

Teoría del comportamiento del consumidor*

Alberto Di Mare**

I. TEORÍA DE LA DEMANDA DEL CONSUMIDOR Advertencia:

Mi formación personal es matemática, sin embargo, deliberadamente, no las utilizaré -hasta donde sea posible- en esta exposición, por razón de que la matemática es perniciosa en los estudios económicos, contrariamente a lo que sucede en las ciencias naturales. La razón es obvia: la explicación que se obtiene mediante el método matemático no es una de comprensión ("verstehen"), sino de relación de unas cosas con otras, de congruencia, de funcionalidad. Contentarse con esto, en economía, donde es posible dar cuenta y razón del proceso decisorio, es contentarse con muy poco: el uso excesivo del método matemático lleva a un desentenderse de la explicación y a conformarse con la relación entre variables, con lo que -a fin de cuentas-tomaríamos el rábano por las hojas y nos perderíamos la sustancia, por quedarnos con los accidentes.

Ciertamente el método matemático hace las cosas más fáciles, para quien lo domina, pues sus algoritmos son procedimientos finitos que permiten abarcar infinidad de relaciones, pero usualmente al costo de dejar de lado la comprensión, el entender de qué se trata. Consecuentemente, de utilizar las matemáticas, debe ser después de haber comprendido el fenómeno económico: con una finalidad didáctica o para eliminar eventuales incongruencias. De esta forma procederemos, aunque ello implique -para el lector ducho en matemáticas- una senda más escabrosa, que -incluso en su caso- seguiremos, por ser más iluminante y de mayores clarores.

Finalmente, dada la naturaleza de este ensayo, tanto como la madurez de la ciencia económica, la utilidad de estudiarlo y estudiarla reside no tanto en aprender aciertos, como en evitar errores; pero errores de monta, pues ignorar los principios básicos de la economía puede conducir a malbaratar fácilmente el patrimonio; a este respecto, me viene a la memoria la incuria de un maestro de obras, quien construía un conjunto de viviendas, a las que, para mejorar el diseño, se les agregó una ventana de luz elevada, que construyó chapuceramente, ELIMINANDO LA VIGA DE CORONA, sin percatarse de que con este error arruinaba las viviendas, antes estables y después de su descuido descabaladas. Evitar crasos errores como estos será, espero, el beneficio que se obtenga de estas lecturas.

El plan económico de la unidad de consumo

La teoría del proceso económico, en lo que hace a la teoría de la demanda del consumidor, consiste en determinar las relaciones entre necesidades, medios de satisfacerlas y recursos disponibles, cosas que determinan los bienes que serán demandados por cada unidad de consumo en un período dado.

Las unidades de consumo, como tipos ideales que son, se supone que únicamente consumen, adquiriendo de las unidades de producción o explotaciones todo cuanto consumen, ya preparado para el consumo. Estos bienes y servicios se los procuran pagándolos con los ingresos que perciben por su participación en el proceso productivo, como remuneración a su trabajo (salarios), o a su propiedad (rentas), por el uso del crédito que

* El presente ensayo es la primera parte de uno más amplio denominado TEORÍA DEL PROCESO ECONÓMICO; la presente exposición corresponde a lo que en economía se conoce como **Teoría de la Demanda del Consumidor**.

** Cofundador, ex-Canciller, Cuestor, Director Ejecutivo, Benefactor, **Doctor Honoris Causa** y Catedrático de la Universidad Autónoma de Centro América: Deán, ex-Maestrescuela y Tutor de la carrera de Economía en el Stvdivm Générale Costarricense de esa Universidad. Antiguo profesor de la Universidad de Costa Rica, Ministro de Planificación (1966-68), Director del Banco Central de Costa Rica (1968-70). Ex-Presidente de la Asociación Nacional de Fomento Económico (ANFE) y de La Academia de Centroamérica. Columnista de La Nación, escritor de innumerables artículos. Miembro de la Sociedad Montpélerin. Nació en 1931, casado con Annemarie Hering, 4 hijos, 3 nietos.

les brinden los proveedores y, cuando consideremos la actividad pública, por transferencias (rentas de la seguridad social).

Qué **necesidades** tenga una unidad de consumo es algo que va más allá de la explicación económica, es un **dato**, así como lo es el conocimiento que ella crea tener de con qué satisfacerlas (cuáles sean los **bienes**): con base en los fines que desea lograr y los medios con que supone alcanzarlos, la unidad de consumo establece una **escala de preferencia** de los bienes deseados. A su vez, como **dato**, la unidad de consumo considerará los medios de que dispone, la renta de que podrá hacer uso, la cual estará compuesta del efectivo que ya poseía, de los ingresos que percibirá como contraprestación de su participación en el proceso productivo, y de lo que pueda obtener a crédito en el lapso para el que esté programando; dato que se trata no de un instante, sino de un lapso, el plan tendrá también en cuenta el **comportamiento probable de los precios de los bienes**, que usualmente resulta de considerar los últimos precios de ellos y de la opinión de la unidad de consumo sobre la tendencia del mercado.

