

ALGUNAS IMPLICANCIAS DE LA FUNCION DE UTILIDAD NEOCLASICA

Los libros de texto de microeconomía dicen que un individuo se comporta racionalmente cuando, para elegir su patrón de gastos, maximiza una función (cardinal u ordinal) de utilidad, sujeta a su restricción presupuestaria, es decir, a su ingreso y los precios monetarios.

A partir de la función de utilidad comúnmente utilizada en las derivaciones, se deduce que, en la versión cardinal, la condición de primer orden de la maximización implica que la relación de las cantidades consumidas de los distintos bienes debe ser tal que la utilidad marginal del consumo de cada bien, dividida por su correspondiente precio, sea igual para todos los bienes y también igual a la utilidad marginal del ingreso; mientras que en la versión ordinal de utilidad, la correspondiente condición de primer orden de la maximización dice que hay que elegir el patrón de gastos de modo tal que la relación marginal de sustitución sea igual a los precios relativos.

A nivel de seres humanos, la existencia de curvas de indiferencia como las implícitas en el razonamiento del párrafo anterior, parece haber sido constatada, tanto en experimentos donde las preferencias reveladas por los los interrogados tuvieron que efectivizarse (1), como en experimentos conjeturales (2), y según parece dicha constatación también se extiende al menos a alguna porción del reino animal, puesto que según el informe de Ka-

(1) Mac Crimmon, K. R. y Toda, M., *The Experimental Determination of Indifference Curves*, *The Review of Economic Studies*, octubre de 1969, págs. 433-51, trabajando con dinero y pasteles franceses.

(2) McKenzie y Tullock, al estudiar los aspectos económicos de la actividad sexual. La validez de esta última investigación fue objetada por Officer y Stiefel, quienes textualmente expresaron lo siguiente: "Además de los sesgos institucionales de las condiciones en las cuales se llevó a cabo el experimento (se trata de los estudiantes de un colegio), tenemos nuestras dudas sobre la validez de conducir el experimento y sobre la validez de los resultados cuando las transacciones fueron hipotéticas (¿y no estamos sugiriendo que se repitan los experimentos con transacciones reales!)". OFFICER, L. H. y STIEFEL, L., *The New World of Economics: A Review Article*, *Journal of Economic Issues*, X, N° 1, marzo de 1965, págs. 149-58.

gel, Rachlin, Green, Battalio, Basmann y Klemm (3), los ratones albinos blancos se comportan "como si" rigieran sus decisiones utilizando un mapa de indiferencia al tener que optar entre root beer y el cocktail Tom Collins.

Quienes gustan derivar la demanda de mercado de un producto a partir de las correspondientes curvas individuales, y estas de las preferencias subyacentes (4), diferencian la condición de primer orden de la maximización con respecto al propio precio (manteniendo el resto de las variables constantes) para obtener la mencionada curva de demanda individual. Pues bien, el punto que se quiere enfatizar en esta nota surge tanto de trabajar directamente sobre la condición de primer orden como sobre la curva de demanda.

La simple inspección de la condición de maximización de primer orden señala que mientras los precios de los bienes sean estrictamente positivos, el individuo maximizador no experimentará *saturación* en el consumo de ninguno de dichos bienes o, lo que es lo mismo, la curva de demanda (compensada) para todos los bienes tiene pendiente negativa (pero el valor de la pendiente es *finito*) para todo nivel de cantidades demandadas. Lo que sí es posible imaginar en este contexto es lo que podríamos definir como *saturación en el límite* (pensando en la utilidad marginal decreciente en el enfoque cardinal), en cuyo caso la verificación de la condición de primer orden implicaría que la saturación se produciría *simultáneamente* en todos los bienes (5). Y es aquí donde comienza la angustia que generó la presente nota.

Pertenezco a la clase media y cuando voy a comer a un restaurante ordeno los alimentos independientemente de lo que cuesten y como hasta que no doy más. Es cierto que la comida me cuesta, pero juro por Adam Smith y sus discípulos que ni aún si me la regalaran repetiría el postre, elegiría un vino más fino, me tomaría otro café o iría a comer a un lugar más lujoso. Pero simultáneamente me doy cuenta de que cambiaría mi auto si su precio fuera menor, viviría en otro barrio si el precio de la propiedad decli-

(3) KAGEL, J. G.; RACHLI, H.; GREEN, L.; BATTALIO, R. C.; BASMANN, R. L. y KLEMM, W. R., Experimental Studies of Consumer Demand Behavior Using Laboratory Animals, Economic Inquiry, XIII, marzo de 1975, págs. 22-38. Agradezco a A. C. Meyer esta singular referencia bibliográfica.

(4) Cassel opina, por el contrario, que en economía debemos trabajar directamente con las curvas de demanda, y dejar el estudio de las preferencias a la psicología. CASSEL, G., Theoretische Sozialökonomie, Leipzig 1918. (La derivación directa de curvas de demanda de mercado fue realizada por Garb. GARB, G., A Theory of Market Demand, Kyklos, XXIV, No 1, 1971, págs. 30-49).

(5) En este trabajo se entiende por saturación a la cantidad demandada que tiene un individuo cuando existen restricciones de ingreso o del precio del producto en cuestión (lo cual, en el caso del precio de un bien tomado individualmente, parecen ser la misma cosa; porque si algo no vale nada, con 4 pesos me compro 10 toneladas del algo).

nara, etc. (6) y todo esto me hizo surgir el interrogante: ¿soy irracional?, porque parece estar violando la condición de primer orden de maximización, que según los libros de texto de microeconomía, describe al consumidor racional.

No necesariamente soy irracional. Porque es bien posible que mi comportamiento (que pienso que coincide con el de muchos millones de habitantes de la tierra) resulta ser una demostración clara de la vigencia empírica de las denominadas preferencias *lexicográficas* (7), al menos para ciertos bienes. Siento alivio por esta conclusión, pero por sobre todo siento preocupación por el lector típico de los libros de texto de microeconomía, porque al plantearse la utilización de una cierta clase de función de utilidad como si solamente ella fuera el fundamento de la teoría de la demanda, estamos confundiendo el principio de maximización con alguna expresión que registra el *resultado* de la aplicación de tal principio al caso de la utilización de una determinada clase de función de utilidad. Que es lo mismo que decir "genio!" cuando en realidad hay que decir "analéxico".

Juan C. de Pablo

Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca
Universidad Nacional de Buenos Aires

(6) Debo agradecer a F. V. Tow el haberme ayudado a mejorar la presentación de este ejemplo.

(7) Un análisis de la demanda individual y de mercado con preferencias lexicográficas puede consultarse en un trabajo anterior: DE PABLO, J. C., La teoría de la demanda con preferencias lexicográficas, Informe, VI, Nº 42, octubre-diciembre de 1974. Reproducido en: DE PABLO, J. C. y TOW, F. V., (comp.): *Lecturas de microeconomía por economistas argentinos*, El Coloquio, Buenos Aires, 1976.