

TEORIAS DE LA CONDUCTA DEL CONSUMIDOR. UNA PERSPECTIVA CINICA (*)

Por E. J. MISHAN (1)

Desde la actualización hacia 1870 del concepto de la Utilidad Marginal, las teorías de la conducta del consumidor han venido a ocupar una de las posiciones centrales en el cuerpo del análisis económico, que antes de la guerra acostumbraba a denominarse teoría del valor. El hecho de que las teorías de la conducta del consumidor continúen formando una parte necesaria del léxico de todos los estudiantes especializados en economía, a pesar de los continuos debates y frecuentes recusaciones en las que se han visto mezcladas, representa seguramente un tributo a la influencia de la poderosa tradición arraigada en la autoridad de nombres, tales como JEVONS, MARSHALL y EDGEWORTH, y, más recientemente, HICKS y SAMUELSON, para citar simplemente a economistas de habla inglesa. Y aunque el interés por las viejas técnicas (criterios de la utilidad marginal y de la preferencia-indiferencia) parecía languidecer, la introducción de la preferencia revelada nos ha animado poderosamente, al ofrecernos una sorprendente técnica que permite expresar teoremas ya familiares y proseguir con las antiguas controversias.

No debo extrañarme, por tanto, si alguna vez se me tacha de “agua-fiestas” cuando propongo que abandonemos todos estos conceptos, que procuremos arrojar tales teoremas del refugio de nuestra imaginación y nos convenzamos de que, aunque fascinantes, representan un adorno innecesario para el análisis económico. Conociendo los poderosos intereses

(*) Artículo aparecido en *Económica*, febrero 1961, núm. 109. N. S. Vol. XXVIII, páginas 1-13. Traducción de JUAN HORTELÁ ARÁU.

(1) Estoy profundamente agradecido a W. J. CORLETT por haber señalado varios errores en el borrador de este artículo.

creados de tipo intelectual implicados en las doctrinas actuales, no puedo esperar, evidentemente, que el lector acepte mis puntos de vista, a menos que presente razones de peso. Desde tal perspectiva, este artículo representa un ensayo de persuasión. Mi propósito es convencer al lector de que, tras el despliegue de virtuosismo propio de tales teoremas, no existe nada realmente útil para el economista práctico en su intento de abarcar la complejidad del mundo real. De hecho, no estará peor situado si permanece ignorante de todas las teorías de la conducta del consumidor, aceptando únicamente como verdadera la indispensable "ley de la demanda" (2).

I

Por razones de conveniencia y de cronología examinaremos las conclusiones que se desprenden de las hipótesis de indiferencia-preferencia de HICKS (3) y de la preferencia revelada de SAMUELSON, por este mismo orden.

En *Value and Capital*, los supuestos explícitos son: a) que la utilidad es una función monótona creciente de todos los bienes —media en términos ordinales—; y, b) que cada individuo maximiza su satisfacción de acuerdo con sus disponibilidades. Los supuestos tácitos son: c) transitividad; y, d) convexidad de las superficies de indiferencia (4). Las prin-

(2) Es de todos conocido que GUSTAV CASSEL rechazó la teoría corriente de MARSHALL de la utilidad marginal basándose, entre otras cosas, en que era completamente superflua para la ciencia económica. Véase *Theory of Economy*, vol I, pp. 80 y ss. (Traducción española: Economía social teórica. Aguilar.)

(3) Varias de las afirmaciones que se encuentran en *Value and Capital* han sido replanteadas en su obra posterior *Revision of Demand Theory* utilizando el nuevo lenguaje precios-cantidad (ambas traducidas al castellano por F. C. E.). De acuerdo con mis propósitos, no voy a ganar nada con el comentario de la segunda versión de las ideas de HICKS sobre este tema o la valoración de su posición actual. Voy a utilizar la versión ofrecida en *Value and Capital* como plenamente representativa de las hipótesis de preferencia-indiferencia tal como originalmente fueron propuestas por ALLEN y HICKS en *Económica*, febrero 1934 (y anteriormente por SLUTSKY, en 1915).

