

Princípios de Microeconomia (apontamentos para a primeira frequência – avaliação contínua)

Elementos Básicos da Oferta e da Procura

1. Teoria da Oferta e da Procura:

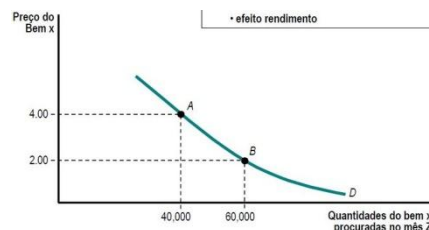
Demonstra como as preferências dos consumidores determinam a procura de bens enquanto que os custos das empresas são a base da oferta de bens. As variações da procura e da oferta conduzem a variações da produção e dos preços.

- **Função Procura**

Existe uma relação precisa entre o preço de mercado de um bem e a quantidade procurada desse mesmo bem. Resulta de um preço em vigor no mercado que leva, por sua vez, os consumidores a procurar mais ou menos quantidades desse mesmo bem ou serviço em função do referido preço de mercado. Ou seja, a quantidade procurada de um bem depende sempre do seu preço.

Quanto maior o preço de um artigo (mantendo tudo o resto constante) menos quantidades as pessoas pretendem comprar desse mesmo bem.

- **Curva da Procura** (representação gráfica da função procura)



Propriedades:

- Q e P estão relacionados de forma inversa (quando um aumenta o outro diminui)
- A curva tem inclinação negativa devido à **Lei da inclinação negativa** que nos diz que quando o preço de um bem aumenta (tendo tudo o resto constante) os compradores tendem a consumir menos desse bem, ou vice-versa.

A lei da inclinação negativa está directamente relacionada com dois efeitos: Efeito de substituição e o efeito de rendimento. O Efeito de substituição diz-nos que quando o preço de um bem aumenta é substituído por outros produtos similares (por exemplo: pode substituir-se a carne de vaca por frango) e o Efeito de Rendimento mostra que quando ocorre um aumento do preço dos bens, significa que na prática, o consumidor teve uma redução do seu rendimento real e conseqüentemente vai ter de diminuir o seu consumo.

Determinantes da procura:

- Rendimento médio dos consumidores – quanto maior for o rendimento há uma maior tendência para consumir mais mesmo que os preços não se alterem.
- Dimensão do mercado
- Preços e a disposição de bens relacionados – relação especialmente importante entre bens substituíveis (desempenham a mesma função), a procura de um bem tende a diminuir se o preço do bem substituto baixar
- Gostos e preferências – muito ligado à cultura
- Influências especiais – Influenciam a procura de bens específicos (por exemplo os chapéus de chuva no inverno)

Deslocações:

Na curva – variação nos preços

Da curva – Alteram as outras influências que não o preço do bem

- Função Oferta

A função Oferta vai ser resultado das quantidades que os produtores vão estar dispostos a oferecer no mercado em função do preço do produto de mercado. Há mais interesse quanto mais elevado for o preço do produto no mercado. Isso verifica-se porque os produtores oferecem os produtos por causa do seu lucro e não por prazer.

Determinantes da Oferta:

- Custos de produção – são determinados pela capacidade de produção das empresas. Quanto mais eficientes forem as empresas a produzir maior capacidade terão de vender no mercado de uma forma competitiva. Ou seja, quanto mais baixos forem os custos de produção em relação aos preços de mercado mais lucrativo é para os produtores oferecerem uma grande quantidade. Quando os custos de produção são elevados em relação ao preço, as empresas produzem pouco, direccionam-se para outros produtos ou abandonam a actividade
- Tecnologia – alterações a nível tecnológico diminuem a quantidade de factores necessários para produzir a mesma quantidade de produto
- Preços de bens relacionados – em especial dos bens alternativos. Se o preço de um bem substituto aumenta a oferta do outro bem substituto diminui
- Política governamental – Fiscalidade e acréscimos de preços de mercado como o aumento do salário mínimo
- Situações atípicas ou especiais – Como por exemplo o estado do tempo que afecta as expectativas das empresas.

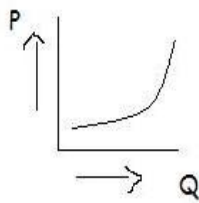
- Curva da Oferta

- Função de preços no mercado. Mais oferta quando os preços de mercado são maiores

Consumidores



Empresas, Oferta



Quanto maior o preço de mercado maior é a oferta.

