

Microeconomia

4. Novas abordagens à Teoria do Consumidor

Licenciaturas em Gestão e em Gestão de Marketing

Luís Clemente-Casinhas

<https://luisclementecasinhas.org/>

ISCTE-IUL - Departamento de Economia

12 de Outubro, 2026

Do *Homo economicus* à economia comportamental

- *Homo economicus* (modelo tradicional): um agente capaz de avaliar as alternativas disponíveis e tomar decisões consistentes com os seus objetivos, que se afasta muitas vezes do *Homo sapiens*.
- Economia comportamental: incorpora no estudo económico regularidades do comportamento humano que não são inteiramente captadas pelo modelo tradicional.
- Três grandes grupos de limitações à representação tradicional do consumidor:
 - Limites à racionalidade (racionalidade limitada; função valor assimétrica; contas mentais e custos afundados; e efeitos de enquadramento, ancoragem e escolha por defeito).
 - Limites ao interesse próprio (altruísmo, reciprocidade e justiça).
 - Limites ao autocontrolo (escolha VS implementação; e mecanismos de compromisso).

Limites à racionalidade

Racionalidade limitada

- Racionalidade limitada (Herbert Simon): o consumidor não tem capacidade para avaliar todas as alternativas disponíveis de forma racional uma vez que enfrenta:
 - Custos de obtenção de informação.
 - Custos associados à análise dessa informação.
 - Limitações de tempo.
 - Limitações na capacidade de processamento.
- Alternativa a maximizar é satisfazer um nível considerado aceitável.

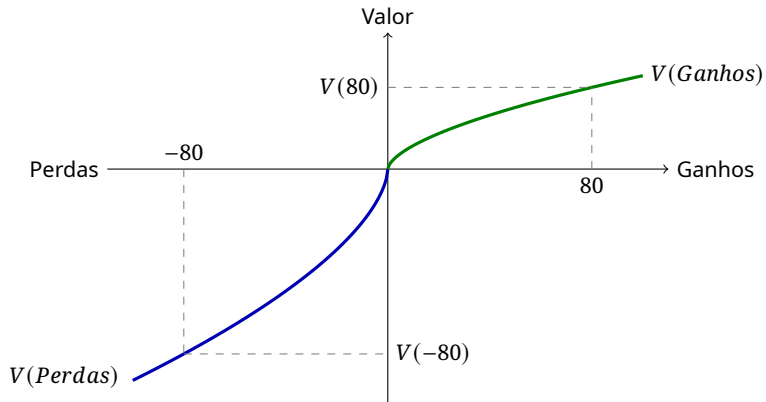
Limites à racionalidade

Função valor assimétrica

- Daniel Kahneman e Amos Tversky: os resultados são também avaliados como ganhos ou perdas relativamente a um ponto de referência.
- Função valor: avalia os ganhos e perdas relativamente ao ponto de referência.
- Aversão à perda: uma perda tende a ter um impacto negativo maior do que o impacto positivo de um ganho equivalente.
- Efeito dotação: possuir um bem altera o ponto de referência e abdicar dele passa a ser uma perda.

Limites à racionalidade

Função valor assimétrica



Limites à racionalidade

Contas mentais e custos afundados

- As pessoas podem organizar mentalmente ganhos e perdas em contas separadas, em vez de avaliarem apenas o efeito conjunto sobre a sua riqueza.
- Compartimentalização: acontecimentos economicamente equivalentes podem ser avaliados de forma diferente consoante a conta mental em que são registados.
- Falácia dos custos afundados: custos já suportados e irrecuperáveis podem continuar a influenciar a decisão presente, apesar de não alterarem os custos ou benefícios das alternativas disponíveis.

Limites à racionalidade

Efeitos de enquadramento, ancoragem e escolha por defeito

- Efeito de enquadramento: mesmo que duas alternativas tenham exatamente as mesmas consequências, a escolha pode depender da forma de apresentação.
- Ancoragem: uma informação inicial pode funcionar como referência e influenciar uma estimativa posterior, mesmo quando é irrelevante.
- Escolha por defeito: a opção apresentada como predefinida tende a ser escolhida com maior frequência, mesmo quando as alternativas disponíveis são as mesmas.

Limites ao interesse próprio

Altruísmo, reciprocidade e justiça

- Altruísmo: o bem-estar de outras pessoas também influencia a satisfação do indivíduo.

$$U_i = U_i(C_i, C_j)$$

- Reciprocidade e justiça: os indivíduos podem recompensar comportamentos considerados justos ou penalizar comportamentos considerados injustos, mesmo quando isso lhes impõe um custo.

Limites ao autocontrolo

Escolha VS implementação, e mecanismos de compromisso

- Escolha VS implementação: uma pessoa pode identificar a escolha que considera melhor e, ainda assim, não conseguir implementá-la quando chega o momento de agir.
- Mecanismos de compromisso: limitam deliberadamente as possibilidades futuras para aumentar a probabilidade de cumprir a decisão inicialmente pretendida.

Neuroeconomia

- Os avanços na ciência melhoraram o conhecimento sobre como e onde as decisões são formadas.
- Os processos não estritamente racionais também são importantes na tomada de decisão (António Damásio: *O Erro de Descartes*, 1994).
- Coexistem no indivíduo dois modos de processamento:
 - Sistema 1: intuitivo, automático, rápido e pouco controlado de forma consciente.
 - Sistema 2: deliberativo, mais lento, exige atenção consciente e é controlado.
- O *Homo economicus* do modelo tradicional é representado essencialmente como se recorresse apenas ao Sistema 2.

Economia e felicidade

- A utilidade representa as preferências do consumidor e não uma medida direta de felicidade.
- A economia da felicidade procura medir diretamente a satisfação ou o bem-estar das pessoas.
- Uma possibilidade consiste em utilizar medidas de bem-estar subjetivo (*Subjective Well-Being*, SWB), obtidas através de perguntas sobre:
 - Satisfação com a vida.
 - Felicidade.
 - Avaliação do próprio bem-estar.

Economia e felicidade

Rendimento e bem-estar

- Paradoxo de Easterlin:
 - Num determinado momento, indivíduos com rendimentos mais elevados tendem a reportar níveis de satisfação mais elevados.
 - Aumentos significativos do rendimento médio ao longo do tempo não parecem produzir aumentos equivalentes da felicidade média.
- Explicação possível: a posição relativa face aos outros também importa, não só o rendimento absoluto.
- Outros fatores que influenciam o bem-estar subjetivo são:
 - Saúde e situação laboral.
 - Relações sociais e utilização do tempo.
 - Características pessoais e condições económicas, políticas e ambientais.

Implicações positivas e normativas

- Implicações positivas: conhecer os desvios sistemáticos relativamente ao modelo tradicional melhora a capacidade de compreender e prever o comportamento económico.
- Implicações normativas: não existe consenso sobre se uma maior racionalização das escolhas conduz necessariamente a melhores decisões.
- É difícil “educar” o Sistema 1, mas importante conhecer os seus efeitos sobre as nossas decisões e sobre as decisões dos outros.
- Alterar a arquitetura da escolha (*nudging*): utilização de mecanismos de enquadramento para orientar subtilmente os indivíduos para uma escolha considerada melhor, sem eliminar as restantes alternativas.