



# **DECISIONES DE LAS FAMILIAS: TRABAJO Y AHORRO**

---

*Erick Sequeira Benavides*

# Preguntas

- ¿Cómo decide el consumidor entre el ocio y el trabajo?
- ¿De qué manera la curva de indiferencia representa las preferencias del consumidor entre ocio y consumo?
- ¿Cómo las preferencias del consumidor afectan la decisión de trabajo-ocio?
- ¿Cómo afecta un cambio en el salario del mercado la decisión de trabajar y consumir o dedicar tiempo al ocio?
- ¿Cómo decide el consumidor entre consumo presente y consumo futuro?
- ¿Cómo afecta un cambio en la tasa de interés real la decisión de posponer consumo.

# Disyuntiva ocio-trabajo

## Restricción presupuestaria

- En este caso muestra la disyuntiva de la persona entre consumo (trabajo) y ocio.
- Depende de cuánto tiempo tiene para dividirlo entre ocio y trabajo.
- El precio relativo de una hora de ocio es la cantidad de consumo que la persona podría adquirir con una hora de salario.

## Curva de indiferencia

- Muestra las canastas de consumo y ocio que le dan a la persona el mismo nivel de utilidad o satisfacción.

# Preferencias

¿Qué dicen las preferencias del consumidor sobre la decisión entre ocio y consumo?

1. Se prefiere más a menos: un consumidor prefiere siempre un conjunto de consumo que contenga más consumo, más ocio o más de ambos.
2. Al consumidor le gusta la diversidad de su cesta de consumo.
3. El consumo y el ocio son bienes deseables.

Con esto, las curvas de indiferencia deben presentar cuatro características:

- A. Tienen pendiente negativa.
- B. Curvas de indiferencia mayores son preferidas a curvas menores.
- C. No se cruzan.
- D. Son convexas con respecto al origen.

# Curva de indiferencia para ocio y consumo

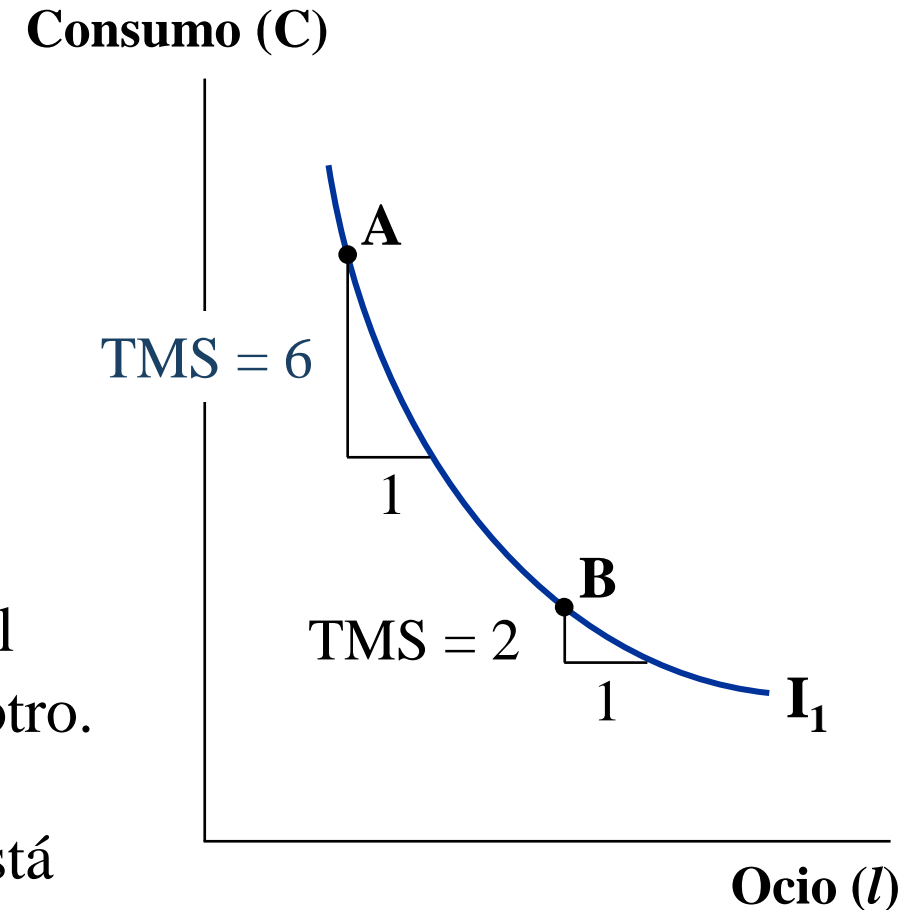
Las curvas de indiferencia son convexas al origen:  
la pendiente aumenta.

Sofía está dispuesta a ceder más unidades de consumo por una unidad de ocio cuando tiene pocas unidades de ocio (**A**) que cuando tiene muchas (**B**).

**Tasa Marginal de Sustitución (TMS):** tasa a la cual el consumidor está dispuesto a intercambiar un bien por otro.

La TMS de Sofía es la cantidad de consumo que ella está dispuesta a sustituir por una unidad de ocio adicional

La TMS disminuye conforme se mueve hacia abajo en la curva de indiferencia.



# Restricción presupuestaria

El tiempo de ocio ( $l$ ) más el tiempo u oferta de trabajo ( $N^s$ ), debe ser igual al tiempo disponible total ( $h$ ):

$$l + N^s = h \Rightarrow N^s = h - l$$

El tiempo de trabajo se intercambia en el mercado por  $w$  unidades de bienes de consumo, es decir, un salario real.

