

El equilibrio del consumidor



Economía
Internacional

UNIVERSIDAD
SIGLO 21

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO



Teoría del consumo

En esta sección repasaremos todo lo referido a la teoría del consumidor por lo que te sugerimos recurrir a la bibliografía utilizada en Economía I.

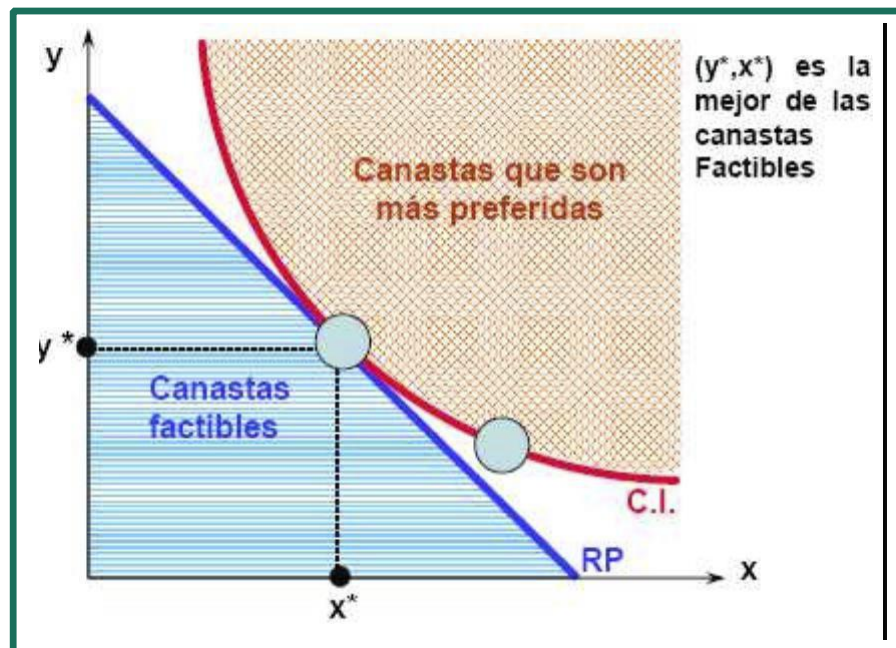
A modo de referencia, para la elaboración de esta sección se utilizó el libro **Microeconomía** de Pindyck, Roberts y Rubinfeld, Daniel (2009).

Las preferencias de los consumidores

Racionalidad económica

- El principal postulado acerca del comportamiento del consumidor sostiene que este escoge, del conjunto de alternativas factibles, la mejor.
- Las alternativas disponibles constituyen el conjunto factible.
- ¿Cuál es la mejor canasta del conjunto factible?

Figura 1: Canastas preferidas y canastas factibles



Fuente: elaboración propia.

Supón que las preferencias del consumidor son del tipo Cobb-Douglas. Entonces la función de utilidad tendrá la siguiente estructura:

$$U(x, y) = X^a Y^b$$

Para el cálculo de la canasta óptima que maximiza la utilidad del consumidor, procedemos de la siguiente manera:

1. Se determinan las utilidades marginales parciales (**UMgX, UMgY**), para esto derivaremos la función de utilidad respecto a **X** y a **Y**.
2. Se calcula la **TMgS** en el consumo al dividir las utilidades marginales antes obtenidas (**-UMgX/UMgY**).
3. Por otro lado, como **TMgS=-PX/PY** (la tasa marginal de sustitución en el mercado), y de acuerdo con los precios, se establece la igualdad y luego podemos despejar **X** o **Y**.

