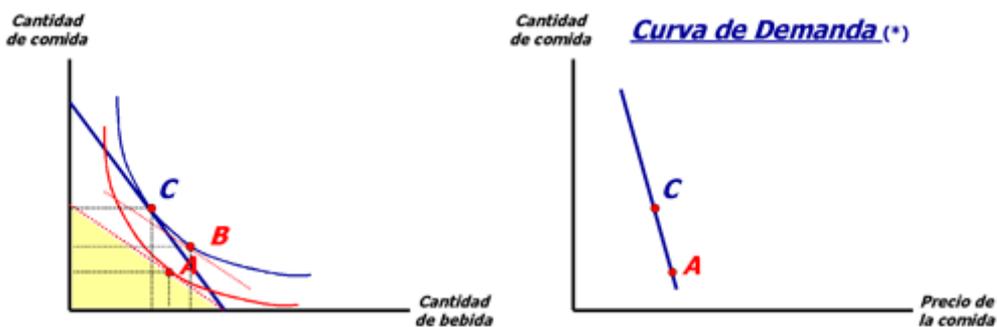
El efecto sustitución favorece el consumo del bien que se ha abaratado en términos relativos (en este caso la bebida) y perjudica el del bien que se ha encarecido (la comida) (paso del punto B al punto C).



Un efecto similar pero de signo contrario es el que se produce cuando se abarata el precio de uno de los bienes.



Si se unieran los distintos puntos que representan las decisiones óptimas del consumidor ante variaciones del precio de un bien se obtendría la curva de demanda de dicho bien.



(*) Para facilitar ver la relación entre ambas curvas se ha presentado la curva de demanda con los ejes invertidos.