Con base en dichos elementos de juicio se elabora el **plan económico de consumo**, que determina el **gasto programado en cada clase de bienes**, el cual, cuando sea puesto en obra, resultará o no correcto, podrá acertar por ser las condiciones objetivas tal cual se estimaron o será un desacierto, porque ellas fueron otras. Es importante subrayar que este acierto o desacierto no depende de que se hayan (o no) previsto adecuadamente los comportamientos efectivos, **sino de que ellos estén en una relación económica diversa a la prevista**: por ejemplo, uno pudo prever que escasearía el maíz, por malas cosechas y que por ello su precio aumentaría y puede haber acertado en lo de las malas cosechas pero haberse equivocado en lo de que el precio aumentaría (por ejemplo, por muy buenas cosechas en otros países, con lo que el precio bajó al importarse más barato).

Esta desviación entre fenómenos económicos esperados y reales recibe el nombre de **riesgo** (económico), que es inherente a todo plan económico: en la economía de mercado es imposible eliminar el riesgo.

Más aún, el riesgo, es decir, la inadaptación del plan económico a la realidad objetiva es el motivo-guía de toda actividad económica regulada por el mercado, la verdadera mente del actuar económico, lo que racionaliza la acción económica: es por la reacción entre él, por la retroalimentación que se produce al considerarlo y al padecerlo, que el plan económico **se adecúa a la realidad**, se racionaliza y, consecuentemente, resulta la "racionalidad" del "homo oeconomicus", que no es, entonces, una metáfora inútil, puesto que nuestra racionalidad ha sido generada precisamente por un proceso de **adaptación al medio**, de conservación de características aptas para la supervivencia, seleccionada por la supervivencia misma: la economía la podríamos exponer sin suponer que exista un hombre que elige, sino un ambiente homeostático que es regulado por tanteo (y error), al modo que hacemos para la comprensión de la biología, pero el resultado sería más farragoso y la comprensión menos clara y, dado que somos racionales, podemos valernos de la claridad superior inherente a la reflexión y considerar los fenómenos económicos no meros hechos resultantes de la actividad de los vivientes, sino como aquellos propios de seres que se aprestan a enfrentar el futuro.

El riesgo implica que el plan económico esperado (o **ex ante**) y el **efectivo** (o **ex post**) diferirán: la divergencia entre hechos económicos esperados y efectivos hará, una vez que se manifieste, que el plan sea revisado para adaptarlo a las nuevas circunstancias y por ello, para entender la actividad económica real, es necesario que podamos dar cuenta y razón de cómo serán modificados los planes al modificarse los elementos que los constituyen (preferencias, medios disponibles, apreciación del comportamiento futuro de los hechos económicos).

Dado que la divergencia entre realidad y previsión hará revisar los planes, conviene tener alguna noción de cuáles serían las reacciones previsibles, para poder determinar las consecuencias **sociales** de dichos reajustes, particularmente.

- 1) Variación de la demanda de un bien, al variar su precio (suponiendo que los demás precios permanecieran invariables).
 - 2) Variación de la demanda de un bien, si se modifica el precio de otro, permaneciendo los demás invariables,
 - 3) Variación de la demanda de un bien al aumentar el gasto total, permaneciendo los precios de todos los demás bienes constantes.
-
- 1) Si el precio de un bien varía y todo lo demás permanece igual (lo que suele indicarse en latín, con el término **ceteris paribus**), tendremos tres posibilidades:
 - a) Al aumentar el precio del bien **disminuye** su demanda (este es el caso general):
 - b) Al aumentar el precio del bien su demanda **permanece constante**, entonces se dice que la demanda es **perfectamente inelástica**; y
 - c) Al aumentar el precio del bien su demanda **aumenta**, caso que se denomina como **de Giffen** en honor al economista que se percató de él y que, como el caso b) es excepcional.

Más adelante volveremos sobre esto, particularmente sobre los casos de excepción, aquellos en que la demanda no disminuye al aumentar el precio del bien.

- 2) Variación de precios entre dos bienes, **ceteris paribus**, es decir, permaneciendo todo lo demás igual, plantea tres posibilidades:
 - a) Que la variación de uno de los bienes en nada afecte la demanda del otro, que es el caso general y que carece de mayor interés.
 - b) Que ambos bienes se muevan en la misma dirección: si la demanda de uno disminuye al subir su precio, y lo mismo sucede con la del otro, aunque su precio esté invariado, se tratará de bienes **complementarios**, -los que se consumen conjuntamente, como si fueran un solo bien-, por ejemplo, tabaco y pipas; y
 - c) Si al subir el precio disminuye la demanda de uno y **aumenta** la del otro, cuyo precio permanece invariado, serán bienes **sustitutivos o sustitutos** (por ejemplo, mantequilla y margarina).
- 3) Al aumentar el gasto total, permaneciendo los precios de los bienes invariados, la demanda de ellos puede aumentar, permanecer constante o disminuir: lo normal es que aumente la demanda de cada bien con el aumento del gasto total; cuando disminuye o permanece constante, se habla de **bienes inferiores**.

Detengámonos a considerar cómo se toma la decisión de cuánto demandar de los distintos bienes, limitándonos al caso de dos de ellos (digamos naranjas y mantequilla), para -en un ejemplo relativamente simple- percatarnos del proceso; ampliarlo a más bienes no presenta dificultad explicativa (bastaría con imaginar que los bienes fueran mantequilla y todos los demás). Si poseo una cierta cantidad de mantequilla y otra de naranjas derivaré cierta utilidad de dicho acervo, pues con él puedo satisfacer la necesidad de dichos bienes hasta cierto punto: procederemos a **cambiar unidades de un bien por unidades del otro de manera que mi utilidad, mi satisfacción de las necesidades permanezcan igual**; operación posible, puesto que todos los días la hacemos, al comprar en el supermercado.