A sua disposição positiva mas menos 'inclinada' é explicada pela **Lei dos rendimentos marginais crescentes** que nos diz que à medida que um empresário vai aumentando um factor produtivo mantendo todos os outros constantes, o acréscimo de produção vai ser tendencialmente menor do que o acréscimo desse factor produtivo (aumento de preço tem de ser mais que proporcional à quantidade de produção)

A curva da oferta não sai do ponto 0 porque as empresas têm sempre custos mínimos de funcionamento.

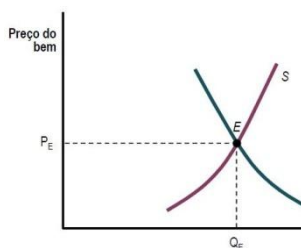
Deslocações:

Na curva – Variações do preço

Da curva – A contracção ou aumento das quantidades oferecidas dependem de factores que não os níveis de preços

- Equilíbrio da oferta e da procura

O equilíbrio de mercado ocorre no preço em que a quantidade procurada é igual à quantidade oferecida deixando de haver tendência para o preço subir ou descer.



O ponto E é o ponto de equilíbrio ou ponto de limpeza – todas as ordens de compra e de venda foram satisfeitas, as carteiras de encomendas estão 'limpas' e os consumidores e fornecedores estão satisfeitos. Não há necessidade de intervenção de outros mercados.

Equilíbrios com as curvas da oferta e da procura:

- **Excedente** – A x preço os produtores querem vender mais do que os consumidores pretendem comprar
- **Escassez** – A x preço a quantidade procurada é maior que a quantidade oferecida. Em situação de escassez a concorrência entre os consumidores por bens de quantidade insuficiente causará a subida de preço.

O preço e a quantidade de equilíbrio ocorrem quando a quantidade oferecida desejada é igual à quantidade consumida desejada.

Deslocações na oferta ou na procura:

- Se a procura aumenta e a curva da procura se desloca para a direita o preço e a quantidade sobem
- Se a procura aumenta e a curva da procura se desloca para a esquerda o preço e a quantidade descem
- Se a oferta aumenta e a curva da oferta se desloca para a direita o preço desce enquanto que a quantidade aumenta
- Se a oferta aumenta e a curva da oferta se desloca para a esquerda o preço sobe e a quantidade desce.

Aplicações da Oferta e da Procura

1- Elasticidade preço da procura e preço da oferta

A relação quantitativa entre o preço e a quantidade procurada é analisada usando o conceito de elasticidade.

- Elasticidade preço da procura

Mede a variação da quantidade procurada de um bem quando o seu preço varia.

Definição: variação percentual da quantidade procurada a dividir pela variação percentual do preço.

- Quando a elasticidade de um preço é elevada estamos perante um caso de uma procura elástica. Isto significa que a quantidade da sua procura corresponde fortemente às variações do preço. Este tipo de elasticidade é frequente em bens substitutos imediatos (como por exemplo a carne de vaca)
- Quando a elasticidade de um bem é fraca estamos perante um caso de uma procura inelástica. Isto significa que a quantidade da sua procura responde fracamente às variações do preço. Este tipo de elasticidade é frequente em bens de primeira necessidade pois como são bens básicos os consumidores não prescindem deles independentemente do seu preço.

Uma condicionante bastante importante é o tempo. Por exemplo, a curto prazo a procura de gasolina pode ser rígida pois não é por se ter dado uma subida repentina do preço da gasolina que se vende o carro mas, a longo prazo, pode ser elástica porque o consumidor pode ajustar o seu comportamento ao preço da gasolina optando por comprar um carro mais económico (por exemplo). A capacidade de ajustamento implica que as elasticidades da procura sejam maiores a longo prazo do que a curto prazo.

Os factores económicos determinam a dimensão das elasticidades do preço dos diferentes bens – elasticidades maiores quando os bens são de luxo, quando há substitutos e quando há tempo para o consumidor ajustar o seu comportamento.

Calculo das elasticidades:

As elasticidades são sempre positivas.

EP – Elasticidades do preço da procura

$$EP = \frac{\text{Variação percentual na quantidade procurada}}{\text{Variação percentual no preço}}$$

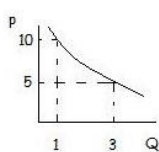
Diferentes categorias de elasticidade de preço:

- Quando a uma variação de 1% no preço corresponde uma variação maior que 1% na quantidade procurada – **Procura elástica em relação ao preço**
- Quando a uma variação de 1% no preço corresponde uma variação menor de do que 1% na quantidade procurada – **Procura rígida em relação ao preço**
- Quando a uma variação de 1% no preço corresponde uma variação de 1% na quantidade procurada – **Procura unitária.**

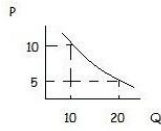
Pontos importantes no cálculo de elasticidades:

- Todas as elasticidades são positivas ainda que os preços e as quantidades procuradas se desloquem em direcções opostas devido à lei da inclinação negativa da procura.
- Uma alteração das unidades de medida não afecta a elasticidade quer os preços sejam cêntimos ou euros a elasticidade mentem-se igual pois o que se utiliza é a variação percentual.
- É utilizada a média para o cálculo das variações percentuais do preço e da quantidade.