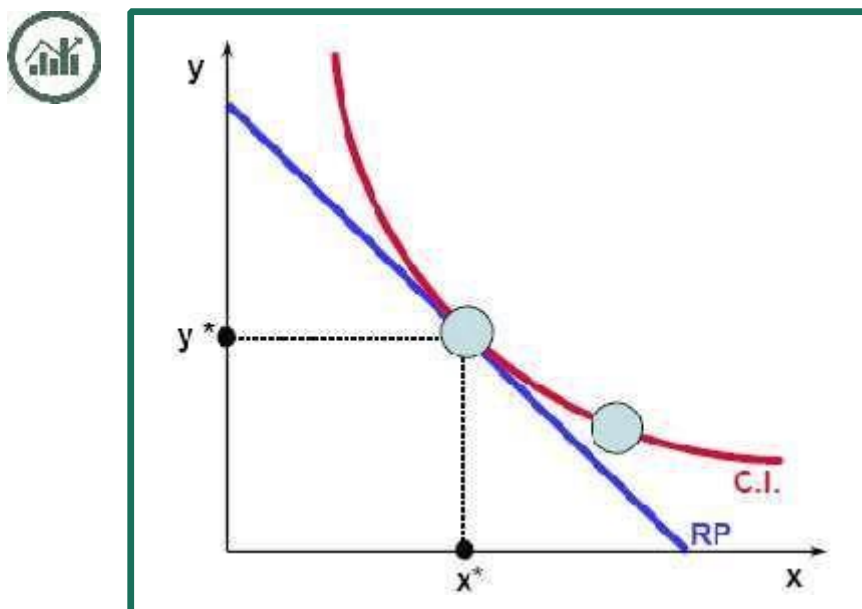
$$-UMgX / UMgY = -PX/PY, \rightarrow UMgX = -UMgY*(-PX/PY)$$

4. La restricción presupuestaria **RP: m=PX*X + PY*Y**, entonces se reemplaza lo anterior en esta relación.

$$m=PX*[(UMgY*(PX/PY))] + PY*Y$$

5. Como establecimos un sistema de una incógnita operamos (**Y***) para obtener su valor.
6. Luego, para obtener **X***, se procede a calcular la recta presupuestaria.

Figura 2: Recta presupuestaria



Fuente: elaboración propia.



$(y^* > 0, x^* > 0)$ es la mejor de las canastas factibles.

Condiciones:

- (y^*, x^*) agota el ingreso disponible (m):
 $P_x x^* + P_y y^* = m$.
- la pendiente de la C.I. en (y^*, x^*) es igual a la pendiente de la R.P.:
 $-P_x/P_y = TMgS = -U_{mgx} / U_{mgy}$

Supón que las preferencias del consumidor tienen una función de utilidad con la siguiente estructura:

$$U(x, y) = 2x + 4y$$

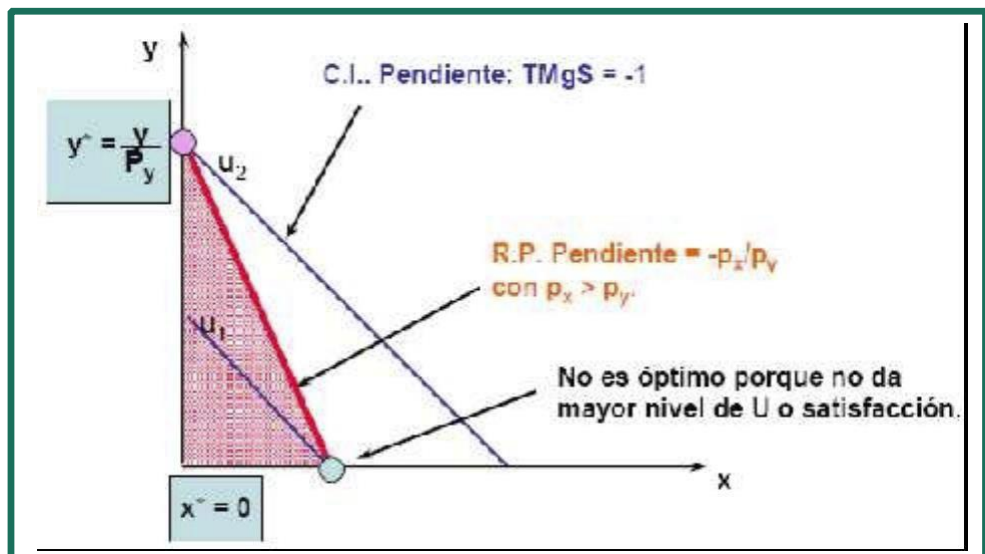
En este caso, los bienes **X** e **Y** son sustitutos perfectos y el óptimo constituye una **solución de esquina**.