Enfrentaré, pues, una infinidad de posibles combinaciones de naranjas y mantequilla **equivalentes**, pues producen la misma satisfacción de la necesidad, **tienen la misma utilidad**. Dichas combinaciones son consecuentemente **indiferentes**; si las ordenamos en una tabla será una tabla (a menudo se prefiere decir **curva**, pues es común representarla gráficamente) de indiferencia, **una curva de indiferencia**: todas las combinaciones que contiene dicha tabla (todos los puntos de la curva, si la representación es gráfica) poseen la misma utilidad.

Si para una combinación de bienes dada mantengo constante la cantidad de mantequilla y aumento la de naranjas, es natural que la nueva combinación me rinda mayor utilidad que la anterior (excepto si estuviera en el caso de saciedad de naranjas y que con aumentar su provisión más bien disminuyera mi satisfacción): estaré así en una nueva tabla (curva) de indiferencia que en cada una de sus posibles combinaciones proporcionaría una utilidad mayor que la anterior, una curva de indiferencia de utilidad más alta, y así sucesivamente hasta el infinito (cuando se consideran todas las tablas o curvas de indiferencia posibles, se habla de un **mapa de indiferencia**).

De estas comprobaciones podemos deducir tres características interesantes de las tablas o curvas de indiferencia:

- 1) Si dos curvas de indiferencia distintas tuvieran algún punto en común, los tendrían todos y serían la misma curva; esto es así porque dos situaciones no pueden ser al mismo tiempo iguales (indiferentes) y distintas (que una brinde mayor satisfacción que la otra);
- 2) Cuando, manteniéndonos dentro de la misma tabla (curva) de indiferencia sustituimos unidades de un bien por unidades de otro, lo hacemos en una cierta proporción, que podríamos denominar **relación de sustitución** de la mantequilla respecto de las naranjas, la cual está determinada por el principio de la **utilidad decreciente**; esta operación de sustituir unos bienes por otros no puede llevarse a cabo, psicológicamente, comparando la utilidad que derivamos del acervo total, **pues de esta utilidad no podemos percatarnos**, sino únicamente de los bienes que efectivamente sustituimos, de las unidades que cambiamos unas por otras, que son las unidades finales o marginales de cada acervo: sólo respecto de ellas podemos percatarnos de cuánto nos sean útiles; consecuentemente, la relación de sustitución no puede evaluarse respecto de las utilidades **promedio** ni las **totales**, es decir, las que tendrían en cuenta todas las unidades de mantequilla y de naranjas, **sino exclusivamente respecto de las unidades que se sustituyen o intercambian**; para indicar esto claramente hablamos de "relación **marginal** de sustitución" y de "utilidad **marginal** decreciente": al proseguir sustituyendo, por ejemplo, las naranjas por mantequilla, me encontraré con que iré acumulando mantequilla y cada vez tendré menos naranjas, consecuentemente será necesario, conforme aumenta la cantidad

¹ Esta técnica de representación es usual en cartografía, donde las "curvas de nivel" unen los puntos de igual altitud, y nos ayudan a representar gráficamente el contorno de los terrenos.

de mantequilla que poseo (abundantemente) que **cada vez sean sustituidas las naranjas (más y más escasas) por mayor número de unidades de mantequilla**, para que mi situación de utilidad, de satisfacción de la necesidad, permanezca "indiferente", invariada. Si la situación de indiferencia estuviera representada, en una de sus combinaciones, por 20 naranjas y 250 gramos de mantequilla (una naranja=12,5 gramos de mantequilla), conforme cambio mi aprovisionamiento y sustitutivo naranjas por mantequilla, el proceso de las naranjas, respecto de la mantequilla, deberá ir aumentando a lo que es lo mismo, el de la mantequilla deberá ir disminuyendo: así que otro punto de indiferencia, en que tuviera más mantequilla podrían ser 300 gramos de mantequilla y 15 naranjas, donde las 5 naranjas de menos han sido sustituidas por 50 gramos de mantequilla de más (la relación marginal de cambio no sería la inicial de $250:20=12,5$, sino una menor de $20,5=10$), y otro punto de indiferencia -si continúo la sustitución- podría ser el de 400 gramos de mantequilla y 3 naranjas, con una relación **marginal** de sustitución de 100 gramos (más) de mantequilla por 12 naranjas (menos), es decir de $100:12=8,33$. Vemos consecuentemente que la razón **marginal** de sustitución ha ido **apreciando** el bien sustitutivo, al ser cada vez más escaso, y depreciando aquel con que se lo sustituye, al ser cada vez más abundante: pero el nivel de utilidad de las diversas combinaciones permanece igual, es decir, que todas ellas me son indiferentes. Si representamos esto gráficamente, mediante una curva en un sistema de coordenadas, nos resultará una curva cóncava hacia el origen de las coordenadas, que será la figuración normal de una curva de indiferencia.

3) ¿Qué combinación escogeremos, ya que, nuestro mapa de indiferencia nos presenta **infinitas posibilidades**? ¿Cuál de nosotros, pobres mortales, estaría en capacidad de escoger un punto entre infinitas posibilidades?

