

- TEORÍA DEL CONSUMIDOR -



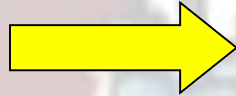
Facilitador: Pablo Luis Saravia Tasayco



Unidad 4: Teoría del Consumidor

El consumidor es aquella persona(s) que compra(n) un bien o servicio

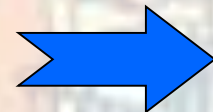
Los consumidores han experimentado
profundos cambios
en su comportamiento



El avance tecnológico:

- El Automóvil
- Las computadoras

La mentalidad del consumidor ha cambiado



Consumo **socialmente responsable** *que toma en cuenta no sólo la calidad de lo consumido, sino quién y cómo lo produce, así como su impacto ambiental y social*

EL CONSUMIDOR ACTUAL

- Tiendas de abarrotes de la esquina
- Puesto de verdura de la colonia (tianguis)
- Mercado virtual
- Supermercados (encontrará casi todos los productos que necesita para su vida cotidiana)
- **Ir de compras...**
 - **Lista de necesidades y el Presupuesto**
 - Secciones
 - El consumidor se encuentra ante un producto y un precio dado, lo único que decide es la cantidad.
 - **Somos consumidores cautivos**



Vamos a encontrar:

- **Bienes sustitutos** (lácteos)
- **Bienes derivados** (leche)
- **Bienes diferenciados** (semejantes, sabor, color y publicidad)
- **Bienes complementarios** (pan con jamón; mantequilla; queso; café y azúcar; café y leche) implica la compra de otros productos

1. Marca de fábrica (es un distintivo que el fabricante pone a sus productos)

2. Marca registrada (la reconocida legalmente para uso exclusivo)

3. Productos a granel o sin marca (disminuye su precio y calidad)



Al final nos llevamos a casa una canasta de bienes que se ha preferido según nuestros gustos, impulsos, necesidades e ingreso.

Los consumidores: deciden, Eligen y revelan sus preferencias

*México: 130 millones de habitantes (consumidores).
¿Cómo toman sus decisiones?*

- *necesidades: gustos y preferencias, presupuesto, calidad, publicidad*
- *ingresos: alto, medio, bajo*
- *información: calorías, durabilidad, vitaminas*
- *educación: bueno o malo*



La demanda de bienes y servicios del consumidor puede clasificarse de acuerdo con su motivación en:

Demanda funcional: se compran con las cualidades inherentes del bien.

Demanda no funcional: se compran por factores distintos a las cualidades inherentes del bien.

Efecto imitación: moda, estilo, etc.

Efecto esnobismo: exclusividad, diferente, separarse de la multitud / en función del consumo de otros.

Efecto Veblen: una etiqueta y un precio más alto / en función del precio.

Demanda especulativa: ante un aumento de precio esperado.

Demanda irracional: compras no planeadas, urgencias súbitas, caprichos, etc.



10 tipos de consumidores

1



2



3



4



5



4



7



8



9



10



UTILIDAD

UTILIDAD: Es la cualidad o capacidad de un satisfactor para cubrir una necesidad.

No se puede medir, es un concepto “subjetivo” o “muy personal”.

