

MARIANGELA DE ARAUJO

**GLOSSÁRIO DE MICROECONOMIA:
UMA PROPOSTA TERMINOGRÁFICA COM BASE EM UM
ESTUDO TERMINOLÓGICO**

Dissertação apresentada à
Faculdade de Filosofia, Letras e
Ciências Humanas da Universidade
de São Paulo, para a obtenção do
título de Mestre na área de Filologia
e Língua Portuguesa.

Orientadora: Profa. Dra. Ieda Maria
Alves

SÃO PAULO

2001

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela vida, pelas oportunidades e pelas pessoas que têm colocado em meu caminho;

Aos meus pais, Marcelino e Maria Luiza, pelo incentivo e pelo amor que me dedicaram durante toda a vida, sem os quais eu não poderia chegar até aqui;

Às minhas irmãs, Marcia e Marília, pelo apoio, pela colaboração e pela paciência que souberam demonstrar durante a elaboração deste trabalho;

Ao meu marido, Paulo, pelo incentivo e pelo apoio que possibilitaram a conclusão deste trabalho;

À Profª. Ieda, por mostrar-me o caminho da pesquisa e orientar-me na elaboração deste trabalho, com paciência e carinho;

Ao Prof. Adriano Biava, pela atenciosa colaboração na revisão dos conceitos;

À FAPESP, pelo financiamento deste projeto;

E a todos os amigos e familiares que, de diferentes maneiras, contribuíram nas diversas etapas deste trabalho.

RESUMO

A presente Dissertação tem por objetivo a elaboração de um glossário de Microeconomia monolíngüe, que está inserido no âmbito de um Projeto mais amplo de elaboração do *Dicionário Terminológico da Economia*, voltado, especialmente, a alunos de Graduação nessa ciência. Para isso, esta Dissertação foi realizada na perspectiva teórica da Terminologia, que nos permitiu um trabalho efetivo e sistemático a respeito dos termos da Microeconomia.

O uso da metodologia de pesquisa em Terminologia permitiu-nos, além da realização do *Glossário*, uma investigação sistemática dos conceitos e termos da Microeconomia, que resultou na construção de um sistema de conceitos da disciplina e no estudo dos processos de formação de seus termos, enfatizando, sobretudo, o mecanismo de derivação, que nos pareceu de fundamental importância nessa subárea e no estudo terminológico.

Sendo assim, este trabalho tem como finalidade não só o auxílio aos estudantes de Graduação em Economia, mas também uma colaboração ao desenvolvimento dos estudos terminológicos, terminográficos e lingüísticos.

ABSTRACT

The present Dissertation aims at the elaboration of a monolingual glossary of Microeconomics, that is inserted in the scope of a broader Project on the elaboration of the *Dicionário Terminológico da Economia* adressed specially to university students of this science. Thus, this Dissertation was developed under the theoretical perspective of Terminology, wich allowed us an effective and systematic work concerning the terms of Microeconomics.

The use of the methodology of research on Terminology allowed us not only to elaborate the *Glossary*, but also to do a systematic investigation on the concepts and on the terms of Microeconomics, wich resulted in the development of a system of concepts of the discipline and in the study of the processes of word formation, focusing mainly on derivation, wich seemed to us to be of fundamental importance to this field and to the terminological study.

Therefore, this paper aims not only at helping university students of Economics, but also at giving a contribution to the terminological, terminographic and linguistic studies.

SUMÁRIO

I.	INTRODUÇÃO.....	1
1.	Objetivos.....	2
2.	A Microeconomia e a sua Importância no Contexto Atual.....	4
3.	A Necessidade de um Trabalho Terminológico sobre a Microeconomia.....	7
4.	A Metodologia Utilizada para a Elaboração do <i>Glossário</i>	9
II.	A TERMINOLOGIA: ASPECTOS TEÓRICOS E PRÁTICOS.....	14
1.	As Origens e o Histórico da Terminologia.....	15
2.	Conceitos Básicos da Terminologia: Conceito, Termo e Definição.....	22
3.	Problemas Práticos da Terminologia: Sinonímia, Homonímia e Polissemia.....	34
4.	Processos de Formação de Termos.....	41
III.	A RELAÇÃO ENTRE OS CONCEITOS: UMA PROPOSTA DE UM SISTEMA DE CONCEITOS DA MICROECONOMIA.....	46
1.	A Construção de um Sistema de Conceitos: Definição, Características e Funções.....	47
2.	Um Sistema de Conceitos da Microeconomia.....	50
IV.	O GLOSSÁRIO.....	67

V.	ANÁLISE DA FORMAÇÃO DOS TERMOS.....	197
1.	Processos de Formação de Termos em Microeconomia.....	198
2.	A Derivação enquanto Processo de Formação Interna em Microeconomia.....	203
3.	Reflexões a respeito do Processos de Derivação em Microeconomia.....	211
VI.	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	214
1.	O Término de uma Etapa: Pistas para a continuidade da pesquisa.....	215
VII.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	217
1.	Bibliografia Utilizada para a Redação da Dissertação.....	218
2.	<i>Corpus</i> de Microeconomia.....	221

I. Introdução

1. Objetivos

Tendo em vista a importância atual da Terminologia para o desenvolvimento e a preservação de uma língua, o trabalho que realizamos, para a elaboração desta Dissertação de Mestrado, visa a constituir um glossário de Microeconomia, disciplina que representa uma subárea da Economia.

A escolha desse tema para a elaboração de nossa Dissertação não aconteceu por acaso, mas teve sua origem ainda quando trabalhávamos na Iniciação Científica com o *Glossário de Termos Neológicos da Economia*¹ e solicitamos o auxílio de professores da FEA (Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo). Ao realizarmos o referido trabalho, os próprios especialistas apontaram-nos a necessidade de um dicionário de Economia, destinado aos alunos de Graduação dessa área.

Assim, nasceu este trabalho, que vem contribuindo também para a constituição de uma base textual na área de Economia, que será utilizada para a constituição do *Dicionário Terminológico da Economia*.

Contudo, essa não é a única finalidade de nosso trabalho. Com relação à elaboração do *Glossário*, acreditamos que o pensar e o repensar as formas de apresentação da macro- e da microestrutura fornecem subsídios a novas reflexões a respeito da clareza, da objetividade e da sistematização da obra terminográfica. Assim, este nosso trabalho visa também a proporcionar novas propostas, interrogações e reflexões a respeito da apresentação de futuros trabalhos terminográficos.

Por meio do estudo da terminologia da Microeconomia, também objetivamos a elaboração de um sistema de conceitos da Microeconomia, que poderá ser utilizado como um parâmetro para a análise dos conceitos dessa disciplina. Ressaltamos ainda que essa subárea nos proporcionou uma série de reflexões a respeito da formação de termos, sobretudo no que diz respeito à derivação, que se

¹ ALVES, I. M. (coord.). *Glossário de termos neológicos da Economia*. São Paulo: FFLCH / CITRAT, 1998. (Cadernos de Terminologia. 3)

mostrou um processo de formação muito eficiente ao desenvolvimento interno da disciplina e que, com certeza, merece a atenção de futuros estudos terminológicos, devido à sua importância comunicativa.

Sendo assim, este é um trabalho que visa a fornecer subsídios a: estudantes de Graduação em Economia, que buscam conhecer a área com que irão trabalhar; a especialistas em Economia, que demonstram uma necessidade, senão de harmonização, de solução das ambigüidades da área em que atuam; e aos terminólogos, terminógrafos e lingüistas, que sempre estão em busca de uma melhor compreensão dos processos de comunicação e do funcionamento das línguas.

2. A Microeconomia e sua Importância no Contexto Atual

Como definimos em nosso *Glossário*, a Microeconomia é a parte da Ciência Econômica que estuda o comportamento dos consumidores e das firmas em mercados individuais de bens ou de fatores de produção. Assim sendo, é por meio da análise microeconômica que se estudam os mercados, tendo em consideração o comportamento dos agentes econômicos que dele fazem parte: o consumidor e o empresário.

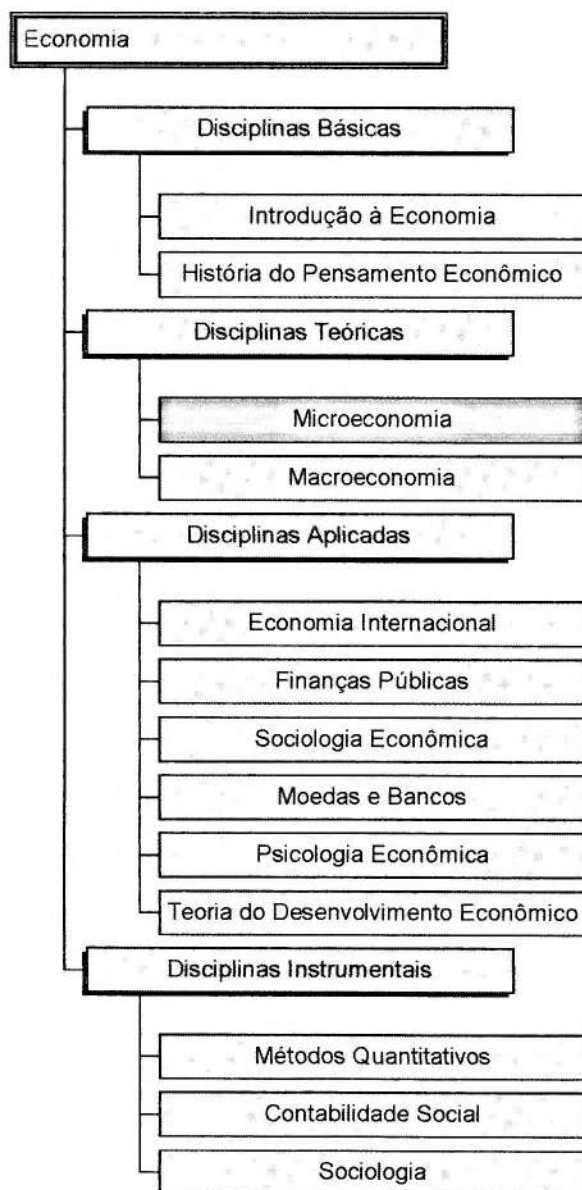
Segundo Garófalo e Carvalho (1994)¹, foi em meados de 1930 que na Teoria Econômica se estabeleceu a bifurcação entre a Microeconomia e Macroeconomia, sendo que os autores destacam que para a primeira, de modo bem amplo, ficaram os seguintes problemas: o quê, como e para quem produzir. E, diante desses dilemas, a disciplina desenvolveu-se, criando modelos teóricos que pudessem resolvê-los.

Entretanto, apesar de os autores situarem em meados de 1930 o surgimento dessa disciplina, percebemos, por meio do estudo histórico das estruturas curriculares da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (FEA), que essa disciplina, tendo essa denominação, veio a aparecer na estrutura curricular dessa Faculdade apenas em 1964, pois anteriormente ela era chamada de “Formação de Preços”, denominação ainda citada por alguns autores como sinônimo de Microeconomia. Entretanto, percebemos que, ainda em 1964, na FEA, não havia exatamente uma delimitação da disciplina, uma vez que, na estrutura curricular, esta se estabelecia como: Análise Microeconômica I – Formação de Preços; Análise Microeconômica II – Economia das Empresas Industriais e Agrícolas (sendo que, atualmente, existe uma disciplina denominada Economia Agrícola). Assim, somente no ano de 1981, a disciplina foi descrita na estrutura curricular da maneira como hoje

¹ GARÓFALO, G. L.; CARVALHO, L. C. P. *Teoria microeconômica*. 2^a ed. São Paulo: Atlas, 1994, p. 18.

é entendida: Microeconomia I e II.¹

Para situarmos bem a Microeconomia no âmbito da Ciência Econômica, iremos recuperar aqui uma parte de nosso sistema de conceitos.



¹ CANABRAVA, A. P. *História da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (1946/1981)*. Edição comemorativa do 35º aniversário da FEA/USP – Cinquentenário da USP, 1984, p. 387-449.

Tendo entendido a posição Microeconomia no âmbito da Ciência Econômica e esclarecidas as suas atribuições, conseguimos entender a importância dessa disciplina em nosso contexto atual. A Microeconomia é um dos alicerces teóricos para a Economia, que busca modelos que expliquem o funcionamento dos mercados. Quando hoje discutimos, no Brasil e no mundo, a respeito de *cartéis*, *monopólios* e *oligopólios* ou a respeito de intervenções governamentais, por meio de *controle de preços*, que devem levar em consideração as relações entre a *oferta* e a *demanda*, a Microeconomia está presente, contribuindo não só com a sua terminologia, mas também com os seus desenvolvimentos teóricos, que podem fornecer condições para que as medidas tomadas com relação a esses assuntos sejam as mais acertadas.

3. A Necessidade de um Trabalho Terminológico sobre a Microeconomia

Procuramos enfatizar no subcapítulo anterior a importância da Microeconomia no contexto atual. Neste subcapítulo buscaremos demonstrar a necessidade de um trabalho terminológico na área da Economia e, mais especificamente, na subárea da Microeconomia.

Procurando em um livro a respeito da mudança do nome da disciplina de “Formação de Preços” para “Microeconomia”, não encontramos o que procurávamos, no entanto, encontramos uma citação, que aqui transcrevemos:

“Os termos oferta e procura são tão comuns que poderia parecer supérfluo defini-los. A necessidade, porém, de uma definição exata é urgente porque, na linguagem corrente, são usados de maneira ambígua. Para os principiantes em economia o fato de uma palavra possuir certo sentido ou sentidos, na linguagem comum, enquanto a terminologia científica exige um significado preciso e único, que talvez não corresponda exatamente ao do uso corrente, constitui uma das maiores dificuldades. Tal fato é a mais frutífera fonte de incompreensões do público sobre os resultados do pensamento econômico, o que faz com que, hoje em dia, convenha aos economistas seguir o exemplo das ciências naturais e criar uma linguagem própria sempre que se tenha de estudar fenômenos e resolver problemas da vida econômica.”

(VIEIRA, 1960, p. 124)¹

Apesar de longa, consideramos importante transcrever essa citação, uma vez que parece, por si só, justificar nosso trabalho. A preocupação com a terminologia da Microeconomia demonstrada pelo especialista, já na década de sessenta, leva-nos a refletir a respeito da necessidade de um trabalho

¹ VIEIRA, D.T. *Economia e sociedade: panorama da ciência econômica contemporânea*. São Paulo: Companhia Editora Nacional. 1960, p. 124.

terminológico que atenda aos apelos de mestres e alunos, que precisam comunicar-se por meio de uma terminologia.

Como afirmamos, a citação que apresentamos é datada da década de sessenta. Entretanto, ainda hoje não encontramos um trabalho sistemático, com base na coleta de termos em um *corpus* previamente estabelecido. O que encontramos na área de Economia são dicionários enciclopédicos, elaborados pelos especialistas, que se dispõem a realizar esse trabalho devido às dificuldades encontradas no desenvolvimento do próprio trabalho. Não tiramos os méritos de tais trabalhos, porém ainda julgamos necessária a realização de obras terminográficas, realizadas de acordo com a metodologia da Terminologia, que proporciona, como afirmamos anteriormente, um trabalho de caráter mais sistemático.

Sendo assim, propomo-nos nesta Dissertação apresentar um caminho para o início de um trabalho sistemático nessa subárea da Economia.

4. A Metodologia Utilizada para a Elaboração do Glossário

Para a elaboração deste *Glossário de Microeconomia*, iniciamos o trabalho com a realização de uma pesquisa bibliográfica, verificando os livros e teses utilizados como bibliografia fundamental na disciplina de Teoria Microeconômica das faculdades de Economia da USP, UNICAMP e PUC-SP, com a finalidade de constituir um *corpus* para coleta e fichamento dos termos. Formamos, assim, um *corpus* constituído por uma bibliografia especializada. Essa bibliografia é formada pelos seguintes livros e teses:

FERGUSON, C. E. *Microeconomia*. Trad.: Almir Guilherme Barbassa e Antonio Pessoa Brandão. 18^a ed. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1994.

FONTENELE, A. M. C. *Progresso e método na história das teorias da organização industrial*. São Paulo: Tese de Doutorado, 1995.

GARÓFALO, G. L.; CARVALHO, L. C. P. *Teoria microeconômica*. 2^a ed. São Paulo: Atlas, 1994.

KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica: ensaio sobre as mudanças cíclicas e o longo prazo da economia capitalista*. São Paulo: Abril, 1983. (Os Economistas)

MARSHALL, A. *Princípios de Economia*. Trad.: Rômulo de Almeida e Ottolmy Strauch. São Paulo: Abril Cultural, 1982, vol. I. (Os Economistas)

MILLER, R. L. *Microeconomia: teoria, questões e aplicações*. Trad.: Sara Gebanke. São Paulo: McGrawHill, 1981.

PINHO, D. B.; VASCONCELOS, M. A. (org.). *Manual de Economia*. 3^a ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

POSSAS, M. L. *Estruturas de mercado em oligopólio*. 2^a ed. São Paulo: Hucitec, 1990.

SALVATORE, D. *Microeconomia*. Trad.: Eduardo P. Hingst e Danilo A. Nogueira. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1977.

- SCHUMPETER, J. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.
- STEINDL, J. *Pequeno e grande capital: problemas econômicos do tamanho das empresas*. São Paulo: Hucitec / Ed. Unicamp, 1990.
- STEINDL, J. *Maturidade e estagnação no capitalismo americano*. São Paulo: Abril, 1983.
- SYLOS-LABINI, P. *Oligopólio e progresso técnico*. Trad.: Vittoria Cerbino Salles. Rio de Janeiro: Forense-Universitária; São Paulo: Ed. da Universidade de São Paulo, 1980.
- VARIAN, H.R. *Microeconomia*. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

Tendo constituído o *corpus*, passamos então à leitura dessa bibliografia e à coleta dos termos utilizados na subárea da Microeconomia. Os termos coletados foram transcritos numa ficha terminológica, que consta dos seguintes campos: termo, referências gramaticais, sigla ou forma abreviada (se houvesse), variantes (se houvesse), derivados (se houvesse), contexto(s) e referências do(s) contexto(s), definição, dados fraseológicos, observações lingüísticas, observações enciclopédicas (se houvesse), termos relacionados, sinônimos (se houvesse), autora da ficha, revisora da ficha e data de registro. Para exemplificar o que afirmamos, a seguir, apresentamos duas fichas terminológicas.

FICHA TERMINOLÓGICA

Termo: oligopsônio

Sigla ou forma abreviada:

Referências gramaticais: sm

Variante(s):

Derivado(s): oligopsonista; oligopsonístico

Contexto(s) e referências do(s) contexto(s): (c) <Oligopsônio> e concorrência monopsonística são outras formas de concorrência imperfeita nos mercados de fatores. O oligopsonista é um dentre poucos compradores de um fator homogêneo, ou diferenciado. O empresário em concorrência monopsonística é um dentre muitos compradores de um fator diferenciado. (SALVATORE, 1977, p. 352)

No caso mais extremo, a situação descrita acima é uma situação de **monopsônio**, que significa um único comprador. Vários compradores podem ser chamados <**oligopsônio**>, mas este termo não é usado com frequência. [...] (MILLER, 1981, p. 386)

[...] A especificidade da análise da demanda como tal estará portanto especialmente restrita a situações onde houver presença marcante de <oligopsônio> ou de determinantes institucionais da demanda, ou ainda quando esta for basicamente dependente do exterior. (POSSAS, 1990, p. 165)

O regime de mercado denominado <oligopsônio> é aquele em que três ou mais compradores concentram em suas mãos a compra dos fatores de produção, em condições de influenciar nos preços dos mesmos. Os recursos produtivos, objeto das transações, poderão ser homogêneos ou diferenciados, segundo apresentem ou não substitutos perfeitos. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 354)

O <*oligopsônio*> é o mercado onde existem poucos compradores, que dominam o mercado, para muitos vendedores. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 189)

Dados fraseológicos:

Definição: Estrutura de mercado em que existem poucos compradores e muitos vendedores de um determinado bem ou fator de produção.

Área: Economia

Subárea: Microeconomia

Observações lingüísticas:

Observações enciclopédicas:

Termo(s) relacionado(s): bem; concorrência imperfeita; concorrência monopolística; concorrência monopsonística; duopsônio; fator de produção; monopólio; monopsônio

Sinônimo(s):

Autora da ficha: Mariangela de Araujo

Revisora da ficha: Profa.Dra. Ieda Maria Alves

Data de registro: 22-08-2000

FICHA TERMINOLÓGICA

Termo: período de mercado

Sigla ou forma abreviada:

Referências gramaticais: sm

Variante(s):

Derivado(s):

Contexto(s) e referências do(s) contexto(s): O <período de mercado>, ou <prazo muito curto>, refere-se ao período de tempo no qual a oferta do mercado para a mercadoria é completamente fixada. Quando tratamos de mercadorias perecíveis no <período de mercado>, os custos de produção são irrelevantes na determinação do preço de mercado, e a oferta completa da mercadoria é colocada à venda por qualquer preço que possa ser obtido. (SALVATORE, 1977, p. 221)

[...] Por enquanto vamos considerar uma situação que chamaremos de <período imediato>, ou <período de mercado>.³ Esta é uma situação na qual não há tempo disponível para ajustamentos por parte dos fornecedores do produto. [...] (MILLER, 1981, p. 238)

Estes dois “prazos”, porém, não cobrem todos os casos. Em certos casos, a quantidade de uma mercadoria disponível para venda é absolutamente fixa para um pequeno período de tempo. Por exemplo, após a colheita de uma safra agrícola, a quantidade da mercadoria não pode ser aumentada até a colheita seguinte. Outro exemplo: os comerciantes mantêm estoques de bens. A quantidade disponível para a venda não pode ser imediatamente aumentada, porque o pedido e o processo de entrega, inevitavelmente, impõem alguma demora. Finalmente, em alguns casos, a quantidade pode ser aumentada imediatamente: mas o custo da produção rápida é suficientemente grande para dificultar variações muito rápidas. Em todos estes casos, o curto período de tempo no qual a oferta é absolutamente fixa é chamado de <período de mercado>. (FERGUSON, 1994, p. 280)

O <período de mercado> também conhecido como <muito curto> ou <de curtíssimo prazo>, é “aquele período de tempo, ou conjunto de condições suficientemente curto, tal que certo estoque ou quantidade de uma mercadoria ou serviço é considerado como já existente”.² (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 361)

Dados fraseológicos:

Definição: Período durante o qual não se pode modificar a quantidade ofertada de determinado bem.

Área: Economia

Subárea: Microeconomia

Observações lingüísticas: s + SP

Observações enciclopédicas:

Termo(s) relacionado(s): curto prazo; horizonte de planejamento; longo prazo

Sinônimo(s): período de curtíssimo prazo; período imediato; prazo muito curto

Autora da ficha: Mariangela de Araujo

Revisora da ficha: Profa.Dra. Ieda Maria Alves

Data de registro: 23-10-1999

No início do trabalho, os termos foram coletados por meio da leitura dos textos, sem o auxílio da Informática. A partir do início de 1999, o trabalho de coleta passou a ser realizado por meio de leitura ótica, pois o Projeto “Observatório de Neologismos Científicos e Técnicos do Português Contemporâneo”, de que fazemos parte, adquiriu um *scanner* com a verba da reserva técnica fornecida pela FAPESP aos bolsistas de Pós-Graduação. Os textos escaneados são analisados por meio do Programa *Folio Builder 4*, também adquirido no âmbito do Projeto.

Terminada a coleta e o fichamento dos termos, passamos à redação das definições, que passaram pela revisão do Prof. Dr. Adriano Henrique Rebelo Biava, professor da FEA-USP, e à elaboração da macro- e da microestrutura do *Glossário*, que será apresentada e explicitada mais adiante, no quarto capítulo desta Dissertação. Mas é importante ainda salientar que a escolha dos termos que integram o *Glossário* foi realizada mediante a dois critérios: a frequência e a relevância no âmbito da Microeconomia. Sendo assim, os termos selecionados ocorreram ao menos duas vezes em obras diferentes e foram apontados pelo especialista como termos relevantes na subárea.

II. A Terminologia:
Aspectos Teóricos e Práticos

1. As Origens e o Histórico da Terminologia

1.1. O Desenvolvimento do Conceito de Terminologia

Apesar de a associação de termos a conceitos, no âmbito de uma área de conhecimento, sempre ter sido uma necessidade desde o início de nossa sociedade, na nomeação de diferentes espécies de animais, plantas, etc., a Terminologia, enquanto disciplina científica, é recente. Sendo assim, o conceito atual de Terminologia veio sofrendo uma evolução lenta, que se delimitou com exatidão no momento em que os estudos nessa área se desenvolveram.

Segundo Rey (1979)¹, somente na segunda metade do século XVIII *uma ciência do termo* foi explicitamente reconhecida e diferenciada da língua comum. A palavra *Terminologie*, nesse sentido, foi usada pela primeira vez pelo professor alemão Christian Gottfried Schütz.

Porém, segundo o autor, em um sentido mais moderno, o termo foi utilizado em 1837, na Inglaterra, por William Whewell, que o definiu como um “*sistema de termos usados na descrição de objetos da história natural*”, destacando assim a restrição a um grupo de ciências.

Rey acrescenta ainda que a Terminologia, como a entendemos atualmente, foi definida pela primeira vez com precisão, em francês, na edição de 1978 do *Petit Robert*. A definição de Terminologia dada por esse dicionário é a seguinte: “*Estudo sistemático dos termos [...] que servem para denominar classes de objetos e conceitos..., princípios gerais que presidem esse estudo.*”

Vemos, assim, que o conceito de Terminologia evoluiu de acordo com o desenvolvimento da própria disciplina; assim como os conceitos em geral sofrem mudanças segundo a evolução do conhecimento, não aconteceu de maneira diferente com a Terminologia. A seguir trataremos resumidamente da evolução da Terminologia enquanto disciplina científica.

¹ REY, A. *La Terminologie: noms e notions*. Paris: Presses Universitaires de France, 1979, p. 6. Tradução nossa.

1.2. O nascimento e o desenvolvimento da Terminologia enquanto disciplina científica

O desenvolvimento da Terminologia, como área de estudo, deveu-se aos estudos elaborados por cientistas e técnicos, que buscavam eficiência na comunicação científica e no estabelecimento de denominações apropriadas para os conceitos de suas disciplinas.

Assim, segundo Cabré (1993)¹, o princípio dos estudos terminológicos ocorreu no século XVIII, quando especialistas nas áreas de Botânica, Zoologia e Química passaram a expressar, em seus trabalhos, a necessidade de estabelecerem-se regras para a formação de termos em suas respectivas disciplinas.

Ainda segundo Cabré, no século XX são os técnicos que passam a interessar-se pela Terminologia, de maneira especial, devido ao desenvolvimento acelerado dos diferentes ramos da técnica. É nesse momento que surgem, na área da Engenharia, os estudos do austríaco Wüster, considerado o pai da Terminologia. Wüster é o principal representante da escola de Viena, que desenvolveu seus estudos terminológicos com o objetivo de eliminar as ambigüidades na comunicação científica e técnica.

Nessa mesma época, surgem os estudos do russo Lotte, fundador da escola soviética, que se voltou aos fundamentos da teoria terminológica e à normalização da Terminologia. Segundo Rondeau (1984)², Lotte criou, em 1933, juntamente com seu colaborador Člaplygin, especialista em aerodinâmica, a Comissão de Terminologia Técnica, no âmbito da Academia de Ciências da URSS.

Conforme afirma Cabré, somente na segunda metade do século XX os lingüistas e os especialistas em ciências humanas passaram a demonstrar interesse pela Terminologia, enquanto instrumento de comunicação.

¹ CABRÉ, M. T. *La Terminología. Teoría, metodología, aplicaciones*. Barcelona: Ed. Antártida / Empúries, 1993, p. 21-2.

² RONDEAU, G. *Introduction à la Terminologie*. Paris: Éditions ESKA S.A.R.L., Deuxième édition, 1984, p. 06-7.

Diante do interesse de tantos membros da comunidade técnica e científica, e, além disso, da grande necessidade de trabalhos terminológicos, devido ao avanço das ciências e das tecnologias, os estudos terminológicos começaram a ganhar força e um espelho desse fato foi a criação de várias associações e organizações, que objetivavam estabelecer normas para o trabalho terminológico.

A primeira associação internacional de normalização formada foi a CEI (*Comissão Eletrotécnica Internacional*), criada em 1904, em Missouri.

Tempos depois, para favorecer o comércio internacional, ocorreu o nascimento da ISA (*International Federation of National Standardizing Associations*), em 1963, reunindo a França, a Grã-Bretanha, a Alemanha e a URSS, sob a influência de Wüster, que propiciou a criação de um comitê técnico que visava a elaborar os princípios metodológicos destinados a assegurar a harmonização das terminologias e de seus modos de preparação e apresentação. Porém, a guerra de 1939 a 1945 pôs fim às atividades da ISA.

No entanto, em 1946, devido novamente às exigências do comércio internacional, surgiu uma nova organização, denominada ISO (*International Organization Standardization*), que criou, em 1951, o Comitê Técnico 37, intitulado *Terminologia: princípios e coordenação*. Em 1968, a ISO começou a apresentar suas primeiras recomendações terminológicas.

Outro acontecimento importante, no final da década de quarenta, foi a retomada das atividades da CEI, que constituiu um grupo de trabalho sobre a harmonização dos trabalhos terminológicos e passou a publicar uma segunda edição do seu *Vocabulaire Électrotechnique International*, em capítulos sucessivos.

É importante ainda ressaltar que a criação dos primeiros bancos de dados terminológicos ocorreu no final da década de sessenta e o primeiro deles foi criado pelo *Serviço de Tradução da Comunidade Econômica Européia*, com o objetivo de servir aos interesses de tradutores, que buscavam um acesso rápido a terminologias multilíngües.

1.3. O Desenvolvimento da Terminologia no Brasil

Segundo Alves (1998)¹, o trabalho terminológico começou a desenvolver-se no Brasil de forma sistemática em meados da década de oitenta, apesar de a preocupação com os termos das diferentes áreas de especialidade já vir sendo sentida muito antes dessa sistematização. A ênfase dada em dicionários de língua a respeito de termos de diferentes áreas de especialidade e o cuidado de certas associações empresariais, como a ABNT (*Associação Brasileira de Normas Técnicas*), que criou Comissões de Terminologia, demonstram esse cuidado.

Como objeto de estudo, no âmbito da Lingüística, a autora destaca o reconhecimento da disciplina no momento em que a Terminologia foi inserida como uma área temática do *Grupo de Trabalho de Lexicologia, Lexicografia e Terminologia da ANPOLL (Associação Nacional de Pós-Graduação em Letras e Lingüística)*, em 1988.

Outro fato importante destacado foi a publicação do Cadastro de Fontes Terminológicas, em 1990, pelo IBICT (*Instituto Brasileiro de Informação em Ciência e Tecnologia*). Esse organismo promoveu e sediou o *II Simpósio Ibero-Americano de Terminologia e I Encontro Brasileiro de Terminologia Técnico-Científica*, que suscitou a criação da CEETT (*Comissão de Estudo Especial Temporária de Terminologia*), em conjunto com a ABNT.

Além disso, cabe destacar a participação do Brasil em comissões e associações de cooperação internacional, como a *Rede Ibero-Americana de Terminologia (RITerm)*, a *Rede Panlatina de Terminologia (Realiter)* e a *Subcomissão de Terminologia do Mercosul*, e o grande esforço de pesquisadores na formação de mestres e doutores em Terminologia, do qual somos fruto.

