
1.1. Demanda do consumidor

Cada um de nós está constantemente atuando como consumidor e explicitando seu padrão de demanda. Por exemplo, ao se acordar, escovam-se os dentes com uma pasta cujo sabor é mais agradável ao paladar. No desjejum, há quem tome café com leite, enquanto outros comem cereais ou tomam chá; ao ir para o trabalho, alguns preferem o ônibus, enquanto outros vão de carro, de metrô ou de moto, por exemplo. São preferências, que definem nosso perfil enquanto consumidores.

Os economistas têm procurado tratar do tema “preferências” ao definir algo que se convencionou chamar de “utilidade”. Assim, os consumidores sempre procurarão maximizar sua utilidade, isto é, satisfazer ao máximo seu nível de bem-estar, dadas as condições objetivas de seu nível de renda.

Esse artifício permite considerar, por exemplo, situações em que a utilidade pode ser cumulativa (aditiva) e mesmo tratar de ganhos ou perdas marginais de utilidade, dependendo do tipo de ação empreendida. Se um indivíduo gosta de doces, é possível que dois bombons provoquem mais prazer que apenas um.

A noção de utilidade é mais fácil de entender quando se comparam, por exemplo, um produto e outro e daí se deriva a preferência do consumidor. Mas o raciocínio pode ser um pouco menos trivial. Por exemplo, alguns

consumidores podem atribuir mais utilidade à maior quantidade de um item a ser consumido, enquanto para outros haverá mais utilidade quanto mais diversificada a relação de itens disponíveis. Um corredor pode se satisfazer com a posse de dois tênis de mesmo modelo, para poder usar um a cada dia, enquanto o outro “respira”. Já outro corredor pode preferir dispor de modelos variados de tênis, por algum outro motivo.

1.1.1. Preferências

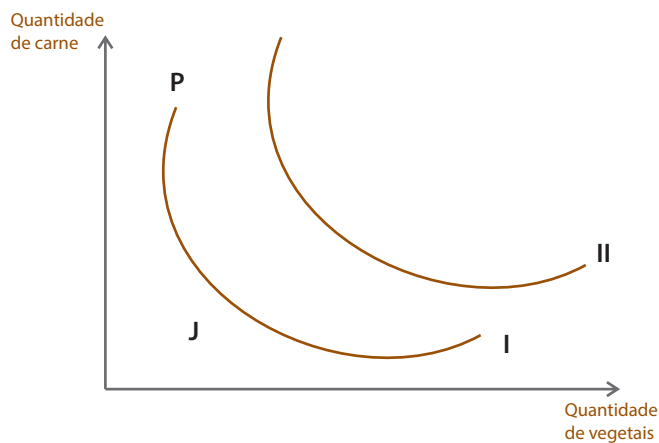
Se é sabido que Pedro prefere carros com câmbio mecânico (mesmo podendo comprar uma alternativa com câmbio automático), enquanto João não abre mão do conforto de uma transmissão automática, para um economista isso significa que os dois indivíduos têm “mapas de preferências” distintos.

Associada à noção de preferência por um ou outro produto, está a ideia de satisfação, assim como o referencial de saciedade.

Suponha dois indivíduos, plenamente conscientes de que uma dieta alimentar variada é a melhor forma de proceder. Buscarão, portanto, adquirir legumes e carnes e comerão um pouco de cada. O indivíduo Pedro comerá mais carne, porque não é muito entusiasta de saladas. Já João comerá um mínimo possível de carne, por causa de sua preferência por vegetais.

É evidente que existem infinitas combinações de carne e vegetais, que poderão ser adotadas por cada um, a cada dia, e em razão de sua disposição. E é claro que Pedro estará, na maior parte das vezes, consumindo um conjunto de itens em que predomina a carne, enquanto o inverso se aplica a João.

Gráfico 1 – Relação quantidade de carne versus quantidade de vegetais



Essa relação pode ser representada num gráfico como o 1. Os eixos medem, evidentemente, as quantidades que podem ser consumidas de carne e de vegetais. As infinitas combinações entre os dois produtos são representadas pelas linhas contínuas, chamadas de “curvas de indiferença”. Pedro preferirá uma posição como a do ponto P,

em que a quantidade de carne é alta, com pouco consumo de vegetais. Já João preferirá uma posição J.

