



**INSTITUTO DE ECONOMIA Y EMPRESA**

[www.iee.edu.pe](http://www.iee.edu.pe)

1

**TEMAS PARA EL DESARROLLO<sup>1</sup>**

**n° 32**

---

# **:: EL ANÁLISIS ECONÓMICO Y EL BIENESTAR ::**

**Francisco Huerta Benites**

[institutoeconomia@iee.edu.pe](mailto:institutoeconomia@iee.edu.pe)

**Trujillo-Perú, julio 2015**

---

<sup>1</sup> "Temas para el Desarrollo", es una publicación de análisis, reflexión y propuesta del Instituto de Economía y Empresa (IEE), que trata de temas diversos de economía, desarrollo y negocios. Usualmente son escritos debido a la importancia coyuntural y estructural del tema, y/o a solicitud de publicaciones impresas de diversas instituciones del país. Los números anteriores se pueden hallar en [www.iee.edu.pe](http://www.iee.edu.pe). También puede leer la serie "AZ" de 109 ediciones, que se ubican en la misma dirección.

**MICROECONOMÍA**  
**EL ANÁLISIS ECONÓMICO Y EL BIENESTAR**

Francisco Huerta Benites<sup>2</sup>

2

## I. EL ANÁLISIS ECONÓMICO

El análisis económico descansa metodológicamente en dos pilares: la Teoría de la Decisión, encargada del análisis de las decisiones individuales, y la Teoría del Equilibrio, que estudia el resultado agregado del comportamiento de grupos de individuos. Veamos, en general, estos dos aspectos:

- El *análisis de una decisión* o elección por parte de un individuo es una explicación de por qué tomó un curso de acción determinado, habiendo tenido a su disposición cursos de acción alternativos. Se aplica la optimización matemática para representar el comportamiento individual, siempre que éste satisfaga ciertos requisitos. La optimización enfatiza la idea que lo que cada persona hace es lo mejor que puede hacer en algún sentido, representado por el objetivo atribuido a esa persona.

Un axioma distintivo del análisis económico, que cada persona hace lo mejor para sí misma, provee la base de la teoría del bienestar, acaso uno de los puntos más conocidos y controvertidos de la teoría económica. La elección también considera explícitamente la posibilidad de que quien decide ignore las consecuencias de sus actos, es el tema de la Teoría de la Incertidumbre.

- En el *análisis del equilibrio*, se desarrolla la teoría de la Competencia Perfecta, en la que la dimensión social del comportamiento económico se considera por primera vez. La idea del equilibrio apunta a que los procesos sociales se estabilicen al cabo de un tiempo en arreglos predecibles.

El economista analiza en cada conjunto de arreglos imaginables la existencia o ausencia de gérmenes de cambio. Las predicciones de lo que cada situación social produzca últimamente se concentran en arreglos sin gérmenes de cambio, a los que denominamos equilibrios de las situaciones estudiadas.

---

<sup>2</sup> El autor también ejerce la docencia universitaria en cursos de microeconomía y macroeconomía a niveles intermedio y avanzado, en la escuela de economía de la UPN.

La existencia de innumerables nociones de equilibrio evidencia la dificultad de analizar situaciones sociales, y de encontrar puntos comunes en una amplia gama de situaciones desarrollan la noción de equilibrio walrasiano, que aplican al análisis de economías perfectamente competitivas. En un equilibrio walrasiano, ningún consumidor o productor tiene algún poder de negociación que le permita conseguir precios mejores que los de mercado. Por eso, los precios de mercado definen sus posibilidades, y los precios son los encargados de producir el equilibrio en la economía como un todo.

También en el análisis de equilibrio, se aborda el tema de la competencia imperfecta. En una economía imperfectamente competitiva, algunos jugadores pueden tener poder de negociación. El monopolista y el monopsonista, escogen el (los) precio(s) al (a los) que transan. El oligopolista entiende la influencia de sus decisiones en las de sus competidores. La noción de equilibrio apropiada para el estudio de estas situaciones ya no es la de equilibrio walrasiano, sino la de equilibrio de Nash. Se aplica al análisis del oligopolio.

### 1.1. Teoría de la decisión. Decisiones y preferencia

Aquí se considera un método general para representar el comportamiento de un individuo. Un individuo no se refiere solamente a una persona, sino también puede referirse a un grupo u organización en cuyo comportamiento estemos interesados. Por ejemplo, un gobierno o una empresa.