Además, el consumidor gasta todo su ingreso en consumo:  $C = w(N^s) = w(h - l)$

Por ejemplo, Sofía podría decidir dormir 8h al día y dedicar 10h a la semana de ocio y 102h al trabajo, o viceversa, y entonces:

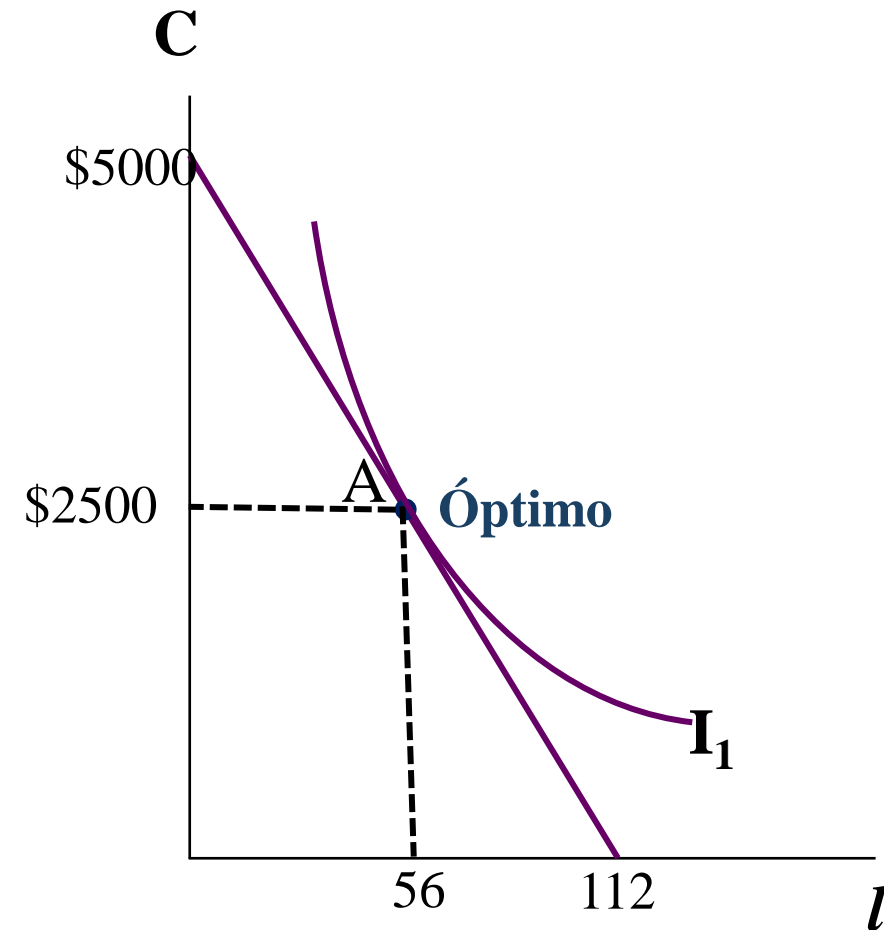
$$\left. \begin{array}{l} C_1 = w(102) \\ C_2 = w(10) \end{array} \right\} \Rightarrow C_1 > C_2$$

# Curva de indiferencia para ocio y consumo

Suponemos que recibe un salario en bienes de consumo ( $w$ ) equivalente a \$44,64 por hora.

Si dedica las 112 horas a trabajar recibiría un consumo equivalente a  $112 \times 44,64 \approx \$5000$

En el óptimo, la TMS entre ocio y consumo es igual al salario real.



# Salario y oferta de trabajo

Un aumento del salario tiene dos efectos sobre la cantidad óptima de trabajo:

- **Efecto sustitución (ES)**: un salario más alto encarece relativamente el ocio con respecto al consumo.

La persona escoge menos ocio. Es decir, aumenta la cantidad ofrecida de trabajo.

- **Efecto ingreso (EI)**: un salario más alto le permite a la persona obtener más de ambos bienes.

La persona escoge más ocio, entonces la cantidad de trabajo ofrecida se reduce.