¹ ALVES, I. M. “Atividades terminológicas no Brasil”. In: *Terminômetro*. Número Especial. 1998, p. 08-9.

1.4. As Novas Tendências da Terminologia

Os trabalhos desenvolvidos em Terminologia, há poucos anos atrás, tinham como respaldo teórico a Teoria Geral da Terminologia (TGT), formulada por Wüster. Essa teoria, porém, tinha como principal finalidade a normalização das unidades de comunicação especializada e era sustentada, segundo Cabré (1999)¹, na *idealização da realidade, do conhecimento e da comunicação* e na *limitação da matéria à normalização*. Ainda segundo a autora, tal fato não invalida a TGT enquanto teoria, uma vez que esta se aplica bem às terminologias *estandarizadas*, mas faz com que ela apresente uma limitação conceitual e funcional, bem como uma falta de generalização, pois não é capaz de explicar toda a complexidade das unidades terminológicas tal como elas se apresentam na realidade.

Diante dessas impossibilidades da Teoria Geral da Terminologia, vêm surgindo novos estudos no âmbito da Terminologia, que têm dado grande ênfase ao estudo das variações em Terminologia, fato que não se pode negar quando se realiza uma pesquisa baseada em textos reais de diferentes modalidades de estudos e tecnologias especializados.

O primeiro ramo dos estudos terminológicos, que abriu essa discussão e as críticas a respeito da TGT, foi a Socioterminologia, que, tendo base na Sociolinguística e na Análise do Discurso, buscou levar as suas pesquisas a um trabalho descritivo e não prescritivo, que abrisse margem ao estudo das variações culturais, sociais, profissionais, etc.

Apesar desse largo passo da Socioterminologia, Cabré afirma que o desenvolvimento desses trabalhos ainda não possibilitou a formulação de uma nova teoria da Terminologia. Sendo assim, recentemente, a autora vem propondo aos estudos terminológicos uma nova teoria, denominada Teoria Comunicativa da Terminologia (TCT), cujos fundamentos são estes:

¹ CABRÉ, M. T. *La Terminología: representación y comunicación*. Barcelona: Institut Universitari de Lingüística Aplicada / Universitat Pompeu Fabra, 1999. Tradução nossa.

A Terminologia é um *campo interdisciplinar*, que deve contar com o aparato teórico de três teorias: a teoria do conhecimento, a teoria da comunicação e a teoria da linguagem;

O seu objeto de estudo são as unidades terminológicas propriamente ditas;

Os termos são unidades léxicas utilizadas *singularmente*, dependendo das condições pragmáticas adequadas a um tipo de comunicação;

Os termos são unidades de forma e de conteúdo, em que o conteúdo é simultâneo à forma, ou seja, um conteúdo pode receber outras denominações com maior ou menor rigor e ele nunca é absoluto, pois pode realizar-se com algumas diferenças, dependendo do âmbito e da situação de uso em que foi utilizado;

Os conceitos de um mesmo âmbito especializado mantêm relações de diferentes tipos entre si;

O valor de um termo é estabelecido pelo lugar que ele ocupa no sistema de conceitos, segundo os critérios utilizados para a realização do trabalho terminológico; além disso, um termo não pertence a um âmbito especializado, mas é usado com um valor singularmente específico;

O objetivo da Terminologia teórica é descrever formal, semântica e funcionalmente as unidades que podem adquirir valor terminológico, verificar como são ativadas e explicar suas relações com outros tipos de signos lingüísticos, para possibilitar o conhecimento da comunicação especializada e das unidades que dela participam;

A finalidade aplicada da Terminologia de recompilação e análise das unidades de valor terminológico em um âmbito tem várias aplicações e em todas é ativada a dupla função dos termos, que representam o conhecimento especializado e possibilitam a sua transferência.

Essa proposta de uma nova teoria da Terminologia abre espaço às diferentes facetas do trabalho terminológico e aos seus diferentes objetivos, por isso parece-nos bastante adequada. A seguir iremos detalhar alguns dos principais pontos levantados aqui e poderemos observar, ao longo desta Dissertação, como é necessária uma teoria da Terminologia mais abrangente, que aceite e abra caminhos para um estudo sistemático do fenômeno de ~~variação, que implica a homonímia, a sinonímia e a polissemia.~~

2. Conceitos Básicos da Terminologia: Conceito, Termo e Definição

2.1. O Conceito

Rondeau (1984)¹, ao falar da terminologia como ciência, afirma que: “*A terminologia estuda a denominação das noções.*”

Tendo em vista essa afirmação, percebemos a importância fundamental que o *termo* (denominação) e o *conceito* (ou noção) têm como objetos de estudo da Terminologia. Por esse motivo, faz-se necessário defini-los para se obter um bom resultado em um trabalho terminológico.

Desse modo, diz-nos Finatto (1998)², “*enquanto que na teoria lingüística temos forma e significado como inseparáveis, ou pelo menos interdependentes, em terminologia, a esfera dos conceitos é tida como independente dos termos*”.

Sendo assim, os conceitos são de fundamental importância para a Terminologia e, apesar de os lingüistas preocuparem-se mais com a comunicação, que se dá por meio dos termos, os conceitos merecem total atenção, visto que, para a elaboração das definições, sobre as quais refletiremos mais tarde, o bom entendimento do sistema conceitual é fundamental.

Iniciemos, então, definindo o *conceito*.

O primeiro problema com o qual nos deparamos ao iniciarmos um estudo a respeito de conceito/noção é a questão da própria denominação: devemos falar em conceitos ou em noções?

Com relação a esse problema, percebemos que as normas ISO tentaram solucioná-lo quando propuseram uma normalização internacional, em que o inglês falaria em *concept*, o russo em *poniatje* e o francês em *notion*. Porém, Rey (1979)³ diz que o problema, que parecia resolvido, de fato ainda não

¹ RONDEAU, G. *Introduction a la Terminologie*. Paris: Éditions Eska S.A.R.L., Dexième édition, 1984, p. 11. Tradução nossa.

² FINATTO, M.J.B. “A definição terminológica do Dicionário TERMISUL”. In: *As ciências do léxico: Lexicologia, Lexicografia e Terminologia*. Campo Grande: Ed. UFMS, 1998, p. 210.

³ REY, A. *La Terminologie: noms e notions*. Paris: Presses Universitaires de France, 1979, p. 29.

estava. Para o teórico, ao se usar a denominação *notion*, não se levou em consideração o uso dessa palavra em outras situações, quando esta se refere a um objeto de pensamento individual vago, impreciso. Assim, por considerar o termo *conceito* mais adequado, muitas vezes encontramos em sua teoria o uso da denominação *conceito* em lugar de *noção*.

Por observarmos que em português a denominação *noção* pode adquirir também um traço semântico de imprecisão, adotamos neste trabalho a denominação *conceito*, que julgamos mais adequada.

Tendo estabelecido essa questão, passaremos agora à definição de *conceito*.

Referindo-nos novamente às normas ISO, encontramos em *La Terminología. Teoría, Metodología, Aplicaciones* (1993), de Maria Tereza Cabré¹, duas definições de conceito/noção dadas pela ISO em diferentes datas e documentos.

A primeira é de 1969 (ISO/R 1087) e pode ser encontrada no documento *Vocabulario de la Terminología*; esse documento diz que uma noção é um “*elemento do pensamento, expressado em geral por um termo, por um símbolo literal ou por outros meios*”. Verificando-se a deficiência dessa definição, em 1987 foi lançada a Norma ISO 704, intitulada *Principios y Métodos de la Terminología*; nesse documento foram definidos conceitos e noções como “*construções mentais que servem para classificar os objetos individuais do mundo exterior ou interior através de um processo de abstração mais ou menos arbitrário*”.

Cabré continua sua reflexão sobre os conceitos afirmando que “*um conceito é uma unidade do plano do conteúdo integrada por um conjunto sistemático de características de tipo distinto*”, e essas características são “*cada uma das propriedades que o descrevem*”. Assim, os conceitos são diferentes porque possuem características diferentes.

¹ CABRÉ, M. T. *La Terminología. Teoría, metodología, aplicaciones*. Barcelona: Ed. Antártida / Empúries, 1993, p. 195-200. Traduções nossas.

A autora também estabelece os tipos de características atribuídas ao conceito: *essenciais* ou *complementares* e *intrínsecas* ou *extrínsecas*. As essenciais são aquelas que descrevem a essência do conceito, já as complementares são aquelas que não são relevantes para a descrição desse conceito; as intrínsecas são as que descrevem o conceito como representante de uma classe e as extrínsecas são externas à sua definição como classe.

Assim, notamos que o conceito, enquanto unidade do plano do conteúdo, não funciona isoladamente. Ele é constituído por características comuns a outros conceitos, porém uma dessas características distingue-o dos outros e impede que eles sejam confundidos.

Verificamos, então, que os conceitos são integrados por características que os diferenciam entre si e que estabelecem também relações entre eles, colocando-os como pertencentes a uma classe e fazendo com que façam parte de uma mesma área de conhecimento. É por isso que delimitamos a terminologia da Economia, a terminologia da Medicina, a terminologia da Informática. Os conceitos de cada uma dessas áreas estão interligados e são dependentes uns dos outros. Por essa razão é tão importante termos um conhecimento geral da disciplina com que trabalhamos e construirmos dela um sistema de conceitos; só ele poderá mostrar-nos a relação existente entre cada um dos conceitos da área de conhecimento analisada.

O fato de que cada conceito possui características comuns a outros e uma característica que o distingue dos demais faz com que a definição terminológica deva estar atenta a isso; é por meio da definição terminológica bem elaborada que aqueles que necessitam utilizar determinada terminologia não se confundirão ao referirem-se a um conceito. Mais à frente, neste capítulo, trataremos da questão da definição.

2. 2. O Termo

Para o estudo do *termo*, faremos a coleta de definições de vários teóricos que trataram desse tema, pois pudemos constatar que não há grandes conflitos em relação à sua definição. Acreditamos, porém, que as teorias se complementam dando aos estudiosos possibilidades maiores de entendimento a respeito do termo.

Começaremos, pois, pela definição dada por Felber (1987)¹. Em sua obra, entre outras colocações a respeito dos termos, Felber diz que: “O termo [...] é um símbolo lingüístico que é ligado a uma ou mais noções, que são definidas pela ligação com as noções vizinhas. Ele pode atuar como uma palavra ou um grupo de palavras. Ele pode também atuar como uma letra ou um símbolo gráfico, uma abreviação, um acrônimo, uma notação, etc.”.

Entretanto, o principal problema imposto à definição do termo encontra-se na dificuldade de distingui-lo das unidades lexicais da língua comum. Por esse motivo, em diversos trabalhos em que se trata da questão da Terminologia e da Lexicologia, procura-se enfatizar a diferença existente entre os objetos dessas duas disciplinas: a *palavra* e o *termo*.

Assim, Maria Aparecida Barbosa (1990)² considera que a Terminologia é o estudo científico das “palavras” na comunicação especializada, dentro das diferentes áreas de conhecimento; a palavra como seu objeto de estudo é chamada de termo.

Completando esse pensamento de que os termos são unidades lingüísticas que se distinguem das unidades lexicais usadas na língua comum, Cabré (1993)³ afirma-nos que:

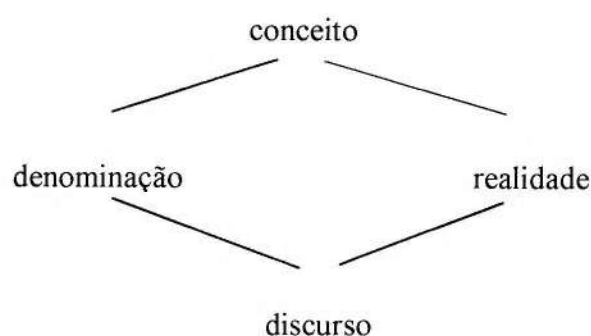
¹ FELBER, H. *Manuel de Terminologie*. Paris: Unesco et Infoterm, 1987, p. 140. Tradução nossa.

² BARBOSA, M.A. “Lexicologia, Lexicografia, Terminologia, Terminografia, identidade científica, objeto, métodos, campos de atuação”. In: *II Simpósio Latino-Americano de Terminologia. I Encontro Brasileiro de Terminologia Técnico-Científica*. Anais. Brasília, CNPq, IBICT, 1990, p. 152-8.

³ CABRÉ, M. T. *La Terminología. Teoría, Metodología, Aplicaciones*. Barcelona: Ed. Antártida / Empúries, 1993, p. 169-71. Tradução nossa.

“Os termos, como as palavras do léxico geral, são unidades signícas distintivas e significativas ao mesmo tempo, que se apresentam de forma natural no discurso especializado. Possuem pois uma vertente sistemática (formal, semântica e funcional), toda vez que são unidades de um código estabelecido, e manifestam assim mesmo outra vertente pragmática, posto que são unidades usadas na comunicação especializada para designar os objetos de uma realidade preexistente.”

Nesse sentido, vemos integrar-se à definição de termo dados fundamentais, que são as questões pragmáticas e comunicativas, pois só podemos considerar que uma unidade lexical é um termo se ela designa um conceito no discurso de uma área especializada. Assim, Cabré apresenta-nos um esquema que deixa clara a presença fundamental do discurso na definição do termo:



Enfatizando a importância do discurso (textos) na definição de um termo, Kocourek (1991)¹ considera-o *“uma unidade lexical definida nos textos especializados, seu sentido corresponde a um conceito (a uma noção) especializado”*. E continua sua reflexão, colocando que *“a semântica terminológica de orientação lingüística (ou semântica lingüística da terminologia) se limita, na medida do possível, à exploração da significação como ela se manifesta nos textos técnico-*

¹ KOCOUREK, R. *La Langue Française de la technique et de la science*. Wiesbaden: Brandstetter. Deuxième édition, 1991. p. 176-7. Tradução nossa.

científicos". Ou seja, a unidade lexical só é um termo enquanto designa um conceito especializado, dito dessa forma por encontrar-se em um discurso especializado.

Sendo assim, finalizamos este estudo particular sobre o termo citando um trecho de Cabré (1993)¹, em que a autora esclarece que o termo não pode ser desvinculado do sistema lingüístico pois está inserido nele de maneira estruturada:

"Como qualquer outra unidade significativa de um sistema lingüístico, os termos formam parte de um sistema estruturado, em que ocupam um determinado nível (o nível das unidades léxicas) e se relacionam, por um lado, com as demais unidades do mesmo nível e, por outro, com as unidades dos demais níveis, participando conjuntamente na construção do discurso."

2.3. A Definição

Conforme as colocações feitas nos itens anteriores, a respeito de *conceito* e de *termo*, faz-se necessário iniciarmos o estudo de um outro instrumento, que faz uma intermediação entre esses dois objetos da Terminologia: a *definição*.

Segundo Rey (1979)², a definição terminológica pode ser considerada "*o centro do problema terminológico*". Verifiquemos adiante como a *Norme ISO 1087* (1990)³ apresenta definição do termo *definição* e procuremos entender a dificuldade levantada por Rey:

¹ CABRÉ, M. T. *La Terminología. Teoría, metodología, aplicaciones*. Barcelona: Ed. Antártida / Empúries, 1993, p. 170.

Tradução nossa.

² REY, A. *La Terminologie: noms e notions*. Paris: Presses Universitaires de France, 1979, p. 39. Tradução nossa.

³ *Norme ISO 1087*, 1990, p. 04. Tradução nossa.

“definição: Emunciado que descreve um conceito e que permite distingui-lo de outros conceitos no interior de um sistema de conceitos.”

Essa definição, apesar de apresentar um conceito aparentemente simples, mostra-nos em que consiste a dificuldade de se redigir uma definição: expressar por meios lingüísticos um conceito.

Finnato (1998)¹ deixa clara essa questão quando afirma que *“a definição terminológica é um lugar de encontro entre o aspecto conceptual e o lingüístico”*. Tal afirmação traz inúmeras implicações e dificuldades aos terminólogos que se propõem a redigir definições.

Conforme afirmamos anteriormente, em Terminologia, o conceito (enquanto unidade do plano do conteúdo) é anterior a qualquer expressão lingüística, seja ela o termo ou a definição, e é mais complexo e de formas mais delimitadas do que se poderia contemplar em uma definição, por mais completa que esta seja. Além disso, é importante ressaltar que a definição terminológica deve estar adequada àqueles a que se destina, por isso só deve conter as informações necessárias ao consulente: a definição muito extensa pode prejudicar a compreensão das informações que lhe são necessárias. Nesse sentido, outra preocupação que se deve ter na redação de uma definição é a seleção de características do conceito que sejam relevantes aos usuários da obra terminográfica.

Sendo assim, os estudos terminológicos, cada vez mais, apresentam reflexões a respeito das definições. Essas reflexões dizem respeito aos tipos de definições, aos tipos que melhor se adaptam ao trabalho terminológico, às normas para a redação e a alguns vícios que se deve evitar nas redações.

Neste trabalho, julgamos necessário citar algumas dessas reflexões, uma vez que estas nos auxiliaram na confecção de nosso *Glossário*. Iniciemos então pelos diferentes tipos de definições e, logo após, apresentaremos os tipos considerados mais adequados ao trabalho terminológico.

¹ FINATTO, M.J.B. “A definição terminológica do Dicionário TERMISUL”. In: *As ciências do léxico: Lexicologia, Lexicografia e Terminologia*. Campo Grande: Ed. UFMS, 1998, p. 212.

Sager (1990)¹, no subcapítulo de seu livro em que trata da dimensão cognitiva da Terminologia e, assim, também da definição terminológica, apresenta-nos alguns tipos de definição, que podemos encontrar com frequência. Esses tipos são os seguintes (conservando-se, aqui, os exemplos do autor):

1. Definição por análise (termo genérico e diferenças)

Exemplos: *pneumonia = an inflammation of lung tissue*

gingivitis = an inflammation of the gums

2. Definição por sinônimos

Exemplo: *software = logiciel*

3. Definição por paráfrase

Exemplo: *whiteness = the state of the white*

4. Definição por síntese (identificando relações, pela descrição)

Exemplo: *metatarsalgia = a painfull neuralgic condition of the foot, felt in the ball of the foot and often spreading thence up the leg.*

5. Definição por implicação (usando o termo em um contexto explicativo)

Exemplo: *diagnosis = we make a diagnosis when we identify certain symptoms as characteristic of specific conditions.*

6. Definição por denotação (listando exemplos, por extensão)

Exemplo: *ocean = oceans are the Atlantic, the Pacific and the Indian Ocean.*

7. Definição por demonstração (definição ostensiva), que se realiza por meio de desenhos, fotografias, figuras, etc.

Sager ainda destaca as definições mistas, que podem ser:

¹ SAGER, J. C. *A practical course in Terminology processing*. Amsterdam, John Benjamins B. V., 1990, p. 39-54.

Por análise e descrição

Exemplo: *oak (timber) = a strong, tough and heavy hardwood, very durable in exposed positions. Commonly used in constructional work for timber bridges, dock gates, heavy framing, piles as well as for joinery.*

Por sinônimo e descrição

Exemplo: *obliterating paint = a special dense flatting used over a primary coat to give a ground for a final coat of glossy paint or enamel.*

Apesar de haver tantos tipos de definição, podemos encontrar as recomendações feitas pelos estudiosos de Terminologia na *Norme ISO 1087* (1990)¹, que nos coloca apenas duas possibilidades de definição terminológica: a *definição por compreensão* e a *definição por extensão*.

A definição por compreensão é elaborada a partir da descrição do conceito por meio de um termo genérico (conhecido ou que esteja definido no mesmo trabalho terminológico) e das características distintivas que delimitam esse conceito; essa é a definição chamada por Sager de *definição por análise*. A definição por extensão é baseada na enumeração dos objetos a que um conceito faz referência ou dos conceitos específicos que lhe são imediatamente subordinados; essa é a definição chamada por Sager de *definição por denotação* e é uma definição que pretende fazer com que o consulente depreenda o conceito a partir de outros que lhe são associados.

Embora ambos os tipos de definição estejam presentes e definidos na *Norme ISO*, os terminólogos têm considerado mais adequada ao trabalho terminológico a definição por compreensão, também chamada de lógica ou aristotélica, pois ela expressa as características essenciais do conceito, descrevendo-o e delimitando-o.

¹ *Norme ISO 1087*, 1990, p. 04.

Além de recomendarem o uso da definição por compreensão, alguns estudiosos, como nos lembra Sager, ainda recomendam que as definições devem dar as características essenciais do conceito e não devem ser expressas negativamente, por significados obscuros ou por linguagem figurativa.

Quanto às normas para a elaboração de uma boa definição, Rondeau (1984)¹ resume as exigências das normas ISO/DP 704 da seguinte forma:

“Em resumo, essas regras exigem:

- *que o termo definido não faça parte da definição;*
- *que a definição inclua a compreensão e a extensão do conceito;*
- *que a definição leve em consideração as características extrínsecas, mas sobretudo as intrínsecas do conceito;*
- *que a definição seja completa, sem trazer desenvolvimentos inúteis ou supérfluos;*
- *que a definição seja adaptada aos usuários a quem ela se destina.”*

Além dessas regras, outras são levantadas por Arntz e Picht (1995)². Os autores destacam outras duas advertências a respeito da elaboração de definições. A primeira diz respeito ao emprego unificado de termos nas definições, que se refere ao uso, nesses enunciados definitórios, de termos existentes e definidos na mesma obra terminográfica, ou seja, deve-se evitar o uso de termos a respeito dos quais o consulente não encontre a remissão a uma outra definição; ainda com relação a isso, os autores aconselham que se mantenha a mesma denominação para um mesmo conceito, evitando-se o uso de muitos sinônimos. A segunda advertência diz respeito à atualização regular das definições, pois,

¹ RONDEAU, G. *Introduction a la Terminologie*. Paris: Éditions Eska S.A.R.L., Dexième édition, 1984, p. 84. Tradução nossa.

² ARNTZ, R. e PICTH, H. *Introducción a la Terminología*. Trad.: Amélia Irazazábal et al. Madrid: Fundación Germán Sánchez Ruipérez, 1995, p. 96-102.

uma vez que o conhecimento humano se encontra em evolução contínua, um conceito poderá modificar-se, exigindo uma nova definição.

Arntz e Picht, em sua obra, mostram grande interesse pelas definições e, por isso, além das advertências que destacamos acima, os autores preocuparam-se em fazer análises de algumas definições, podendo indicar-nos alguns dos “defeitos” mais recorrentes na redação desses enunciados. Segundo os autores, esse defeitos são encontrados: nas definições circulares, nas demasiadamente amplas, nas demasiadamente limitadas, nas negativas e nas redundantes.

Os autores consideram definições circulares aquelas em que se define um termo pela utilização de sinônimos e aquelas definidas por um termo a definir nesse mesmo sistema de definições. As definições demasiadamente amplas são aquelas em que as características apontadas na definição não colaboram para diferenciar o conceito definido de outro do mesmo sistema; nesse sentido, um outro conceito próximo poderia ser definido da mesma forma. Por outro lado, as definições demasiadamente limitadas são aquelas em que determinada característica limita excessivamente o conceito, excluindo-se um ou mais objetos que correspondem a esse mesmo conceito. A respeito das definições negativas, os autores lembram-nos que só deveriam ser empregadas características negativas em definições de conceitos que sejam negativos em si. Já por definições redundantes, os autores entendem aquelas em que são enunciadas características implícitas aos conceitos utilizados para definir o conceito em questão, ou seja, aquelas em que são repetidas informações já conhecidas a respeito de outro conceito, que não é o definido.

Tais preocupações com a elaboração das definições vêm reforçar a afirmação de Rey (1979), que citamos ao início de nossas reflexões a respeito da definição. A definição é na realidade o centro do problema terminológico, devido à dificuldade natural de se expressar uma unidade do conhecimento humano por meios lingüísticos. O objetivo de um trabalho terminológico/terminográfico é facilitar a comunicação entre especialistas, especialistas e usuários de uma terminologia, e, em alguns casos, especialistas e leigos que necessitam por algum motivo de um aparato terminológico;

nesse sentido, se o consulente a quem uma obra terminográfica se destina não encontra a informação desejada ou não consegue depreender o conceito, a partir da definição elaborada, o trabalho do terminólogo foi em vão, pois não foi capaz de satisfazer as necessidades de seu consulente.

3. Problemas Práticos da Terminologia: Sinonímia, Homonímia e Polissemia

Selecionamos esses problemas práticos da Terminologia por considerá-los de fundamental importância à análise dos resultados obtidos no trabalho com o *Glossário de Microeconomia*. Apesar de não pretendermos, no âmbito desta Dissertação, entrar a fundo nessas problemáticas, consideramos importante ressaltá-las, visto que, ao consultar o nosso *Glossário*, o usuário encontrará muitos termos que apresentam essas características (sobretudo a sinonímia) e será importante aqui esclarecer o nosso ponto de vista diante de tais problemas e o tratamento que lhes demos.

3.1. A Sinonímia

A sinonímia é definida pela *Norme ISO 1087* (1990)¹ como a “*relação entre designações da mesma língua que representam o mesmo conceito*”. Restringindo um pouco mais essa definição, Cabré (1993)² apresenta-nos o seguinte:

“Em sentido estrito, a terminologia só considera sinônimas as unidades formais, semanticamente equivalentes, que pertencem a uma mesma língua histórica; e, dentro desta, as que pertencem à mesma variedade formal.”

Segundo Cabré, então, só devem ser consideradas sinônimas as unidades que, em um determinado período de tempo, forem utilizadas indistintamente por um grupo de usuários que possuam o mesmo nível de formação e façam o mesmo tipo de uso de determinada terminologia. Neste

¹ *Norme ISO 1087*, 1990, p. 05. Tradução nossa.

² CABRÉ, M. T. *La Terminología. Teoría, metodología, aplicaciones*. Barcelona: Ed. Antártida / Empúries, 1993, p. 216. Tradução nossa.

trabalho utilizaremos essa definição de sinonímia, uma vez que selecionamos obras dentro de um período histórico de desenvolvimento da Microeconomia e que são elaboradas por especialistas que realizam pesquisas a respeito da disciplina.

Entretanto, o problema maior encontrado com relação à sinonímia em Terminologia não está em sua definição ou na detecção de unidades sinonímicas - embora estes também sejam problemas difíceis de serem resolvidos -, mas a sua aceitação, enquanto fenômeno freqüente e incontestável nas diferentes terminologias.

Nos primeiros estudos a respeito da Terminologia, a presença da sinonímia era negada, de forma que a própria teoria da Terminologia admitia apenas a biunivocidade na relação entre termo e conceito, isto é, a um conceito corresponderia apenas um termo e vice-versa.

Atualmente, no entanto, grande parte dos terminólogos tem dedicado, em suas obras teóricas, um espaço para discutir a questão da sinonímia, por esta ser um fenômeno constatado nos trabalhos práticos realizados em diferentes áreas e subáreas de especialidade. Tanto é assim que, em Castillo (1997)¹, encontramos as seguintes considerações:

“No resto das obras terminográficas, quer dizer, nas que não estão marcadas por uma intenção prescritiva, a não-inclusão de sinônimos há de considerar-se, em nosso critério, uma debilidade metodológica. Os sinônimos são elementos lingüísticos que possuem tanto valor para ser incluídos nos inventários de tecnicismos como os termos “preferidos” ou “recomendados” das obras normalizadoras. Se existem, não é válido deixar de registrá-los; nada se ganha e muito se pode perder em ignorá-los, pois o problema da existência de mais de uma denominação para um mesmo conceito subsiste apesar do dicionário.”

¹ CASTILLO, R. A. *¿Como hacer un diccionario científico técnico?* Buenos Aires: Editorial Memphis, 1997, p. 122.

Tradução nossa.

Assim vemos que, apesar da plena aceitação atual da sinonímia, enquanto fenômeno presente na Terminologia, em razão dos trabalhos práticos nas diferentes áreas de especialidade que mostraram esse fenômeno e não puderam negá-lo, há ainda resquícios do pensamento que predominava nos estudos iniciais a respeito da Terminologia: o autor citado afirma que o fato de existirem duas denominações para um mesmo conceito é um “problema”. Outros terminólogos compartilham dessa mesma opinião:

“Os sinônimos, ou supostos sinônimos, representam um obstáculo considerável para a comunicação especializada. [...]” (Arntz e Picht, 1995)¹

“Esta tendência da terminologia a reduzir a diversidade denominativa — em contraste com a lexicografia —, justifica-se por seu interesse em conseguir uma maior univocidade na comunicação entre os especialistas. [...]” (Cabré, 1993)²

Diante dessas citações, observamos a postura de teóricos que ainda vêem a sinonímia como um problema a ser resolvido pela Terminologia.

Nas diferentes etapas de realização de nosso *Glossário de Microeconomia* também tivemos a oportunidade de defrontarmo-nos com um número alto de formas sinonímicas, que podem ser encontradas no trabalho sob as denominações de sinônimos, variantes e siglas. Atendo-nos à posição teórica e metodológica proposta por Castillo (1997), já citada anteriormente neste trabalho, transcrevemos todas as formas sinonímicas encontradas, privilegiando com a definição a forma mais usada. Apesar de não ser um dos nossos objetivos aprofundarmo-nos na questão da sinonímia, essa

¹ ARNTZ, R. e PICTH, H. *Introducción a la Terminología*. Trad.: Amélia Irazazábal et al. Madrid: Fundación Germán Sánchez Ruipérez, 1995, p. 160. Tradução nossa.

² CABRÉ, M. T. *La Terminología. Teoría, metodología, aplicaciones*. Barcelona: Ed. Antártida / Empúries, 1993, p. 218. Tradução nossa.

questão despertou-nos um grande interesse, uma vez que nos parece que um fenômeno tão abundante em determinadas terminologias não pode ser considerado apenas como indesejável ou algo que se deva suprimir; ao contrário, acreditamos que é um fenômeno merecedor de uma reflexão aprofundada, que merece levar-nos aos “porquês” de sua existência tão clara e numerosa em algumas terminologias.

3.2. A Homonímia

A homonímia é definida pela *Norme ISO 1087* (1990)¹ como uma “*relação entre designações e conceitos em que designações idênticas representam conceitos diferentes*”.

Além dessa definição a respeito da homonímia, outras são apresentadas por estudiosos que também buscam defini-la. Vejamos a definição de Cabré (1993)²:

“Para a lexicografia, e também para a terminologia, dois ou mais termos são homônimos quando coincidem na forma, mas representam conceitos totalmente diferentes. Esta definição que parece tão simples, como veremos à continuação, é mais clara sobre o papel que na realidade.”

Nessa definição, podemos ver que a autora nos chama a atenção para o fato de que não é tão fácil quanto parece identificar a homonímia e, ao longo de sua argumentação, revela-nos que essa dificuldade provém da problemática existente em distinguir a homonímia da polissemia. Porém, destaca que em Terminologia há um número maior de homonímia do que na língua geral, um fato que decorre dos princípios metodológicos e teóricos da Terminologia, que considera cada campo de

¹ *Norme ISO 1087*, 1990, p. 05. Tradução nossa.

² CABRÉ, M. T. *La Terminología. Teoría, metodología, aplicaciones*. Barcelona: Ed. Antártida / Empúries, 1993, p. 218. Tradução nossa.

especialidade como um domínio fechado e que somente em seu interior o termo tem um valor específico. Assim, segundo Cabré, a Terminologia tenderia a classificar a maior parte das relações em que há uma única designação para dois conceitos diferentes como homonímia.