Em qualquer ponto da curva, sua inclinação indicará quanto de um produto o consumidor está disposto a trocar por outro. A isso chama-se “taxa marginal de substituição”. Em outras palavras, essa taxa mede a quantidade de um produto que o consumidor requer para sentir o mesmo nível de satisfação se lhe for retirada uma unidade do outro produto.

As curvas de indiferença não são retas: isso significa que a taxa à qual o consumidor está disposto a trocar um produto pelo outro depende da quantidade do primeiro item que ele já está consumindo. Não é necessariamente uma substituição de uma unidade de um por uma unidade de outro produto. Isso porque o grau de “satisfação” que um produto proporciona é eventualmente diferente do que a satisfação proporcionada por outro produto.

Note que no gráfico há duas curvas, identificadas como I e II. O conjunto de pontos correspondentes a ambas as curvas de indiferença representa o que se chama de “mapa de indiferença”. A níveis mais elevados (isto é, curvas mais à direita) corresponderá o consumo de maiores quantidades de ambos produtos, portanto o nível de satisfação do consumidor será mais alto. Assim, os pontos ao longo da curva II indicam grau de bem-estar mais elevado do que os representados na curva I – isto é, níveis de satisfação têm propriedade aditiva.

Mas é importante ter presente que, se Pedro é mais carnívoro, isso não significa que ele passará a comer quantidades crescentes de carne e alguma de vegetais. Há um limite, além do qual uma quantidade adicional de carne não apenas não provoca mais prazer, como passa a provocar rejeição.

Para os economistas, isso significa dizer que o prazer que o consumo de um produto causa, ou sua utilidade, é aditivo, isto é, aumenta com mais consumo, mas esse processo tem um limite, ou seja, a partir de certo ponto, as adições marginais contribuem cada vez menos para a satisfação. Em outras palavras, temos que o consumo de um bem ou serviço tem “utilidade marginal decrescente”. O caso do indivíduo que gosta de bombons é um exemplo de fácil compreensão: dois bombons podem dar mais prazer do que apenas um; mas cinco ou mais bombons já implicarão consequências que a maior parte dos indivíduos preferiria evitar.

Note que a análise até aqui supôs que não houve qualquer mudança nas condições gerais. Os economistas chamam isso de condição *coeteris paribus*, isto é, uma suposição de que “tudo o mais permanece constante”. Isso quer dizer que a análise dos parágrafos anteriores não considerou que a renda de Pedro ou a renda de João pode ter se alterado, ou mesmo que por alguma razão (por exemplo, adoção de dieta alimentar) um ou outro indivíduo possa ter mudado seus hábitos alimentares, portanto suas preferências.

Mas suponha, por exemplo, que houve um surto de febre aftosa, foi preciso abater parte do rebanho, portanto a oferta de carne caiu, com isso a carne ficou mais cara e houve mudança nos preços relativos de carne e vegetais. Ou então que ou Pedro, ou João, ou ambos tiveram, por algum motivo que não interessa detalhar, melhora no nível de renda. Agora já não é mais possível afirmar com a mesma certeza que o padrão de consumo de ambos continuará a ser o mesmo de antes. Não é claro que indivíduos de renda mais elevada passem a ser mais vegetarianos. De modo semelhante, se dois produtos têm seu consumo associado de algum modo, como manteiga e margarina, a variação do preço de um acabará afetando a demanda pelo outro. Isso torna necessária a análise mais detalhada do que possibilita o equilíbrio do consumidor e seus elementos determinantes.

1.1.2. Equilíbrio do consumidor

Para identificar de que modo se comporta a demanda por um produto quando varia seu preço e/ou o nível de renda do consumidor, é necessário antes estabelecer que existem tipos distintos de bens, no que se refere à sensibilidade de sua demanda a variações de preço e de renda.

Uma condição básica para estabelecer as definições a seguir é a condição de “tudo o mais permanecendo constante”: isso é o que permite isolar os efeitos, sobre a quan-



tidade demandada dos produtos, de variações de renda e de preço. Assim, as quatro definições a seguir pressupõem essa condição.