(4) En el apéndice de *Value and Capital*, HICKS deduce lo que denomina la ecuación fundamental de la teoría del valor:

$$\frac{\delta x_s}{\delta p_r} = -X_r \frac{\delta x_s}{\delta \gamma} + \mu \frac{U_{rS}}{U}$$

En el caso especial de una variación de x_r , debida a una variación de p_r , el último

cipales proposiciones que se desprenden matemáticamente de este conjunto de supuestos, en su formación más general, se encuentran en unas pocas páginas del apéndice de esta obra (5). Y son:

a) El efecto de sustitución de un bien x , debido a un cambio en su precio es siempre negativo.

b) La relación de sustitución de un bien x , a consecuencia de un cambio en el precio y es igual a la relación de sustitución de este bien y debido a un cambio en el precio de x .

c) En el caso de un incremento en el precio de x solamente, la suma de los efectos de sustitución sobre todos los bienes distintos de x , ponderados por sus respectivos precios, es igual y opuesta al efecto sustitución sobre x ponderado por su precio.

d) Si se clasifican los bienes en dos grupos, la suma de las relaciones de sustitución de todos los bienes del primer grupo, cada una con respecto a un cambio en el precio de cada bien perteneciente al segundo grupo, es siempre positiva, en el caso de que cada efecto esté ponderado por el producto del correspondiente par de precios.

e) La suma de los cambios en todos los precios regula el correspondiente cambio en sus efectos de sustitución que son siempre negativos (expresión genérica del carácter negativo del efecto de sustitución (6)).

término de la ecuación se convierte en U_{rr}/U que, como hemos demostrado, es siempre negativo. Este término negativo conduce a la interpretación siguiente: la respuesta de la demanda de un consumidor de un bien x_r ante un cambio en el precio de x_r , permaneciendo constantes los demás precios, es negativa siempre y cuando sólo tengamos en cuenta el efecto sustitución.

Puesto que el signo negativo de U_{rr}/U es, en este apéndice, un corolario de las condiciones suficientes para la existencia de un máximo (relativo), se deduce que estas condiciones —denominadas por Hicks "condiciones de estabilidad" del equilibrio del consumidor— aseguran un efecto de sustitución negativo y que, por tanto, la convexidad de las superficies de indiferencia no es un postulado independiente, sino que de hecho puede inferirse de las "condiciones de estabilidad". Este, sin embargo, no es el caso. La adopción del cálculo infinitesimal que no permite por sí solo arrinconar soluciones extremas, ha de interpretarse como un claro *supuesto* de que la solución se encuentra en un punto de tangencia; en términos económicos, que el sujeto compra, en general, parte de todos los bienes. Desde el momento que la solución de este máximo forzado se halla en un punto de tangencia, debe cumplirse la condición de convexidad de las superficies de indiferencia, que debe considerarse como un supuesto independiente de la hipótesis. Por lo tanto, de ahí no se infiere el carácter negativo del efecto sustitución: es un postulado del modelo.

(5) *Value and Capital* (2.ª ed.), págs. 305-311.

(6) Utilizando la notación de Hicks, x_{rs} representa la sustitución de un bien s

Conviene señalar desde el principio, que todas esas conclusiones se refieren únicamente a relaciones de sustitución y expresan solamente pequeños movimientos alrededor de la situación de equilibrio del sujeto. Si existen efectos renta —que difícilmente pueden evitarse en la realidad—, la dirección de la respuesta en cualquiera de los casos anteriores deja de ser cierta. Sólo por esto, sin tener en cuenta otros motivos, conclusiones como las anteriores son difíciles de probar. Esta dificultad aumenta si, como es normal, nuestras pruebas utilizan agregados, ya que un bien que se comprueba posee un efecto renta nulo para el total de la población, puede no tener un efecto nulo para cada individuo. Y si pretendemos ser estrictos en nuestra verificación, debemos encontrar en la última condición la base indispensable para medir efectos de sustitución puros.

Sin embargo, aunque proposiciones como las anteriores sean difíciles de comprobar, no es demasiado probable que esto represente un contratiempo para el economista práctico. Aparte de (a), que constituye la base de la curva de demanda y que examinaremos posteriormente, no son proposiciones como las anteriores las que busca el economista interesado en establecer predicciones (7). Puesto que éste se interesa por las repercusiones que sobre una o dos variables tienen los cambios en otras variables, tales proposiciones —aunque finja ignorar el impacto de los efectos renta— le son de poquísima utilidad. En (c), (d) y (e), por ejemplo, no puede predecir el efecto sustitución de un bien determinado, dada la variación de su precio, a menos que conozca de antemano los efectos sustitución sobre los demás precios con respecto a los precios que han

en respuesta a un cambio en el precio del bien r . Estas proposiciones podrán, pues, representarse así:

$$(a) \quad x_{rr} < 0, \quad (b) \quad x_{rs} = x_{sr}, \quad (c) \quad \sum_{s=1}^n p_s x_{rs} = 0,$$

$$(d) \quad \sum_{s=1}^n \sum_{s=m+1}^n p_r p_s x_{rs} > 0 \quad \text{y} \quad (e) \quad \sum_{r=1}^n d x_r d p_r < 0.$$

(7) La igualdad (b) puede parecer de fácil comprobación. La idea es bastante sencilla, pero debemos recordar que queremos efectos de sustitución puros para dos bienes cuyos precios cambian mientras los demás permanecen constantes y que, además, el teorema se aplica al caso de un sujeto consistente en sus elecciones cuyos gustos permanecen inalterados, pero no al caso de un mercado.

cambiado: en cualquier predicción le es indispensable el conocimiento previo de casi todas las incógnitas. No es, pues, sorprendente que no haya cuajado ningún intento de utilización práctica de tales proposiciones.

