**Utilidade, revelação de preferências e análise de bem-estar**

**Utilidade:** aptidão para satisfazer necessidades atribuída a um bem ou serviço

- A ciência económica, em nome da objectividade, concentra-se na aferição da posição de um agente económico perante as vantagens que resultem das suas opções – nas preferências reveladas na própria conduta e na disposição de pagar

**Disposição de pagar:** montante que efectivamente se possa determinar que seria o limite do sacrifício *monetário* de que uma pessoa seria capaz para obter um produto e não outro

**Teoria das preferências reveladas** (*Samuelson*): pressupõe o agente racional e maximizador, sem haver a preocupação de inserir no modelo a margem de imprecisão que os modelos estatísticos e econométricos reclamam em nome do realismo

Limitações da disposição (revelada) de pagar:

- Representar o encadeamento psicológico que domina o processo de escolha do consumidor;

- O consumidor tem que ter preferências bem definidas, optando instantaneamente por conjuntos de produtos;

- Pelo facto de os consumidores não terem uma informação perfeita acerca dos preços, a dimensão de pagar nem sempre mostra o sacrifício que o consumidor se propõe a fazer entre os bens que se lhe apresentam à sua opção;

- Varia ao longo do tempo (não é estável nem permanente);

- Mesmo com informação perfeita, nem sempre há fluidez, pois os vendedores induzem “ilusões de diversidade”, tentando assegurar uma “dispersão de preços”, no consumidor;

- Há casos em que a única informação de que o consumidor dispõe é o próprio preço – o seu padrão de procura acompanha a variação de preços.

**A curva da procura e a disposição de pagar**

- Um comprador só compra que entende que vale a pena: os benefícios da troca são superiores aos custos (mesmo que a troca seja em menores quantidades)

- Cada comprador representa o máximo que é capaz de oferecer pelo objecto da licitação (cada um dos participantes delineia a sua disposição de pagar): há uma licitação através dos preços

**Excedente do consumidor:** diferença entre a disposição de pagar (valor atribuído a um bem) e aquilo que efectivamente paga (montante líquido que representa o acréscimo de bem-estar que o comprador obtém através das trocas)

**Curva da procura:** tendência evolutiva do benefício marginal, ou da correspondente disposição de pagar, visto que indica, para cada quantidade de um produto, a quantidade de outros produtos de que cada consumidor prescinde (custo de oportunidade) e para cada variação de quantidade de um produto, qual o custo marginal que o consumidor está disposto a suportar

**Maximização e Leis de Gossen**

**Escala da procura:** espectro total das relações «preço-quantidade» que cada comprador está motivado a aceitar, ou seja, a quantidade que cada um está disposto a adquirir em cada nível de preços.

- Para cada quantidade há um preço máximo que o comprador marginal (contribui para perfazer a quantidade procura, mas retira-se do mercado mal o preço subo) está disposto a pagar

- Existem diferentes disposições de pagar dos consumidores, pelo que existem diferentes excedentes do consumidor

- O preço que se forma no mercado deixa acima dele uma área de excedentes do consumidor

A procura aumenta quando os preços descem – aumento do bem-estar

- Amplia-se o excedente do consumidor

- Ingressam novos compradores marginais, cuja disposição de pagar é inferior ao anterior nível de preço

**Benefício Marginal:** máximo montante de produtos de que um consumidor está disposto a prescindir para obter mais essa unidade de um qualquer produto, ao máximo custo de oportunidade que esteja disposto a suportar

- Quanto mais unidades dispõe de um produto, menos disposto está a prescindir dos demais, se todos são necessários ao seu bem-estar

- Quando o benefício marginal deixa de ser superior ao custo marginal, não tem disposição de pagar por mais uma unidade desse produto (há disposição de pagar por mais uma unidade de um outro produto)

- Quando o benefício marginal coincide com o custo marginal – uso eficiente dos recursos

- O consumidor escolhe a combinação de produtos que, tendo em conta o seu rendimento disponível e os preços dos produtos, maximize a sua utilidade total (está maximizada quando todo o seu rendimento disponível estiver gasto)

**Utilidade Marginal:** quociente entre a utilidade da última unidade consumida de um produto e o respectivo preço (quando é igual para todos os produtos, atingiu uma posição de equilíbrio que maximiza a sua utilidade total)

