

Un recorrido por la paradoja del bien Giffen

Bernardo Atuesta M*

Facultad de Economía Universidad del Rosario

Resumen

La relación positiva entre el precio y la cantidad demandada es conocida como el fenómeno Giffen. Su particularidad ha llevado a los economistas, desde el origen de la paradoja, a la búsqueda de un ejemplo empírico. Este documento muestra la crítica que se le hace a uno de los casos Giffen más citados en los libros de teoría microeconómica. Además, da a conocer los más recientes descubrimientos y aportes al estudio de los bienes Giffen. Se concluye que una conducta Giffen sería más fácil de encontrar en casos particulares que en casos agregados.

Palabras claves: Bien Giffen, Ley de demanda

I. Introducción

En el año 1890 Marshall observó una conducta común en la sociedad que llamó la *ley de la demanda*, en la cual se especifica la relación inversa que existe entre el precio y la cantidad demandada de un bien. Ésta, en su naturaleza de “Ley”, se toma como una realidad en cualquier mercado.

En el año 1895, sin embargo, Robert Giffen¹ anuncia una posible excepción a la ley. Giffen toma como ejemplo el caso de las papas durante la hambruna en Irlanda, en donde, según él, un incremento en el precio de las papas redujo el poder adquisitivo de los irlandeses, lo que se reflejó en un menor consumo de otros bienes más caros, como la carne, y *un*

Estudiante de tercer semestre de economía Universidad del Rosario. Trabajo presentado al Foro de Economía y Finanzas en la Universidad del Rosario. Agosto 2003

¹ Aunque, al parecer, el primero en declarar dicha excepción fue Simon Gray (Stigler 1947 y Masuda & Newman 1981).

aumento de la cantidad demandada de la papa. Esto se traduce en una curva de demanda con pendiente positiva.

La posibilidad de que dicha excepción pudiera existir fue resaltada por Marshall ese mismo año en la tercera edición de “The Principles”, basándose en los aportes de Giffen y tomando como ejemplo el pan². No obstante, en Stigler (1947) y Koenker (1977) un análisis de los datos disponibles asegura que ni el pan ni la harina tenían una curva de demanda con pendiente positiva en el Reino Unido durante la época de Giffen.

En el caso de las papas, no solo no existían los datos que respaldaban la excepción, sino que era imposible que la población aumentara su consumo si la cantidad disponible de papas había disminuido notablemente [Dwyer & Lindsay (1984)].

En la búsqueda de un ejemplo convincente y verificable, no fue sino hasta 1991 que Battalio, Kagel & Kogut, haciendo uso de la economía experimental, descubrieron una conducta Giffen.

Posteriormente, en Robert Jensen & Nolan Miller (2002), se demuestra, con pruebas empíricas, que el arroz y los tallarines, en el sur y norte de China respectivamente, son bienes Giffen.

Este trabajo pretende analizar la veracidad de los planteamientos de Robert Giffen en cuanto a la existencia de una curva de demanda con pendiente positiva. Para esto se analizará Dwyer & Lindsay (1984) como crítica al ejemplo empírico que tomó Giffen para sustentar sus planteamientos (el caso de la papa en Irlanda). Adicionalmente, se estudiará la

² “As Mr. Giffen has pointed out, a rise in the price of bread makes so large a drain on the resources of the poorer labouring families and raises so much the marginal utility of money to them, that they are forced to curtail their consumption of meat and the more expensive farinaceous foods: and, bread being still the cheapest food which they can get and will take, they consume more, and not less of it”, En Stigler (1984).

existencia de conductas Giffen en la actualidad a partir de Battalio, Kagel & Kogut (1991) en economía experimental y Jensen & Miller (2002) con un hallazgo en China.

De esa forma, el trabajo se dividirá en cuatro secciones. En la primera sección se revisará la teoría necesaria para verificar la existencia de un bien Giffen; en la segunda sección se reseñaran los argumentos más importantes que llevaron a que Dwyer & Lindsay (1984) negaran la posibilidad de una curva de demanda con pendiente positiva para las papas en Irlanda; en la tercera se hará un resumen del experimento que llevo a B, K & K (1991) a proclamar el descubrimiento de una conducta Giffen y se mostrarán los elementos teóricos y empíricos que manejaron Jensen & Miller (2002) para su descubrimiento. Finalmente, en la última sección, se concluirá y se harán algunas reflexiones.

