

Microeconomia

Do Consumidor ao Produtor: Porquê Estudar Empresas?

ISCAL - IPL

Até agora... :books:

- ▶ Estudámos o **lado da procura**: como é que os consumidores fazem escolhas
- ▶ Vimos que os consumidores maximizam a utilidade sujeita a uma restrição orçamental
- ▶ Derivámos a **curva da procura** a partir dessas escolhas

! A grande questão

Mas... **de onde vêm os bens que os consumidores compram?**
:thinking:

O Outro Lado do Mercado :handshake:

No mercado existem dois agentes fundamentais:

i Consumidores (já vimos!)

- ▶ Maximizam **utilidade**
- ▶ Sujeitos a uma **restrição orçamental**
- ▶ Geram a **procura**

💡 Produtores (vamos ver!)

- ▶ Maximizam **lucro**
- ▶ Sujeitos a uma **tecnologia** e a **custos**
- ▶ Geram a **oferta**

Paralelo: Consumidor vs. Produtor :balance_scale:

	Consumidor	Produtor
Objetivo	Maximizar utilidade	Maximizar lucro
Restrição	Orçamento (W)	Tecnologia e custos
Escolhe	Cabaz (x, y)	Quantidade Q e inputs
Gera	Curva da Procura	Curva da Oferta
Regra de ouro	$\frac{UMg_x}{p_x} = \frac{UMg_y}{p_y}$	$Cmg = Bmg$ (de novo!)

:point_right: O princípio **custo marginal = benefício marginal** reaparece!

Porquê estudar as empresas? :factory:

As empresas estão em todo o lado. Todos os dias interagimos com dezenas delas.

Pensem no vosso dia de hoje:

- ▶ :alarm_clock: O **despertador** do telemóvel (Apple? Samsung? Xiaomi?)
- ▶ :coffee: O **café** da manhã (Delta? Nespresso? Do café da esquina?)
- ▶ :bus: O **transporte** para o ISCAL (Carris? Metro? Uber? Bolt?)
- ▶ :sandwich: O **almoço** (cantina? restaurante? take-away?)

Cada uma destas coisas foi produzida por uma empresa que tomou **decisões económicas**.

Caso 1: A Padaria do Bairro :bread:

Imaginemos a **Padaria São José**, no centro de Lisboa.

A D. Maria, a dona, acorda todos os dias às 4h da manhã. Ela tem de decidir:

- ▶ **Quantos pães** fazer hoje?
- ▶ **Quantos empregados** chamar?
- ▶ Deve comprar um **forno novo** (maior)?
- ▶ Qual o **preço** a cobrar por cada pão?

Cada uma destas decisões é uma **decisão de produção** que vamos aprender a modelar. (Bom, o preço *not really*)

Caso 1: O Dilema da D. Maria :thinking:

A D. Maria tem **1 forno** e pode contratar de 0 a 5 ajudantes.

Ajudantes	Pães por dia
0	0
1	80
2	200
3	280
4	320
5	330

:point_right: O que acontece à produção à medida que se adicionam ajudantes?

Caso 1: Observações Importantes :bulb:

- ▶ O 1.º ajudante acrescenta **80** pães
- ▶ O 2.º ajudante acrescenta **120** pães (mais que o 1.º!)
- ▶ O 3.º ajudante acrescenta **80** pães
- ▶ O 4.º ajudante acrescenta **40** pães
- ▶ O 5.º ajudante acrescenta apenas **10** pães

:warning: A partir de certo ponto, cada ajudante adicional **contribui menos!**

Isto tem um nome: **Lei dos Rendimentos Marginais Decrescentes**

(Vamos formalizar isto na próxima aula.)

Caso 1: E o Preço do Pão? :euro:

A D. Maria vende cada pão a **€0,80**. Cada ajudante custa **€60/dia**.

Quanto **vale** cada ajudante adicional?

Ajudante	Pães extra	Receita extra	Custo extra	Compensa?
1.º	80	€64	€60	:white_check_mar
2.º	120	€96	€60	:white_check_mar
3.º	80	€64	€60	:white_check_mar
4.º	40	€32	€60	:x:
5.º	10	€8	€60	:x:

Caso 1: A Decisão Ótima :dart:

:point_right: A D. Maria deve contratar **3 ajudantes**: é o último para o qual a receita extra supera o custo extra.

A decisão ótima envolve comparar o **custo marginal** com o **benefício marginal** — o mesmo princípio que já conhecem!

i Antevisão

Nas próximas aulas vamos formalizar esta ideia com **funções de produção** e **funções de custo**, e obter resultados analíticos em vez de tabelas.

Caso 2: Starbucks vs. Café da Esquina :coffee:

Pensem na diferença entre uma **Starbucks** e o **café do Sr. Manuel**:

	Sr. Manuel	Starbucks
Escala	1 loja	Milhares de lojas
Funcionários	1–2	Centenas de milhares
Compras	Pequenas quantidades	Enormes quantidades
Custo por café	Mais alto	Mais baixo

:point_right: A Starbucks beneficia de **economias de escala**: quanto mais produz, menor o custo por unidade.

Vamos ver quando e porquê isto acontece!

Caso 3: A Fábrica de Gelados :icecream:

Uma pequena fábrica de gelados tem de decidir como organizar a sua produção.

Decisões de curto prazo (fábrica já instalada)

- ▶ Quantos trabalhadores contratar?
- ▶ Quantas horas de trabalho por dia?
- ▶ Quantos gelados produzir?

Decisões de longo prazo (tudo pode mudar)

- ▶ Mudar para uma fábrica maior?
- ▶ Investir em máquinas novas?
- ▶ Abrir uma segunda unidade?

