

**PRÓ-REITORIA ACADÊMICA  
COORDENAÇÃO PARA ASSUNTOS EDUCACIONAIS  
PLANO DE ENSINO**

**DISCIPLINA: ECONOMIA INDUSTRIAL**  
**CÓDIGO/CRÉDITOS/TURMA(S): 2 CRÉDITOS**  
**PROFESSOR: CLAUDIO SONALGIO ALBANO**  
**ANO LETIVO/SEMESTRE: 2014 - PRIMEIRO**

<b>I – DADOS DE IDENTIFICAÇÃO</b>		
1. Universidade Federal do Pampa		
2. Campus: Unipampa/Bagé		
3. Endereço: Rua Travessa 45, nº1650 - Bairro Malafaia - CEP: 96413-170 - Bagé/RS		
4. Curso: Engenharia da Produção, Alimentos, Computação, Energias Renováveis e Química.		
5. Carga Horária Teórica: 30 Créditos Teóricos: 02	Carga Horária Prática: Créditos Práticos:	Carga Horária Não-Presencial: Créditos Não-Presenciais:
6. Existência de pré-requisito(s): A disciplina é ofertada para diversas engenharias, a existência de pré-requisitos é condicionada ao PPC de cada curso.		
<b>II – EMENTA</b>		
Conceitos de Economia; Mercados e Preços; Demanda; Oferta; Teoria da Firma; Estruturas de Mercado; O Papel do Governo. Noções de Macroeconomia.		
<b>III - OBJETIVO(S)</b>		
Ao final da disciplina o aluno deve ser capaz de interpretar acontecimentos microeconômicos, através dos conceitos da teoria do consumidor, produção e análises de mercado, demanda e oferta.		
<b>IV – CONTEÚDO PROGRAMÁTICO</b>		
01.) CONCEITOS DE ECONOMIA: 01.01.) conceitos, princípios, objetos e problemas de economia; divisão da ciência econômica.		
02.) PRINCÍPIOS DA DEMANDA, OFERTA E ELASTICIDADE: 02.01.) demanda; oferta; equilíbrio de mercado e elasticidade.		
03.) TEORIA DO CONSUMIDOR: 03.01.) teoria da utilidade; curva de demanda individual e o equilíbrio do consumidor e a teoria da escolha.		
04.) TEORIA DA FIRMA E DA PRODUÇÃO: 04.01.) conceito de produção, função e fatores de produção; custos de produção, curto e longo prazo.		
05.) ESTRUTURAS DE MERCADO: 05.01.) concorrência perfeita; monopólio; oligopólio e fatores que afetam a concorrência e a produção nas estruturas de mercado		
06.) NOÇÕES DE MACROECONOMIA. 06.01.) objetivos/conceitos macroeconômicos e instrumentos de política macroeconômica; 06.02.) PIB; emprego e desemprego; inflação; crescimento econômico.		
<b>V – METODOLOGIA</b>		
Aulas expositivo-dialogadas, seminários para apresentação de trabalhos, trabalhos em grupo com relatórios, estudos de caso e apresentação de relatos de leituras.		
<b>TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	
Aulas expositivo-dialogadas	Apostila, slides, quadro e data-show.	
Trabalhos em grupo com relatórios.	Artigos, textos de livros, revistas, jornais, internet e estudos de caso.	

Apresentação relatórios de leituras	<i>Artigos, textos de livros, revistas, jornais e internet.</i>
Visitas técnicas.	<i>Visita a empresas, com atividades inerentes a disciplina e curso.</i>
<p><b>VI – CRONOGRAMA DE ATIVIDADES</b></p> <p><u>Introdução Economia – Conceitos.</u>  1 aula – Apresentação do professor, disciplina e conteúdo. Conceitos de Economia.  2 aula - Principais problemas, divisão do estudo econômico e princípios fundamentais.  <u>Demanda, oferta, mercado e elasticidade.</u>  3 aula - Conceitos de utilidade e mercado. Demanda.  4 aula - Oferta e Elasticidade.  5 aula – Exercícios, trabalhos de revisão dos conteúdos.  <u>Teoria do Consumidor.</u>  6 aula – Fatores que limitam as escolhas do consumidor.  7 aula - Teoria da utilidade marginal e preferências do consumidor.  <u>8 aula – Prova.</u>  <u>Teoria da firma e da Produção.</u>  9 aula - Problema econômico que as empresas enfrentam, custos de curto e longo prazo.  10 aula - Relação entre produção e custos de curto prazo.  11 aula - Relação entre produção e custos de longo prazo.  <u>Estruturas de Mercado</u>  12 aula – Estruturas de mercado e sua influência sobre as empresas.  13 aula – Estruturas de mercado e sua influência sobre as empresas.  <u>Noções de Macroeconomia.</u>  14 aula – objetivos/conceitos macroeconômicos e instrumentos de política macroeconômica;  15 aula – PIB, emprego, inflação e crescimento econômico.  <u>16 aula – Prova .</u>  <u>Recuperação.</u>  17 aula – Atividades de recuperação.</p> <p><b>VII – CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO:</b> Assiduidade, pontualidade e participação em sala de aula.</p> <p><b>Avaliação Diagnóstica:</b> Não utilizada.</p> <p><b>Avaliação Formativa:</b> Trabalhos ao longo do semestre que visam identificar a assimilação de conteúdos considerados mais importantes para a disciplina. Peso 2 (dois) ao final do semestre, para formar a média. O aluno para formar média deverá realizar no mínimo dois trabalhos, caso contrário a média será a nota do único trabalho dividida por dois. Aluno que não fizer nenhum trabalho ficará com média ZERO nos trabalhos.</p> <p><b>Avaliação Somativa:</b> Uma avaliação (prova) por bimestre. Cada prova terá peso 4,0 ao final do semestre para formar a média. O aluno que não realiza uma prova ficará com nota ZERO nesta prova.</p> <p>Atividades de Recuperação devem ser previstas: Ao final do semestre o aluno que não alcançar a média 6, poderá realizar uma atividade de recuperação com todo o conteúdo do semestre. Esta prova substituirá a menor nota de uma das provas ou das média dos trabalhos.</p>	
<b>VIII – REFERÊNCIAS BÁSICAS</b>	Exemplares
Krugman, Paul R. Introdução a Economia. Rio de Janeiro. Elsevier. 2007.	20
Montella, Maura. Economia, administração contemporânea e engenharia da produção : um estudo de firma. Rio de Janeiro. Qualitymark. 2006.	10
Vasconcellos, Marco Antônio & Garcia, Manuel Enriquez. Economia. São Paulo: Editora Saraiva. 2007.	17
<b>IX - REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES</b>	Exemplares
Vasconcellos, Marco Antonio Sandoval de. Economia: micro e macro. São Paulo. Atlas. 2008.	04
Mochon, Francisco. Princípios de Economia. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.	05

## INTRODUÇÃO ECONOMIA

Conceito:

“é uma ciência que estuda a produção, a circulação e o consumo dos bens e serviços que são utilizados para satisfazer as necessidades humanas”. Fonte: Vasconcellos (2007).

Principais Problemas da Economia

Escassez X Necessidades X Recursos X Produção X Distribuição

Recursos produtivos (terra, mão-de-obra, tecnologia, matérias-primas, e outros são limitados).

Necessidades humanas são ilimitadas.

Nenhum país dispõe de todos os recursos necessários.

Três questões fundamentais:

O QUE e QUANTO produzir? Quais produtos e quantidades

COMO produzir? Tecnologia, mão-de-obra, terra, matéria-prima, capital, concorrência.

PARA QUEM produzir? Como serão distribuídos os resultados, distribuição da renda.

Elementos básicos de um sistema econômico:

Fatores de Produção => recursos humanos, capital, recursos naturais, tecnologia e capacidade empresarial.

Capacidade empresarial é o recurso humano que organiza o trabalho, a terra, o capital e a tecnologia.

Unidades de Produção => empresas e as demais organizações.

Instituições políticas, econômicas e sociais => base de toda a sociedade organizada.

Possibilidades de Produção (curva).

Para responder as questões anteriores uma sociedade deverá decidir quais os produtos deseja produzir de forma a satisfazer suas necessidades, de forma adequada as suas possibilidades de recursos.

Ceteris Paribus => em latim significa “tudo o mais mantido”, expressão utilizada em economia, quando são realizadas análises considerando a alteração de apenas uma variável.

## SISTEMAS ECONÔMICOS OU ORGANIZAÇÃO ECONÔMICA

É a forma como a sociedade se organiza para resolver os problemas econômicos, pode ser definida como sendo a forma política, social e econômica pela qual está organizada uma sociedade.

Capitalista, economia de mercado.

=> regido pelas forças de mercado, livre iniciativa, propriedade privada e fatores de produção ou Laissez-faire (deixar fazer).

O mercado sozinho resolve os problemas econômicos fundamentais (o que e quanto, como e para quem produzir), guiados por uma mão invisível, sem a necessidade da intervenção do governo. O próprio mercado é capaz de equacionar a relação entre oferta e demanda. Apregoa a soberania do mercado, sem interferência do Estado. Este deve se preocupar mais com justiça, paz, segurança, e deixar o mercado resolver as questões econômicas fundamentais.

Conceito de mercado: é o local que permite que compradores e vendedores troquem bens e serviços. Os mercados determinam os preços de bens e serviços, esses preços orientam as decisões sobre o que produzir comprar e/ou vender.

Adam Smith usou a metáfora da mão invisível para explicar que as pessoas (mercados) atuam de acordo com seu próprio interesse, e que desta forma podem promover (com frequência e não sempre) o interesse coletivo, ou seja, de toda a sociedade.

“Não é da benevolência do padeiro, do açougueiro ou do cervejeiro que esperamos o nosso jantar, mas sim do empenho deles em promover seu próprio interesse pessoal”. Adam Smith, A Riqueza das Nações, 1776.

Socialista, economia centralizada.

=> existe um órgão que planeja a economia, predomina a propriedade pública dos fatores de produção. Os meios e fatores de produção são controlados pelo governo (terra, mão-de-obra, matéria prima e capital) e os indivíduos detêm os meios de sobrevivências, tais como: carros e roupas.

Processo Produtivo: os preços representam apenas recursos contábeis que permitem o controle da eficiência das empresas (não há desembolso monetário)

Distribuição do Produto: os preços dos bens de consumo são determinados pelo governo

Repartição do lucro: Governo, investimento da empresa e o restante dividido entre os administradores e os trabalhadores.

Praticamente todos os países têm uma forma de organização mista entre estes dois conceitos, embora existam algumas exceções. Até meados do século XIX prevalecia nas economias ocidentais o sistema capitalista (concorrência pura de mercado).

Sistema de economia/mercado misto

Surge => papel econômico do governo

Século XVIII – XIX => Predominância: Sistema de mercado, próximo ao da concorrência pura.

Início do Século XX => O mercado sozinho não garante que a economia opere sempre com pleno emprego dos seus recursos. Necessitando maior atuação do Setor Público na economia.

Como atua o setor público?

Sobre a formação de preços, através da política de impostos;

Complementa a iniciativa privada com investimentos em infra-estrutura;

Fornecer serviços, tais como: educação, saúde e outros;

Compra bens e serviços do setor privado.

## DIVISÃO DO ESTUDO ECONÔMICO

A economia divide-se basicamente em quatro áreas: microeconomia, macroeconomia, economia internacional e desenvolvimento econômico.

Microeconomia => Estuda o funcionamento do mercado de um determinado produto ou grupo de produtos, o comportamento dos compradores (consumidores) e vendedores (produtores) destes bens. Preocupa-se com a determinação dos preços e quantidades em mercados específicos.

Através de seu estudo podemos entender os mercados e prever possíveis mudanças para a tomada de decisões pessoais e gerenciais, bem como avaliar as políticas públicas.

Macroeconomia => Estuda o funcionamento como um todo, procurando identificar e medir as variáveis que determinam o volume da produção total, o nível de emprego, o nível geral de preços e outros itens do sistema econômico, bem como a inserção do mesmo na economia mundial.