II. Marco Teórico

Cuando el precio de un bien varía, el demandante se enfrenta tanto a un cambio en la pendiente de su recta presupuestal como a un cambio en su poder adquisitivo. Estos dos efectos son los componentes del cambio total de la demanda. El primero se denomina efecto-sustitución, en cuanto a que establece un cambio en la demanda provocada por una variación de la relación de intercambio entre los bienes, y el segundo se denomina efecto-renta, en cuanto a que establece un cambio en la demanda provocada por una variación de la renta real. Así, la variación total de la cantidad demanda, respecto a un cambio en el precio, es igual al efecto-sustitución más el efecto-renta³.

³ Para obtener más información se puede consultar Nicholson (1997), cap. 5; Varian (1999), cap. 8.

El efecto sustitución siempre es negativo⁴, pero el efecto ingreso puede ser negativo o positivo. Para los bienes normales, el efecto ingreso es negativo gracias a la relación positiva que existe entre renta y cantidad demandada. Pero para los bienes inferiores, este efecto es positivo debido a que un cambio en el poder adquisitivo del individuo genera un cambio inverso en la cantidad demandada⁵.

De esta forma, una conducta Giffen se obtiene cuando el efecto ingreso tiene una magnitud mayor al efecto sustitución, para que la relación entre precio y cantidad demandada sea positiva. Esta condición sólo se obtiene cuando el bien ocupa un *gran* porcentaje de los gastos del individuo.

Por consiguiente, para analizar si un bien es Giffen o no, se puede hacer uso de la versión de elasticidades de la ecuación de Slutsky:

$$\varepsilon_i = \varepsilon_i^h - \varepsilon_{i,w} b_i$$

Donde ε_i es la elasticidad precio de la demanda (efecto total), ε_i^h es la elasticidad precio de la demanda hicksiana o compensada (efecto sustitución), $\varepsilon_{i,w}$ es la elasticidad ingreso de la demanda y b_i es la demanda hicksiana del bien b ($\varepsilon_{i,w} b_i$ es el efecto renta).

De esta manera, el procedimiento general para encontrar un bien Giffen es en primera instancia averiguar si el bien es inferior, y luego determinar si su demanda tiene pendiente positiva.

⁴ Dadas unas condiciones iniciales (m, p_1, p_2) , donde m es la renta del individuo, p_1 es el precio del bien 1 y p_2 es el precio del bien 2, el individuo escoge una cesta X . Si p_1 disminuye y el poder adquisitivo permanece constante, se obtiene una nueva recta presupuestal. Ahora, si el consumidor sigue una conducta maximizadora, debe preferirse la X a todas las cestas situadas en el segmento de la nueva recta presupuestal que se encuentra por debajo del conjunto presupuestario inicial. De esta forma, la nueva elección debe contener una cantidad mayor o igual del bien 1 a la cesta X .

Se procede de forma análoga para un aumento en el precio.

⁵ Para obtener más información se puede consultar Varian (1999), cap. 6.

III. Críticas a los planteamientos de Robert Giffen

Desde el origen de la paradoja Giffen, como excepción a la *ley de la demanda* de Marshall, se ha citado el caso de la escasez de papas en Irlanda durante los años 1845-1849, atribuido a Robert Giffen.

El economista inglés observó que un aumento en el precio de las papas generado por la escasez del año 1845, hizo que las familias terminaran aumentando su consumo de este bien, porque lo consideraban un producto necesario y prefirieron dejar de consumir carne para consumir más papas.

R. Giffen aseguró que la papa era un bien inferior, en cuanto a que su consumo disminuía cuando la renta real de las familias de escasos recursos aumentaba. Como la mayoría de las familias irlandesas de la zona rural eran pobres, su presupuesto se gastaba básicamente en papa, y un aumento del precio hizo que su poder adquisitivo disminuyera notablemente. Pero el hecho de que la papa fuera un bien inferior, provocó que esa disminución en el poder adquisitivo de las familias se viera reflejada en un mayor consumo. Así, el efecto-sustitución se vio opacado por un poderoso efecto-ingreso, que permitió una relación positiva entre precio y cantidad demandada para las papas.