Atualmente, a diferenciação entre o homonímia e polissemia em Terminologia tem sido muito discutida e, de acordo com nossos estudos, ainda não se chegou a uma solução definitiva desse impasse, como podemos ver na argumentação feita por Arntz e Picht (1995)¹:

“Determinar se se trata de homonímia ou de polissemia depende em definitivo dos falantes e de como estes interpretem e compreendam formas idênticas de uma língua. A homonímia começa ali onde os falantes já não estão em situação de reconhecer relação alguma entre os diferentes significados de uma palavra. Isto dá lugar a uma ampla margem de escassa estabilidade. [...] Por esta razão, distinguir entre polissemia e homonímia é um assunto controvertido. Bem é certo que atendendo a determinados critérios se pode considerar a homonímia, tal e como foi definida aqui, unicamente como um caso especial de polissemia.”

3.3. A Polissemia

A polissemia é definida pela *Norme ISO 1087* (1990)² como uma “relação entre dois ou mais conceitos que têm certas características comuns e que têm a mesma designação”.

¹ ARNTZ, R. e PICT, H. *Introducción a la Terminología*. Trad.: Amélia Irazazábal et al. Madrid: Fundación Germán Sánchez Ruipérez, 1995, p. 165. Tradução nossa.

² *Norme ISO 1087*, 1990, p. 05. Tradução nossa.

Comparando-se as definições de homonímia e polissemia atestadas na *Norme ISO 1087*, percebe-se que, em Terminologia, a diferença encontrada entre esses dois conceitos apresenta-se no fato de que a homonímia trata de uma relação em que os conceitos são diferentes e a polissemia trata de uma relação entre conceitos que apresentam características em comum. Nesse sentido, aproximamo-nos da afirmação de Arntz e Picht (1995), que citamos anteriormente ao discutirmos a questão da homonímia, e em que podemos apreender o fato de que a homonímia se faz presente quando os falantes não mais percebem a relação semântica existente entre os dois conceitos.

Com relação à pesquisa que fizemos em Microeconomia, podemos dizer que encontramos casos de polissemia, em que os conceitos, denominados pelo mesmo termo, possuem características em comum ainda perceptíveis. Em alguns casos, percebemos uma pequena modificação no conceito, que se deve a correntes teóricas divergentes e, em outros, casos de metonímia.

Gostaríamos ainda de salientar que a metodologia utilizada em nosso *Glossário* diverge do que é proposto por alguns teóricos:

“Não obstante, o mais adequado à realidade lingüística (que é, em definitivo, o que pretende descrever o terminógrafo) é registrar o termo em uma única entrada, e relacionar, no interior dela, o total das acepções que apresenta, aclarando, onde corresponda, as áreas em que se dão as mudanças de significado [...]. Este procedimento que aqui se recomenda significa, desde logo, a admissão de que se trata de um termo polissêmico.” (Castillo, 1997)¹

O que gostaríamos de dizer com relação a isso é que, apesar de considerarmos alguns dos termos que apareceram em nosso *Glossário* como polissêmicos (e nenhum como homônimo), adotamos um procedimento diferente do proposto pelo autor acima citado. Essa divergência está no

¹ CASTILLO, R. A. *¿Como hacer un diccionario científico técnico?* Buenos Aires: Editorial Memphis, 1997, p. 126.

Tradução nossa.

fato de abrirmos uma entrada para cada acepção do termo polissêmico. Talvez essa não seja a postura mais indicada ou a mais apreciada pelos teóricos, mas consideramo-la a de mais fácil entendimento para o consulente, uma vez que, em algumas das acepções, há um termo sinônimo que não corresponde à outra acepção.

4. Processos de Formação de Termos

Os processos de formação de termos têm sido estudados por vários estudiosos da Terminologia, entre eles Kocourek (1991)¹, Cabré (1993)², Arntz e Picht (1995)³, Castillo (1997)⁴. Se compararmos os resultados obtidos por esses terminólogos, observaremos que há mudanças nos nomes dados aos processos de formação e há interpretações diferentes dos tipos de formação e dos modos como elas se processam. Entretanto, raramente encontraremos um processo de formação de termos que tenha sido tratado por um autor e não tenha sido constatado por outro. Sendo assim, neste trabalho concluímos que, apesar de diferentes denominações, diferentes interpretações e diferentes formas de análise, os fenômenos ocorridos na formação de termos são os mesmos, sendo relatados e analisados pelos diferentes autores.

Por chegarmos a tal constatação, decidimos utilizar, neste trabalho, a classificação estabelecida por Kocourek (1991). Essa escolha ocorreu devido à extensa análise da formação de termos em francês realizada pelo autor. Dos autores estudados, Kocourek foi o que tratou mais detalhadamente dos diferentes processos de formação de termos, analisando-os, exemplificando-os e mostrando o quão produtivos eles são dentro do contexto terminológico da língua francesa. Por essa razão, a seguir, transcreveremos os processos de formação que esse autor destaca e de que forma ele os explica.

O autor inicia suas reflexões apresentando um longo estudo a respeito do processo de derivação, em que inclui a afixação (derivação propriamente dita, por meio do acréscimo de prefixos e sufixos), a derivação imprópria, que se caracteriza pela mudança da classe gramatical de uma unidade

¹ KOCOUREK, R. *La Langue Française de la technique et de la science*. Wiesbaden: Brandstetter, Deuxième édition, 1991, p. 105-72.

² CABRÉ, M. T. *La Terminología. Teoría, metodología, aplicaciones*. Barcelona: Ed. Antártida / Empúries, 1993, p. 188-95.

³ ARNTZ, R. e PICHT, H. *Introducción a la Terminología*. Trad.: Amélia Irazazábal et al. Madrid: Fundación Germán Sánchez Ruipérez, 1995. p. 146-56.

⁴ CASTILLO, R. A. *¿Como hacer un diccionario científico técnico?* Buenos Aires: Editorial Memphis, 1997, p. 108-9.

lexical, e a derivação regressiva, que se caracteriza pela criação de um nome a partir da redução de um verbo, com o acréscimo de uma vogal temática nominal. Nos dois últimos casos não há a inserção de sufixos ou prefixos.

Outro processo destacado pelo autor e a que ele se dedica é o da confixação, um processo, segundo ele, muito produtivo nos textos técnico-científicos. Esse processo consiste na formação de termos por meio do uso de radicais greco-latinos. Segundo o autor, esse é um processo de formação intermediário entre a derivação e a composição.

Como já fizemos referência acima, outro processo de formação destacado pelo autor é o da composição. Segundo o autor, a composição existe quando “*duas ou mais palavras (palavras constitutivas) se unem para produzir uma unidade lexical graficamente contínua*”¹. O autor ainda enfatiza que a justaposição simples de palavras constitutivas é o procedimento mais comum da composição, superando o uso da aglutinação de palavras, em que uma ou as duas palavras perdem letras ou sílabas no novo termo formado.

Ao lado da composição, o autor chama a atenção para o processo que ele denomina *lexicalização* ou *formação sintagmática*. Esse processo consiste na criação de sintagmas que denominam um conceito. A respeito desse processo de formação, o autor destaca dois tipos de dificuldades: o primeiro consiste em distingui-lo da composição, devido ao uso aleatório e incerto do hífen, que caracteriza a composição e que revela o problema encontrado para a formação do próprio termo; o segundo diz respeito à caracterização de um sintagma como um termo ou não. Tais dificuldades, encontradas pelo autor no estudo da língua francesa, são também vivenciadas por nós no estudo terminológico em língua portuguesa, como poderemos observar no capítulo desta Dissertação em que tratamos dos processos de formação de termos em Microeconomia.

¹ KOCOUREK, R. *La Langue Française de la technique et de la science*. Wiesbaden: Brandstetter, Deuxième édition, 1991, p. 129. Tradução nossa.

Porém, é importante ressaltar que, depois de uma longa reflexão, o autor indica alguns critérios para que se admita a lexicalização de um sintagma: a existência de uma definição especializada; a posição no seio da série sinonímica e do sistema terminológico dado; a estrutura sintática e hierárquica; a maleabilidade sintagmática; a imprevisibilidade semântica; a recorrência atestada; e a coesão sintática.¹

Após discutir intensamente o processo de lexicalização, o autor passa a discutir a questão dos empréstimos e, no âmbito desse processo, destaca duas variedades de formação: o empréstimo propriamente dito, em que há o recebimento de um termo de uma outra língua exatamente como este foi formado na língua de origem, e o decalque, em que há uma adaptação fonológica ou gráfica do termo emprestado à língua de destino.

O penúltimo processo de formação destacado pelo autor é chamado de abreviação. Nesse tipo de processo, o autor enfatiza o uso dos termos *unidades lexicais braquigráficas* e *variantes braquigráficas de unidades lexicais*² e observa que estas são formadas por meio de letras, algarismos ou símbolos especiais, por suas combinações diversas ou por meio do agrupamento de uma unidade plenamente articulada e elementos braquigráficos.

Dentre os tipos essenciais de abreviação lexical, o autor destaca quatro: a *formação de símbolos alfabéticos abreviativos*, a *truncação*, a *elipse* e a *siglação*. A formação de símbolos alfabéticos abreviativos consiste na abreviação de um termo a uma ou duas letras apenas, como é o caso de *kg* (*quilograma*). Por sua vez, a truncação consiste na abreviação de uma só palavra, cuja forma é reduzida a algumas sílabas, com duas ou mais letras, como, por exemplo, nos casos de *moto* (<*motocicleta*) e *micro* (<*microcomputador*). Já a elipse lexical consiste na supressão de uma ou mais palavras que constituem um termo sintagmático, como é o caso de *anticoncepcional*, uma forma reduzida do termo *pilula anticoncepcional*; o autor ainda destaca que em casos como o do exemplo

¹ Idem. p. 150-1

² Idem. p. 158

dado, o processo de formação pode também ser interpretado como um caso de derivação imprópria. Por fim, a siglação consiste na abreviação de um sintagma e não de palavras isoladas, conservando-se a letra inicial (ou um grupo de letras iniciais), geralmente, das palavras fortes de um sintagma, como é o caso do termo *CPMF* (<*Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira*); o autor ainda destaca que existem siglas integradas, aquelas cuja pronúncia é plenamente articulada, e as siglas soletradas, aquelas cuja pronúncia é realizada letra a letra.

- Finalizando os processos de formação de termos levantados por Koucorek, encontramos a formação pelo uso figurado, ou seja, o uso da metáfora e da metonímia como processos semânticos de formação; esse processo não consiste na criação de termos novos, mas sim na atribuição de novos conceitos a unidades lexicais já existentes, por meio de uma relação semântica.

Esses são, então, os processos de formação de termos apresentados por Koucorek.

Além de destacar os processos de formação de termos, gostaríamos também de lembrar a questão das fraseologias, que são destacadas por Cabré e sobre as quais a autora observa o seguinte:

“Entre um e outro tipo sintagmático, ademais, dão-se uma série de construções que se podem considerar a meio caminho entre os termos propriamente ditos e as combinações totalmente livres. São combinações que, por um lado, aparecem com uma frequência muito alta no discurso especializado (o que as aproxima dos sintagmas terminológicos), mas, por outro lado, não parece que correspondam a conceitos estáveis de um campo de especialidade, mas a expressões discursivas frequentes nestes campos. Neste caso específico falamos de fraseologia.” (Cabré, 1993)¹

¹ CABRÉ, M. T. *La Terminología. Teoría, metodología, aplicaciones*. Barcelona: Ed. Antártida / Empúries, 1993, p. 186. Tradução nossa.

Apesar de não ser considerada um termo, como foi claramente explicitado acima por Cabré, a fraseologia é um tipo de construção sintagmática encontrada nas terminologias e decidimos incorporá-la neste subcapítulo porque, em nossa pesquisa em Microeconomia, encontramos algumas fraseologias (que serão encontradas no *Glossário* no campo **nota**, indicadas pela inscrição **dados fraseológicos**) e, por esse motivo, consideramos importante deixar clara a nossa posição com relação a elas: temos aqui o mesmo entendimento de Cabré, as fraseologias não constituem termos sintagmáticos, com um conceito definido, mas sim unidades contextuais que se repetem no discurso de determinada área de especialidade.

**III. A Relação entre os Conceitos: uma
Proposta de um Sistema de Conceitos da
Microeconomia**

1. A Construção de um Sistema de Conceitos: Definição, Características e Funções

Ao consultarmos diferentes manuais de Terminologia, é constante a afirmação de que a elaboração de um *sistema de conceitos* (para utilizar o termo recomendado pela *Norme ISO 1087*) é imprescindível à realização de um trabalho terminológico. Mas o que é um sistema conceitual?

A *Norme ISO 1087*¹ define o sistema conceitual como um “conjunto estruturado de conceitos estabelecido de acordo com as relações entre eles, sendo cada conceito determinado por sua posição no conjunto”.

No capítulo anterior, ao tratarmos do conceito, procuramos enfatizar a questão de que estes não podem ser concebidos isoladamente, mas dentro de um sistema que os inter-relaciona, formando uma área de especialidade.

Diante dessas constatações, podemos concluir que só poderemos visualizar bem essas relações a partir da elaboração de um sistema de conceitos, que possibilitará o estabelecimento de relações hiponímicas, hiperonímicas, co-hiponímicas, sinonímicas, antonímicas, etc. Além dessa função, Castillo (1997)², enumera mais algumas facilidades que a elaboração de uma *árvore conceitual* (na terminologia do autor) nos proporciona:

- “- delimitar o alcance temático do trabalho,
- preparar um plano sistemático de coleta de termos,
- controlar a completude do inventário,
- seleccionar os termos e controlar a sua pertinência,
- distribuir os termos por subáreas temáticas,

¹ *Norme ISO 1087*, 1990. p. 04. Tradução nossa.

² CASTILLO, R. A. *¿Como hacer un diccionario científico técnico?* Buenos Aires: Editorial Memphis, 1997, p. 22. Tradução nossa.

- *classificar e ordenar as fichas,*
- *definir as unidades terminológicas da área de uma maneira lógica e sistemática,*
- *controlar os descritores chaves,*
- *incorporar os termos a uma base e recuperar posteriormente a informação de maneira automática,*
- *estabelecer novos campos conceituais de matérias afins (...)*”

Por meio dessas afirmações, é atestada a necessidade do estabelecimento de um sistema de conceitos para um trabalho terminológico mais sistematizado. Contudo, é necessário saber como estabelecer essas relações e como apresentá-las.

Assim, Arntz e Picht (1995)¹ vêm sistematizar tais relações e apresentar-nos formas de expressá-las.

Esses autores identificam dois tipos de relação entre os conceitos: as *hierárquicas* e as *não-hierárquicas*. Entre as relações hierárquicas, os autores destacam as *relações de abstração*, também denominadas *lógicas* ou *genéricas*, e as *relações ontológicas*, também denominadas *partitivas* ou *de parte-todo*.

De acordo com os autores, a relação de abstração “*se dá entre um conceito superordenado e o seu correspondente conceito subordinado*”²; com relação aos conceitos que se situam no mesmo nível, os autores afirmam que eles se encontram na posição de *coordenados*.

Já as relações ontológicas são aquelas que “*se baseiam na relação entre o todo e suas partes, por isso que também são chamadas relações parte-todo ou relações partitivas*”³. Os autores denominam o conceito referente ao todo de *incluente* e os subordinados de *conceito específico parcial*.

¹ ARNTZ, R. e PICTH, H. *Introducción a la Terminología*. Trad.: Amélia Irazazábal et al. Madrid: Fundación Germán Sánchez Ruipérez, 1995, p. 106.

² Idem, p. 108. Tradução nossa.

³ Idem, p. 121. Tradução nossa.

Dentre as relações conceituais não-hierárquicas, os autores destacam as *relações seqüenciais* e as *relações pragmáticas*, enfatizando, porém, as seqüenciais, sobretudo as de *contigüidade (cronológicas)*, que implicam a simultaneidade ou a consecutividade.

Arntz e Picht destacam também que, apesar de as relações hierárquicas e as não-hierárquicas serem de natureza distinta, ambas podem ser expressas em um *sistema conceitual* (usando aqui a terminologia dos autores). Assim, a organização de um sistema de conceitos pode ser apresentada por meio de representações gráficas, representações gráficas com notações ou listas com notações que demonstrem as relações entre os conceitos.

Além disso há princípios ou determinadas características que devem nortear a elaboração de um sistema de conceitos e, segundo Arntz e Picht, esses princípios devem ser: a ***univocidade***, característica que faz com que o sistema de conceitos represente de maneira “*clara e inequívoca*” as relações conceituais e os critérios de classificação; a ***facilidade de compreensão***, característica importante à adequação do sistema ao grupo de usuários a que se destina; a ***transparência***, que permite ao usuário encontrar o conceito desejado e visualizar suas relações com os demais conceitos; e a ***possibilidade de ampliação***, característica que dá flexibilidade ao sistema de conceitos, possibilitando que este possa abarcar novos conceitos, sem que seja necessária a reestruturação de todo o sistema.

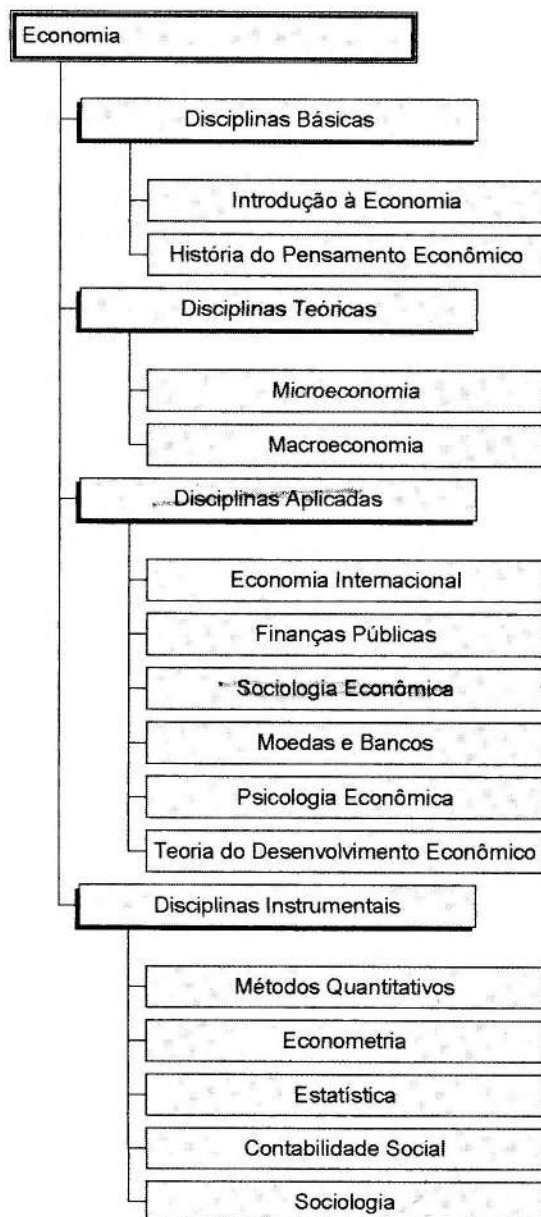
2. Um Sistema de Conceitos da Microeconomia

Ao iniciarmos este estudo a respeito do sistema de conceitos da Microeconomia, gostaríamos de salientar que este foi um trabalho árduo, pois estamos trabalhando com uma disciplina basicamente teórica, em que novos estudos e novas teorias vêm se estabelecendo a cada dia e, por isso, a característica de possibilidade de ampliação deve necessariamente estar presente em nosso sistema, para que possa abarcar esses novos conceitos. Além disso, trata-se de uma disciplina que, apesar de utilizar instrumentais exatos, como esquemas gráficos, curvas e coeficientes, se insere fundamentalmente na área de Humanas, o que, por muitas vezes, dificulta o estabelecimento de relações unívocas, como nos pede um dos princípios da construção de sistemas de conceitos. Essa dificuldade concentra-se no fato de que alguns dos conceitos de Microeconomia, como por exemplo o de *elasticidade*, que está inserido no âmbito dos métodos quantitativos, mas que também tece relações com a *demanda* e com a *oferta*, terem de estar localizados separadamente no sistema, o que impossibilita a visualização de suas outras relações, como poderemos verificar a seguir.

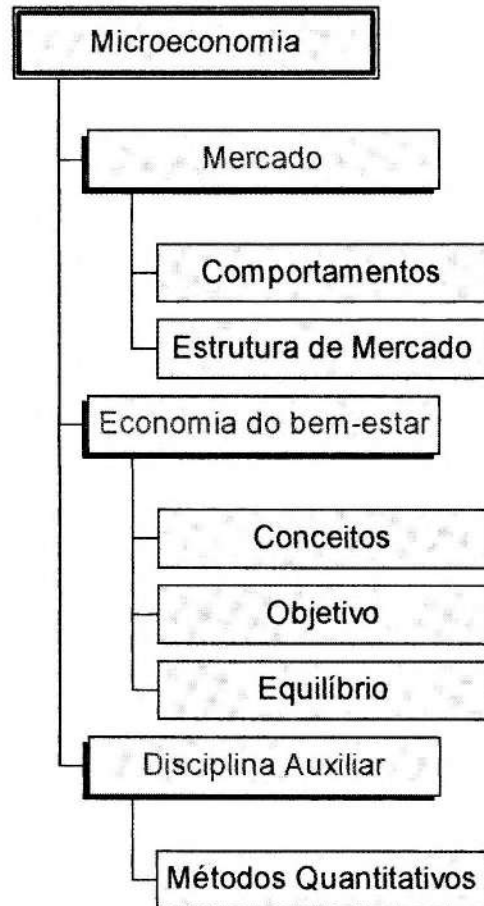
Outro aspecto que gostaríamos de salientar é o de que o sistema que será apresentado constitui uma *proposta* de elaboração do sistema de conceitos da Microeconomia que, apesar de ter passado pelo aval do especialista, não tem a intenção de ser único; se não fosse assim, não seria apresentado aqui como uma proposta.

Sendo assim, a seguir, apresentaremos, primeiramente, uma proposta de delimitação da subárea de Microeconomia no âmbito da Ciência Econômica, sugerida por um especialista e, logo após, a nossa proposta de um sistema de conceitos da Microeconomia.

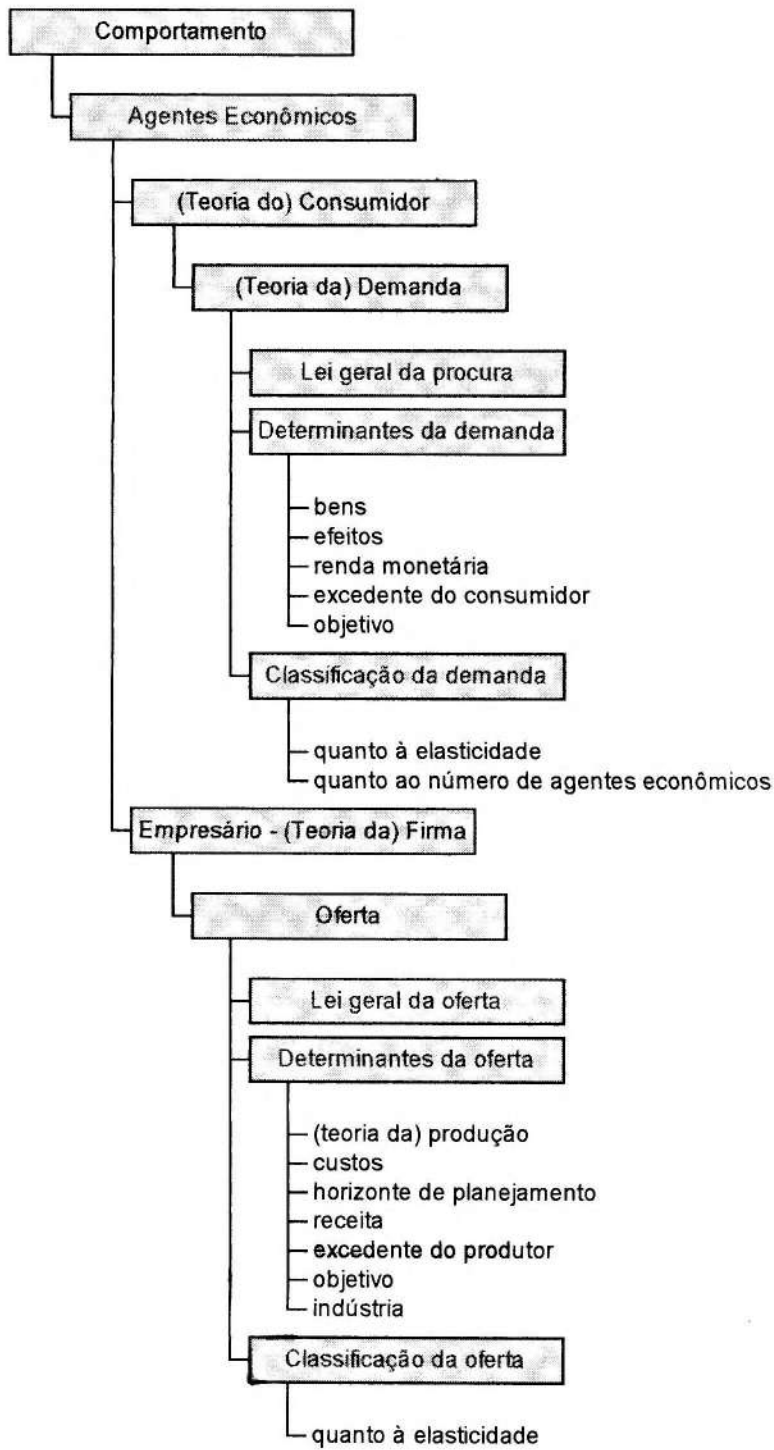
Delimitação da Subárea de Microeconomia (Representação Gráfica)

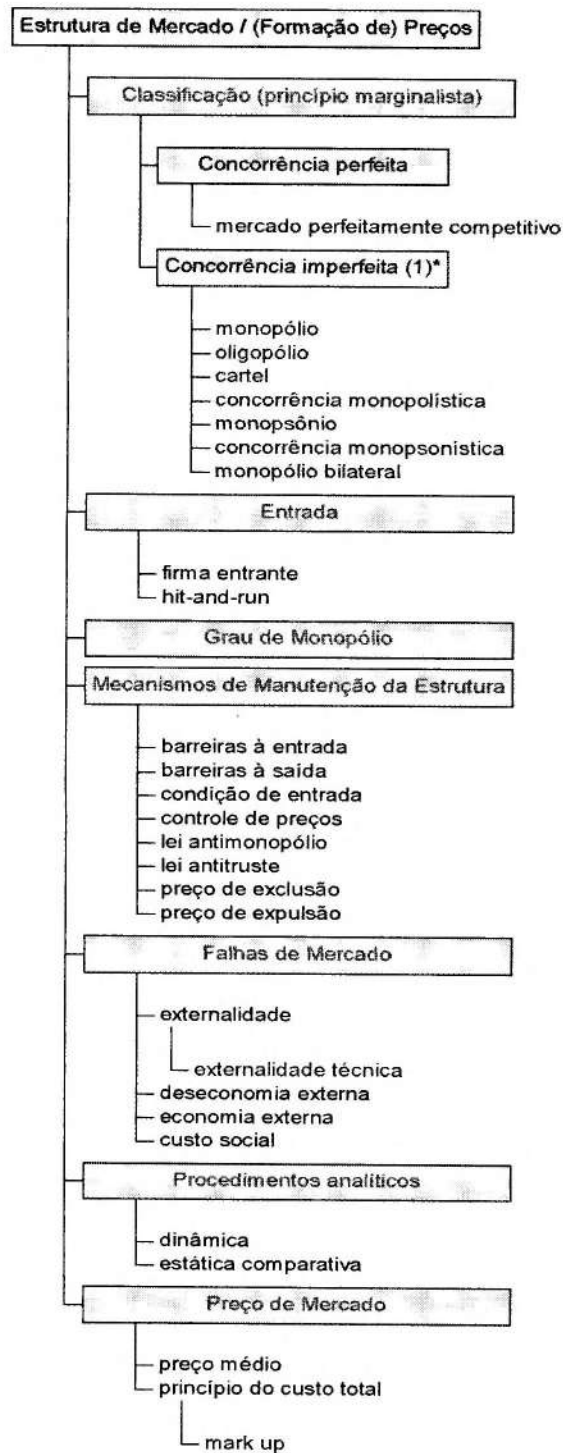


Delimitação dos Subcampos da Microeconomia (Representação Gráfica)



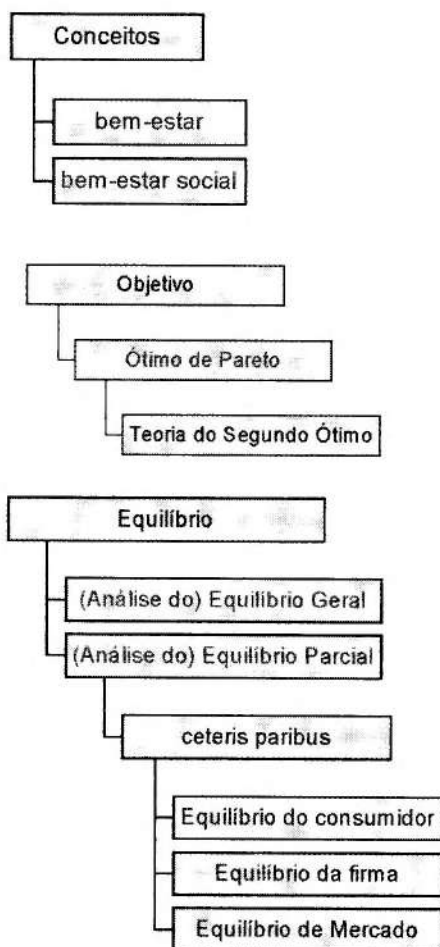
I. Mercado



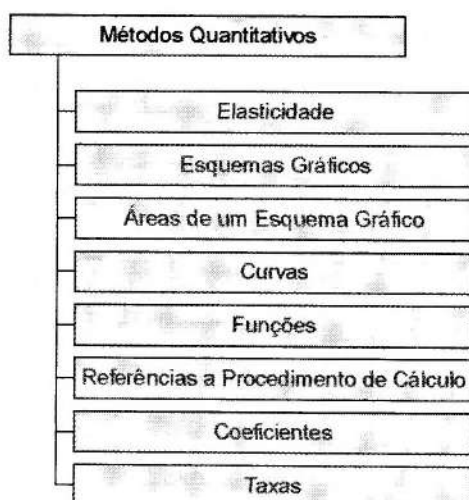


* Marcamos **concorrência imperfeita (1)**, pois no *Glossário* (p. 91) poderemos ver que este é um termo polissêmico e aqui estamos considerando o conceito referente à primeira aceção do termo.

II. Economia do Bem-Estar



III. Disciplina Auxiliar



Antes de apresentarmos o sistema de conceitos completo, em que estão inseridos todos os conceitos definidos em nosso *Glossário*, gostaríamos de salientar que temos a consciência de que a representação gráfica é a melhor forma de visualizar as relações com clareza, porém não foi possível representar todos os conceitos nesse tipo de representação, pois eles são muito numerosos. Esclarecidas essas questões, enfatizamos aqui que demos um maior detalhamento gráfico aos campos mais complexos, como o referente ao mercado, pois o consultante poderá encontrar, na representação que traremos a seguir, o conceito que deseja e, se houver alguma dúvida, localizá-lo na representação gráfica.