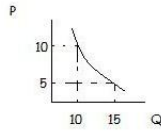
Graficamente:



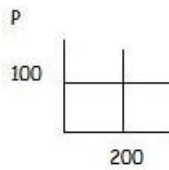
– **Elástica** – Com uma redução para metade do preço triplicou-se a quantidade procurada



Unitária – Com uma redução para metade do preço houve uma duplicação da quantidade procurada



Rígida – Com a redução para metade do preço a procura apenas aumentou 50 %



Exemplos da procura perfeitamente elástica (uma ligeira variação no preço tem uma grande influencia na quantidade procurada) e a procura perfeitamente inelastica (a quantidade procurada não tem qualquer resposta à variação do preço).

É importante frisar que a elasticidade não é o mesmo que a inclinação. A inclinação da curva da procura depende das variações de P e Q enquanto que a elasticidade depende das variações percentuais de P e Q. Surge assim um atalho para calcular elasticidades:

- Quociente entre o comprimento do segmento de recta abaixo do ponto e o comprimento do segmento de recta acima do ponto

Elasticidade e receita:

$$\text{Receita total} = P \times Q$$

Sabendo que a elasticidade do preço da procura sabe o que acontece à receita quando o preço se altera:

- Quando a procura é rígida em relação ao preço, uma redução do preço reduz a receita total
- Quando a procura é elástica em relação ao preço, uma redução do preço aumenta a receita total
- Quando há uma elasticidade unitária uma redução do preço não tem qualquer efeito sobre a receita total.

Paradoxo da colheita extraordinária:

Nem sempre um aumento da receita total leva a um aumento do rendimento pois como alguns bens (os básicos) têm uma procura rígida o seu consumo varia muito pouco em relação ao preço. Significa que, seguindo o exemplo do livro do Samuelson, os agricultores têm uma receita total menos quando a colheita é boa pois um aumento da oferta faz diminuir o preço o baixo preço não faz aumentar a procura.

- Elasticidade do preço da oferta

Definição: Grau de resposta da quantidade oferecida de um bem ao seu preço de mercado ou seja, variação percentual da quantidade oferecida a dividir pela variação percentual do preço do bem.

- Quando a quantidade oferecida é perfeitamente fixa independentemente do preço – **Oferta perfeitamente rígida** (curva da oferta é vertical)
- Quando uma ínfima redução no preço faz com que a oferta seja nula e um ligeiro aumento no preço provoca um grande aumento da oferta – **Oferta perfeitamente elástica**
- Entre estes dois casos dizemos que a oferta é rígida ou elástica conforme o aumento percentual da quantidade é maior ou menos do que a variação percentual do preço. No caso de estarmos perante um caso de oferta unitária o aumento percentual da quantidade é igual à variação percentual do preço.

Elasticidade do preço da oferta – ES

$$ES = \frac{\text{Variação percentual na quantidade oferecida}}{\text{variação percentual do preço}}$$

Factores que determinam a elasticidade da oferta:

- Facilidade com que a produção do sector de actividade pode ser expandida (quanto mais fácil for encontrar um bem mais elasticidade tem a oferta)
- Período de tempo a considerar (quanto maior for a variação do preço maior é o efeito na quantidade oferecida à medida que o tempo de resposta dos produtores aumenta)

Procura e comportamento do consumidor

- Escolha e teoria da utilidade

O comportamento do consumidor é explicado pela premissa fundamental de que as pessoas escolhem os bens/ serviços a que atribuem mais valor. Para explicar a forma como os consumidores fazem essa escolha surge a noção de utilidade. Por definição **utilidade** é a uma construção científica que os economistas usam para compreender como os consumidores racionais repartem os seus recursos limitados entre os bens que lhes proporcionam satisfação.

Utilidade marginal – Utilidade adicional que se consegue com o consumo de uma unidade adicional de um bem.

Lei da utilidade marginal decrescente – à medida que uma pessoa consome cada vez mais de um bem, a utilidade adicional/ marginal desce. Esta lei resulta do facto do prazer do consumo de um bem se reduzir à medida que o consumo desse bem for aumentando.