Estos planteamientos fueron criticados fuertemente por Dwyer y Lindsay (1984), quienes afirman que la papa no fue un bien Giffen durante la hambruna en Irlanda. Primero que todo, ellos sostienen que a un aumento en el precio, la cantidad demandada no pudo haber subido, precisamente porque la cantidad de papas disponible era menor⁶.

Esta afirmación se comprueba con unos datos históricos que sostienen cómo, durante toda la crisis, se evidenció una disminución de la cantidad disponible de papas, a saber:

⁶ Ver Dwyer & Lindsay (1984), p. 189.

Durante los años 1845–1849 un virus atacó a los campos irlandeses haciendo que la oferta de papa bajara. Gracias a la infección del suelo, los irlandeses solo pudieron recoger una décima parte de la cosecha. Además, el virus atacó a todos los países vecinos, lo que hacía imposible reemplazar a las papas perdidas por importaciones. “Desde Septiembre de 1846 hasta Agosto de 1847 no había ni una sola papa a ningún precio”⁷, y aunque en los años siguientes la situación no fue tan difícil, la cosecha era más pequeña de lo usual.

En segundo lugar, si un virus afecta a la producción de papa en una economía cerrada como la de Irlanda en el siglo XIX, es de suponer no solo que el consumo del bien va a disminuir, porque no hay ni siquiera la cantidad suficiente de papa para que permanezca constante, sino que además, la curva de oferta de la papa se va a volver inelástica. Como los irlandeses son tanto consumidores como productores del bien, una menor producción afecta su ingreso y, en esa medida, teniendo en cuenta las condiciones de pobreza⁸ en las que se encontraban los irlandeses, se perdería menos vendiendo lo que se tiene a cualquier precio que dejándolo de vender.

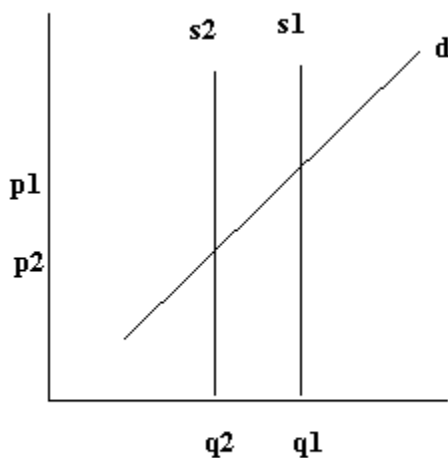


Figura 1. Ajuste de precios y cantidades para un bien Giffen.

De esta forma, Dwyer & Lindsay (1984) confirman que el precio de las papas, en dichas condiciones y si la papa fuera un bien Giffen, no aumentaría como lo plantea R. Giffen, sino que por lo contrario, disminuiría.

Al estudiar la Figura 1⁹, en la cual se muestra una curva de demanda con pendiente positiva, representada por **d**, un

⁷ Ver Dwyer & Lindsay (1984), p. 188.

⁸ Más de 1,1 millón de 9 millones de habitantes murieron de hambre y por enfermedades, y otro millón huyó del país. [Dwyer & Lindsay (1984), p. 190]

cambio de oferta (de s_1 a s_2) y el respectivo ajuste del precio, se concluye que “con una curva de demanda cuya pendiente es positiva, una disminución de la oferta, resulta en un precio menor, no un precio mayor”¹⁰.

Sin embargo, como declaran Dwyer & Lindsay (1984), el precio efectivamente aumenta. Primero, porque los precios de los bienes sustitutos subieron y segundo, porque, durante la hambruna, las ayudas de las agencias Irlandesas no proveían a la población con papas, como antes, sino que estaban ofreciendo maíz americano.

En tercer lugar, si se considera que el ingreso de los irlandeses, en su condición de productores de papa, era casi nulo debido a la escasez, y que, además, las condiciones de pobreza eran terribles, es imaginable que durante la crisis la elasticidad ingreso de la demanda era positiva para cualquier bien.

La papa no era la excepción, y más, si era el bien primordial en la dieta de los irlandeses. Es por esto que Dwyer & Lindsay (1984) aseguran que la papa fue un bien inferior antes, pero no durante la hambruna. Y como se sabe, si un bien no es inferior, no puede ser Giffen.