Como referência para que se entenda o sistema a seguir, é importante salientar que as diferentes cores (com exceção do preto sem o negrito) significam as diferentes localizações dos conceitos no sistema, ou seja, os conceitos que têm a mesma cor estão no mesmo nível dentro do sistema. Além disso, também é importante destacar que cada espaço à direita (de um conceito em relação ao outro) significa que o conceito é um subordinado daquele que vem acima.

Sistema de Conceitos da Microeconomia (Representação por Lista)

MICROECONOMIA

I. MERCADO

Comportamentos

Agentes econômicos

(Teoria do) Consumidor

(Teoria da) Demanda

Lei geral da procura

Determinantes da demanda

Bens

Classificação

quanto à quantidade demandada

bem inferior

paradoxo de Giffen

bem de Giffen

bem normal

bem superior

quanto à relação entre eles

bem substituto

substituto próximo

bem complementar

quanto à duração

bem durável

Conjunto de bens

cesta de consumo

cesta de mercadorias

Efeitos

efeito-preço

efeito-renda

efeito-substituição

efeito-total

Renda monetária

restrição orçamentária

Excedente do consumidor

Objetivo

maximização da utilidade

(Teoria da) utilidade

análises da utilidade

análise da utilidade ordinal

análise de utilidade cardinal

útil

cálculos da utilidade

utilidade marginal

utilidade total

Classificação da demanda

quanto à elasticidade

demanda inelástica

demanda de elasticidade unitária

demanda elástica

quanto ao número de agentes considerados

demanda individual

demanda de mercado

Empresário - (Teoria da) Firma

Oferta

Lei geral da oferta

Determinantes da oferta

(Teoria da) produção

objetivo

maximização da produção

alocação de recursos

insumos e fatores de produção

quanto à origem

- fator de produção primário
- fator de produção secundário
- quanto à possibilidade de variação
 - fator fixo
 - fator variável
- escala de produção
 - economias de escala
 - economia de escala pecuniária
 - economia de escala real
 - deseconomia de escala
 - rendimentos de escala
 - rendimentos decrescentes de escala
 - lei dos rendimentos decrescentes
 - rendimentos constantes de escala
 - rendimentos crescentes de escala
 - excesso de capacidade
- processos de produção
 - processo de produção de simples
 - processos de produção múltiplo
- produto
 - classificação
 - quanto à relação com outros produtos
 - produto homogêneo
 - grupo de produtos
 - quanto ao cálculo do produto
 - produto marginal
 - produto médio
 - produto total
 - patente
- horizonte de planejamento
 - período de mercado
 - curto prazo
 - longo prazo

Custos

objetivo

minimização dos custos

tipos

custo explícito

custo implícito

custo de oportunidade

custo fixo

custo variável

custo de transação

cálculo dos custos de produção

custo fixo médio

custo variável médio

custo marginal

custo marginal de curto prazo

custo médio de longo prazo

custo total

custo total de longo prazo

custo total médio

Receita

quase-renda

cálculo da receita

receita marginal

receita média

receita total

Objetivo

maximização do lucro

lucro

quanto à obtenção

lucro normal

lucro extraordinário
quanto ao cálculo
lucro unitário
lucro total

Excedente do produtor

Indústria

concorrência
concorrência-preço
concorrência extra-preço
diferenciação de produto
diferenciação de qualidade

Classificação da oferta

quanto à elasticidade

oferta inelástica
oferta de elasticidade unitária
oferta inelástica

Estruturas de mercado – (Formação de) Preços

Classificação (princípio marginalista)

concorrência perfeita
mercado perfeitamente competitivo
concorrência imperfeita (1)
monopólio
classificação

quanto à discriminação de preços

monopólio discriminatório
discriminação de preço
discriminação de preço de primeiro grau
discriminação de preço de segundo grau

discriminação de preço de terceiro grau

quanto à origem

monopólio natural

exploração monopolística

oligopólio

classificação

quanto ao número de firmas

duopólio

quanto à competitividade

oligopólio puro

oligopólio concentrado

oligopólio diferenciado-concentrado

oligopólio diferenciado

oligopólio competitivo

modelos teóricos

modelo de Chamberlin

modelo de Cournot

modelo de Edgeworth

modelo de Sweezy

teorias de análise

teoria dos jogos

equilíbrio de Nash

organização industrial

paradigma estrutura-conduta-desempenho

teoria dos mercados contestáveis

cartel

concorrência monopolística

monopsônio

exploração monopsonística

oligopsônio

classificação

quanto o número de compradores

duopsônio

concorrência monopsonística
monopólio bilateral

Entrada

firma entrante

hit-and-run

Grau de monopólio

Mecanismos de manutenção de uma estrutura

barreiras à entrada

barreiras à saída

condição de entrada

condição imediata de entrada

controle de preços

lei antimonopólio

lei antitruste

preço de exclusão

preço de expulsão

Falhas de mercado

externalidade

externalidade técnica

deseconomia externa

economia externa

custo social

Procedimentos Analíticos

dinâmica

estática-comparativa

Preço de mercado

preço médio

princípio do custo total

mark up

II. ECONOMIA DO BEM-ESTAR

Conceitos

bem-estar

bem-estar social

Objetivo

ótimo de Pareto

teoria do segundo ótimo

Equilíbrio

(análise do) equilíbrio geral

(análise do) equilíbrio parcial

ceteris paribus

equilíbrio do consumidor

equilíbrio da firma

equilíbrio de mercado

preço de equilíbrio

III. DISCIPLINA AUXILIAR

Métodos quantitativos

Elasticidade

elasticidade-preço da demanda

elasticidade no arco

elasticidade-preço cruzada da demanda

elasticidade-preço da demanda unitária

elasticidade-preço da oferta

elasticidade-renda da demanda

Esquemas gráficos

caixa de Edgeworth
mapa de indiferença
mapa de produção

Áreas de um esquema gráfico

estágio de produção
região econômica de produção
região não-econômica de produção

Curvas

curva de contrato
curva de custo
 curva de custo marginal de longo prazo
 curva de custo médio de longo prazo
curva de demanda
 curva de demanda de renda compensada
 curva de demanda do mercado
 curva de demanda individual
 curva de demanda quebrada
curva de Engel
curva de indiferença
curva de oferta
curva de planejamento
curva de possibilidades de produção
curva de preço-consumo
curva de renda-consumo
fronteira de possibilidades de produção
fronteira de possibilidades de utilidade
isoclina
isocusto
isoquanta

Funções

função-produção

Referências a formas de cálculo

marginal

médio

total

Coeficientes

coeficiente de elasticidade-preço da demanda

coeficiente de elasticidade-preço da oferta

coeficiente de elasticidade-renda da demanda

Taxas

taxa marginal de substituição

taxa marginal de substituição técnica

taxa marginal de transformação

IV. O Glossário

Apresentação

O presente *Glossário*, que apresenta trezentos e setenta e nove (379) verbetes, apresentados em ordem alfabética, foi constituído com o objetivo de auxiliar os graduandos em Economia que, ao entrarem na Faculdade, deparam-se com uma nova terminologia e têm de adaptar-se a ela, pois ela fará parte de suas vidas profissionais dali por diante. São esses alunos os principais destinatários deste trabalho, que visa a apresentar definições que esclareçam o termo desconhecido, remetendo-o ao seu conceito. Todavia, não é só a esses alunos que o *Glossário* busca auxiliar, mas também aos tradutores, que muitas vezes têm dificuldades para encontrar os termos vernáculos correspondentes aos de uma língua estrangeira (não raramente o inglês).

Entretanto, gostaríamos de destacar que este *Glossário* tem um caráter essencialmente descritivo, uma vez que descreve os termos e as variações das formas como foram encontradas no *corpus* constituído, sem que se tenha feito algum tipo de proposta de termos novos ou apropriações nos termos encontrados. A única interferência de nosso trabalho está situada na escolha dos termos que abrem os verbetes e em quais estão colocadas as definições. Na grande maioria das vezes, essa escolha aconteceu segundo o critério da frequência, ou seja, o termo mais utilizado abre o verbete e traz a definição; os outros serão contemplados pelo *Glossário*, porém a sua definição é dada por meio de remissivas. Nos casos em que a frequência não nos ajudou na solução desses casos, buscamos a ajuda do especialista e elegemos o termo que nos pareceu mais apropriado, sem deixar, porém, de contemplar os demais sinônimos e variantes.

Segue aqui o exemplo do termo **caixa de Edgeworth-Bowley**, para elucidar essa questão:

caixa de Edgeworth-Bowley sf

Ver **caixa de Edgeworth**

Desejamos agora unir os dois espaços de mercadorias. À primeira vista, pode parecer que há um problema com relação aos comprimentos dos eixos horizontal e vertical. Entretanto, não há problema quando supomos que há quantidade fixa de oferta do bem x e do bem y que devem ser repartidos pelos indivíduos 1 e 2. Ou seja, a quantidade consumida de x pelo indivíduo 1 mais a quantidade consumida de x pelo indivíduo 2 devem igualar a oferta total disponível de x. O mesmo é verdadeiro para o bem y. O comprimento do eixo horizontal e o do eixo vertical nos gráficos (a) e (b) devem ser iguais, porque medem a quantidade fixa disponível de cada bem. Assim, quando juntamos os dois gráficos da Figura 4-2, obtemos a Figura 4-3. Isto é chamado de <caixa de Edgeworth-Bowley>, em homenagem a dois economistas matemáticos ingleses que muito contribuíram para o início da revolução neoclássica no final do século passado e começo deste. [...] (MILLER, 1981, p. 80)

Tal verbete remete-nos a outro, em que encontramos a definição de **caixa de Edgeworth**, o termo sinônimo de **caixa de Edgeworth-Bowley** usado com maior frequência.

Para tais constatações, com relação à recolha de termos, verificação de frequência e seleção dos termos necessários aos usuários do *Glossário* (como já dissemos anteriormente, prioritariamente os alunos de Graduação em Economia), buscamos formar um *corpus* que contivesse os principais livros, manuais e teses que os alunos usam cotidianamente na Faculdade. Assim, pesquisamos, nas Faculdades de Economia da Universidade de São Paulo, da Universidade de Campinas e da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, a bibliografia da disciplina Teoria Microeconômica, destinada aos alunos de Graduação. Diante desse levantamento, formamos o nosso *corpus* buscando, acima de tudo, atender às necessidades dos graduandos.

Uma particularidade que gostaríamos de levantar é a presença, em nosso *corpus*, de um número grande de livros traduzidos da língua inglesa. Consideramos por bem assinalar esse fato, uma vez que os estudos teóricos a respeito da Terminologia recomenda que o *corpus* de um trabalho terminológico seja prioritariamente constituído por obras originalmente vernaculares. Infelizmente, essa recomendação não pôde ser concretizada em nosso trabalho, pois a pesquisa que fizemos nos mostrou que as obras de referência, utilizadas pelos alunos e recomendada pelos professores, eram, em sua

grande parte, traduções de obras inglesas. Talvez, por esse motivo, tenhamos encontrado tantas formas variantes de um mesmo termo e tantos sinônimos: cada tradutor busca traduzir os termos da forma que lhe parece mais adequada.

Além dessas considerações introdutórias nesta apresentação, consideramos justo também citar que a estruturação de nossos verbetes seguiu, essencialmente, a estrutura apresentada em outro trabalho, que se insere no âmbito do Projeto “Observatório de Neologismos Científicos e Técnicos do Português Contemporâneo” e em que colaboramos, denominado *Glossário de Termos Neológicos da Economia*¹.

Antes de detalharmos a constituição dos verbetes, gostaríamos de salientar que, ao final do *Glossário*, apresentaremos um índice remissivo das siglas e variantes presentes nos verbetes. Tomamos essa decisão pensando nos consulentes que, em algumas oportunidades, poderão conhecer apenas a sigla ou a variante do termo procurado e, por meio do índice, terão a possibilidade de encontrar a informação desejada.

A seguir, iremos explicar detalhadamente a estruturação dos verbetes e seus campos constituintes.

A Estruturação dos Verbetes

Os verbetes deste *Glossário* possuem quatro campos que estão sempre preenchidos: *termo*, *referências gramaticais*, *definição* e *contexto(s)* em que o termo aparece.

Além desses, há alguns campos que vêm preenchidos esporadicamente, são eles: *sigla(s) ou acrônimo(s)*, *variante(s)*, *nota(s)*, *sinônimo(s)* e *remissiva(s)*.

¹ ALVES, I. M. (coord.). *Glossário de termos neológicos da Economia*. São Paulo: FFLCH / CITRAT, 1998. (Cadernos de Terminologia, 3)

Cabe ainda salientar que, nos casos de sinonímia, o campo *definição* não está sempre presente. Esse campo é preenchido no verbete do termo mais freqüente ou eleito pelo especialista (nos casos em que a escolha não pôde ser determinada pela freqüência) e nos demais há uma remissiva, indicada pela palavra **Ver**.

Passaremos agora a explicar cada um dos campos destacados acima.

Termo

No campo denominado **termo** são colocadas as unidades terminológicas que foram coletadas em nosso *corpus* e serão definidas no *Glossário*.

Nesse campo há unidades terminológicas de formação variada. Sendo assim, poderemos encontrar termos de formação simples, como por exemplo **mercado e produto**; termos formados por derivação, como é o caso de **cartelização**; termos formados pela composição, tais como **efeito-renda, efeito-substituição**; termos adotados por empréstimo, como **mark up**; e, em grande número, termos de formação sintagmática, como **bem inferior, condição de entrada, curva de demanda de mercado**.

É interessante notar que há também diferentes formações sintagmáticas: termos formados por substantivo e adjetivo (**agente econômico, demanda inelástica**); termos formados por substantivo, preposição e outro substantivo (**discriminação de preços, fator de produção**), assim como expansões de termos sintagmáticos (**curva de demanda do consumidor, discriminação de preços de primeiro grau**); e, além dessas formações, algumas diferenciadas, com formações híbridas (**condição de coeteris paribus**) ou com formações diferenciadas da estrutura usual da língua portuguesa (**curto prazo, longo prazo**).

Em alguns casos, quando percebemos que o termo é polissêmico (por exemplo, **concorrência imperfeita**), optamos pela abertura de dois verbetes, que fazem referência um ao outro.

Há casos em que o termo, constituído por apenas uma palavra, já existe na língua comum; são os casos que, na terminologia de Kocourek, são chamados de uso figurado. Nesses casos, optamos por denominá-los neologismos semânticos (classificação que poderá ser encontrada no campo **nota**); essa denominação já foi utilizada, de maneira bem aceita, no *Glossário de Termos Neológicos da Economia*, já citado anteriormente.

Referências Gramaticais

No campo denominado **referências gramaticais**, informamos a classe gramatical a que o termo pertence e, no caso dos substantivos, o gênero a que pertence.

A grande maioria dos termos-entrada são substantivos, que são classificados como masculinos ou femininos. Há algumas exceções a esta classificação com relação aos termos oriundos de empréstimo, como *ceteris paribus* que, por ser um termo latino, não recebeu a atribuição de gênero, e com relação a um substantivo, o termo **entrante**, que apresenta os dois gêneros e, por isso, está marcado com os dois gêneros.

É importante notar ainda que todos os sintagmas têm recebido a classificação de substantivo, pelo fato de darem nome a um único conceito.

Há também três adjetivos, os termos **marginal**, **médio** e **total**.

Definição

No campo **definição**, definimos o termo-entrada por meio de um termo genérico seguido das características que permitem a delimitação e a diferenciação desse termo, no âmbito de um universo conceitual, que é o da Microeconomia.

Cabe salientar ainda que, na redação das definições, todos os termos colocados em negrito podem ser encontrados dentro da macroestrutura do *Glossário*. Assim, se o consulente desconhecer algum dos termos da Microeconomia que estão na definição, ele saberá, por meio do negrito, se o termo está definido no *Glossário*.

Contexto

O campo destinado ao **contexto** traz a transcrição de um dos trechos dos livros em que o termo apareceu. Na maior parte dos verbetes, o contexto escolhido foi um definitório ou, ao menos, um explicativo; os contextos que não são desses tipos estão no *Glossário* por falta de um contexto que elucidasse melhor o termo.

O termo a que o contexto se refere está marcado com os sinais < > e o sinal [...] indica que alguma parte do contexto não foi transcrita integralmente.

Ao final de cada contexto, há referências ao livro ou tese de que ele foi retirado, indicando-se o autor, o ano de publicação e a página da obra em que o termo foi encontrado. Se o consulente necessitar de mais alguma informação bibliográfica a respeito dos livros e teses, estes estarão completos no item *três* deste capítulo, onde indicaremos todas as obras que constituíram o nosso *corpus*.

Sigla

O campo **sigla** apresenta as formas abreviadas de alguns termos. Em Economia, esse é um campo muito importante, pois muitos dos termos apresentam essa forma abreviada, sendo que, em

algumas situações, são mais conhecidas as formas abreviadas do que o próprio termo em sua forma extensa.

No caso da Microeconomia, as formas abreviadas costumam denominar os diferentes tipos de **custos, receitas e taxas**. Essas formas ocorrem porque esses conceitos são, geralmente, associados a fórmulas, que induzem à criação de siglas e acrônimos por serem estes mais econômicos.

Sendo assim, há poucos acrônimos (redução do sintagma, geralmente utilizando-se as iniciais, pela formação de sílabas), como é o de **CMel – custo médio de longo prazo**. Por sua vez, as siglas (redução do sintagma pela conservação das letras iniciais) são mais frequentes, como vemos em **CVT** ou **TVC** (no inglês) – **custo variável total**. Devido à baixa frequência de acrônimos e à dificuldade, em alguns casos, de estabelecer se se trata de uma sigla ou de um acrônimos, optamos por denominar este campo como **sigla**.

Uma informação interessante na terminologia da Microeconomia é que as siglas conservam, nas traduções, a forma sintática e ortográfica do inglês (veja a sigla **AFC – custo fixo médio**), porém vemos uma grande tendência, nas obras vernáculas, de adaptarem-se as siglas e acrônimos à forma sintagmática vernacular. Assim, seguindo a nossa proposta de um trabalho descritivo, registramos, em nossos verbetes, todas as formas abreviadas encontradas para os termos (que, algumas vezes, possuem mais de uma forma abreviada vernacular).

Variante(s)

O campo **variante(s)**, marcado no *Glossário* pela inscrição *Var.*, foi muito utilizado em nossos verbetes, a nosso ver devido ao grande número de traduções e à não-consolidação do termo vernacular.

Registramos, nesse campo, formas variantes de um mesmo termo dos seguintes tipos: formas em que houve o apagamento de um dos constituintes do sintagma (**fator de produção – fator**); formas

em que há a inversão dos constituintes do sintagma (**benefício social marginal – benefício marginal social**); formas em que há a inserção de um determinante no sintagma (**curva de demanda – curva da demanda**); formas em que há uma modificação ortográfica (**condição de *coeteris paribus* – condição *ceteris paribus*; efeito-substituição – efeito substituição**); e, finalmente, formas em que há mudança de sufixo ou mudança de sintagma preposicionado para um constituído por substantivo mais adjetivo formado por sufixo (**concorrência monopolística – concorrência monopolista; fator de produção – fator produtivo**).

Nota

No campo denominado **nota** inserimos informações sobre o termo. Essas informações são tanto de caráter lingüístico como de caráter enciclopédico. As informações de caráter enciclopédico são aquelas que ajudam a esclarecer o termo, como informações a respeito de quando o termo foi criado, porque recebeu tal denominação etc.; foram registradas também informações a respeito da não-aceitação de um termo pelos especialistas. Já as informações lingüísticas dizem respeito à formação do termo, aos termos que dele derivaram e aos dados fraseológicos a ele referentes.

Sinônimo(s)

No campo denominado **sinônimo(s)** são registrados os termos que possuem uma relação sinonímica com o termo-entrada. Os termos sinônimos também estão inseridos na macroestrutura do *Glossário*, com uma notação que remete o consulente à definição colocada no termo mais freqüente ou escolhido, segundo os critérios já mencionados anteriormente.

Remissiva(s)

No campo destinado às **remissivas**, mostramos as relações conceituais que os termos estabelecem uns com os outros. As relações conceituais retratadas nesse campo são relações de antonímia (**bem inferior, bem superior**), de co-hiponímia (**concorrência monopolística, concorrência monopsonística, monopólio, monopsônio, oligopólio, oligopsônio**) e de hiperonímia (**fator de produção – fator fixo, fator variável**).

2. Lista de Abreviaturas Presentes nos Verbetes

a = adjetivo

adv. = advérbio

Cf. = conferir

f = feminino

m = masculino

p. = página em que o termo foi encontrado

s = substantivo

Sin. = sinônimo(s)

Var. = forma(s) variante(s)

3. *Corpus* Utilizado para a Coleta de Termos

- FERGUSON, C. E. *Microeconomia*. Trad.: Almir Guilherme Barbassa e Antonio Pessoa Brandão. 18^a ed. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1994.
- FONTENELE, A. M. C. *Progresso e método na história das teorias da organização industrial*. São Paulo: Tese de Doutorado, 1995.
- GARÓFALO, G. L.; CARVALHO, L. C. P. *Teoria microeconômica*. 2^a ed. São Paulo: Atlas, 1994.
- KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica: ensaio sobre as mudanças cíclicas e o longo prazo da economia capitalista*. São Paulo: Abril, 1983. (Os Economistas)
- MARSHALL, A. *Princípios de Economia*. Trad.: Rômulo de Almeida e Ottolmy Strauch. São Paulo: Abril Cultural, 1982, vol.1. (Os Economistas)
- MILLER, R. L. *Microeconomia: teoria, questões e aplicações*. Trad.: Sara Gebanke. São Paulo: McGrawHill, 1981.
- PINHO, D. B.; VASCONCELOS, M. A. (org.). *Manual de Economia*. 3^a ed. São Paulo: Saraiva, 1998.
- POSSAS, M. L. *Estruturas de mercado em oligopólio*. 2^a edição, São Paulo: Hucitec, 1990.
- SALVATORE, D. *Microeconomia*. Trad.: Eduardo P. Hingst e Danilo A. Nogueira. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1977.
- SCHUMPETER, J. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.
- STEINDL, J. *Pequeno e grande capital: problemas econômicos do tamanho das empresas*. São Paulo: Hucitec / Ed.Unicamp, 1990.
- STEINDL, J. *Maturidade e estagnação no capitalismo americano*. São Paulo: Abril, 1983.
- SYLOS-LABINI, P. *Oligopólio e progresso técnico*. Trad.: Vittoria Cerbino Salles. Rio de Janeiro: Forense-Universitária; São Paulo: Ed. da Universidade de São Paulo, 1980.
- VARIAN, H.R. *Microeconomia*. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

agente econômico sm

Indivíduo, grupo de indivíduos ou entidade que toma decisões em um **mercado**.

Para que cada <agente econômico> não influa no preço, deve existir grande número de compradores e vendedores, e eles devem agir independentemente. Além do mais, o maior vendedor e o maior comprador devem constituir apenas uma pequena fração do total das quantidades compradas e vendidas². (MILLER, 1981, p. 237)

Cf. **comportamento**

alocação de recursos sf

Processo de distribuição dos **fatores de produção** entre diversos usos alternativos.

Na base das regras que moldam a operação dos mercados, encontramos o sistema de atribuição de direitos, que define os termos mais gerais da contratação voluntária de recursos entre os membros de uma sociedade. O objetivo da próxima seção é apresentar os principais elementos do sistema de atribuição de direitos e discutir como as regras de distribuição de direitos exercem papel fundamental na <alocação de recursos> numa sociedade de mercado. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 224)

Cf. **comportamento**

análise da utilidade ordinal sf

Abordagem da **teoria da utilidade** que supõe a ordenação dos níveis de **utilidade** que um **bem** pode proporcionar a um **consumidor**.

*Contudo, os economistas logo descobriram que não era necessário que fizessem hipóteses tão estritas a respeito da medição da utilidade em suas análises. (Isto foi particularmente útil frente ao fato de que os úteis eram “unidades” completamente fictícias.) Em vez disto, descobriram que era suficiente a noção muito mais fraca de ordenação dos níveis de utilidade. Assim, surgiu a **análise da utilidade ordinal**. O termo “ordinal” significa lista ou ordenação. Os números ordinais são números como primeiro, segundo e terceiro e, naturalmente, estes números implicam uma lista ou ordem. Nada pode ser dito a respeito da relação de tamanho dos números ordinais; algo pode ser dito apenas com relação a sua importância relativamente aos outros. [...] (MILLER, 1981, p. 22)*

Cf. **análise da utilidade cardinal**

análise de utilidade cardinal sf

Abordagem da **teoria da utilidade** que supõe possível a mensuração do nível de **utilidade**, auferido pelo consumo de um **bem**.

A teoria da utilidade foi inicialmente desenvolvida em termos de uma medição específica da utilidade. O termo “útil” foi utilizado como unidade de medição. Assim, a primeira barra de chocolate pode ter fornecido 4 úteis de satisfação, o primeiro pacote de amendoim, 6 úteis. Esta <análise de utilidade> foi denominada <cardinal>. Números como 1, 2 e 3 são cardinais.

Sabemos que 2 é exatamente o dobro de 1; que 3 é exatamente o triplo de 1. (MILLER, 1981, p. 22)

Cf. **análise da utilidade ordinal; útil**

análise do equilíbrio geral sf

Análise econômica que objetiva verificar como e por meio de quais mecanismos **mercados** interdependentes atingem o **equilíbrio** simultaneamente.

A <análise do equilíbrio geral> toma em conta as inter-relações entre os preços e as quantidades dos vários bens e serviços. Assim como a análise do equilíbrio parcial não requer que tudo o mais permaneça constante, a <análise do equilíbrio geral> não permite que tudo o mais varie. Algo deve estar fora do sistema ou “dado” para que possamos começar a análise. A <análise do equilíbrio geral> tem sido utilizada para responder à questão que por algum tempo foi uma charada para os economistas: num sistema de mercados perfeitamente competitivos, existe uma série de preços que permite que todos os mercados estejam em equilíbrio ao mesmo tempo? O trabalho moderno dos economistas matemáticos resultou na resposta afirmativa a esta questão. Existe uma série de preços relativos que permite que todos os mercados estejam simultaneamente em equilíbrio, se todos os mercados forem perfeitamente competitivos.[...] (MILLER, 1981, p. 426)

Cf. **análise do equilíbrio parcial; equilíbrio geral**

análise do equilíbrio parcial sf

Var. **análise de equilíbrio parcial**

Análise econômica que objetiva verificar como um **mercado** atinge o **equilíbrio**, independentemente dos demais.

*Você viu até agora quase que exclusivamente o que é chamado de <análise do equilíbrio parcial>. A <análise do equilíbrio parcial> pode ser melhor caracterizada pela expressão latina *ceteris paribus*, que significa “tudo o mais constante”. Numa análise com esta, supõe-se que quase tudo o mais permanece constante. Nem todas as outras continuam iguais, porque então não seria possível nenhuma alteração. Essencialmente, a <análise do equilíbrio parcial> nos permite focalizar um único mercado e vê-lo isoladamente. Para propósitos de análise, o mercado é encarado como se fosse independente e isolado; ou seja, é independente de todos os outros mercados. Sabemos, todavia, que os mercados interagem uns com os outros. (MILLER, 1981, p. 426)*

Uma <análise de equilíbrio parcial>, contrariamente a uma de equilíbrio geral, pressupõe a abordagem de todas as situações econômicas de forma isolada ou individual; considera um setor específico de economia e não esta em sua globalidade. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 74)

Cf. **análise do equilíbrio geral; *ceteris paribus*; equilíbrio parcial**

barreiras à entrada sf

Conjunto de ações de **firmas** ou outros **agentes econômicos** de um **mercado**, que objetiva impedir que outras firmas entrem nesse mercado.

A partir daí, foram identificados os principais determinantes das <barreiras à entrada>, caracterizados por vantagens das firmas estabelecidas basicamente de três espécies, ou, advindas de três circunstâncias diferentes. São elas:

*A **Diferenciação de Produto** – englobando os mais diversos aspectos como a preferência dos consumidores por produtos existentes, a inovação de produtos ou controle do sistema de distribuição, etc.*

*As **Vantagens Absolutas de Custos** – decorrentes de técnicas mais avançadas, do controle de insumos indispensáveis à produção ou, além disso, do acesso mais fácil a fundos financeiros pelo fato de que as firmas estabelecidas representam menor risco, mesmo quando comparadas à(s) ingressante(s) mais favorecida(s).*

*As **Economias de Escala** – que poderiam levar, mesmo a(s) ingressante(s) mais favorecida(s), a enfrentar o dilema de entrar(em) numa escala menor ou se defrontar(em) com o risco de assumir(em) maior escala. Esta atitude, poderia levar a uma queda de preços no mercado, que possivelmente, resultaria em retaliação por parte das firmas estabelecidas (Bain, 1972, p. 80-1). (FONTENELE, 1995, p. 33)*

Sin. **barreiras à entrada de novas firmas; barreiras ao acesso de novas firmas**

Cf. **barreiras à saída; condição geral de entrada; entrante; oligopólio**

barreiras à entrada de novas firmas sf

Ver **barreiras à entrada**

Suponhamos que um setor operando em regime de concorrência perfeita seja monopolizado. O efeito da monopolização seria a elevação do preço e a redução da produção. Devido à possibilidade de existência de lucro monopolista no longo prazo, em razão das <barreiras à entrada de novas firmas> no setor, o preço do produto pode ser superior ao seu custo total médio mínimo. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 193)

barreiras ao acesso de novas firmas sf

Ver **barreiras à entrada**

[...] Diversos fatores podem concorrer para a manutenção do monopólio, representando <barreiras ao acesso de novas firmas>, dentre os quais destacamos:

- a) a dimensão reduzida do mercado;*
- b) a existência de patentes, o que impede a produção de um dado produto por firmas concorrentes;*
- c) a proteção oferecida por leis governamentais; e*
- d) o controle das fontes de suprimento de matérias-primas para a produção de seu produto. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 185)*

barreiras à saída sf

Conjunto de ações de **firmas** reunidas em um **oligopólio**, que objetiva impedir que as firmas estabelecidas saiam desse oligopólio sem que haja gastos elevados.

b) Não existem <barreiras à saída>, ou seja, as firmas estabelecidas podem abandonar o mercado sem que com isso incorram em qualquer custo; [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 207)

Cf. **barreiras à entrada; oligopólio**

bem sm

Mercadoria ou serviço que é fruto de um **processo de produção** ou disponível na natureza.

[...] Definimos <bens> como todas as mercadorias e serviços. Os <bens> fornecem um fluxo de serviços de consumo por unidade de tempo. Os objetos da escolha são, portanto, encarados como os serviços fornecidos pelos <bens>, ao invés dos próprios <bens>. [...] (MILLER, 1981, p.14)

Cf. **bem complementar; bem de consumo; bem durável; bem inferior; bem normal; bem substituto; bem superior; demanda; produto (1); produto (2)**

bem coletivo sm

Ver **bem público**

[...] A classe de bens como defesa nacional, para a qual as curvas de demanda individual devem ser somadas verticalmente, é chamada de <bens> públicos ou <coletivos>. [...] (MILLER, 1981, p. 99)

bem complementar sm

Bem consumido juntamente a outro e que, por esse motivo, tem o seu consumo afetado pelas alterações no consumo do outro.