*Nos debería interesar tratar de explicar el comportamiento de un individuo en cuanto nos permite predecirlo, esto es, anticipar lo que hará en situaciones nuevas. Por ejemplo, nos interesa predecir cómo reaccionará el consumidor ante cambios en los precios, cómo reaccionará una empresa ante cambios en la regulación, etc.*

Sin embargo, encontrar la razón última del comportamiento de un individuo es una tarea no sólo inconclusa, sino principalmente ajena a la economía. La psicología, la teología y la filosofía, buscan explicaciones sobre diversos aspectos del comportamiento de las personas. La psicología social, la sociología y la ciencia política, sobre el comportamiento de grupos de personas. La economía, en cambio, no busca la razón última del comportamiento, sino que se limita a representarlo.

Así, el individuo se comporta, es decir, escoge cursos de acción cuando es llamado a hacerlo. No tratamos de explicar por qué se comporta de la manera que lo hace, si su

acción fue el resultado de un proceso consciente, razonado, de análisis de lo involucrado en la decisión, o si se trató de una reacción emocional, o una instintiva.

Para enfatizar esta indiferencia frente a las causas últimas del comportamiento, muchos autores prefieren hablar de elección individual, un término más neutro que el de decisión individual, que sugiere algún nivel de conciencia o razonamiento. No obstante lo anterior, sí nos importa que el comportamiento sea estable. Esto porque si el proceso que genera elecciones fuese cambiante, la información pasada no sería útil para predecir el efecto de nuevas circunstancias sobre el comportamiento. Además de ello, sería extraordinariamente difícil, si no imposible, verificar las teorías.

## 1.2. Teoría del equilibrio. La economía competitiva

Como se anotó, la teoría del equilibrio es la segunda de las dos partes del método de análisis económico. Tal como la teoría del comportamiento individual tiene como objetivo describir y estudiar el comportamiento de individuos aislados, el objetivo de la teoría del equilibrio es describir y estudiar el comportamiento de sociedades aisladas o grupos de individuos.

Un aspecto central de la teoría del equilibrio es el efecto que el comportamiento de un individuo tiene sobre el de otro. Este entrelazamiento de comportamientos (bajo el axioma O<sup>3</sup>) puede entenderse como el resultado del hecho general de que lo que unos individuos hagan tiene efectos en el bienestar de otros.

Aún cuando la interrelación entre los individuos sea un aspecto central de la teoría, existen algunas situaciones en las que esa interrelación puede ocurrir de manera indirecta. Por ejemplo, los agentes de una economía pueden relacionarse quizás sólo a través de los precios, en un intercambio anónimo.

O bien, el grado de congestión generado por un grupo de automovilistas puede afectar a todos, pero ninguno de ellos en particular tiene la capacidad de cambiarlo. En casos como estos el análisis del comportamiento del grupo se simplifica considerablemente, porque es posible abordarlo como una suma de partes aisladas, siendo ésta una extensión sencilla de la teoría del comportamiento individual. Éste es el caso de una economía perfectamente competitiva.

---

<sup>3</sup> Sobre este axioma, véase luego cuando se trata el bienestar en economía

La noción de equilibrio apropiada para este caso, el equilibrio walrasiano o competitivo, se define, se analiza en detalle en diferentes contextos: equilibrio parcial, equilibrio general en una economía de intercambio, y finalmente equilibrio general en una economía con producción.

Una sociedad entonces consiste de un grupo de individuos relacionados unos con otros. Una economía, nuestro objeto último de estudio, es una sociedad en que las relaciones tienen que ver con la organización de la explotación y uso de los recursos con que cuenta. La decisión colectiva que nos preocupa en este caso es la organización de la actividad económica: producción (qué bienes producir y cómo) y consumo (cómo repartir la canasta de bienes producida entre los consumidores), donde las posibilidades están acotadas por los recursos de que se dispone (dotación de bienes e insumos) y la tecnología (funciones de producción).

En una economía de mercado, el mecanismo de decisión consiste de los siguientes principios:

- **Establecimiento de derechos de propiedad.** Se establece (bajo algún mecanismo) que cada persona es dueña de una determinada canasta de bienes (típicamente a través de la herencia) o insumos (por ejemplo, su capacidad de trabajar) que llamamos dotación. También puede ser dueño de ideas o conocimiento, que llamamos a veces capital humano, de otras tecnologías, y de participaciones sobre negocios establecidos. En todos los casos, el derecho de decidir sobre el uso de estos bienes, insumos o capacidades, y el beneficio de los frutos que generen, residen en sus dueños (con las limitaciones que la ley establezca).
- **Intercambio voluntario.** La única forma de que una persona se adueñe de los bienes o recursos de otra es por la vía de la negociación voluntaria. Entonces, la dotación se puede reemplazar por otra canasta sólo si existen contrapartes con las cuales acordar el intercambio. Esto implica que dichas transacciones deben ser mutuamente beneficiosas. Una economía organizada alrededor de estas directrices, y en que cada individuo (consumidor o empresario) enfrenta precios dados de los bienes e insumos, alcanza un equilibrio competitivo o walrasiano.