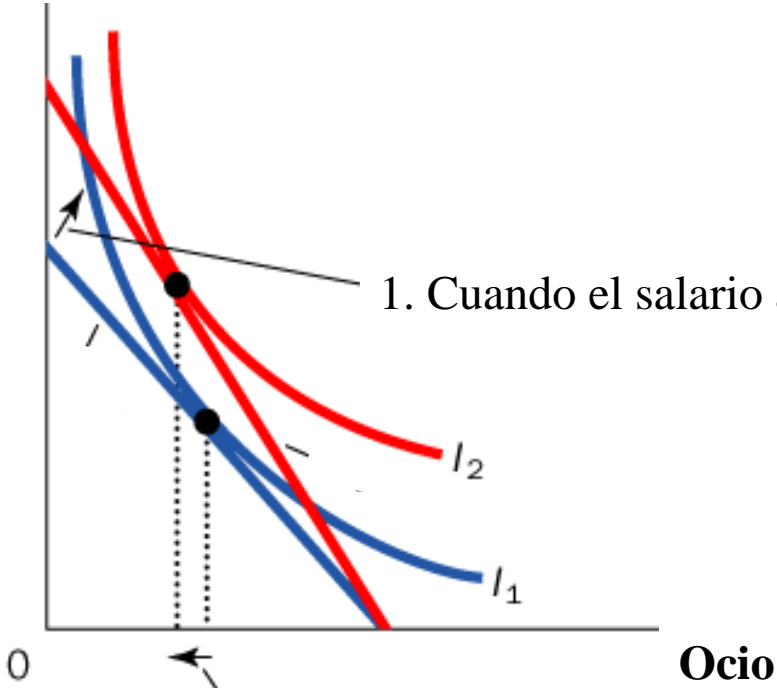


# Salario y oferta de trabajo

Para esta persona, **ES > EI**

Así su oferta de trabajo aumenta con el salario

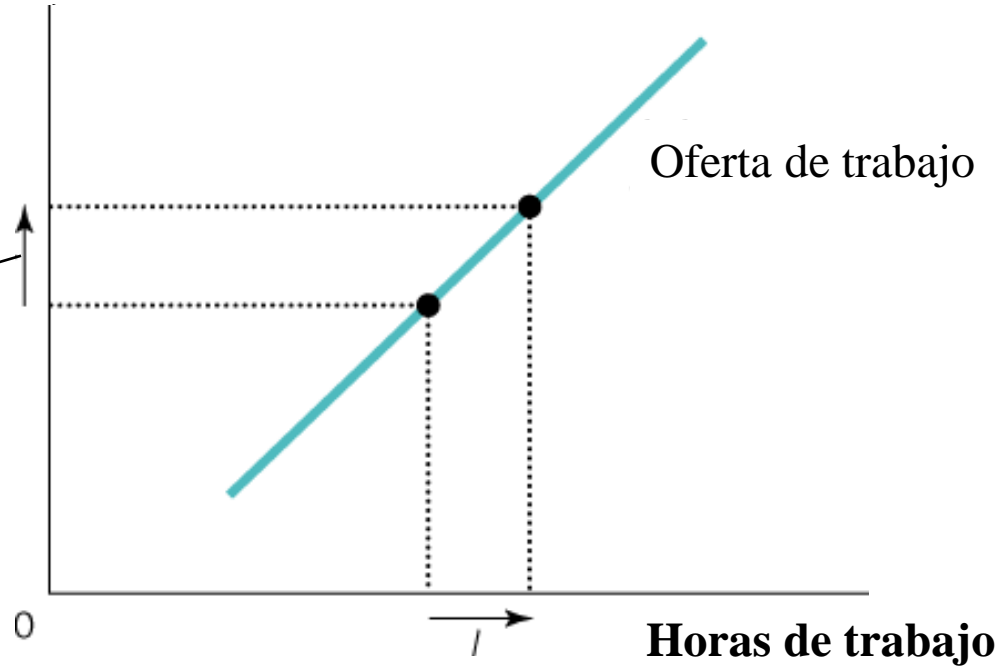
Consumo



1. Cuando el salario aumenta

2... las horas de ocio se reducen

Salario

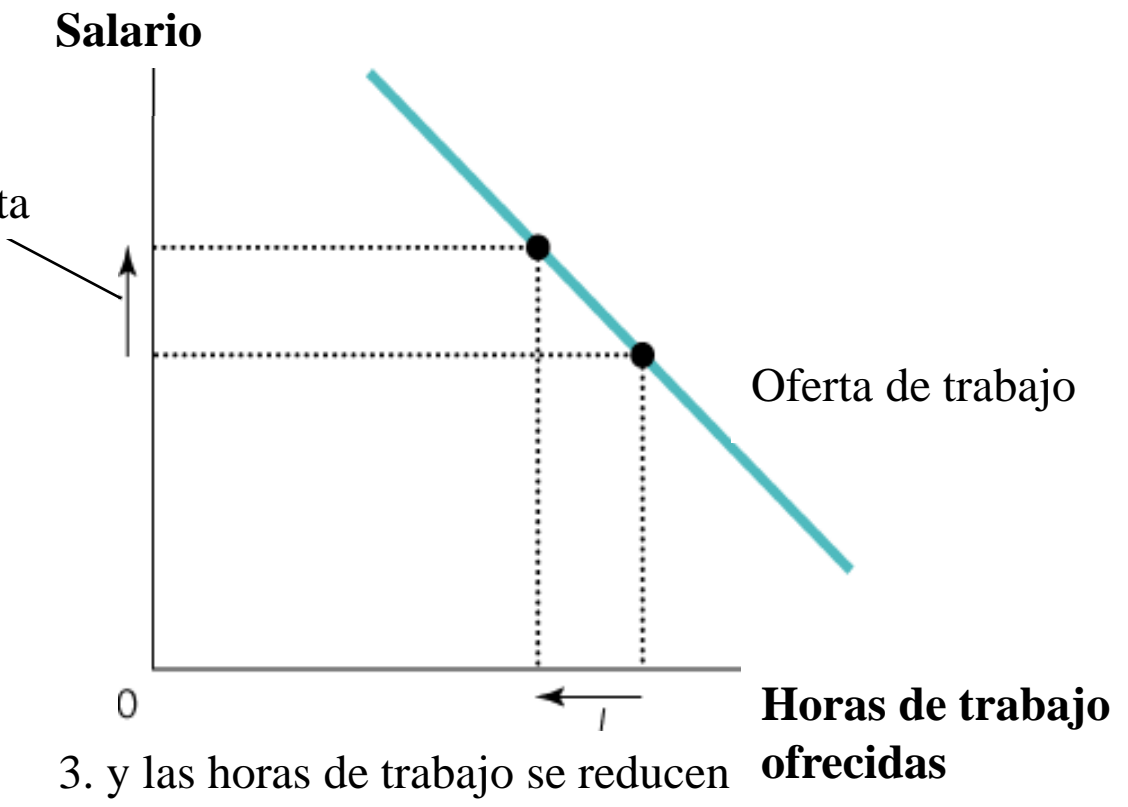
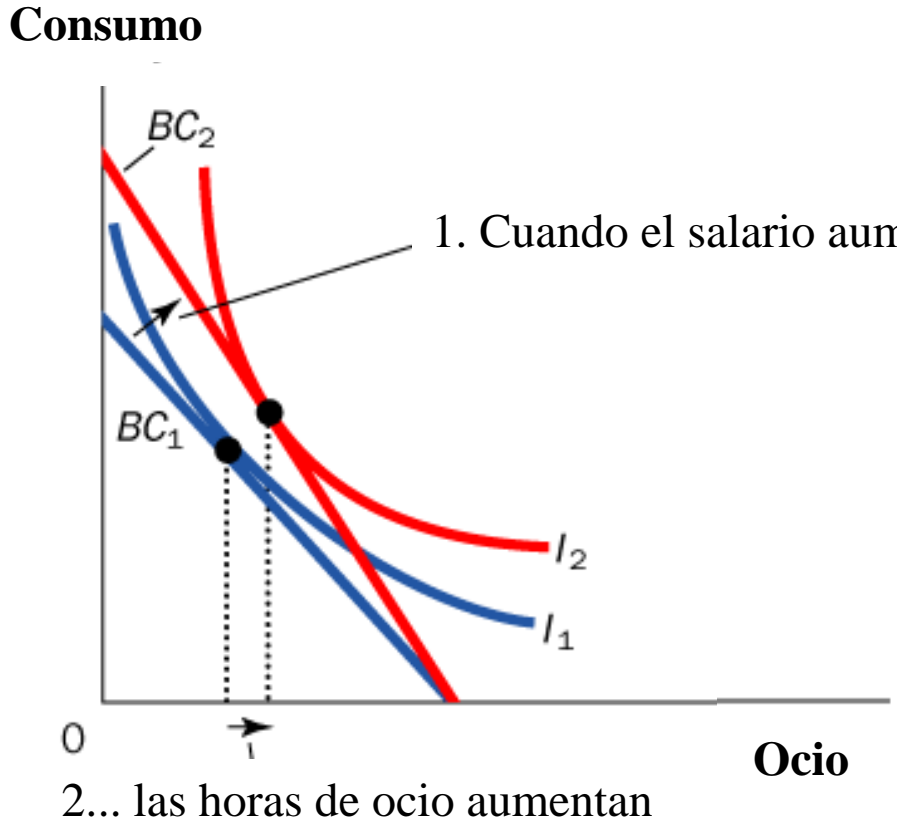