De acordo com a classificação da elasticidade cruzada, os bens X e Y são substitutos ou complementares se a elasticidade-cruzada dos preços é positiva ou negativa. Como exemplos triviais, considere o seguinte: um acréscimo no preço da carne de porco, com o preço da carne de boi permanecendo constante tenderá a aumentar a quantidade demandada de carne de boi; η_{xy} é positiva e as carnes de boi e de porco são ditos bens substitutos. Por outro lado, um acréscimo no preço do gin tenderá a reduzir a quantidade demandada de vermute (permanecendo constante o preço de vermute); neste caso η_{xy} é negativa, o gin e o vermute são considerados <bens complementares>. (FERGUSON, 1994, p. 78 e 79)

Nota Termo derivado: **complementaridade**

Cf. **bem substituto; demanda**

bem concorrente sm

Ver **bem substituto**

Como sugerem os exemplos, <bens concorrentes> são aqueles que guardam uma relação de substituição. Ou se consome um ou outro. O consumo de um pode substituir o consumo do outro.

bem de consumo sm

Bem cujo uso atende diretamente a uma necessidade do **consumidor**.

No que diz respeito ao primeiro critério, é possível classificar a procura em dois tipos: procura de fatores de produção, subdivididos ainda em fatores materiais: instalações, máquinas e equipamentos; e fatores humanos: força de trabalho elementar ou especializada. No segundo tipo inclui-se a procura de <bens de consumo>, subdivididos em bens de consumo fungíveis, ou seja, aqueles que se consomem no próprio processo; e bens de consumo duráveis, os que resistem a maiores períodos de utilização. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 112)

bem de consumo durável sm

Ver **bem durável**

No que diz respeito ao primeiro critério, é possível classificar a procura em dois tipos: procura de fatores de produção, subdivididos ainda em fatores materiais: instalações, máquinas e equipamentos; e fatores humanos: força de trabalho elementar ou especializada. No segundo tipo inclui-se a procura de bens de consumo, subdivididos em bens de consumo fungíveis, ou seja, aqueles que se consomem no próprio processo; e <bens de consumo duráveis>, os que resistem a maiores períodos de utilização. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 112)

bem de Giffen sm

Bem inferior cuja redução em seu **preço** não acarreta um aumento em sua quantidade demandada.

Quando lidamos com um bem fortemente inferior, é possível ou pelo menos concebível, que o efeito-renda negativo não seja sobrepujado pelo efeito-substituição de um decréscimo no preço relativo. Daí, mesmo que o efeito-substituição atue no mesmo sentido de que mais seja adquirido quando o preço relativo cai, o efeito-renda negativo mais do que compensa o efeito-substituição. O resultado seria uma relação positiva ao invés da relação negativa entre alterações de preço e quantidades demandadas, ou uma curva de demanda de inclinação ascendente! Isto tem sido denominado paradoxo de Giffen.³ O paradoxo de Giffen parece ser a única exceção à lei da demanda, e não está evidente se jamais houve um caso que apoiasse a existência de um <bem de Giffen>. Intuitivamente, a possibilidade de existência de um <bem de Giffen> parece ser bastante remota. Geralmente, pensamos que um bem como este deve ser um bem de preço relativamente baixo como pão e macarrão. Uma redução no preço deste bem não terá um efeito muito grande no poder de compra de uma determinada renda monetária. [...] (MILLER, 1981, p. 59)

Nota Esse tipo de bem tem o nome **bem de Giffen** em homenagem a Sir Robert Giffen, que foi o primeiro a perceber que esse tipo de exceção à lei geral da procura poderia acontecer.

Cf. **demanda; efeito-substituição; efeito-renda; lei geral da procura; paradoxo de Giffen**

bem durável sm

Bem que tem um período de vida útil maior do que o período corrente.

Agora que temos os instrumentos do desconto e do valor atual, podemos analisar apropriadamente a demanda de <bens duráveis> - bens que duram. Consideramos a demanda de um <bem durável> como a demanda não do próprio bem, mas como a demanda pelo fluxo líquido de serviços que o bem fornece. (MILLER, 1981, p. 142)

Sin. **bem de consumo durável**

bem-estar sm

Situação em que um **consumidor** tem satisfeitas suas necessidades.

Até agora focalizamos considerações de eficiência de Pareto ao avaliar alocações econômicas. Mas há outras considerações importantes. É preciso lembrar que a eficiência de Pareto não tem nada a dizer sobre a distribuição de <bem-estar> entre as pessoas; fornecer tudo para uma única pessoa será eficiente. Mas o resto de nós pode não considerar isto uma alocação razoável. Neste capítulo investigaremos algumas técnicas que podem ser utilizadas para formalizar idéias relacionadas à distribuição de <bem-estar>. (VARIAN, 1994, p. 583)

Nota Neologismo semântico

Cf. **bem-estar social; economia do bem-estar**

bem-estar social sm

Situação em que o conjunto dos **consumidores** tem satisfeitas as suas necessidades.

A única maneira de podermos decidir qual dos pontos de ótimo de Pareto sobre a curva de grande utilidade-possibilidade representa o <bem-estar social> máximo é aceitar a noção de comparação interpessoal de utilidade. Então, teríamos capacidade de traçar funções do <bem-estar social>. Uma função do <bem-estar social> mostra as várias combinações de u_A e u_B que dão à sociedade o mesmo nível de satisfação ou bem-estar. (SALVATORE, 1977, p. 368, 369)

Cf. **bem-estar; economia do bem-estar**

bem inferior sm

Bem cuja quantidade demandada diminui quando há um aumento na **renda** do **consumidor**.

[...] Outra exceção encontra-se nos chamados <bens inferiores>. Estes são bens cuja demanda se reduz quando a renda aumenta. Por exemplo: a demanda de carne de segunda se reduz quando o indivíduo aumenta seus ganhos, pois aí ele passará a demandar carne de primeira e não mais de segunda. (PINHO E VASCONCELOS, 1998, p. 114)

Cf. **bem de Giffen; bem normal; bem superior; demanda**

bem normal sm

Bem cuja quantidade demandada varia inversamente à variação no **preço**.

EXEMPLO 3. Quando a renda de um indivíduo cresce (mantendo-se as demais condições constantes), sua demanda por uma mercadoria usualmente cresce (i.é, a curva de demanda deste indivíduo se desloca ou varia), indicando que a um mesmo preço este indivíduo agora se propõe a comprar maior quantidade da mercadoria por unidade de tempo. Assim, se a renda do indivíduo sobe, a curva de demanda deste indivíduo por carne, por exemplo, se deslocará de tal forma que, mesmo sem mudança do preço desta mercadoria, o indivíduo se proporá a comprar mais carne durante o mês. A carne é denominada um <bem normal>. [...] (SALVATORE, 1977, p. 19)

Cf. **bem inferior; bem superior; demanda**

bem público sm

Bem cujo consumo é acessível a todos os indivíduos que pertencem a determinada área de influência, sem possibilidade de exclusão de qualquer indivíduo isoladamente.

Os mercados falham na presença dos chamados <bens públicos>, que são aqueles para os quais o consumo por parte de um indivíduo não reduz a capacidade de outros de usufruir dos seus serviços, porque como as empresas privadas não dispõem de elementos para cobrar de cada consumidor, também não terão incentivos em ofertar tais bens. (PINHO E VASCONCELOS, 1998, p. 228)

Sin. **bem coletivo**

bem substituto sm

Var. **bem substitutivo; substituto**

Bem que pode ser consumido no lugar de outro, atendendo à mesma necessidade.

Considerem-se dois bens x e y em meio a muitos bens possíveis, x , y , z etc. Se x e y são <substitutos>, quando o preço de y cai, a curva da demanda de x desloca-se para a esquerda. Se o preço de y aumenta, a curva de demanda desloca-se para a direita. Manteiga e margarina seriam um exemplo. Em outras palavras, a relação é positiva: um aumento no preço de y leva a um aumento na demanda de x e vice-versa. [...] (MILLER, 1981, p. 92)

[...] tem-se o caso dos <bens substitutivos> ou sucedâneos, onde, quando sobe o preço do bem x , aumenta a quantidade procurada do bem y . Exemplo clássico é a relação entre a manteiga e a margarina. Subindo o preço da manteiga, aumenta o consumo de margarina. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 127)

De acordo com a classificação da elasticidade-cruzada, os bens X e Y são <substitutos> ou complementares se a elasticidade-cruzada dos preços é positiva ou negativa. Como exemplos triviais, considere o seguinte: um acréscimo no preço da carne de porco, com o preço da carne de boi permanecendo constante tenderá a aumentar a quantidade demandada de carne de boi; η_{xy} é positiva e as carnes de boi e de porco são ditos <bens substitutos>. [...] (FERGUSON, 1994, p. 78)

Nota ¹ A forma variante **bem substitutivo** não é bem aceita pelos especialistas. Acredita-se que na edição consultada tenha havido um erro de impressão.

² Termos derivados: **substituibilidade; substitutibilidade**

Sin. **bem concorrente; bem sucedâneo**
Cf. **bem complementar; demanda; preço**

bem sucedâneo sm

Ver **bem substituto**

[...] *tem-se o caso dos <bens> substitutivos ou <sucedâneos>, onde, quando sobe o preço do bem x, aumenta a quantidade procurada do bem y. Exemplo clássico é a relação entre a manteiga e a margarina. Subindo o preço da manteiga, aumenta o consumo de margarina.* (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 127)

bem superior sm

Bem cuja quantidade demandada aumenta com o aumento na **renda** do consumidor.

Definição – Um <bem> é <superior>, normal ou inferior, conforme a sua elasticidade-renda exceda a unidade, seja menor que a unidade, positiva ou negativa. Num ponto sobre uma curva de Engel, um <bem> é dito <superior>, normal ou inferior conforme a tangente desse ponto intercepte o eixo horizontal à esquerda da origem, à direita da origem mas da abscissa correspondente a tal ponto, ou à direita da origem e da abscissa correspondente ao mesmo. (FERGUSON, 1994, p. 55)

Cf. **bem inferior; bem normal; demanda**

benefício social marginal sm

Var. **benefício marginal social**

Benefício, originado pela ação de um **agente econômico**, que é aproveitado por outros agentes.

Exemplo 10. *Vimos, no Capítulo 8, que o melhor nível de produção para uma empresa perfeitamente competitiva é dado pelo ponto em que $P = MC$ e MC está subindo. Mas, se a empresa poluir o ar, seu custo marginal particular será menor do que o custo social marginal e, assim, uma quantidade excessiva desta mercadoria será produzida para o bem-estar social máximo. Por outro lado, resultando em cidadãos mais responsáveis, os <benefícios sociais marginais> da educação excedem o benefício particular (isto é, para o indivíduo) marginal. Se o indivíduo pagar por sua educação, vai haver subinvestimento na educação do ponto de vista da sociedade.* (SALVATORE, 1977, p. 370)

[...] *Uma economia externa é encontrada quando o custo marginal social de uma atividade é menor do que seu <benefício marginal social>.* [...] (MILLER, 1981, p. 461)

Cf. **bem-estar social; custo social marginal**

caixa de Edgeworth sf

Esquema gráfico aplicado para demonstrar as combinações de distribuição de dois bens entre dois **consumidores** ou as alternativas de **produção** conjunta de dois bens a partir de quantidades fixas de dois **fatores de produção**.

(a) *A <caixa de Edgeworth> para os indivíduos A e B é dada na Fig. 12-11. Todos os pontos dentro (ou sobre) da <caixa de Edgeworth> representam uma distribuição particular entre os indivíduos A e B das 60 X e 70 Y produzidas (no ponto M' sobre a curva de transformação da Fig. 12-10). Por exemplo, o ponto H indica que A tem 5 X e 60 Y, enquanto B tem as restantes 55 X e 10 Y. As curvas de indiferença de A (isto é, A_1 , A_2 e A_3) têm origem em O_A , enquanto que as curvas de indiferença de B (isto é, B_1 , B_2 e B_3) têm origem em O_B . (SALVATORE, 1977, p. 377)*

Sin. **caixa de Edgeworth-Bowley**

caixa de Edgeworth-Bowley sf

Ver **caixa de Edgeworth**

Desejamos agora unir os dois espaços de mercadorias. À primeira vista, pode parecer que há um problema com relação aos comprimentos dos eixos horizontal e vertical. Entretanto, não há problema quando supomos que há quantidade fixa de oferta do bem x e do bem y que devem ser repartidos pelos indivíduos 1 e 2. Ou seja, a quantidade consumida de x pelo indivíduo 1 mais a quantidade consumida de x pelo indivíduo 2 devem igualar a oferta total disponível de x. O mesmo é verdadeiro para o bem y. O comprimento do eixo horizontal e o do eixo vertical nos gráficos (a) e (b) devem ser iguais, porque medem a quantidade fixa disponível de cada bem. Assim, quando juntamos os dois gráficos da Figura 4-2, obtemos a Figura 4-3. Isto é chamado de <caixa de Edgeworth-Bowley>, em homenagem a dois economistas matemáticos ingleses que muito contribuíram para o início da revolução neoclássica no final do século passado e começo deste. [...] (MILLER, 1981, p. 80)

caminho de expansão sm

Linha que indica os níveis ótimos de **produção** de um **bem** obtidos com diferentes quantidades dos **fatores de produção**, quando permanecem constantes os **preços** desses fatores.

Definição - O <caminho de expansão> é uma isolinha particular, ao longo da qual o produto expandir-se-á quando os preços dos fatores permanecerem constantes. Então o <caminho de expansão> mostra como variam as proporções dos fatores quando o produto ou a despesa variarem, permanecendo constantes os preços dos insumos. (FERGUSON, 1994, p. 217)

Sin. **caminho de expansão de produção; trajetória de expansão**

Cf. **isocusto**

caminho de expansão de produção sm

Ver **caminho de expansão**

A união dos pontos de ótimo ou de tangência entre as isoquantas e as isocustos origina uma linha de escala denominada <caminho de expansão de produção> para a firma, ou seja, aquela que reflete as combinações mais econômicas dos fatores para cada nível de produção (e a cada nível corresponderá um custo ótimo diferente). Igualmente, dependendo da interpretação, o caminho de expansão evidenciaria as combinações ótimas de fatores para a obtenção dos diferentes níveis de produção, os quais estariam minimizando os custos ou despesas de produção. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 229, 230)

cartel sm

Grupo de **firmas** de um mesmo **setor**, produtoras de **bens homogêneos**, que se unem para fixar **preços** e estabelecer a redução da oferta e a partilha do **mercado** em que atuam, com o objetivo de maximizar os **lucros** e evitar a competição.

[...] Quando as firmas se juntam e tentam fixar preços e produto de forma a maximizar os lucros da indústria, elas são conhecidas como <cartel>. Como vimos no Capítulo 23, um <cartel> é simplesmente um grupo de firmas que se juntam em uma coalizão para se comportar como um monopolista e maximizar a soma de seus lucros. (VARIAN, 1994, p. 507)

Nota ¹ A prática do cartel é, atualmente, proibida por lei em qualquer parte do mundo.

² Termo derivado: **cartelização**

Cf. **lei antitruste; maximização do lucro**

cartelização sm

Processo pelo qual se realiza a formação de um **cartel**.

[...] O pequeno número de grandes empresas pode dar margem a três tipos de comportamento que levam a alocação de recursos numa estrutura de mercado oligopólica a se distanciar da alocação de uma estrutura competitiva. O primeiro tipo é a possibilidade de atuação conjunta ou <cartelização>. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 231)

Nota Derivação sufixal

cesta de consumo sf

Conjunto de **bens** utilizado para representar as alternativas de consumo de um **consumidor**.

Representaremos a <cesta de consumo> do consumidor por (x_1, x_2) . Isso é simplesmente uma lista de dois números que nos indica a quantidade do bem 1, x_1 , e a quantidade do bem 2, x_2 , que o consumidor está escolhendo para consumir. Algumas vezes, convém representar a cesta do consumidor por um único símbolo, como "X", onde X é simplesmente uma representação da lista de dois números (x_1, x_2) . (VARIAN, 1994, p. 23)

Cf. **demanda**

cesta de mercadorias sf

Conjunto de **bens** utilizado para representar as alternativas de compra de um **agente econômico**.

Um conceito fundamental para a exposição da teoria da escolha é o conceito de <cesta de mercadorias>. Uma <cesta de mercadorias> nada mais é do que um conjunto de uma ou mais mercadorias associado às quantidades consumidas de cada uma dessas mercadorias. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 90)

Cf. **demanda**

ceteris paribus s

Condição, utilizada em Economia, que permite a aceitação de uma proposição, desde que todas as demais variáveis que a influenciam sejam consideradas constantes.

[...] A análise do equilíbrio parcial pode ser melhor caracterizada pela expressão latina <ceteris paribus>, que significa “tudo o mais constante”. [...] (MILLER, 1981, p. 426)

Cf. **análise do equilíbrio parcial**

Sin. **cláusula ceteris paribus**, condição de **coeteris paribus**, hipótese **coeteris paribus**

cláusula ceteris paribus sf

Ver **ceteris paribus**

[...] Tratam, ainda mais, de questões que compõem um quadro interdependente, não passível, por conseguinte, de um corte analítico: em poucas palavras, o comportamento da firma afeta o mercado, na mesma medida em que é por este afetado e em boa parte determinado, o que exige, em particular se o enfoque é dinâmico, a opção por uma das duas alternativas teóricas e a conseqüente recusa de uma solução que recorra à aplicação da <cláusula ceteris paribus>. [...] (POSSAS, 1990, p. 162)

coeficiente de elasticidade-preço da demanda sm

Var. **coeficiente elasticidade-preço da demanda**

Coeficiente que mede a variação percentual da quantidade demandada de um **bem**, ocasionada por dada variação percentual no **preço** desse bem.

<Coeficiente de elasticidade-preço da demanda> = variação relativa da quantidade demandada de um bem ÷ variação relativa do preço relativo daquele bem. (MILLER, 1981, p. 52)

O <coeficiente> chamado <elasticidade-preço da demanda> (e) mede a variação percentual da quantidade da mercadoria procurada por unidade de tempo, resultante de uma dada variação percentual no preço desta mercadoria. Como preço e quantidade são inversamente relacionados, o <coeficiente elasticidade-preço da demanda> é um número negativo. Com o objetivo de evitar o trabalho com valores negativos, um sinal negativo é freqüentemente introduzido na fórmula de e. [...] (SALVATORE, 1977, p. 53)

Nota Fórmula: $E = \frac{-\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$

Cf. **demanda; elasticidade-preço da demanda**

coeficiente de elasticidade-preço da oferta sm

Coeficiente que mede a variação percentual da quantidade ofertada de um **bem**, ocasionada por dada variação percentual no **preço** desse **bem**.

O <coeficiente de elasticidade-preço da oferta> (e_s) mede a variação percentual na quantidade ofertada de uma mercadoria por unidade de tempo ($\Delta Q/Q$) resultante de uma dada variação percentual no preço da mercadoria ($\Delta P/P$). [...] (SALVATORE, 1977, p. 60)

Nota Fórmula: $e_s = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$

Cf. **elasticidade-preço da oferta; oferta**

coeficiente de elasticidade-renda da demanda sm

Coeficiente que mede a variação percentual da quantidade demandada de um **bem**, ocasionada por dada variação percentual na **renda** do **consumidor**.

O <coeficiente de elasticidade-renda da demanda> (e_M) mede a variação percentual da quantidade da mercadoria comprada por unidade de tempo ($\Delta Q/Q$) resultante de uma dada variação percentual na renda do consumidor ($\Delta M/M$). (SALVATORE, 1977, p. 58, 59)

Nota Fórmula: $e_M = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta M/M} = \frac{\Delta Q}{\Delta M} \cdot \frac{M}{Q}$

Cf. **demanda; elasticidade-renda da demanda**

competição perfeita sf

Ver **concorrência perfeita**

A preocupação foi então direcionada para as implicações dos modelos de concorrência imperfeita no que se referia a compreensão em si do funcionamento desses mercados. Com o mesmo grau de importância, eram também discutidas as normas que poderiam ser criadas para perseguir a eficiência perdida, principal consequência do afastamento da <competição perfeita> gerado pela evolução interna do movimento capitalista. Como uma das principais características, apresentava-se a empresa que operava em grande escala invalidando os modelos que partiam da presença pressuposta da empresa pequena e em grande número, onde qualquer ação isolada não chegava a ser validada pelo mercado. (FONTENELE, 1995, p. 15 16)

Nota Termo derivado: (mercado) **competitivo** (perfeito)

comportamento sm

Processo pelo qual os **agentes econômicos** agem na economia, exercendo suas

diferentes funções.

A Análise do Equilíbrio Geral, por outro lado, estuda o <comportamento> das unidades decisórias individuais e todos os mercados individuais, simultaneamente. Este livro trata primordialmente do primeiro caso. (SALVATORE, 1977, p. 3)

Nota Derivação sufixal

Sin. **tomada de decisão**

concorrência extra-preço sf

Concorrência entre vendedores de um **bem homogêneo** estabelecida por outros meios, que não sejam o da redução de **preços**, tais como marca, embalagem, propaganda e diferenciais na qualidade.

Há, fundamentalmente, dois métodos de alocação de vendas: a <concorrência extra-preço> e as quotas. Aquela é freqüentemente associada aos cartéis “livres”. Fixa-se um preço uniforme, e permite-se a cada firma vender tudo que puder àquele preço. A única exigência é que as firmas não reduzam o preço abaixo do preço do cartel. Atualmente, há muitos exemplos desse tipo de organização de cartel nos Estados Unidos. Por exemplo, em muitas localidades médicos e advogados possuem associações cujo Código de Ética é, freqüentemente, a base dos contratos de preço. Todos os médicos, por exemplo, imporão a mesma taxa para atendimento no consultório e chamadas a domicílio. O mercado do paciente é dividido entre os vários médicos pela <concorrência extra-preço>: cada paciente escolhe o médico de sua vontade. Da mesma forma, os preços geralmente uniformes do corte de cabelo, melhores marcas de gasolina, e entradas de cinema não resultam da concorrência perfeita no mercado. Antes, resultam do contrato tácito, e algumas vezes aberto, sobre o preço; os vendedores concorrem entre si, mas não através de variações do preço. (FERGUSON, 1994, p. 394, 395)

Sin. **concorrência não de preços; concorrência sem ser de preço**

Cf. **concorrência-preço; diferenciação de produto; diferenciação de qualidade**

concorrência imperfeita (1) sf

Qualquer **estrutura de mercado** em que não são respeitadas as condições estabelecidas para a **concorrência perfeita**.

(a) Os quatro tipos diferentes de organização de mercado que os economistas usualmente identificam são a concorrência perfeita, a concorrência monopolística, o oligopólio e o monopólio puro. As três últimas formas de organização de mercado caem no escopo da <concorrência imperfeita>. (SALVATORE, 1977, p. 233)

Nota Termo polissêmico

Cf. **concorrência imperfeita (2); concorrência monopolística; concorrência monopsonística; concorrência perfeita; monopólio; monopsonio; oligopólio; oligopsônio**

concorrência imperfeita (2) sf

Ver **concorrência monopolística**

O efeito combinado das economias de escala, da <concorrência imperfeita> e do oligopólio são percebidos na relação entre o custo total e as vendas (excluindo-se aqui do custo os juros pagos sobre o capital emprestado). Com um aumento no tamanho, as economias de escala tendem a reduzir os custos e relação às vendas, e o poder de oligopólio tende a aumentar os preços e, portanto, o valor das vendas, em relação aos custos. Por sua vez, a imperfeição do mercado tende a reduzir os preços, e a aumentar os custos das empresas maiores em relação aos das menores. [...] (STEINDL, 1990, p. 45)

Nota Termo polissêmico

concorrência monopolística sf

Var. **concorrência monopolista**

Estrutura de mercado em que há vários vendedores de **bens** semelhantes que apresentam, porém, algum tipo de diferenciação.

CHAMBERLIN baseou sua teoria da <"concorrência monopolística"> num fato sólido empírico: há muito poucos monopolistas, porque há poucos bens para os quais não existem substitutos próximos; semelhantemente há muito poucos bens inteiramente homogêneos entre os produtores. Em lugar disso, há uma série de bens, alguns dos quais possuem poucos bens substitutos e alguns outros, muitos substitutos, porém não perfeitos. (FERGUSON, 1994, p. 351, 352)

Embora presente, como a concorrência perfeita, uma estrutura de mercado em que existe um número elevado de empresas, a <concorrência monopolista> (também chamada concorrência imperfeita) caracteriza-se pelo fato de que as empresas produzem produtos diferenciados, embora substitutos próximos. Por exemplo, diferentes marcas de cigarro, de sabonete, refrigerante etc. Trata-se, assim, de uma estrutura mais próxima da realidade que a concorrência perfeita, onde se supõe um produto homogêneo, produzido por todas as empresas. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 188)

Cf. **concorrência imperfeita (1); concorrência monopsonística; diferenciação de produtos; monopólio; monopsônio; oligopólio; oligopsônio**

Sin. **concorrência imperfeita (2)**

concorrência monopsonística sf

Estrutura de mercado em que há vários compradores de **bens** ou **fatores de produção** semelhantes que apresentam, porém, algum tipo de diferenciação.

(c) Oligopsônio e <concorrência monopsonística> são outras formas de concorrência imperfeita nos mercados de fatores. O oligopsonista é um dentre poucos compradores de um fator homogêneo ou diferenciado. O empresário em <concorrência monopsonística> é um dentre muitos compradores de um fator diferenciado. (SALVATORE, 1977, p. 352)

Cf. **concorrência imperfeita (1); concorrência monopolística; diferenciação de produtos; monopólio; monopsônio; oligopólio; oligopsônio**

concorrência não de preços sf

Ver **concorrência extra-preço**

Como já foi mencionado, nem sempre os concorrentes monopolísticos têm interesse em disputar a clientela em termos de variações do preço dos seus produtos. Nesse caso, efetua-se no mercado uma <concorrência não de preços>;¹¹ uma das formas desse tipo de concorrência é aquela em que os vendedores competem entre si com base em variações da “qualidade” do produto. O Professor Chamberlin analisou esse tipo de concorrência monopolística e identificou-a como sendo uma concorrência com base em uma política de “variação do produto”. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 439)

concorrência perfeita sf

Estrutura de mercado em que há vários vendedores e compradores de um mesmo **bem** homogêneo, totalmente informados a respeito do **mercado**, e em que inexistem **barreiras à entrada** ou **à saída** de novas **firmas**, impedindo que algum dos **agentes econômicos**, isoladamente, influencie o mercado.

[...] Nessas circunstâncias, a <concorrência perfeita> deve ser subentendida como o “regime de mercado em que grande número de vendedores, de hábitos flexíveis, se defronta com grande número de compradores, igualmente de hábitos flexíveis, realizando transações de compra e venda de produtos e/ou serviços homogêneos, não havendo a possibilidade de nenhum dos agentes conduzir o mercado”. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 360)

Nota Termos derivados: (mercado) **concorrencial** (perfeito); (mercado) **perfeitamente** (competitivo)

Sin. **competição perfeita**

Cf. **concorrência imperfeita (1)**

concorrência-preço sf

Concorrência entre vendedores do mesmo **bem** que se estabelece por meio da redução de **preços**.

Por muitas razões, a <concorrência-preço> ativa pode não caracterizar certos mercados. Um acordo “viva e deixe viver” por parte dos vendedores, contratos tácitos, associações abertas de preço, manutenção de preço, preços habituais e ética profissional são umas poucas causas das políticas não agressivas de preço. Se inexistente realmente a <concorrência-preço>, os empresários individuais não observarão a existência de curvas como dd’. Eles estarão ligados apenas aos efeitos da alta ou declínio geral do preço, ou à curva DD’. (FERGUSON, 1994, p. 363)

Cf. **concorrência extra-preço**

concorrência sem ser de preço sf

Ver **concorrência extra-preço**

Por sua própria natureza, os mercados oligopolísticos não apresentam uma concorrência ativa de preços. Ocasionalmente surgem guerras de preços, mas isto é encarado como sendo indicação implícita de que os canais de comunicação entre as firmas nos mercados oligopolísticos estão temporariamente fechados. Com exceção do modelo de Edgeworth, a previsão usual para um mercado oligopolístico são preços estáveis. Portanto, a competição por uma parcela maior do mercado deve tomar alguma outra forma. A forma alternativa é aquela que geralmente é denominada <concorrência sem ser de preços>. Esta concorrência não pode ser simplesmente dividida em duas ou três categorias, porque pode assumir grande número de aspectos. A única coisa que podemos dizer a seu respeito é que se constitui numa tentativa por parte de uma firma oligopolística para atrair fregueses por meios que não a diferenciação de preços. A diferenciação de produtos toma muitas formas, mas consideraremos apenas a propaganda e os diferenciais de qualidade. (MILLER, 1981, p. 354)

Nota O termo **concorrência sem ser de preço** não é bem aceito pelos especialistas. Acredita-se que este tenha sido criado por um tradutor leigo.

condição de coeteris paribus sf

Var. **condição ceteris paribus**

Ver **ceteris paribus**

[...] Esta análise pressupõe a adoção de <condição de coeteris paribus>, ou seja, uma hipótese segundo a qual todas as demais condições que possam influenciar no relacionamento entre duas variáveis, funcionalmente dependentes, sejam mantidas constantes. O objetivo desta premissa é aproximar o modo de agir dos economistas com aquele dos profissionais que atuam no campo das Ciências Exatas. Efetivamente, estes últimos, ao desenvolverem os seus experimentos, fazem-no em ambientes passíveis de controle; quanto aos economistas, os resultados que inferem de qualquer situação microeconômica são válidos desde que aceita a hipótese do coeteris paribus; caso contrário, será relutada a veracidade desses resultados. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 74)

EXEMPLO 8. *A variação nas condições de equilíbrio da mercadoria do Exemplo 7 foi examinada apenas em termos do que acontece no mercado de um bem em particular, ou seja, nós nos abstraímos de todos os demais mercados mantendo tudo o mais constante (<condição> esta dita <ceteris paribus>). [...] (SALVATORE, 1977, p. 3)*

condição de entrada sf

Margem de lucro que pode ser acrescida ao **custo médio de longo prazo**, sem que se desperte o interesse de outras **firmas** em entrar no **mercado**.

Agora podemos definir as <condições de entrada> (E) como a margem que pode ser permanentemente acrescida ao custo médio de longo prazo sem que haja a entrada de novas firmas neste mercado. Podemos representar essa margem algebricamente pela seguinte expressão.

$$E = \frac{P_L - CM_L}{CM_L}$$

onde P_L = preço limite, a partir do qual a entrada é induzida; e CM_L = custo médio de longo prazo. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 203)

Cf. **barreiras à entrada; condição imediata de entrada; entrante**

condição imediata de entrada sf

Var. **condição imediata da entrada**

Condição de entrada em oligopólio determinada pela primeira **firma**, de uma lista de firmas que desejam entrar nesse oligopólio, cuja superioridade é dada em função de sua relação mínima entre **preço e custo**.

