

GANHOS DE COMÉRCIO

Economia 1 –
UFPE

Prof. Rafael
Costa Lima

GANHOS DE ESPECIALIZAÇÃO

- Como nós nascemos e crescemos numa sociedade capitalista, as vezes não nos damos conta de certas vantagens que ela nos proporciona.
- Refletindo sobre a gama de diferentes bens que consumimos, percebemos que a absoluta maioria deles foi produzida por outras pessoas.
- No entanto, temos a disposição em ampla gama de bens, de maneira bastante estável.
- Como isso se torna possível??
- Porque se organizar socialmente desta maneira é vantajoso?

COMÉRCIO

- O primeiro ponto a se notar é que o comércio e as trocas são fundamentais para esse tipo de organização.
- Os bens precisam ser vendidos para que possamos compra-los.
- Como encontramos recursos para adquirir esses bens?
- Com trabalho (a maioria das pessoas).
- Mas há algo importante na organização produtiva da sociedade: os trabalhadores se especializam!
- Porque?

ESPECIALIZAÇÃO DO TRABALHO

- Nos especializamos no trabalho porque assim nos tornamos mais produtivos.
 - Ao fazer mais vezes a mesma atividade, com tempo aprendemos a fazer melhor/mais rápido (Learning-by-doing)
 - Os indivíduos podem ser direcionados àquelas atividades em que são mais aptos.
 - Produzir muitas unidades pode ser menos custoso (por unidade) que produzir uma única unidade (Economias de Escala)

ESPECIALIZAÇÃO DO TRABALHO

- Para ver como isso é importante, basta tenta imaginar o nível de esforço e dedicação que seriam necessários para produzir domesticamente os bens que nós consumimos

- Vejam o video do Milton Friedman

<https://www.youtube.com/watch?v=67tHtpac5ws>

UM EXEMPLO

- Imaginemos uma situação sem aprendizado, sem economias de escala
- 2 produtores. 2 bens, batata e carne. Um recurso produtivo, trabalho. Capacidades produtivas são descritas abaixo

Tabela 1

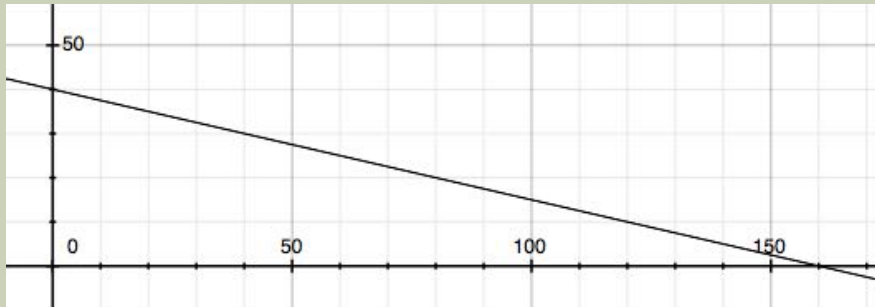
Produtor	Minutos necessários para produzir um kg		Quantidade produzida em 40 horas (1 semana)	
	Carne	Batata	Carne	Batata
A	60 min	15 min	40 kg	160 kg
B	20 min	10 min	120 kg	240 kg

EXEMPLO

- Há um maneira de plotar as opções dos dois produtores.
- Chama-se fronteira de possibilidade de produção
- Ela mostra as opções de produtos finais que podem ser alcançadas com uma determinada disponibilidade de recursos.

EXEMPLO

Fronteira de possibilidade de Produção de A



Fronteira de possibilidade de Produção de B



No eixo vertical temos a produção de carne e no eixo horizontal a produção de batata

CUSTO DE OPORTUNIDADE

- A fronteira de possibilidade de produção ressalta um conceito importante em economia: o custo de oportunidade
 - Este conceito diz que o custo de alguma coisa deve ser medido pelo que abrimos mão para obtê-lo
- Também reflete os trade-offs enfrentados na produção
 - Para produzir mais batata, é preciso abrir mão de carne.