Caso 1:

Cuando la pendiente de la curva de indiferencia (**CI**) es menor a la pendiente de la restricción presupuestaria (**RP**).

Aquí el consumidor maximiza su nivel de utilidad y se especializa en el consumo del bien **Y** (gasta todo su ingreso en el bien **Y** y no consume nada del bien **X**).

Figura 2: Caso 1



Fuente: elaboración propia.



$(y^* > 0, x^* = 0)$ es la mejor de las canastas factibles.

Condiciones:

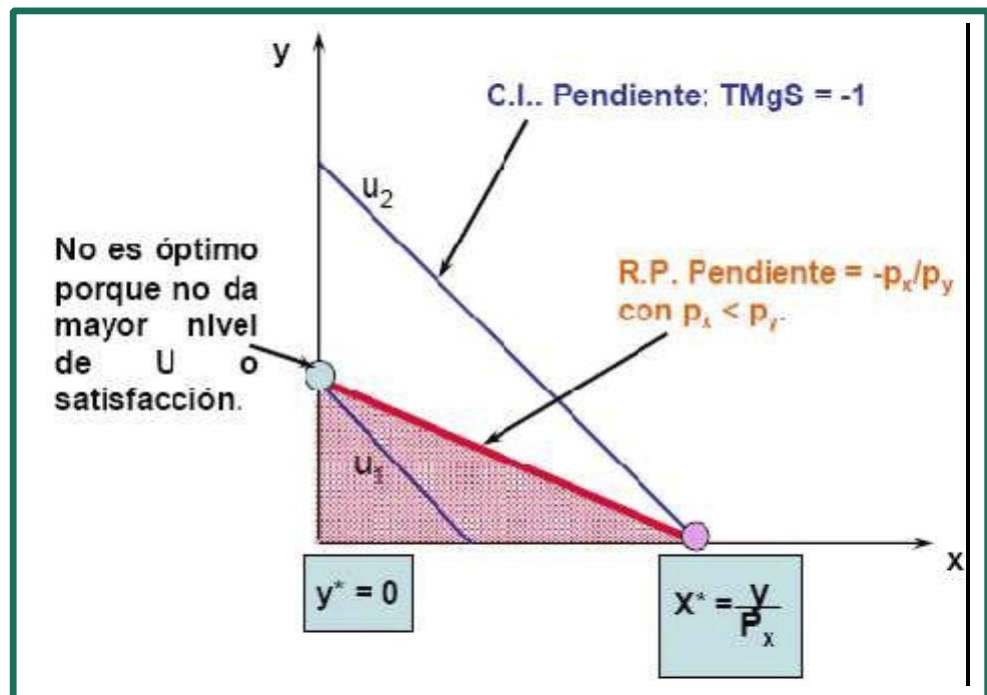
- (y^*, x^*) agota el ingreso disponible (m): $P_x X^* + P_y Y^* = m$.
- la pendiente de la C.I. en (y^*, x^*) es menor a la pendiente de la R.P.: $-P_x/P_y > TMgS = -U_{mX} / U_{mY}$

Caso 2:

Cuando la pendiente de la curva de indiferencia (CI) es mayor a la pendiente de la restricción presupuestaria (RP).

En este caso el consumidor maximiza su nivel de utilidad. Se especializa en el consumo del bien X (gasta todo su ingreso en el bien X y no consume nada del bien Y).

Figura 3: Caso 2



Fuente: elaboración propia.

$(y^* = 0, x^* > 0)$ es la mejor de las canastas factibles.