Economia Internacional => Estuda as relações econômicas entre residentes e não residentes em um país, as quais envolvem transações com bens e serviços e transações financeiras.

Desenvolvimento Econômico => Preocupa-se com a melhoria do padrão de vida da coletividade ao

longo do tempo. O enfoque também pode ser considerado macroeconômico, mas centrado em questões estruturais e de longo prazo. Exemplo: incentivos a determinadas atividades econômicas, como forma de diferenciar um país no contexto mundial.

**PRINCÍPIOS:** São os princípios econômicos, que fornecem uma base para a todas as análises econômicas.

Os princípios econômicos estão relacionados à forma como as pessoas vivem e agem em uma sociedade, especialmente, se consideramos um regime (situação) de concorrência perfeita.

Concorrência perfeita => é a situação onde não existe interferência do estado (governo), não se faz necessária, e onde todas as decisões de compradores e vendedores são tomadas de forma racional, quando todos têm acesso as informações que necessitam e a atuação de um comprador e/ou vendedor isoladamente não interfere no mercado.

01.) O princípio do custo de Oportunidade.

Significa que os recursos produtivos, muitas vezes escassos, ao serem escolhidos (direcionados) para a produção de um bem, deixarão de ser utilizados para outro, ou seja, é a idéia que para obtermos um bem é necessário o sacrificio de abrir mão de outro bem. Este conceito nos permite medir os ganhos e perdas em produzir um bem em detrimento de outro.

A curva de possibilidades de produção ilustra este princípio.

Devemos considerar diversos fatores quando falamos em custo de oportunidade.

02.) O princípio marginal.

O termo marginal indica uma pequena mudança ou uma mudança incremental sem grande impacto. É a comparação entre os benefícios e custos marginais de uma determinada atividade.

Benefício marginal é o benefício adicional resultante de um pequeno aumento na atividade.

Custo marginal é o custo adicional resultante de um pequeno aumento na atividade

Não confundir benefício e custo marginal com benefícios e custos totais.

03.) O princípio dos retornos decrescentes.

Significa que alterar apenas uma variável em uma determinada atividade, pode não trazer os benefícios esperados. Quando dois ou mais insumos são utilizados em uma determinada atividade e apenas um (alguns) deles é alterado (para mais), a produção embora aumente, não aumenta na proporção desejada, seu aumento pode ser considerado decrescente, se comparado com o aumento do(s) insumo(s).

04.) O princípio da externalidade.

Conforme já vimos o mercado é um dos principais elementos na economia, é a metáfora da mão invisível sugere que as decisões individuais frequentemente promovem o bem estar coletivo. Mas nem sempre isto é possível, ou seja, às vezes decisões individuais são contrárias aos interesses de outros, ou até mesmo da grande maioria.

Neste caso temos o princípio da externalidade, ou seja, pessoas alheias à decisão são afetadas por ela. Existem os custos e benefícios da externalidade.

Benefícios => Quando uma decisão individual gera melhorias para outras.

Custos => Quando uma decisão individual gera perdas ou danos para outras.

Para evitar que estes custos e benefícios sejam abusivos, é que existem os governos, que podem intervir no mercado.

05.) O princípio do valor real.

Uma das principais idéias em economia é que as pessoas estão interessadas não apenas na quantidade em dinheiro, mas principalmente a quantidade de bens que este montante em dinheiro pode adquirir. Desta forma o que efetivamente importa para as pessoas “é o valor real da moeda –

seu poder de compra - e não seu valor nominal”.

Valor nominal => é o chamado valor de face do dinheiro. Exemplo: Valor do salário mínimo é de R\$ 5,00 por hora trabalhada.

Valor real => é a quantidade de bens/serviços que uma quantia em dinheiro pode comprar. Exemplo: Comparação efetuada para decidirmos à troca de emprego e cidade.

Este princípio (do valor real) é muito utilizado pelos governos para tomar decisões em programas sociais e em diversos outros benefícios/custos oriundos do governo.

06.) Necessidade de realizar Tradeoffs.

Expressão econômica que significa fazer escolha, em especial, decisão difícil.

Geralmente quando desejamos algo precisamos abrir mão de outras coisas, ou ainda o conhecido ditado “não existe almoço de graça”.

07.) Pessoas geralmente reagem a incentivos.

Muitas decisões são tomadas quando as pessoas reagem a incentivos, para isto consideramos os benefícios e custos de nossas decisões. Os benefícios e custos podem ser influenciados. Um exemplo típico deste comportamento são as “promoções” que as empresas realizam visando aumentar suas vendas.

08.) Comércio pode ser bom para todos.

As atividades comerciais sempre foram o principal motor da economia mundial. Quando um produtor/vendedor comercializa produtos e serviços com outros, recebe em troca moedas e/ou outros produtos e serviços, desta forma há uma tendência a busca da especialização, para que países/pessoas/organizações possam se diferenciar no comércio.

09.) O mercado é a melhor forma de organizar a atividade econômica.

Atualmente a grande maioria dos países adota o sistema econômico “misto”, baseado na livre iniciativa, ocorrendo à intervenção do governo apenas quando a atividade econômica de algum agente pode prejudicar os demais ou em áreas/situações específicas.

10.) A capacidade dos membros de uma sociedade determina seu padrão.

Países/cidades/regiões apresentam diferentes formas de viver de suas sociedades. Isto está diretamente relacionado com suas capacidades de produzir bens e serviços e do quanto estes são importantes para os demais.

## OUTROS CONCEITOS IMPORTANTES:

Crescimento Econômico => Uma expansão na produção é chamada de crescimento econômico, geralmente elevam o padrão de vida, mas não eliminam o problema da escassez e não evita o custo de oportunidade. Para fazer uma economia crescer devemos fazer um trade-off. Quanto mais rapidamente uma produção crescer, maior é o custo de oportunidade do crescimento econômico.

O crescimento econômico é proveniente da mudança tecnológica e de acumulação de capital. A primeira é o desenvolvimento de novos bens e novas e melhores maneiras de produzir bens e serviços. Acumulação de capital é o crescimento dos recursos de capital, incluindo o capital humano.

Vantagem comparativa e vantagem absoluta => o esforço de alguém realizar uma determinada atividade, comparada com a de outro realizar a mesma atividade, resultam em diferenças individuais, que se transformam em vantagens comparativas. Se a empresa A tem um custo de oportunidade menor que a empresa B, para produzir um bem, a empresa A tem uma vantagem comparativa maior que a empresa B. Uma empresa tem vantagem absoluta sobre outra quando consegue melhores níveis de produtividade que outra.

Vantagem comparativa dinâmica => uma empresa tem esta vantagem sobre outra quando consegue

se especializar em uma atividade específica.

A maioria absoluta das pessoas e empresas procura a vantagem dinâmica competitiva, mas algo precisa regular (controlar) a sociedade de forma harmônica para que as pessoas/empresas possam especializar-se e produzir diferentes bens e serviços. Conforme já vimos, existem dois tipos de controle, o planejamento centralizado (economia centralizada) e mercados descentralizados (capitalista). Atualmente a grande maioria dos países adota o segundo sistema, então surge a necessidade de uma “Coordenação econômica”, onde quatro instituições sociais são necessárias para que o sistema econômico se complete e funcione de uma forma mais racional possível, são as seguintes:

Empresas => unidade econômica, contrata fatores de produção e os organiza para produzir e vender bens e serviços;

Mercados => local onde as pessoas compram e vendem bens e serviços; .

Direitos de propriedade => são os acordos sociais que governam a propriedade;

Moeda => mercadoria ou representação de dinheiro geralmente aceita como pagamento em troca de bens e serviços.

## DEMANDA, OFERTA E EQUILÍBRIO DE MERCADO

Demanda, oferta, equilíbrio de mercado e elasticidade.

O início do estudo da teoria microeconômica foi basicamente realizado com análise da demanda de bens e serviços, cujos fundamentos estão alicerçados no conceito subjetivo de utilidade.

UTILIDADE => Representa o grau de satisfação que os consumidores atribuem a determinados bens ou serviços.

### TEORIA DO VALOR-TRABALHO

Desenvolvida pelos clássicos (Malthus, Adam Smith, David Ricardo e Marx), preconiza que o valor de um bem/serviço se forma pelo lado da oferta, por meio dos custos incorporados ao bem ou serviço.

### TEORIA DO VALOR-UTILIDADE

Pressupõe que o valor de um bem/serviço é formado pela sua demanda, ou seja, pela satisfação que este bem/serviço representa para o mercado (consumidor).

Representa a visão utilitarista onde predomina a soberania do consumidor, pilar do capitalismo.

Criada por Willian Stanley Jevons e Alfred Marshall (1842-1924), no final do século XIX.

A segunda teoria veio complementar a primeira, pois não era (é) mais possível explicar o comportamento do mercado (consumidor) apenas pelo valor de produção de um bem/serviço.

Além disto, permitiu distinguir o valor de uso de um bem de seu valor de troca. O primeiro é o valor que ele tem para o consumidor, o segundo é valor que se forma pelo preço de mercado, ou seja, pela oferta e demanda.

### UTILIDADE TOTAL E UTILIDADE MARGINAL.

No final do século XIX (Menger, Jevons e Walras), surgiram estes conceitos, que são derivados da curva de demanda e suas variações. Utilidade total tende a aumentar quanto maior a quantidade consumida de um bem/serviço. Utilidade marginal é a satisfação adicional (na margem) obtida pelo consumo deste bem/serviço, é decrescente, ou seja, quanto mais o consumidor consome, ele vai perdendo a capacidade de percepção do valor do bem/serviço. Atualmente é a base teórica da análise econômica da demanda.

Exemplo: Para uma pessoa faminta a primeira fatia de pão tem uma utilidade enorme. Essa

utilidade vai decrescendo à medida que sexta pessoa consome pão. A sexta fatia de pão já representará uma utilidade bem menor que a primeira. A trigésima fatia de pão terá uma utilidade quase nula e a centésima poderá até ter uma utilidade marginal negativa se causar, em nosso consumidor, uma indigestão.

Desta forma o valor dos bens depende de nossas necessidades, não sendo intrínseco a eles.

O valor não é algo inerente aos próprios bens, mas “um juízo que as pessoas envolvidas em atividades econômicas fazem sobre a importância dos bens de que dispõem para a conservação de sua vida e de seu bem-estar”. Portanto, só existe na consciência das pessoas em questão. Os bens têm valor, de acordo com o julgamento dos homens. “O valor é por sua própria natureza algo totalmente subjetivo”, conclui Menger.

Convém ressaltar que todos os conteúdos vistos a seguir (demanda, oferta, equilíbrio de mercado e elasticidade) são baseados na existência de um mercado perfeitamente competitivo, ou seja, um número razoável de empresas (geralmente pequenas) produzindo o mesmo produto, sem que nenhuma tenha capacidade suficiente, de sozinha, “manipular” o mercado.

## DEMANDA

Pode ser definida como a quantidade de certo bem/serviço que os consumidores desejam adquirir em um período de tempo.

A procura depende de uma série de variáveis que influenciam a escolha do consumidor. Entre estas podemos citar: preço, preço de outros bens, renda do consumidor, preferências (hábitos) entre outros. Para estudar a influência isolada de todas estas variáveis, utilizamos à hipótese do *ceteris paribus*, ou seja, estuda-se cada variável separadamente.

Variáveis que influenciam a demanda de um bem/serviço:

- o preço do bem/serviço;
- a renda do consumidor;
- o preço de bens/serviços substitutos;
- o preço de bens/serviços complementares;
- tradição, hábitos culturais e preferências do consumidor;
- expectativa do consumidor com relação a preços futuros.

## LEI GERAL DA DEMANDA

Existe uma relação inversamente proporcional entre a quantidade procurada e o preço de um bem/serviço. Pode ser representada por uma “curva da procura em função da demanda”.

Desta forma quando maior o preço de um bem menor a quantidade demandada, de forma inversa, quanto menor o preço maior a quantidade demandada.

Para representar esta lei, utilizamos o gráfico, chamado de curva da demanda individual (curva da procura), sempre com preços na vertical e quantidade consumida (demanda) na horizontal.