A partir de las mismas hipótesis, y en particular del supuesto de que el gasto total de un individuo es igual a su renta y de que para un individuo las funciones de demanda son homogéneas de grado cero respecto a los precios y a la renta, puede derivarse otro grupo de consecuencias en términos de elasticidad, aunque con parecidas características. Algunas de ellas describen la relación existente entre elasticidades individuales y de mercado; por ejemplo, que la elasticidad renta de la demanda del *mercado* para un bien es la media de las elasticidades de las demandas *individuales*, ponderadas por la renta del individuo correspondiente. Esto quizá es obvio, pero de poca utilidad para el economista que desea obtener una medida de la elasticidad del mercado. Otras proposiciones parecidas señalan una relación, para un sujeto, entre elasticidades precio, entre elasticidades renta, o entre ambas. Son típicos los enunciados del tipo (a), la suma de las elasticidades renta de la demanda de cada bien en el presupuesto de un individuo, ponderadas por la proporción de la renta total que representa, es igual a la unidad, o (b), la suma de las elasticidades de la demanda de un bien x con respecto al precio de cada bien de que se trate, es igual y de signo opuesto a la elasticidad renta de la demanda de x (8).

Los comentarios al primer grupo de proposiciones se aplican punto por punto a este grupo. Algunos se han empeñado en que relaciones como las anteriores se utilicen como pruebas en la estimación estadística de elasticidades.

Pero el número de elasticidades necesarias para verificar una de ellas reduce el valor práctico de esta prueba casi por completo.

Incluso si sacamos a escena el problema de los errores probables en la estimación de tan gran cantidad de elasticidades, el coste temporal y el coste en términos de esfuerzo que representa el cálculo de las elasticidades relevantes para cada bien, o para cada grupo de bienes, será incomparablemente mayor que el coste de aplicación directa de cualquier procedimiento estadístico.

(8) Para una enumeración exhaustiva de las relaciones de elasticidad, véase H. WOLD, *Synthesis of Pure Demand Analysis*, especialmente págs. 90-108.

II

Desde que el término preferencia revelada fue introducido en la economía en 1938 por SAMUELSON, ha habido una gran proliferación de artículos que han echado mano de su técnica. Y puede sospecharse legítimamente que fue la fascinación ejercida por el instrumento matemático, más que un interés inherente por la teoría económica, lo que inspiró la mayoría de las aportaciones. En todo caso, el contenido económico de tales trabajos ha sido, por regla general, más bien escaso. Realmente, desde el momento que se considera que el estudio del comportamiento del mercado constituye el tema central del análisis económico, el supuesto de la preferencia revelada no implica mayores ventajas prácticas que la precedente hipótesis de la indiferencia-preferencia.

El término preferencia revelada no es completamente satisfactorio desde el momento que la noción básica es la de una simple elección consistente. Si un sujeto elige un conjunto de bienes Q_2 en lugar de un conjunto Q_1 en condiciones de idéntica disponibilidad, siempre que sus gustos permanezcan inalterados, el supuesto de consistencia implica que nunca escogerá Q_1 . Este enunciado casi tautológico se traduce en un teorema de números índice —un teorema expresado en términos de precios y cantidades—, puesto que éstos son los únicos datos observados directamente. De acuerdo con este teorema, si se observa que $\Sigma P_2 Q_2 \geq \Sigma P_2 Q_1$, donde Q_1 y Q_2 son los conjuntos de bienes elegidos en las situaciones I y II, en las que los grupos de precios que prevalecen son, respectivamente, P_1 y P_2 , podemos inferir de nuestro supuesto que si ambos grupos de bienes son igualmente asequibles, el sujeto escogerá Q_2 . En otras palabras, al no elegir Q_1 debe cumplirse que $\Sigma P_1 Q_1 \geq \Sigma P_1 Q_2$. Es decir, deberíamos observar también que $\Sigma P_1 Q_1 < \Sigma P_1 Q_2$.

Partiremos en nuestra exposición de la idea de elección consistente (9) y del teorema de los números índice que se desprende de aquella hipótesis. ¿Hasta dónde nos llevarán?