En resumen, aunque no hayan existido datos estadísticos disponibles, un análisis del entorno económico en el que se encontraba Irlanda permite refutar algunas inconsistencias de la observación de Robert Giffen. Esto plantea una serie de dudas importantes en cuanto a la veracidad de los planteamientos de las posibles excepciones a la ley de la demanda y genera la inquietud de encontrar un nuevo ejemplo contundente y verificable de bienes Giffen, que fuera acorde con la teoría.

⁹ Tomada de Dwyer & Lindsay (1984).

¹⁰ “If the market demand for potatoes had been Giffen at this time, the Irish should have been responding to a lower market price by eating fewer potatoes! With an upward-sloping demand curve, a decrease in supply results in a lower, not a higher, price”. Ver Dwyer & Lindsay (1984), p. 189.

IV. Casos de bienes Giffen en la actualidad

Establecidas las condiciones¹¹ que exige el hallazgo de un bien Giffen (una población cuya dieta consista básicamente en dos bienes, uno necesario e inferior, que ocupa un gran porcentaje de la renta de los individuos y además posee pocos bienes sustitutos, y otro de lujo) y dada la dificultad de encontrarlas, que sugiere una búsqueda infructuosa por poco menos de un siglo desde el origen de la paradoja, se pensó en crearlas.

Haciendo uso de la economía experimental, Battalio, Kagel & Kogut (1991) describen un experimento que se realizó con el fin de encontrar una conducta Giffen.

Primero, se debían crear las condiciones que pudieran generar un bien Giffen. En ese contexto, se tomaron como individuos a seis ratas¹², a las cuales se les proporcionaba un *ingreso* limitado y se les daba a escoger entre agua de quinina y cerveza de raíz. De acuerdo con unas pruebas que se realizaron antes de hacer el experimento, el agua de quinina podía ser el bien inferior para las ratas, mientras que la cerveza de raíz era el bien de lujo. También se valoraban los bienes y, por supuesto, el precio del agua de quinina siempre era menor que el de la cerveza de raíz.

El experimento consistía en introducir a las ratas en una caja de Skinner¹³ durante tres horas, tiempo en el cual ellas podían consumir comida seca, agua de quinina y cerveza de raíz. La caja tenía dos dispensadores de líquido que se accionaban con una palanca. El ingreso era el número de presiones a las cuales tenían acceso y los precios se daban respecto a la cantidad de líquido que podían obtener por cada presión. Así, por ejemplo en el primer intento, el

¹¹ Ver Jensen & Miller (2002). Pág. 3.

¹² “Previous research shows that rats behavior is consistent with the Slutsky-Hicks theory of preference and that there are significant parallels between human and animal behavior”, ver Battalio, Kagel & Kogut (1991), p. 961.

¹³ Ver Maloney (2000), p. 1.

ingreso era 110 presiones y se podía obtener por presión 0.5cc de cerveza de raíz pero 0.1cc de agua de quinina.

Dadas las condiciones, la idea del experimento era encontrar en el agua de quinina un bien Giffen para las ratas. Para eso, primero se debía determinar si el agua de quinina efectivamente era un bien inferior. Por consiguiente, después de observar una primera elección, se cambia el ingreso de los individuos y se determina si se consumió una mayor o una menor cantidad del bien con respecto a la primera elección. Solo cuatro de las ratas revelaron que el agua de quinina era un bien inferior.

Ahora, el experimento se enfocaba en el comportamiento de esas cuatro ratas.

El siguiente paso es cambiar el precio del agua de quinina para determinar si existe una relación directa entre precio y cantidad demandada. Tres de las cuatro ratas que revelaron que el agua de quinina era un bien inferior, siguieron una conducta Giffen.

Battalio, Kagel & Kogut (1991) consiguen las funciones de demanda de cada individuo y las elasticidades de la función de Slutsky, a través de una recolección de datos y un trabajo econométrico en el que relacionan la cantidad demandada correspondiente a cada precio y a cada cambio en el ingreso, para comprobar la conducta de cada una.

