

Microeconomia

Profº Marco Antonio Santos
marcaosanto@hotmail.com



Introdução

A microeconomia é um ramo das ciências econômicas que estuda o comportamento econômico individual, focando somente em mercados específicos e nos movimentos de produtores e consumidores, sem levar em conta o conjunto geral da economia.

A microeconomia mostra, por exemplo, fatores que influenciam os preços, o modo de consumo, a relação entre oferta e demanda e até mesmo as ações de marketing. Ela também aborda a forma com a qual os recursos de uma empresa são utilizados.

Introdução

A microeconomia ou teoria dos preços analisa a formação de preços no mercado, isto é, como a empresa e o consumidor se interagem e decidem o preço e a quantidade de um produto ou serviço.

Estuda o funcionamento da oferta e da demanda (procura) na formação do preço. A microeconomia se preocupa em explicar como é fixado o preço e seus fatores de produção. Divide-se em:

Introdução

- Teoria do Consumidor: Estuda a preferência do consumidor analisando seu comportamento, suas escolhas, as restrições quanto a valores e a demanda de mercado.
- Teoria de Empresa: Estuda a reunião do capital e do trabalho de uma empresa a fim de produzir produtos conforme a demanda do mercado e a oferta dos consumidores dispostos a consumi-los.
- Teoria da Produção: Estuda o processo de transformação da matéria-prima adquirida pela empresa em produtos específicos para a venda no mercado. A teoria da produção se refere os serviços como transportes, atividades financeiras, comércio e outros.

Teoria do Consumidor

Como citado a pouco a Teoria do Consumidor estuda a preferência do consumidor analisando seu comportamento, suas escolhas, as restrições quanto a valores e a demanda de mercado.

Para entendermos melhor vamos dividir essa teoria...

A Teoria da Utilidade: Utilidade Total e Utilidade Marginal

Por que as pessoas demandam mercadorias?

As pessoas demandam mercadorias porque seu consumo satisfaz suas necessidades ou lhe traz algum tipo de prazer.

Imaginemos agora que essa satisfação possa ser mensurada e essa medida seja chamada de “utilidade”.

Mesmo que não se obtenha resultados exatos, obtidos por meio de equações matemáticas, por meio de bom senso, é possível observar um comportamento característico.

A Teoria da Utilidade: Utilidade Total e Utilidade Marginal

Para facilitar a compreensão vamos utilizar um exemplo desse comportamento. Se dermos uma barra de chocolate por semana para uma pessoa que não tinha esse hábito de consumo provavelmente isso trará uma satisfação muito grande a essa criança, gerando uma utilidade relativamente alta.

Se passarmos a dar duas barras de chocolate por semana essa pessoa vai adorar mas, provavelmente, não com o mesmo entusiasmo de quando recebia a primeira barra. Se formos aumentando, progressivamente, essa quantidade de barras de chocolate a utilidade dessa barra adicional diminuirá progressivamente, ou seja, ela vai perdendo o interesse nas barras adicionais.

A Teoria da Utilidade: Utilidade Total e Utilidade Marginal

Isso porque, ao consumir o chocolate praticamente até a saciedade este deixa de ser, para ela, um produto escasso.

Com isso a utilidade total gerada pelo consumo de chocolate cresce a cada semana entretanto o valor acrescido à essa utilidade total pelo consumo da última barra é tão menor quanto maior for o total consumido de barras de chocolate, ou seja, quanto maior é o crescimento do consumo menor é a utilidade total adicional a esta nova realidade.

A Teoria da Utilidade: Utilidade Total e Utilidade Marginal

A utilidade marginal é o acréscimo à utilidade total decorrente do consumo de uma unidade adicional dessa mercadoria portanto, a utilidade marginal diminui a medida que aumenta o seu consumo.

Isso acontece com qualquer consumo de bem ou serviço logo não adianta “entupir” o mercado com determinado produto pois isso fará que a utilidade diminua para o consumidor.

A Teoria da Utilidade: Utilidade Total e Utilidade Marginal

Voltando ao exemplo anterior o consumidor estará disposto a pagar determinado preço pela primeira barra de chocolate e, possivelmente, o mesmo valor pelo segunda ou terceira barras entretanto, a medida que sua saciedade se apresenta e, obviamente, a utilidade marginal diminui este consumidor, muito provavelmente, não estará mais disposto a pagar o mesmo preço pelas quantidades adicionais, logo, para que ele consuma mais será necessário o produto seja ofertado por um preço menor para que este consumidor tenha a sensação que o menor preço pago compense a baixa utilidade que o bem representa no momento.