Para decidir cuánto adquirir de cada bien pediremos auxilio **al sistema de precios** y haremos, **porque es lo que más nos conviene**, una decisión conforme con él. Si en el mercado el gramo de mantequilla vale 1, la libra valdrá 460, y si las naranjas valieran 10, se requerirán 46 naranjas para adquirir una libra de mantequilla ($460:10 = 46$); por razón de la utilidad marginal decreciente, en mis tablas o curvas de indiferencia habrá (**en todas y cada una de ellas**, en la infinidad que constituye mi **mapa de indiferencia**) un punto en que las cantidades de los bienes guarden la proporción 460:10 y en una variación **marginal**, más allá y más acá de esa relación de cambio tendré que la mantequilla vale más que eso o menos que eso (en términos de naranjas): esos puntos en que la mantequilla vale menos (o más) que en el mercado **no me convienen**, para mí no existen, no los considero, porque de escoger, por ejemplo, la combinación en que obtuviera, por la mantequilla, menos naranjas de las que corresponden al precio del mercado, estaría perdiendo naranjas, pues al precio del mercado podría obtener la misma cantidad de mantequilla y **más naranjas**. Y viceversa.

Vale la pena poner énfasis en que, en la economía de mercado, las acciones individuales son -a la vez-enteramente **peculiares**, pues elijo sólo lo que determina mi tabla o curva de indiferencia, que es asunto enteramente particular, pero al mismo tiempo socializadas, pues elijo sólo **aquella opción compatible con la realidad social objetiva**, ya que si fuera excéntrico haría, desde el punto de vista de mis preferencias, un mal negocio. Es aquí donde radica el inmenso poderío social y psicológico de la economía de mercado, que concilia perfectamente y sin contradicción la libertad individual y la autoridad social.

Mi elección es aquella combinación de mi tabla de indiferencia, con la misma tasa de cambio entre los bienes que el mercado. ¿Pero qué cantidad demandaré, precisa y específicamente, de cada bien? Porque todavía me encuentro ante una infinidad: son innumerables las soluciones, mientras no defina cuánto gastaré y sólo una la respuesta, en cuanto lo haga; **cuánto deseo gastar** dependerá del coste de cada combinación, en el mercado: podré comprar tantas unidades cuanto permita mi presupuesto de gasto. Por ejemplo, si los precios del mercado fueran 1 a 10, C 1 por gramo de mantequilla y C 10 por una naranja y -en mi tabla de indiferencia- esa proporción de valores correspondiera a la combinación de 12 naranjas y 120 gramos de mantequilla, la combinación costaría $12XC10 + 120XC1 = C240$; si mi presupuesto de gasto fuera de C2.400 mi demanda sería, necesariamente, de 120 naranjas y 1200 gramos de mantequilla.

El lector familiarizado con la representación gráfica caerá en la cuenta de que esto corresponde a un **nomograma**¹ en que una coordenada representa la cantidad de mantequilla y la otra la de naranjas, sistema en el que representaríamos el mapa de indiferencia (una serie de curvas cóncavas hacia el origen y que no tendrían ningún punto en común), y una recta de balance que uniría los puntos de "gastar todo en naranjas" y "gastar todo en mantequilla". Esta recta sería secante a las curvas de indiferencia y tangente sólo a una: dicho punto de tangencia correspondería a la solución óptima (120 naranjas y 1200 gramos de mantequilla, en nuestro caso).

¹ **Nomograma**, o solución gráfica de sistemas de ecuaciones: representación gráfica que consiste en varias líneas en tal manera dispuestas que permiten, usualmente mediante el uso de una recta que conectados valores conocidos, determinar, en los puntos de intersección con las otras líneas, soluciones de las incógnitas.

Derivación de las curvas de demanda

Con el utillaje que ahora poseemos podemos ahondar con mayor precisión, en el análisis del comportamiento de la unidad de consumo.

Variaciones de la demanda al variar el gasto total: Si consideramos todas las posibilidades de gasto total en un bien determinado, tendremos una tabla (o una curva si la representamos gráficamente) de todas las combinaciones preferidas de cantidades demandadas según las posibilidades de gasto: el comportamiento de la demanda al variar el gasto total. Según cuáles sean las formas de las curvas de indiferencia, -las características del mapa de indiferencia-, la demanda aumentará, permanecerá constante o disminuirá, con la variaciones del gasto: el caso general, será el del bien cuya demanda aumente al aumentar el gasto, y los excepcionales, aquellos en que disminuya o permanezca constante (bienes inferiores).

Variaciones de la demanda al variar el precio: Si hacemos variar el precio de uno de los bienes (por ejemplo el de las naranjas permaneciendo el otro constante, **ceteris paribus**) obtendremos una tabla de resultados (o curva, si la representamos gráficamente) que nos indicará cómo varía la demanda de mantequilla con respecto a las naranjas. Más en general, podemos determinar cómo se modifica la demanda en términos monetarios: usualmente aumentando al hacerse más barato el precio de las naranjas, y analizar lo que sucede en los casos de comportamiento anómalo, el de aquellos bienes cuya demanda aumenta o permanece invariada al aumentar su precio (caso **Giffen**).