Quanto às firmas ingressantes (potenciais), torna-se necessário escaloná-las segundo o nível mínimo da relação preço/custo mínimo que promoverá a atração de entrada. Seguindo a escala, aquela(s) concorrente(s) potencial (potenciais), que têm esta relação mais elevada – ou, a(s) ingressante(s) mais favorecida(s) – define a <condição imediata de entrada> (p. 80). (FONTENELE, 1995, p. 33)

Quanto às firmas potencialmente “entrantes” na indústria, Bain reconhece também sua diferenciação, o que leva a distingui-las segundo o hiato preço-custo que as induziria a entrar, numa dada sucessão e ritmo. Assim, a condição de entrada também varia em função do tipo de concorrente potencial – seu tamanho, custos, possibilidade de diferenciar produtos etc. – e torna-se necessário escalonar as “entrantes” potenciais segundo o nível mínimo da relação preço (do produto equivalente da indústria)/custo mínimo (da concorrente potencial) que as atrairá. Nesta escala, a “entrante” potencial “mais favorecida”, em que a mencionada relação é mais alta, define a <“condição imediata da entrada”>. (POSSAS, 1990, p. 94)

Nota Dados fraseológicos: **definir a condição imediata de entrada**

consumidor sm

Agente econômico que possui uma **renda monetária** e deseja gastá-la na compra de **bens**, que atendam diretamente às suas necessidades.

[...] Todas as pessoas que ganham renda monetária pertencem ao conjunto dos agentes econômicos denominados <consumidores>. Naturalmente, existem outros membros neste grupo. Membros familiares dependentes dos receptores de renda e participantes do orçamento doméstico são, portanto, também <consumidores>. Pessoas incapazes de ganhar renda monetária e recebendo dinheiro por algum tipo de pagamento de transferência se classificam também na categoria de <consumidor>. (FERGUSON, 1994, p. 17)

Nota Derivação sufixal

Cf. **comportamento; demanda**

controle de preços sm

Processo pelo qual o governo define um **preço** máximo para a venda de determinado **bem**, com o objetivo macroeconômico de coibir a inflação.

O <controle de preços> consiste no estabelecimento, pelas autoridades governamentais responsáveis pelos diversos setores econômicos, de certos níveis de preços, para determinados produtos. Na prática, o problema se resume em colocar em vigor políticas de preços mínimos ou de preços máximos. Os primeiros também traduzidos pelos programas de sustentação de preços, e os últimos são igualmente conhecidos como preços-teto. Os dois casos serão abordados separadamente, partindo-se do pressuposto de que, na ausência de influências externas ou de forças monopolísticas, a interação entre a procura e oferta por determinado produto propiciará um preço e uma quantidade de equilíbrio, sem a existência de excedentes ou de escassez. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 412)

Cf. **estrutura de mercado**

curto prazo sm

Período em que a quantidade de **fatores de produção** da firma não pode ser expandida.

d) *Pode-se subdividir o equilíbrio da firma e da indústria em <curto prazo> – quando alguns fatores (insumos) são fixos (basicamente, a capacidade de produção), e longo prazo – quando todos os fatores são variáveis, e a capacidade produtiva da firma e da indústria podem se alterar através do investimento e da entrada e saída de firmas na indústria, auferindo cada firma neste último caso apenas o “lucro normal”; [...]* (POSSAS, 1990, p. 14)

Cf. **fator fixo; horizonte de planejamento; longo prazo; período de mercado**

Sin. **período de curto prazo**

curva de conflito sf

Ver **curva de contrato**

[...] A curva de contrato também é denominada <curva de conflito>, pois os movimentos ao longo dela levam a perdas na utilidade por uma das partes e a ganhos na utilidade pela outra. Em outras palavras, uma vez que dois indivíduos tenham negociado até o ponto em que estão sobre o contrato, ou conflito, na curva CC, além deste ponto qualquer melhora no bem-estar de um indivíduo leva a uma redução no do outro; um movimento para uma curva de indiferença mais alta de um indivíduo necessariamente significa um movimento para uma curva de indiferença mais baixa de outro. (MILLER, 1981, p. 82, 83)

curva de contrato sf

Curva que, em uma **caixa de Edgeworth** aplicada ao consumo, representa os pontos em que dois **consumidores** dividem entre si quantidades fixas de dois **bens**, conseguindo, em cada ponto, o maior nível de **utilidade** para ambos.

A <curva de contrato> constitui um locus ótimo no sentido de que, se as partes negociadoras estão localizadas num ponto fora da curva, uma ou ambas as partes podem se beneficiar, não sofrendo nenhuma perda, por meio da troca de bens, de maneira a se mover para um ponto sobre a curva. Sem dúvida, alguns pontos fora da curva são preferíveis a alguns outros sobre a mesma. Porém,

para qualquer ponto fora da curva, existem um ou mais pontos sobre a curva que são preferíveis aos primeiros. (FERGUSON, 1994, p. 519)

Sin. **curva de conflito**

curva de custo sf

Curva que indica o mínimo **custo de produção** possível para a **produção** de cada quantidade de um **bem**.

As <curvas de custo> mostram o custo mínimo para se produzir em vários níveis. Nelas incluem-se custos implícito e explícito. Os custos explícitos se referem aos gastos reais da empresa na compra ou no aluguel dos insumos necessários. Os custos implícitos se referem aos valores dos insumos que pertencem à empresa e são utilizados pela mesma no seu próprio processo de produção. O valor desses insumos próprios pode ser estimado a partir do que se pode com eles ganhar com seu melhor uso alternativo (Problema 7.1). (SALVATORE, 1977, p. 185)

Cf. **curva de custo marginal de longo prazo; curva de custo médio de longo prazo**

curva de custo marginal de longo prazo sf

Var. **curva de custo marginal a longo prazo; curva do custo marginal de longo prazo**

Curva constituída pelos pontos que indicam a variação no **custo total**, quando há um aumento na quantidade produzida de um **bem**, num contexto de **longo prazo**.

[...] A curva marginal a LAC, isto é, a <curva de custo marginal de longo prazo> LMC, é definida como o locus dos pontos que mostram a quantidade mínima pela qual o custo total é aumentado quando a taxa de produto é expandida. [...] (MILLER, 1981, p. 201)

[...] a <curva de custo marginal a longo prazo> mostra o montante mínimo pelo qual o custo é aumentado quando a produção se expande e o montante máximo que pode ser poupado quando a produção diminui. (FERGUSON, 1994, p. 257)

Tecnicamente esta <curva do custo marginal de longo prazo> é definida como o lugar geométrico dos pontos das curvas de curto prazo que correspondem ao tamanho ideal da planta da empresa para cada nível de produção. A definição decorre do fato de a <curva de CMA_{LP} > ser obtida a partir das declividades das tangentes à curva de CT_{LP} . É importante enfatizar que, face ao exposto, “não constitui procedimento correto construir a <curva de CMA_{LP} > a partir dos pontos das curvas de custo marginal de curto prazo que correspondem ao ótimo de produção (e, portanto, ao ponto de mínimo das curvas de custo total médio de curto prazo) para cada tamanho de planta”. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 253, 254)

Cf. **custo marginal de longo prazo; curva de custo médio de longo prazo**

curva de custo médio de longo prazo sf

Var. **curva do custo médio a longo prazo**

Curva constituída pelos pontos que indicam o mínimo **custo médio** em cada nível possível de **produção**, num contexto de longo prazo.

A <curva do custo médio de longo prazo> (LAC) mostra o custo unitário mínimo para produzir cada nível de produção quando qualquer escala desejada de planta pode ser construída. LAC é dada por uma curva tangente a todas as curvas de custo médio de curto prazo (SAC), representando todas as alternativas de tamanhos de plantas que a empresa pode construir em termos de longo prazo. Matematicamente, a curva LAC é o “envoltório” das curvas (SAC). (SALVATORE, 1977, p. 190)

Definição – *A <curva de custo médio a longo prazo> mostra o custo mínimo unitário de produção de cada nível possível de produção; [...] (FERGUSON, 1994, p. 257)*

Sin. **curva de planejamento**

Cf. **custo médio de longo prazo; curva de custo marginal de longo prazo**

curva de demanda sf

Var. **curva da demanda**

Curva que representa a relação entre a quantidade de determinado **bem** que se pretende adquirir e seu **preço**, mantendo-se constantes a **renda monetária** e os preços dos demais bens.

Definição: - *A <curva de demanda> por uma mercadoria específica relaciona as quantidades de equilíbrio de uma mercadoria, comprada ao preço de mercado, mantendo-se constantes a renda monetária nominal e os preços nominais das demais mercadorias. (FERGUSON, 1994, p. 57)*

A quantidade de uma mercadoria que um indivíduo pretende comprar durante um específico período de tempo é função ou depende do preço desta mercadoria, de sua renda monetária e do preço de outras mercadorias e do seu próprio gosto. Pela variação do preço da mercadoria, sob a consideração de que mantemos constante a renda deste indivíduo, os seus hábitos e o preço de outras mercadorias (supondo, a condição ceteris paribus), chegamos à função de demanda do indivíduo pela mercadoria. A representação gráfica da função de demanda do indivíduo nos dá a <curva da demanda>. (SALVATORE, 1977, p.17)

Sin. **curva de procura**

Cf. **curva de demanda de renda compensada; curva de demanda do consumidor; curva de demanda do mercado; curva de demanda quebrada; demanda**

curva de demanda de renda compensada sf

Var. **curva de demanda compensada pela renda**

Curva de demanda que leva em consideração apenas o **efeito-substituição**, tomando a **renda monetária** como constante.

[...] Para certos casos, no entanto, é conveniente construir a curva de demanda baseada na renda real constante (e, portanto, variando a renda monetária nominal). Tais curvas de demanda são chamadas de <curvas de demanda de renda compensada>. O “efeito-renda” é, com efeito, subtraído, ficando apenas o efeito-substituição. Tais curvas de demanda se inclinam sempre para

baixo e para a direita, independentemente do bem. [...] (FERGUSON, 1994, p. 75 – nota de rodapé)

[...] Alternativamente, se estivermos lidando com o que é denominado <curva de demanda compensada pela renda> (uma curva de demanda que mostra apenas efeitos-substituição), não precisamos nos preocupar com os efeitos-renda sobre a demanda do bem em questão. Em nossa discussão abstrairmos os efeitos-renda fazendo, como primeira abordagem, a suposição de que o somatório do valor marginal equivale à avaliação total. (MILLER, 1981, p. 84, 85 – nota de rodapé)

Cf. **efeito-renda**

curva de demanda do consumidor sf

Ver **curva de demanda individual**

Nesse caso, a quantidade adquirida pelo consumidor será aquela que iguala o preço marginal de reserva ao preço efetivamente praticado no mercado. Por exemplo, se o preço for P_0 , a quantidade consumida será q_0 , pois o preço marginal de reserva, isto é, o preço máximo que o consumidor está disposto a pagar pela última unidade consumida é maior que P_0 para todas as unidades consumidas antes de o consumidor atingir o consumo q_0 . Assim, a curva representada no gráfico da Figura 4.6. nada mais é do que a <curva de demanda do consumidor>, em outras palavras, essa curva relaciona preço e quantidade adquirida pelo consumidor. (PINHO e VASCONCELOS, 1994, p. 87)

curva de demanda do mercado sf

Var. **curva da demanda do mercado**

Curva que representa a quantidade de determinado **bem** que o conjunto dos **consumidores** de um **mercado** pretende adquirir a cada **preço**, mantendo-se constantes a **renda monetária** e os preços dos demais bens.

[...] Se somássemos da mesma maneira as curvas de demanda de todos os consumidores individuais obteríamos a <curva de demanda do mercado>. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 106)

Geometricamente, a <curva da demanda do mercado> por uma mercadoria é obtida pelo somatório horizontal de todas as curvas de demanda individuais por essa mercadoria. (SALVATORE, 1977, p. 20)

Sin. **curva de procura do mercado**

Cf. **curva de demanda; curva de demanda individual**

curva de demanda em ângulo sf

Ver **curva de demanda quebrada**

[...] Um exemplo disso foi a hipótese da <curva de demanda> “quebrada” (ou <em ângulo>) para esclarecer a questão da rigidez de preços em oligopólio⁴⁴. Supõe-se que a curva de demanda com que se defronta o oligopolista apresenta uma elasticidade descontínua (e portanto uma “quebra”) ao

nível de preço vigente; a elasticidade é baixa para uma redução do preço, porque a firma acredita que outras a acompanharão; e alta para uma elevação do preço, pela razão inversa. (POSSAS, 1990, p. 26)

curva de demanda individual sf

Curva que representa a quantidade de determinado **bem** que um **consumidor**, isoladamente, pretende adquirir a cada **preço**, mantendo-se constantes a sua **renda monetária** e os preços dos demais bens.

2. A <curva de demanda individual> por uma mercadoria representa: (a) o limite máximo das intenções individuais; (b) o limite mínimo das intenções individuais; (c) a limitação máxima e mínima das intenções individuais ou (d) nem o limite máximo nem o limite mínimo das intenções individuais.

Resp.: (a). Para as várias alternativas de preço de uma mercadoria, a curva da demanda mostra as quantidades máximas da mercadoria que o indivíduo pretende comprar na unidade de tempo (ele comprará menos se isso for tudo que ele pode fazer). Podemos similarmente dizer que, para as várias quantidades alternativas de uma mercadoria num período de tempo, a curva da demanda mostra os preços máximos que os indivíduos estão dispostos a pagar. (SALVATORE, 1977, p. 27)

Sin. **curva de demanda do consumidor**

Cf. **curva de demanda; curva de demanda do mercado**

curva de demanda quebrada sf

Var. **curva quebrada da demanda**

Curva de demanda que, no **oligopólio**, apresenta **elasticidade** descontínua em relação ao **preço** do **bem**, expressa por uma quebra na curva, ocasionada pela perda de participação no **mercado**.

Na Figura 14-7, traçamos a <curva quebrada da demanda>, que está implícita no modelo de Sweezy. Começamos a um preço dado P_0 e presumimos que a quantidade demandada àquele preço para este oligopolista individual seja q_0 . O oligopolista presume que, se baixar seu preço, os rivais reagirão contrabalançando esta redução, para evitar que percam suas respectivas parcelas do mercado. Portanto, a quantidade demandada do oligopolista que baixa o preço não aumentará muito. Esta porção da sua curva de demanda é relativamente inelástica. Isto é, mostrado pela curva de demanda à direita do ponto E na Figura 14-7. Por outro lado, se o oligopolista aumentar o preço, os rivais não o seguirão. (Se o seguirem, o farão incompleta.) Portanto, a quantidade demandada ao preço mais alto para este oligopolista cairá dramaticamente. O esquema de demanda à esquerda do ponto E será relativamente elástico. Esta é a parte mais plana da curva à esquerda do ponto E. Conseqüentemente, a curva de demanda com que se defronta o oligopolista é dd, que tem uma dobra em E. (MILLER, 1981, p. 346, 347)

Cf. **elasticidade-preço da demanda; modelo de Sweezy**

Sin. **curva de demanda em ângulo**

curva de Engel sf

Curva que representa a quantidade de um **bem** que um **consumidor** compraria em determinado período, de acordo com a evolução da sua **renda monetária**.

[...] A <curva de Engel> mostra a quantidade total de uma mercadoria que o consumidor compraria por período em vários níveis de renda. (SALVATORE, 1977, p. 116)

Nota O economista alemão Christian Lorenz Ernest Engel, no século XIX, foi o primeiro a realizar um trabalho empírico relacionando gastos em bens em particular à renda. Assim, as curvas que mostram essa relação são chamadas curvas de Engel.

Cf. **demanda**

curva de igual custo sf

Ver **isocusto**

A isocusto ou <curva de igual custo> pode ser economicamente conceituada como o lugar geométrico dos pontos representativos de combinações de quantidades utilizadas dos fatores, que são adquiridas pela firma, incorrendo esta sempre em um mesmo custo total. As isocustos constituem linhas de preços que representam, em outras palavras, as quantidades adquiridas dos fatores que, conhecidos os respectivos preços, implicam, ao seu longo, um idêntico dispêndio total para a firma. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 214)

curva de indiferença sf

Var. **curva da indiferença**

Curva que representa as diferentes **cestas de consumo** que proporcionam o mesmo nível de **utilidade** para determinado **consumidor** ou sociedade.

Uma <curva de indiferença> mostra as várias combinações das mercadorias X e Y, as quais proporcionam igual utilidade ou satisfação ao consumidor. Uma curva de indiferença mais alta indica uma grande quantidade de satisfação e uma curva mais baixa, menor satisfação. (SALVATORE, 1977, p. 111)

Podemos traduzir as quatro hipóteses apresentadas anteriormente em um esquema geométrico, apropriadamente denominado <curva da indiferença>. Uma <curva de indiferença> é definida como uma curva que representa um nível constante de satisfação ou, alternativamente, como um locus de pontos representando combinações de dois bens (ou conjunto de bens) entre as quais o consumidor é indiferente. (Historicamente estas curvas foram inicialmente empregadas e batizadas por um economista inglês, Francis Y. Edgeworth, que viveu de 1845 a 1926. (MILLER, 1981, p. 15)

Nota O termo variante **curva da indiferença** não é bem aceito pelos especialistas. Acredita-se que possa ter havido um erro de impressão.

Cf. **demanda**

curva de indiferença de produção sf

Ver **isoquanta**

Que significa Isoquanta? Isoquanta significa “igual quantidade” e pode ser definida como sendo uma linha na qual todos os pontos representam combinações dos fatores que indicam a mesma quantidade produzida. Vê-se assim pela definição que Isoquanta é, na verdade, uma curva ou linha de indiferença de produção. Por essa razão a Isoquanta é também denominada Linha de Igual Produção, Linha de Isoproduto ou ainda, como já foi mencionado, <Curva de Indiferença de Produção>. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 151)

curva de indiferença do produtor sf

Ver **isoquanta**

Mesmo os economistas que usam essa hipótese estão prontos a admitir que ela não reflete condições reais. Supõem, porém, que os erros advindos dessa hipótese não cheguem a prejudicar os resultados da análise. Eles, portanto, usam <curvas de indiferença do produtor> - isoquantas - assim como curvas de indiferença do consumidor. Trata-se agora de ver se esta hipótese é admissível quando se trata do problema do oligopólio. (SYLOS-LABINI, 1980, p. 76)

curva de isocusto sf

Ver **isocusto**

As linhas grossas na Figura 6.4.1 são denominadas <curvas de isocusto>, porque mostram as várias combinações de insumos que se podem adquirir com um determinado dispêndio. (FERGUSON, 1994, p.209)

curva de oferta sf

Curva que, em um gráfico, representa a relação entre a quantidade ofertada de determinado **bem** e a variação em seu **preço**.

A oferta de um bem depende de seu próprio preço, admitindo a hipótese coeteris paribus, quanto maior for o preço de um bem, mais interessante se torna produzi-lo e, portanto, a oferta é maior. Relacionando a quantidade ofertada de um bem com seu preço obtemos a <curva de oferta>. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 115)

Cf. **oferta**

curva de planejamento sf

Ver **curva de custo médio de longo prazo**

*Se fazemos uma hipótese posterior de que o empresário enfrenta um número infinito de opções de tamanhos de fábricas no longo prazo, podemos conceber um número infinito de curvas SAC semelhantes às três da Figura 8-6. Não podemos, naturalmente, traçar um número infinito; contudo, traçamos algumas na Figura 8-7. Traçamos, então, o “envelope” para todas estas várias curvas de custos médios de curto prazo. O resultado é a **curva de custo médio de longo***

prazo LAC. Esta curva de custo médio de longo prazo é às vezes denominada <curva de planejamento>, pois representa os vários custos médios obtíveis no estágio de planejamento da tomada de decisões da firma. Representa o locus dos pontos que dão o menor custo unitário de produção de qualquer nível dado de produto. [...] (MILLER, 1981, p. 200)

curva de possibilidades de produção sf

Var. curva de possibilidade de produção

Curva que representa as combinações de quantidades de dois **bens** que podem ser produzidos conjuntamente, dada uma quantidade de **fatores de produção** disponíveis em uma economia, em determinado período.

Considerando a hipótese simplificada da firma produzir apenas dois produtos, a Teoria Econômica, para procurar explicar as alternativas de escolha que a firma tem, se vale de uma gráfica de grande auxílio para a compreensão do problema, que é comumente denominada <Curvas de Possibilidades de Produção> ou, como muitos estudiosos a denominam, Curvas de Transformação².

Podemos definir a <Curva de Possibilidade de Produção> como sendo uma linha onde todos os pontos revelam as diferentes quantidades dos dois produtos que podem ser combinadamente produzidos em um dado período de tempo, a partir de uma determinada quantidade de fatores que a firma possui. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 169, 170)

Sin. curva de transformação; fronteira de possibilidades de produção

Cf. produção

curva de preço-consumo sf

Curva que representa os pontos de **equilíbrio** no consumo de dois **bens**, quando ocorrem alterações no **preço** de um deles, mantendo-se constante a **renda** do **consumidor**.

Cada vez que a linha orçamentária muda, há um novo ponto de ótimo do consumo. Inicialmente isto ocorre no ponto E, a seguir no ponto E' e então no ponto E''. Se unirmos estes três pontos, obteremos uma <curva de preço-consumo>. Esta curva é definida como o locus das combinações ótimas de x e y que resultam de uma alteração dos preços relativos, mantendo constantes a renda monetária. Lembremos que $-(P_x/P_y)$ = inclinação da linha orçamentária. A priori nada podemos afirmar a respeito do perfil ou inclinação da <curva de preço-consumo>. (MILLER, 1981, p. 50, 51)

Sin. linha de preço-consumo

Cf. curva de renda-consumo; demanda

curva de procura sf

Ver curva de demanda

Podemos construir uma curva mostrando a relação entre a demanda e o preço da mercadoria. Esta curva, chamada <curva de procura>, mostra a relação entre o preço do bem e a quantidade deste bem que o consumidor está disposto a adquirir num certo período de tempo, tudo o mais

permanecendo constante, ou seja, não variando o preço dos outros bens, a renda e o gosto do consumidor. (PINHO E VASCONCELOS, 1998, p. 111)

curva de procura do mercado sf

Ver **curva de demanda do mercado**

Em termos rigorosos, diz-se que a <curva de procura do mercado> é a soma horizontal das curvas de procura dos indivíduos que compõem este mercado. É chamada horizontal porque somente se somam as quantidades e não os preços. Podemos exemplificar com uma tabela para um mercado constituído de três pessoas. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 115)

curva de receita média sf

Curva que representa o valor **médio** recebido por uma **firma** a cada quantidade vendida.

A <curva> de procura ou <de receita média> da firma monopolista tem as mesmas características gerais da curva de procura agregada ou curva de procura da indústria, na hipótese de concorrência perfeita: é inclinada negativamente e constitui-se em um centro de informações básicas a respeito do comportamento dos compradores nela agregados. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 528)

Cf. **lucro**

curva de renda-consumo sf

Curva que representa os pontos de **equilíbrio** no consumo de dois **bens**, quando ocorre uma alteração na **renda** do **consumidor** e mantêm-se constantes os **preços** de todos os bens.

[...] Definimos <curva de renda-consumo> como o locus dos pontos de consumo ótimos que ocorreriam se a renda do consumidor fosse aumentada continuamente e os preços relativos e nominais dos dois bens em questão permanecessem constantes. (MILLER, 1981, p. 42)

Cf. **curva de preço-consumo; demanda**

curva de transformação sf

Ver **curva de possibilidades de produção**

Fazendo o mapa da curva de contrato de produção da Fig. 12-2 passar da dimensão de insumo para a dimensão de produção, obtemos a <curva de transformação> do produto correspondente. A <curva de transformação> mostra as várias combinações de X e Y que esta economia pode produzir, utilizando plenamente todos os L e K fixos com a melhor tecnologia disponível. (SALVATORE, 1977, p. 364)

custo sm

Ver **custo de produção**

[...] A tangência entre uma particular isoquanta e certa isocusto identifica o ponto ótimo para a firma no que concerne à combinação ideal de recursos produtivos para certa quantidade de produto a ser obtida. Não é, contudo, um ótimo final, como sucedia na Teoria do Consumidor pois informa tão-somente como a firma irá combinar os insumos para minimizar os <custos> para certo nível de produção ou, então, como irá combiná-los para maximizar a produção em função de um nível de <custo> determinado.[...] (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 214)

Nota Dados fraseológicos: **minimizar os custos**

custo de oportunidade sm

Perda incorrida com a aplicação de um **fator de produção** ou de uma soma de dinheiro em dado uso, em virtude do resultado de algum uso alternativo.

Abordando a questão dos custos de produção sob outra ótica, é oportuno destacar que, economicamente, estão associados com os <custos de oportunidade>, um conceito aliás ligeiramente mais amplo. Estes <custos de oportunidade> efetivamente retratam o valor de (ou a despesa com) um recurso produtivo em seu melhor uso alternativo, interna ou externamente à empresa, bem como o sacrifício de outra opção de uso factível ao mencionado recurso. Caso esta opção inexista, então o <custo de oportunidade> será, evidentemente, nulo. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 231)

Cf. **custo implícito**

custo de produção sm

Soma de todos os gastos com fatores e com **processos de produção** empregados na **produção** de determinada quantidade de um **bem**.

Em segundo lugar, a oferta do bem x depende dos preços dos fatores de produção. De fato, o preço dos fatores, juntamente com a tecnologia empregada, determina o <custo de produção>. Havendo aumento do preço de fator, aumentaria o <custo de produção>. Os bens em cuja produção se empregam grandes quantidades deste fator sofrerão aumentos de custo significativos, enquanto aqueles que o empregam pouco sofrerão menos. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 116)

Nota Dados fraseológicos: **minimizar os custos de produção**

Sin. **custo**

Cf. **custo explícito; custo fixo; custo implícito; custo variável; fator de produção**

custo de transação sm

Ônus associado à execução de contratos econômicos, tais como gastos com informação sobre **preços**, tempo de negociação, etc.

Mas o que são <custos de transação>? Podemos defini-los como todos os custos que possibilitam que as trocas tenham lugar. Os <custos de transação> incluem o custo de estar informado sobre as qualidades de um produto em particular. A natureza geral de um produto pode

incluir seu preço, disponibilidade, tempo de duração, facilidades de serviços, grau de segurança, etc. Considere, por exemplo, os <custos de transação> para a compra de uma bicicleta de dez velocidades. Tais custos incluiriam chamadas telefônicas ou visitas aos vendedores a fim de tomar conhecimento das características do produto e preços. Além destes custos, devemos incluir os custos de negociação de uma venda. A especificação e execução de qualquer contrato de vendas, portanto, será incluído e, fundamentalmente, os <custos de transação> devem incluir o custo de execução de tais contratos. (MILLER, 1981, p. 60)

custo econômico total sm

Ver **custo social**

*Entretanto, há outro conceito que não deve ser negligenciado, que é o de **custos sociais** ou <custos econômicos totais>. Os custos sociais incluem todos os custos privados das partes em uma transação, sejam implícitos ou explícitos, mais quaisquer custos adicionais transferidos para outros indivíduos. É tanto improvável quanto impossível que os empresários individuais considerem os custos sociais. Isto é particularmente verdadeiro num mercado competitivo em que a não ser que os preços sejam iguais aos custos marginais privados, não maximizarão os lucros e eventualmente abandonarão o negócio. (MILLER, 1981, p. 461)*

custo explícito sm

Custo de produção efetivo de uma **firma**, que deve ser contabilizado.

As curvas de custo mostram o custo mínimo para se produzir em vários níveis. Nelas incluem-se <custos> implícito e <explícito>. Os <custos explícitos> se referem aos gastos reais da empresa na compra ou no aluguel dos insumos necessários. Os custos implícitos se referem aos valores dos insumos que pertencem à empresa e são utilizados pela mesma no seu próprio processo de produção. O valor desses insumos próprios pode ser estimado a partir do que se pode com eles ganhar com seu melhor uso alternativo (Problema 7.1). (SALVATORE, 1977, p. 185)

Cf. **custo implícito**

custo fixo sm

Custo de produção decorrente do uso de determinado **fator fixo**.

Os <custos> são genericamente classificados em <fixos> e variáveis. Os primeiros correspondem à parcela dos custos totais de produção que independe da quantidade produzida pela empresa; constituem, em outras palavras, os dispêndios com os fatores de produção fixos. [...] (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 173)

Cf. **custo total; custo variável**

custo fixo médio sm

Sigla **AFC; CFM_e**

Custo de produção resultante do total de **custos fixos** dividido pelo número de unidades produzidas num determinado período.

Uma média é um total dividido pelo número de unidades de que o total se compõe; portanto, os <custos fixos médios> (AFC) equivalem aos custos fixos totais divididos pelo número de unidades do produto, ou $AFC = TFC/Q$. [...] (MILLER, 1981, p. 194)

Cf. **médio**

custo fixo total sm

Var. **custo total fixo**

Sigla **CFT; TFC**

Ver **custo fixo**

Os custos totais de produção são genericamente classificados em dois tipos: <Custos Fixos Totais> (CFT) e Custos Variáveis Totais (CVT). Os primeiros correspondem à parcela dos custos totais que independem da produção. São decorrentes dos gastos com os fatores fixos de produção. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 158)

O conceito de custos totais usado nesta seção é de todos os custos associados à produção de uma mercadoria. Dividimos o custo total (TC) em dois componentes: <custos totais fixos> (TFC) e custos totais variáveis (TVC). (MILLER, 1981, p. 190, 191)

custo implícito sm

Perda, decorrente de uma dada aplicação de um patrimônio, correspondente ao **rendimento** que esse patrimônio traria em um uso alternativo.

[...] Entretanto, estes custos explícitos deixam de fora muitos dos <custos implícitos> que compõem a produção de determinado produto. Lembre-se de que o custo é definido como melhor uso alternativo dos recursos disponíveis. Assim o <custo implícito> de uma máquina instalada é a possível taxa de aluguel que poderia ser cobrada se a máquina fosse cedida ou, alternativamente, o retorno do investimento dos ganhos obtidos da venda da máquina. (MILLER, 1981, p. 189)

Sin. **custo implícito de produção**

Cf. **custo de oportunidade; custo explícito**

custo implícito de produção sm

Ver **custo implícito**

Definição: - O <custo implícito de produção> a que está sujeito um empresário, na produção de uma determinada mercadoria consiste no montante que ele poderia ganhar na melhor alternativa de uso de seu tempo e dinheiro. Ele obtém um lucro econômico puro na produção de X, se e somente se sua receita total excede seus <custos> explícitos e <implícitos>. (FERGUSON, 1994, p. 232)

custo marginal sm

Acréscimo no **custo total** da **firma** devido ao aumento de uma unidade na **produção**.

Os <custos marginais> são definidos como a variação nos custos totais quando há variação de uma unidade na taxa de produção. Afirmando de outra maneira, o <custo marginal> é igual à variação no custo total por variação de uma unidade no produto, [...] (MILLER, 1981, p. 195, 196)

Cf. **custo de produção; marginal**

custo marginal de curto prazo sm

Sigla CM_{gc}

Acréscimo no **custo total** da **firma** devido ao aumento de uma unidade na **produção**, quando existem **fatores fixos**.

Todavia, como vimos, o Custo Total Fixo não se modifica com as variações da produção. Assim, na realidade, o <Custo Marginal de Curto Prazo> é determinado por uma variação do Custo Variável Total em decorrência das variações da quantidade produzida. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 161)

Cf. **curto prazo; custo de produção; marginal**

custo marginal de longo prazo sm

Sigla CM_{al} ; LMC

Acréscimo no **custo de produção** devido ao aumento de uma unidade na **produção** de determinado **bem**, quando todos os **fatores de produção** são variáveis.