No todas las ratas presentaron la misma conducta. Tanto las elasticidades ingreso de la demanda como las curvas de demanda que representaban a cada individuo eran diferentes. Para unas ratas, el agua de quinina era un bien fuertemente inferior por lo que su curva de demanda presentaba una pendiente positiva, mientras que para otras, la relación entre precios y cantidad demandada de agua de quinina era indirecta. Además, la mayoría de las ratas fueron inconstantes con sus elecciones. Considerando que todas estaban bajo las mismas condiciones, se concluye que la conducta Giffen depende de las preferencias de cada individuo, más no de las características del propio bien.

El crear las condiciones necesarias fue de gran ayuda para obtener una conducta Giffen en la medida en que efectivamente se observó un comportamiento acorde con la teoría. Sin embargo, ejercicios de análisis de mercados reales mostraron evidencia de la existencia de bienes Giffen en comunidades con características particulares, como por ejemplo el consumo de *pocas* bienes básicos, con *pocas* posibilidades de sustitución, entre otras.

Jensen & Miller (2002), a partir del mercado de arroz y tallarines en algunas regiones del sur y norte de China, muestran evidencia empírica de una conducta Giffen. Además, sugieren que otra condición plausible para encontrar un bien Giffen es que el individuo se enfrente a un nivel mínimo de subsistencia.

Con este aporte a la teoría, las condiciones ideales para una conducta Giffen se darían, entonces, en comunidades pobres que se enfrentan a consumir un mínimo de alimento diario y cuya dieta depende básicamente de dos bienes, uno inferior, que ocupa un *gran* porcentaje de la renta del individuo, y otro de *lujo*¹⁴.

Un estudio comprueba que dichas condiciones fueron localizadas en algunas regiones de China, donde el 30 por ciento de la población sobrevive con menos de un dólar diario. Además, consumen en su mayoría arroz o tallarines, con algo de carne de cerdo u otras carnes, de lo que obtienen casi el 70 por ciento de las calorías totales.

Para desarrollar su trabajo, Jensen & Miller (2002) crean un modelo en el que se relacionan el gusto y la necesidad, es decir, en donde se maximiza la utilidad obteniendo el mayor gusto posible, pero no solo limitado por una restricción presupuestaria (w), sino también por una restricción de subsistencia (c^*).

¹⁴ Ver Jensen & Miller (2002). Pág. 3.

Para mayor facilidad, Jensen & Miller (2002) asumen que solo hay dos bienes, un bien básico (b) y un bien de lujo (f). El bien básico proporciona más calorías (c) por unidad de moneda y es menos costoso (p) que el bien de lujo (precio = 1). Pero el sabor (t) del bien de lujo supera al del bien básico.

En resumen, el problema de maximización es:

$$\text{Max}_{b,f} t_b b + t_f f$$

Sujeto a:

$$c_b b + c_f f \geq c^*$$

$$pb + f \leq w$$

Así, se supone que los bienes tienen dos características principales, el sabor y la cantidad de calorías que proporcionan al cuerpo. Por ejemplo, en las comunidades pobres del sur de China, aunque tanto el arroz como los tallarines son bienes necesarios, se prefiere al arroz por su sabor, y se prefiere aún más a la carne, así ésta proporcione menos calorías por unidad de moneda al cuerpo. Pero, en las condiciones de pobreza en las que están sumidas estas comunidades, es de esperar que su prioridad sea alcanzar un nivel mínimo de calorías, consumiendo alimentos de bajo costo y nutritivos como el arroz, y después preocuparse por otras características de los alimentos como el sabor.

En la figura 2, **F** y **B** representan las cestas de caloría-gusto en las cuales el consumidor gasta toda su renta en el bien de lujo y en el básico, respectivamente. El triángulo formado por el origen, **F** y **B** representa todas las cestas alcanzables de caloría-gusto, y la línea que une **F** a **B** representa los puntos en los cuales el consumidor gasta todo su presupuesto. Por último, c^* representa el nivel mínimo de calorías que debe consumir el individuo.