**Leis de Gossen:**

**Primeira Lei de Gossen –** a utilidade de cada nova dose de um bem tende a ser menor do que a utilidade de doses anteriormente aplicadas na satisfação de necessidades económicas

**Segunda Lei de Gossen –** a maximização da satisfação individual requer que a utilidade marginal de todos os bens empregues na satisfação de necessidades esteja perfeitamente nivelada, que não haja nenhuma necessidade a manifestar desequilibradamente a sua presença e a reclamar a prioridade da sua satisfação no plano das opções racionais

**Eficiência para o consumidor:** quando ele tiver despendido todo o seu rendimento disponível, e portanto se encontrar no limite da sua fronteira de possibilidades orçamentais, o benefício marginal que retirar das suas opções há-de ser o preço máximo que ele está disposto a pagar pelos produtos por que opta, e a sua curva da procura há-de ser a representação exacta da quantidade procurada a cada preço quando a utilidade está maximizada, quando a utilidade marginal por casa Euro gasto é igual para todos aqueles produtos

**A curva da oferta e a disposição de vender**

**Disposição de vender:** traduz o preço mínimo que o produtor está disposto a aceitar para produzir mais uma unidade de um bem ou serviço, o valor dos outros bens e serviços que está disposto a deixar de produzir e oferecer para poder produzir e oferecer mais unidade daquele por que optou.

**Custo:** nível básico acima do qual se manifesta a sua disposição de vender – qualquer preço acima do custo garante um excedente do produtor que motiva a venda

- Quando o preço não é o que mais motiva o cliente, o produtor pode manter o preço acima do custo máximo

- O mercado selecciona, através dos preços, o produtor mais eficiente

- Quanto maior for o preço, maior a oferta

**Escala da Oferta:** correlacionada com a escala de custos, dado que ela exprime a reacção dos vendedores à subida de preços, na medida em que essa subida vai ultrapassar os custos de produção.

- Para quantidade oferecida, o preço corresponde aos custos do “vendedor marginal” (que sairia do mercado se o preço fosse menor)

**A noção de excedente do produtor**

**Excedente do produtor:** diferença entre o preço mínimo a partir do qual a venda já ocorreria e o preço a que ela efectivamente ocorre = lucro

- Área total que separa a escala da procura do nível de preços

**Bem-estar geral:** é um excedente total (soma ndo excedente do consumidor com o excedente do consumidor - o mais que beneficia nas trocas)

**Excedente total:** valor agregado de duas diferentes - a que separa a disposição de pagar dos compradores daquilo que eles pagam, a que separa aquilo que os vendedores recebem da sua respectiva disposição de vender (diferença entre o valor para os compradores e o custo para os vendedores)

- O mercado é eficiente se promover uma afectação de recursos que maximize o excedente total, se permitir que a venda dos produtos se concentre no grupo de vendedores no qual se manifesta a mais forte disposição de vender, e que a compra seja levada a cabo pelo universo de compradores no qual essa disposição de pagar se tenha concentrado particularmente e se, na ausência deste estado inicial de coisas, ele propiciar um meio para que a venda dos bens se desloque dos produtores menos eficientes para os mais eficientes, e que a aquisição dos produtos se desloque daqueles que menos os apreciam para aqueles que mais dispostos estão a pagar por eles

- Quando o mercado se aproxima de um grau razoável de competitividade, o preço de equilíbrio denota uma selecção entre todos os compradores e vendedores potenciais no mercado

- Só existem trocas voluntárias quando as partes têm esperança de ganhos

Eficiência - não é possível produzir mais de um bem ou serviço sem sacrificar a produção de outros bens e serviços que passam , naquela momento, a ser mais valiosos do que aquele pelo qual se optaria; não seria possível produzir menos de um bem ou serviço sem que os recursos fossem desviados para a produção de outros bens e serviços que seriam, naquele momento, marginalmente menos valiosos do que aquele que se produziria em menor quantidade

- O bem-estar social não depende apenas da maximização do excedente total de compradores e vendedores (pode ser perturbado pela presença de externalidades positivas e negativas)

- Para aferir a eficiência total da economia devemos relacioná-la com os seus resultados em termos de maximização do bem-estar -> Eficiência de Pareto (encontra-se o grau máximo de bem-estar total agregado, de somatório de todos os excedentes dos produtores e consumidores, não seria possível aumentar o bem-estar de alguém sem sacrificar o bem-estar de outrem)

