

Elección y la Teoría de la Utilidad

Todas las personas, en cada momento tomamos decisiones que conllevan a tener que elegir entre dos o más opciones, por ejemplo, hoy elegiste entre levantarte de la cama o no hacerlo, comer o no comer, comprar el producto **A** o el producto **B**; cuando elegimos alguna de las opciones lo hacemos esperando recibir la máxima utilidad o satisfacción posible, pero considerando nuestras limitaciones.

Al respecto, Parkin (2001) dice que: “Las elecciones de un consumidor están limitadas por su ingreso y por los precios de los bienes y servicios que compra, en vista que, el consumidor tiene determinada cantidad de ingresos para gastar y no puede influir sobre los precios que adquiere.

Considerando dichas limitaciones de ingreso y precios, además de la premisa fundamental de que el consumidor debe elegir los bienes y los servicios que más valora, se desarrolló la *teoría de utilidad del consumidor*, que establece que la utilidad se refiere al grado en que los consumidores prefieren unos determinados bienes y servicios, y que los individuos maximizan su utilidad, lo cual significa que eligen la cesta de bienes de consumo por la que tienen una mayor preferencia.

Los consumidores reciben utilidad por cada bien que consumen, dicha utilidad no es medida en una unidad universal porque en realidad denota satisfacción, pero algunos autores han decidido utilizar unidades de medida ficticia para calcularla, por ejemplo “útiles” o “unidad”. Enseguida se describen los dos conceptos fundamentales de esta teoría que son.

Elección y la Teoría de la Utilidad

Utilidad total: es el beneficio total que una persona obtiene a partir del consumo de bienes y servicios, la utilidad total depende del consumo, por lo general, a mayor consumo más utilidad total.

Piensa, ¿qué te da más satisfacción, tener un auto o tener dos autos? Probablemente te dé más satisfacción tener dos autos, o más, en lugar de uno, sin embargo la satisfacción que te da el primer auto es sin duda más grande en comparación con la que obtienes al adquirir los siguientes autos. En base a esto se formula **la ley de la utilidad marginal decreciente** según la cual la cantidad de utilidad adicional o marginal disminuye a medida que una persona consume una mayor cantidad de un bien.

Utilidad marginal: es el cambio en la utilidad total que resulta del aumento de una unidad en la cantidad consumida de un bien. La disminución de la utilidad marginal que se presenta cuando aumenta la cantidad consumida de un bien describe el principio de la utilidad marginal decreciente.

Ahora imagina que es un día soleado y has caminado por horas, por lo cual te encuentras sediento, llegas a casa y bebes un vaso de limonada fresca, el primer vaso te sabe delicioso, probablemente si pudieras darle valor le darías 10 puntos o “útiles”, el segundo vaso sigue siendo bueno pero no te reporta el mismo nivel de utilidad, quizá porque ya no tienes tanta sed, si pudieras darle valor a la satisfacción generada le darías un 8; el tercer y el cuarto vaso siguen siendo buenos pero ya no te reportan la misma utilidad, sin embargo, el quinto vaso no te genera ninguna utilidad, es decir, fuiste indiferente ante beberlo o no: a eso es a lo que llamamos *punto de saturación*.

Elección y la Teoría de la Utilidad

Punto de saturación: se da cuando la utilidad marginal es igual a cero, y nos indica la cantidad máxima de producto que debemos consumir de un bien o servicio, dado que de esa unidad en adelante la utilidad marginal que reportan los productos puede ser negativa. Es decir, que si te tomas seis vasos de limonada probablemente te duela el estómago.

Enseguida se presenta un ejemplo numérico por medio de una tabla que muestra la utilidad total (UT) y la utilidad marginal (UM) recibidas por un consumidor cada vez que incrementa en una unidad la cantidad consumida (Q) de un bien.

Imagina que el consumidor ha decidido consumir paletas de hielo dado que es una tarde calurosa, si él no consume ninguna paleta de hielo, no recibirá ninguna utilidad, pero si consume la primera paleta de hielo, la utilidad total (UT) que el recibirá será de 11 puntos, si lo pudiéramos medir en puntos que representan el nivel de satisfacción o felicidad que le provoca consumir una paleta de hielo, la utilidad marginal (UM) sería de 11 puntos ya que se calcula como el cambio de la utilidad total entre el cambio de la cantidad del bien $UM = \frac{\Delta UT}{\Delta Q}$ es decir, la utilidad cambió de 0 a 11 y la cantidad de 0 a 1; por lo tanto tenemos: $UM = \frac{11-0}{1-0}$ o lo que es lo mismo, $UM = 11$.

Cada incremento de la cantidad o cada paleta adicional que consume incrementa su nivel de utilidad total, pero su utilidad marginal disminuye hasta el punto de saturación que es cuando el consumidor adquiere nueve paletas de hielo, entonces $UM = \frac{60-60}{9-8}$ ó $UM = 0$, de ahí en adelante el consumidor tendrá una utilidad negativa.

Elección y la Teoría de la Utilidad

Q	UT	UM
0	0	0
1	11	11
2	21	10
3	30	9
4	38	8
5	45	7
6	51	6
7	56	5
8	60	4
9	60	0
10	56	-4

Referencia

Parkin M. (2001). *Microeconomía* (7ª ed). México: Editorial Pearson