Sobre este curva de procura, ainda é possível fazer algumas análises, sobre o comportamento do consumidor, esta parte da microeconomia é chamada de teoria do consumidor.

Existem dois fatores que reforçam a tendência desta curva de demanda/procura, são eles:

**EFEITO SUBSTITUIÇÃO:** Quando um bem/serviço possui um substituto, desta forma se o bem A aumenta o preço os consumidores podem buscar o bem B (substituto).

**EFEITO RENDA:** Quando um bem/serviço aumenta o preço e as demais variáveis permanecem constantes (renda, preferência do consumidor e preços de outros bens), o consumidor perde poder aquisitivo, desta forma diminui a procura por este bem. Neste caso acontece a “perda de poder aquisitivo real”.



## OUTRAS VARIÁVEIS QUE AFETAM A DEMANDA DE UM BEM.

**BEM NORMAL**, sua procura aumenta quando aumenta a renda dos consumidores.

**BENS INFERIORES**, procura diminui quando aumenta a renda dos consumidores.

**BENS SACIADOS**, bens que mesmo que aumente a renda do consumidor sua procura não aumenta, ou seja, sua procura não é influenciada pela renda dos consumidores.

**BENS SUBSTITUTOS, CONCORRENTES Ou SUCEDÂNEOS**: Quando existe uma relação direta entre preço de um bem e quantidade de outro.

Exemplo: Se o preço da carne bovina aumentar, o consumidor vai procurar carne de frango.

**BENS COMPLEMENTARES**: Relação direta entre o aumento de consumo de um bem e de outro.

## DEMANDA INDIVIDUAL E DEMANDA DE MERCADO

A curva de demanda de mercado mostra a relação entre o preço do produto e a quantidade de todos os consumidores juntos, ou seja, a quantidade demandada por todos os consumidores.

## OFERTA

Podemos conceituar oferta como sendo a quantidade de unidades de determinado bem/serviço que os produtores pretendem oferecer ao mercado.

Assim como a demanda a oferta, depende de uma série de fatores/variáveis, tais como:

- o preço do bem/serviço;
- custo dos insumos;
- tecnologia e condições disponíveis para sua produção;
- quantidade de concorrentes;
- políticas governamentais;
- expectativa do produtor com relação a preços futuros.

## LEI GERAL DA OFERTA

O aumento no preço de venda de um bem/serviço estimula as empresa produtoras deste bem a elevar a produção, desta forma novas empresas serão atraídas, aumentando a quantidade ofertada do produto, uma diminuição do preço de um bem/serviço desestimula sua oferta.

Para representar esta lei, utilizamos o gráfico, chamado de curva da oferta, sempre com preços na vertical e quantidade consumida (demanda) na horizontal.

Para o estudo da oferta, utilizamos o princípio marginal.

Uma empresa está disposta a produzir (exercer uma determinada atividade) se o seu benefício marginal exceder seu custo marginal.

## Relação entre oferta e alguns fatores

1.) Quando há um aumento nos custos dos fatores de produção (exemplo – salários), provavelmente o preço final do bem irá aumentar para o consumidor, diminuindo sua oferta, provocando uma retração na oferta do produto.

2.) Entretanto a relação entre a oferta e o nível de conhecimento tecnológico é diretamente proporcional, visto que normalmente progressos tecnológicos provocam retração nos custos, através de melhorias no fator produtividade, gerando um preço final menor ao consumidor, aumentando a oferta do produto.

Da mesma forma quando o número de empresas ofertantes de um produto aumenta existe

uma tendência para que aconteça uma redução no preço final.

### DIFERENÇA ENTRE OFERTA E QUANTIDADE OFERTADA

Assim como na demanda existe uma diferença entre estes dois termos. Oferta refere-se à escala (toda a curva), enquanto a quantidade demandada diz respeito a um ponto específico da curva de oferta.

Exemplo: Acontecendo um aumento no preço da matéria-prima de determinado bem, mantido seu preço final de venda, as empresas deverão reduzir a quantidade ofertada, provocando uma queda na oferta.

### OFERTA INDIVIDUAL E OFERTA DE MERCADO

A curva de oferta de mercado mostra a relação entre o preço do produto e a quantidade de todos os produtores, ou seja, a quantidade ofertada por todos os produtores.

### EQUILÍBRIO DE MERCADO

LEI da oferta e da procura – tendência ao equilíbrio.

A interação das curvas da demanda e da oferta determina o preço e a quantidade de equilíbrio de determinado bem/serviço.

Se o sistema for de livre concorrência, há uma tendência natural para que o ponto de equilíbrio seja atingido.

### INTERFERÊNCIA DO GOVERNO NO EQUILÍBRIO DE MERCADO

O governo pode interferir no mercado das seguintes formas:

Política de Impostos => Embora seja mais tratado em Macroeconomia o papel do governo por meio dos instrumentos da política monetária, é interessante vermos o assunto no contexto da tributação e sua influência nos aspectos da microeconomia. Quem recolhe o tributo é a empresa, mas normalmente estas repassam para os preços de seus produtos estes encargos, desta forma que efetivamente paga os impostos são os consumidores. O produtor sempre tende a passar a totalidade do imposto para o consumidor, mas esta margem de “manobra” é definida pela sensibilidade do consumidor a alteração do preço final do bem.

Política de preços mínimos na agricultura => Visa fornecer garantia de preços ao produtor agrícola, com o propósito de protegê-lo das flutuações dos preços no mercado. Desta forma o governo “garante” ao produtor uma renda mínima, mesmo que o preço de mercado seja inferior. Este valor é fixado antes do plantio da safra. Quando da colheita se os preços de mercado forem superiores a este valor os produtores vão optar por vender o produto no mercado, mas se os preços de mercado forem inferiores ao preço mínimo os produtores vão vender o produto para o governo. Neste caso o governo ficará de posse de quantidade grandes do produto (excedente) que será utilizado futuramente para regular a oferta deste produto no mercado.

Para enfrentar esta situação o governo também pode se valer dos subsídios, ou seja, os produtores colocam no mercado o produto, e o governo complementa o preço mínimo.

Tabelamento => É uma intervenção do governo no sistema de preços de mercado visando coibir abusos por parte dos vendedores/produtores, principalmente sobre bens de primeira necessidade.

### EFEITOS NO EQUILÍBRIO DE MERCADO DECORRENTES DA MUDANÇA NA DEMANDA

O equilíbrio de mercado ocorre quando a quantidade ofertada é igual à demandada, entretanto, existem outras variáveis além do preço que podem influir na demanda.

Alteração no preço de um bem complementar.

Mudanças no número de habitantes.

Alteração nas preferências dos consumidores.

Expectativas de preços futuros.  
Alteração no preço de um bem substituto.

## EFEITOS NO EQUILÍBRIO DE MERCADO DECORRENTES DA MUDANÇA NA OFERTA

Assim como na demanda, no lado da oferta existem outras variáveis além do preço que podem influir na quantidade ofertada.

Alteração custos dos insumos.  
Mudanças tecnológicas, climáticas e outras.  
Alteração número de ofertantes.  
Expectativas de preços futuros.  
Interferência governamental.

## EQUILÍBRIO DE MERCADO, A MÃO INVISÍVEL E EFICIÊNCIA ECONÔMICA.

O equilíbrio de mercado reflete as forças da mão invisível conceito lançado por Adam Smith, segundo o qual “perseguir o interesse individual frequentemente promove o interesse coletivo”.

O equilíbrio de mercado será eficiente quando as seguintes condições forem satisfeitas:

Compradores e vendedores informados => têm informações suficientes sobre preços e demais variáveis para tomar decisões sobre os processos de compra e venda.

Concorrência perfeita => existe um número grande de empresas, de modo que estas aceitam as condições do mercado.

Não existe benefício da externalidade => quando as decisões individuais não provocam benefícios sobre terceiros.

Não existe custo da externalidade => ao contrário do item anterior está presente quando as decisões individuais não provocam custos a terceiros.

## ELASTICIDADE

Cada produto tem uma sensibilidade específica com relação à variação dos preços e da renda. Esta “sensibilidade” é medida por meio do conceito de elasticidade.

Desta forma ELASTICIDADE reflete o grau de sensibilidade de uma variável quando ocorrem alterações em outra variável - Ceteris paribus.

É um conceito econômico que pode ser objeto de cálculo a partir de dados do mundo real, permitindo o confronto das proposições da teoria econômica com os dados da realidade.

Este conceito é bastante útil tanto para as empresas como para a administração pública, pois as empresas necessitam ter/saber uma previsão de vendas ou reação dos consumidores frente a possíveis alterações de preços da própria empresa ou dos concorrentes. Para o setor público, pois para realizar o planejamento macroeconômico pode-se prever o impacto de fatos, tais como uma desvalorização cambial.

### Elasticidade Preço-Demanda

É a resposta relativa da quantidade demandada de um bem frente às variações de seu preço.

Demanda elástica: variação da quantidade demandada supera a variação de preço

Demanda inelástica: variação da quantidade demandada é menor percentualmente que a variação de preço

Demanda de elasticidade-preço unitária: variações de preço e quantidade são de mesma magnitude, mas em sentido inverso.

### Fatores que influenciam o grau de elasticidade-preço da demanda

Tempo => acontece em alguns produtos que a elasticidade pode variar logo após uma alteração no preço, mas depois de algum tempo o consumidor “absorve” esta alteração de preço.

Bens substitutos => quanto mais bens substitutos houver para um bem, mais elástica será sua demanda, pois pequenas variações em seu preço farão com que o consumidor procure estes bens substitutos.

Bens específicos => quanto mais específico for o mercado maior a elasticidade. Entende-se por bens específicos, aqueles bens que mesmo tendo um substituto, tem alguma característica que o difere dos demais

Essencialidade do bem => o bem é essencial será pouco sensível à variação de preços, então sua elasticidade será pequena.

Importância do bem, quanto a seu gasto no orçamento do consumidor => quanto mais importante o gasto referente ao bem em relação ao total gasto, maior será a sensibilidade do consumidor a alterações de preço.

#### Formas de cálculo

Elasticidade num ponto específico => calcula a elasticidade apenas para um dado preço e quantidade.

Elasticidade no ponto médio (ou no arco) => calcula a elasticidade considerando a média de preços e quantidades.

Pode novamente ocorrer às três possibilidades: demanda elástica, demanda inelástica e a demanda de elasticidade-preço unitária.

#### Receita do produtor

Em alguns produtos, dada a sua essencialidade, sua demanda é inelástica. Desta forma uma variação no preço final é superior à variação na procura. Quando um determinado produto tem sua produção reduzida o preço final aumenta, desta forma a renda do produtor não é comprometida.

Exemplo: por este motivo alguns produtores preferem queimar ou jogar fora seus estoques de produtos.

#### Incidência tributária e elasticidade-preço da demanda

A política do governo no que tange a impostos tem influência na questão da oferta e de demanda, pois conforme já vimos embora às empresas recolham os impostos, não são elas (na maioria das vezes) que efetivamente pagam os tributos, estes custos são repassados aos contribuintes.

Quanto mais inelástica for a demanda do bem => maior será a proporção do imposto repassada ao consumidor e menor a parcela paga pelo produtor (empresas). Acontece quando o consumidor não tem condições de diminuir o consumo do bem. Este fato também acontece em mercados com pouca concorrência.

Quanto mais elástica for a demanda do bem => menor será a proporção do imposto repassada ao consumidor e maior a parcela paga pelas empresas (produtores).

#### Elasticidade Renda-Demanda

Este coeficiente mede a variação percentual da quantidade da mercadoria comprada resultante de uma variação percentual na renda do consumidor.

Fórmula: Variação percentual na quantidade demandada

$$\frac{\text{Variação percentual na quantidade demandada}}{\text{Variação percentual na renda do consumidor}} = E_r$$

Se a elasticidade-renda da demanda ( $E_r$ ) é negativa, o bem é inferior, ou seja, aumentos de

renda levam a quedas no consumo do bem.