Una propiedad fundamental del equilibrio walrasiano se establece en el Primer Teorema del Bienestar, que dice que la asignación de recursos de una economía en equilibrio walrasiano es eficiente en el sentido de Pareto. Adam Smith (1776) acuñó la

metáfora de la mano invisible para representar este resultado, según la cual el interés propio lleva a los participantes en el mercado a la consecución de un objetivo que ninguno de ellos posee, esto es, el bienestar del grupo.

## II. EL PROBLEMA DEL BIENESTAR

La mayor parte del interés en la ciencia económica proviene de la capacidad que demuestre de contribuir últimamente a mejorar el bienestar de la humanidad, de un país, o de un grupo de personas. En efecto, más allá del valor estético de la ciencia, su utilidad proviene de su capacidad de proveernos de buenos consejos, que permitan mejorar nuestra calidad de vida. El bienestar de individuos y grupos, entonces, ocupa un lugar central en el análisis económico.

Normalmente nos limitamos a describir el comportamiento de individuos, en donde lo más ambicioso es predecir lo que cada persona hará. En cambio, aquí nos hacemos cargo de la pregunta de si lo que elige un individuo es o no una de las alternativas más deseables o de mayor bienestar.

La noción de bienestar es sin duda compleja. Una persona ciertamente no se siente bien si no ha satisfecho sus necesidades básicas (comida, abrigo, salud, descanso, etc.), pero seguramente la lista no acaba ahí. El bienestar también está relacionado con la seguridad, con las relaciones afectivas que establezca, con su opinión de sí misma (autoestima), etc. Pero el bienestar de una persona no se refiere a un paquete específico de bienes como éstos que podamos enumerar, sino a una sensación interior quizás fácilmente reconocible por sí misma pero de difícil descripción.

Tratándose de una sensación interior, no es fácilmente observable por terceras personas. En efecto, normalmente juzgamos cómo tal o cual evento debe haber afectado a una persona que conocemos, sin realmente ver su efecto, sino más bien imaginándolo en un acto de empatía, proyectando a partir de la experiencia personal.

En la medida en que unos y otros seamos similares (semejantes), tal ejercicio de proyección puede ser perfectamente válido como método de predicción del bienestar ajeno. En cambio, en la medida en que seamos distintos, tal ejercicio nos dará un entendimiento parcial y a menudo equívoco sobre el bienestar del prójimo.

En el análisis del comportamiento del consumidor, por ejemplo, se enfatiza la heterogeneidad de las canastas que unas y otras personas compran. Si las personas

actúan distinto, quizás no sólo difieran en sus posibilidades sino también en sus preferencias, y por ende en el bienestar que consiga de un bien o hecho.

La profesión ha adoptado un criterio en cierta medida pragmático, pero razonable al menos en una amplia gama de aplicaciones de interés para el economista, si bien no en general. Este criterio consiste en suponer, por una parte, que el bienestar es una sensación interior, inobservable por terceros, y por otra, que ninguna persona actúa en contra de su propio bienestar.

Observe que, combinados, estos supuestos significan que el bienestar de una persona es medible a partir del nivel de utilidad que alcance, puesto que la función de utilidad resume el comportamiento de la persona. Observe también que la única forma de saber qué le da mayor bienestar a una persona es observando su comportamiento. Este planteamiento es central en el análisis económico, por lo que a su formalización la llamaremos Axioma 0 ó Axioma base del bienestar.

***Axioma 0 (base).*** *Todo individuo se comporta de manera coherente con su bienestar y, por tanto, su bienestar aumenta si y sólo si su utilidad lo hace.*

El axioma 0 es probablemente el responsable de la visión económica del hombre, u homo economicus como algunos autores prefieren llamarlo. La expresión el hombre maximiza apunta a la idea de que el hombre voluntariosamente intenta hacer lo que más le conviene con los medios a su alcance.

Que no haga algo imposible fuera de su alcance es tautológico; que haga algo (se comporte) también, puesto que de lo contrario no tendría un problema de elección. Que lo que haga sea lo mejor para sí mismo es obviamente algo que no puede comprobarse sin conocer qué es mejor para ese individuo; si aceptáramos el axioma 0, entonces esta frase también sería tautológica.