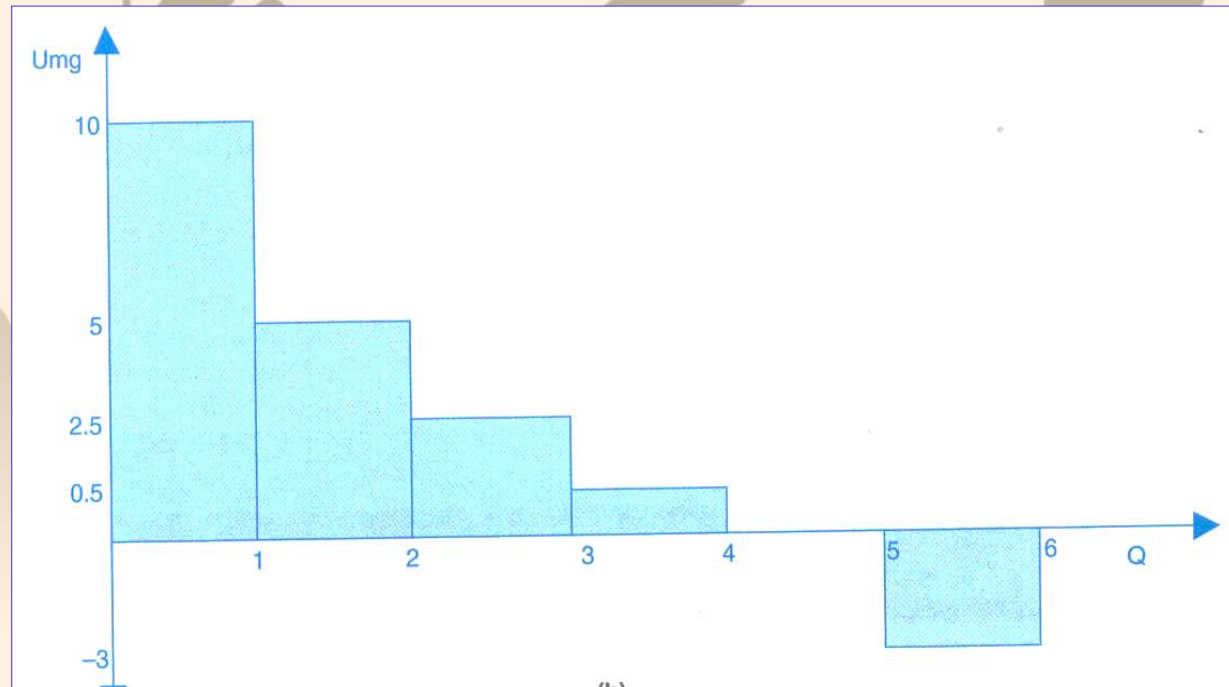
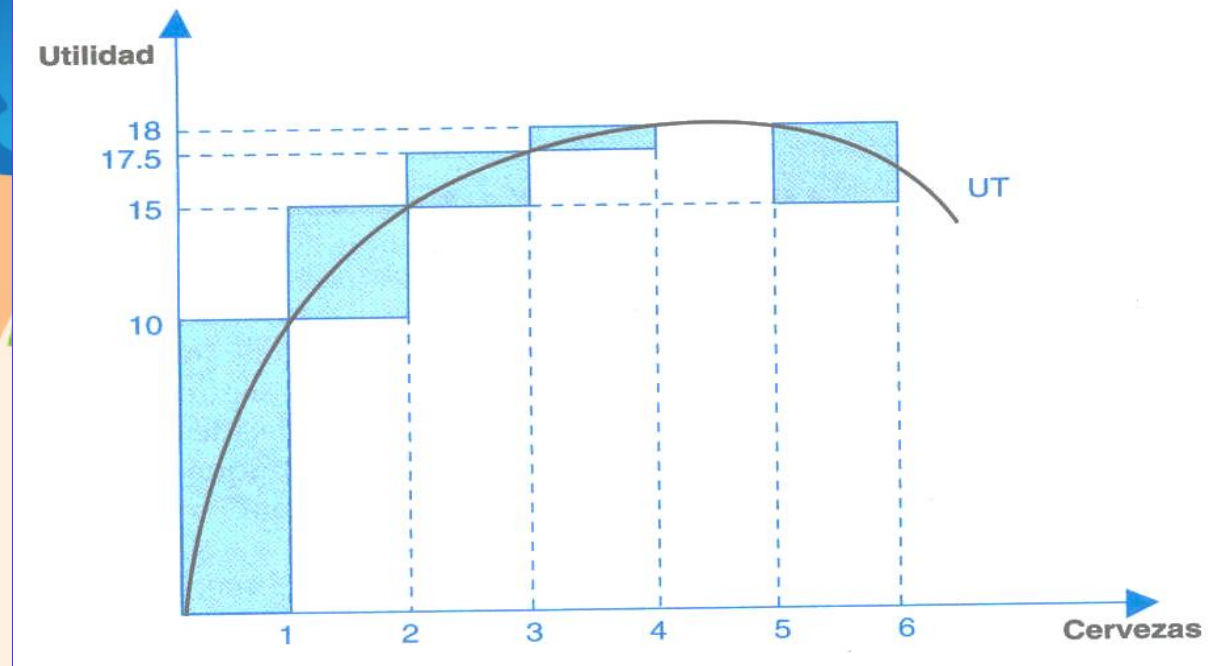
Mientras la utilidad sea positiva, el consumidor seguirá adquiriendo el producto; cuando se vuelve negativa, cesará su consumo y el productor tendrá que buscar la forma de volver a incentivarlo.

UTILIDAD MARGINAL: Es el beneficio que da cada producto extra que se consume.

**Mientras la utilidad total crece,
la utilidad marginal decrece.**

Cantidad	Utilidad Total	Utilidad Marginal
0	0	
1	10	10
2	15	5
3	17.5	2.5
4	18	0.5
5	18	0
6	15	-3

$$UMg = \text{variación UT} / \text{Variación Q}$$



PREFERENCIA

- ✖ La preferencia se define como la tendencia o gusto del consumidor por elegir satisfactor en razón a los atributos reales o ficticios apreciados por él.

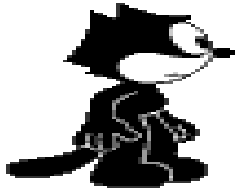


Prendas de vestir por año



TEORÍA DEL CONSUMIDOR

Analiza al individuo como demandante de bienes y servicios, y supone que los consumidores presentan una **conducta racional** y **buscan maximizar** su bienestar sujetos a la restricción de sus recursos



EL PRESUPUESTO DEL CONSUMIDOR

Una familia: Pérez. Los integrantes son: el señor Juan, la señora Eva y sus tres hijos.

El señor Juan trabaja y tiene un ingreso mensual de 20,000 pesos.

El ingreso lo distribuyen en cubrir las necesidades básicas que implican los gastos de manutención de la familia.



DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LA FAMILIA PÉREZ (PESOS)

A	Comida	4,000
B	Escuela de los hijos	2,000
C	Transporte	2,000
D	Renta	3,000
E	Servicios Generales (agua, electricidad, teléfono, mantenimiento del auto, imprevistos)	4,000
F	Ropa de la familia	3,000
G	Servicio médico y otros	1,000
H	Ahorro	1,000
	TOTAL DEL GASTO FAMILIAR	20,000