Princípio da igualdade marginal – Cada um deveria organizar o seu consumo de modo a que o último euro gasto em cada bem lhe proporcione a mesma utilidade marginal – Satisfação ou utilidade marginal máxima. A utilidade marginal é igual à utilidade monetária.

Utilidade marginal do rendimento – Utilidade marginal por unidade monetária comum a todos os bens que participam no equilíbrio do consumidor. Quantifica a utilidade adicional que seria obtida se o consumidor pudesse usufruir do consumo de uma unidade monetária suplementar.

A utilidade marginal consegue também explicar a inclinação negativa pois diz-nos que o aumento do preço de um bem reduz o consumo desejado pelo consumidor em relação a esse bem. Isto mostra que as curvas da procura têm inclinação negativa.

Teoria do consumidor – A economia rege-se por dois grandes grupos de agentes económicos: os consumidores e os produtores. É obvio que esta divisão é uma divisão ideal na simplificação da análise mas não quer dizer que não seja real porque na realidade os consumidores não só consomem como também produzem. O mesmo se passa com os produtores.

- A teoria do consumo vai partir do pressuposto de que o rendimento vai ser o rendimento disponível ou de consumo.

$$(Y + S) - T = Y_d$$

- Os consumidores são racionais e assim vão tentar maximizar a sua satisfação
- Vão estar em comparação dois bens para facilitar as análises gráficas
- Os bens vão ser homogéneos e completamente divisíveis
- Princípio da não saciedade económica
- Os consumidores são price-takers – não têm capacidade de influenciar os preços
- Parte-se do princípio que, face à capacidade aquisitiva do consumidor, para ele as quantidades oferecidas no mercado são ilimitadas – não se coloca o problema da escassez.

Restrição Orçamental:

Abaixo da recta – ineficiência

Sobre a recta – esgota o rendimento

(slides pacote 3)

Curva de Indiferença:

- Cada curva tem o mesmo grau de satisfação (não tem a ver com gastos)
- É decrescente (efeito de substituição e custo de oportunidade)
- A curva é convexa porque há um custo de oportunidade implícito
- Não há intersecção de curvas.

Taxa marginal de substituição:

$$TMS = \frac{\Delta Y}{\Delta x} = \frac{Um_g x}{Um_g Y}$$

O grau de satisfação é igual mas o nível de rendimento para os dois bens pode ser diferente.

Escolha óptima do consumidor:

Curva do consumidor – rendimento face à variação do rendimento o consumidor tem de alterar os seus padrões de consumo de forma a encontrar um ponto óptimo. A inclinação da curva depende se são bens normais, superiores etc.

Produção e organização empresarial

A análise pressupõe – Produção eficiente - Produzir o nível máximo de produção com uma dada quantidade de factores, evitando, sempre que possível, o desperdício.

Função Produção:

- Se tiver uma quantidade fixa de factores, que quantidade de produto poderá obter?
 - Depende do estado da tecnologia e do conhecimento tecnológico. A relação entre a quantidade necessária de factores de produção e a quantidade de produto que pode ser obtida é designada por Função procura (Determina a quantidade máxima de produto que pode ser produzida com uma dada quantidade de factores de produção)

Produto total – Quantidade total produzida do produto, em unidades físicas tais como toneladas de trigo ou número de sapatos – Começa do zero quando não se usa qualquer trabalho

Produto médio – Produto total dividido pela totalidade de unidades de factor de produção.

Produto marginal – Significa ‘adicional’ – produto adicional gerado por uma unidade adicional desse factor, mantendo o resto constante.

Lei dos rendimentos decrescentes – Obteremos cada vez mais produto adicional à medida que acrescentamos doses adicionais de um factor, mantendo fixos outros custos de produção, ou seja, mantendo constantes todos os restantes factores produtivos, o produto marginal de cada unidade de factor de produção reduzir-se-á com o aumento da quantidade utilizada desse factor.

- Quanto mais de um factor, como o do trabalho, é acrescentado a uma quantidade fixa de terra, de maquinaria e de outros factores, menor é a quantidade de outros factores que o trabalho tem para trabalhar. A terra fica mais ocupada por trabalhadores, a maquinaria fica demasiado utilizada e o produto marginal diminui.
- Podemos calcular o produto marginal de cada factor correspondendo o produto marginal à respectiva produção – Ex: horas de estudo – A primeira hora de estudo num certo dia foi produtiva, na segunda hora a sua atenção dispersa, sendo menor a aprendizagem e assim sucessivamente.

