

# Teoría de las utilidades:

---

**Nota del autor:** Posiblemente tu problema con esta teoría sea que no comprendes su esencia a grandes rasgos y es por esto por lo que hago este documento, aunque trate de explicar también los pormenores de esta teoría trataré de ser claro y conciso con la información para evitar que todo lo que te diga te suene a chino, y si lo que buscas es una gran exposición de la teoría en cuestión te recomiendo que leas esto primero pero que inmediatamente después te dirijas a una página que profundice más en el tema.

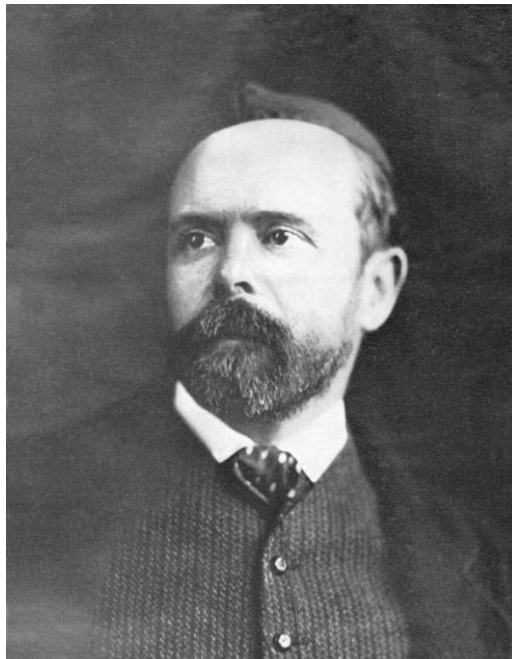
Para facilitar la comprensión, me tomaré las siguientes licencias de nomenclatura:

1. El sujeto tomador de decisiones se llamara Carlos o en su defecto cliente o comprador
2. Tomaré los ejemplos de la vida cotidiana de manera ilustrativa como ejemplo de tomadores de decisiones y no con el fin de juzgar dichos comportamientos.

Como el texto no tiene un fin técnico si no ilustrativo no emplearé un lenguaje alejado del registro coloquial.

## **Introducción:**

La teoría de las utilidades es una teoría formulada por el economista León Walras, con el objetivo de explicar el comportamiento de los consumidores a la hora de comprar un producto.



## Componentes de la teoría:

Los componentes con los que juega esta teoría son muy fáciles de entender:

- El primero es **la utilidad**: se le puede llamar a la utilidad la capacidad que tienen las cosas para solucionarnos un problema o aliviarnos una carga, por ejemplo decimos que un coche es útil si puede llevarnos al trabajo más rápido y nos ahorra madrugar, o si directamente nos puede llevar a sitios a los que antes no podíamos acceder.
- El segundo es la **utilidad marginal**: que sería la cantidad de satisfacción o la utilidad real que produce tener una sola dosis de producto; esto es la cantidad de satisfacción que te produce tener: una única barra de pan, una nevera, un coche un submarino soviético....
- Y el tercero es la **utilidad total**: que es la cantidad total de satisfacción que te produce tener varias unidades de producto; o lo que es lo mismo, si a ti un coche te satisface mucho porque te permite hacer todo lo dicho antes, ¿cuánto te satisfaría tener 2, 3, 4, 6000 coches? Y ya no solo el que te sirva, si no el tenerlos por presumir o por poder comprarlos. Pues esto es lo que mide la utilidad total.

## Lo importante de esta teoría:

Según lo dicho antes, puede que te hallas preguntado qué tiene de útil tener 6000 coches, una vaca o un submarino. Pues para ti y para mí nada; y es que esta teoría no es una escalera infinita de cuanto más tengo más útil me resulta.

Esta teoría tiene en cuenta unas normas de comportamiento:

- El cliente, o por hacerlo más cercano, Carlos sabe lo que quiere y lo que necesita y no se va a comprar nada que no le sirva para sus malvados planes.
- Entendemos que Carlos tiene idea de que es cada producto y las diferencias entre ellos, y que por lo tanto sabe que diferencia hay entre un Renault y un Ferrari.
- También tenemos en cuenta que nuestro Carlos trabaja de taxista en Albacete y que su sueldo no es el sueldo de una persona que se pueda comprar un Ferrari. Por lo tanto está limitado.
- Y por último Carlos se comprará algo que le sirva en cuanto lo necesite y no si antes ni después; yo no me compraré una tostadora habilitada para tostar en Marte para usarla hace dos años y mientras dejarla guardada en Indochina.