Ingreso familiar = Gasto familiar

Ingreso familiar = Gasto familiar = A+B+C+D+E+F+G+H

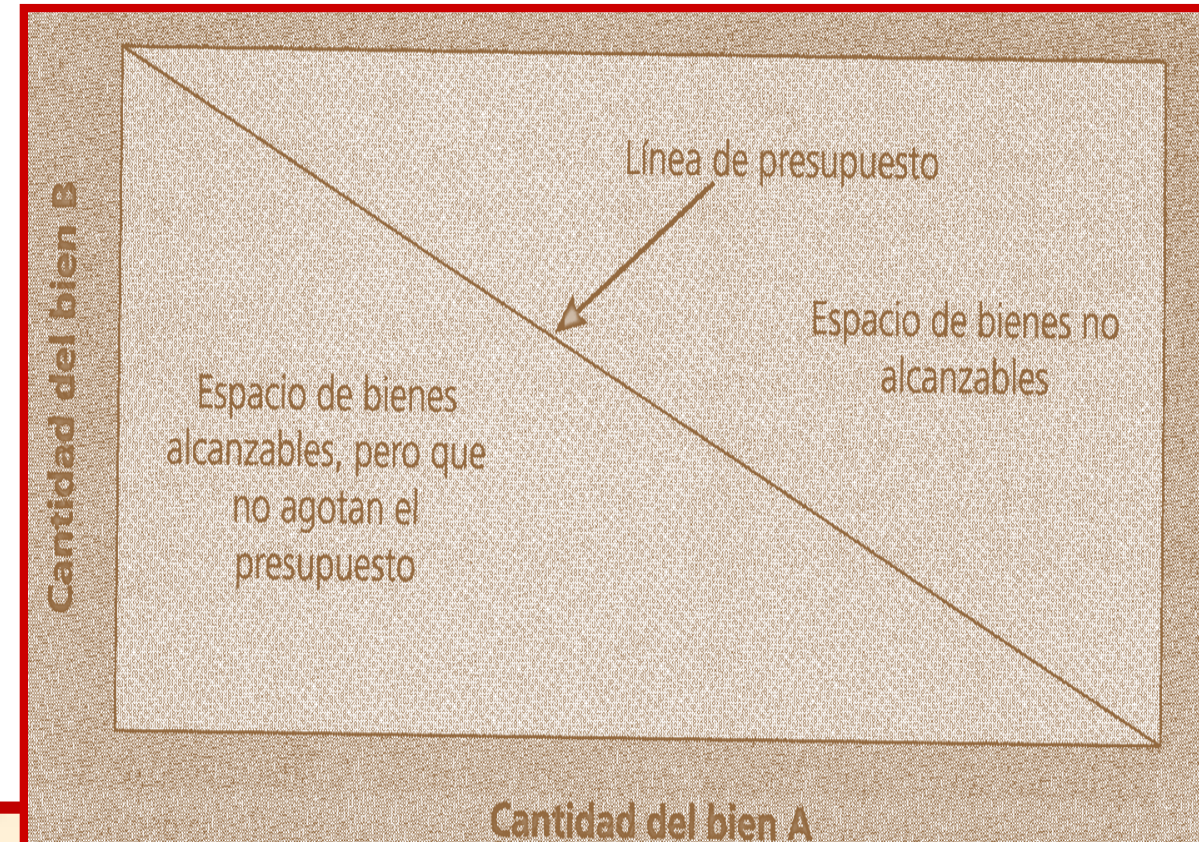
La forma en la que distribuirán su ingreso familiar, en general, se hace con cierto **sentido racional**; es decir, tratarán de darle el **mejor USO** a su dinero.



En economía, el ingreso de los consumidores se conoce como **restricción presupuestaria** o **línea de presupuesto**

Supongamos que el ingreso se distribuye en dos bienes.

La línea de presupuesto de la familia Pérez indicará **el límite máximo de combinaciones posibles de bienes que puede alcanzar con su ingreso**

