**TEORIA DO CONSUMIDOR**

Teoria do valor – “paradoxo da água e do diamante”

“Nada é mais útil do que a água: mas com ela praticamente nada pode comprar-se; praticamente nada pode obter-se em troca dela. Pelo contrário, um diamante não tem praticamente qualquer valor de uso; no entanto, pode normalmente obter-se grande quantidade de outros bens em troca dele.”

A utilidade total da água é muito maior do que a do diamante, mas a utilidade marginal do diamante é muito superior à da água pois, como há muita água e poucos diamantes, pela lei da utilidade marginal decrescente, a utilidade marginal daquela desceu muito em relação a este.

**Utilidade** – a satisfação que cada ser humano tira do uso do bem é o que dá valor às coisas. Utilidade define-se como o grau de satisfação que os bens dão às nossas necessidades. É forma de medir o “bem-estar” obtido pelos bens, materiais, ou não.

Partindo da utilidade que atribui a cada bem, o agente, que é racional, vai escolher a combinação de bens que lhe dá maior satisfação (optimizá-la), dadas as limitações que provêm da escassez.

**Utilidade total:** utilidade somada de todas as unidades consumidas de um bem.

**Utilidade marginal:** é o acréscimo de utilidade trazida pela última unidade consumida.

**Lei da utilidade marginal decrescente:** à medida que se consome mais de um bem, a utilidade de cada unidade consumida desce, ou seja, o acréscimo de satisfação que o consumo vai dando desce quando o consumo sobe.

**Regra de ouro do consumidor:** A utilidade marginal do último euro gasto em cada bem deve ser igual em todos os bens.

**Primeira lei de Gossen:** À medida que se consome mais do bem, a utilidade de cada unidade adicional consumida desce.

**Segunda lei de Gossen:** O consumidor, para obter o máximo de satisfação, deve consumir até que a utilidade marginal do último euro gasto em cada bem seja igual em todos os bens.

**Lei da substituição:** Quanto menos de um bem se tem, maior é a utilidade marginal desse bem.

**Taxa marginal de substituição:** Rácio das utilidade marginais de dois bens, o valor relativo das duas última unidades consumidas de cada bem, a qual equivale à taxa, na margem, a que se troca um bem pelo outro, mantendo a utilidade.

A utilidade marginal de um bem económico não escasso para uma pessoa racional que escolhe a quantidade que consome é nula. A explicação reside no facto de um bem não escasso existir em quantidades tais que chega e sobra para satisfazer as necessidades que dele se têm e, por isso, poder sem obtido sem custo, pelo que o agente racional vai escolher consumir até estar saciado (Um=0).

É possível encontrar um grande número de pontos que têm exactamente a mesma utilidade para um certo consumidor. Isso quer dizer que, na decisão de consumo que o consumidor toma, esses pontos são indiferentes para ele. Esses pontos formam uma **curva da indiferença**. Não é necessário saber o valor absoluto da utilidade, bastando saber o valor relativo dos bens, uns em relação aos outros.

 A curva da indiferença tem de ser decrescente e a Primeira Lei de Gossen implica que ela tenha de ser convexa. À medida que se tira mais de um bem, é necessário dar cada vez mais de outro para compensar, mantendo a utilidade.

Cada curva divide o espaço em duas partes: uma zona melhor que os pontos da curva, acima, e uma zona pior, abaixo. Para cada consumidor que saiba avaliar todas as situações há um mapa da indiferença.

Cada uma das curvas acima da outra representa utilidade maior.

De todos os pontos das possibilidades de consumo qual é o melhor? Para isso temos de sobrepor o mapa da indiferença à recta do rendimento. Nesse caso, vemos que o ponto de possibilidades de consumo que tem maior utilidade é o da tangencia entre a curva da indiferença e a recta do rendimento. Aí, as inclinações são iguais, ou seja, a Taxa Marginal de Substituição (inclinação da rectas da indiferença) iguala o rácio de preços (inclinação da recta do rendimento).

**Três outras questões do consumidor**

**Lei de Engel** – num conjunto de famílias com gostos semelhantes e enfrentando preços iguais, o peso da despesa em alimentação é, em média, uma função decrescente do rendimento.

**Curva consumo-rendimento**: o lugar geométrico dos pontos de consumo óptimo de dois bens, para certos níveis de preço e vários níveis de rendimento.

A **curva de Engel** relaciona directamente o consumo óptimo de cada bem com o nível de rendimento que o gera. Assim, se de cada ponto da curva consumo-rendimento forem anotados os valores de rendimento e os correspondentes valores de consumo de dois bens (pão e livros), é possível construir as curvas de Engel para cada um dos bens.

Para analisar as variações do padrão de consumo à medida que o consumidor vai ficando mais rico, por exemplo, é preciso saber o que acontece ao peso de certo bem no total da despesa: será que, à medida que fica mais rico, o consumidor vai comprando proporcionalmente mais ou menos pão? E livros? Repare-se que não interessa apenas saber se o consumidor gasta mais ou menos do bem, mas se gasta proporcionalmente mais ou menos do bem, precisamos de conhecer a variação em percentagem.