(9) A menos que nos esforcemos por "racionalizar" el comportamiento de un sujeto, el mero hecho de elegir Q_2 antes que Q_1 no nos obliga a interpretar esta elección como reveladora de una preferencia por Q_2 . De hecho, esta temeraria interpretación tan poco operativa, hace mucho tiempo que ha sido abandonada por aquellos que intentan salvaguardar su castidad metodológica. Como deferencia a una costumbre establecida, el término preferencia revelada continúa empleándose, sin embargo, frente a la más exacta denominación de elección revelada.

De hecho, los desarrollos posteriores pueden seguir tres direcciones. Dos de estas direcciones no parecen conducir a ninguna parte, a pesar de la elevada densidad de tráfico que aún circula por ellas. El tercer desarrollo conduce a un tipo de teorema de la demanda que desgraciadamente no es demasiado útil para el economista.

De los dos desarrollos que he considerado como callejones sin salida, el primero constituye un esfuerzo para deducir de la idea básica de una elección consistente en situaciones presupuestarias alternativas, un conjunto de superficies de indiferencia individuales con las propiedades ya conocidas de ordenación no cardinal, convexidad y no intersección. Estos resultados han sido aportados por LITTLE, SAMUELSON y HOUTHAKKER, cada uno de ellos con ligeras variantes respecto a los demás (10). Al igual que bajo las hipótesis de indiferencia-preferencia, aparece aquí el problema de la integrabilidad, ya que sólo en el caso en que se satisfagan las condiciones de integrabilidad, existe seguridad, aparente, de que el individuo no se contradice a sí mismo. De cualquier modo, HOUTHAKKER, adoptando el axioma de la "semi-transitividad" —a saber, que si un conjunto de bienes I es preferido (preferencia revelada) a un conjunto de bienes II y este conjunto II a un conjunto III, y así sucesivamente, hasta el conjunto $n-1$ preferido al conjunto n , entonces este conjunto n no puede preferirse al conjunto I—, deduce la transitividad y, por tanto, la integrabilidad de las superficies de indiferencia que genera.

Esta solución al problema de la integrabilidad señala una cierta predisposición favorable hacia problemas de tipo matemático más que hacia problemas de tipo económico. Después de todo, si lo que realmente nos interesa en nuestro modelo es que el sujeto económico no se contradiga a sí mismo, ¿por qué no introducimos este atributo desde un principio? ¿Qué argumento existe que se oponga a nuestra exigencia de transitividad y, por tanto, de consistencia en las elecciones de todos los sujetos económicos que intervengan? Si seguimos a HOUTHAKKER y utilizamos el axioma de la semitransitividad para ayudarnos en nuestro camino, ¿qué razones metodológicas nos impiden introducir el postulado de la plena transitividad? Tanto si existe como si no una respuesta convincente a

(10) I. M. D. LITTLE, "A Reformulation of the Theory of Consumer's Behaviour", *Oxford Economic Papers*, enero 1949. P. A. SAMUELSON, "Consumption Theory in terms of Revealed Preference", *Económica*, nov. 1948. (Hay traducción al castellano: *Revista De Economía*.) H. S. HOUTHAKKER, "Revealed Preference and The Utility Function", *Económica*, mayo 1950. (Hay traducción al castellano: *Revista De Economía*.)

esta pregunta (11), este camino —aparte algunas razones marginales, tales como las que intentan mostrar el grado de perfección con que HOUTHAKKER presentó sus demostraciones (12)— parece haber llegado a su término. Y aún suponiendo que un mapa de indiferencia sea una construcción deseable, ¿ha sido siempre necesaria?

Las ventajas de construir un mapa de superficie de indiferencia a partir de los axiomas de preferencia revelada antes que de las hipótesis de indiferencia-preferencia o de una descripción directa de las propiedades de un mapa de este tipo, han sido presentadas de la manera más amplia por LITTLE (13). Demuestra un método de construcción que es, de hecho, un sistema de curvas de indiferencia basado en observaciones hipotéticas de relaciones precio-cantidad, usando solamente cuatro supuestos-menos, alega, que los indispensables en un modelo hicksiano (14). Hace hincapié, sin embargo, en la denominación de la curva que deduce: la llama "línea de conducta" —un límite por encima del cual todos los conjuntos de bienes son preferidos a un conjunto dado, Q_1 , y por debajo de la cual todos aquellos conjuntos son rechazados a favor de Q_1 —, ya que no acepta el concepto de curva de indiferencia por con-

(11) Intentar salvar un axioma —o mejor, medio axioma, ya que Houthakker parte del axioma de la "semi-transitividad"— a costa de varias páginas de apretados razonamientos, cuando al final las implicaciones sobre la conducta del consumidor, bastante fútiles como veremos, no son diferentes, representa con toda seguridad un exceso de sutileza.