:point_right: A distinção entre **curto prazo** e **longo prazo** será fundamental.

Caso 4: Porque Fecham Restaurantes? :closed_book:

Em Lisboa, abrem e fecham restaurantes todos os meses.

Já se perguntaram **porquê?**

- ▶ Se o preço que cobram não cobre os custos, têm **prejuízo**
- ▶ Mas mesmo com prejuízo, alguns continuam abertos durante algum tempo...
- ▶ ...porque já pagaram a renda e o equipamento (**custos fixos**) e só comparam o preço com os **custos variáveis**

Vamos aprender quando é que faz sentido uma empresa **continuar a produzir com prejuízo** e quando deve **encerrar**.

Caso 5: A Pandemia e os Custos Fixos :mask:

Durante a pandemia de COVID-19, muitas empresas enfrentaram uma situação extrema.

- ▶ Restaurantes com **rendas** a pagar mas **sem clientes**
- ▶ Ginásios com **equipamento** parado
- ▶ Companhias aéreas com **aviões** estacionados

Estas empresas tinham **custos fixos elevados** que não desapareciam por não produzir.

:point_right: A teoria do produtor ajuda-nos a perceber as **decisões de encerramento temporário** vs. **encerramento definitivo**.

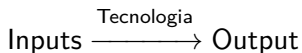
O Mapa da Viagem :world_map:

Nas próximas semanas vamos percorrer este caminho:

1. :gear: **Função de produção** — como é que inputs se transformam em output?
2. :chart_with_downwards_trend: **Etapas da produção** — onde é eficiente produzir?
3. :euro: **Custos** — fixos, variáveis, médios, marginais
4. :dart: **Otimização** — quanto produzir para maximizar lucro?
5. :chart_with_upwards_trend: **Curva da oferta** — como nasce a oferta a partir dos custos?
6. :balance_scale: **Equilíbrio de mercado** — oferta encontra procura

Inputs e Outputs :gear:

A ideia central da produção é simples:



Inputs (fatores de produção):

- ▶ **Trabalho** (L) — horas de trabalho
- ▶ **Capital** (K) — máquinas, edifícios
- ▶ Matérias-primas, energia...

Output:

- ▶ A **quantidade produzida** (Q)
- ▶ Bens ou serviços

A **função de produção** $Q = f(K, L)$ resume a tecnologia disponível.

Exemplo: O Mundo à Nossa Volta

:globe_showing_Europe_Africa:

Empresa	Inputs	Output
Padaria	Farinha, forno, padeiro	Pão
Hospital	Médicos, equipamento, camas	Serviços de saúde
ISCAL	Professores, salas, computadores	Formação académica
Uber	Motoristas, carros, app	Serviço de transporte
Netflix	Servidores, conteúdo, programadores	Streaming

:point_right: Em todos os casos, a empresa **combina inputs** para **produzir algo de valor**.

O Princípio que Já Conhecem :recycle:

Lembram-se do princípio fundamental da decisão racional?

Continuar enquanto $Bmg \geq Cmg$

Na teoria do consumidor:

- ▶ Bmg = utilidade marginal do bem
- ▶ Cmg = preço do bem

Na teoria do produtor:

- ▶ Bmg = receita da unidade adicional (preço de venda)
- ▶ Cmg = custo de produzir essa unidade adicional

:point_right: O mesmo raciocínio, aplicado a um problema diferente!

Um Número para Pensar :bar_chart:

Em Portugal, existem mais de **1,3 milhões de empresas** (dados INE).

- ▶ Cerca de **96%** são **microempresas** (menos de 10 trabalhadores)
- ▶ As PME representam **99,9%** do total
- ▶ Apenas **0,1%** são grandes empresas

! Important

A esmagadora maioria das empresas em Portugal enfrenta exatamente os problemas da “Padaria da D. Maria” — decisões de pequena escala, com recursos limitados.

O Que Vamos Aprender a Fazer :pencil:

No final desta parte da matéria, vão saber:

- ▶ :white_check_mark: Determinar a quantidade ótima de produção
- ▶ :white_check_mark: Calcular custos e identificar se há lucro ou prejuízo
- ▶ :white_check_mark: Decidir se uma empresa deve produzir ou encerrar
- ▶ :white_check_mark: Derivar a curva de oferta a partir da estrutura de custos
- ▶ :white_check_mark: Encontrar o equilíbrio de mercado (oferta + procura)
- ▶ :white_check_mark: Analisar o impacto de impostos e subsídios

Para Pensar Antes da Próxima Aula :brain:

Deixo-vos com duas perguntas para reflexão:

Pergunta 1

Se uma empresa está a ter **prejuízo**, deve fechar imediatamente?
Porquê ou porquê não?

Pergunta 2

Porque é que um café em Lisboa cobra **€1,20** por uma bica, mas um café no aeroporto cobra **€3,50** pela mesma bica? A resposta tem a ver com **custos**, **concorrência**, ou ambos?

Resumo :memo:

- ▶ Passamos do **consumidor** (procura) para o **produtor** (oferta)
- ▶ As empresas tomam decisões sob restrições de **tecnologia** e **custos**
- ▶ O princípio $Cmg = Bmg$ mantém-se como regra de ouro
- ▶ Vamos distinguir decisões de **curto prazo** e **longo prazo**
- ▶ A **curva de oferta** nasce das decisões ótimas do produtor

! Próximas aulas

:point_right: **Função de produção**, curto prazo vs. longo prazo, e as etapas do processo produtivo.