“Quando varia o rendimento de um por cento (1%), qual a percentagem de aumento dos gastos no bem?” Se, quando num aumento de 1% de rendimento, o consumo do bem aumenta mais de 1%, a importância do bem (o seu peso) nas despesas do consumidor aumentou. Se nessas condições o consumo aumentar menos de 1%, o seu peso desce.

**Elasticidade rendimento da procura** – Variação percentual da procura de um bem quando o rendimento varia de 1%.

* **Bens superiores**: o peso do bem aumenta nas despesas do consumidor quando o rendimento aumenta. Os bens superiores são, pois, aqueles que os ricos têm possibilidades de comprar. Têm uma elasticidade rendimento (Er) maior do que um, e uma curva de Engel crescente. Os bens de luxo ou aqueles bens mais ligados aos níveis altos dos rendimentos são exemplos destes bens.
* **Bens normais**: Bens em relação aos quais o consumidor, quando o seu rendimento sobe, aumenta o seu gasto, mas menos que proporcionalmente à subida do rendimento (ou seja, o seu peso no rendimento desce). Têm elasticidade rendimento positiva, mas menor que um, e uma curva de Engel crescente, mas cada vez menos crescente. São aqueles bem que as pessoas, à medida que ficam mais desafogadas no seu rendimento, consomem mais, mas não proporcionalmente mais. A lei de Engel supõe que os bens alimentares são bens normais.
* **Bens inferiores**: Ao ficar mais rico, o consumidor consome menos destes bens. Têm uma elasticidade rendimento negativa e uma curva de Engel decrescente. São constituídos por bens que satisfazem necessidades que também podem ser satisfeitas por outros bens de melhor qualidade, mas que, quando pobre, o consumidor não poderia comprar.

Um outro problema semelhante aparece se, mantendo o rendimento, se variar o **preço** de um bem, por exemplo, o preço de livros. Nesse caso, a recta do rendimento sofre uma alteração na sua inclinação. Agora, se todo o rendimento for gasto em livros, é apenas possível comprar menos livros, enquanto se ele for gasto em pão (cujo preço não variou) se mantinha o ponto anterior.

Dada nova recta do rendimento, o ponto óptimo continua a ser obtido pela tangencia entre essa recta e uma curva da indiferença. Ao fazer novas variações de preços (subidas e descidas) é possível unir os vários pontos de consumo óptimo, obtendo assim a **curva preço-consumo**.

Desta forma, é também possível desenhar uma curva que exprima a relação da curva preço-consumo, mas só para um dos bens. Assim, a nova curva relacionado, por exemplo, directamente a quantidade óptima de consumo de livros com cada um dos preços que a motivam. Essa curva relaciona quantidades de consumo escolhidas para cada nível de preços. Trata-se da **curva da procura**.

**Paradoxo de Giffen** – Há bens cujo consumo sobre quando sobe o preço.

Quando varia o preço ao longo da curva da procura há dois efeitos: o efeito substituição (porque o bem fica mais caro, o consumidor desloca-se ao longo da curva da indiferença, para um ponto em que o consumo desse bem é menor) e o efeito rendimento (porque se fica mais pobre pela subida de preço, o consumidor é forçado a deslocar-se para uma curva de indiferença inferior).

Vamos supor que o consumidor se encontra em equilíbrio no ponto A, quando se verifica uma subida do preço do pão. Ele desloca-se então para um novo ponto óptimo, B.

A passagem de A para B é composta por dois efeitos diferentes. Por um lado, como o consumidor defronta um preço mais alto de pão, a sua nova escolha terá necessariamente menos pão e mais livros (efeito substituição). Mas, por outro lado, como o preço mais alto tornou o consumidor mais pobre, ele vai consumir menos pão e menos livros. O efeito total é a soma destes dois efeitos.

No que diz respeito ao efeito substituição, ele leva sempre a uma redução da quantidade consumida do bem cujo preço aumenta. Na verdade, tem de ser assi devido à primeira Lei de Gossen. Uma variação de preço implica uma variação na utilidade marginal, e essa tem uma relação negativa com a quantidade devido a essa lei.

Quanto ao efeito rendimento, a questão é um pouco mais complicada pois as variações do rendimento não têm efeitos simples sobre o consumo. Uma queda no rendimento pode diminuir ou aumentar a quantidade consumida do bem, conforme o bem seja normal/superior ou inferior.

Normalmente, o efeito que domina é o efeito substituição, que, aliás, é o mais intuitivo (se o preço sobre, eu compro menos). E, por vezes, como vimos, o efeito rendimento pode reforçar o efeito substituição, descendo ainda mais a quantidade. Mas pode acontecer que o efeito rendimento contrarie o efeito substituição, podendo inverter completamente o efeito.