En el análisis que hemos efectuado se han utilizado dos conceptos que vale la pena precisar más, uno es el **efecto sustitución**, en virtud del cual la elección de cantidades demandadas se mueve sobre la curva de indiferencia, **hasta que la razón de sustitución de los bienes demandados sea la misma del mercado**, principio que actúa incontestado, pues de no seguirlo se obtendría una combinación de bienes de utilidad inferior a la posible.

El otro es el llamado **efecto renta** por el cual, al aumentar el ingreso disponible para el consumo, la demanda de algunos bienes permanece constante o disminuye (bienes inferiores): sobre la operación de este efecto no podemos hacer ninguna afirmación general, pues depende de la idiosincracia de cada mapa de indiferencia, contrariamente al efecto sustitución que **necesariamente** opera, por mi mayor provecho cuando coincide la razón de sustitución de los bienes que demando con la del mercado.

En resumen: cuando el precio de un bien disminuye resulta un aumento de su demanda, en razón de que el consumidor debe situarse, en su curva de indiferencia, en un nuevo punto en que la razón de cambio corresponda a la de mercado (efecto sustitución), **pero al mismo tiempo se produce un aumento de la renta del consumidor, pues ahora, con el mismo gasto que antes, puede consumir un poco más** del bien cuyo precio varió: en términos de la situación que enfrentaba antes de la disminución del precio, **ahora dispone de un ingreso mayor**, lo que producirá generalmente un aumento de la cantidad demandada del bien, que reforzará el aumento que necesariamente produce el efecto sustitución, pero **excepcionalmente** (bienes inferiores) puede dar lugar a que se consuma menos del bien, con lo que el efecto renta podría frenar el efecto sustitución y en algunos casos (bienes inferiores), hasta resultará patente una disminución (o una permanencia) de la cantidad demandada, al disminuir el precio.

Elasticidad de la demanda: elasticidad es un número, que se obtiene de comparar la variación porcentual de la demanda (numerador) con la variación porcentual del precio (denominador); este número no es uniforme para toda la demanda, **sino que varía en cada punto de ella**, pasando usualmente por todos los valores; es un concepto con el que vale la pena familiarizarse, pues es ampliamente empleado tanto en la teoría económica, como en las aplicaciones prácticas.

Elasticidad precio: es la que se deduce de la variación porcentual en la cantidad demandada, respecto de la variación porcentual del precio del bien, siempre se trata de elasticidad de la demanda "al precio tal" y **esto no debe olvidarse**. Por ejemplo, si la demanda fuera de 10.000 unidades y el precio de 50 y éste variara a 55, con el resultado de que la demanda disminuyera a 8.000, la elasticidad precio, **al precio de 50** sería de:

- a) variación de la demanda: $-2.000:10.000 = -0,2$
- b) variación del precio: $5:50 = 0,10$
- c) Elasticidad precio de la demanda (al precio 50): (a): (b) = $-0,2:0,1 = -2$; la elasticidad precio es normalmente negativa, pero es usual indicarla por su valor absoluto (recordarlo al hacer operaciones algebraicas: poner el signo que corresponda).

Si la elasticidad precio de un bien resultara **cerro**, es decir, que la cantidad demandada no sufriría variación al modificarse el precio se dice que la demanda es **totalmente inelástica**; si resultara **infinita** se dice que es **totalmente elástica** y en este caso es más difícil entender qué signifique el concepto; como en todos los casos de "infinito" es mejor intentar captar el concepto como límite de una serie indeterminada de operaciones, en este caso cada una de mayor elasticidad que la anterior: se trataría de una situación en la que una variación pequeñísima del precio me haría considerar sólo la

oferta de quien me ofreciera ese descuento, sin considerar al que vendiera a un precio mayor: situación que sería propia de los mercados de competencia, donde por encima del precio de mercado no se puede colocar nada, porque a ese precio no existe demanda, en tanto que al precio de mercado se vende cuanto se ofrece.

A menudo se requiere tener una idea de la **elasticidad precio cruzada**, la que experimenta un bien al variar el precio de otro bien, y que se define como variación porcentual de la demanda del bien dividida por la variación porcentual del precio del otro bien: la elasticidad cruzada nos indicará si los bienes son **complementarios**, los que tendrán una elasticidad cruzada negativa, es decir, que al aumentar el precio de uno de ellos, desciende la demanda del otro (o viceversa), como si se tratara del mismo bien, pues se demandan conjuntamente; o si son sustitutos (entonces su elasticidad cruzada será positiva, es decir, al aumentar el precio de uno de ellos **aumentará la demanda del otro**, con el cual se sustituirá el consumo del que se encareció).

Elasticidad renta: contrariamente a la elasticidad precio, la elasticidad renta, variación de la demanda al variar el ingreso, es positiva (es inferior a la unidad, inelástica, para vivienda, ley de Schwabe, y alimentos, ley de Engel).

Nomenclatura:

- a) **demanda totalmente inelástica**, la que es igual a **cero**;
- b) **demanda inelástica**, aquella cuyo valor está entre cero y la unidad;
- c) **demanda unitaria**, la de valor unitario;
- d) **demanda elástica**, la mayor a la unidad;
- e) **demanda totalmente elástica**, la de valor infinito.