EXEMPLO

- A produtividade não muda, é constante
- Imaginamos que o consumidor não deseja consumir apenas um bem (gosta de diversificar)
- Mas, a princípio, vamos imaginar que não há comércio. Eles tem que consumir o que produzem.
- Vamos começar assumindo que cada produtor divide o seu tempo entre batata e carne

EXEMPLO

- Produtor A gasta 20 horas produzindo batata e 20 horas produzindo carne
- Assim ele produz
 - $20 \times 1 = 20$ quilos de carne
 - $20 \times 4 = 80$ quilos de batata
- O produtor B dedica as mesmas 20 horas a cada um dos bens
 - $20 \times 3 = 60$ quilos de carne
 - $20 \times 6 = 120$ quilos de batata

Como não há comércio, o consumo é igual a produção

EXEMPLO

- Vamos assumir que os produtores, antes isolados, agora estão conectados (construíram uma ponte entre eles)
- Vale a pena fazer comércio?
- Note que o produtor B é mais eficiente na produção dos dois bens. Será que ele pode se beneficiar do comércio?

EXEMPLO

- Reorganização produtiva
- O produtor A dedica todo seu tempo a produção de batatas.
- O produtor B dedica 30 horas à produção de carne e 10 horas à produção de batatas.
- Note que há uma especialização do trabalho
- Assim, o produtor A produz $20 \times 4 = 80$ quilos de batata.
- O produtor B produz $30 \times 3 = 90$ quilos de carne e
- $10 \times 6 = 60$ quilos de batata.

EXEMPLO

- Vamos comparar as duas situações em termos de disponibilidade total de bens
- Situação sem especialização
 - Quantidade total de batatas = $120 + 80 = 200\text{kg}$
 - Quantidade total de carne = $20 + 60 = 80\text{kg}$
- Situação com especialização
 - Quantidade total de batatas = $160 + 60 = 220\text{kg}$
 - Quantidade total de carne = $0 + 90 = 90\text{kg}$
- Com especialização há mais dos dois bens

EXEMPLO

- E o comércio?
- O comércio permite que os produtores diversifiquem o consumo, mas mantenham a produção especializada
- Com o produtor A oferecendo 70 kg de batata em troca de 25 kg de carne, o consumo final fica
 - Produtor A consome 25 kg de carne e 90 kg de batata
 - Produtor B consome 65kg de carne e 130 kg de batata.

EXEMPLO

- O consumo de ambos ultrapassa os limites das respectivas fronteiras de possibilidade de produção.
- Os dois saem ganhando?
- Porque?
- Porque a especialização vai na direção das vantagens comparativas!!

VANTAGENS COMPARATIVAS

- A tabela 1 mostra a produtividade dos produtores
- Ela revela o que chamamos de vantagens absolutas
- Neste exemplo, o produtor B tem vantagem absoluta na produção dos dois bens.
- Mesmo assim, ele se beneficia da especialização do trabalho.
- Como isso opera?
- A especialização está indo na direção de alocar a produção para quem possui menor custo de oportunidade!
- Vamos reescrever a tabela 1 em termos de custos de oportunidade

VANTAGENS COMPARATIVAS

Tabela 2

Custo de oportunidade de 1 kg

Produtor	Carne	Batata
Produtor A	4 kg de batata	$\frac{1}{4}$ kg de carne
Produtor B	2 kg de batata	$\frac{1}{2}$ kg de carne

Perceba que o produtor A tem menor custo de oportunidade na produção de batata

Enquanto o produtor B tem menor custo de oportunidade na produção de carne

VANTAGENS COMPARATIVAS

- Produtor A tem vantagem comparativa na produção de batata.
- Produtor B possui vantagem comparativa na produção e carne.
- Vantagens comparativas explicam porque muitos pais terceirizam os cuidados com os filhos
- Ou porque cozinheiros celebridades contratam outros cozinheiros para os seus restaurantes
- As vantagens comparativas são um dos principais determinantes do comércio internacional.

VANTAGENS COMPARATIVAS

- Realizar trocas explorando vantagens comparativas gera ganhos para ambas as partes.
- Os custos de oportunidade podem mudar ao longo da tempo.
- Mas o comércio não muda vantagens comparativas.