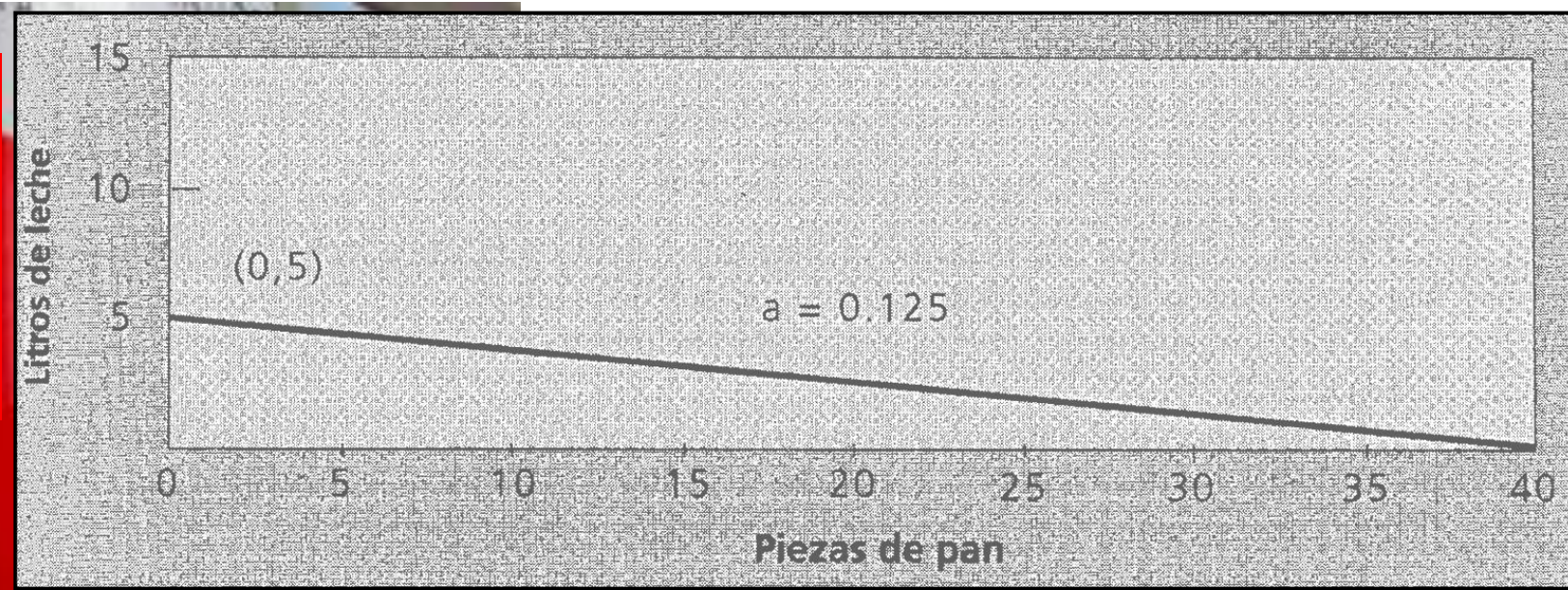


- Supongamos que asignan en una semana 20 pesos a la compra de dos bienes para consumir en el desayuno.
- Estos dos bienes son: piezas de pan (PP) y litros de leche (LL)
- Sabemos que el precio de la leche (pL) es de 4 pesos y el precio de la pieza de pan (pP) es de 0.50 pesos

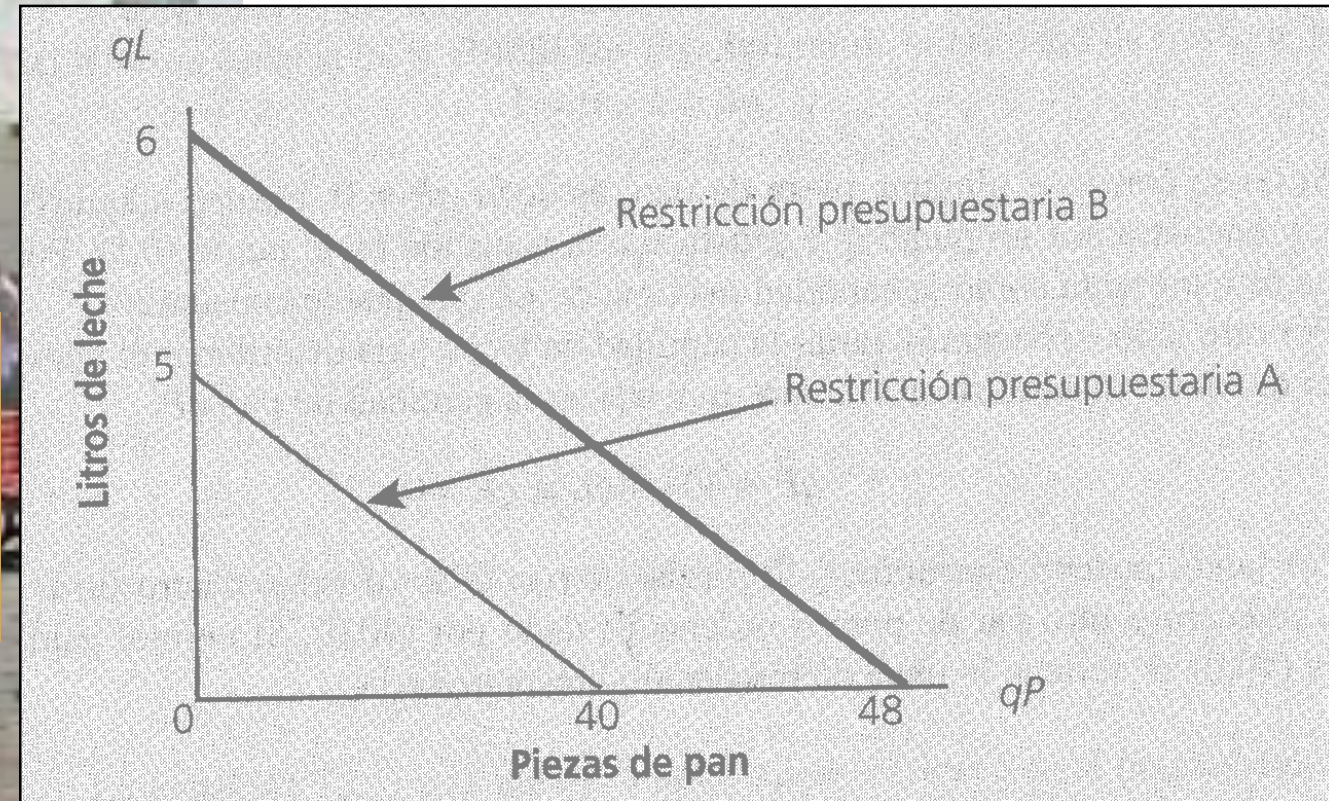
La Sra. Pérez tiene que calcular cuántos litros de leche y cuantas piezas de pan puede adquirir en una semana con el presupuesto de 20 pesos

A Litros de Leche (LL)	B Gastos en LL \$ 4.00	C Piezas de Pan (PP)	D Gastos en PP \$ 0.50	E = B+D Gasto=Ingreso
0	0	40	20	20
1	4	32	16	20
2	8	24	12	20
3	12	16	8	20
4	16	8	4	20
5	20	0	0	20