3. y las horas de trabajo aumentan ofrecidas

# Salario y oferta de trabajo

Para esta persona, **ES < EI**

Así, su oferta de trabajo cae al aumentar el salario



# Salario y oferta de trabajo

Casos en los cuales el efecto ingreso es muy fuerte en la oferta de trabajo:

- El cambio tecnológico ha aumentado la demanda laboral y los salarios reales. La semana laboral, en promedio, bajó de 6 a 5 días.
- Cuando una persona se gana la lotería o recibe una herencia, su salario no cambia, por lo tanto no hay efecto sustitución.

Pero es probable que esas personas trabajen menos, indicando un fuerte efecto ingreso.

Douglas Holtz Eakin, David Joulfaian y Harvey S. Rosen (1993) encontraron evidencia de la conjetura de Carnegie:

*Una persona soltera que recibe una herencia de \$150.000 tiene una probabilidad cuatro veces mayor de abandonar la fuerza laboral que aquella que hereda \$25.000*

## Restricción presupuestaria

- En este caso muestra la disyuntiva entre consumo presente y consumo futuro.
- Depende del ingreso disponible que tiene en todo el ciclo vital para dividirlo entre consumo presente y consumo futuro.
- El precio relativo de una unidad de consumo presente es la cantidad de consumo que la persona podría adquirir en el futuro con esa unidad de consumo presente (ahorro).

## Curva de indiferencia

- Muestra canastas de consumo presente y consumo futuro que le dan a la persona el mismo nivel de utilidad o satisfacción.
- Estas mantienen las mismas propiedades y características, aunque la diversidad implica que se suaviza el consumo.

# Curva de indiferencia para consumo presente y futuro

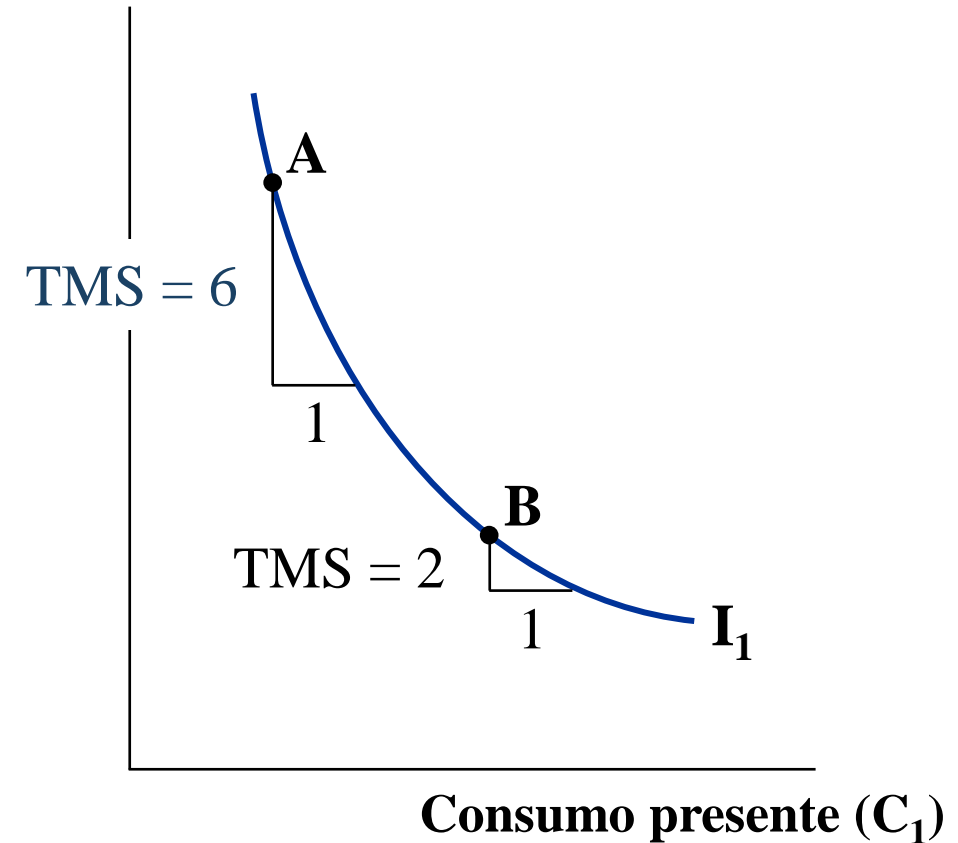
Las curvas de indiferencia son convexas al origen:  
la pendiente aumenta.