(12) Véase, por ejemplo, H. A. JOHN GREEN, "Some logical relations in Revealed Preference Theory". *Económica*, nov. 1957, y PETER NEWMAN, "A Further Note on Revealed Preference", *Económica*, mayo 1959. (Hay traducción al castellano: *Revista De Economía*.)

(13) *Loc. cit.*

(14) Los supuestos de Little son (i) un sujeto nunca escoge un conjunto de bienes menor si tiene posibilidad de adquirir uno mayor (ii); todos los conjuntos disponibles se eligen en alguna situación precio-renta (iii) si el sujeto elige el conjunto A en vez del B, elegirá siempre A en vez de B; (iv) transitividad de las elecciones. Es presumible creer que (iii) está incluido en (iv) y, al igual que para (ii), parece exigir un axioma que afirme que en una situación precio-renta, y sólo en una, se elige el conjunto de bienes, supuesto más restrictivo que el (ii).

Los supuestos explícitos de Hicks son (i) la utilidad de una función monótona creciente de todos los bienes, y (ii) el individuo busca un máximo sujeto a sus límites presupuestarios. Los supuestos tácitos (iii) transitividad, y (iv) convexidad.

Ambas demostraciones requieren el supuesto de la existencia de derivadas primera y segunda de la función de utilidad.

En la prueba de contar los axiomas, Little gana por una cabeza, puesto que tiene un axioma menos. Pero es difícil dejarse impresionar por esta victoria.

siderarlo no operativo: Postula que el comportamiento indiferente no es observado en el mercado (15).

Claro que es verdad, al menos en situaciones de elección simple, únicas que estudiamos en la teoría de la demanda, que el comportamiento indiferente es imposible de observar. Pero en este caso no es indispensable su observación. En las implicaciones del comportamiento del mercado —comportamiento que realmente observamos—, las situaciones indiferentes carecen de importancia. Después de todo, las implicaciones que intentamos descubrir a partir de las hipótesis de indiferencia-preferencia son siempre del tipo precio-cantidad, suficientemente observables en principio, y en cualquier caso no son distintas de las conclusiones que pueden derivarse del modelo construido por LITTLE.

Sin embargo, desde el momento en que puede generarse un conjunto consistente de superficies de indiferencia a partir de los axiomas de preferencia revelada, hay que concluir que todas aquellas implicaciones que se desprenden de un análisis llevado en términos de indiferencia-preferencia, y que he considerado bastante estériles, se deduce igualmente de las hipótesis de la preferencia revelada.

III

La segunda vía de desarrollo de la técnica de la preferencia revelada ha llevado hasta la economía del bienestar. Dado que deseo limitar mis argumentos al campo de la economía positiva, voy a hablar muy poco de este desarrollo. De un lado, han aparecido intentos de establecer de nuevo una serie de proposiciones que eran conocidas desde hace más de medio siglo, pero en términos de elección consistente (16), o bien bajo un atavío puramente formal de nivel menor que el de una nota a pie de página (17). De otro lado, puesto que las relaciones hipotéticas de

(15) Little alega además que el criterio de los números índice para la preferencia revelada es fundamental, ya que a partir de aquí podrán derivarse las curvas de indiferencia. Pero la construcción de curvas de indiferencia a partir de datos expresados en forma de números índice no es, sin embargo, suficiente para otorgarles aquel carácter. En cualquier caso, Hicks, en su "Valuation of the Social Income", *Económica*, mayo 1940, muestra cómo el teorema de los números índices puede inferirse del análisis de la curva de indiferencia.

16) Para un ejemplo moderno, véase KELVIN LANCASTER, "Welfare Propositions in Terms of Consistency and Expanded Choice", *Economic Journal*, septiembre 1958.

(17) A modo de ejemplo, recuérdese la afirmación de que un sistema de impues-

precio-cantidad se emplean directamente en esta técnica, no es sorprendente haber presenciado intentos de utilización de números índices como indicadores de un cambio en el bienestar de una comunidad (18). Sin embargo, según se desprende de las tendencias de las más modernas aportaciones, parece claro que la técnica de la preferencia revelada no añade nada nuevo a la economía del bienestar. Ofrece simplemente formulaciones alternativas de supuestos de bienestar ya conocidos.