Rendimentos à escala:

Os rendimentos decrescentes e os produtos marginais referem-se à resposta da produção a um aumento de um único factor de produção quando todos os outros se mantêm constantes

- O que aconteceria à produção de trigo se a terra, o trabalho, a água e outros factores fossem aumentados na mesma proporção?

Rendimentos à escala

Efeitos na quantidade produzida do aumento da escala dos factores produtivos:

Rendimentos constantes à escala: Caso em que uma variação de todos os factores leva a uma variação proporcional da produção.

Rendimentos decrescentes à escala: Aumento proporcional de todos os factores de produção leva a um aumento menos que proporcional do produto total.

Rendimentos crescentes à escala: Quando um aumento de todos os factores produtivos leva a um aumento mais do que proporcional do nível de produção.

Curto e longo prazo:

- O curto prazo é o período no qual as empresas podem ajustar a produção com a alteração dos factores variáveis, tais como matérias-primas, mas em que não podem alterar os factores fixos (capital)
- O longo prazo é um período suficientemente longo para que todos os factores incluindo o capital possam ser ajustados.

Análise de Custos

O custo total aumenta quando a quantidade do produto (q) aumenta. Faz sentido porque é necessária maior quantidade de trabalho e de outros factores para produzir mais de um bem: Factores adicionais envolvem custos monetários adicionais.

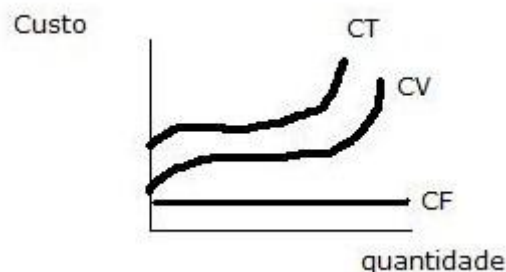
A empresa produz sempre o produto mínimo ao mínimo custo possível.

Custo fixo – Custos irreversíveis, englobam rubricas tais como rendas de fábricas ou escritórios, pagamentos contratuais de equipamentos, juros de empréstimos etc. Têm de ser pagos ainda que a empresa não produza nada e não variam mesmo que a produção se altere.

Custo variável – São os que variam quando o nível de produção se altera, Neles estão incluídos as matérias-primas exigidas para a produção, os trabalhadores das linhas de montagem, a energia para fazer funcionar as máquinas etc. Por definição, os custos variáveis começam em zero quando q é zero. O custo variável é a parte do custo total que aumenta com a produção. A variação do custo total entre quaisquer dois níveis de produção é igual à variação do custo variável.

Resumindo: O custo total representa a menor despesa monetária total necessária para produzir cada nível de produção q. O custo total aumenta quando a produção aumenta.

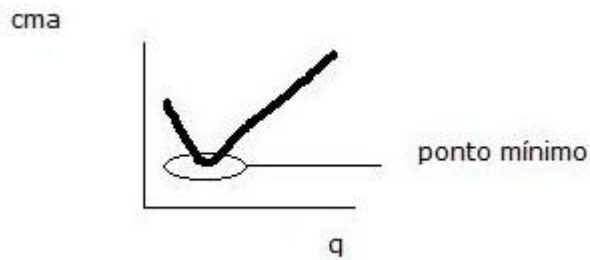
$$CT = CF + CV$$



Custo marginal: Custo adicional com a produção de uma unidade adicional de produto. O custo marginal de produção é o custo adicional decorrente da produção de uma unidade adicional.

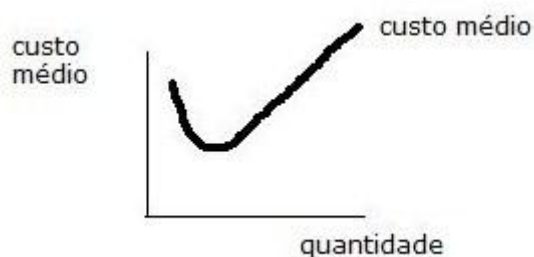
- Representação Gráfica

No curto prazo (quando o capital é fixo) as curvas do custo marginal têm forma de U – desce na fase inicial, atinge um ponto mínimo e por fim começa a subir.