Sofía está dispuesta a ceder más unidades de consumo futuro por una unidad de consumo presente cuando tiene pocas unidades de consumo presente (**A**) que cuando tiene muchas (**B**).

La TMS de Sofía es la cantidad de consumo futuro que ella está dispuesta a sustituir por una unidad adicional de consumo presente.

La TMS disminuye conforme se mueve hacia abajo en la curva de indiferencia.

Consumo futuro ( $C_2$ )



# Restricción presupuestaria

En el primer período:

Consumo + ahorro = ingreso

$$C_1 + S_1 = Y_1 \quad (1)$$

En el segundo período:

Consumo = intereses más principal del ahorro + ingreso

$$C_2 = (1+r)S_1 + Y_2 \quad (2)$$

Restricción presupuestaria:

$$S_1 = Y_1 - C_1$$

$$C_2 = (1+r)(Y_1 - C_1) + Y_2$$

$$C_1 + \frac{C_2}{1+r} = Y_1 + \frac{Y_2}{1+r}$$

# Ejemplo

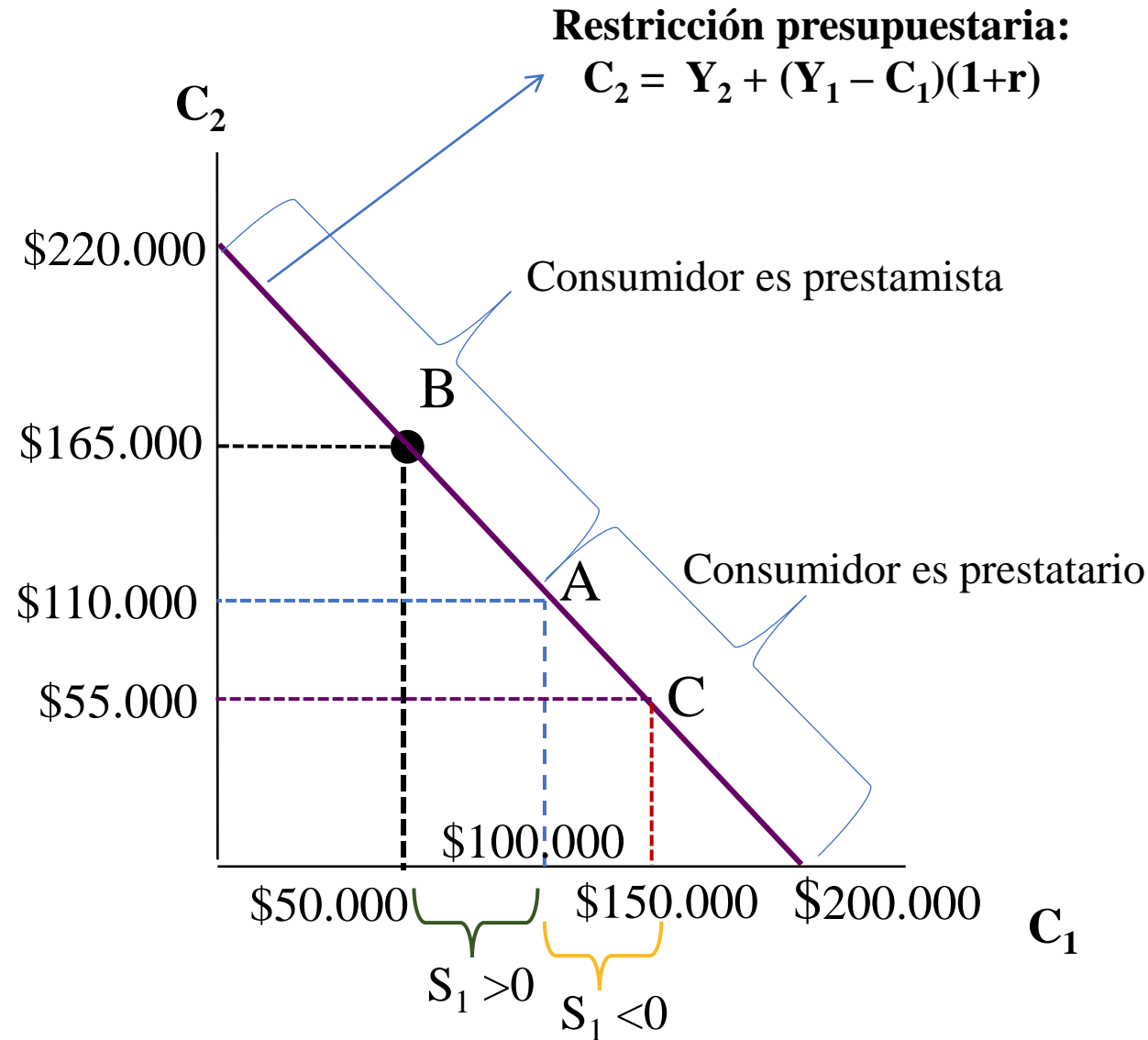
Suponemos que  $r = 10\%$ .

En el presente el consumo de Sofía es equivalente a  $Y_1 = \$100.000$ , si consume todo su ingreso.