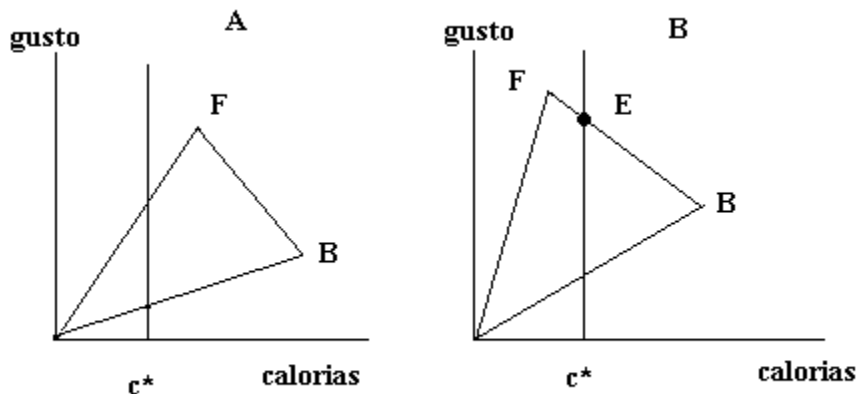


Figura 2. Problema del consumidor entre calorías y gusto

La parte A muestra cuando el individuo puede consumir todo su presupuesto en el bien de lujo superando, además, el nivel mínimo de calorías que debe alcanzar.

La parte B muestra cuando el individuo no puede obtener c^* consumiendo solamente el bien de lujo. De manera que el individuo maximiza su utilidad escogiendo la cesta que se encuentra en el punto de intersección entre la recta presupuestaria y la restricción de subsistencia. La cesta $E \equiv (b^*; f^*)$ escogida por el consumidor sería:

$$b^* = \frac{c^* - c_f w}{c_b - c_f p}$$

$$f^* = \frac{w c_b - p c^*}{c_b - c_f p}$$

De donde tenemos que:

$$\frac{db^*}{dp} = c_f \frac{c^* - c_f w}{(c_b - c_f p)^2} > 0$$

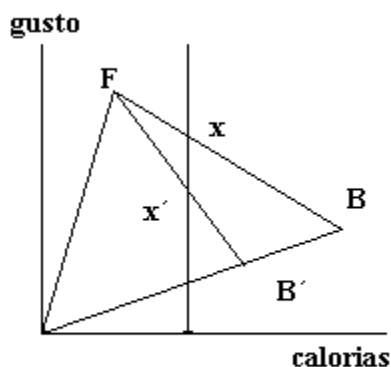


Figura 3. Respuesta de la demanda a un incremento en el precio.

El signo positivo de la ecuación indica que existe una relación directa entre precio y

cantidad demandada de agua de quinina. Lo que demuestra que un incremento en el precio de este producto genera un mayor consumo. El bien básico es Giffen.

La figura 3 muestra lo que ocurre cuando el precio del bien básico aumenta.

Inicialmente, el individuo consume lo que más puede del bien de lujo al mismo tiempo que adquiere las calorías necesarias. Con el incremento del precio del bien básico, el consumidor no podría obtener una mayor cantidad del bien de lujo mientras cumple con el nivel de subsistencia. Por lo tanto, el demandante no tiene más opción que incrementar el consumo del producto básico y reducir el de lujo.

Así, la nueva cesta óptima del demandante es x^* . Como ya se comprobó, se consumen más unidades del bien básico en x^* que en x .

En conclusión, Jensen & Miller (2002) pretenden con este modelo¹⁵ demostrar la facilidad de encontrar una conducta Giffen cuando el individuo se enfrenta a una restricción de subsistencia, mientras intentan maximizar el gusto.

Para desarrollar estos planteamientos teóricos en el mercado chino, se recolectaron datos¹⁶ muy detallados que dan a conocer las características nutricionales por unidad de moneda de cada producto. Estos datos revelan que la dieta típica se acomoda a la que describe el modelo. El arroz y los tallarines corresponden a los bienes básicos, en cuanto a que proveen calorías a un bajo costo y dominan la dieta. Mientras que la carne, al proporcionar un mejor sabor pero menos calorías por unidad de moneda que los bienes básicos, puede ser el producto de lujo.

¹⁵ Jensen & Miller (2002) también presentan el modelo de Gilley & Karrels que introduce la idea de una restricción de subsistencia en el modelo neoclásico del consumidor. Además, hacen un recuento del análisis gráfico que se encuentra en la mayoría de textos de microeconomía.