O <custo marginal de longo prazo> (LMC) mede a variação no custo total de longo prazo (LTC) por variação unitária na produção. O LTC para qualquer nível de produção pode ser obtido multiplicando-se a produção pelo LAC para o nível. Marcando os valores de <LMC>, intermediários entre os níveis sucessivos de produção e unindo esses pontos, obtemos a curva LMC. [...] (SALVATORE, 1977, p. 192)

Cf. **custo marginal; custo médio de longo prazo; longo prazo**

custo médio de longo prazo sm

Sigla CM_{eL} ; $CTMe_{LP}$; LAC

Resultado da divisão do **custo total de longo prazo** pelo número de unidades produzidas pela **firma**.

A partir do Custo Total de Longo Prazo é possível se obter o <Custo Médio> ou Custo Unitário (CM_{eL}) e o Custo Marginal <de Longo Prazo> (CM_{al}). O primeiro deles é o resultado do quociente entre o Custo Total de Longo Prazo e a quantidade produzida. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 164)

Sin. **custo unitário de longo prazo**

Cf. **custo total de longo prazo; custo total médio; longo prazo**

custo privado sm

Ônus decorrente das decisões de determinado **agente econômico** privado, que é por ele considerado.

Os <custos privados> constituem os custos incorridos pela própria firma, pela empresa em si, e afetam efetivamente as decisões desse segmento empresarial no que respeita ao encaminhamento dos respectivos negócios; subdividem-se em custos explícitos e custos implícitos. [...] (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 231, 232)

custo social sm

Perda de **bem-estar** sofrida por alguns **agentes econômicos** ou por toda a economia, decorrente da decisão de um agente econômico.

Finalmente, os <custos sociais>, em certo prisma criados pela própria sociedade, decorrem de ônus causado a (e arcados por) terceiros, como consequência do desenrolar do processo produtivo por uma unidade empresarial. Tipicamente, o ônus econômico que advém da poluição, independente da forma que esta vier a assumir, é fruto da atividade fabril, por exemplo, de uma siderúrgica, ou seja, o custo da poluição seria, no caso, um custo social na plena acepção desse vocábulo. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 232)

Sin. **custo econômico total**

Cf. **falha de mercado**

custo social marginal

Var. **custo marginal social**

Dano ou perda, originado pela ação de um **agente econômico**, que é sofrido por outros agentes.

***Exemplo 10.** Vimos, no Capítulo 8, que o melhor nível de produção para uma empresa perfeitamente competitiva é dado pelo ponto em que $P = MC$ e MC está subindo. Mas, se a empresa poluir o ar, seu custo marginal particular será menor do que o <custo social marginal> e, assim, uma quantidade excessiva desta mercadoria será produzida para o bem-estar social máximo. Por outro lado, resultando em cidadãos mais responsáveis, os benefícios sociais marginais da educação excedem o benefício particular (isto é, para o indivíduo) marginal. Se o indivíduo pagar por sua educação, vai haver subinvestimento na educação do ponto de vista da sociedade.* (SALVATORE, 1977, p. 370)

[...] Uma economia externa é encontrada quando o <custo marginal social> de uma atividade é menor do que seu benefício marginal social. [...] (MILLER, 1981, p. 461)

Cf. **bem-estar social; benefício social marginal**

custo total sm

Sigla **TC**

Soma de todos os gastos com **fatores de produção** associados à **produção** de determinado **bem**.

O conceito de <custos totais> usado nesta seção é de todos os custos associados à produção de uma mercadoria. Dividimos o <custo total> (TC) em dois componentes: custos totais fixos (TFC) e custos totais variáveis (TVC). (MILLER, 1981, p. 190, 191)

Cf. **custo de produção; custo total de longo prazo**

custo total de longo prazo sm

Sigla **LTC**

Soma de todos os gastos com **fatores de produção** utilizados para produzir determinado **bem**, quando todos os fatores são variáveis.

O custo marginal de longo prazo (LMC) mede a variação no <custo total de longo prazo> (LTC) por variação unitária na produção. O <LTC> para qualquer nível de produção pode ser obtido multiplicando-se a produção pelo LAC para o nível. Marcando os valores de LMC, intermediários entre os níveis sucessivos de produção e unindo esses pontos, obtemos a curva LMC. [...] (SALVATORE, 1977, p. 192)

Cf. **custo total; longo prazo**

custo total de produção em longo prazo sm

Ver **custo total de longo prazo**

A igualdade acima nos dá a Equação do Custo Total de Longo Prazo. Como todos os fatores de produção são variáveis, é possível afirmar que o <Custo Total de Produção em Longo Prazo> é um custo inteiramente variável e, portanto, dependente do nível de produção estabelecido pela firma. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 164)

custo total médio sm

Var. **custo médio total; custo médio**

Sigla **ATC**

Resultado da divisão do **custo total** de **produção** pelo número de unidades produzidas pela **firma**, num determinado período.

Os <custos totais médios> (ATC) são definidos como os custos totais divididos pelo produto, ou $ATC = TC/Q$. (MILLER, 1981, p. 195)

A coluna 7, Tabela 7.3.2, contém os valores do <custo médio total>, o qual pode ser também chamado de <custo médio> ou custo unitário.

Definição - *<Custo total médio> é o custo total dividido pela produção. (FERGUSON, 1994, p. 239)*

Sin. **custo unitário**

Cf. **médio**

custo unitário sm

Ver **custo total médio**

A coluna 7, Tabela 7.3.2, contém os valores do custo médio total, o qual pode ser também chamado de custo médio ou <custo unitário>.

Definição - *Custo total médio é o custo total dividido pela produção.* (FERGUSON, 1994, p. 239)

custo unitário de longo prazo sm

Ver **custo médio de longo prazo**

O <custo unitário de longo prazo> - $CTMe_{LP}$ - é o resultado do quociente entre o custo total de longo prazo e o nível de produção q de uma firma particular. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 249)

custo variável sm

Custo de produção decorrente do uso de **fatores variáveis** na **produção** de um bem.

Os <custos> são genericamente classificados em fixos e <variáveis>. Os primeiros correspondem à parcela dos custos totais de produção que independe da quantidade produzida pela empresa; constituem, em outras palavras, os dispêndios com os fatores de produção fixos. Quanto aos <custos variáveis>, representam a parcela dos custos totais de produção que oscila com o volume da mesma: à medida que a produção se eleva, os <custos variáveis> igualmente sofrerão acréscimos. Os <custos variáveis> dizem então respeito aos dispêndios com os fatores de produção variáveis. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 173)

Sin. **custo variável total**

Cf. **custo total; custo fixo**

custo variável médio sm

Sigla **AVC; CVM_e**

Resultado do **custo variável** dividido pelo número de unidades produzidas pela **firma**, em determinado período.

Os <custos variáveis médios> (AVC) são simplesmente definidos como os custos totais divididos pelo produto, ou $AVC = TVC/Q$. [...] (MILLER, 1981, p. 194)

custo variável total sm

Var. **custo total variável**

Sigla **CVT; TVC**

Ver **custo variável**

Em sua forma mais simples, os <custos totais variáveis> são os custos nos quais se incorre pela utilização de insumos variáveis no processo de produção. Em outras palavras, os custos variáveis, por definição, são uma função da taxa de produto. Os custos variáveis incluiriam, portanto, a conta de salários, a conta de matérias-primas, e assim por diante. (MILLER, 1981, p. 191)

Os custos totais de produção são genericamente classificados em dois tipos: Custos Fixos Totais (CFT) e <Custos Variáveis Totais> (CVT). Os primeiros correspondem à parcela dos custos totais que independem da produção. São decorrentes dos gastos com os fatores fixos de produção.

Os <Custos Variáveis Totais> são parcelas dos custos totais que dependem da produção e assim mudam com a variação desta última. Representam por sua vez as despesas realizadas com os fatores variáveis de produção. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 158)

demanda sf

Disposição de um **agente econômico** em adquirir certa quantidade de **bem** ou **fator de produção** a um determinado **preço**, em um determinado período.

Nesta definição é preciso destacar dois elementos. Em primeiro lugar, a <demanda> é um desejo de adquirir, é uma aspiração, um plano, então a sua realização. Não se deve confundir procura com compra, nem oferta com venda. <Demanda> é o desejo de comprar. Em segundo lugar, a <demanda> é um fluxo por unidade de tempo. A procura se expressa por uma dada quantidade em um dado período. Assim, deve-se dizer que D^a Maria tem desejo de adquirir 5 quilos de feijão por semana e não, simplesmente, que D^a Maria deseja 5 quilos e que esta é a sua procura. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 109)

Nota ¹Derivação regressiva

²Termo derivado: **demandador**

Sin. **procura**

Cf. **consumidor; oferta; demanda individual; demanda de mercado**

demanda agregada sm

Ver **demanda de mercado**

A demanda do mercado ou a <demanda agregada> por uma mercadoria nos mostra as quantidades alternativas nas quais essa mercadoria é procurada num período de tempo, aos vários preços alternativos, por todos os indivíduos que compõem o mercado. A demanda do mercado por uma mercadoria depende, assim, de todos os fatores que determinam a demanda individual e, em adição, do número de compradores desta mercadoria existentes no mercado. (SALVATORE, 1977, p. 19)

demanda de elasticidade unitária sf

Demanda em que a quantidade de **bem** varia inversamente e na mesma proporção da variação em seu **preço**.

<Demanda de elasticidade unitária>. Propriedade da curva da demanda; em que a quantidade demandada muda exatamente na mesma proporção que a variação no preço. (MILLER, 1981, p. 75)

Cf. **demanda elástica; demanda inelástica**

demanda de mercado sf

Var. **demanda do mercado**

Demanda que revela a quantidade de um **bem** que o conjunto dos **consumidores** deseja consumir em um determinado período.

Para estabelecer essa relação basta observar que a quantidade demandada de uma mercadoria por parte do conjunto dos consumidores nada mais é do que a soma das quantidades demandadas dessa mercadoria por cada consumidor individual. Como a <demanda de mercado> nos dá a relação entre preço e quantidade demandada por todos os consumidores, podemos obter essa demanda relacionando para cada preço a soma das quantidades demandadas por consumidor individual a esse preço. Essas quantidades são obtidas a partir das curvas de demanda individuais de cada consumidor. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 105)

A <demanda do mercado> ou a demanda agregada por uma mercadoria nos mostra as quantidades alternativas nas quais essa mercadoria é procurada num período de tempo, aos vários preços alternativos, por todos os indivíduos que compõem o mercado. A demanda do mercado por uma mercadoria depende, assim, de todos os fatores que determinam a demanda individual e, em adição, do número de compradores desta mercadoria existentes no mercado. (SALVATORE, 1977, p. 19)

Sin. **demanda agregada; procura agregada; procura de mercado**

Cf. **demanda individual**

demanda elástica sf

Demanda em que a quantidade do **bem** que se deseja adquirir apresenta uma variação percentual maior do que a variação percentual do **preço**.

No caso III - <demanda elástica> - verifica-se o inverso do caso I, isto é, a variação percentual da quantidade procurada é maior do que a variação percentual de preços, ou seja, $\%Var. Q > \%Var. P$. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 123)

Sin. **procura elástica**

Cf. **demanda de elasticidade unitária; demanda inelástica**

demanda individual sf

Demanda que revela a quantidade de um **bem** que um **consumidor** deseja adquirir em um determinado período.

Um dos quatro determinantes da <demanda individual> estabelece a quantidade demandada, dado o nível da curva de demanda, enquanto os outros determinam o próprio nível da demanda. (FERGUSON, 1994, p. 104)

Sin. **procura individual**
Cf. **demanda de mercado**

demanda inelástica sf

Demanda em que a quantidade de **bem** que se deseja adquirir apresenta uma variação percentual menor do que a variação percentual do **preço**.

[...] Finalmente, se $\eta < 1$, a <demanda> é <inelástica>. Uma dada variação percentual no preço resulta numa variação percentual menor na quantidade demandada. (FERGUSON, 1994, p. 112)

Sin. **procura inelástica**
Cf. **demanda de elasticidade unitária; demanda elástica**

deseconomia de escala sf

Situação em que o aumento simultâneo da quantidade de todos os **fatores de produção** ocasiona aumento menos do que proporcional no volume produzido.

Segundo a doutrina tradicional, também o custo marginal de longo prazo que inclui o que no curto prazo é custo fixo e que dá origem à “curva de oferta de longo prazo” teria forma de U e, até um certo ponto decrescente, devido às economias de escala, e depois crescente, devido às crescentes dificuldades de organizar e administrar uma empresa de dimensões cada vez maiores (<“deseconomias de escala”>). [...] (SYLOS-LABINI, 1980, p. 69)

Cf. **economia de escala; escala de produção**

deseconomia externa sf

Situação em que a decisão de um **agente econômico** implica a redução da **produção** ou o aumento do **custo de produção** de outro agente.

Os setores ou indústrias com custos crescentes são todos aqueles em que prevalecem as denominadas <deseconomias externas>. Como caracterizar essas <deseconomias externas>?

Conforme ponderam Watson e Holman,¹¹ são criadas <deseconomias externas> sempre que a expansão da produção oriunda de novas empresas presentes no setor acarretar uma elevação de custos para as diferentes firmas existentes. Em outras palavras, um setor ou indústria com custos crescentes existirá sempre que os preços das matérias-primas e demais fatores produtivos se elevarem diretamente com o nível de produção do setor, este altamente correlacionado com o número das firmas que nele forem penetrando. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 397)

Cf. **custo social marginal; economia externa; falha de mercado**

determinantes da demanda sm

Conjunto de fatores que interferem na disposição do **consumidor** em adquirir determinado **bem**.

A posição de qualquer curva de demanda no quadrante de preço-quantidade, entretanto, será uma

função de outros <determinantes da demanda> que não são mostrados no diagrama. Alguns determinantes são: (1) renda real; (2) gostos e preferências; (3) o preço dos bens relacionados (substitutos e complementares); (4) alterações em expectativas a respeito de preços relativos futuros; e (5) população. Para estar seguro, você pode chegar provavelmente a outros <determinantes da demanda>. O ponto que deve ser lembrado é que apenas outras variáveis além do preço podem deslocar a curva de demanda. Uma alteração de preço sempre levará a um movimento ao longo de uma dada curva de demanda. (MILLER, 1981, p. 90)

Cf. **demanda**

determinantes da oferta sm

Conjunto de fatores que interferem na quantidade de determinado **bem** que uma **firma** oferece aos **consumidores**.

Determinantes da oferta

Quando são traçadas curvas de oferta ou curvas de demanda, supõe-se que tudo o mais permaneça constante. As outras coisas que se supõe que permaneçam constantes quando traçamos uma curva de demanda são variáveis tais como gostos, renda e o preço dos bens relacionados. As “outras coisas” que se supõe permaneçam constantes quando traçamos uma curva da oferta são as seguintes:

Preços dos recursos usados para produzir o produto. Se o preço de um ou mais insumos cai, a curva da oferta mudará para a direita; ou seja, será oferecido mais a cada e a todos os preços. O oposto será verdadeiro se um ou mais insumos se tornam mais caros. Em outras palavras, quando traçamos a curva de oferta de lã, estamos mantendo constante o preço da ovelha.

Tecnologia. As curvas da oferta são traçadas presumindo-se uma tecnologia dada ou “estado das artes” dado. Quando o espectro de técnicas de produção disponível se altera, a curva de oferta muda.

Se aparece uma técnica de produção melhor, a curva de demanda vai mais para a direita. Estará disponível uma quantidade maior a todo e qualquer preço. (MILLER, 1981, p. 248)

Cf. **oferta**

diferenciação de produto sf

Var. **diferenciação; diferenciação de produtos; diferenciação do produto**

Mecanismo pelo qual uma **firma** busca tornar seu **produto** diferente de seus **substitutos próximos** oferecidos no **mercado**.

A partir daí, foram identificados os principais determinantes das barreiras à entrada, caracterizados por vantagens das firmas estabelecidas basicamente de três espécies, ou, advindas de três circunstâncias diferentes. São elas:

A <Diferenciação de Produto> – englobando os mais diversos aspectos como a preferência dos consumidores por produtos existentes, a inovação de produtos ou controle do sistema de distribuição, etc.[...] (FONTENELE, 1995, p. 33)

Considera-se a <“diferenciação”> como uma qualidade do produto que assegura o custo, justamente como qualquer outra qualidade. Representa-se o custo da <“diferenciação”> pela produção à esquerda do custo médio mínimo. A diferença entre a produção real (equilíbrio a longo prazo) e produção ao custo mínimo é, então, uma medida do “custo” de produzir

<"diferenciação">, ao invés de uma medida de excesso de capacidade. Porém, isso é verdadeiro, apenas quando há uma concorrência de preço efetiva no mercado. A presença da concorrência de preço assegura que os compradores possam selecionar a "quantidade" de <diferenciação> que desejam comprar. No caso da concorrência de preço, CHAMBERLIN considera E_p como uma "espécie de ideal" para um mercado no qual existe a <diferenciação do produto>.¹⁴ (FERGUSON, 1994, p. 362)

A <diferenciação de produtos> pode dar-se por características físicas (composição química, potência etc.), pela embalagem, ou pelo esquema de promoção de vendas (propaganda, atendimento, fornecimento de brindes, manutenção etc.). (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 189)

Cf. **concorrência extra-preço; diferenciação de qualidade; produção**

diferenciação de qualidade sf

Var. **diferenciação na qualidade**

Processo pelo qual uma **firma** busca oferecer diferentes qualidades de um mesmo **bem** a diferentes tipos de **consumidor**.

Outro importante tipo de concorrência extra-preço consiste em criar diferenciais de qualidade (e algumas vezes espúrias) entre os produtos. O efeito geral dessa <diferenciação de qualidade> é a divisão de um extenso mercado num grupo de sub-mercados entre os quais há, normalmente, um diferencial do preço relativamente grande. O mercado automobilístico oferece bom exemplo. Há diferenças definidas e fisicamente especificáveis entre um Ford Falcon e um Ford Continental. Há também uma diferença substancial no preço; nenhum comprador será provavelmente um freguês em potencial em ambos mercados, exceto talvez para automóveis que desempenhem dois serviços fundamentalmente diferentes (carro familiar e carro para a empresa). (FERGUSON, 1994, p. 403)

A <diferenciação na qualidade> resulta na divisão de um mercado em muitos submercados. Falamos anteriormente sobre a diferenciação de produtos através da <diferenciação de qualidade>, quando discutimos a concorrência monopolística. Um exemplo primário da diferenciação de produtos é a indústria automobilística. Há diferenças específicas, fisicamente definíveis, entre os diferentes modelos de automóveis de uma única firma. [...] (MILLER, 1981, p. 327)

Cf. **concorrência extra-preço; diferenciação de produto; produção**

dinâmica sf

Procedimento analítico que trata as situações econômicas em seu processo de ajustamento no tempo.

A <Dinâmica>, por outro lado, trata da trajetória ao longo do tempo e do processo de ajustamento em si. Este livro aborda quase exclusivamente a estática comparativa. (SALVATORE, 1977, p. 3)

Sin. **teoria dinâmica**

Cf. **estática comparativa**

discriminação de preço sf

Var. discriminação de preços

Processo, que ocorre no **monopólio**, pelo qual são cobrados **preços** diferentes de diferentes **consumidores**, quando não há diferenças no **custo de produção do bem**.

[...] Neste capítulo, supomos até agora que o monopolista cobrava a mesma coisa de todos os consumidores. Um monopolista, entretanto, pode ser capaz de cobrar preços diferentes de diferentes pessoas e/ou diferentes preços unitários para unidades sucessivas compradas por um determinado consumidor. Isto é chamado <discriminação de preço>. Deve estar claro que os diferentes preços cobrados de diferentes pessoas que refletem diferenças no custo do serviço para estas determinadas pessoas não é <discriminação de preço>. Isto é diferenciação de preço ou diferenças nos preços que refletem diferenças no custo marginal.

Podemos dizer ainda que um preço uniforme não indica necessariamente uma ausência de <discriminação de preços>. Se os custos são diferentes e se diferentes pessoas têm que pagar o mesmo preço, este também será um caso de <discriminação de preço>. (MILLER, 1981, p. 287, 288)

Nota Termos derivados: (monopólio) **discriminatório; não-discriminador**

Cf. **discriminação de preço de primeiro grau; discriminação de preço de segundo grau; discriminação de preço de terceiro grau; preço**

discriminação de preço de primeiro grau sf

Var. discriminação de preços de 1º grau; discriminação de preços do primeiro grau

Discriminação de preço em que se estabelece, para cada unidade do **bem**, o **preço** máximo que o **consumidor** estaria disposto a pagar.

9.21. Na <discriminação de preço de primeiro grau>, o monopólio se comporta como se vendesse cada unidade da mercadoria separadamente aos consumidores e cobrasse o preço mais alto que pudesse obter para cada uma das unidades. [...] (SALVATORE, 1977, p. 283)

1. <Discriminação de preços de 1º grau>⁷

É uma política de discriminação de preços que exige do monopolista o conhecimento da máxima quantia em dinheiro (máximo preço) que cada um dos compradores do seu produto (ou serviço) pagaria por qualquer quantidade do mesmo. De posse de tal informação, o monopolista poderá estabelecer uma política diferenciada de preços de forma a extrair, calculadamente, de cada consumidor (ou usuário do serviço), a totalidade do seu excedente monetário (também denominado excedente do consumidor). Assim, se cada consumidor possui hábitos diferentes, o monopolista fixa um preço distinto para cada um deles, a partir de um limite mínimo, fornecido pelos seus custos de produção. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 551)

<Discriminação de preços do primeiro grau>. Na <discriminação de preços do primeiro grau>, ou perfeita, o monopolista é capaz de cobrar o montante máximo que a pessoa pagará em vez de ficar sem a quantidade específica da mercadoria que está sendo oferecida.[...] (MILLER, 1981, p. 291)

Sin. **discriminação perfeita de preços**

Cf. **discriminação de preço de segundo grau; discriminação de preço de terceiro grau**

discriminação de preço de segundo grau sf

Var. discriminação de preços de 2º grau

Discriminação de preço em que se estabelece um **preço** para uma determinada quantidade de **bem** comprada e outro, mais baixo, para uma quantidade adicional.

9.23. Na <discriminação de preço de segundo grau>, o monopólio estabelece um preço uniforme por unidade para uma quantidade específica de mercadoria, um preço mais baixo por unidade para uma quantidade adicional desta mercadoria e assim por diante. [...] (SALVATORE, 1977, p. 284)

A aplicação de uma política de <discriminação de preços de 2º grau> exige a existência de mercados com muitos compradores, e geralmente se vincula a produtos ou bens que possam ser oferecidos em blocos de poucas unidades, tais como metros cúbicos de gás, quilowatt-hora de eletricidade, minutos de telefone etc. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 553)

Sin. fixação de preços multipartite

Cf. discriminação de preço de primeiro grau; discriminação de preço de terceiro grau

discriminação de preço de terceiro grau sf

Var. discriminação de preços de 3º grau

Discriminação de preço em que se divide o **mercado** em pequenos grupos, estabelecendo-se, para um mesmo **bem**, um **preço** diferente para cada um desses grupos.

<Discriminação de preço terceiro grau>. Uma <discriminação de preço de terceiro grau> ocorre quando um monopolista cobra diferentes preços em diferentes mercados pelo mesmo produto. Isto é exatamente o que mostramos acima. Havia dois mercados diferentes para o produto. Cobrava-se um preço mais alto no mercado em que a demanda era menos elástica. A cobrança de preços mais baixos de estudantes para cinemas, revistas e jornais profissionais é um exemplo comum de <discriminação de preços de terceiro grau>. A cobrança de preços menores de aposentados para cinemas e outros espetáculos também é um exemplo comum. (MILLER, 1981, p. 291)

3. <Discriminação de preços de 3º grau>

Para a realização desse tipo de política de discriminação de preços, o monopolista deve poder dividir sua clientela compradora em dois ou mais grupos, vendendo o produto, a cada um dos grupos, a preços diferentes. Dessa forma, o monopolista transforma cada um dos grupos em um mercado separado do todo: ele realiza o que se costuma denominar de segmentação ou compartimentação do mercado global. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 553)

Cf. discriminação de preço de primeiro grau; discriminação de preço de segundo grau

discriminação perfeita de preços sf

Ver discriminação de preço de primeiro grau

Discriminação de preços do primeiro grau. Na discriminação de preços do primeiro grau, ou perfeita, o monopolista é capaz de cobrar o montante máximo que a pessoa pagará em vez de ficar sem a quantidade específica da mercadoria que está sendo oferecida. [...]

A <discriminação perfeita de preços> permite ao monopolista obter até a última porção do excedente do consumidor de cada comprador. [...] (MILLER, 1981, p. 291)

duopólio sm

Mercado em que existem apenas dois vendedores de determinado **bem**.

Uma forma usada freqüentemente para pôr um pouco de ordem no sem número de hipóteses e de soluções é a de fazer referência ao caso mais simples de oligopólio, ou seja, ao <duopólio>, e de distinguir 2 entre as soluções “do tipo Cournot” e as soluções “do tipo Edgeworth”. As primeiras, baseando-se em condições específicas, concluem que o preço é determinado e o equilíbrio é estável; as segundas, ao contrário, concluem que nem o problema é determinado nem o equilíbrio é necessariamente estável. (SYLOS-LABINI, 1980, p. 55)

[...] Neste capítulo, estudaremos uma estrutura de mercado em que se reconhece explicitamente que as firmas tomam em consideração e reagem às decisões quanto a preço e produção de outras firmas. Cada um dos poucos vendedores está ciente de que outros vendedores do mesmo produto podem tomar medidas drásticas para contrabalançar ou impedir uma fixação agressiva de preços e um comportamento de produção agressivo. Quando existem apenas duas firmas na indústria, ela é chamada de <duopólio>. [...] (MILLER, 1981, p. 338)

Nota Termo derivado: **duopolista**

Sin. **duopólio puro**

Cf. **oligopólio**

duopólio puro sm

Ver **duopólio**

(a) Oligopólio é a forma de organização de mercado em que há uns poucos vendedores de uma mercadoria. Se houver apenas dois vendedores, teremos um duopólio. Se o produto for homogêneo, como, por exemplo, aço, cimento e cobre, teremos um oligopólio puro. Se o produto for diferenciado, como, por exemplo, carros e cigarros, teremos o oligopólio diferenciado. Para simplificar, no texto e no que se segue, tratamos principalmente de um <duopólio puro>. (SALVATORE, 1977, p. 308)

duopsônio sm

Mercado em que existem apenas dois compradores para determinado **bem**.

Por último, registre-se o caso particular da existência de apenas dois compradores para um fator de produção que recebe a denominação de <duopsônio>. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 354)

Cf. **oligopsônio**

economia de escala sf

Situação em que o aumento simultâneo das quantidades de todos os **fatores de produção** ocasiona um aumento mais do que proporcional no volume produzido.

1. <Economias de escala> são as reduções no custo unitário de produção que resultam do aumento da unidade produtiva. Esta unidade pode ser um estabelecimento, se se tratar de um caso de economia nos custos de produção propriamente ditos, ou uma empresa, se por exemplo se tratar de um caso de economias na compra de materiais. Na prática, é difícil isolar as <economias de escala>, pois há também uma interferência de outras influências na determinação dos custos em unidades de vários tamanhos. [...] (STEINDL, 1990, p. 33)

Cf. **deseconomia de escala; escala de produção**

economia de escala pecuniária sf

Redução do **custo de produção** proveniente da diminuição no **preço dos fatores de produção**, quando ocorre um aumento na quantidade produzida.

A última importante fonte de barreiras à entrada é a presença de economias de escala, que consistem na queda do custo médio de longo prazo à medida que se expande a escala de produção. Há <economias de escala> de duas espécies: a) reais, em que, à medida que cresce a escala de produção, são necessários menos insumos para a produção da mesma quantidade de produto; e b) <pecuniárias>, em que o preço dos fatores de produção decresce com o aumento da quantidade produzida. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 206)

Cf. **economia de escala; economia de escala real**

economia de escala real sf

Diminuição na quantidade necessária de **fatores de produção** utilizada para produzir determinado **bem**, quando há um aumento na quantidade produzida.

A última importante fonte de barreiras à entrada é a presença de <economias de escala>, que consistem na queda do custo médio de longo prazo à medida que se expande a escala de produção. Há <economias de escala> de duas espécies: a) <reais>, em que, à medida que cresce a escala de produção, são necessários menos insumos para a produção da mesma quantidade de produto; e b) pecuniárias, em que o preço dos fatores de produção decresce com o aumento da quantidade produzida. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 206)

Cf. **economia de escala; economia de escala pecuniária**

economia do bem-estar sf

Parte da teoria econômica que estuda como os **fatores de produção** podem ser aplicados para que a situação econômica de um indivíduo ou da sociedade possa ser a melhor possível.

[...] Em economia, entretanto, o termo “bem-estar” tem um significado específico. O bem-estar refere-se simplesmente ao nível de utilidade, e <economia do bem-estar> é a parte do estudo da economia que explica como identificar e alcançar alocações de recursos socialmente eficientes. O

estudo da <economia do bem-estar> somente se preocupa com o conjunto de opções aberta à sociedade que contém as “melhores” soluções possíveis de alocação de recursos. O passo seguinte mais lógico, portanto, é escolher o “melhor” ou “ótimo” entre as alternativas deste conjunto. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 439)

Cf. **alocação de recursos; bem-estar; bem-estar social**

economia externa sf

Situação em que a decisão de um **agente econômico** implica o aumento da **produção** ou a diminuição do **custo de produção** de outro agente.

(b) Como o novo preço 3 de equilíbrio a longo prazo é mais baixo que o preço 1 de equilíbrio a longo prazo [ver Problema 8-19(a)], esta indústria é de custos decrescentes. Isto é, a produção da indústria crescendo, existe uma redução líquida absoluta nos preços dos fatores de modo que o conjunto total das curvas de custo de cada empresa se desloca para baixo, e o LAC mínimo se torna \$2 [era \$ 4 no equilíbrio 1 a longo prazo, do Problema 8,19(a)]. Esta redução nos custos resultante da expansão do conjunto da indústria é chamada de <"economia externa"> e será discutida detalhadamente no Capítulo 12. Nota-se que as indústrias de custos decrescentes são menos comuns dos três casos discutidos enquanto que as indústrias de custos crescentes são as que mais prevalecem. (SALVATORE, 1977, p.249)

Cf. **benefício marginal social; deseconomia externa; falha de mercado**

efeito-preço sm

Variação na quantidade demandada de um **bem**, ocasionada por uma variação em seu **preço**, mantidos constantes a **renda** do **consumidor** e os demais preços.

Define-se <efeito-preço> como sendo uma modificação da posição de equilíbrio do consumidor, decorrente de alteração nos preços de um dos bens, mantida constante a sua renda disponível. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 84)

Nota Composição por subordinação (s + s)

Cf. **demanda; efeito-renda; efeito-substituição; efeito total**

efeito-renda sm

Var. **efeito renda**

Variação na quantidade demandada de um **bem**, ocasionada por uma variação na **renda monetária**, mantidos constantes os **preços** dos demais bens.

Definição – O <efeito-renda> devido a uma variação no preço de uma mercadoria é a variação na quantidade demandada resultante exclusivamente de uma variação na renda real, em que todos os outros preços e a renda monetária nominal permanecem constantes. (FERGUSON, 1994, p. 68)

[...] O segundo efeito – a variação na demanda devido ao aumento do poder aquisitivo – é chamado de <efeito renda>. (VARIAN, 1994, p. 150)

Nota Composição por subordinação (s + s)

Cf. **demanda; efeito-preço; efeito-substituição; efeito total**

efeito-substituição sm

Var. **efeito substituição**

Varição na quantidade demandada de um **bem**, ocasionada por uma variação no **preço** relativo deste e de outro bem, com compensação na **renda monetária**, de modo a manter o **consumidor** no mesmo nível de **utilidade**.