Restricción Presupuestaria de la Familia Pérez



Desplazamiento de la Línea de Restricción Presupuestaria



CURVAS DE INDIFERENCIA

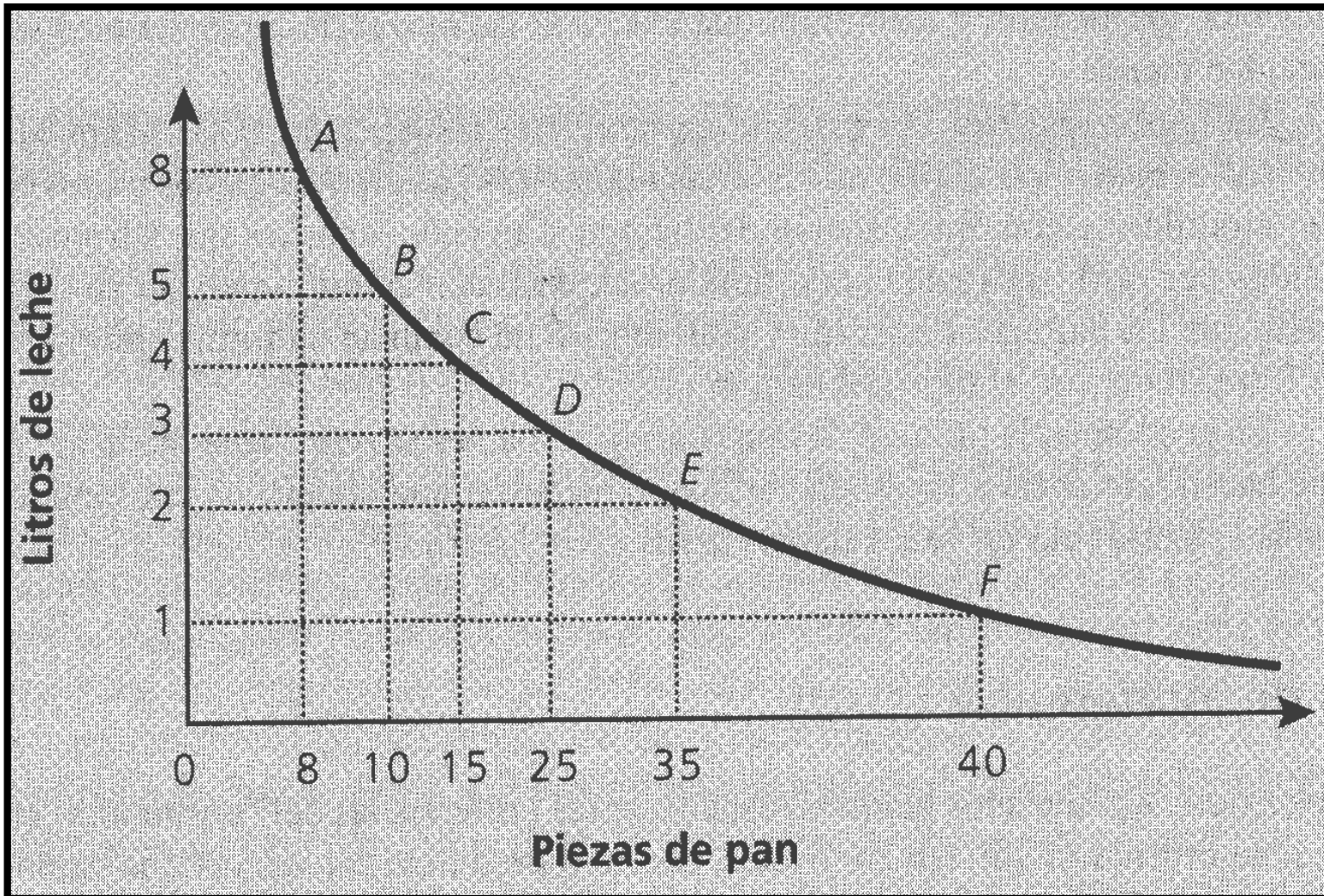
En economía, la utilidad de una canasta de bienes se representa mediante curvas que hacen referencia a la **utilidad ordinal o bienestar** que obtiene un consumidor al elegir una canasta, a estas curvas se les llama curvas de indiferencia.

La familia Pérez ordenará sus preferencias para determinar la cantidad de cada uno de los bienes que le producirá el mayor nivel de satisfacción posible o utilidad

**Tabla de la
Curva de
Indiferencia**

	Litros de Leche	Piezas de Pan
A	8	8
B	5	10
C	4	15
D	3	25
E	2	35
F	1	40

CURVAS DE INDIFERENCIA



Propiedades:

- 1. Tienen pendiente negativa**
- 2. No se intersectan**
- 3. Son convexas al origen**