¹⁶ Datos de China Health and Nutrition Survey (CHNS), un estudio conducido en 1989, 1991 y 1993 por la universidad de North Carolina en Hapel Hill, el Institute of Nutrition and Food Higiene y la Chinese Academy of Preventative Medicine.

Jensen & Miller (2002) hacen un trabajo econométrico con el que miden cambios en el consumo de arroz, tallarines y carne de cerdo relacionados con cambios en el precio de mercado de cada uno de estos productos y cambios en la renta.

Este trabajo excluye a los productores de los bienes básicos para evitar una conducta Giffen que resultaría por efectos en el ingreso gracias a un incremento del precio del bien.

Haciendo énfasis primero en las provincias del sur, el arroz es bien Giffen para los consumidores pobres, pues demuestran la existencia de una relación positiva entre precios y cantidad demandada¹⁷. Además, un incremento en la renta se refleja en un menor consumo, lo que significa que es un bien inferior¹⁸ que como ya se sabe, es una característica necesaria para que un bien sea Giffen.

Las pruebas de sustitución también demuestran que el arroz es un bien Giffen. Un alza en el precio de la carne de cerdo o de los tallarines induce tanto a los pobres como a los ricos a aumentar el consumo de arroz. Un incremento del precio del arroz lleva a una disminución del consumo de carne de cerdo en la clase pobre.

Así mismo, el estudio demuestra que la carne de cerdo es un bien normal para las dos clases sociales, y los tallarines, aunque son un bien inferior, no son Giffen.

En las provincias del norte la situación es similar pero para el caso de los tallarines. En la clase pobre, los tallarines, no solo son un bien inferior¹⁹, sino que son un bien Giffen²⁰.

¹⁷ Un incremento del 10% en el precio resulta en un aumento del 10,4% en consumo. Lo que se traduce en una elasticidad de 1,04. Ver Jensen & Miller (2002), p. 15.

¹⁸ La elasticidad ingreso de la demanda es $\mathcal{E}_{i,w} = -6,6$. Ver Jensen & Miller (2002), p. 16.

¹⁹ La elasticidad ingreso de la demanda es $\mathcal{E}_{i,w} = -4,07$. Ver Jensen & Miller (2002), p. 17.

²⁰ Un incremento del 8,3% en el precio resulta en un aumento del 2% en consumo. Lo que se traduce en una elasticidad de 0.24. Ver Jensen & Miller (2002), p. 17.

Aunque el arroz también es inferior, la relación entre precio y cantidad demandada no es positiva. Así mismo, las pruebas de sustitución son las esperadas.

En conclusión, se halló que efectivamente una conducta Giffen se presenta entre las comunidades más pobres. De hecho, los datos sostienen que un incremento en el precio de el bien básico se reflejaría en una disminución del consumo del bien de lujo y un aumento de la cantidad demandada del básico para mantener un nivel requerido de subsistencia.

V. Conclusiones y reflexiones

Por más de un siglo, desde el origen de la paradoja del bien Giffen, se han intentado buscar ejemplos empíricamente comprobables de conductas Giffen. Como se vio, unos de los casos más nombrados, como el de las papas en Irlanda o el del pan y la harina en el Reino Unido, mostraron inconsistencias en el manejo analítico del entorno económico. Mientras otros, más actuales, lograron, no solo demostrar la existencia de una relación positiva entre precios y cantidad demandada de un bien, sino que establecieron las condiciones específicas para que dicho comportamiento se manifestara.

Un hallazgo tan importante como el del caso de bienes Giffen en China, da la pauta para investigaciones futuras en zonas pobres de Colombia y, en general, de América Latina²¹, en las cuales se podría presentar algún caso más de bienes Giffen. Por ejemplo, en Colombia sería posible hacer un estudio de la población desplazada o de los indigentes, de su dieta básica y de sus preferencias, para determinar su conducta frente a los cambios de precios. Si el fenómeno Giffen se presenta, sería conveniente replantear las políticas de subsidios e impuestos a las clases pobres que manifiestan esta conducta. Ésto además contribuiría al desarrollo teórico y empírico de la literatura económica.

²¹ Ver Mckenzie (2002).

Sin embargo, las condiciones que exigen la presencia de un bien Giffen son tan difíciles de encontrar, que en la actualidad en el momento de referirse a la paradoja de Giffen, se debería hablar de casos particulares en vez de casos agregados.