Dejando claro esto tenemos un problema de base y es que no podemos saber cómo se siente una persona que compra algo una vez que lo compra, y tampoco esa persona sabe seguro que utilidad tendrá ese objeto, lo único que puede hacer es imaginar lo útil que le va a resultar.

¿Y cuál es la solución? Bueno este problema no tiene solución y depende de la suerte y el instinto del comprador a la hora de conseguir algo que cumpla sus expectativas al cien por cien.

Pero aun así la utilidad se puede cuantificar atendiendo a formulas matemáticas que como son obra de Satanás las pondré al final para evitar que os muráis.

Lo que sí está claro es que si en la familia de Carlos son dos padres y tres hijos un coche es muy útil se podría decir que es casi indispensable, y si Carlos ha comprado un coche le será de una utilidad altísima.

Pero Carlos tiene que ir a trabajar de taxista y eso significa que su coche deberá ser un coche con una mecánica eficiente y dura y un consumo lo más bajo posible, por lo tanto a Carlos le será más útil una berlina Mercedes (5 puertas y cómodo) que un Ferrari (deportivo de 2 puertas y adicto a la gasolina) tanto por el servicio como por el precio y la fiabilidad.

Pero a su mujer, que también trabaja lejos le hace falta otro coche lo que significa que sería muy útil tenerlo, y será casi necesario que se compre otro coche para ella. Ella trabaja de administrativo en una empresa, se podría pensar que lo mejor es que se compre un coche baratito que consume muy poco y fácil de aparcar. Pero resulta que como le pilla de camino y como su marido (Carlos) necesita el coche para trabajar, a ella le resulta más útil comprarse un monovolumen (un familiar) para llevar a los niños y llevar sus cosas.

Hasta aquí todo está claro y nuestros personajes se han comprado todo hasta obtener una máxima utilidad, por lo que su utilidad marginal (la de cada cosa) y la total serán máximas (no podrían ser más altas) pero eso no impide que ellos no puedan seguir comprando, y de pronto a Carlos le gusta mucho un coche que decide comprarse.

Este nuevo coche no está haciendo más que sumar algo a una ecuación que ya era perfecta, es como si en una jaula para dos ratones pones a un tercero, este tercer ratón vive incomodo y hará que los demás vivan también incómodos.

Pues con el coche es lo mismo no será tan útil como lo fueron sus predecesores y hará que la utilidad de cada uno, o marginal baje, pero Carlos podrá presumir de nuevo coche y el estará más satisfecho.

Lo mismo pasa si se compra otro, la utilidad de cada uno será menor que antes y la total subirá por estrenar nuevo coche.

Pues imaginemos que a Carlos le tocan 30 millones en la lotería y que se pone a comprar coches y compra al final 60 coches. Cada uno tendrá una utilidad marginal casi nula por

que la capacidad de cumplir con el asunto del transporte o sea la necesidad de dos coches se está repartiendo entre 60.

Para que os hagáis una idea usaré una escala donde 0 es nada y 1 es el máximo:

$\frac{2 \text{ puntos de necesidad}}{2 \text{ puntos para cubrirla necesidad}} = 1$  de utilidad por tanto la utilidad de cada producto es máxima. Dos problemas 2 coches

*Pero*

$\frac{2 \text{ de necesidad}}{60 \text{ para cubrirla}} = 0.3333$  Por lo que la utilidad de cada uno es mucho menor.

Esto nos muestra que cuantos más coche compre menos útiles serán para cubrir una necesidad, y alguien dirá que lo que pasa es que su necesidad es comprar más coches. Pero la utilidad total que es la que tiene en cuenta su gusto por los coches es también tiene un límite y es que a los consumidores llega un punto que no deseamos comprar tanto de un producto.

Por poner el ejemplo más claro del mundo cito a los padres y su odio particular por las pilas, ya que aunque compren pilas cada dos meses ellos siempre van a decir que: "¡Malditas pilas, siempre estoy comprando pilas!".

Pues llegará un momento en el que Carlos se canse de su colección por excesiva en tamaño y costo de mantenimiento, o porque le guste más otra cosa.

## Tesis:

-No debemos olvidar la utilidad real de los productos a comprar, y deberíamos tener esto presente en las compras importantes.

-Los artículos que recibirán mucho uso es mejor comprarlos de mayor calidad aun que sean más caros que los que llevaran menos uso ya que para usar algo cada mucho tiempo es mejor buscar que realice el servicio en vez de posea que una calidad suprema.

-Las colecciones muy extensas son inútiles y malas de mantener.

-No debemos caer en el error de pensar que algo es necesario porque lo diga un anuncio.

Y por último gracias por hacer que mi trabajo sea útil

*Rafael Otero Telmo*