Custo médio ou unitário: Custo total dividido pelo número total de unidades produzidas:

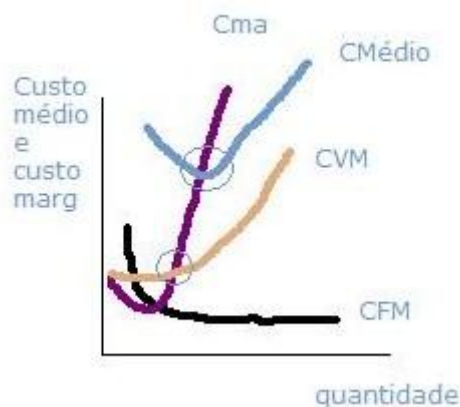
$$C_{\text{médio}} = \frac{CT}{q}$$



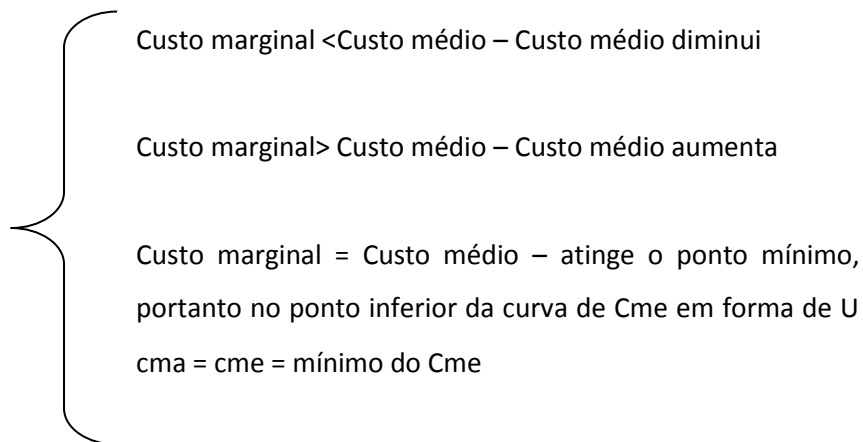
- Primeiramente reduz continuamente e depois começa a aumentar lentamente.

Custo fixo e variável médio:

- **Custo fixo médio** – CF/q – Dado que o custo fixo total é uma constante, se a dividirmos por uma produção crescente obtemos uma curva continuamente decrescente do custo fixo médio. Ou seja, à medida que a empresa vende uma quantidade maior de produto, pode distribuir-se o seu custo fixo por cada vez mais unidades – hipérbole – Aproxima-se dos dois eixos: desce cada vez mais aproximando-te do eixo horizontal à medida que o custo fixo constante se reparte por um numero cada vez maior de unidades.
- **Custo variável médio** – cv/q



Ligação importante: Quando o Cma de uma unidade adicional de produto está abaixo do seu Cme então o seu cme está a diminuir. Quando o Cma está acima do cme, o cme está a aumentar.



Teoria da Produção e dos custos e decisões da empresa

Lei do produto marginal decrescente: O produto marginal do trabalho é a produção adicional resultante de uma unidade adicional de trabalho quando a terra e os outros factores se mantêm constantes.

Segundo a **lei dos rendimentos decrescentes** quando aumentamos a quantidade de uma factor, mantendo os restantes constantes, o produto marginal do factor que varia, irá pelo menos a partir de um certo ponto, diminuir.

- Cada unidade do factor variável tem uma quantidade cada vez menor de factor fixo para funcionar (é assim natural que o produto adicional diminua).

O gestor interessado em minimizar custos, pretende encontrar a combinação com menor custo.

EXEMPLO: Preço trabalho = 2€, Preço da terra = 3€

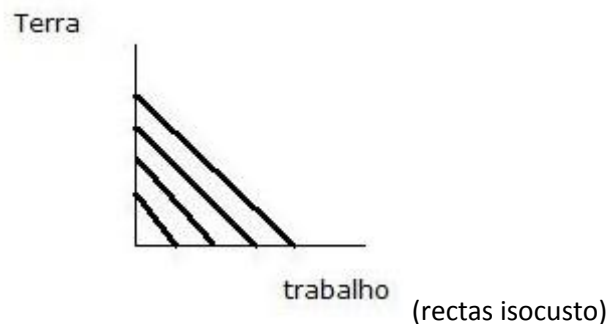
	TRABALHO (L)	TERAA (A)	CUSTO TOTAL
Combinação A	1	6	$(1 \times 2) + (6 \times 3) = 20$
Combinação B	2	3	$(2 \times 2) + (3 \times 3) = 13$
Combinação C	3	2	$(3 \times 2) + (2 \times 3) = 12$
Combinação D	6	1	$(6 \times 2) + (1 \times 3) = 15$

A combinação C é a forma menos dispendiosa de atingir o produto pretendido.