Una conducta Giffen es absolutamente posible y seguramente la mayoría de las personas han actuado de esta forma sin ni siquiera darse cuenta. Así, a diferencia del caso presentado en China, ciertas circunstancias llevarían a un individuo cualquiera a seguir una conducta Giffen sin afectar la pendiente negativa de la demanda agregada del bien.

Por ejemplo, Marshall propone un caso de una conducta Giffen que podría ser absolutamente posible y al mismo tiempo no afectar la demanda agregada del bien. Bajo la suposición de que la gente en Holanda viaja más en bote que en tren debido a su bajo costo, Marshall expone el caso de un hombre que tiene mucha prisa de viajar con 150 kilos y no tiene más que dos florines (unidad de moneda) para hacerlo. El viaje en bote era un centavo por kilo, mientras que para la tercera clase del tren eran 2 centavos por kilo. De esta forma, el hombre decidió llevar 100 kilos en bote y 50 en tren, gastándose todo su presupuesto. Cuando llegó a la embarcación, el precio había cambiado a $1\frac{1}{4}$ centavos por kilo. Teniendo en cuenta la prisa del hombre, su decisión fue llevar $133\frac{1}{3}$ kilos por el bote y $16\frac{2}{3}$ por el tren.

La decisión del hombre es coherente con su situación, lo cual no significa que la demanda agregada del viaje en bote tenga pendiente positiva.

Como este ejemplo, en la vida cotidiana se podrían observar comportamientos similares, lo que haría de la conducta Giffen algo relativamente común. Pero como ya se vio, la existencia de bienes Giffen es remota. Esto lleva a decir que la teoría microeconómica del bien Giffen es más aplicable a casos particulares de conductas que a casos empíricos de bienes. |

VI. Bibliografía

- **Barzel, Y. & Suen, W.** (1992): “The Demand Curves for Giffen Goods are Downward Sloping”, *The Economic Journal*, 102: 896-905.
- **Battalio, R. Kagel, J. & Kogut, C.** (1991): “Experimental Confirmation of the Existence of a Giffen Good”, *The American Economic Review*, 81: 961-978.
- **Dougan, W.** (1982): “Giffen Goods and the Law of Demand”, *The Journal of Political Economy*, 90: 809-815.
- **Dwyer, G. & Lindsay, C.** (1984): “Robert Giffen and the Irish Potato”, *The American Economic Review*, 74: 188-92.
- **Jensen, R. & Miller, N.** (2002): Versión preliminar de: “Giffen Behavior: Theory and Evidence”. *Mimeo Universidad de Harvard*.
- **Koenker, R.** (1977): “Was Bread Giffen? The Demand for food in England Circa 1790”, *The Review of Economics and Statics*, 59: 225-229.
- **Kohli, U.** (1986): “Robert Giffen and the Irish Potato: Note”, *The American Economic Review*, 76: 539-542.
- **Maloney** (2000): “Experimental Test of the Giffen Good”. *Department of Economics, Clemson University*.
- **Masuda, E. & Newman, P.** (1981): “Gray and Giffen Goods”, *The Economic Journal*, 91: 1011-1014.
- **Mckenzie, D.** (2002): “Are tortillas a Giffen Good in Mexico?”, *Economic Bulletin*, 15: 1-7.
- **Nicholson, W.** (1997): “Teoría Microeconómica: Principios básicos y extensiones”. *Sexta Edición*.
- **Pindick, R. & Rubinfeld, D.** (1995): “Microeconomía”. *Prentice Hall*.

- **Prest, A.** (1948): “Notes on the History of the Giffen Paradox: Comment”, *The Journal of Political Economy*, 56: 58-60.
- **Silberberg, E. & Walker, D.** (1984): “A Modern Analysis of Giffen Paradox”, *International Economic Review*, 25: 684-694.
- **Stigler, G.** (1947): “Notes on the History of the Giffen Paradox”, *The Journal of Political Economy*, 55: 152-156.
- **Stigler, G.** (1948): “A Reply”, *The Journal of Political Economy*, 56: 61-62.
- **Varian, H.** (1999): “Microeconomía Intermedia. Editorial Antoni Bosch. Quinta Edición.