Condiciones:

- (y^*, x^*) agota el ingreso disponible (m): $P_x X^* + P_y Y^* = m$.
- la pendiente de la C.I. en (y^*, x^*) es mayor a la pendiente de la R.P.: $-P_x/P_y < TMgS = -U_{mX} / U_{mY}$

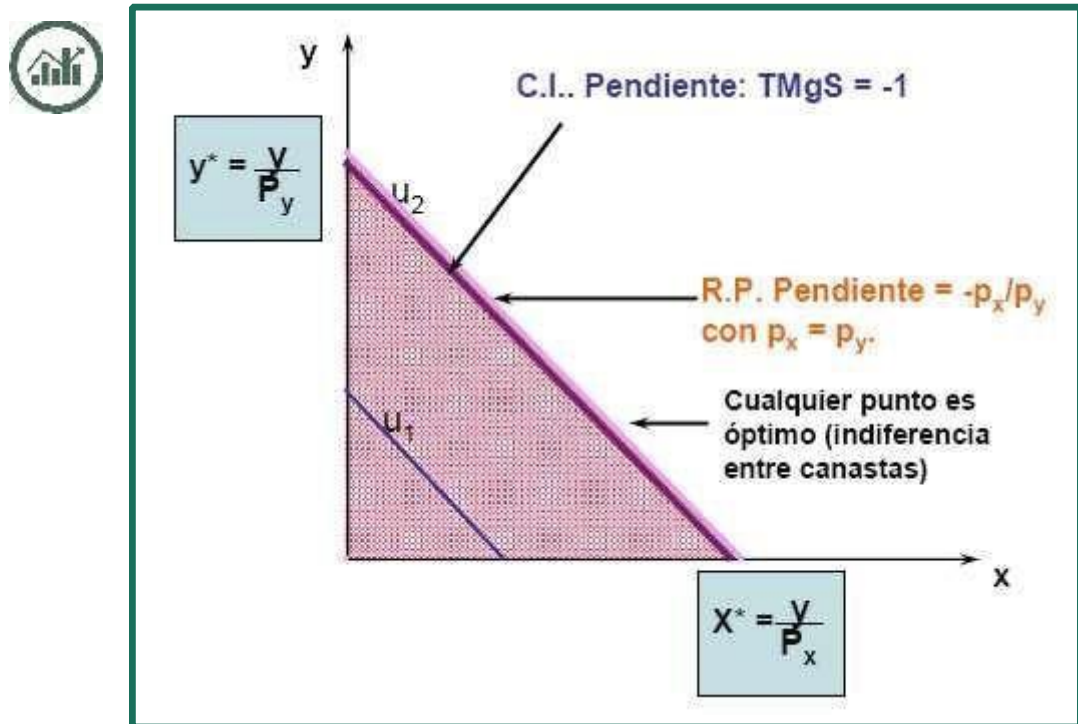


Caso 3:

Cuando la pendiente de la curva de indiferencia (CI) es igual a la pendiente de la restricción presupuestaria (RP).

En este caso, el consumidor maximiza su nivel de utilidad en cualquier punto sobre la CI

Figura 4: Caso 3



Fuente: elaboración propia.

$(y^*=0, x^*>0)$ es la mejor de las canastas Factibles.

Condiciones:

- (y^*, x^*) agota el ingreso disponible (m): $P_x x^* + P_y y^* = m$.
- la pendiente de la C.I. en (y^*, x^*) es igual a la pendiente de la R.P.: $-P_x/P_y = TMgS = -U_{mgx} / U_{mgy}$

Como conclusión, podemos afirmar que, si la función de utilidad es $= x + y$, la canasta óptima será (x^*, y^*) donde:

$$\begin{aligned} (x^*, y^*) &= \left[\frac{y}{P_x}, 0 \right] && \text{si } p_x < p_y \text{ (TMgS } > -P_x/P_y) \\ (x^*, y^*) &= \left[0, \frac{y}{P_y} \right] && \text{si } p_x > p_y \text{ (TMgS } < -P_x/P_y) \end{aligned}$$

Supón que las preferencias del consumidor tienen una función de utilidad con la siguiente estructura:

$$U(x, y) = \min \{aX, bY\}$$

en este caso los bienes X e Y son complementos perfectos y el óptimo constituye una **solución en "punta"**.

Para el cálculo de la canasta óptima que maximiza la utilidad del consumidor procedemos de la siguiente manera:

1. Dada la función de Utilidad, se calcula la relación mínima o de proporciones entre los dos bienes igualando aX y bY para despejar luego Y (función línea que parte desde el origen uniendo los puntos mínimos).