Demanda monetaria: la elasticidad precio nos permite aclarar algunos fenómenos relacionados con la demanda monetaria y sus variaciones; ya que el gasto resulta de la demanda real (cantidad de bienes comprados) multiplicada por los precios correspondientes, podemos concluir algo respecto a cuánto variará la demanda monetaria (el gasto), al variar el precio de los bienes.³

En efecto, según la elasticidad precio de la demanda, al precio en que se produce la variación, resultarán diversas situaciones; así tendremos:

a) si aumenta el precio y la demanda es inelástica (menor de uno), la demanda monetaria **aumenta**, y lo hará porque, siendo inelástica, ello quiere decir que el precio aumentará, pero la cantidad demandada **disminuirá menos que proporcionalmente**, luego precio por cantidad, es decir, el gasto o demanda monetaria, resultará mayor que antes; el razonamiento subyacente es el siguiente: la inelasticidad equivaldría a mantener inalterada la cantidad consumida cuando aumenta el precio, con lo que pagaremos más (y gastaremos más) al aumentar el precio, por continuar consumiendo igual. Con razonamiento similar podemos resolver los demás casos;

- b) si el precio disminuye y la demanda es inelástica, la demanda monetaria **disminuye**;
- c) si la elasticidad precio de la demanda fuera unitaria y variara el precio, la demanda monetaria **permanecería constante**;
- d) si la demanda es elástica (mayor que la unidad) y el precio aumenta, la demanda monetaria **disminuye**, y
- e) si la demanda es elástica y baja el precio, la demanda monetaria **aumenta**.

f) Conviene a estas alturas introducir el concepto de **gasto marginal**, que resulta del incremento del gasto, al aumentar la cantidad demandada; este gasto marginal tiene como límite el del propio precio, -cuando la elasticidad fuera infinita-, pero en todos los demás casos será inferior al precio;⁴ conforme a la ecuación Amoroso-Robinson vendrá determinado cuantitativamente por el precio multiplicado por la unidad más el inverso de la elasticidad (cfr. Schneider, pág. 156-7 para el álgebra, muy simple, con que se deduce esta relación).

La demanda global, macroeconómica

Por un procedimiento de "agregación", es decir, de suma de todas las demandas individuales se llega a las magnitudes globales, macroeconómicas o colectivas: obtendremos así los valores para el gasto colectivo total planeado, que será el resultado de lo que se gaste, por los integrantes de una colectividad, en cada uno de los bienes en el lapso considerado, función de los precios de dichos bienes y de las rentas disponibles; de la misma manera obtendremos el ahorro planeado, que será, para cada unidad económica, la diferencia entre renta esperada y consumo planeado y, para toda la economía, la suma de dichas magnitudes individuales.

Es importante, para el análisis macroeconómico o global, considerar las **propensiones** al ahorro y al

consumo, que son coeficientes marginales de lo que se consuma y ahorre al experimentar la renta una variación marginal. El análisis del comportamiento del consumo (y consecuentemente del ahorro) es fundamental en la teoría macroeconómica keynesiana, que se fundamenta en estas propensiones más que en la influencia de la tasa de interés, como era la ortodoxia establecida, pues, según Schneider (cfr., p 168):

...No se ha podido descubrir ninguna influencia determinada del tipo de interés sobre el nivel de ahorro total, y con ello sobre el consumo en la economía nacional, y tampoco era de esperar de antemano, debido al gran número de motivos que influyen en la actividad de ahorrar. Al aplicar la correlación múltiple a la relación entre consumo, tipo de interés y renta, no se ha encontrado nunca una correlación apreciable entre tipo de interés y consumo.

Por eso está justificado en la función de consumo, dados los precios de los bienes, el considerar solamente la renta nacional como la variable fundamental del nivel de consumo...

Plan de consumo a largo plazo

Cuando el plan económico de la unidad de consumo no se refiere a un solo período económico sino a varios, tendremos un plan de largo plazo, el cual tendrá en consideración elementos adicionales, como la almacenabilidad de los bienes, sus costes de almacenamiento, la ley de capitalización, es decir, el valor de una prestación recibida en el futuro, respecto de una recibida ahora; la tasa de interés de mercado, para decidir si vale la pena endeudarse, y cuánto (si la tasa de mercado fuera inferior a la tasa interna de retorno, es decir, si, para el demandante, el dinero cuesta menos de lo que le rinde); de las existencias disponibles y, por supuesto, -lo principal- de los precios esperados para los bienes en el futuro: tendremos así que considerar todos los elementos que influyen en el plan de corto plazo, más la disponibilidad de existencias, el coste de almacenamiento, la tasa de interés y el comportamiento probable de los precios en el futuro; futuro tanto más o menos amplio, según nuestro **horizonte de planeamiento**.

Referencias

Schneider, Erich, TEORÍA ECONÓMICA (II Plan Económico y Equilibrio), Aguilar, S.A., 2a. edición, 1960, Madrid. 330.1 (Biblioteca de la UACA 330.1 S3e8).

El Homo oeconomicus, ¿metáfora o paradigma?*

...The cornerstone of economics is the idea of the man of perfect reason, who knows the things that he prefers, and is able to place them in order from most desired to least desired. Rational economic man is aware of all the alternatives open to him, and never fails to choose the ones that give him most satisfaction, no matter how many there may be, because he has unlimited powers of computation. He is able to cope with the real world in all its complexity, not shrinking from the most fearsome probability calculations, and doing those things for which the benefits exceed the costs. This paragon of reason keeps a cool head even in the bedroom, where, according to University of Chicago economist Gary Becker, he would read in bed only if the value of reading exceeded the value to him of the loss of sleep suffered by his wife.'