IV

Finalmente, la preferencia revelada se abre sobre el camino que conduce directamente a la curva de demanda, la originaria *raison d'être* de

tos que produce una desviación en la relación de los precios de las mercancías con respecto al óptimo del sujeto en el caso de no existencia de impuestos, disminuye su bienestar. Para un intento de probar rigurosamente esta proposición, véase McMANUS, "A Theorem of Undercompensated Price Changes", *Económica*, nov. 1959. Que este teorema no puede aplicarse al conjunto de la comunidad, incluso dentro del análisis estático familiar, puede comprobarse en mi artículo, "A Reconsideration of the Principles of Resource Allocation", *Económica*, nov. 1957.

(18) A menos que tales afirmaciones en forma de números índice puedan generalizarse con éxito hasta abarcar a la comunidad como un todo, serán de escasa utilidad para el economista. Todavía, el único intento serio de enfrentarse a las dificultades que comporta la transición de un individuo al total de la sociedad es el de HICKS en su "Valuation of Social Income" (*loc. cit.*). Es un valeroso e ingenioso intento, pero por esto mismo, un intento fracasado. Vamos a repetir brevemente por qué.

Si los números índice muestran que $\sum P_2 Q_2 \geq P_2 Q_1$, entonces, de acuerdo con Hicks, la situación de bienestar en Q_2 debería considerarse como una mejora para la comunidad comparada con Q_1 . Y ello porque con los precios P_2 —los precios en vigor en la situación Q_2 — cada persona de la comunidad estaría en peor situación con el conjunto de bienes Q_1 que con el Q_2 . Sin embargo, tras la controversia que prendió hace ocho años en *Económica*, en la que Kuznets, Hicks y Little tomaron parte (y que fue en cierto sentido resumida en el artículo de SAMUELSON, "Evaluation of Real Income", *Oxford Economic Papers*, enero 1950) se comprobó que este criterio no era menos vulnerable que la original prueba de compensación de Kaldor-Hicks, de la cual, realmente, no era más que una variante. Así, pues, debido a la íntima conexión existente entre la distribución del bienestar y la valoración relativa de los bienes, aquellos datos que revelan la existencia simultánea de $\sum P_2 Q_2 \geq \sum P_2 Q_2$ y de $P_1 Q_1 \geq P_1 Q_2$ no señalaban ninguna inconsistencia en la conducta de los individuos de la comunidad.

En consecuencia, tampoco se trataba de un índice seguro de bienestar.

Este tema está más desarrollado en mi "Survey of Welfare Economics" 1939-1959, *Economic Journal*, junio 1960, pág. 231, núm. 2.

las teorías de la conducta del consumidor. El teorema más conocido es de SAMUELSON (19), y se basa en los axiomas siguientes:

- 1) El sujeto se comporta consistentemente.
- 2) Elige solamente un grupo de bienes para cada situación de su presupuesto.
- 3) Prefiere más bienes a menos bienes.

Se enuncia diciendo que si un sujeto compra más de un bien cuando su renta aumenta, comprará menos de este bien cuando su precio suba. La representación gráfica será suficiente para nuestros propósitos. En la figura 1, el sujeto compra un conjunto de bienes Q_2 a lo largo de su recta de balance YP_2 .

El precio de X crece hasta P_1 . La nueva recta de balance con la que se enfrenta es YP_1 . Vamos a demostrar que Q_1 , el conjunto de bienes elegidos en la segunda situación, se encuentra a la izquierda de Q_2 .

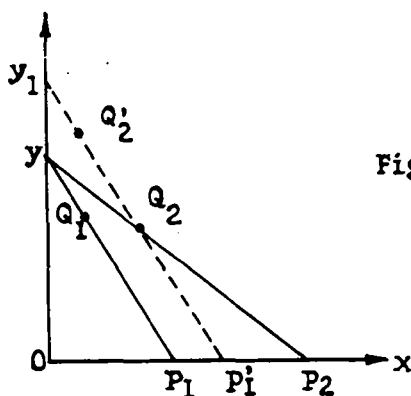


Fig. 1

En primer lugar, se “compensa” al sujeto por el aumento del precio de X dándole el incremento de renta indispensable para que pueda continuar adquiriendo Q_2 siempre que lo desee. Sus posibilidades vienen representadas en este caso por Y_1P_1' , recta paralela a YP_1 , y que pasa por Q_2 .

Puesto que Q_2 era la posición preferida a todos los demás puntos del

(19) “Consumption Theorems in Terms of Overcompensation rather than Indifference Comparisons”, *Económica*, feb. 1953.