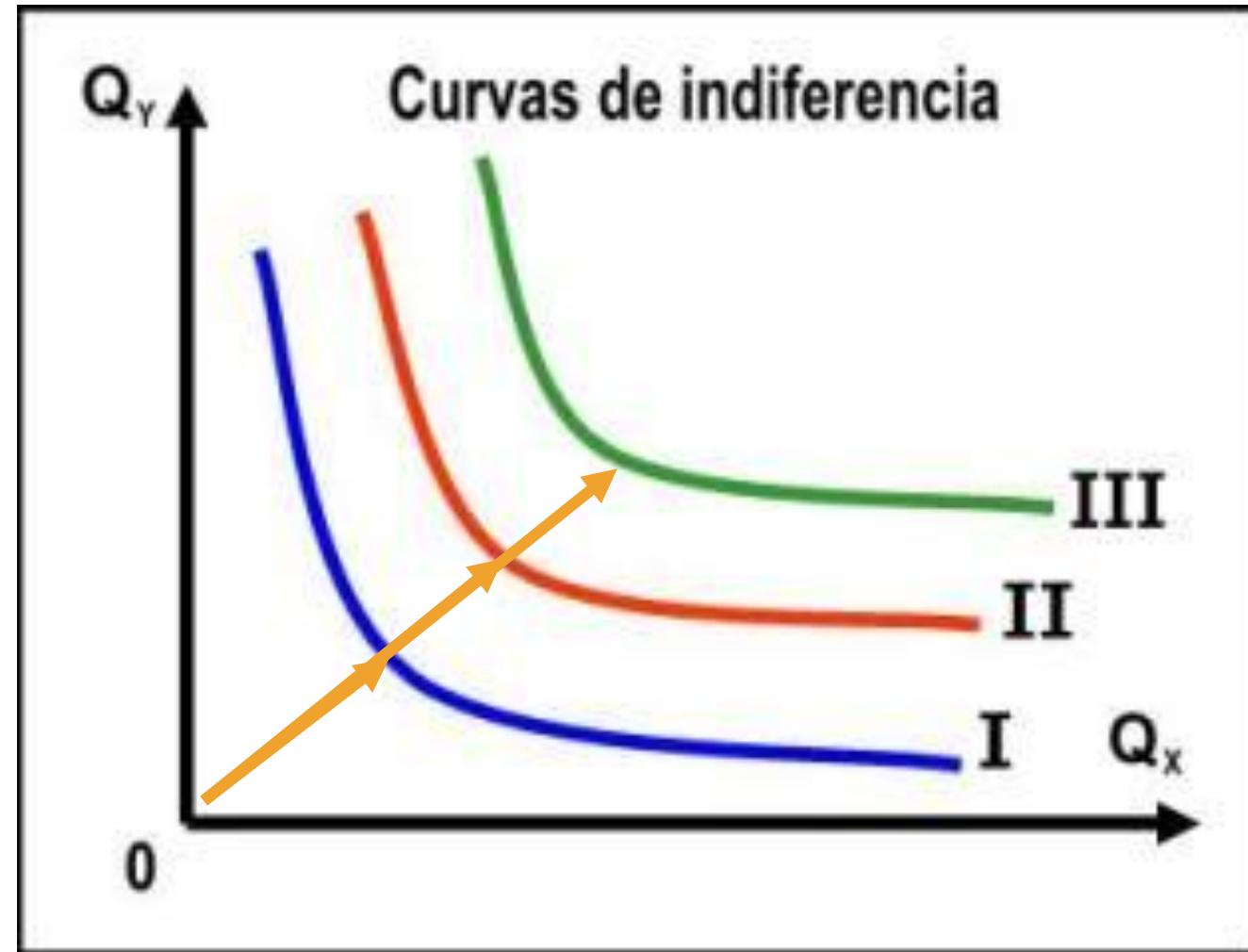
El consumidor es indiferente a cualquier combinación, pues cualquier punto en la curva le da el mismo grado de satisfacción.

Mapa de curvas de indiferencia

Los consumidores tienen que elegir la curva de indiferencia que le da más bienestar.

Diferentes clases de bienes

Los bienes y servicios que adquiere un consumidor en el mercado tienen diversas clasificaciones de acuerdo con las relaciones que existen entre ellos



Bienes ordinarios:

Son aquellos en los que los cambios en la cantidad consumida de un bien (A) son acompañados por cambios en la cantidad consumida de un bien (B) para que el consumidor permanezca indiferente en su nivel de utilidad (menos leche y más jugo de naranja)



Bienes sustitutos:

Se representan con curvas de indiferencias lineales. Un bien sustituto es aquel que sustituye o desplaza a otro bien en el consumo (lápiz de colores)



Bienes complementarios perfectos:

son aquellos cuyo consumo requiere de otro bien en una proporción fija (calzado, automóviles y gasolina, estufa y gas, etc.)



Hemos descrito dos partes importantes del análisis del consumidor:

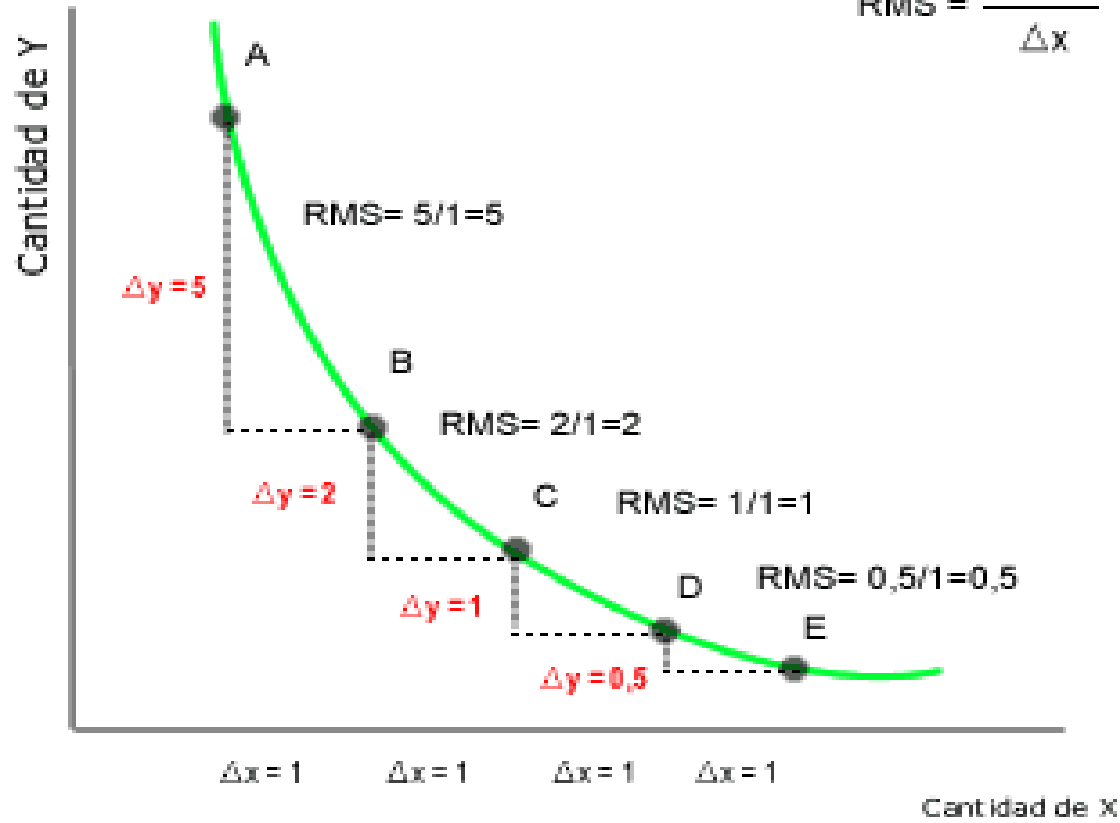
A: *La restricción presupuestaria*, indica lo que se puede comprar

B: *Las curvas de indiferencia*, representan lo que desea consumir

LA TASA MARGINAL DE SUSTITUCIÓN

La tasa o relación marginal de sustitución de **X** por **Y** (TMS XY) se refiere a la cantidad de Y a que un consumidor está dispuesto a renunciar para obtener una unidad adicional de X y permanecer en la misma curva de indiferencia; esto es, que no se modifique el nivel de satisfacción o utilidad.

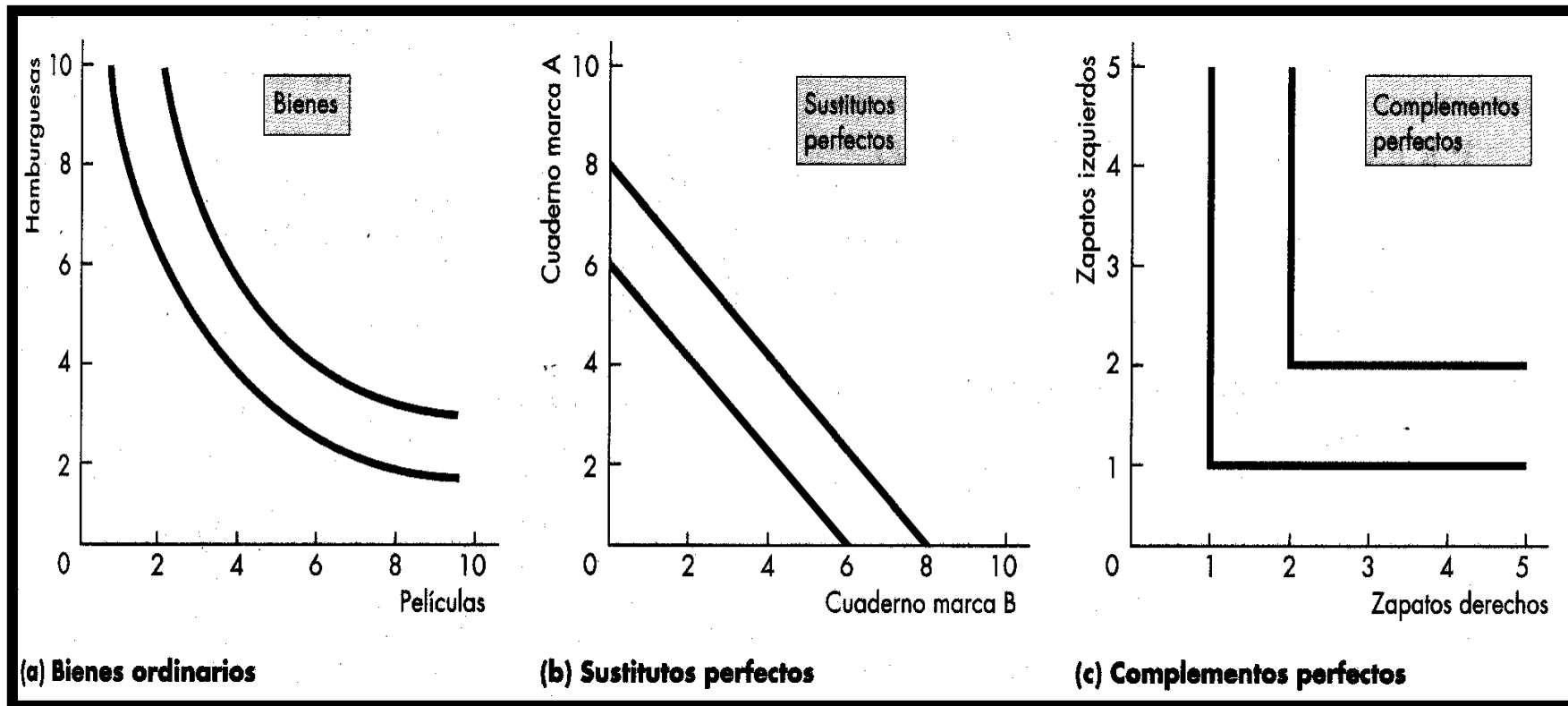
$$RMS = \frac{\Delta y}{\Delta x}$$



La TMS o RMS se mide mediante la magnitud de la pendiente de una curva de indiferencia