**Eficiência de Pareto/Óptimo de Pareto:** eficiência nas trocas (não é possível aumentar-se o bem-estar total agregado através de uma continuação das trocas); eficiência na produção (a economia encontra-se na sua fronteira de possibilidades de produção); eficiência na criação da combinação de produtos correspondente às preferências dos consumidores

- Tudo o que pode ser empregue na produção de uma determinada combinação de produtos está efectivamente a ser empregue, e pressupõe-se que com minimização de custos

**Impostos -** uma das vias mais directas para demonstrar que as interferências no mercado podem ter um impacto negativo no bem-estar

- Diminuição do rendimento do sujeito de imposto em favor do credor desse imposto, com a perda de bem-estar que aquele rendimento assegurasse

**Preços:** o imposto é a clivagem entre o custo para os compradores e o rendimento para os vendedores, sendo que o imposto limita os planos maximizaores tanto de uns como de outros

**Quantidades:** provoca deslocações no sentido da contracção (escala da oferta e procura), o imposto é correspondente à diferença entre o volume de transacções de equilíbrio e aquele que acaba por verificar-se efectivamente, e que espelha uma retracção absoluta do mercado

Imposto indirecto - o rendimento obtido pelo Estado será necessariamente o produto do imposto pelo volume das transacções sobre que o imposto incide

- O imposto por unidade transaccionada é precisamente correspondete à perda de excedente que se verifica em cada transacção tributada (não há uma perda absoluta de eficiência, mas uma transferência de bem-estar)

- O imposto provoca uma retracção do mercado, com um hiato entre o custo marginal para a procura e benefício marginal para a oferta

- Não pode gerar uma receita correspondente à perda de excedente total que ele provoca: incide sobre transacções efectivamente ocorridas, que diminuem por causa dele

- O efeito desincentivador do imposto faz com que seja impossível ao Estado recolocar eficientemente a economia ao nível de bem-estar que existia antes -> a perda do bem-estar será tanto maior quanto maior for a elasticidade-preço de qualquer das partes (um Estado que queira minimizar o impacto dos impostos no bem-estar deverá procurar concentrar a carga tributária naqueles mercados em que a procura e a oferta sejam menos susceptíveis de se retrair - é menos possível de haver uma quebra no volume de transacções)

- A tributação dos consumos inelásticos poderá tender a coincidir com a tributaçaõ dos consumos básicos (bens de primeira necessidade) - situações de injustiça

**Curva de Laffer -** a taxa de imposto pode condicioanr negativamente a receita tributária, a ponto de poder asseverar-se que a redução do peso económico dos tributos pode resultar até num incremente da receita do imposto => políticas de criação de condições de aumento de produtividade, com um mínimo de interferências regulamentadoras e de manipulações discricionárias de acordo com o cânone monetarista (sucessico desagravamento tributário)

**Escassez:** renúncia a planos de satisfação que estão para além das possibilidades de consumo do consumidor, tal como elas são demarcadas pelo pecúlio de que dispõe

- O horizonte de oportunidade é definido pelas possibilidades de aquisição de bens e serviços que lhe são facultadas pelo seu rendimento disponível, dado um determinado nível de preços (o rendimento disponível pode aumentar pela acumulação de poupança e de investimento - crédito, intensificação da participação no mercado de factores)

- O consumidor pode optar por uma infinidade de combinações de produtos - número muito elevado em mercados concorrenciais

- Há um limite orçamental - restrição máxima que pode ser representada pela união de todos os pontos daquele contínuo de combinações máximas de bens (correlação inversa que a escassez introduz nas alternativas de consumo - corresponde ao preço relativo de dois bens)

Restrição orçamental - combinação total daquilo que pode comprar-se com um determinado rendimento disponível, dado um conjunto de preços relativos que indicam quanto deve sacrificar-se do consumo de um bem ou serviço para que outros possam ser consumidos (limite absoluto da sua disposição de pagar)

**Curvas da indiferença -** aquilo que o consumidor deseja fazer, o modo como as suas preferências efectivamente se distribuem pelos produtos (linha ideal que une todos os pontos representativos das combinações de produtos que se equivalem - conjunto de situações em que o consumidor se encontrará igualmente satisfeito)

**Taxa marginal de substituição -** quociente entre o número de unidades trocadas de um bem e o número de unidades do outro bem obtido por troca com aquele (disposição do consumidor para ir trocando uma unidade de um dos bens por uma ou mais unidades do outro sem sair da mesma curva de indiferença)