Se a elasticidade-renda da demanda ( $E_r$ ) é positiva, mas menor que 1, o bem é normal, isto é aumentos na renda levam a um aumento no consumo.

Se a elasticidade-renda da demanda ( $E_r$ ) é positiva, e maior que 1, o bem é superior ou de luxo, desta forma aumentos na renda dos consumidores levam a um aumento mais que proporcional.

#### Elasticidade Preço-Cruzada-Demanda

Este conceito é semelhante ao anterior, mas a diferença é analisado a mudança percentual que ocorre na quantidade demandada em função da modificação do preço em outro bem.

$$\frac{\text{Variação percentual na quantidade demandada do bem X}}{\text{Variação percentual no preço do bem Y}} = E_{xy}$$

Se X e Y forem substitutos, ( $E_{xy}$ ) será positiva, ou seja, aumento no preço do Y, provoca aumento na quantidade demandada do bem X.

Se X e Y forem complementares, ( $E_{xy}$ ) será negativa, ou seja, aumento no preço do Y, provoca queda no consumo (demandada) do bem X.

#### Elasticidade Preço-Oferta

Conceito semelhante ao anterior, mas aplicado a oferta, o resultado da elasticidade será positivo, pois a correlação entre preço e quantidade ofertada é direta. Quanto maior o preço, maior a quantidade que o produtor (empresário) deverá ofertar.

$$\frac{\text{Fórmula: Variação percentual da quantidade ofertada}}{\text{Variação percentual no preço do bem}} = E_{po}$$

Esta elasticidade é mais aplicada na análise dos produtos agrícolas.

Alguns entendem que em países em desenvolvimento, a elasticidade-preço da oferta seria inelástica, pouco sensível a variações de preços, devido à estrutura fundiária na agricultura pouco voltada a estímulos dados pela demanda. De um lado há latifúndios que estão mais preocupados com a especulação de terras do que com produtividade, de outro lado existem os minifúndios que praticam agricultura de subsistência, não voltada para o mercado. Desta forma produção agrícola não é afetada pela variação de preços.

## **TEORIA DO CONSUMIDOR**

A teoria da utilidade, curva da demanda individual, utilidade e preferências do consumidor e teoria da escolha.

---

Entender como o consumidor, com renda limitada, decide quais bens e serviço deve adquirir é uma questão fundamental em microeconomia.

A compreensão das decisões de compras por parte dos consumidores nos ajudará a entender como mudanças na renda e preços afetam as demandas de bens e serviços.

E por que as demandas de certos produtos são mais sensíveis do que outros às mudanças no preço e na renda.

As abordagens convencionais sobre o comportamento do consumidor são abstrações teóricas simplificadas com relação à realidade, pois o comportamento do consumidor é influenciado por um conjunto de fatores extra-econômicos e nem sempre suas preferências e definições são originárias de definições convencionais de utilidade.

### **Orçamento do consumidor**

As escolhas de um indivíduo são limitadas por sua renda e pelos preços dos bens e serviços. Surge o temo restrição orçamentária, desta forma o consumo não é determinado apenas pelas preferências e sim pela renda do consumidor. A restrição orçamentária ocorre devido ao caráter limitador da sua Renda. A linha de orçamento refere-se a todas as combinações possíveis de bens e serviços que os consumidores gastam com uma determinada renda.

Preço Relativo => é o preço de um bem comparado com o de outro, isto permite obtermos o custo de oportunidade de consumir um em detrimento de outro.

Renda Real => é a renda de um indivíduo expressa em quantidade de bens que ele pode adquirir.

### **Comportamento do Consumidor**

Para entendermos o comportamento do consumidor é necessária a compreensão de alguns princípios, que descrevemos a seguir:

01.) *UTILIDADE É CONCEITO PASSÍVEL DE PERCEPÇÃO E MENSURAÇÃO*, diferentes graus de utilidade podem ser atribuídos a um mesmo produto por consumidores diferentes, pois a utilidade de um produto além de ser uma medida subjetiva é influenciada pela quantidade de unidades deste produto a disposição do consumidor e sua respectiva satisfação com esta variável.

02.) *UTILIDADE DE UM PRODUTO É ADITIVA ATÉ DETERMINADO PONTO DE SATURAÇÃO, A UTILIDADE TOTAL DE UM CONJUNTO DE DIFERENTES PRODUTOS TAMBEM É ADITIVA, MAS ACRÉSCIMOS NAS UNIDADES DISPONÍVEIS TEM GRAUS DECRESCENTES DE UTILIDADE*, desta forma a soma das utilidades atribuídas a duas unidades é sempre maior que a atribuída a apenas uma unidade.

03.) *UTILIDADE É PASSÍVEL DE COMPARAÇÕES RACIONAIS*, se o produto XXX tem grau de utilidade 10 e o produto BBB tem grau de utilidade 5, então a primeira unidade do produto AAA é supostamente duas vezes mais útil que a primeira unidade do produto BBB.

04.) *CONSUMIDOR AGE RACIONALMENTE PARA MAXIMIZAR SUA SATISFAÇÃO, ASSIM A SATISFAÇÃO DO CONSUMIDOR EM ADQUIRIR UM CONJUNTO DE PRODUTOS É MAXIMIZADA QUANTO UTILIDADE TOTAL, QUE É RESULTAO DA SOMA DA UTILIDADE DE CADA PRODUTO, É A MAIS ALTA POSSÍVEL PARA SEU NÍVEL DE RENDA*, sempre que tiver que escolher diversos produtos, o consumidor fará sua escolha por aqueles produtos que representem uma maior utilidade, dentro dos limites de sua renda.

05.) *A EXPRESSÃO UTILIDADE MARGINAL É EMPREGADA PARA INDICAR A UTILIDADE ADICIONADA PELA ÚLTIMA UNIDADE DISPONÍVEL DE UM PRODUTO*, isto significa que somente para a primeira unidade, a utilidade total é igual à marginal, após, embora a utilidade total aumente, os aumentos serão decrescentes (argumentos) até o ponto igual a zero. Este é o princípio da utilidade marginal decrescente.

06.) *PREÇOS DOS PRODUTOS E RENDA DOS CONSUMIDORES SÃO DUAS VARIÁVEIS LIMITANTES A MAXIMIZAÇÃO DA FUNÇÃO DA UTILIDADE TOTAL*, se a renda de um consumidor aumentar este poderá diversificar suas aquisições de produtos, ou o mesmo poderá ocorrer se o preço dos produtos sofrer uma redução.

Estes princípios fazem parte da “teoria da utilidade marginal”, que compõem a teoria do consumidor, pois através de seu entendimento é possível prever o comportamento do consumidor.

### **Preferências e Utilidade**

Em economia utilizamos os conceitos de utilidade para descrever as preferências do consumidor. Utilidade, então é o benefício ou satisfação que o consumidor tem ao adquirir determinado bem ou serviço.

#### *Relembrando alguns conceitos*

UTILIDADE TOTAL => é o grau de satisfação que os consumidores atribuem a determinados bens ou serviços.

UTILIDADE MARGINAL => é a utilidade que a última unidade consumida acrescenta à utilidade total.

Novo conceito:

UTILIDADE MARGINAL DECRESCENTE => a redução da utilidade marginal que ocorre à medida que aumenta a quantidade consumida do bem. Embora sendo positiva, diminui a medida que aumenta o consumo de

um bem. Fonte: Vasconcelos (2007).

Maximização da Utilidade.

Um consumidor tem suas possibilidades de escolha restritas pelo seu orçamento, ele vai procurar maximizar seu consumo.

Utilidade Marginal por unidade monetária.

Para um consumo equilibrado o mais coerente é utilizarmos o conceito de utilidade marginal por unidade monetária, que consiste em dividir a utilidade marginal pelo preço do bem.

Duas variáveis => EFEITO-PREÇO e EFEITO-RENDA, explicam e validam a conformação básica de procura de bens e serviços pelos consumidores.

- 1.) **Preferências do consumidor** => Para descrever como e por quê as pessoas preferem uma mercadoria à outra.
- 2.) **Restrições orçamentárias** => As pessoas têm rendas limitadas – assim os consumidores terão que considerar os preços.



Combinação das preferências do consumidor com as restrições orçamentárias para determinar as *escolhas do consumidor*.

OBJETIVO do CONSUMIDOR => Combinar mercadorias de forma a maximizar sua satisfação.

A combinação dependerá dos preços dos vários bens disponíveis. Entendendo as escolhas do consumidor é possível compreender a *demanda*. A “Teoria do Consumidor” mostra as preferências do consumidor a partir da observação de seu comportamento. Podemos fazer previsões conhecendo o comportamento do consumidor, embora sendo um conceito abstrato, podemos prever a demanda dos bens normais, substitutos, inferiores e outros.

### **Preferências e Curvas de Indiferença**

Um mapa de preferências está baseado na idéia de que as pessoas podem classificar todas as combinações possíveis de bens em três categorias: preferível, não preferível e indiferente.

Uma *curva de indiferença* é uma linha que mostra as combinações de bens às quais um consumidor se mantém indiferente. Exemplo: Fazer uma curva com as possibilidades de consumo de João.

Taxa Marginal de Substituição => é o quanto um consumidor está disposto a abrir mão de um produto para consumir outro. Quanto maior for a inclinação da curva de indiferença maior será a taxa marginal de substituição, de forma oposta, ou seja, quanto menor a inclinação da curva de indiferença, menor será a taxa marginal de substituição. A inclinação de uma curva de indiferença é chamada de taxa marginal de substituição.

## **TEORIA DA FIRMA / PRODUÇÃO**

Este tema foi inicialmente na teoria econômica e posteriormente incorporado às áreas de administração, contabilidade e engenharia. Através desta teoria estudamos a produção e seus custos, sob o ponto de vista econômico.

### **Objetivos**

01.) Servir como base para a análise das relações existentes entre produção e custos de produção, que influi na formação de preços em função da tecnologia disponível.

02.) Servir de apoio para análise da procura por fatores de produção, ou seja, entender a disponibilidade dos fatores de produção e alocação destes fatores com a finalidade de maximizar o nível de produção.

### **Conceitos Básicos**

#### **Empresa (firma)**

É a unidade de produção que atua de forma racional, com objetivo de maximizar os resultados em

termos de produção e lucro. Organiza e administra a produção de bens e serviços. Define o que, quanto, quando, como e onde produzir em função de sua previsão de vendas ou carteira de pedidos.

Ocorrem alterações na produção em função de variações apresentadas na demanda. Estas decisões são influenciadas por outros fatores, tais como o sistema econômico e financeiro.

#### Fatores de produção

São os bens ou serviços transformáveis em produção, que podem ser de dois tipos:

Primários (sem transformação prévia)

Secundários (passaram por um processo de transformação)

#### Produção

É o processo pelo qual uma firma (empresa) transforma os fatores de produção adquiridos em produtos ou serviços para a venda no mercado. A firma compra fatores de produção (matérias primas e insumos), combina-os segundo um processo de produção escolhido, e vende o produto final no mercado.

## ESTRUTURAS DE MERCADO

### Mercado em Concorrência Perfeita

Vimos até aqui as variáveis que afetam a demanda e a oferta de bens e serviços, como são determinados os preços, todos os estudos consideram uma situação de mercado (concorrência) perfeita.

As várias formas ou estruturas de mercado dependem fundamentalmente de 3 características:

- a) Número de empresas que compõem esse mercado;
- b) Tipo do produto (se as empresas fabricam produtos idênticos ou diferenciados);
- c) Se existem ou não barreiras ao acesso de novas empresas nesse mercado

### CONCORRÊNCIA PURA OU PERFEITA

É quando no mercado existe uma grande quantidade de empresas, fazendo com que uma empresa isoladamente seja insignificante e não tem condições de afetar os níveis de oferta e mercado.

Neste tipo de mercado deve prevalecer as seguintes premissas:

**Mercado atomizado:** mercado com infinitos vendedores e compradores (como “átomos”), de forma que um agente isolado não tem condições de afetar o preço de mercado. Assim, o preço de mercado é um dado fixado para empresas e consumidores (são *price-takers*, isto é, tomadores de preços pelo mercado)

**Produtos Homogêneos:** todas as firmas oferecem um produto semelhante, homogêneo. Não há diferenças de embalagem, qualidade nesse mercado.