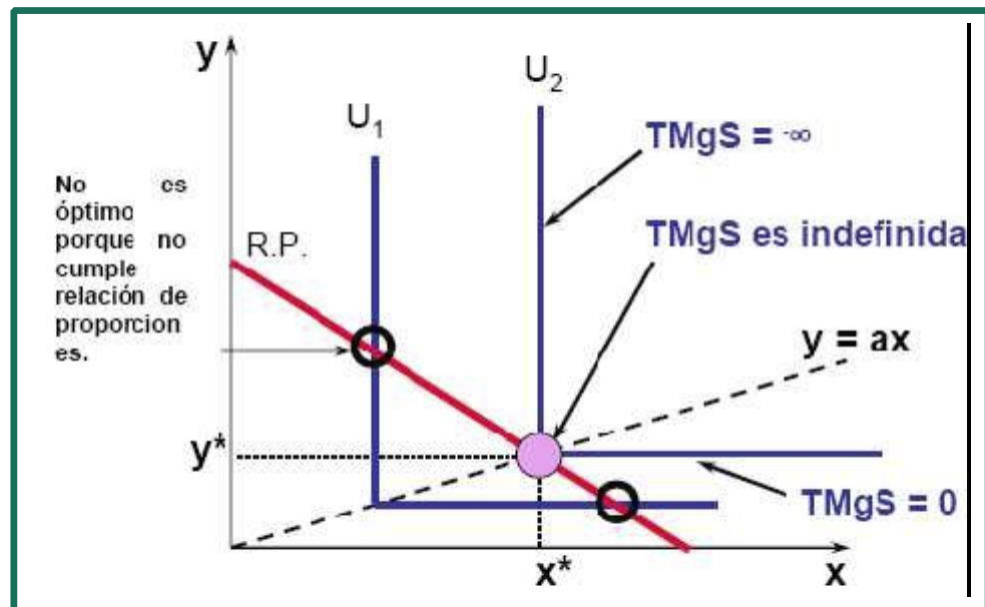
$$\min \{aX, bY\} \rightarrow aX = bY \rightarrow X = b/a * Y$$

2. La restricción presupuestaria $RP: m = P_x X + P_y Y$, entonces se reemplaza lo anterior en esta relación y se calcula Y^* .

$$m = P_x * (b/a * Y) + P_y * Y$$

3. Luego se obtiene X^* con la **R.P.**

Figura 5



Fuente: elaboración propia.



$(y^* > 0, x^* > 0)$ es la mejor de las canastas factibles.

Condiciones:

- (y^*, x^*) agota el ingreso disponible (m):
 $P_{xx}^* + P_{yy}^* = m$.
 - Recta que parte desde el origen **intersecta** a la R.P. en la canasta óptima: (y^*, x^*) .
-

Evidencia 2: Reconoce las ventajas del libre comercio para la economía internacional en su conjunto.

Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala convincentes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos -humanos, industriales, naturales y financieros- que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.



Referencias

Pindyck, R. y Rubinfeld, D. (2009). *Microeconomía*. Madrid: Pearson Educación.

1.2 Trabajo Práctico 2

Unidades del programa aplicables	Unidad 1 y 2	Núcleos básicos de aplicación (temas)	Todos los núcleos básicos
Tipo de mediador (es) tecnológico aplicable en el modelo	- Multimedial	Nombre (s)	-

Tipo de Actividad	Grupal	si	Número de integrantes del grupo	5
	Individual			

Requiere recursos complementarios	Si	x	Cuáles	Computadora con conexión a Internet
	No			

Consigna del TP (actividad/es)	Se espera que los alumnos analicen la paridad cambiaria del País de origen y sus políticas que fomentan la exportación (Brasil)
--------------------------------	--

Especificaciones del o los mediadores tecnológicos (nombre del caso, especificación de datos, tiempo de la ronda, etc.)

Detallar: Utilizando los datos de Banco Central de Brasil y precios de mercado de vendedor minorista, vamos a terminar los dos precios en ronda de actividad grupal de 20 minutos.

Planificación del Trabajo Práctico

(Especificación de tiempo, actividades, rol del profesor, etc. de cada momento del TP)

El objetivo del práctico es: que los alumnos de manera grupal se involucren en el proceso y el impacto de los precios de los factores internacionales.