A Teoria da Utilidade: Utilidade Total e Utilidade Marginal

Este movimento é conhecido como “Preço Marginal da Reserva” e trata-se do preço máximo que o consumidor está disposto a pagar pela unidade adicional da mercadoria.

O excedente do consumidor é a diferença de preço que o consumidor está disposto a pagar e o que ele realmente paga por uma mercadoria.

A Teoria da Utilidade: Utilidade Total e Utilidade Marginal

Veja só, imagine que aquela pessoa estaria disposta a pagar R\$ 4,00 pela primeira barra de chocolate para satisfazer sua necessidade entretanto o valor que ela pagou (valor de mercado) foi R\$ 1,50. A diferença do que ela pagou e o que estaria disposta a pagar foi de R\$ 2,50. Esse ganho que a criança teve é conhecido como “excedente do consumidor”.

Logo a tendência é que o excedente do consumidor diminua a medida que diminua a disposição que o consumidor tenha de pagar pelas barras adicionais pois, como mencionado anteriormente, a saciedade pelo produto se aproxima diminuindo sua utilidade portanto o interesse do consumidor.

A Teoria da Escolha

É o comportamento social agregado ao resultado do comportamento de atores individuais, cada um dos quais está tomando suas decisões individuais.

A teoria também se concentra nos determinantes das escolhas individuais então, assume-se que um indivíduo tem preferências entre as alternativas de escolha disponíveis que lhes permitem indicar qual opção ele prefere.

Estas preferências são consideradas completas (a pessoa pode sempre dizer qual das alternativas considera preferível ou que nenhuma é preferível à outra) e transitivas (se a opção A é preferida à opção B e a opção B é preferida à opção C, então A é preferido em relação a C).

A Teoria da Escolha – Cesta de Mercadorias

Presume-se que o agente leve em conta informações disponíveis, probabilidades de eventos e potenciais custos e benefícios na determinação de preferências, e aja consistentemente na escolha da melhor alternativa.

Um conceito fundamental para a compreensão da teoria da escolha é que haja a opção de escolha, conhecida como cesta de mercadoria, ou seja, a cesta de mercadoria é um conjunto de uma ou mais mercadorias associadas a quantidade consumidas de cada uma dessas mercadorias. Por exemplo: A Fernanda está em dúvida se escolhe entre quantidades de alimentos (filé mignon) e quantidade de vestuário (vestidos)

A Teoria da Escolha – Curva da Indiferença

Cesta de Mercadorias	Unidades de Filé Mignon	Unidades de Vestidos
I	10	8
II	5	15
III	15	5
D	10	3
E	5	1

A Teoria da Escolha – Curva da Indiferença

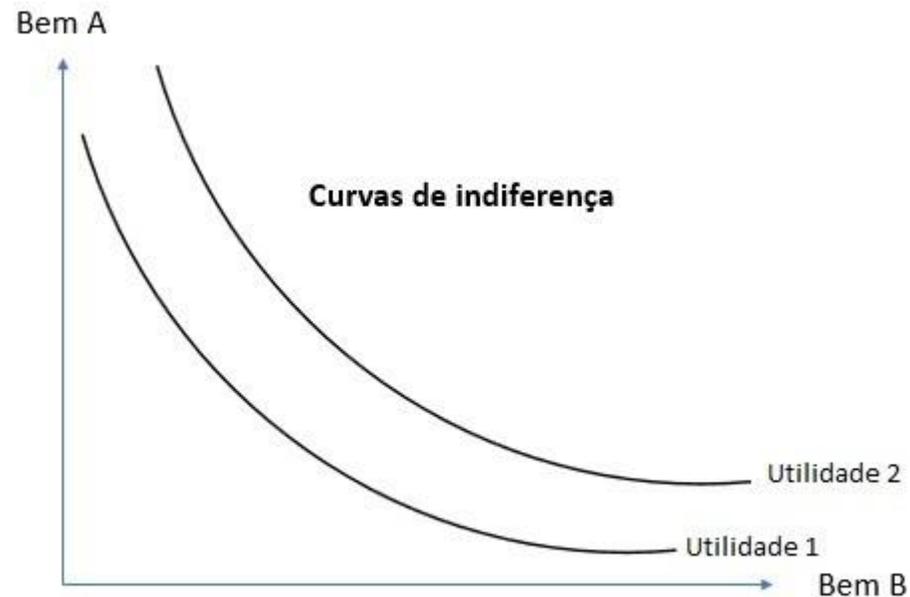
Para escolher o consumidor deveria classificar as diferentes opções de consumo, representadas pelas diferentes cestas de mercadorias, segundo sua preferência.