Se o preço de algum dos factores varia, a proporção de equilíbrio dos factores produtivos também varia, de forma a usar menos do factor cujo preço subiu mais.

Curvas de igual produto e rectas de igual custo:

A curva de igual produto ou isoquanta mostra as diferentes combinações de trabalho e terra. A recta de igual custo ou isocusto mostra todas as combinações de input que têm o mesmo custo para o produtor.



- As linhas são todas rectas e paralelas porque se admite que a empresa pode comprar a quantidade que desejar de ambos os factores produtivos e a preços constantes.
- As linhas são ligeiramente mais horizontais que 45º dado que o preço do trabalho é ligeiramente inferior ao da terra (2/3)

$$C = w \cdot L + r \cdot K$$

C - Custo – Orçamento que o produtor vai ter para gastar

W – Salários – Preço do custo por hora

L – Trabalho – número de trabalhadores a contribuir

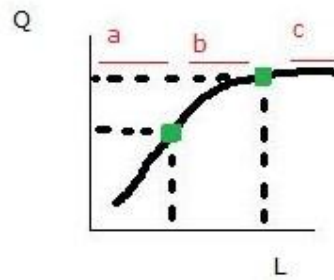
R – Taxa de Juro – custo de oportunidade que uma empresa tem quanto tem de investir

K – Capital – Investimento que o produtor faz que não inclui o factor humano

- Milhares de combinações possíveis e todas elas têm o mesmo custo para o produtor mas nem todas são as ideias

Quando a produtividade média do trabalho começa a diminuir a produção total também irá descer.

Função produção (curto prazo)

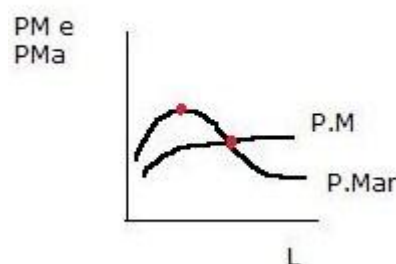


- a) Rendimentos marginais crescentes – Por cada adição de um factor trabalho temos um aumento de produção -> aumentamos os trabalhadores logo há mais produção
- b) Rendimentos marginais decrescentes – Aumentando o número de trabalhadores tem-se um aumento de produção mas menos que proporcional dessa actividade produtiva
- c) Rendimentos marginais negativos – Aumentando os trabalhadores o resultado que tem para a produção é negativo

Produtividade média do trabalho e produtividade marginal

Produtividade média – Q/L

Produtividade marginal – Variação de Q /variação de L



A produtividade média cresce mas lentamente.

Excepções à convexidade das isoquantas

- Factores de produção são substitutos perfeitos – Geram a mesma produção
- Factores de produção são complementares ou não substitutos.

Taxa Marginal de Substituição técnica (TMST):

Número de unidades que se reduzem a um factor para aumentar o outro factor em uma unidade, mantendo o produto total constante.

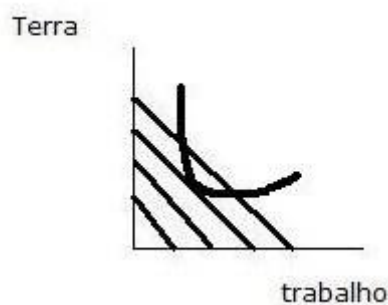
Em cada ponto da isoquanta a taxa marginal de substituição técnica de K por L é dada pelo valor absoluto da medida da inclinação da recta tangente à isoquanta no ponto referido.

$$TMST = \frac{P_{mar L}}{P_{marg K}}$$

Curvas de igual produto e recta de igual custo: tangencia de custo mínimo

Conjugando as linhas de igual produto e de igual custo podemos determinar a posição ótima, ou de custo mínimo, da empresa.

A combinação ótima de factores produtivos ocorre no ponto em que uma dada produção $q=x$ pode ser produzida ao custo mínimo. Para encontrar esse ponto basta **sobrepor a única curva de igual produto à família de rectas de igual custo**. O ponto de equilíbrio é o ponto em que a curva de igual produto toca MAS NÃO CRUZA a recta de igual custo. No ponto de tangencia a inclinação da curva de igual produto é exactamente igual à inclinação da recta de igual custo.



Condições de custo mínimo

As condições sob as quais uma empresa minimizará os seus custos de produção:

- O quociente entre os produtos marginais de dois quaisquer factores produtivos tem de ser igual ao quociente entre os seus preços:

$$\frac{\text{Preço L}}{\text{Preço A}} = \frac{\text{Produto marginal L}}{\text{Produto marginal A}}$$

- O produto marginal por unidade monetária obtido da última unidade montaria despendida tem de ser o mesmo para todos os factores produtivos.