Características da curva de indiferença: o consumidor prefere as mais elevadas (unem combinações mais volumosas de bens que lhe proporcionam maior utilidade), têm uma inclinação negativa (taxa marginal de substituição - correlação inversa entre quantidades de bens), não se cruzam (o consumidor não pode representar como equivalentes dois conjuntos de preferências que se definiram como separados por não haver indiferença entre elas), a indiferença representa-se por uma curva e não por uma recta porque a taxa marginal de substituição pode variar amplamente ao longo das diversas combinações possíveis de bens (quanto mais os bens forem sucedâneos perfeitos um do outro, menos a taxa marginal de substituição variará e menos acentuada será a curva; quanto mais os bens forem complementares um do outro, mais acentuada será a curva de indiferença)

Consumidor price-taker: a sua escolha orienta-se pela selecção da quantidade óptima dos bens (assegura a respectiva taxa marginal de substituição coincide com aquele preço relativo)

- Com a alteração das fronteiras orçamentais pode não haver divergência na taxa marginal de substituição, a procura dos dois bens pode expandir-se na mesma proporção ou não, ou mesmo a expansão do consumo de um dos bens ser acompanhada da restrição do consumo do outro

- Qaudno se altera o preço de um dois bens, há uma nova recta de rendimento: a quebra de preços pode permitir o aumento do consumo dos dois bens (efeito rendimento) ou permitir o aumento desproporcional de um face a outro (efeito substiuição)

**Bens de Giffen -** exemplo de bens cujas curva da procura seriam alegadamente ascendentes, respondendo com aumentos da procura a aumentos de preço

Lazer - todo o tempo que, estando disponível para a prestação de trabalho remunerado, não é aproveitado para esse efeito, sendo desviado para outras actividades não-remuneradas

- Aquilo que cada um dispõe para consumir depende de outras duas decisões pessoais: esforço laboral e remuneração, poupança e gasto de poupanças já constituídas

- Na curva da oferta de mão-de-obra predomina o efeito rendimento - ao reduzir o rendimento dos trabalhadores, iria aumentar o volume de trabalho

**Decisões de poupança e de consumo:** taxa de desconto, que leva a que no presente se desvalorize o consumo futuro; taxa de juro que, remunerando a poupança eventualmente se elimine ou ultrapasse aquela desvalorização

- A mais elevada remuneração das suas poupanças torna mais próspero o aforrador, induzindo a reconsiderar as vantagens do consumo presente

**Taxa social de desconto -** referencial a todas as decisões individuais e a todas as medidas de política económica, na medida em que umas e outras sejam projectadas para terem consequências em que se espraiam no tempo, uma taxa que sirva de medida ao custo de oportunidade da utilização, imediata ou diferida, dos recursos socialmente disponíveis

Utilidade descontada - damos menos peso às consequências futuras das nossas decisões, vistas do presente, e de considerarmos essas consequências tanto menos quanto mais distantes as colocamos no tempo

- Uma simples subida de taxas de juro correspondentes à poupança não garante por si só aumentos de níveis de poupança - depende se os aforradores têm as suas atitudes dominadas pelo efeito substituição ou pelo efeito rendimento

**Decisão de poupar ou de consumir -** ponderação da totalidade da perspectiva de vida do agente económico, e que visam normalizar os padrões de consumo ao longo dessa totalidade, aforrando mais em momentos em que o rendimento seja mais elevado por forma a permitir que o mesmo nível de consumo se mantenha nos momentos em que, sendo insuficiente o rendimento, ele tem que ser complementado através do levantamento das poupanças

Rendimento permanente - o consumo seria determinado não tanto pelo rendimento disponível corrente mas antes pela riqueza individual registada em cada momento, sendo que nessa riqueza se encontra o aforro acumulado com vista à normalização do consumo em diferentes momentos e níveis de rendimento

- O nível de poupança seria uma simples preferência que provém da incerteza sobre o rendimento futuro

**Efeito riqueza -** o nível de consumo e poupança, e as respectivas oscilações cíclicas, dependem não tanto do rendimento disponível actual como da relação entre rendimento presente e as expectativas de rendimento ao longo do ciclo de vida do titular do rendimento

- O motivo precaução da poupança determina aumentos de aforro directamente proporcionais ao aumento de insegurança