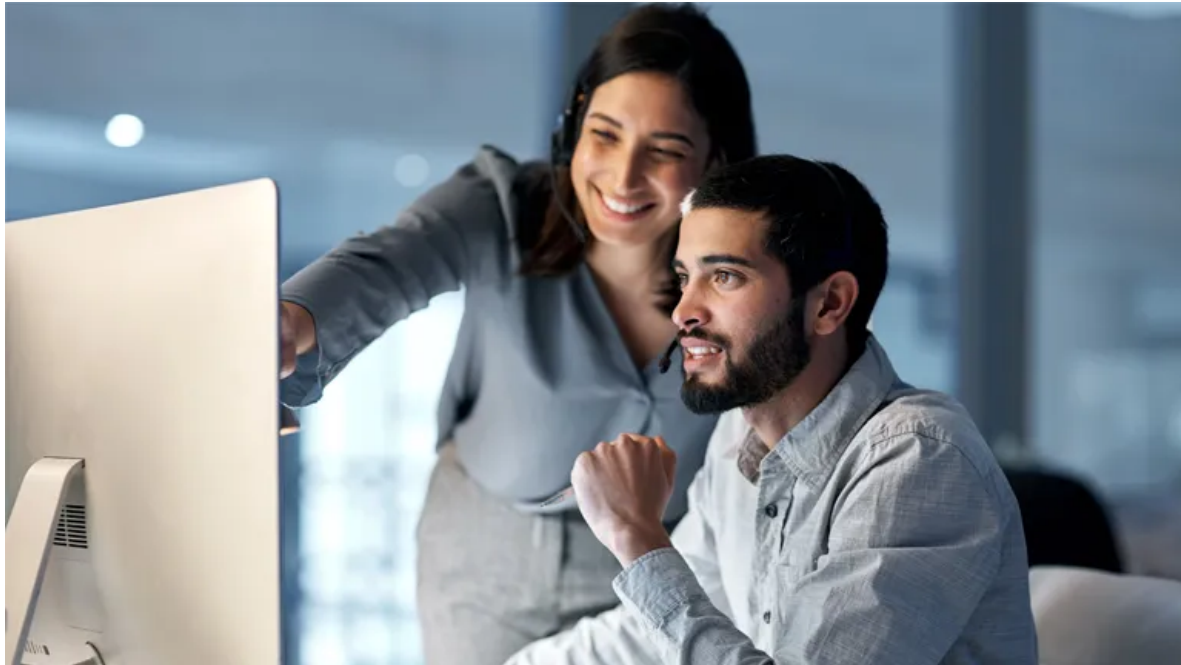


TEORÍA DEL CONSUMIDOR



¿Qué es la teoría del consumidor?

La teoría del consumidor es una rama de la microeconomía que estudia cómo los individuos toman decisiones sobre qué bienes y servicios consumir, teniendo en cuenta sus preferencias, su presupuesto y los precios de los productos.

Dicho de otra manera, esta teoría intenta explicar cómo elegimos qué comprar con nuestro dinero, buscando la mayor satisfacción posible.

Sirve para analizar cómo distribuimos nuestro dinero entre diferentes productos y servicios para maximizar nuestra satisfacción.

Nos puede ayudar a ser más conscientes de nuestras decisiones financieras, optimizando la manera en que gastamos nuestro dinero para obtener el mayor beneficio posible.

Esto incluye considerar cuánto nos gustan ciertos productos en comparación con otros (preferencias), cuánto dinero tenemos para gastar (presupuesto) y los precios de esos productos.

Por tanto, la teoría ayuda a explicar por qué las personas eligen ciertos productos y cómo estas elecciones varían con los cambios en los ingresos y en los precios de los bienes y servicios.

Preferencias del consumidor

En la teoría del consumidor se asume que las preferencias del individuo guardan los elementos siguientes:

- Que los bienes que puede adquirir el consumidor, son comparables entre sí.
- Que las preferencias del consumidor son transitivas, de forma tal que, si prefiere A en vez de B y a B en vez de C, entonces, de seguro prefiere A en lugar de C.
- Cualquier bien solo es comparable con él mismo.
- Utilidad marginal decreciente.

De acuerdo a esta la teoría, las personas como agente consumidor se establecen un orden en los bienes a elegir para su consumo, lo cual marca su preferencia.

Este orden es el siguiente: digamos que Ana prefiere el bien coco a el bien pescado. Entonces, estando en posibilidad de elegir, Ana preferirá coco a pescado.

La decisión del consumidor

La teoría revela que el consumidor, cuando se encuentra frente a un conglomerado de bienes, gastará su ingreso maximizando su utilidad. Es decir, va a seleccionar procurando reportarse el mayor grado de satisfacción que pueda alcanzar.

Referencia:

Fortún, M. (2024). Teoría del consumidor: ¿Qué es y cómo afecta tus decisiones de compra? Economipedia.
Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/teoria-del-consumidor.html>

Salesforce LATAM (2023). Teoría del Consumidor: ¿qué motiva la conversión? Recuperado de:
<https://www.salesforce.com/mx/blog/teoria-del-consumidor/>