Por otro lado, para evitar ambigüedades, es importante que la evaluación que cada persona haga del bienestar propio sea la misma en todo momento del tiempo. En caso contrario, sería necesario apelar a una noción trascendente de bienestar, y el axioma 0 perdería su relevancia. Que una persona haga lo mejor para sí misma no significa mucho si esa misma persona cambia constantemente de opinión respecto de qué es mejor para sí.

En cambio, si esa persona mantiene los mismos objetivos durante toda su vida, siempre puede evaluar su comportamiento con base en los mismos parámetros,

consistentemente. Observe que el suponer que una persona mantiene siempre la misma noción de bienestar implica, bajo el axioma 0, que esa persona mantiene siempre las mismas preferencias o función de utilidad. En este caso, decimos que la persona es intertemporalmente consistente.

Como todo supuesto, el axioma 0 puede no ser válido en muchas situaciones. De ser cierto, por ejemplo, no existiría el arrepentimiento. Cuando una persona mira hacia atrás y desea haber actuado distinto, está reconociendo que existía otro curso de acción en el momento en que escogió, disponible y a la vez superior. Esto podría ocurrir porque su conocimiento mejoró en el intertanto, y en ese caso no tildaríamos de inconsistente al arrepentido, porque la razón por la que escogió una alternativa inferior era la ignorancia de la existencia de una mejor alternativa.

Presumiblemente, por ejemplo, ésta es la razón por la que los padres toman las decisiones a nombre de los hijos: cuando son muy pequeños, no conocen sus opciones; cuando son algo mayores, no tienen claridad o no toman en cuenta las consecuencias de sus acciones, o bien sólo consideran las consecuencias inmediatas. Cuando alcanzan la edad adulta, idealmente agradecen las decisiones que contrariaron sus preferencias de entonces.

Si el arrepentimiento no va acompañado de un mayor conocimiento, sin embargo, sí estaríamos en presencia de una persona que no maximizó (violando el axioma 0), o alternativamente cambió la manera en que evalúa su propio bienestar, esto es, cambió su función de utilidad (y por tanto actúa de manera inconsistente en el tiempo). No es muy difícil imaginar situaciones de este tipo.

Considérese, por ejemplo, el caso del drogadicto que se somete al tratamiento en contra de su voluntad, pero a posteriori lo agradece. Claramente evalúa de manera diferente la situación antes y después de rehabilitarse. Habiendo reconocido la existencia de excepciones al axioma 0, quizás poca gente pueda objetar su validez intuitiva en la mayor parte de las situaciones que analizaremos. Por ejemplo, las decisiones de compra de las familias.

Es interesante observar que el axioma 0 es coherente con dos visiones filosóficas distintas del hombre: el liberalismo y el utilitarismo. De acuerdo al liberalismo, el ser humano sólo puede desarrollarse en plenitud en libertad, por lo que el resguardo de la libertad individual se convierte en un valor de suma importancia. El utilitarismo, en cambio, sostiene que el objetivo de la sociedad debiera ser la búsqueda del mayor

bienestar posible para la humanidad, siendo este bienestar la suma del bienestar de cada uno de los individuos que la componen.

Observe que, bajo el axioma 0, lo que cada persona hace en libertad de hecho es lo mejor para sí misma. En la medida en que esto sea cierto, el utilitarista querrá preservar la libertad individual, pues ello es instrumental al objetivo de conseguir la mayor utilidad posible. Así, el utilitarista y el liberal apoyarán las mismas medidas. Sin embargo, sin el axioma 0, aún cuando el comportamiento propio pueda deteriorar el bienestar de una persona, el liberal seguirá apoyando el ejercicio de su libertad, mientras que el utilitarista preferirá ejercer la coerción para evitar la pérdida de bienestar.

Por cierto, la descripción presente es caricaturesca, pues existen una gama de liberales y utilitaristas. La profesión, gracias al axioma 0, se ha mantenido cercana a ambas visiones. Por otra parte, las discusiones que ocurren en su interior, frecuentemente se pueden caracterizar en términos de estas dos posturas. Sobre este tema cabe discutir la noción de bienestar social. →

### **Referencias:**

1. Microeconomía Intermedia Bernardita Vial y Felipe Zurita, Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Economía, Sgo. de Chile 2007.
2. “Métodos cuantitativos de uso habitual en economía y proyectos”, Aritides Torche, Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Economía, Sgo. de Chile 2006.
3. “Microeconomía”, Cecilia Garavito Masalías, PUCP, Lima 2014.
4. “Econometría 1”, Luis García Núñez, PUCP, Lima 2015.

**Francisco Huerta Benites**  
**Instituto de Economía y Empresa**  
[www.iee.edu.pe](http://www.iee.edu.pe)