Bens normais – São aqueles para os quais um aumento na renda provoca um aumento na quantidade demandada. Indivíduos mais ricos demandam mais desses produtos. Por exemplo, artigos de luxo, como perfumes e outros produtos supérfluos. Indivíduos com maior disponibilidade de recursos podem se dar ao luxo de adquirir mais desses bens.

Bens inferiores – São os bens cuja demanda cai quando a renda aumenta. Na “cesta” de consumo dos indivíduos mais ricos o peso relativo, por exemplo, de alimentos é cada vez menor. Indivíduos de renda mais baixa, ao contrário, tendem a gastar um percentual elevado de sua renda com consumo básico.

Essas definições dizem respeito, evidentemente, a cada produto. Mas há situações em que a demanda por dois ou mais produtos é interligada, como mostram as duas próximas definições. Desnecessário lembrar que permanece como fundamental a condição de “tudo o mais constante”.

Bens substitutos – São dois bens para os quais um aumento no preço de um deles aumenta a demanda pelo outro. É o caso típico de manteiga e margarina: quando um desses produtos se torna mais caro, os consumidores provavelmente preferirão consumir o outro.

Bens complementares – São aqueles para os quais o aumento no preço de um dos bens leva a uma redução na demanda pelo outro. Um exemplo é a demanda por equipamentos eletrônicos e pelos componentes embutidos neles. Se um dos dois tem elevação de preço haverá retração da demanda pelo outro.

A relação entre preço e renda e o volume demandado depende, contudo, de ao menos dois componentes adicionais, que estão relacionados com atributos psicológicos do consumidor.

Um deles é a estrutura de gostos do consumidor. Uma redução substantiva do nível de preço de um produto pode não ser suficiente para motivar o consumidor a adquiri-lo, se não corresponder a suas preferências. É possível que um consumidor aceite pagar mais caro por um produto semelhante a outro mais barato, simplesmente por uma razão de gosto. Por exemplo, um agasalho de cachemira, em comparação com outro de lã. Ambos atendem às mesmas necessidades, mas por razão de gosto é possível que o consumidor prefira o primeiro, mesmo a preço mais alto.

Outro componente que pode afetar o padrão de demanda são as expectativas. Os agentes econômicos tomam suas decisões a partir das informações de que dispõem a cada momento, mas também como resultado de como eles próprios interpretam a realidade e constroem cenários futuros. Assim, por exemplo, um comerciante



pode definir a quantidade de material que comprará para renovar seu estoque a partir de sua disponibilidade de recursos em caixa e de como avalia que se comportará o mercado no futuro próximo.

As expectativas podem ser de diversos tipos. Se adaptativas, isso significa que os agentes tomam suas decisões prevendo o que vai acontecer no futuro em razão do que ocorreu no passado. Eles revisam suas expectativas tendo em vista os erros cometidos no passado. Formalmente elas podem ser representadas por

$$P^e = P_{t-1}^e + a (P_{t-1} - P_{t-1}^e), \quad (1)$$

em que

P^e = valor esperado com relação a uma variável, por exemplo, preço,

P_{t-1} = preço no período anterior,

P_{t-1}^e = preço esperado para o período anterior,

a = coeficiente de ajuste.

Entre as críticas que se fazem a essa formulação, estão o fato de que supõe que os agentes cometem erros sistemáticos e não consideram outras variáveis em suas decisões.

Se as expectativas são regressivas, existe uma situação considerada de equilíbrio de longo prazo, e a ela retornarão as diversas variáveis relevantes.

No caso de expectativas extrapolativas, os agentes reagem a uma dada mudança como se ela fosse indicativa de uma tendência e projetam para frente as alterações observadas, ampliando seus efeitos. Formalmente:

$$P^e = P_{t-1}^e + b (P_{t-1} - P_{t-2}). \quad (2)$$

Ou seja, os agentes modulam seu comportamento com base apenas nos períodos recentes, como se fossem "míopes". E não aprendem com os erros do passado para melhorar suas expectativas com relação ao futuro.

Por último, se as expectativas são racionais, os agentes econômicos supostamente têm acesso a toda a informação disponível. Isso lhes permite identificar movimentos extraordinários das variáveis relevantes e estimar o que seria uma trajetória de volta à situação de equilíbrio sustentável.