- **Si una CI tiene pendiente pronunciada, la TMS es alta** (la persona está dispuesta a renunciar a una gran cantidad del Y para obtener una pequeña cantidad del bien X)
- **Si la CI es plana, la TMS es baja** (la persona sólo está dispuesta a renunciar a una pequeña cantidad del Y para obtener una gran cantidad del bien X)

Grados de Sustitución

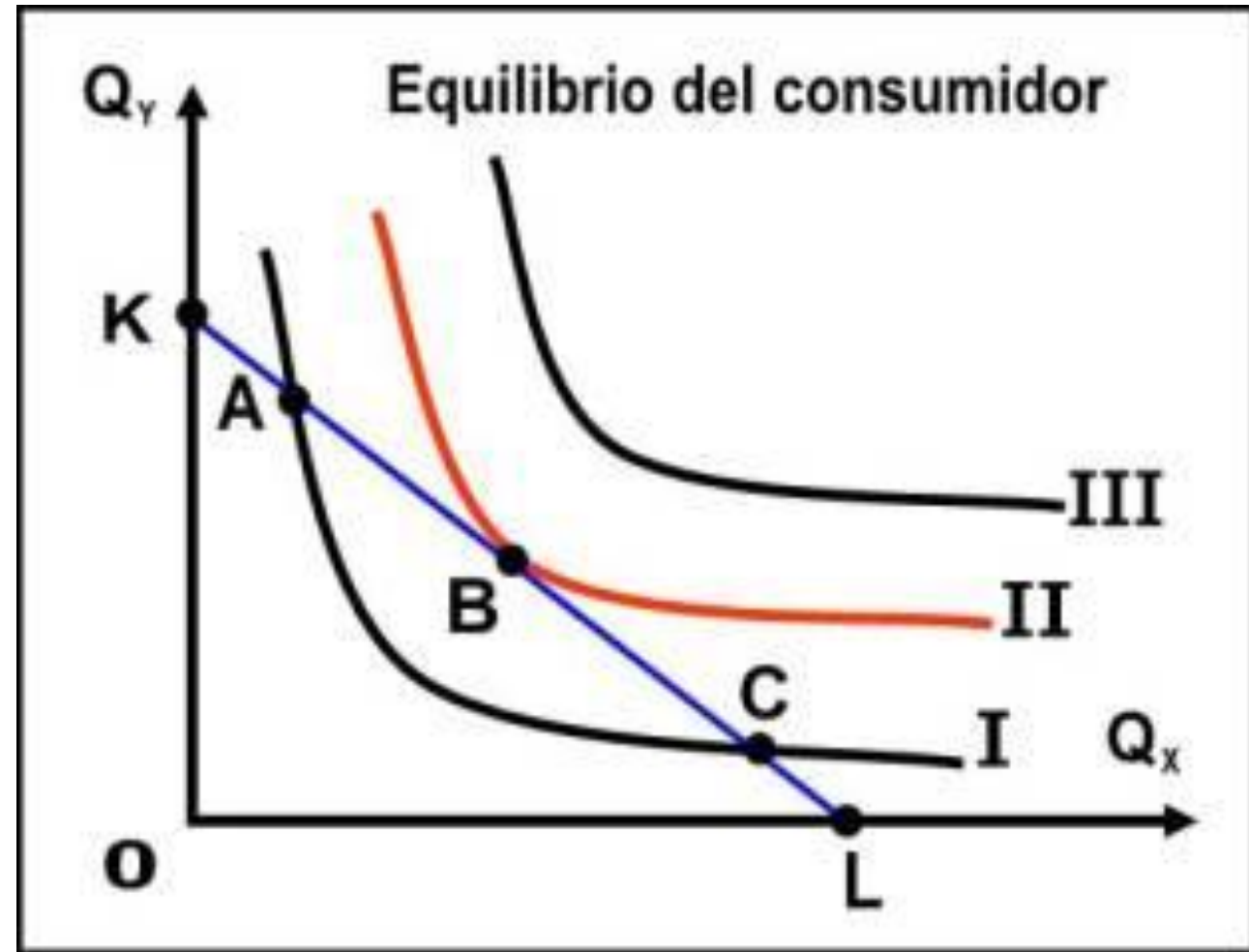


- (a) Existe cierto grado de sustitución entre dos bienes
- (b) Algunos bienes se sustituyen entre sí con facilidad y no nos damos cuenta de esa situación (TMS es constante)
- (c) Muestra dos complementos perfectos, es decir, bienes que no se pueden sustituir entre sí en forma alguna

PUNTO ÓPTIMO O EQUILIBRIO DEL CONSUMIDOR

Se encuentra donde el consumidor maximiza su utilidad sujeto a la restricción de su presupuesto

La curva de indiferencia es la más alta y tangente con la restricción presupuestaria



El punto **B** indica el lugar tangencial de la restricción presupuestaria del consumidor y la curva de indiferencia I_2 , que es la curva o nivel de utilidad más alta que puede alcanzar dada su restricción presupuestaria.