**Mobilidade de firmas:** não há barreiras para o ingresso de empresas no mercado.

**Racionalidade:** os empresários sempre maximizam lucro e os consumidores maximizam satisfação ou utilidade derivada do consumo de um bem, ou seja, os agentes agem racionalmente.

**Transparência do mercado:** consumidores e vendedores têm acesso a toda informação relevante, sem custos, isto é, conhecem os preços, qualidade, os custos, as receitas e os lucros dos concorrentes;

Uma característica do mercado em concorrência perfeita é que, a *longo prazo, não existem lucros extras ou extraordinários* (onde as receitas supram os custos), mas apenas os chamados **lucros normais**, que representam a **remuneração implícita** do empresário (seu custo de oportunidade, ou o que ele ganharia se aplicasse seu capital em outra atividade).

## MONOPÓLIO

Características básicas:

- uma única empresa produtora do bem ou serviço;
- não há produtos substitutos próximos;



- existem barreiras à entrada de firmas concorrentes.

As barreiras de acesso podem ocorrer de várias formas:

**Monopólio puro ou natural** = devido à alta escala de produção requerida, exigindo um elevado montante de investimento. A empresa monopolística já está estabelecida em grandes dimensões e tem condições de operar com baixos custos. Torna-se muito difícil alguma empresa conseguir oferecer a um preço equivalente à firma monopolista;

**Patentes** = direito único de produzir o bem.

**Controle de matérias-primas chaves** = Exemplo: o controle das minas de bauxita pelas empresas produtoras de alumínio.

**Monopólio estatal ou institucional**, protegido pela legislação, normalmente em setores estratégicos ou de infra-estrutura.

Diferentemente da concorrência perfeita, como existem barreiras à entrada de novas empresas, os **lucros extraordinários devem persistir também a longo prazo em mercados monopolizados**.

Isto também influencia a elasticidade, pois sem bens substitutos ou concorrentes a demanda tende a ser inelástica.

## OLIGOPÓLIO

Definido de duas formas:

01.) **pequeno número de empresas no setor**. Ex. Indústria automobilística.

02.) **pequeno número de empresas domina um setor com muitas empresas**. Ex.: Brahma e Antártica.

Devido à **existência de empresas dominantes**, elas têm o **poder de fixar os preços de venda** em seus termos, defrontando-se normalmente com demandas relativamente **inelásticas**, em que os **consumidores têm baixo poder de reação** a alterações de preços.

No **oligopólio**, assim como no monopólio, **há barreiras** para a entrada de novas empresas no setor.

Tipos de oligopólio:

01.) **com produto homogêneo** (alumínio, cimento, assento de um aeronave);

02.) **com produto diferenciado** (automóveis)

*A longo prazo os lucros extraordinários permanecem*, pois as barreiras à entrada de novas firmas persistirão

Formas de atuação das empresas

01.) **concorrem entre si, via guerra de preços ou de promoções** - (forma de atuação pouco frequente);

02.) **formam cartéis** (conluíus, trustes).

**Cartel** é uma organização (formal ou informal) de produtores dentro de um setor, que determina a política para todas as empresas do cartel. O cartel fixa preços e a repartição (cota) do mercado entre as empresas.

## CONCORRÊNCIA MONOPOLÍSTICA

O nome é contraditório, pois nesta situação existe concorrência. É uma estrutura de mercado intermediário entre a concorrência perfeita e o monopólio, com as seguintes características:

- **muitas empresas, produzindo um dado bem ou serviço;**

- **cada empresa produz um produto diferenciado**, mas com substitutos próximos;

- **cada empresa tem um certo poder sobre os preços**, dado que os produtos são diferenciados, e o consumidor tem opções de escolha, de acordo com sua preferência.

## ESTRUTURA DE MERCADO DE FATORES DE PRODUÇÃO

As estruturas vistas até aqui era para os mercados de bens e serviços, entretanto para os mercados dos fatores de produção - mão-de-obra, capital, terra e tecnologia -, também apresenta diferentes estruturas, relatadas a seguir:

**Concorrência perfeita no mercado de fatores**

É quando a oferta do fator de produção é abundante, tornando o preço deste fator constante, sendo que os fornecedores não tem grandes condições de manobrar os preços.

**Monopólio Bilateral**

Acontece quando nos dois lados (vendedores e compradores) de fatores de produção, temos um monopólio.

**Monopsônio - insumos**

É o monopólio da compra de insumos, acontece quando temos somente um comprador para um conjunto variado de vendedores.

Exemplo: Empresa, grande, que se instala em uma região tornando-se concentração das atenções.

**Oligopsônio - insumos**

Contrário ao anterior, é quando temos poucos compradores para muitos vendedores.

Exemplo: Indústria de laticínios.

### Influência do Governo nos mercados

Através de legislação o governo tenta coibir abusos do poder econômico, em defesa de uma maior concorrência e dos consumidores.

No Brasil, temos o CADE – Conselho Administrativo de Direito Econômico, órgão que tem como objetivo coibir abusos do poder econômico.

## MACROECONOMIA

Estuda a economia como um todo, analisando e determinando o comportamento dos grandes agregados (de um país), tais como:

Renda e produto nacional => soma dos rendimentos pagos aos fatores de produção para obter o produto num determinado período, composto por aluguéis, lucros, salários, juros mais as transferências do Governo para o setor privado (subsídios e pensões).

Nível geral de preços => é o patamar dos preços praticados em uma economia em determinado momento.

Emprego e desemprego => a economia trabalha em um bom nível de emprego quando a maioria das pessoas (em condições de trabalhar) está ocupada dentro de suas expectativas, do contrário temos o desemprego, que é medido pelo percentual de pessoas em condições de trabalhar que não conseguem emprego.

Estoque de moedas => quantidade de moeda disponível para a coletividade, isto é, setor privado, exceto os bancos.

Taxa de juros => é uma porcentagem da quantia emprestada.

Balança de pagamentos => descreve as relações comerciais de um país com os demais. Registra o total de dinheiro que entra e sai de um país, na forma de importações e exportações de produtos, serviços, capital financeiro, bem como transferências comerciais.

Taxa de câmbio => expressa o preço em unidades monetárias nacionais de uma determinada moeda estrangeira.

Objetivo da macroeconomia → aumentar o nível de empregos, estabilizar os preços, distribuir renda e obter o crescimento da economia.

A macroeconomia não considera o comportamento dos elementos econômicos individuais e de mercados específicos como a micro. A abordagem global tem a vantagem de estabelecer relações entre os grandes agregados o que possibilita uma maior compreensão das relações entre estas variáveis.

A macroeconomia complementa os estudos da microeconomia, pois o conjunto da economia é a soma dos mercados individuais (objeto de estudo da microeconomia).

Exemplo: Na micro estudamos o preço de um determinada indústria, enquanto na macro estudamos o nível geral de toda a indústria.

#### Curto e Longo Prazo

A teoria macroeconômica, em sua essencialidade, se preocupa mais com fatores de curto prazo ou questões conjunturais, tais como desemprego e inflação, que podem ser abordados pelos instrumentos de política econômica.

Instrumentos de política econômica => política fiscal, externa, cambial, monetária entre outras.

Fatores de longo prazo são estudados na teoria do desenvolvimento e/ou crescimento econômico, que envolvem questões estruturais que não dependem apenas de instrumentos de política econômica, tais como: fatores tecnológicos, qualificação de mão-de-obra entre outras.

#### Objetivos da política macroeconômica

Alto nível de emprego => As discussões sobre emprego começaram na década de 30, após a grande crise econômica de 1929, até então o pensamento liberal acreditava que o mercado regularia completamente esta situação.

Estabilidade de preços => Esta diretamente relacionada com controle da inflação que é aumento contínuo e generalizado de preços. A inflação é um problema, pois acarreta uma série de distorções, principalmente sobre a distribuição de renda.

Distribuição de renda socialmente justa => Ao perseguir este objetivo procura-se uma equidade social, pois uma nação com uma “correta” distribuição de renda promove uma maior igualdade entre seus participantes. Em países com rápido crescimento econômico, como o Brasil, há tendência a ser gerado um rápido crescimento por mão-de-obra qualificada, geralmente escassa, este fato reforça problemas com a distribuição de renda.

Crescimento econômico => Quando existe desemprego e capacidade ociosa, o produto nacional pode ser aumentado por meio de políticas econômicas que estimulem a atividade produtiva. Mas existe um limite que este crescimento pode ser realizado, este limite é composto por: disponibilidade de recursos disponíveis, tecnologia disponível, novas maneiras de organizar a produção e qualificação de mão-de-obra.

#### Dilemas da política econômica

O crescimento econômico pode facilitar problemas relativos à pobreza, desta forma o ideal seria aumentar a renda dos mais pobres sem sacrificar os mais ricos.

Em países como o Brasil fatores como baixa qualificação de mão-de-obra tornam conflitantes estes interesses, pois quando a economia cresce aumenta a procura por mão-de-obra qualificada, geralmente existente nas camadas mais privilegiadas. Quando a economia cresce, temos queda no desemprego, este fato eleva a pressão da demanda, conseqüentemente dos preços, quando isto coloca em risco o controle da inflação o governo tende a “controlar” o crescimento. De outra parte com recessão a inflação tende a declinar, pois as empresas estarão preocupadas em manter seus estoques ideais e os sindicatos em manter os empregos, mais que os salários.

#### Instrumentos de Política Macroeconômica

A política macroeconômica envolve as ações do governo sobre a capacidade produtiva (oferta agregada) e despesas planejadas (demanda agregada), com objetivo de permitir que a economia tenha pleno emprego, baixa inflação e justa distribuição de renda.

Política Fiscal => São todos os instrumentos que o governo tem para agir sobre os impostos (política tributária) e controlar seus gastos. A primeira além de ser utilizada para influir sobre os impostos pode ser utilizada para inibir ou não gastos do setor privado.

Como usar?

Reduzir inflação = diminuir gastos públicos e aumentar imposto (inibe consumo).

Mais crescimento e emprego = aumentar investimentos públicos e diminuir imposto.

Melhor distribuição renda = utilização de forma seletiva, ou seja, menos impostos para classes menos privilegiadas e investimentos públicos em determinados locais.

Política Monetária => É atuação do governo sobre a quantidade de moeda e títulos públicos.

Como usar?

Reduzir inflação = diminuir estoque de moeda (recolher mais dinheiro do setor privado-bancos).

Ambas as políticas podem ser utilizadas para as mesmas finalidades, a monetária tem uma vantagem que pode ser implementada logo após a sua definição.

Política Cambial e Comercial => É atuação do governo sobre o setor externo da economia. A primeira é atuação do governo sobre a taxa de câmbio, que pode ser fixo ou flutuante. A segunda se relaciona aos instrumentos de estímulos ou desestímulos as exportações e/ou importações.

Política de Rendas => É atuação do governo de forma direta sobre a renda (salários, aluguéis), que podem ser afetados, exemplo quando de um congelamento de preços. Normalmente esta política é utilizada para controle de inflação.

#### Estrutura de Análise Macroeconômica

A política macroeconômica tradicionalmente compõe-se de cinco mercados, que são os seguintes:

Mercado de Bens e Serviços => É composto de dois segmentos um que determina o nível de produção agregada bem como o nível geral de preços, é composto de: empresas, consumidores, governo e setor externo. O outro determina o nível de oferta agregada, é composto pelo nível de emprego e da capacidade instalada de produção.

Mercado de Trabalho => Não se distinguem também os diferentes tipos de trabalho, determina a taxa de salários e nível geral de emprego.

Mercado Monetário => É composto basicamente das transações que são efetuadas com moedas, seus principais elementos são a taxa de juros e o estoque de moeda.

Mercado de Divisas => Como a economia de uma nação realiza movimentos (trocas) com outros países a oferta de divisas depende das exportações e entrada de capitais financeiros, enquanto a demanda de divisas depende das importações e da saída de capital financeiro.

