

FUNDAMENTOS DE ECONOMIA E MERCADO

TEORIA DA FIRMA — INTRODUÇÃO - PARTE 1

AULA 07



PROFESSOR MSC CLAUBER MARTINS
91 98528-0380

SECRETARIA DE
CIÊNCIA, TECNOLOGIA E
EDUCAÇÃO SUPERIOR,
PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA



1. O que é a firma?

Firma (empresa): entidade econômica que **transforma insumos (fatores de produção)** em bens e serviços para venda.

Função econômica: organizar a produção, coordenar fatores e tomar decisões sobre **o quê, como e quanto produzir.**).

1. O que é a firma?

Visões teóricas:

- *Neoclássica*: firma é agente maximizador de lucro com função de produção.
- *Custos de transação (Coase/Williamson)*: firma existe para reduzir custos de transação do mercado.

1. O que é a firma?

Visões teóricas:

- *Nexus of contracts*: firma = rede de contratos entre agentes; limites determinados por direitos e incentivos.
- *Teoria comportamental/gerencial*: objetivos múltiplos (vendas, utilidade do gestor, crescimento).

2. Objetivo da firma

Objetivo padrão: maximizar o lucro econômico ($\pi = TR - TC$), considerando custos explícitos e implícitos (custo de oportunidade).

Alternativas práticas: maximizar receita, quota de mercado, utilidade do gestor, sustentabilidade — são objetivos observados, mas conceitualmente distintos da hipótese padrão.

A fórmula do lucro econômico

$$\pi = TR - TC$$

Significa: **Lucro Econômico = Receita Total – Custo Total.**

É a base de decisão da firma: ela sempre busca maximizar π .

Se TR for maior que TC → a firma tem lucro econômico.

Se TR for igual a TC → lucro econômico zero (cobre apenas custos de oportunidade, situação típica no longo prazo em concorrência perfeita).

Se TR for menor que TC → prejuízo econômico.

Glossário rápido

MP: produto adicional gerado por uma unidade adicional de insumo.

MRTS: taxa à qual uma firma pode substituir K por L mantendo Q constante.

MC: custo extra para produzir uma unidade adicional.

ATC / AVC: custo médio total / variável por unidade.

MR: receita adicional gerada por vender uma unidade a mais.

Glossário rápido

Sunk cost: custo passado não recuperável.

Economia de escala: queda do custo médio com aumento da escala.

Make-or-buy: decisão entre produzir internamente ou contratar no mercado.

Principal–agente: conflito entre dono e gestor por assimetria de incentivos/informação.

3. Função de produção

Definição: relação técnica entre insumos e output: $Q = f(L, K, \dots)$.

Produto marginal (MP): variação do output quando se acrescenta uma unidade de um insumo variável.

Produto médio (AP): output por unidade de insumo.

3. Função de produção

Lei dos rendimentos decrescentes: mantendo algum insumo fixo, o MP do insumo variável tende a diminuir após certo ponto.

Returns to scale: efeito de aumentar todos os insumos proporcionalmente — pode ser **crescente, constante ou decrescente**.

4. Curto prazo × Longo prazo

Curto prazo: pelo menos um insumo é fixo (ex.: capital). Aplicam-se rendimentos marginais e decisões de ajuste.

Longo prazo: todos os insumos são variáveis; firma escolhe escala ótima; não existem custos fixos irreversíveis em teoria.

5. Custos de produção (conceitos)

Custo total (TC) = Custo fixo (FC) + Custo variável (VC).

Custo médio (ATC) = TC / Q; Custo variável médio (AVC) = VC / Q; Custo fixo médio (AFC) = FC / Q.

Custo marginal (MC) = variação do TC quando Q aumenta (derivada discreta/contínua).

Relação MC–ATC: MC cruza ATC no ponto mínimo do ATC.

5. Custos de produção (conceitos)

Custo marginal (MC) = variação do TC quando Q aumenta (derivada discreta/contínua).

Relação MC–ATC: MC cruza ATC no ponto mínimo do ATC.

5. Custos de produção (conceitos)

Shutdown (regra de fechamento): no curto prazo, se $P < AVC_{min}$ a firma suspende produção; se $P \geq AVC$, produz mesmo que apresente prejuízo contábil.

Custo irrecuperável (sunk cost): gasto passado que não deve afetar decisões correntes.

6. Receita e receita marginal

Receita total (TR) = preço × quantidade (se price-taker)

ou $TR(Q) = P(Q) \cdot Q$ se preço depende de Q.

Receita média (AR) = TR / Q = preço médio recebido.

Receita marginal (MR) = variação do TR ao aumentar Q.

Price-taker vs price-maker: em concorrência perfeita $MR = P$; em estrutura com poder de mercado (monopólio, oligopólio) $MR < P$.