



UNIVERSIDAD
DEL SURESTE

Lic. Administración y Estrategias de Negocios

Fundamentos de economía
Profra.: Ana Laura Culebro Torres

Actividad 2

Miguel Gómez Méndez

10-Abril-2023. Ocosingo, Chiapas



El comportamiento del consumidor

Desde el punto de vista del marketing representa un conjunto de actividades que las personas realizan desde el momento que se presenta una necesidad, hasta que se logra satisfacer.

Variables que influyen en la cantidad de demanda:

- Racionalidad
- Preferencias
- Restricciones

Utilidad y preferencias:

Preferencias: determinada por aquellos bienes o servicios que otorgan una utilidad a este.

Utilidad: capacidad que posee un bien al satisfacer una necesidad humana.



Recta de balance:

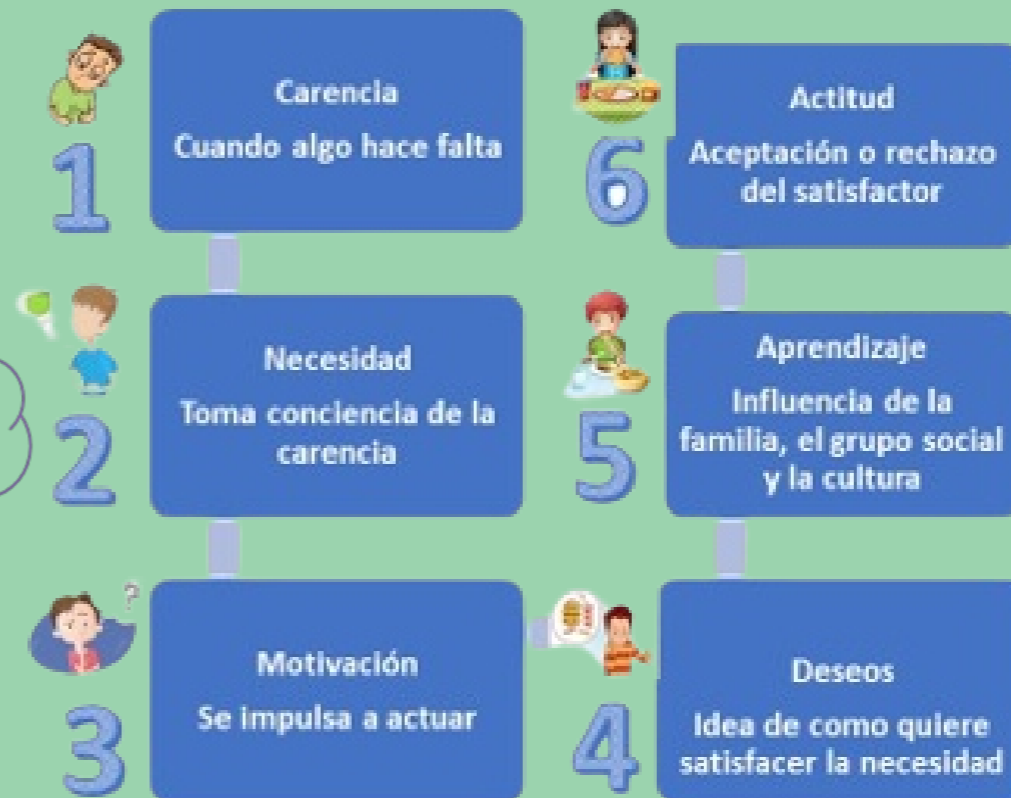
Conjunto de distintas combinaciones de dos bienes que pueden ser consumidas por un individuo, partiendo de una determinada renta o presupuesto y unos determinados precios de los bienes.

Equilibrio del consumidor.

Punto en el que el consumidor encuentra su mayor utilidad para unos precios y una renta dada.



Pasos del Comportamiento del Consumidor



La curva de demanda:

Es el gráfico que representa la relación entre el precio de un determinado bien o servicio y el nivel o cantidad de demanda que los consumidores aceptan.

Es una de las herramientas para estudiar el efecto de los precios.

Bibliografía:

<https://economipedia.com/definiciones/curva-de-demanda.html>

<https://economipedia.com/definiciones/preferencias-del-consumidor.html#:~:text=Las%20preferencias%20del%20consumidor%20est%C3%A1n,cuenta%20sus%20respectivas%20restricciones%20presupuestarias.>