

Nombre:

Matrícula:

REPRESENTACION DE LAS PREFERENCIAS POR MEDIO DE CURVAS DE INDIERENCIAS.

Las preferencias del consumidor le permiten elegir diferentes cestas. Si ofrecemos al consumidor dos cestas diferentes, elige la que mejor se ajusta a sus gustos. Si las dos cestas se ajustan a sus gustos por igual, decimos que el consumidor es indiferente entre las dos.

De la misma manera hemos representado gráficamente la restricción presupuestaria del consumidor, también podemos representar gráficamente sus preferencias por medio de las curvas de indiferencias. Una curva de indiferencia muestra el consumo de cestas que reportan la misma felicidad al consumidor.

La pendiente en un punto cualquiera de una curva de indiferencia es igual a la relación a la que el consumidor esta dispuesto a sustituir un bien por otro. Esta relación se llama Relación Marginal de Sustitución (RMS).

CUATRO PROPIEDADES DE LAS CURVAS DE INDIERENCIA.

Como las curvas de indiferencia representan las preferencias de un consumidor, tienen ciertas propiedades que reflejan esas preferencias. Aquí examinaremos 4 propiedades que describen la mayoría de las curvas de indiferencia:

- *Primera propiedad: se refieren las curvas de indiferencia más altas a las más bajas.* Los consumidores normalmente prefieren una cantidad mayor de un bien a una menor. Esta preferencia por una cantidad mayor se refleja en las curvas de indiferencia. Las curvas de indiferencia más altas representan mayores cantidades de bienes que las curvas de indiferencia más bajas. Por lo tanto, el consumidor prefiere encontrarse en las curvas de indiferencias más altas.
- *Segunda propiedad: las curvas de indiferencia tienen pendiente negativa.* La pendiente de una curva de indiferencia refleja la relación a la que el consumidor está dispuesto a sustituir un bien por otro. En la mayoría de los casos, al consumidor le gustan los dos bienes. Por lo tanto, si se reduce la cantidad de uno de ellos, debe de aumentarse la cantidad del otro para que el consumidor goce de la misma felicidad. Por este motivo la mayoría de las curvas de indiferencia tienen pendiente negativa.
- *Tercera propiedad: las curvas de indiferencia no se cortan.* Para ver porqué, supongamos que dos curvas de indiferencia se cortaran, como en la Figura 21–3. en este caso, como el punto A se encuentra en la misma curva de indiferencia que el B, los dos puntos reportarían la misma felicidad al consumidor. Además, como el B se encuentra en la misma curva de indiferencia que el C, estos dos puntos reportarían la misma felicidad al consumidor. Pero estas conclusiones implican que los puntos A y C también reportarían la misma felicidad al consumidor, aun cuando el C tenga una mayor cantidad de los dos bienes. Esto contradice nuestro supuesto de que el consumidor siempre prefiere una cantidad mayor de los dos bienes a una menor. Por lo tanto, las curvas de indiferencia no pueden cortarse.
- *Cuarta propiedad: las curvas de indiferencia son combadas hacia dentro.* La pendiente de una curva de indiferencia es la relación marginal de sustitución, es decir, la relación a la que el consumidor está dispuesto a intercambiar un bien por otro. La relación marginal de sustitución (RSM) depende normalmente de la cantidad que esté consumiendo actualmente de cada bien. En concreto, como los individuos están más dispuestos a intercambiar los bienes que tienen una cantidad abundante y menos dispuesta a intercambiar los bienes de los que se tienen poca cantidad, las curvas de indiferencia están combadas hacia dentro.