área YOP_2 , el sujeto no puede abandonar el punto Q_2 por otro situado sobre el segmento Q_2P_1' . No le queda más alternativa que quedarse en Q_2 o en otra posición a lo largo de Q_2Y_1 . Supongamos que escoge la última posibilidad y, concretamente, el conjunto de bienes representados por Q_2' . A continuación restamos la compensación anterior Y_1Y , de manera que el sujeto tenga que enfrentarse de nuevo a YP_1 , la posición de origen con el precio de X aumentado. Suponiendo su efecto renta sobre X positivo, el sujeto reducirá su consumo de X y, por tanto, escogerá una posición tal como Q_1 a lo largo de YP_1 , que se encuentra a la izquierda de Q_2' .

Puesto que el total de X en Q_1 es, por supuesto, menor que el existente en Q_2' , y el total de X en Q_2' es, por la hipótesis de consistencia, menor o igual que en Q_2 , el total de X en Q_1 es menor que en Q_2 . Q. E. D.

De paso, podemos comparar este teorema con otro análogo que se deduce a partir de un mapa de curvas de indiferencia de un sujeto. Siendo posible en este caso una compensación exacta variando la renta, la forma que toma es algo menos restrictiva, si el precio de un bien crece, un sujeto comprará menos de él si su efecto renta es *no-negativo* (20).

(20) En su artículo "Revising Demand Theory", *Económica*, nov. 1957, LANCASTER sugiere que este tipo de teorema puede deducirse del solo supuesto de consistencia y ofrece una prueba similar que omite el axioma (iii) de Samuelson, el llamado axioma de la no-saturación, dejando lugar a la posibilidad de que el sujeto pueda elegir un conjunto de bienes dentro de la frontera de sus disponibilidades. Este argumento puede representarse gráficamente de la misma manera que el de Samuelson, tal como a continuación veremos.

Partimos de un sujeto cuya recta de balance es YP_1 en la figura 2, pero que, puesto que hemos descartado el axioma de la no saturación, ha elegido q_1 dentro de la frontera de sus disponibilidades. Ahora suponemos que el precio de X baja hasta P_2 . Vamos a demostrar que el nuevo conjunto de bienes que adquiere, q_2 , contiene mayor cantidad de X ; es decir, que q_2 se encuentra a la derecha de q_1 .

Restamos de su renta una cantidad igual a γy_1 , de manera que si lo desea puede continuar comprando exactamente q_1 . Por tanto, $y_1 p_2'$ es una recta paralela a $y p_2$ y pasa por q_1 . El supuesto de consistencia implica que el sujeto o bien permanece en q_1 o bien elige un punto q_1' del interior del triángulo sombreado. Supongamos que escoge q_1' . A continuación volvemos a la renta inicial añadiendo la cantidad anteriormente sustraída γy_1 . Puesto que suponemos un efecto renta positivo para X , el sujeto elige un conjunto de bienes q_2 exterior al triángulo sombreado y situado a la derecha de q_1' .

Puesto que q_2 está a la derecha de q_1' , que es igual o está a la derecha de q_1 , q_2 estará a la derecha de q_1 .

V

No podemos dejar de advertir que tales teoremas de la demanda son teoremas condicionales, no universales. Si el efecto renta no es positivo —o, si el teorema se deduce de un mapa de indiferencia, el efecto renta es

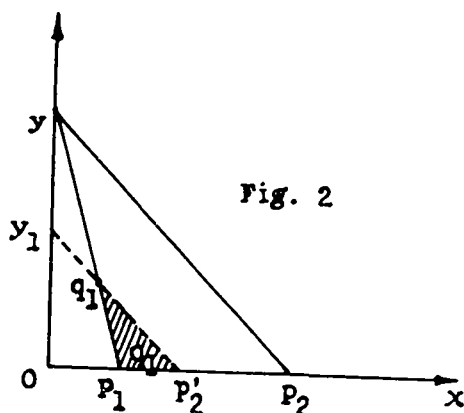


Fig. 2

Sin embargo, con sólo pensarlo se observa que la elección de un grupo de bienes del interior de la frontera de disponibilidades viola el axioma de la consistencia en un teorema de este tipo. Porque, supongamos que elige q_2 cuando su recta de balance es yp_2 ; un incremento suficientemente pequeño de su renta le empujará —a menos que su efecto renta fuese nulo para todos los bienes— a elegir un punto distinto de q_2 , situado en el interior de la frontera yp_2 . Pero este comportamiento no es consistente con la afirmación de que elige q_2 antes que cualquier otro grupo de bienes del interior del triángulo oyp_2 . Tampoco podemos aceptar un efecto nulo para todos los bienes, ya que si aceptamos un efecto renta nulo para X, no podremos obtener la relación precio-cantidad inversa.