Análise de mercados perfeitamente concorrenciais

O comportamento de uma empresa concorrencial está directamente ligado com o facto da empresa ter como objectivo maximizar o lucro e com o facto das empresas em concorrência de preços serem aceitadoras de preços (price-takers).

Maximização do lucro

Lucros = receita total – custo total

Os lucros representam o montante que uma empresa pode pagar em dividendos aos proprietários, reinvestir em novas fábricas ou equipamentos, ou aplicar em investimentos financeiros. Os lucros aumentam o valor da empresa para os seus proprietários.

A maximização dos lucros exige da empresa uma gestão eficiente da sua actividade interna (evitar o desperdício, por exemplo) e tomar decisões acertadas no mercado (comprar a quantidade correcta de factores produtivos ao custo mínimo e escolher o nível óptimo de produção).

Dado que os lucros envolvem tanto custos como receitas, a empresa tem de ter um bom conhecimento da estrutura de custos.

Concorrência perfeita – mundo dos aceitantes de preços (price-takers)

- Uma empresa perfeitamente concorrencial vende um produto homogéneo (idêntico ao vendido pelas outras da mesma actividade)
- É tão pequena em relação ao seu mercado que não pode influenciar o preço de mercado – aceita o preço como um dado – O preço de cada unidade vendida é a receita adicional da empresa
- Para um concorrente perfeito a curva da procura é perfeitamente elástica porque o concorrente perfeito tem uma parte tão pequena do mercado que pode vender o que quiser ao preço de mercado

O nível de produção que maximiza o lucro ocorre no ponto em que o custo marginal é igual ao preço. A empresa concorrencial pode sempre fazer lucro adicional desde que o preço seja maior do que o custo marginal da última unidade.

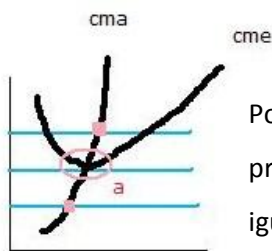
O lucro atinge o seu pico quando já não há qualquer lucro adicional que possa ser ganho com a venda de mais produto. No ponto de lucro máximo a última unidade produzida proporciona uma receita exactamente igual ao seu custo.

Regra para a oferta de uma empresa em concorrência perfeita:

A empresa maximizará o lucro quando a produção estiver no nível em que o custo marginal é igual ao preço

$$C_{ma} = P$$

A curva do custo marginal da empresa pode ser utilizada para encontrar o respectivo nível óptimo de produção: O produto que maximiza o lucro ocorrerá onde o preço intersecta a curva de custo marginal.



Ponto a – ponto crítico (ponto de lucro nulo) – corresponde ao nível de produção com o qual a empresa tem lucro = 0, no ponto crítico o preço é igual ao custo médio, pelo que as receitas apenas cobrem os custos.

Lucros económicos – Incluem todos os custos de oportunidade, incluindo o trabalho e o capital.

REGRA GERAL: uma empresa para maximizar o lucro fixará a sua produção no nível em que o custo marginal é igual ao preço – Graficamente a curva de custo marginal = curva da oferta.

Custo total e condição de encerramento

Em geral, no curto prazo, uma empresa quererá ficar inactiva quando não consegue cobrir os seus custos variáveis.

Uma empresa, até mesmo quando não produz nada, tem de suportar os seus compromissos contratuais. No curto prazo, a empresa tem de pagar os seus custos fixos, tais como juros ao banco etc. O fiel da balança dos custos da empresa são os custos variáveis tais como matérias-primas, que terão custos zeros se a produção for nula. Será vantajoso continuar a actividade com P pelo menos igual ao Cma desde que a receita cubra os custos variáveis.

O preço de mercado criticamente baixo em que as receitas são exactamente iguais aos custos variáveis (os prejuízos são exactamente iguais aos custos fixos) é designado de **ponto de encerramento**.

Para preços acima do ponto de encerramento a empresa deverá produzir ao longo da curva de custo marginal porque, ainda que a empresa esteja a perder dinheiro, perderia ainda mais se encerrasse. Para preços abaixo do ponto de encerramento, a empresa não deverá produzir nada porque, se encerrasse, apenas teria como prejuízo os seus custos fixos.

REGRA DE ENCERRAMENTO: O ponto de encerramento ocorre quando as receitas apenas cobrem os custos variáveis ou quando o prejuízo é igual aos custos fixos, Quando o preço desce abaixo dos custos variáveis médios, a empresa maximizará o lucro com o encerramento.