#### **PIB (Produto Interno Bruto) – Medindo a produção e renda de uma nação.**

O desempenho da economia de um país afeta a vida de seus habitantes, é considerado por muitos o mais importante tema da economia para questões políticas. Alguns indicadores são utilizados para mensurar a economia de um país, tais como: inflação, desemprego, distribuição da renda e PIB.

O PIB é uma medida que visa mensurar quanto foi produzido e a renda de uma nação em um determinado período.

#### Medindo a renda de uma nação.

Para medir a renda de uma nação, é necessário combinar um conjunto enorme de bens e serviços de naturezas diversas, tais como: computadores, maçãs, roupas e outros. Como não podemos simplesmente somar as unidades produzidas, pois estes tem valores diferentes, é necessário desenvolver um método que permita quantificar (em valores monetários) o conjunto de bens e serviços produzidos, o resultado chamamos de PIB – Produto Interno Bruto.

Bens e serviços finais => são os produtos e serviços que efetivamente são vendidos ao consumidor.

Bens intermediários => são os produtos e serviços, utilizados para a produção de outros produtos e serviços. Exemplo: aço produzido para fabricar carro. Estes não são considerados para cálculo do PIB.

Valor Real X Valor Nominal

Sendo o PIB calculado pelo valor dos produtos e serviços vendidos aos consumidores, fica evidente que uma variação no preço final destes pode elevar o PIB, sem que efetivamente tenha ocorrido um acréscimo na produção.

O que importa/interessa é o valor real, desta forma os economistas criaram uma forma de medir o PIB Real, ou seja, sem considerar as possíveis alterações de preços dos produtos e serviços. Assim podemos medir/quantificar o PIB, tendo como referência o valor dos produtos e serviços de um único ano, desta forma temos efetivamente uma medida do crescimento ou não do PIB.

Medindo PIB pelas despesas de uma nação.

Outra forma de medir o PIB é através da soma das despesas dos agentes econômicos, que podemos dividir em quatro categorias:

Despesas de consumo – realizadas pelos consumidores.

Despesas de investimentos privados – realizada pelas empresas.

Despesas de governo – compras feitas pelos governos (todos os níveis).

Exportações líquidas – exportações após subtrair as importações.

PIB como medida de bem-estar.

Embora seja a medida adotada para quantificar o tamanho de uma economia, conseqüentemente sua produção e renda, diversas falhas são reconhecidas em seu processo, desta forma devemos ter cautela ao realizar análises de bem-estar social tendo como parâmetro o PIB. Algumas destas falhas são: ignorar atividades informais, danos causados ao meio-ambiente pela produção, entre outras.

PIB X PNB (Produto Nacional Bruto).

PNB – Valor total das rendas/receitas recebidas por pessoas residentes em uma nação em um determinado período. Estas rendas podem ser geradas na produção interna (dentro do país) ou no exterior.

Esta é uma análise importante em macroeconomia, ou seja, a relação entre PIB e PNB, o primeiro representa o que eles produzem dentro de suas fronteiras, o segundo o que eles ganham de fato.

Em países em desenvolvimento como o Brasil, o PNB normalmente é menor que o PIB, uma vez que as empresas multinacionais enviam grandes quantias de seus lucros para seus países de origem. Da mesma forma, em países com muitas empresas de atuação global, como nos Estados Unidos, o PNB tende a ser maior, já que há uma grande absorção dos lucros gerados por suas empresas no exterior.

## **DESEMPREGO E INFLAÇÃO**

Estas duas variáveis são consideradas fundamentais em política macroeconômica.

O que é desemprego?

Força de trabalho = empregados + desempregados.

Quando a economia não cresce o suficiente para acompanhar o crescimento da população, provavelmente teremos desempregados.

Tecnicamente podemos considerar desempregado alguém que não tem emprego, mas está procurando emprego de maneira ativa.

Cada país tem uma idade para considerar as pessoas aptas para o ingresso no mercado de trabalho, no Brasil atualmente esta idade é 16 anos.

Temos basicamente três tipos de desemprego:

Cíclico ou conjuntural => é o desemprego que está diretamente vinculado à oscilação da atividade econômica, ou seja, ao crescimento ou não da economia.

Friccional => é o desemprego que ocorre normalmente por diversos acontecimentos em uma economia, como por exemplo, empresas que encerram suas atividades, que mudam para outras cidades, estados e outros motivos. Também acontece quando trabalhadores mudam de empresas a procura de melhores oportunidades.

Estrutural => é o desemprego causado pela defasagem entre os empregos disponíveis e a competência dos trabalhadores que procuram emprego.

Quando a economia está operando ao máximo, os economistas dizem que não existe desemprego cíclico, mas sim o friccional e o estrutural. Uma economia precisa de desemprego friccional, este é necessário para que trabalhadores e empresas encontrem as combinações que mais satisfaçam.

### INFLAÇÃO

Para o estudo da inflação vamos fazer uso de um dos princípios econômicos, o princípio do valor real.

Os economistas têm desenvolvido diversas medidas para acompanhar o custo de vida ao longo do tempo, no Brasil a mais conhecida é o IPC – índice de preços ao consumidor. Este índice é utilizado tanto pelo governo como pelo setor privado para medir mudanças nos preços aos consumidores.

O IPC tem algumas limitações, como por exemplo, se a carne bovina tem um reajuste e o consumidor, troca seu consumo por carne de frango, o IPC não monitora esta variação.

Ele mede a mudança de preços em uma cesta (quantidade) de bens fixos, que representam um padrão de compras de um consumidor médio.

A taxa de variação percentual de um índice, é a taxa de inflação. A inflação é a variação de preços entre dois períodos, desta forma inflação é uma coisa e nível de preços é outra. Exemplo: Se o preço de um produto é alto (elevado), mas permanece constante, isto não influencia a taxa de inflação.

Todos os meses o IBGE, através de uma equipe de pesquisadores, recolhe os preços praticados pelos produtos que compõem o IPC e calcula sua variação.

### CRESCIMENTO ECONÔMICO

Basta realizar uma comparação entre o modo de vida das pessoas de algumas décadas passadas para nossos dias atuais, que veremos profundas transformações nas atividades desenvolvidas, estas transformações ocorreram desde tarefas domésticas, atividades de lazer até as atividades profissionais, aquelas desenvolvidas dentro das organizações. Assim, nosso padrão de vida atual é totalmente diferente de nossos antepassados.

O que possibilitou ou ocasionou estas transformações?

O crescimento econômico, seguramente é o fator principal desta transformação.

Os economistas desenvolveram um método para auferir (medir) o crescimento econômico, um país, estado, cidade, esta medida chama-se PIB. Para que esta medida seja mais adequada ao tamanho de cada economia, foi criado o índice chamado de PIB per capita.

Lembrem-se PIB não mede exatamente a qualidade de vida de uma determinada região, por uma série de motivos.

Em economia existem basicamente quatro fatores que podem determinar o crescimento de uma economia, que são os seguintes: acumulo de capital, desenvolvimento tecnológico, educação e investimentos em recursos humanos.

#### Acúmulo de Capital

Denominamos acumulo de capital, o conjunto de máquinas, equipamentos e demais estruturas utilizados pelo setor produtivo de uma economia, comparado (em relação) ao número de trabalhadores desta economia. Pois se os trabalhadores têm mais recursos a sua disposição teoricamente deverão produzir mais.

Um trabalhador com mais recursos (sendo estes mais sofisticados) deverá produzir mais que um trabalhador com menos recursos (quantidade e qualidade), desta forma esta quantidade produzida a mais pelo seu trabalho, lhe trará benefícios pois sua economia produzirá mais bens e serviços. Seu trabalho ficara mais valorizado, seu salário (rendimento) também, com maiores salários o PIB aumentará.

Existem algumas formas de realizarmos um aumento (acumulo) de estoque por trabalhador o em economia:

Poupança e investimento: Quanto mais elevada for a poupança de uma economia mais condições teremos de realizar investimentos, desta forma podemos elevar o estoque de capital por trabalhador. Poupança é qualquer renda que não seja consumida.

Crescimento populacional, governo e comércio: Quando a população de um país cresce mais que seus recursos produtivos, verifica-se o princípio dos retornos decrescentes, ou seja, acréscimos de fatores variáveis (recursos humanos para o trabalho), com os mesmos recursos fixos (máquinas, equipamentos e estruturas). Neste caso o governo pode intervir no processo fazendo mão de alguns dos recursos da política macroeconômica, tais como: carga tributária.

Ao realizar uma maior ou menor carga tributária sobre a economia o governo pode aumentar ou reduzir o nível de poupança de uma economia.

Desta forma fica evidente a influência do número de trabalhadores disponíveis em uma economia para que ela possa crescer, países com baixa taxa de natalidade, podem ter falta de mão-de-obra. Quanto maior (melhor) o nível de vida das famílias de um país, há uma tendência das mulheres trabalharem fora de casa, então seu custo de oportunidade para ter filhos é muito grande, isto explica de forma econômica os reduzidos níveis de natalidade em países e camadas desenvolvidas em relação as demais situações.

Política comercial: muitas vezes, sem possibilidade de gerar recursos internamente, financia seu desenvolvimento com déficit comercial, importar mais bens que exportar, gerando endividamento, mas esperando que a médio e longo prazo esta política possa desenvolver sua economia. Quando o déficit tiver que ser quitado, este deverá ser saldado com os recursos provenientes do crescimento do PIB. Mas esta estratégia somente será valida se os recursos obtidos no exterior não forem usados para aquisição de bens de consumo.

#### Desenvolvimento ou Progresso tecnológico

Acontece quando uma economia pode produzir mais bens e serviços, com os mesmos recursos utilizados anteriormente.

O progresso tecnológico pode ser entendido de diversas formas, desde a invenção da luz elétrica, que permitiu uma maior produção até novas idéias que permitam a reorganização das organizações, de forma a obterem uma melhor produtividade.

O progresso tecnológico pode ser gerado de diversas formas, tais como pesquisa em ciência fundamental, geralmente apoiada pelos governos ou organizações de pesquisa. Outra forma é a pesquisa aplicada, mais vinculada diretamente a resultados, geralmente desenvolvida em organizações comerciais. Desta forma mudanças nos processos de produção também pode ser considerada um progresso tecnológico.

Mas também existe um progresso tecnológico, considerado em economia, que é aquele que acontece quando “alguém” descobre um novo sabor de refrigerante, que possibilita uma diferenciação para esta organização – economia - exemplificando.

Fatores que podem favorecer ou incentivar inovação?

Monopólio -> embora possa parecer uma contradição, uma organização que atue em um mercado de monopólio, pode investir bastante em ciência em busca da inovação e melhores lucros. Uma das formas que os governos tem de incentivar, estas iniciativas é através das políticas de patentes.

Escala do Mercado -> quanto maior o mercado, maiores as possibilidades de ganhos com uma inovação, desta forma o processo de internacionalização da economia favorece o ambiente organizacional para apoio as inovações.

Inovações induzidas -> as necessidades da humanidade fazem com que esta procure novas formas de atuação, como por exemplo, a introdução de máquinas na agricultura para propiciar maior produtividade.

#### Educação e conhecimento

Quanto maior o conhecimento e as qualificações de uma sociedade esta deverá estar mais apta a aproveitar os recursos colocados a disposição da força de trabalho, bem como esta maior qualificação favorece o desenvolvimento de novas formas de trabalho e de progresso tecnológico.

#### Investimentos em recursos humanos

Propiciar o aumento do conhecimento e das qualificações, também pode ser entendido como investimento em recursos humanos. Complementando o item anterior este fato gera maiores condições para que os indivíduos possam qualificar o seu trabalho.

#### Benefícios e custos do crescimento

Os principais benefícios advindos de um crescimento econômico são: crescimento do nível de vida (melhor qualidade de vida), maior arrecadação de impostos para o governo, mais renda a distribuir e o aumento do nível de emprego.

Mas o desenvolvimento também apresenta seus custos, como por exemplo maiores possibilidades de agressão ao meio-ambiente, esgotar alguns recursos naturais entre outras conseqüências.

