



Facultad de Ciencias de la Administración

Carrera de Economía

**APLICACIÓN DE LA ECONOMÍA
CONDUCTUAL A LA TEORÍA DEL
CONSUMIDOR: UNA REVISIÓN
BIBLIOGRÁFICA**

**Trabajo de titulación previo a la obtención
del grado de Economista**

Autora:

María Paula Guerrero Ortiz.

Director:

Andrea Isabel Freire Pesántez.

Cuenca – Ecuador

2022

Contenido

Índice de figuras.....	ii
Índice de Tablas	iii
RESUMEN.....	iv
ABSTRACT.....	iv
Introducción	1
<i>Objetivos</i>	2
Métodos.....	2
Resultados.....	2
<i>Marco conceptual</i>	2
Tabla 1	3
Conceptos y términos usados en la economía conductual.	3
Figura 1.....	5
Cronología de la teoría del consumidor	5
<i>Economía conductual vs Teoría del consumidor</i>	6
<i>Comportamiento del consumidor y la economía conductual</i>	7
<i>Economía conductual en el análisis del comportamiento del consumidor</i>	9
Discusión	11
Conclusión	12
Referencias.....	13
Anexo.....	17

Índice de figuras

Figura 1 Cronología de la teoría del consumidor

5

Índice de Tablas

Tabla 1 Conceptos y términos usados en la economía conductal

3

RESUMEN

La economía conductual es un campo combinado de psicología y economía que brinda una nueva óptica cuando es implementado en los análisis económicos, los que comúnmente se han basado en la economía clásica la cual analiza el comportamiento del consumidor como un ser racional. Este artículo provee una revisión sobre la aplicación de la economía conductual a la teoría del consumidor, esta se desarrolló por medio del uso de 54 de fuentes de información, donde se obtuvo una idea clara sobre el proceso de la toma de decisiones económicas de las personas desde el punto de vista conductual expuesto por investigadores como Thaler, Kahneman, Tversky y entre otros quienes consideraron a las personas como irracionales y emocionales. Se llegó a la conclusión de que los cambios que la aplicación de este campo realiza en la percepción de los compradores influyen en los resultados dentro de los modelos económicos.

Palabras clave: Consumidor, Richard Thaler, economía clásica, economía conductual, racionalidad

ABSTRACT

Behavioral economics is a combined field of psychology and economics that provides a new perspective when it is implemented in economic analyses. This has commonly been based on classical economics which analyze consumer behavior as a rational being. This article provides a review on the application of behavioral economics to consumer theory. This was developed through the use of 54 sources of information, where a clear idea was obtained about the process of economic decision-making of people from the behavioral point of view exposed by researchers such as Thaler, Kahneman, Tversky and among others. These authors considered people as irrational and emotional. It was concluded that the changes that the application of this field makes in the perception of buyers influence the results within economic models.

Keywords: Behavioral economics, Richard Thaler, classical economics, consumer, rational



Este certificado se encuentra en el repositorio digital de la Universidad del Azuay, para verificar su autenticidad escanee el código QR