En el futuro, su ingreso es  $Y_2 = \$110.000$ , por lo que podrá consumir:

$$C_2 = Y_2 + (Y_1 - C_1)(1+r)$$

Una unidad de consumo presente puede ser intercambiada, en el mercado de crédito por  $(1+r)$  unidades de consumo futuro



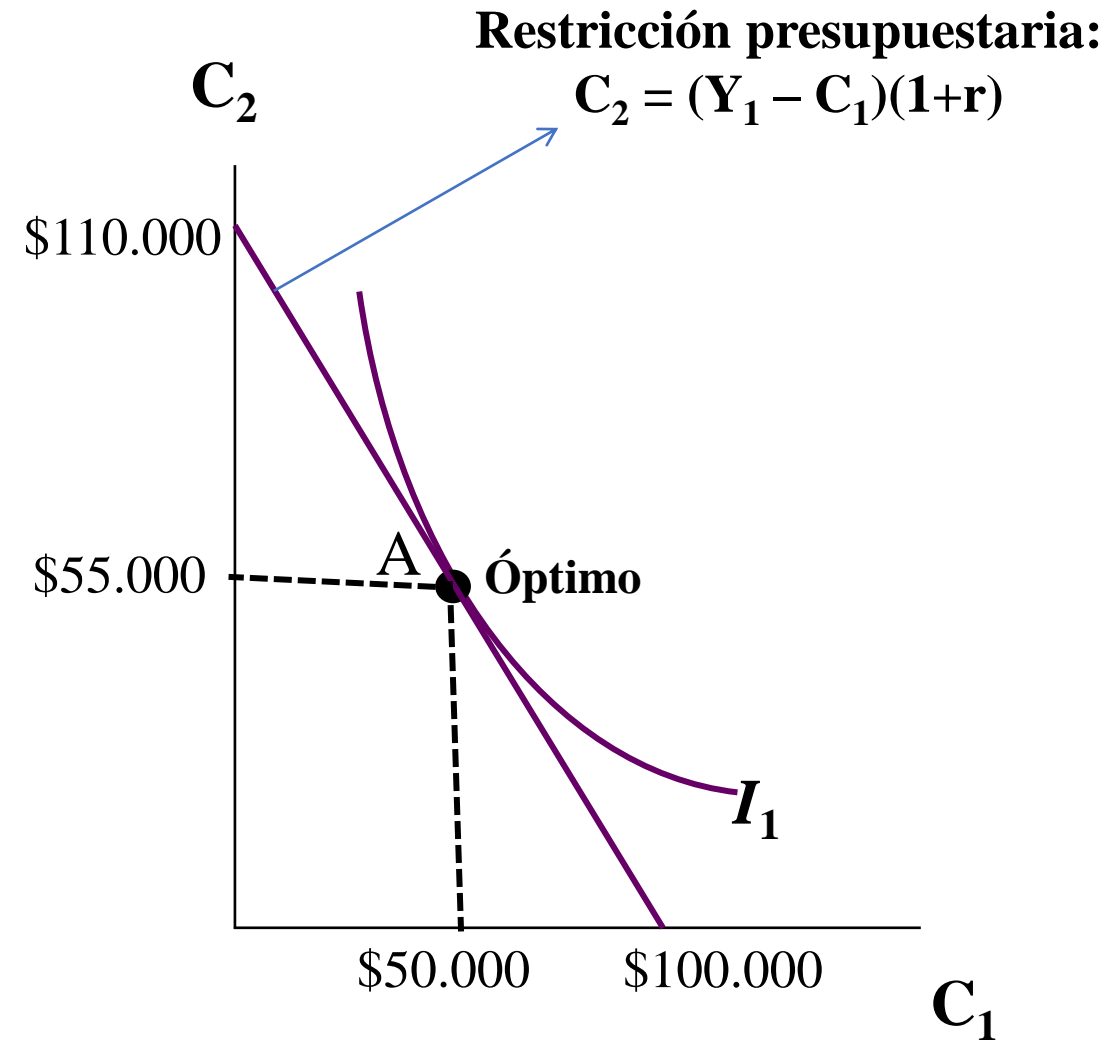
# Decisiones intertemporales

La tasa de interés determina el precio relativo del consumo presente en términos del consumo futuro.

Si asumimos que se retira en el futuro, de tal forma que  $Y_2 = 0$ , entonces:

$$C_2 = (Y_1 - C_1)(1+r)$$

En el óptimo, la TMS entre consumo presente y consumo futuro es igual a la pendiente de la restricción presupuestaria:  $(1+r)$





# Ejercicio

- Suponga que la tasa de interés aumenta.
- Describa el efecto ingreso y el efecto sustitución sobre el consumo presente y el consumo futuro y sobre el ahorro.