Jeremy Campbell, THE IMPROBABLE MACHINE, cap. 6, pp. 97-8, Simón & Schuster, New York, N.Y., 1989, ISBN 0-671-65711-9.

Suele criticarse a la economía por la falta de realismo de sus aseveraciones, que valdrían sólo para un supuesto "Homo oeconomicus" metafórico, con las características que resume Campbell en la cita con que comienza este artículo. Esto es un mal entendido notable, pues todos los economistas sabemos que esa hipótesis, esa alegoría, no es necesaria para la construcción de la ciencia; pero tantas veces nos la han, o nos la hemos, endilgado que incluso economistas de primera línea, como Herbert Simón, cuando desean poner de manifiesto su irrelevancia, caen en el mismo error sustituyéndolo con otra analogía, menos exagerada-

* Este ensayo forma parte de uno de mayor alcance sobre el comportamiento de la empresa.

1 La piedra angular de la economía es el concepto de un hombre perfectamente racional, que sabe las cosas que prefiere y es capaz de ordenarlas de las más a las menos deseadas. El hombre económico racional se percató de todas las alternativas y jamás falla en elegir las que le dan mayor satisfacción, pues posee ilimitados poderes de computación. Es capaz de vérselas con el mundo real en toda su complejidad, sin acobardarse ante los más temibles cálculos probabilísticos, llevando a cabo siempre aquello en que los beneficios superen los costes. Este dechado de la racionalidad mantiene su fría capacidad de cálculo hasta en la alcoba, donde, según Gary Becker, economista de la Universidad de Chicago, leerá en el lecho sólo si el valor de leer fuera superior, para él! a la pérdida de sueño que sufrirá su esposa.

da, pero igualmente irrelevante, el "hombre administrativo", quien, según Campbell, se comportaría así:

El hombre económico racional, "absurdamente omnisciente", ha sido vigorosamente desacreditado por Herbert Simón en una serie de escritos polémicos y reemplazado por una figura más plausible y natural conocida como el "hombre administrativo", quien es racional, pero sólo hasta un cierto punto y dentro de ciertos límites. El hombre administrativo... simplemente ignora la mayor parte de las complejidades en que se regocija el hombre económico... Como cree que casi todos los hechos del mundo tienen poco que ver con lo que él está llevando a cabo en cada momento, jocosamente ignora toda, excepto una pequeña parte, de la realidad. Simón considera al hombre administrativo un primo del hombre económico racional, pero debe ser un primo muy lejano. Contrariamente a lo que hace su escrupuloso pariente, que considera todas las alternativas cada vez que debe elegir, él ni tan siquiera se percató de que existen, las deja de lado y efectúa sus decisiones principalmente mediante muy sencillas reglas empíricas.²

La racionalidad de la toma de decisiones económicas no viene ni de la racionalidad del "Homo oeconomicus", ni del empirismo del "hombre administrativo", sino de la operación misma del mercado: quien es racional es el mercado, no los operadores.

Esta característica del sistema de mercado no debe ni puede olvidarse, pues es él el que organiza la vida económica y le da sus características propias. Poner esto de manifiesto en la teoría del comportamiento del consumidor es difícil, pues el paradigma en que dicha teoría se apoya es el de Robinsón Crusoe, el de la inteligibilidad de la acción, por lo que no podrá entenderse la actuación del operador sino alegóricamente, por la metáfora de su racionalidad.

Repito, se trata de una alegoría, como, por ejemplo, cuando explicamos cómo monta bicicleta un niño, mediante un complejísimo sistema de ecuaciones y todo el utillaje de la mecánica dinámica... cosas que ignora el niño, como las ignora el "hombre administrativo", pero que, aunque no formen parte de la toma de decisiones, ni del montar en bicicleta, son indispensables, si hemos de lograr un esquema comunicable apodóticamente que explique el fenómeno, o que prediga si se mantendrá o no el equilibrio: toda explicación racional ha de pasar por ese *pons asinorum*, de presumir un agente, o un mundo, o una naturaleza, que se conforma a reglas: de otra forma no sería posible la predicción, ni la explicación.

En lo que sigue, podemos prescindir de una racionalidad tan elevada como la propia de la teoría del comportamiento del consumidor, mostrando, mediante la introducción de un algoritmo, de un operador institucional (el mercado), cómo se logra la racionalidad objetiva, sin necesidad ni de plantear el problema que se resuelve: ya esto lo había estipulado Vilfredo Pareto, quien luego de establecer el sistema de ecuaciones que determinarían el equilibrio del mercado respondió, a quienes le preguntaron cómo resolverlo: "lo hará el mercado"; desafortunadamente para la ciencia, Pareto fue grandemente admirado por su sistema de ecuaciones, que no es cosa de gran valor, sin percatarnos de que su genialidad mayor estaba en ese algoritmo, el mercado, con que resolvía el intrincado problema. Pondré dos ejemplos para aclarar.