Podría incluso afirmarse que si se observan discontinuidades en el efecto renta de todos los bienes sobre puntos elegidos, tales como q_1 y q_2 , podríamos todavía reconciliar criterio de consistencia con una elección de bienes dentro de la frontera presupuestaria. Ahora bien, que un teorema tan especialmente contingente merezca la atención es un punto discutible. Porque, aunque se salvase el supuesto de consistencia en el caso de que se observasen realmente tales discontinuidades, deberíamos todavía enfrentarnos con la implicación de que *no todas las reducciones* en el precio de X conducen a un incremento en la cantidad comprada.

Si a pesar de esto, tal como lo sugieren todas las evidencias empíricas, podemos ig-

negativo—, no podemos asegurar cuál será la respuesta de un sujeto en el caso de un cambio en el precio de un solo bien.

Y lo que es más importante, estos teoremas hacen referencia exclusivamente al individuo.

Incluso, suponiendo que fuese posible conocer las funciones decrecientes de demanda de X para cada individuo de la comunidad, esto no bastaría para deducir el carácter decreciente de la curva de demanda de X para el mercado. Es verdad que la tan frecuentemente invocada cláusula *ceteris paribus* postula que para la curva de demanda del mercado los demás precios se mantienen constantes. Pero mientras este supuesto es aceptable trabajando con curvas de demanda individuales, deja de serlo en general al referirnos a un mercado. Si en el mercado el precio de X baja, no podremos mantener los demás precios constantes, a menos que las curvas de oferta de los demás bienes sean infinitamente elásticas. En general, pues, los precios de los productos se alterarán. Y lo mismo ocurre con los precios de los factores, lo que significa que la distribución de la renta real también viene modificada. Aunque cada individuo tenga una curva decreciente de demanda para este bien X, las redistribuciones de la renta real pueden representarse, para ciertos niveles de precios, mediante una curva creciente de demanda del mercado.

Estamos justificados si creemos que esta situación es altamente improbable, y que las curvas de demanda son siempre, o casi siempre, decrecientes. Sin embargo, nos vemos obligados a reconocer que esta afirmación en ningún momento se desprende de nuestros conocimientos teóricos, sino únicamente de nuestra intuición y de nuestras observaciones. Por consiguiente, se nos aconseja seguir a GUSTAV CASSEL y empezar nuestro análisis de la demanda, en la teoría del valor, con la "ley de la demanda".

Este tipo de desengaño es bastante corriente en gran parte de la teoría tradicional del valor. Empezamos por apuntar hacia una teoría que nos llevará hacia unas implicaciones claramente modestas, que establece límites a la dirección de cambio de los precios o de las variables cuantitativas. Muy a menudo, ya sospechamos la dirección del cambio

notar la posible existencia de discontinuidades en los efectos renta de todos los bienes, nos quedamos con una inconsistencia en la elección si abandonamos el axioma de no-saturación. Aparentemente, pues, el supuesto de consistencia hace pasar el enunciado de no-saturación de ser un axioma a ser una implicación; a menos que el sujeto elija realmente un conjunto de bienes a lo largo de su recta de balance, no estará comportándose consistentemente.

a través de consideraciones intuitivas o debido a observaciones casuales. Y de nuevo volvemos a explorar la teoría para descubrir, con gran dolor por nuestra parte, que los postulados acostumbrados referentes a comportamiento, tecnología e instituciones, llevan a conclusiones que de hecho cubren todas las posibilidades lógicas. Evidentemente, podemos obtener aquello que estamos buscando con sólo imponer unos supuestos más restrictivos, aunque al echar mano de este recurso se nos puede acusar de aderezar la teoría según las relaciones sospechadas u observadas. Alternativamente, es posible escapar de este callejón sin salida mediante el uso explícito del método taxonómico que condiciona nuestros teoremas al previo cumplimiento de una o más medidas particulares, procedimiento que, aunque a menudo necesario, limita obviamente la aplicabilidad de la teoría económica y hace más difícil su verificación.

En último extremo, podríamos intentar justificar las teorías de la conducta del consumidor considerándolas como ejercicios de cierta utilidad, en cuyo caso, aun aquellas teorías manifiestamente falsas, podrían compartir este calificativo. Un argumento menos recusable podría enunciar que cuando todo ha sido dicho y hecho, la hipótesis de preferencia-indiferencia nos ofrece realmente unas sugerencias muy fructíferas. La distinción entre efecto de sustitución y efecto riqueza, por ejemplo, nos guía correctamente a través de la economía de los precios. Ayuda a organizar nuestro pensamiento frente a problemas complejos.

Tengo una cierta simpatía por este punto de vista, pero no puede ser decisivo. Porque hasta que no hayamos comprobado las implicaciones de aquellos teoremas que utilizan esta distinción, no podemos legítimamente garantizar la ventaja de tener nuestras ideas organizadas en este sentido.