## Efecto sustitución:

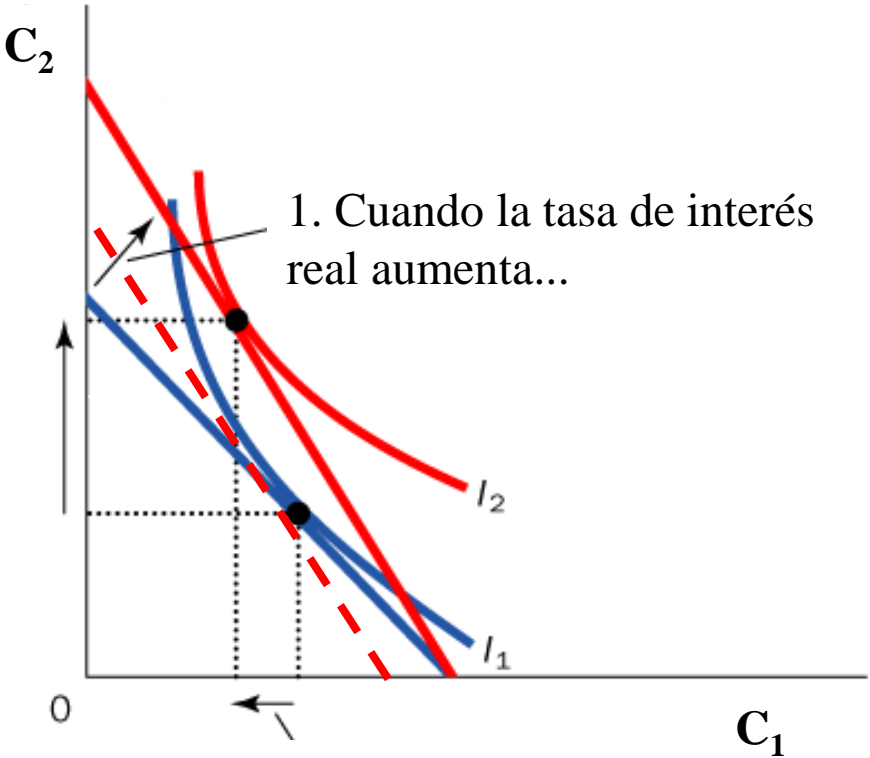
- El consumo presente se vuelve relativamente más caro con respecto al consumo futuro.
- El consumo presente cae, el ahorro aumenta y el consumo futuro aumenta.

## Efecto ingreso:

- Puede financiar más consumo tanto en el presente como en el futuro. El ahorro disminuye.