Especificaciones:

Detallar:

Se debe analizar el caso del bien Y correspondiente a autos gama media producidos en Brasil (Por ejemplo, Renault Duster). Deben analizar el precio doméstico (en moneda local a tipo de cambio oficial) y precio de Importación en Argentina. El análisis debe considerar la explicación de la diferencia entre ambos precios y su justificación.

Momento Presentación	Análisis de viabilidad comercial	Tiempo 15 minutos	Guia del profesor
-------------------------	---	----------------------	-------------------

Especificaciones:

Esta acción se realiza en aula , donde cada alumno prepara el gráfico en borrador, cada grupo comparar el Caso 1 y el Caso 2, aplicando el ejemplo práctico (Renault Duster). Uso de bibliografía.

Caso 1:

Cuando la pendiente de la curva de indiferencia (CI) es menor a la pendiente de la restricción presupuestaria (RP).

Aquí el consumidor maximiza su nivel de utilidad y se especializa en el

consumo del bien Y (gasta todo su ingreso en el bien Y y no consume nada del bien X).

Caso 2:

Cuando la pendiente de la curva de indiferencia (CI) es mayor a la pendiente de la restricción presupuestaria (RP).

En este caso el consumidor maximiza su nivel de utilidad. Se especializa en el consumo del bien X (gasta todo su ingreso en el bien X y no consume nada del bien Y).

En base a la información analizada, los alumnos deben responder las siguientes preguntas de análisis, en formato reporte breve:

1. ¿Por qué a Renault Argentina le conviene importar la Duster de Brasil y no producirla en Argentina?
2. ¿Cuáles son los efectos fiscales esperados tanto por el Vendedor como el comprador?
3. ¿Cuáles son los beneficios otorgados en el Mercosur?
4. Compare el precio Domestico con el precio Internacional

Momento Clase	Datos pre importación recogidos por los grupos para cerrar contrato	Tiempo 10 minutos	
------------------	--	----------------------	--

Se espera que los alumnos analicen:

1. Determinar precio doméstico del producto propuesto.
2. Aranceles de exportación del País de origen (Brasil)
3. Aranceles de importación del País de destino (Argentina)
4. Barreras para arancelarias de ambos países.
5. Tipo de cambio de equilibrio en Brasil y en Argentina.
6. Beneficios del Mercosur.
7. Ventajas comparativas del País de Origen.

Momento Clase	Datos: internacionales para formar el Precio CIF	Tiempo 20 minutos	
------------------	---	----------------------	--

Resultados y comportamientos esperados de la consigna.	
---	--

Cada grupo explica los resultados alcanzados con detalles de: costos, precio doméstico, precio internacional. Tipo de Cambio, Seguros, Costos a cargo de Exportador, Costos a cargo del Importador, tipos de contrato, medios de pagos internacional y lo más importantes descubre las ventajas comparativas de cada País. Referidas a las preguntas indicadas sobre el caso de Renault.

Criterio 1	Evidencia uso de criterios cuantitativos para elaborar sus respuestas	
Nivel 10 – 7	Nivel 6- 4	Nivel 3 – 1
Todas/ casi todas las respuestas se fundamentan en criterios cuantitativos relacionados con el	Aproximadamente la mitad de las respuestas se fundamentan en criterios cuantitativos relacionados	Ninguna o muy pocas de las respuestas se fundamentan en criterios cuantitativos relacionados con el

problema y los datos analizados	con el problema y los datos analizados	problema y los datos analizados
---------------------------------	--	---------------------------------

Criterio 2	Elabora un informe con lenguaje formal referido a la temática	
Nivel 10 – 7	Nivel 6- 4	Nivel 3 – 1
En todas/casi todas las respuestas aplican lenguaje formal y preciso vinculado con la temática	Aproximadamente la mitad de las respuestas aplican lenguaje formal y preciso vinculado con la temática	Ninguna o muy pocas de las respuestas aplican lenguaje formal y preciso vinculado con la temática

Entregable del Trabajo Práctico.

Reporte escrito grupal, enviado por e-mail.