

**Nombre de alumno:** Danna Belén Rivera Escobar

**Nombre del profesor:** Myreille Erendira Rodriguez

**Nombre del trabajo:** Mapa conceptual. Unidad III.

**Materia:** Fundamentos de economía

PASIÓN POR EDUCAR

**Grado:** 2do. Cuatrimestre. Administración y estrategias de negocios

**Grupo:** A

Comitán de Domínguez Chiapas a 26 de febrero del 2021

# Comportamiento del consumidor

Conformado por

## Variables

Tomando en cuenta que a partir del consumidor dependerá nuestro éxito, se toman en cuenta las siguientes variables:

- Racionalidad (evaluación para la acción)
- Preferencias (anhelaciones personales)
- Restricciones (limitaciones)

Trayendo consigo

## Utilidades

No se descuidan los problemas del consumidor; por ello utilizamos la utilidad, la cual asigna un valor numérico a cada cesta de bienes de manera consistente con las preferencias del consumidor

## Equilibrio

Punto en el que un consumidor encuentra su mayor utilidad para unos precios y una renta dada. Este se obtiene de aquella combinación de bienes X e Y, que estando al alcance del consumidor

Cuenta con

## Métodos y teorías

**Producción y coste.**  
Combinación varios insumos para producir una cantidad estipulada en una forma económicamente eficiente

**Rendimientos decrecientes.**  
Limitaciones al crecimiento de la producción aplicando cantidades variables de un factor o una cantidad fija de los demás factores de la producción.

**Curva de demanda individual y Engel.**  
Clasifica los bienes en normal (+ demanda) e inferior (- demanda)

**Escasez.** Cosas que tienen la capacidad de satisfacer necesidades humanas, y también abarca recursos y necesidades

Contiene y contempla

## Complementos

Producto total (unidades producidas), marginal (incremento) y promedio (valor promedio)

Nivel de Producción y Capacidad Productiva. Potencial máximo de producción de una empresa cuando utiliza las técnicas de producción más avanzadas

Logrando

Una empresa que se dedica a una actividad económica concreta para conseguir unos objetivos que luego se conviertan en beneficios; con funciones y costos definidos para lograr el éxito a largo plazo de la empresa, así como también logrando cantidades alternativas y máximas de un determinado bien que un bien desea situar a un precio indicador en el mercado con el objetivo de lograr utilidad.