O aumento tecnológico e a incorporação de novas tecnologias e processos a produção são seguramente os itens que propiciaram nos últimos anos uma mudança radical nos níveis de vida da população.



CURSO: ENGENHARIAS  
DISCIPLINA: ECONOMIA INDUSTRIAL  
PROFESSOR: CLÁUDIO ALBANO

## TEORIA DA FIRMA

Na microeconomia a  
Teoria da Firma abrange:  
Teoria da Produção e  
Teoria dos Custos

### TEORIA DA FIRMA – Finalidade

#### Problema econômico

A empresa contrata fatores de produção e os organiza para produzir bens e serviços. Toda empresa tem metas (objetivos), mas também enfrenta as restrições quanto a sua atuação.

01.) Servir como base para a análise das relações existentes entre produção e custos de produção, que influi na formação de preços.

02.) Servir de apoio para análise da procura por fatores de produção, ou seja, entender a disponibilidade dos fatores de produção e alocação destes fatores com a finalidade de maximizar o nível de produção.

### TEORIA DA FIRMA – Conceitos Básicos

#### Empresa (firma)

Organiza e administra a produção de bens e serviços. Define o que, quanto, quando, como e onde produzir em função de sua previsão de vendas.

#### Fatores de produção

São os bens ou serviços transformáveis em produção, que podem ser de dois tipos:

Primários (sem transformação prévia)

Secundários (passaram por um processo de transformação)

#### Produção

É o processo pelo qual uma firma (empresa) transforma os fatores de produção adquiridos em produtos ou serviços para a venda no mercado. A firma compra fatores de produção (matérias primas e insumos), combina-os segundo um processo de produção escolhido, e vende o produto final no mercado.



## TEORIA DA FIRMA – Conceitos Básicos

### Toda Empresa tem uma meta (economicamente)

Organizar e administrar a produção de bens e serviços. Economicamente a meta principal de uma empresa é maximizar o lucro, do contrário ela terá uma condição desfavorável em relação a seus concorrentes.

Como calculamos o lucro econômico?

Lucro econômico: é igual a sua receita menos o seu custo total (custos implícitos e explícitos) Se o total das receitas for maior que o total dos custos, a capacidade empresarial tem atuação positiva, caso contrário esta gera um lucro econômico negativo.

## TEORIA DA FIRMA – Conceitos Básicos

### Conceito de Lucro Normal e Lucro Extraordinário

Lucro normal, valor que mantém a empresa em um determinado segmento de negócio, sendo lucro inferior ao normal à tendência é que a empresa abdique deste mercado.

Quando o lucro excede o valor normal, é chamado de lucro extraordinário ou lucro extra.

Lucro Normal = Custo de oportunidade de capital

Lucro Extraordinário = Diferença entre a receita total e o total dos custos contábeis e custos de oportunidade.

## TEORIA DA FIRMA – Conceitos Básicos

A empresa enfrenta Restrições

Para uma empresa atingir seu objetivo, ou seja, maximizar o lucro, ela deve tomar as seguintes decisões: o que produzir e quais quantidades, como produzir como organizar e remunerar seu pessoal, como comercializar seus produtos e finalmente o que produzir ou comprar de outras empresas.

Restrições tecnológicas => são os recursos vinculados à forma de produção.

Restrições de informações => nunca dispomos de todas as informações necessárias. Quando o concorrente deseja lançar um novo produto, quais serão suas características, são alguns exemplos destas restrições.

Restrições mercado => são impostas pelas condições normais de mercado, ou seja, pelos clientes e concorrentes.

## TEORIA DA FIRMA – Conceitos Básicos

### Como diferenciar Curto e Longo Prazo em Economia (teoria da produção)?

- a) Curto Prazo: é o período de tempo na qual existe pelo menos um fator de produção fixo (edifício industrial e maquinaria) e um fator variável (trabalho e matéria-prima), ou seja, vai mudar conforme o nível produção.

Lei dos Rendimentos Decrescentes: Aumentando-se a quantidade de um fator variável, permanecendo a quantidade dos demais fatores inalterada, a produção, poderá inicialmente, crescer; a seguir, depois de certa quantidade utilizada do fator variável, passará a crescer a taxas decrescentes. É tipicamente um fenômeno de curto prazo, com pelo menos um fator fixo, pois se este fator também variar então a produção irá aumentar, mas neste caso não teremos a curto prazo, mas sim a longo prazo, pois não temos nenhum fator de produção fixo.

## TEORIA DA FIRMA – Conceitos Básicos

### Como diferenciar Curto e Longo Prazo em Economia (teoria da produção)?

- b) Longo Prazo: Todos os fatores de produção variam. É importante analisar as vantagens e desvantagens da empresa aumentar sua dimensão (tamanho), o que implica demandar mais fatores de produção. Isto introduz os seguintes conceitos de Economia de Escala ou Rendimentos de Escala.

=> Rendimento Crescente de Escala: é quando todos os fatores de produção crescem numa mesma proporção e a produção cresce numa proporção maior. Uma maior especialização do trabalho pode levar a esta situação.

=> Rendimento Decrescente de Escala: é quando todos os fatores de produção crescem numa mesma proporção e a produção cresce numa proporção menor.

=> Rendimento Constante de Escala: é quando todos os fatores de produção crescem numa mesma proporção e a produção cresce na mesma proporção.

## TEORIA DA FIRMA – Conceitos Básicos

### Custo Marginal e Receita Marginal

Receita Marginal: acréscimo da receita da empresa quando essa vende uma unidade adicional de seu produto.

Custo Marginal: o acréscimo do custo de produção da empresa quando esta produz uma unidade adicional de seu produto.

Podemos dizer que a empresa maximizará seu lucro num nível de produção tal que a receita marginal da última unidade produzida seja igual ao custo marginal dessa última unidade produzida.

Quando a Receita Marginal (RMg) é superior ao Custo Marginal (CMg), seu interesse será o de aumentar a produção, porque cada unidade adicional fabricada aumenta seus lucros. Quando acontece o inverso, a empresa não tem interesse em aumentar sua produção. Nesta situação a intenção da empresa é produzir no nível em que ambos sejam iguais ( $RMg = CMg$ ).

## CUSTOS

### **Finalidade**

### **Conceitos Básicos**

### **Custos Fixos & Custos Variáveis**

### **Custos Contábeis & Custos Econômicos**

### CUSTOS – Finalidade

Não é um fim em si mesmo; é uma forma de apoiar os objetivos organizacionais.

É um meio para melhorar a competitividade da organização.

Fornecer subsídios para:

- avaliação de estoques e determinação de resultados;
- planejamento e controle das atividades e;
- tomada de decisões.

### CUSTOS – Finalidade

Afinal, o que é o custo de um produto?

Custo é a parcela do esforço de produção absorvida por um produto ou por uma atividade produtiva.

Quais as dificuldades no custeio?

A empresa conhece seus custos totais, mas a principal dificuldade reside em saber-se que parcela deverá ser alocada a cada produto e a cada atividade. Quanto mais indiretos forem os custos, mais difícil (e subjetivo) será o processo de alocação.

### CUSTOS – Conceitos Básicos

Conhecer a estrutura dos custos de uma organização é fundamental para a tomada de decisão sobre:

Lucro, prejuízo, investimentos e níveis de atividades.

Gastos => são os desembolsos financeiros que uma organização realiza para obter determinado produto ou serviço.

Custo => gasto referente a um bem/serviço utilizado diretamente na produção de outros bens ou serviços.

### CUSTOS – Conceitos Básicos

Custos podem ser divididos em:

Diretos => quando podem ser apropriados diretamente a um objeto.

Indiretos => quando não podem ser apropriados diretamente a um objeto. Para estes devemos ter algum critério/método para rateio.

Despesa => gasto referente a um bem/serviço utilizado diretamente ou indiretamente para obtenção de receitas. Algumas despesas podem ser classificadas como custos do período, tais como: propaganda entre outras.

### CUSTOS – Conceitos Básicos

#### Comportamento dos Custos

Nada mais é do que a forma que eles variam conforme as mudanças no nível de atividade (produção). Esta compreensão é chave para o estudo dos custos, ou seja, entender como se dá esta variação e qual seu reflexo/impacto nos resultados da organização.

Uma das premissas básicas é entender/reconhecer que uma organização oferece muitos recursos para a produção sem a garantia de sua efetiva demanda.

## CUSTOS – Conceitos Básicos

### Comportamento dos Custos

Através desta premissa começamos a entender custos variáveis X custos fixos. Todo custo é fixo dentro de um volume de produção atual, quando esta atividade é excedida estes custos podem ser alterados.

Exemplo: utilizamos X de mão-de-obra, para fabricar 100 ou 110 peças de um produto. No momento estamos com demanda para 100 peças, vamos fabricar somente 100, então alguns recursos tidos como variáveis, tais como: mão-de-obra torna-se fixo no curto prazo, mas no longo prazo a organização pode ser reestruturar para tentar ajustar o quadro de funcionários.

## CUSTOS – Conceitos Básicos

### Comportamento dos Custos

Custos variáveis são aqueles que variam conforme o volume de produção, mas alguns recursos podem ter seus volumes fixos por algum tempo ou atividade.

Desta forma podemos classificar em custos variáveis aqueles que podem ser ajustados a curto e médio prazo e fixos aqueles custos que só podem ser ajustados a longo prazo.

## CUSTOS – Fixos & Variáveis

### PRODUÇÃO DE PIZZAS

Recursos utilizados em R\$	Produção – 10.000	Produção – 12.000
Queijo/tomate/massa	14.000,00	16.800,00
Energia	4.000,00	4.500,00
Pessoal da cozinha	3.000,00	3.000,00
Pessoal de entrega	2.200,00	2.640,00
Despesa com veículos	3.500,00	3.800,00
Instalações	10.000,00	10.000,00
Propaganda	4.500,00	4.500,00
Total Geral	41.200,00	45.240,00

O que é custo fixo e custo variável ?

## CUSTOS – Fixos & Variáveis

Custos Fixos => são aqueles que não variaram com a variação da produção, são os seguintes: pessoal de cozinha, instalações e propaganda.

Custos Variáveis => estes ainda podem ser divididos em dois tipos, aqueles que variam, mas tem um custo fixo por unidade produzida e aqueles que variam e não tem custo fixo por unidade.

Primeiro temos queijo/tomate/massa e pessoal de entrega. Respectivamente com R\$ 1,40 e R\$ 2,20 por unidade produzida.

Segundo temos energia e despesas com veículos, cujos custos são variáveis tanto no total e por unidade.

Podemos afirmar que estes gastos têm uma parcela que é fixa e uma que é variável. Importante saber o quanto é fixo e quanto é variável.

## CUSTOS – Fixos & Variáveis

Como realizar este cálculo? (exemplo energia).

01.) Dividimos a variação do total pela variação da produção, então:  $500 / 2000 = 0,25$  por unidade,

02.) A parcela variável é o valor que varia multiplicado pela produção. Aplicando esta fórmula temos:  $(0,25 \times 10.000)$  e  $(0,25 \times 12.000)$ , teremos: R\$ 2.500,00 e R\$ 3.000,00.

03.) A parcela fixa é o gasto total, menos o valor encontrado acima, então respectivamente é  $(4.000,00 - 2.500,00 \Rightarrow 1.500,00)$  e  $(4.500,00 - 3.000,00 \Rightarrow 1.500,00)$ .

## CUSTOS – Fixos & Variáveis

Custos fixos, variáveis, diretos e indiretos para a pizzaria. Por unidade.

Valores em R\$	Custo Direto	Custo Indireto
Custo variável	Queijo/tomate/massa – 1,40	Pessoal entrega – 0,22
	Energia – 0,25	Despesas com veículos – 0,15
Custo fixo	Pessoal de cozinha – 3.000,00	Despesas com veículos – 2.000,00
	Energia – 1.500,00	Instalações – 10.000,00
		Propaganda – 4.500,00

## CUSTOS – Fixos & Variáveis

Qual a importância da tabela acima e de você conhecer estes custos?