Nos “**bens de Giffen**” constata-se que, perante uma subida de preços, o efeito rendimento é não só o inverso do efeito substituição, mas de tal forma poderoso que o anula, causando um aumento da quantidade procurada, o que gera a parte positivamente inclinada da curva da procura. (Este facto pode dar-se em bens como as batatas, nas quais, quando o preço sobre, as pessoas ficam tão pobres que deixam de consumir os bens superiores (carne) e, como têm de os substituir, compram mais batatas).

**Efeito de King**

O efeito de King consiste na constatação de que quando a colheita é boa, o preço do bem desce e isso pode prejudicar o produtor.

Como a receita do produtor (R) é igual ao produto do preço (P) pela quantiade (Q), se Q sobe e P desce, R pode subir ou descer.

O que determina qual a sensibilidade da receita a variações de preço é a **elasticidade preço da procura:** a percentagem da descida da procura se o preço subir 1%.

* Procura elástica: bem que tenha uma elasticidade procura-preço superior a 1. Nesses bens, o aumento do preço faz descer a receita, pois a quantidade desce proporcionalmente mais que a subida do preço.
* Procura Inelástica ou Rígida: O aumento do preço faz subir a receita.
* Procura de elasticidade Unitária: As variações de preço mantêm a receita.

Um caso particular de procura rígida é o daqueles bens que têm elasticidade procura preço negativa. Esses são os bens para os quais uma subida de preço faz aumentar a quantidade procurada – bens de Giffen.

Se a curva da procura for uma **recta vertical**, isso significa que a quantidade nunca varia, qualquer que seja o preço: nesse caso, a elasticidade é zero e a procura é dita perfeitamente rígida. No extremo oposto temos o caso de uma **recta horizontal** onde a procura, mesmo sem variar o preço, toma todos os valores possíveis. Este é o caso de elasticidade procura-preço infinita.

De notar que uma recta ou uma curva não tem sempre a mesma elasticidade. Uma curva pode ter uma zona muito rígida, quase vertical, e depois ir descendo a sua inclinação até acabar numa zona muito elástica, quase horizontal.

Por outro lado, uma recta, que tem a mesma inclinação em todos os pontos, tem elasticidade diferente em pontos diferentes. Como apresenta a mesma inclinação, a variação de quantidade causada pela mesma variação de preços é igual em todos os pontos de uma recta. Mas se ela tem o mesmo valor, não é igual percentualmente. A preços altos, como a quantidade é baixa, a mesma variação de quantidade é percentualmente maior e, por isso, a elasticidade é alta. Mas a preços baixos a quantidade é alta e a elasticidade é baixa.

Porque razão os bens têm diferentes elasticidades-preço, ou seja, a sua procura reage diferentemente a variações de preço?

- Em primeiro lugar, a distinção entre bens de necessidade e bens supérfluos. Se um bem é essencial ao consumidor, ele pouco varia a quantidade que compra, mesmo que o preço suba muito, enquanto se o consumidor puder viver bem sem ele, é normal que desça muito a quantidade. Por essa razão, os bens de primeira necessidade t
têm procura muito mais rígida do que os bens supérfluos. A procura de pão é, por exemplo, muito mais rígida que a procura de chupa-chupas.

- A existência ou não de substitutos também gera diferentes elasticidades preço da procura. Um bem que é facilmente substituível por outro reage muito mais a variações de preço que um que constitui a única forma de satisfazer essa necessidade.

- O peso desse bem no orçamento do consumidor é também determinante. Se um consumidor compra muito pouco de um certo bem, ele não pode, por simples razões de dimensão, reagir muito a variações de preço. Assim, aqueles bens que pesam mais na nossa despesa são normalmente mais elásticos que os que pouco pesam.

- Muito importante também é o tempo de reacção. Confrontado com uma subida de preços, o consumidor pode, imediatamente, ter dificuldade em modificar os seus hábitos, e por isso mantém uma procura rígida em relação a esse bem. Mas à medida que o tempo passa, ele vai ganhando elasticidade, e passa a poder reagir mais. Assim, a elasticidade da procura medida a longo-prazo é maior que a medida a curto-prazo.

**Elasticidade preço cruzada da procura**

Trata-se da variação da procura de um bem causada por alterações de preço de outro bem, ou seja, trata da variação percentual da quantidade procurada de um bem quando o preço de outro bem sobe em 1% (coeteris paribus). Esta elasticidade, que mede o grau de interdependência entre a procura de bens também serve para classificar os bens

Bens substitutos – têm elasticidade procura-preço cruzada **positiva**. Se quando o preço de um deles sobe, a procura do outro também sobe, então é porque houve uma substituição do consumo de um bem pelo outro.

Bens complementares – A elasticidade procura-preço cruzada é **negativa**. A procura dos dois bens move-se no mesmo sentido.