Para essa escolha entende-se que duas condições devem ser verdadeiras:

- O consumidor dirá se prefere a primeira cesta em detrimento da segunda, se prefere a segunda em detrimento da primeira ou se as duas são indiferentes.
- Sendo todas as mercadorias desejáveis o consumidor preferirá comprar maior quantidade de uma dessas mercadorias em detrimento da outra mercadoria.

A Teoria da Escolha – Curva da Indiferença

A curva da indiferença representa os pontos, em um gráfico, em que o consumidor troca quantidades de um bem (filé mignon) pelo bem (vestidos) sem alterar sua utilidade, ou seja, o consumidor continua satisfeito com sua escolha.



A Teoria da Escolha – Curva da Indiferença

Propriedades da Curva da Indiferença:

- As curvas não se cruzam
- As curvas tem sempre inclinação negativa, ou seja, ela se inclina para baixo e à direita

A Teoria da Escolha

Taxa marginal de substituição é a quantidade que o consumidor estaria disposto a abrir da mercadoria em troca de uma unidade da outra mercadoria.

A linha de restrição orçamentária refere-se a limitação da renda e o reflexo dessa restrição às quantidades consumidas das mercadorias. Imaginemos que a Fernanda tivesse orçamento de R\$ 500,00 para adquirir sua cesta de mercadorias. A unidade da mercadoria A (filé mignon) custa R\$ 50,00 e a unidade da mercadoria B (vestido) custa R\$ 100,00.

A Teoria da Escolha

Se a Fernanda comprasse apenas filé mignon: $R\$ 500,00 / R\$ 50,00 = 10$ unidades

Se a Fernanda comprasse apenas vestidos: $R\$ 500,00 / R\$ 100,00 = 5$ unidades

Entretanto ela precisa das duas mercadorias pois programou um evento com toda a família (incluindo a sogra...) portanto deverá balancear as quantidades a serem consumidas respeitando seu orçamento. Neste caso, possivelmente, terá de adquirir menos vestidos para que possa comprar 8 unidades de filé mignon (quantidade necessária para fazer aquele delicioso estrogonofe) ou, quem sabe, fazer um ensopado com apenas uma unidade de carne e se deliciar com vários modelos de vestidos.

A Teoria da Escolha

Os bens substitutos são bens que competem entre si pelo mesmo consumidor, sendo que, em um mercado competitivo, o consumidor irá optar por consumir o bem A ou o bem B, mas nunca os dois ao mesmo tempo.

Um exemplo de bem substituto é a carne bovina e a carne de frango. Esses bens tanto são substitutos que uma alteração no preço de um deles tende a influenciar a demanda pelo outro bem e isso pode influenciar a escolha da Fernanda na composição da sua cesta de mercadorias.

Outro exemplo muito comum apresentado de bens substitutos é a manteiga e margarina.

A Teoria da Escolha

Os bens substitutos geram consequências na economia que permitem às pessoas prever comportamentos de preços e demanda.

Suponha, por exemplo, que a carne bovina tenha um súbito aumento de preço. As pessoas, portanto, irão buscar alternativas a este bem. Sabe-se que a carne de frango é um bem substituto em relação à carne bovina.

Dessa forma, um aumento de preço na carne bovina fará com que se tenha um aumento da demanda por carne de frango. Pois este último terá se tornado mais atrativo para compra em relação ao primeiro.

A Teoria da Escolha

É possível fazer o exercício da consequência de um bem substituto também para as reduções de preços.

Suponha, agora, que o preço da carne bovina tenha reduzido. Isto fará, pela lei da oferta e da demanda, com que a demanda por este bem aumente.

Como a demanda por este bem vai aumentar, a demanda pelo seu substituto, a carne de frango, irá se reduzir.

A Teoria da Escolha

Obviamente que esses são exemplos hipotéticos e simplificados. Mas, muitas vezes, o conceito de bem substituto é utilizado para prover mudanças na economia.

Por exemplo, Governos de diversos países tem estimulado o uso de energia limpa ao tornar a exploração das fontes de energias poluentes mais caras, cobrando valores maiores por concessões.

Com o aumento do preço da energia poluente, a sua alternativa – a energia limpa – se torna mais atrativa e pode ser empregada de forma mais ampla.

Obrigado e até o
próximo encontro!!

marcaosanto@hotmail.com