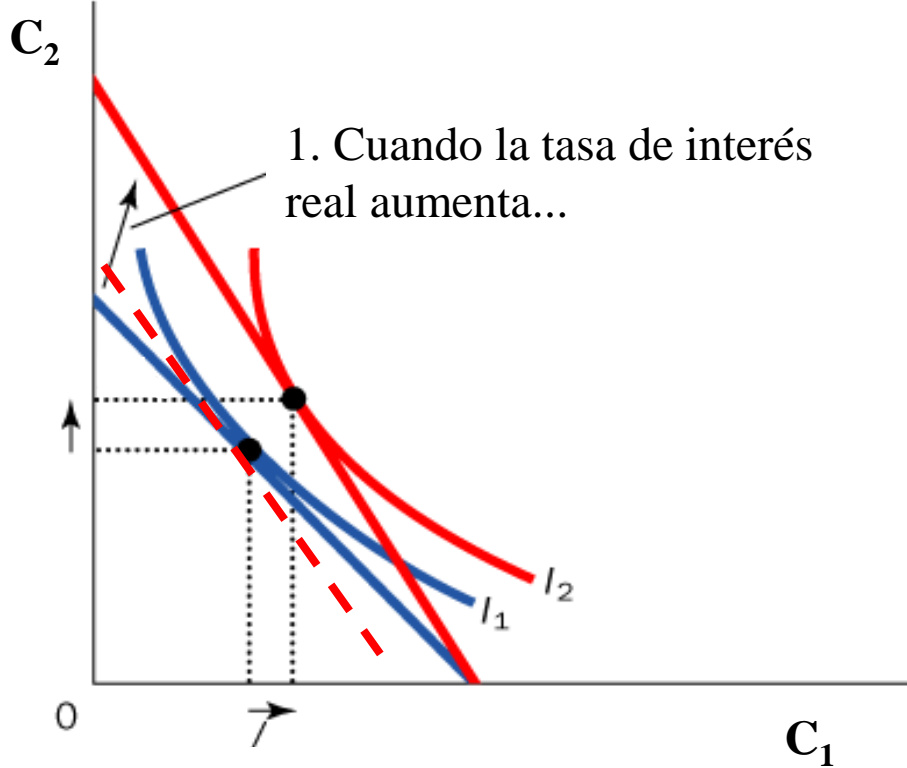
# Tasa de interés y ahorro

Para esta persona, **ES > EI**  
el ahorro aumenta



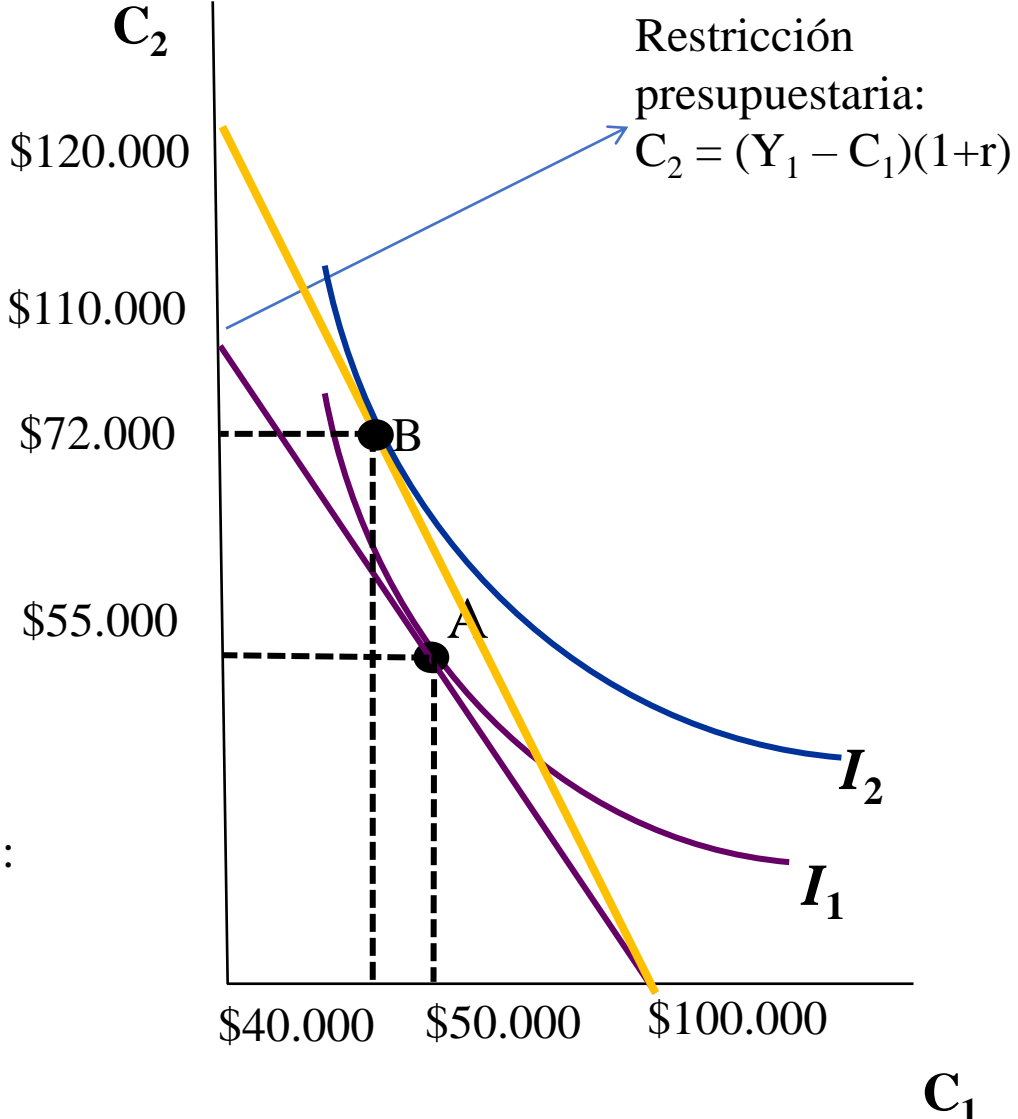
1. Cuando la tasa de interés real aumenta...  
2... El consumo presente se reduce, y aumenta el ahorro

Para esta persona, **ES < EI**  
el ahorro disminuye

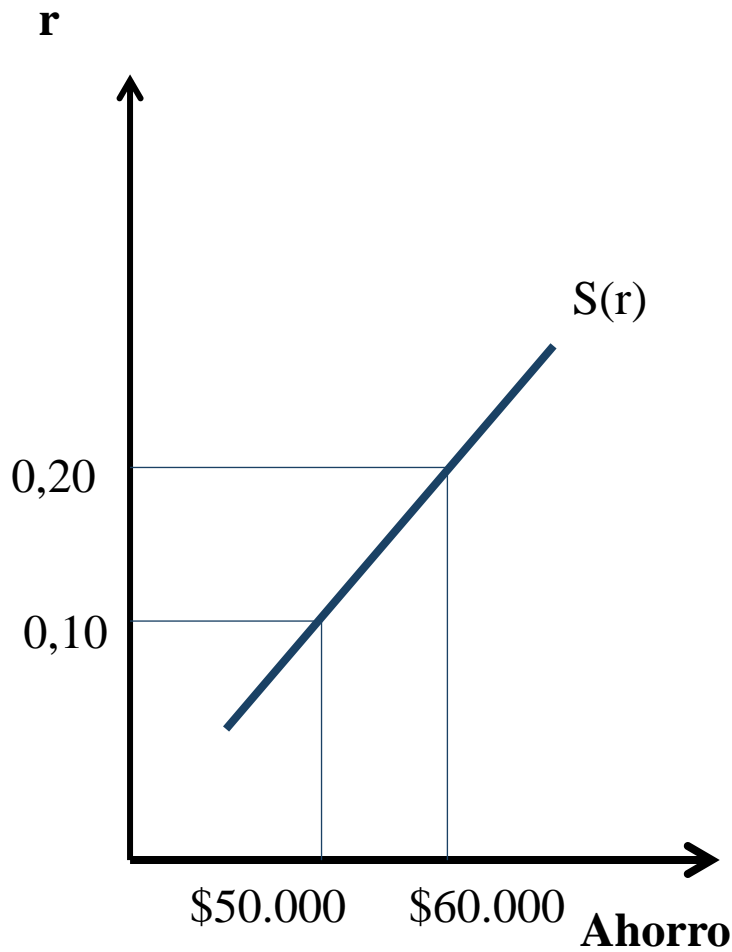


1. Cuando la tasa de interés real aumenta...  
2... El consumo presente aumenta, y se reduce el ahorro

# Tasa de interés y ahorro



Dos escenarios:  
 $r_1 = 10\%$   
 $r_2 = 20\%$



# Decisiones de las familias

1. **Su canasta de consumo.** Participan en el mercado de bienes y servicios y generan una demanda que depende, *ceteris paribus*, del precio relativo de los bienes y servicios.
2. **Las horas de trabajo.** Participan en el mercado de factores y genera una oferta de trabajo que depende del precio relativo del ocio o salario real.
3. **El ahorro.** Participan en el mercado de crédito y generan una oferta de ahorro que depende del precio relativo del consumo presente o la tasa de interés real.

# Conclusiones

¿Piensan las personas de acuerdo con la teoría de la elección?

- Las personas no deciden sus gastos escribiendo su restricción presupuestaria y sus curvas de indiferencia.
- Sin embargo, la gente trata de hacer una escogencia que maximice su satisfacción dados sus recursos limitados.
- La teoría del consumidor es una manera de formalizar la forma en la cual las personas toman sus decisiones.
- Explica bastante bien el comportamiento de los consumidores en muchas situaciones y provee las bases para el análisis económico más avanzado.



¿Preguntas?