Uma das premissas básicas para se conhecer custos e entender a gestão de uma empresa, é entender que vamos dispor (usar) recursos, sem saber se a produção destes recursos será absorvida. Neste caso podemos citar como exemplo o custo com pessoal da cozinha, que pode ser o funcionário que prepara as massas, outro que prepara o recheio e outro que cuida do forno. Estes três profissionais custam 3.000,00 R\$ e não temos certeza previamente se sua produção será absorvida. O trabalho do gestor da pizzaria é fazer com que estes custos, uma vez empregados (custos fixos), sejam diluídos no maior volume possível de produção, até que se faça necessário uma alteração neste volume de custos.

## CUSTOS – Fixos & Variáveis

O mesmo raciocínio deve ser realizado com relação às parcelas fixas de energia e veículos (1500,00 e 2000,00 respectivamente). A parcela fixa do veículo pode ser a prestação paga pela sua compra e seu custo variável pode ser combustível e outras despesas.

Outros gastos, como propaganda tem uma conceituação diferente, pois seu montante gasto não está relacionado com a produção, mas sim com a estratégia da organização para se fazer presente no mercado.

A propaganda poderá ter relação com a produção a médio e longo prazo conforme sua penetração no mercado. Outros exemplos destes gastos, chamados de discricionários, são: pesquisa, desenvolvimento entre outros.

## CUSTOS – Contábeis & Econômicos

Custos Contábeis X Custos de Oportunidades (economia).

**Custos Contábeis:** Valores que a empresa desembolsa na aquisição dos fatores de produção (matérias-primas e insumos). Exemplo: Matéria-Prima e tratamento de resíduos.

**Custos de Oportunidade (alternativo):** Valores que se perdem com os recursos em seu melhor uso alternativo. Por outro lado, custo de oportunidade de um fator de produção corresponde ao melhor ganho que se poderia obter empregando-se esse fator em outra atividade que não a produção da firma. Portanto, esses valores são estimados a partir do que poderia ser ganho, no melhor uso alternativo.

## CUSTOS – Contábeis & Econômicos

### Custos Oportunidades (economia)

Ação equivalente à alternativa de maior valor que se abre mão para programarmos esta ação. Pode ser dividido em:

Custos explícitos => valores pagos em dinheiro e os;

Custos implícitos => ações que a empresa abdica, mas não realiza pagamento em moeda circulante (dinheiro),

## CUSTOS – Contábeis & Econômicos

Exemplo: Capital em caixa na empresa e o custo de oportunidade é o que a empresa poderia estar ganhando, se estivesse aplicado no mercado financeiro;

### Custos Privados X Custos Sociais.

Custos Privados: todos os custos necessários para se produzir uma mercadoria, ou seja, são os fatores internos que alteram os custos das empresas. Exemplo: Matéria-prima e trabalho.

Custos Sociais: surgem por necessidade externa à produção, devem ser pagos devido ao processo social. Exemplo: Fábrica de papel no reflorestamento e curtumes no tratamento dos resíduos.



CURSO: ENGENHARIAS  
DISCIPLINA: ECONOMIA INDUSTRIAL  
PROFESSOR: CLÁUDIO SONÁGLIO ALBANO

HORIZONTES DA EMPRESA  
ECONOMIA/CUSTOS DE CURTO/LONGO PRAZO

VANTAGEM ABSOLUTA/ COMPARATIVA  
GANHOS DE COMERCIALIZAÇÃO



**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Qual tamanho do mercado para servir uma empresa?**

Em alguns setores grandes empresas dominam o mercado.  
Exemplo: Fabricação de veículos (automóveis).

Em outros, pequenas empresas predominam.  
Exemplo: Vestuário.

Em outros pequenas e grandes empresas coexistem.  
Exemplo: Software e Bancos.

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Que fatores determinam o mercado de uma empresa e como esta escolhe seus mercados (fronteiras) ?**

Economias de escala => diminuir custo médio por meio do volume.

Deseconomia de escala => aumento do custo médio à medida que a produção aumenta.

Rendimentos constantes de escala => aumento percentual da produção é igual ao aumento percentual de todos os fatores de produção.

Escala mínima eficiente => é a quantidade de produção na qual o custo médio atinge seu nível mais baixo.

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Que fatores determinam o mercado de uma empresa e como esta escolhe seus mercados (fronteiras) ?**

Economias de escopo => diferentes bens/serviços são produzidos em um único local

Curva de aprendizagem => vantagens resultantes do acúmulo de experiência e conhecimento

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Economias de Escala**

Ocorre quando o custo marginal é menor que o custo médio.

Exemplo: Gravação de CDs de música.

O custo marginal da reprodução/gravação de um CD é baixo comparado com o custo de gravar o primeiro CD.

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Economias de Escopo**

Exemplo: Uma empresa oferece um ginásio que pode ser utilizado para diversos eventos, enquanto outra empresa oferece um ginásio que somente pode ser usado para prática de esportes.

Expressões comuns que descrevem estratégias que exploram as economias de escopo:

- Alavancando competências essenciais
- Concorrendo em termos de capacidades
- Mobilizando ativos invisíveis
- Diversificação rumo a produtos relacionados

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Fatores de Economias Escala/Escopo**

**Relacionados à produção**

- Custos fixos
- Estoques

**Outros**

- Compras
- Propaganda
- Pesquisa & Desenvolvimento

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Fatores de Economias Escala/Esopo – Custos Fixos**

Certos insumos não são utilizados em uma escala abaixo de um determinado tamanho mínimo no processo de produção, assim o aumento do volume da produção produz economias de escala de curto prazo.

No longo prazo, economias de escala são obtidas por meio de escolha (melhores) de tecnologia.

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Fatores de Economias Escala/Esopo – Estoques**

Empresas mantêm estoque para evitar o término do mesmo, pois este fato além das perdas em vendas, pode afetar desfavoravelmente a lealdade do cliente

Grandes empresas podem dar-se ao luxo de manter estoques pequenos (relativo ao volume de vendas) em comparação com pequenas empresas.

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Fatores de Economias Escala/Esopo – Compras**

Grandes compradores podem conseguir maiores descontos, então tem custos de transações menores.

A barganha dos grandes compradores é Mais agressiva, como forma de assegurar o fornecedor

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Fatores de Economias Escala/Esopo – Propaganda**

Grandes empresas têm um custo menor para alcançar um cliente potencial e têm um melhor alcance.

Grandes empresas geralmente têm diversos produtos, isto lhes fornece economia de escopo, com relação a divulgação da marca, isto facilita também a introdução de novos produtos.

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Fatores de Economias Escala/Esopo – P&D**

Existe um tamanho mínimo viável para um projeto ou departamento de P&D.

Economias de escopo em P&D - idéias de um projeto podem ajudar outro.

As grandes empresas são melhores em inovação comparadas às pequenas empresas?

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Fatores de Economias Escala/Esopo – Outras Fontes**

Acesso a redes de distribuição

Relações governamentais estabelecidas

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Deseconomias de Escala**

Após um certo tamanho, maior nem sempre é melhor.

As fontes de deseconomias de escala são:

Aumento do custo de mão-de-obra

Efeitos da burocracia

Diluição dos recursos especializados

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Deseconomias de Escala – custo mão-de-obra**

Dados indicam que funcionários em grandes empresas têm salários maiores que funcionários em pequenas empresas.

A rotatividade dos funcionários nas grandes empresas é menor do que nas pequenas empresas.

A economia em custos de recrutamento e treinamento devido à baixa rotatividade pode compensar os maiores salários.

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Deseconomias de Escala – burocracia**

Quando uma empresa cresce:

é difícil monitorar/comunicar com os funcionários

é difícil avaliar/recompensar o desempenho individual

regras de trabalho detalhadas podem “abafar” a criatividade dos funcionários

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Deseconomias de Escala – recursos especializados**

À medida que a empresa se expande, certos recursos podem ser limitados em disponibilidade

Exemplo: À medida que um restaurante cresce, a experiência do chef pode propagar-se muito superficialmente

Outros recursos limitados podem ser  
localizações desejáveis  
funcionários especializados  
gerentes talentosos

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Curva Aprendizagem**

VANTAGEM ABSOLUTA/ COMPARATIVA  
GANHOS DE COMERCIALIZAÇÃO

**João** tem uma lanchonete, produz salada de frutas e vitaminas.  
A cada 90 segundos produz 1 salada de frutas ou 1 vitamina.  
Custo oportunidade – 1 salada de frutas é de 1 vitamina.  
Custo oportunidade – 1 vitamina é de 1 salada de frutas.  
Vende, o máximo, dos produtos em quantidades iguais.  
Em 1 hora, ele vende 20 saladas de frutas e 20 vitaminas.

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Curva Aprendizagem**

VANTAGEM ABSOLUTA/ COMPARATIVA  
GANHOS DE COMERCIALIZAÇÃO

**Pedro** tem uma lanchonete, produz salada de frutas e vitaminas.  
A cada 2 minutos produz 1 salada de frutas.  
A cada 10 minutos produz 1 vitamina.  
Custo oportunidade – 1 vitamina é de 5 salada de frutas.  
Custo oportunidade – 1 salada de frutas é de 0,20 vitamina.  
Vende, o máximo, dos produtos em quantidades iguais.  
Em 1 hora, ele vende 5 saladas de frutas e 5 vitaminas.

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Curva Aprendizagem**

**VANTAGEM COMPARATIVA:** esforço de alguém realizar uma atividade se comparado com o de outro

**João:** a cada 90 segundos produz 1 salada de frutas ou 1 vitamina.  
Mesmo tempo para produzir uma salada de frutas e uma vitamina.

**Pedro:** a cada 2 minutos produz 1 salada de frutas e a cada 10 minutos produz 1 vitamina.  
Tempo de uma vitamina é de cinco salada de frutas e o tempo de 1 salada de frutas é de 0,20 vitamina.

**VANTAGEM ABSOLUTA:** quem consegue melhor produtividade.

**João:** vende, o máximo, dos produtos em quantidades iguais.  
Em 1 hora, ele vende 20 saladas de frutas e 20 vitaminas.

**Pedro:** vende, o máximo, dos produtos em quantidades iguais.  
Em 1 hora, ele vende 5 saladas de frutas e 5 vitaminas.

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**Quem tem vantagem absoluta ?**

**JOÃO**, pois produz mais vitaminas e salada de frutas em 1 hora.

**Quem tem vantagem comparativa – produção, vitaminas**

**JOÃO**, pois deixa de produzir 1 salada de frutas para produzir 1 vitamina.

**Quem tem vantagem comparativa – produção, salada frutas**

**PEDRO**, pois deixa de produzir 0,20 vitaminas para produzir 1 salada de fruta.

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
**Economia/Custos – Curto/Longo Prazo**

**RESUMINDO – PRODUÇÃO POR HORA**

	João	Pedro
Vitamina	20	05
Salada Fruta	20	05

Eles tem como alterar estes volumes de produção, de modo que ambos produzam mais, ambos os produtos ?

(obs: sem alterar nenhuma variável que influa no processo produtivo)

**SIM**, unindo esforços e escolhendo o que cada um deve produzir dentro de suas competências – como ?

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
Economia/Custos – Curto/Longo Prazo

**PRODUÇÃO POR HORA – COMBINANDO ESFORÇOS**

	João	Pedro
Vitamina	35	00
Salada Fruta	05	30

Eles combinam estas produções, de forma aproveitar melhor suas vantagens comparativas.

Fazem o seguinte acordo:

João vende 10 vitaminas para Pedro

Pedro vende 20 saladas para João

**HORIZONTES DA EMPRESA**  
Economia/Custos – Curto/Longo Prazo

**PRODUÇÃO HORA – COMBINANDO ESFORÇOS - FINAL**

	João	Pedro
Vitamina	25	10
Salada Fruta	25	10

Ambos produzem mais, podem vender mais.

É assim que empresas, até mesmo concorrentes, decidem se unir ou países decidem o que produzir para comercializar com outros países.

**Isto chamamos de Ganhos de Comercialização.**