El primero se refiere a la empresa que programa sus costes. En el esquema teórico se supone que la combinación de factores que elige la empresa es óptima, de manera que su coste sea mínimo, y que no pueda producirse con esa combinación ninguna otra cosa de mayor utilidad social, luego calcula el coste monetario correspondiente: tarea evidentemente imposible de llevar a cabo, y que sin embargo se cumple. ¿Cómo? Por el mercado. En realidad, aunque no suele dejarse constancia de ello en la metáfora con que se construye la alegoría, cada empresario se limita a comprobar cuál sea el costo del producto, en la combinación de factores que pretende emplear, y luego compara con lo que impera en el mercado: si su proyecto es competitivo, produce; y no produce si no lo es. Incluso podría producir sin ningún cálculo y el mercado le permitiría sobrevivir sólo si fuera competitivo, con lo que -a través de la competencia- el mercado haría imperar la racionalidad de la compatibilidad de los costes, sin plan alguno, sin racionalidad ninguna del operador: pues la racionalidad consecuente es un producto de la organización misma del mercado. Cómo planteemos esta situación, para efecto de explicarla, puede ser mediante una caricatura o mediante una alegoría, menos rudimentaria que el esbozo caricaturesco, pero ello no haría cambiar las cosas objetivas, la ocurrencia de los fenómenos, sino sólo su didáctica, su explicación.

Lo mismo sucede con los pulperos, mi segundo ejemplo, que en el sistema de mercado logran que sus clientes operen con inventarios mínimos, precisamente los que los pulperos mantienen. Para explicar cómo calcular un inventario mínimo, nos enfrentamos a un problema estadístico-matemático-económico complejísimo, que sólo sería inteligible para especialistas, el cual, planteado que fuera, podría ser resuelto "sólo por el mercado", pues es el mercado el que imprime racio-

² Rational economic man, "preposterously omniscient," has been subjected to vigorous debunking by Herbert Simón in a series of polemical writings, and replaced by a more plausible and lifelike figure known as "administrative man", who is rational, but only up to a point and within certain limits. Administrative man... simply ignores most of the complexity that rational man rejoices in... Since he believes that nearly all the facts in the world have little to do with what he is doing at any given time, he cheerfully ignores all but a tiny part of reality. Simón calls administrative man a cousin of rational economic man, but he must be a very distant cousin. Unlike his scrupulous relative, who considers all alternatives when making a choice, he is not even aware that most alternatives exist. He brushes them aside. He makes decisions mainly by fairly simple rules of thumb. (Jeremy Campbell, *ibidem*).

nalidad a la solución, el que hace que sea **la que es** y no **otra cualquiera**. El pulpero lo logra porque cuando lo alcanza, por tanteo, habrá maximizado su posibilidad de supervivencia (tendrá beneficios) y no será eliminado por los competidores, quienes lo harían si hubieran hallado (por tanteo) "mejores fórmulas": por eso la de los supervivientes será una fórmula mejor, porque compite, porque no es desplazada por otras mejor adaptadas a la realidad.

Es siempre a través de este mecanismo, el imperio de las alternativas mejores, que se logra optimizar la solución de los fenómenos económicos: si, para sistematizarla, los académicos han elegido una didáctica **antropomórfica**, no debemos concederle a este punto, que es uno de estilo, más importancia que la puramente didáctica, metafórica o alegórica.

La maravilla del mercado continuará siendo su. poder de racionalizar actos llevados a cabo con base en información limitadísima e incompleta:

El hecho más significativo de este sistema es la economía de conocimiento con la que opera, o lo poco que los individuos participantes necesitan saber para ser capaces de tomar la acción apropiada.³

Como se ve, gracias al mercado, se pueden resolver los problemas milagrosamente, con casi nada de información, y resulta superfluo el paradigma de aquel "Homo oeconomicus" que

se percata de todas las alternativas y jamás falla en elegir las que le dan mayor satisfacción, pues posee ilimitados poderes de computación.⁴

No deseo ser mal entendido, lo anterior no implica menosprecio de la racionalidad, sino ponerla en su justa perspectiva, en lo que a la acción económica se refiere, donde la información de que se dispone es tan escasa y tan variada la realidad. No cabe duda de que la inteligencia es el arma suprema de la estirpe, y que gracias a ella hemos logrado la maravilla de nuestra adaptación al medio, pero, como amonesta Hamlet "hay más en el Cielo y en la Tierra de lo que presumes en tu filosofía": ciertamente el ámbito de las ciencias sociales, específicamente el de la economía, es mucho más complejo que el de las matemáticas, la física o las tecnologías; la sola inteligencia es aquí insuficiente, y son otros los instrumentos por los que nuestra "razón" resuelve estos problemas. Por eso precisamente es tan útil el estudio de la economía, porque siendo meta-racional, nos enseña que las **instituciones** exitosas son las que nos permiten sobrevivir, no la lógica cartesiana ni la habilidad ingenieril.

³The most significant fact about this system is the economy of knowledge with which it operates, or how little the individual participants need to know in order to be able to take the right action. (F.A. Hayek. "The Use of Knowledge in Society", p. 14, Institute for Humane Studies, Inc., 1177 University Drive, Menlo Park, CA 94025; edición revisada y abreviada (1977) del artículo original publicado en *The American Economic Review*. vol. 35, No. 4, Setiembre de 1945).

⁴Aware of all the alternatives open to him, and never fails to choose the ones that give him most satisfaction, no matter how many there may be, because he has unlimited powers of computation. (Campbell, op. cit.).