Definição – O <efeito-substituição> é a variação na quantidade demandada resultante de uma variação no preço relativo, depois de o consumidor ter sido compensado pela variação em sua renda real. Em outras palavras, o <efeito-substituição> é a variação na quantidade demandada resultante de uma variação no preço, quando a variação se restringe a um movimento ao longo da curva de indiferença inicial, permanecendo, portanto a renda real constante. (FERGUSON, 1994, p. 66)

O primeiro efeito – a variação na demanda devido à variação da taxa à qual os dois bens são trocados – é chamada de <efeito substituição>. [...] (VARIAN, 1994, p. 150)

Nota Composição por subordinação (s + s)

Cf. **demanda; efeito-preço; efeito-renda; efeito total**

efeito total sm

Varição no **preço** de um **bem** ocasionada pela ação conjunta do **efeito-renda** e do **efeito-substituição**.

O <efeito total> de uma queda no preço de x é composto de dois efeitos; ou seja, o consumidor compra mais de x por duas razões: (1) substituição a favor do bem relativamente mais barato e (2) um aumento na renda real (expressa em termos do bem x). [...] (MILLER, 1981, p. 56)

Cf. **demanda; efeito-preço; efeito-renda; efeito-substituição**

eficiência de Pareto sf

Ver **ótimo de Pareto**

Isso nos leva ao conceito de <Eficiência de Pareto>. Uma alocação de recursos é eficiente no sentido de Pareto, quando não é possível melhorar a situação de um setor sem piorar a situação de outro. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 193)

elasticidade sf

Número puro que expressa a relação entre as variações percentuais em variáveis que medem fenômenos econômicos funcionalmente interrelacionados.

Economicamente, a <elasticidade> expressa uma relação entre duas variáveis funcionalmente interrelacionadas. O seu conceito não necessariamente abrange aspectos apenas microeconômicos mas pode, dependendo das variáveis envolvidas, estar presente no campo da macroeconomia.

Exemplificando, o conceito estaria associado tanto às relações existentes entre o preço e a quantidade procurada (ou ofertada) de um bem, por um indivíduo, como àquelas presentes entre os níveis de renda e das importações de um país. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 141)

Nota Neologismo semântico

Cf. **elasticidade-preço da demanda; elasticidade-preço da oferta; elasticidade-renda da demanda**

elasticidade-arco sf

Ver **elasticidade no arco**

São concebíveis, porém, várias noções de elasticidade finita. Uma delas é dada pela relação entre os percentuais de variação da quantidade e do preço. Outra é a da <elasticidade-arco>¹⁰. (SYLOS-LABINI, 1980, p. 79)

Nota Composição por subordinação (s + s)

elasticidade cruzada da procura sf

Var. **elasticidade cruzada**

Número puro que expressa a relação entre a variação percentual na quantidade demandada de um **bem** e uma dada variação percentual no **preço** de outro bem, substituto ou complementar a ele.

O problema central que se coloca ao se proceder ao estudo da <elasticidade cruzada da procura> de um bem é considerar novamente a função procura e, nesta, admitir todas as variáveis independentes ou explicativas como constantes, à exceção de uma, qual seja, os preços dos bens substitutos ou dos bens complementares, dependendo daquele que esteja em análise. Em outras palavras, é possível conhecer a influência da variação dos preços dos bens substitutos ou sucedâneos, assim como dos bens complementares, na quantidade demandada de um determinado bem ou serviço. Essa influência é convenientemente dimensionada pelo cômputo do coeficiente de <elasticidade cruzada>. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 160)

Sin. **elasticidade-preço cruzada da demanda**

Cf. **bem complementar; bem substituto; elasticidade-preço da demanda**

elasticidade no arco sf

Elasticidade medida num intervalo discreto da **curva de demanda**.

Ou seja, toma-se média aritmética das quantidades e a dos preços. Esta quantidade é a <elasticidade no arco> ou no ponto médio. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 122)

Sin. **elasticidade-arco; elasticidade no ponto médio; elasticidade-preço no arco da demanda**

Cf. **elasticidade-preço da demanda; preço**

elasticidade no ponto médio sf

Ver **elasticidade no arco**

Ou seja, toma-se a média aritmética das quantidades e a dos preços. Esta quantidade é a <elasticidade no arco> ou no ponto médio. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 122)

elasticidade-preço cruzada da demanda sf

Var. **elasticidade-preço cruzada**

Ver **elasticidade cruzada da procura**

[...] A <elasticidade-preço cruzada da demanda> é a variação proporcional na quantidade demandada de X resultante de uma dada variação proporcional do preço do bem relacionado Y. (FERGUSON, 1994, p. 78)

3.7. <Elasticidade-preço cruzada da demanda>

O conceito de <elasticidade-preço cruzada> é bastante semelhante ao conceito de elasticidade-preço da demanda. A diferença reside em que se comparam variações percentuais de quantidade procurada de um bem com variações percentuais de preço de outro bem. <Elasticidade-preço cruzada> entre os bens x e y é a variação percentual de quantidade procurada do bem x, para cada unidade de variação percentual do preço de y¹. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 127)

elasticidade-preço da demanda sf

Var. **elasticidade da demanda**

Número puro que expressa a relação entre a variação percentual na quantidade demandada de um **bem**, ocasionada por uma variação percentual em seu **preço**.

A forma correta e usada em economia para medir a sensibilidade da demanda e variações nos preços é a <elasticidade-preço da demanda>, onde se relacionam a variação percentual da quantidade e a variação percentual do preço. Pode-se agora introduzir o conceito de <elasticidade-preço da demanda>.

<"Elasticidade-preço da demanda"> é a variação percentual de quantidade procurada do bem x, para cada unidade de variação percentual no preço do bem x. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 120)

Definição – *A <elasticidade da demanda> é a resposta relativa da quantidade demandada às variações do preço. Pode também ser determinada pelas variações no preço e na renda monetária gasta em um bem. (FERGUSON, 1994, p. 58)*

Sin. **elasticidade-preço da procura**

Cf. **coeficiente da elasticidade-preço da demanda; demanda; elasticidade; elasticidade-preço cruzada da demanda; elasticidade-preço da oferta; elasticidade-renda da demanda**

elasticidade-preço da demanda unitária sf

Var. **elasticidade-preço unitária**

Situação em que a variação percentual da quantidade demandada é igual à variação percentual do **preço** de um **bem**.

Assim como pudemos fazer classificações de acordo com a elasticidade-renda da demanda, como na Tabela 3-2, podemos fazer classificações de acordo com a elasticidade-preço da demanda, e isto é realizado na Tabela 3-4. Nos casos em que a elasticidade-preço da demanda é numericamente maior (em valores absolutos) do que 1, chamamos a demanda preço-elástica. Quando é numericamente igual a 1, temos uma situação de <elasticidade-preço da demanda unitária>. [...] (MILLER, 1981, p. 52)

Definição – *A demanda por uma mercadoria é elástica ou inelástica, conforme o coeficiente da elasticidade-preço seja maior ou menor que a unidade. Se o coeficiente é exatamente um, a demanda é dita ter <elasticidade-preço unitária>. (FERGUSON, 1994, p. 112)*

Cf. **demanda preço-elástica; demanda preço-inelástica; elasticidade; elasticidade-preço da demanda**

elasticidade-preço da oferta sf

Var. **elasticidade preço da oferta; elasticidade-preço de oferta**

Número puro que expressa a relação variação percentual na quantidade ofertada de um **bem**, ocasionada por uma variação percentual em seu **preço**.

Podemos definir <elasticidade-preço da oferta> do mesmo modo pelo qual definimos a elasticidade-preço da demanda. Usamos a letra grega (para denotar o coeficiente de <elasticidade-preço da oferta>. [...] (MILLER, 1981, p. 260)

A <elasticidade preço da oferta> representada por η_{PO} , expressaria a relação eventualmente existente entre determinada variação percentual da quantidade oferecida em face de uma variação percentual dos preços. [...] (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 317)

3.9. <Elasticidade-preço de oferta> do bem x

Do mesmo modo que a elasticidade de demanda, a elasticidade de oferta se define como a variação percentual na quantidade ofertada do bem x, para cada unidade de variação percentual no preço do bem x. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 128)

Cf. **coeficiente da elasticidade-preço da oferta; elasticidade; elasticidade-preço da demanda; elasticidade-renda da demanda; oferta**

elasticidade preço da procura sf

Ver **elasticidade-preço da demanda**

Existe, entretanto, uma forma de saber se houve ou não um aumento da receita, pela comparação entre as variações na receita total e a <elasticidade preço da procura>. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 125)

elasticidade-preço no arco da demanda sf

Ver **elasticidade no arco**

Se, ao invés de tentar medir a elasticidade-preço da demanda em um ponto da curva da demanda, medimos numa faixa de preços, ou arco, podemos chegar a uma definição operável de elasticidade-preço, que realmente nos permita uma aproximação numérica. Entretanto, nos deparamos com alguns problemas.

Não é suficiente dizer apenas que iremos medir a <elasticidade-preço no arco da demanda> comparando variações percentuais no preço. A variação percentual de preços, por exemplo, dependerá criticamente de estarmos falando de um aumento ou de uma diminuição de preço. [...] (MILLER, 1981, p. 107)

elasticidade-renda da demanda sf

Var. **elasticidade-renda**

- Medida que expressa a relação entre a variação percentual na quantidade demandada de um **bem**, ocasionada por uma variação percentual na **renda** do **consumidor**.

Para qualquer bem, existe um modo direto de relacionarmos a quantidade demandada com as alterações na renda monetária (se presumimos que o preço nominal e o relativo deste bem permanece constante). Esta medida de reação às alterações na renda é denominada <elasticidade-renda>. Esta é definida como segue:

<Elasticidade-renda da demanda> = variação relativa na quantidade comprada de uma mercadoria ÷ variação relativa de renda monetária. (MILLER, 1981, p. 46)

Sin. **elasticidade renda da procura**

Cf. **coeficiente da elasticidade-renda da demanda; demanda; elasticidade; elasticidade-preço da demanda; elasticidade-preço da oferta**

elasticidade renda da procura sf

Ver **elasticidade-renda da demanda**

A <elasticidade renda da procura> de um determinado bem, designada η_{RD} , expressa a variação percentual na quantidade procurada desse bem resultante de uma variação percentual da renda disponível do consumidor, tudo o mais permanecendo constante.⁴ (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 153)

empresa sf

Ver **firma**

É possível definir a <empresa> ou a firma do ponto de vista da Teoria dos Preços. Nesse conceito não há vinculações jurídicas ou contábeis. Portanto é possível definir a <empresa> ou firma como sendo uma unidade técnica que produz bens. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 145)

Nota Termo derivado: **empresarial**

empresa entrante sf

Ver **firma entrante**

Para que uma situação como essa perdure no tempo, sendo um equilíbrio estável, sem que novas empresas sejam atraídas pelos lucros de monopólio existentes, é necessário que existam barreiras à entrada. Essas barreiras são custos que uma <empresa entrante> tem de incorrer, mas as que já estão instaladas não. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 231)

empresário sm

Agente econômico que organiza a **produção** de determinado **bem** e, por assumir os riscos do negócio, recebe os **lucros** advindos dessa produção.

[...] Por outro lado, o empregador, que também é definido como um <empresário> - o organizador e o que toma a si os riscos do negócio - não recebe um salário contratual na capacidade de <empresário>. Em vez disso, o empregador recebe a receita que fica depois que todos os pagamentos são efetuados, se é que algo resta. (MILLER, 1981, p. 158)

entrada sf

Possibilidade de participação de uma nova **firma** num **mercado** ou numa **indústria** já existente.

Para tratar das condições de entrada em um mercado, é necessário definir exatamente o que é <"entrada"> distinguindo essa abordagem da microeconomia tradicional. Para Bain, <entrada> é definida como um novo investimento feito por uma nova firma. Assim, a ampliação da capacidade instalada de firmas já atuantes no mercado não é considerada <"entrada">. Do mesmo modo, a aquisição de capacidade instalada já existente por uma nova firma também não constitui uma <"entrada">. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 203)

Nota Termo derivado: **entrante**

Cf. **barreiras à entrada; firma entrante**

entrante sf ou sm

Ver **firma entrante**

Quanto às firmas potencialmente "entrantes" na indústria, Bain reconhece também sua diferenciação, o que leva a distingui-las segundo o hiato preço-custo que as induziria a entrar, numa dada sucessão e ritmo. Assim, a condição de entrada também varia em função do tipo de concorrente potencial – seu tamanho, custos, possibilidade de diferenciar produtos etc. – e torna-se necessário escalonar as <"entrantes"> potenciais segundo o nível mínimo da relação preço (do produto equivalente da indústria)/custo mínimo (da concorrente potencial) que as atrairá. Nesta escala, a <"entrante"> potencial "mais favorecida", em que a mencionada relação é mais alta, define a "condição imediata da entrada". (POSSAS, 1990, p. 94)

[...] Dizemos que existe um Cartel quando é formalizado um acordo explícito de fixação de preços e/ou participações no mercado. Porém, a coordenação nesse sentido pode ser tácita, ou seja, exercida por uma empresa líder simplesmente por tentativa e erro ou acomodação das empresas que atuam

tempo suficiente sem pressão competitiva de novos <entrantes>. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 231)

Nota Derivação sufixal

equilíbrio sm

Situação em que as forças que atuam em determinado sistema econômico, ou **mercado**, estão balanceadas, não havendo motivo para que os **agentes econômicos** envolvidos alterem o seu **comportamento**.

<Equilíbrio> é uma condição do mercado que, uma vez atingida, tende a persistir. O <equilíbrio> resulta do balanceamento das forças do mercado. (SALVATORE, 1977, p. 2)

Todo <equilíbrio>, no sentido geral, sempre significa um balanceamento entre forças opostas. No sentido específico do consumidor, as forças em oposição são representadas, por um lado, pelas suas necessidades ou desejos que se manifestam com certa intensidade e são limitados em cada período pela sua renda disponível; por outro lado, pelos preços que representam o sacrifício a ser feito para a obtenção dos bens capazes de atender às necessidades sentidas naquele período. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 73)

Nota Termo derivado: **desequilíbrio**

Cf. **economia do bem-estar; equilíbrio da firma; equilíbrio de mercado; equilíbrio de Nash; equilíbrio do consumidor; equilíbrio geral; equilíbrio parcial**

equilíbrio da firma sm

Situação em que a **firma** consegue o máximo **lucro**, dadas as suas condições num **mercado**.

A otimização dos resultados da firma poderá ser obtida quando for possível resolver um dos dois problemas seguintes: maximizar a produção para um dado custo total ou minimizar o custo total para um dado nível de produção. Em qualquer uma das situações a firma estará maximizando ou otimizando os seus resultados. Estará, pois, em uma situação que a Teoria Econômica denomina <Equilíbrio da Firma>. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 158)

Cf. **equilíbrio parcial; equilíbrio de mercado; equilíbrio do consumidor**

equilíbrio de mercado sm

Situação em que as forças da **demanda** e da **oferta** de um **bem** determinam um **preço** que iguala as quantidades ofertada e demandada.

EXEMPLO 6. *O <equilíbrio de mercado> para uma mercadoria ocorre quando as forças da demanda e da oferta estão balanceadas. O preço e a quantidade tendem a persistir ao longo do tempo e são chamados preços e quantidade de equilíbrio do bem (Problema 1.16 a 1.10). (SALVATORE, 1977, p. 3)*

Cf. **equilíbrio parcial; equilíbrio da firma; equilíbrio do consumidor**

equilíbrio de Nash sm

Situação, no âmbito da **Teoria dos Jogos**, em que um jogador faz a escolha da melhor estratégia frente às possíveis respostas dos outros jogadores.

Define-se o <equilíbrio de Nash> em um jogo como uma situação na qual a estratégia de cada jogador é a melhor resposta à estratégia dos rivais (demais jogadores). Neste sentido, uma estratégia que assegure um <equilíbrio de Nash> é considerada a melhor resposta de um jogador às escolhas de seus rivais. Assim, entre as estratégias possíveis, a escolhida (no equilíbrio) é a melhor opção. (FONTENELE, 1995, p. 62)

Sin. **equilíbrio de Nash-Cournot; solução de Nash**

Cf. **equilíbrio; Teoria dos Jogos**

equilíbrio de Nash-Cournot sm

Ver **equilíbrio de Nash**

Depois do livro de Von Neumann e Morgenstern, ampliaram-se os trabalhos nesse campo, especialmente nos jogos chamados estritamente competitivos (jogos de duas pessoas de soma zero). No início da década de 50, uma nova importante contribuição vem com John Nash, ainda dentro de jogos não cooperativos, porém com mais de duas pessoas e soma variável. Nesse período, o autor desenvolve os conceitos de solução chegando ao chamado <equilíbrio de Nash>, que se aproxima muito das soluções encontradas um século antes por Cournot (alguns chamam esse equilíbrio, ou essa solução, de equilíbrio de Nash-Cournot). [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 246)

equilíbrio do consumidor sm

Situação em que o **consumidor** atinge o maior nível de **utilidade** com uma **cesta de consumo**, tendo em vista a sua **restrição orçamentária**.

O <equilíbrio do consumidor> é obtido na cesta de mercadorias correspondente ao ponto de tangência entre a linha de restrição orçamentária e a curva de indiferença mais elevada que toca essa linha. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 102)

Sin. **ótimo do consumidor**

Cf. **equilíbrio parcial; equilíbrio da firma; equilíbrio de mercado**

equilíbrio geral sm

Situação em que as forças que explicam as decisões dos **agentes econômicos** levam ao **equilíbrio** de todos os **mercados**, considerando suas interdependências.

Modernamente, os estudos avançados no campo da Teoria Microeconômica envolvem interações entre as diferentes situações mercadológicas que possam estar influenciando ou estar sendo influenciadas por uma circunstância ou conjunto de circunstâncias. Posto isto, esse procedimento se enquadraria no tipo de análise conhecido como de <equilíbrio geral>. Nesta abordagem, fica realçada a interdependência existente entre os vários setores de um sistema econômico e, assim sendo, sua flexibilidade de aplicação é um tanto quanto discutível, dadas as complexidades inerentes ao sistema em apreço. Graficamente, a análise de <equilíbrio geral> é de difícil apresentação, e esta constitui a

principal razão pela qual seu desenvolvimento é efetivado com o auxílio da Matemática. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 26)

Cf. **análise do equilíbrio geral; equilíbrio; equilíbrio parcial**

equilíbrio parcial sm

Situação em que as forças que atuam em determinado segmento econômico ou **mercado** estão balanceadas.

Uma análise de <equilíbrio parcial>, contrariamente a uma de equilíbrio geral, pressupõe a abordagem de todas as situações econômicas de forma isolada ou individual; considera um setor específico de economia e não esta em sua globalidade. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 74)

Cf. **análise do equilíbrio parcial; equilíbrio; equilíbrio da firma; equilíbrio de mercado; equilíbrio do consumidor; equilíbrio geral**

escala de produção sf

Ritmo de variação da **produção**, resultante da alteração nas quantidades de **fatores de produção**, mantida uma proporção fixa entre esses fatores.

Ao analisar a Teoria da Produção é muito importante que se entenda o sentido verdadeiro da expressão “escala de produção”. O significado da expressão “escala de produção” é o ritmo de variação da produção, respeitada certa proporção de combinação entre os fatores. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 155)

Cf. **deseconomia de escala; economia de escala**

estágio de produção sm

Segmento da **função produção** que apresenta determinadas características quanto à produtividade dos **fatores de produção**.

Quando na função produção existem fatores fixos e um variável, as relações entre a produção e o fator variável são convencionalmente admitidas como subdivididas em estágios denominados <Estágios de Produção>. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 186)

Cf. **produção**

estática comparativa sf

Procedimento analítico que define e compara duas ou mais situações de **equilíbrio** econômico, sem levar em consideração o seu período de ajustamento.

A consideração da <estática comparativa> exige o confronto de duas ou mais posições de equilíbrio, sem penetrar nas transformações ocorridas na passagem de uma situação para outra ou para as demais, bem como não se preocupando com os períodos de tempo existentes entre elas. O estudo da incidência de um tributo é típico da análise comparativa: efetivamente, o procedimento é comparar, por exemplo, a situação de equilíbrio do consumidor, antes do lançamento do tributo oriundo do poder governamental, com a nova posição de equilíbrio desfrutada após o tributo haver surtido os

seus efeitos. Não interessam os ajustamentos entre ambas as situações nem o período de tempo envolvido entre os dois equilíbrios. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 25)

Cf. **dinâmica**

estrutura de mercado sf

Conjunto de características que mostram como um **mercado** é organizado.

As <estruturas de mercado> são modelos que captam aspectos inerentes de como os mercados estão organizados. Cada <estrutura de mercado> destaca alguns aspectos essenciais da interação da oferta e da demanda, e se baseia em algumas hipóteses e no realce de características observadas em mercados existentes, tais como: o tamanho das empresas, a diferenciação dos produtos, a transparência do mercado, os objetivos dos empresários, o acesso de novas empresas etc. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 181)

Cf. **concorrência perfeita; concorrência imperfeita (1)**

excedente do consumidor sm

Diferença entre o **preço** que um **consumidor** estaria disposto a pagar por um **bem** e o que ele efetivamente paga.

O <excedente do consumidor> é a diferença entre o preço que um consumidor na realidade paga por uma certa quantidade de bem e o preço que estaria disposto a pagar para não ficar sem ele. (MILLER, 1981, p. 83)

Sin. **excedente líquido do consumidor**

Cf. **demanda; excedente do produtor**

excedente do produtor sm

Diferença entre o **preço** a que um **empresário** estaria disposto a vender o **bem** que produz e o que ele efetivamente recebe.

[...] Portanto, a diferença entre os preços aos quais os produtores estariam dispostos a vender seus produtos e os preços que recebem na realidade é uma renda econômica. Esta renda econômica em particular também é chamada de <excedente do produtor> (que deve ser simétrica à terminologia para os consumidores). Na realidade, esta renda econômica é mais uma quase-renda de curto prazo, como foi explicado no Capítulo 17. (MILLER, 1981, p. 452)

Cf. **oferta; excedente do consumidor**

excedente líquido do consumidor sm

Ver **excedente do consumidor**

O termo $y(n) - pn$ é chamado de excedente do consumidor ou <excedente líquido do consumidor>. Esse termo mede os benefícios de consumir n unidades do bem discreto: a utilidade (n) menos a redução no gasto de consumo no outro bem. O <excedente do consumidor> é representado na Figura 14.1B. (VARIAN, 1994, p. 271, 272)

excesso de capacidade sm

Diferença entre a **produção** a que uma **firma** poderia chegar com a utilização de todos os seus **fatores de produção** e o que ela efetivamente produz.

A fim de precisar o significado do <excesso de capacidade>, é necessário distinguir inicialmente quando ele se deve a circunstâncias imprevistas que o provocam involuntariamente e quando o <excesso de capacidade> é desejado e planejado pela empresa. É este último, aventado por estudiosos de economia industrial mas jamais cogitado pelas teorias, que deve ser objeto de um esclarecimento maior. Steindl aponta duas razões fundamentais para que se planeje <excesso de capacidade>. A primeira decorre das flutuações da demanda e da consciência desse fato pelos próprios empresários, que dada a ausência de livre entrada podem reservar certa margem de capacidade ociosa para manter ou ganhar posição num período de crescimento rápido da demanda. Ao lado disso, e talvez mais importante, o <excesso de capacidade> é consequência inevitável do lapso de tempo necessário para o crescimento das vendas, especialmente quando se trata de firma ou produto novos, com o que a capacidade instalada só será ocupada paulatinamente. (POSSAS, 1990, p. 149)

exploração monopolística sf

Var. **exploração monopolista**

Diferença resultante de uma **receita marginal**, referente à produção de um **bem**, menor do que o valor do **produto marginal** de um **fator de produção**.

Mostrou-se na Subseção 14.2.7 que o monopólio no mercado de produto conduz à <"exploração monopolística"> no mercado de insumo. A <exploração monopolística> existe em termos que, a cada serviço produtivo, é paga a receita do produto marginal e que, devido à curva negativamente inclinada de demanda do bem, é menor que o valor de seu produto marginal. Cada unidade do fator recebe a quantidade com que, em média, contribui para as receitas totais da firma, não recebendo porém os valores de seus produtos marginais. (FERGUSON, 1994, p. 490)

[...] A <exploração monopolista> é igual a $(VMP_L - MRP_L)$. [...] (MILLER, 1981, p. 392)

Cf. **exploração monopsonística; monopólio**

exploração monopsonística sf

Var. **exploração monopsonista; exploração monopsonista**

Diferença resultante de uma **receita marginal**, referente à produção de um **bem**, maior do que o valor de seu **produto marginal**.

EXEMPLO 8. Na Fig. 11-6, o monopsonista maximiza seus lucros totais quando contrata três unidades do fator A (dado pelo ponto E, em que sua curva MRP_A cruza a curva MFC_A que ele enfrenta). Desse modo, $P_A = \$ 3$, (dado pelo ponto G sobre a curva S_A). Observe que a segunda unidade do fator A aumenta mais o TR do monopsonista (ponto F) do que seu TC (ponto H), e, desse modo, os lucros totais do monopsonista aumentam com a contratação desta segunda unidade do fator A. O monopsonista não contrata mais do que três unidades do fator A, porque $MRP_A <$

MFCa e seus lucros totais cairiam. O excesso pelo qual $MRPa > Pa$ quando o monopsonista está em equilíbrio (EG ou § 3 na Fig. 11-6) é chamado de <exploração monopsonística>. (Para os modos de contrabalançar a <exploração monopsonística>, vide os Problemas 11.23 e 11.24.). (SALVATORE, 1977, p. 333, 334)

$MRP_L - w_m = \text{<exploração monopsonística>}$ (MILLER, 1981, p. 392)

[...] A <exploração monopsonista> ocorre porque o monopsonista observa a curva MFC ao invés da curva de oferta, que seria a curva relevante para quem adquire mão-de-obra no mercado em concorrência perfeita. (MILLER, 1981, p. 392)

Cf. **exploração monopolística; monopsonismo**

externalidade sf

Efeito que um **agente econômico** causa a terceiros, em decorrência de sua atividade.

Os mercados falham quando as transações num mercado produzem efeitos positivos ou negativos a terceiros, ou seja, causam <externalidades>. Tais efeitos dão origem a custos ou benefícios para terceiros, não refletidos nos custos de transacionar dentro do mercado, levando à super ou subexploração dos recursos. O papel da regulamentação nesses casos é de avaliar os custos externos e redistribuí-los aos que lhes deram origem.

Em grande parte das atividades econômicas pode-se identificar a presença de resíduos gerados nos processos produtivos. Por exemplo, na agricultura, o uso de pesticidas pode contaminar os trabalhadores ou as águas subterrâneas; na indústria, temos o lançamento de gases na atmosfera e os resíduos sólidos e líquidos contendo materiais nocivos à saúde; nos sistemas de transporte urbano, que empregam ônibus com motores diesel, ocorre a intoxicação das cidades com os gases de escape. Portanto, <externalidades> negativas são um fenômeno bastante comum em nosso cotidiano.

Se é fácil notar a presença de <externalidades>, o mesmo não pode ser dito no que diz respeito a corrigi-las. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 238)

Nota Derivação sufixal

Cf. **deseconomia externa; economia externa; externalidade técnica; falha de mercado**

externalidade técnica sf

Situação que inviabiliza a existência de um **mercado em concorrência perfeita** ou estimula a formação de **monopólio**.

A tecnologia pode ser colocada como uma fonte muito importante de externalidades. Se as funções de produção apresentam indivisibilidade (por exemplo, pode-se acrescentar um décimo de uma máquina IBM ou de um alto-forno?) ou retornos regularmente crescentes de escala, ocorre uma <externalidade técnica>. O mercado pode fracassar no sentido de atingir o bem-estar máximo por duas razões. Com retornos crescentes de escala, e mercados de insumos em concorrência perfeita, o custo médio declina no intervalo relevante. Provavelmente conduz através da “luta econômica” ao monopólio e ao preço de monopólio, violando a condição benefício marginal-custo marginal. [...]

Em resumo, uma <externalidade técnica> causa o fracasso do mercado ou porque conduz ao

monopólio – caso, em que o preço não se iguala ao custo marginal; ou porque a livre empresa em concorrência não é viável, segundo a regra do preço igual ao custo marginal. (FERGUSON, 1994, p. 550)

Cf. **externalidade**

falha de mercado sf

Situação em que não se verifica nenhuma das hipóteses da **concorrência perfeita**. *Mesmo numa sociedade hipotética, em que todas as estruturas operam em concorrência perfeita, podem existir <falhas de mercado> que impedem a ocorrência de solução de eficiência na alocação de recursos escassos. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 223)*

Sin. **falha no sistema de mercado**

Cf. **custo social; deseconomia externa; economia externa; externalidade; externalidade técnica**

falha no sistema de mercado sf

Ver **falha de mercado**

[...] Toda esta discussão cai sob o título de <falhas no sistema de mercado>. Quando os custos organizacionais de barreiras institucionais evitam que os mercados operem completamente, existe uma situação freqüentemente descrita, um tanto imprecisamente, como falhas de mercado, havendo necessidade de outra abordagem para a maximização do bem-estar. Para compreender melhor o conceito de externalidade, devemos inicialmente examinar os conceitos de benefícios sociais e custos sociais. (MILLER, 1981, p. 461)

fator de produção sm

Var. **fator; fator produtivo**

Recurso físico, humano, administrativo ou tecnológico que pode ser utilizado na **produção** de determinado **bem**.

O segundo conceito básico é o de <fator de produção>.² Também com base na colaboração de diversos autores, é possível conceituar os <fatores de produção> como sendo bens ou serviços transformáveis em produção. Outra forma de defini-los poderia ser assim enunciada: <Fatores de produção> são quaisquer bens ou serviços utilizados na obtenção de um produto final. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 172)

c) Uma firma constitui uma unidade de produção que toma decisões autônomas; estas se reduzem a preço, produção e combinação eficiente de <fatores>, e visam maximizar o lucro, configurando o equilíbrio da firma; [...] (POSSAS, 1990, p. 14)

Quanto ao terceiro ponto (existência de empresas de diferentes tipos), adota-se a hipótese de Rosenstein Rodan e se supõe que cada grupo de empresas use um só método de organização e combine os <fatores produtivos> de uma única forma. (SYLOS-LABINI, 1980, p. 80)

Cf. **fator de produção primário; fator de produção secundário; fator fixo; fator variável; insumo**

fator de produção primário sm

Var. **fator primário**

Fator de produção natural que tem a sua existência independentemente de um **processo de produção** que lhe tenha dado origem.

O segundo conceito básico é o de fator de produção. É possível conceituar os <fatores de produção> como sendo bens ou serviços transformáveis em produção.

Além do conceito, é conveniente que se analise também algumas distinções entre eles. Existem os <primários>, isto é, os que não são produzidos por outra empresa, e os secundários, cuja existência deriva do processo produtivo realizado por alguma empresa ou firma. Portanto os <fatores primários> são os fatores naturais que existem independentemente da ocorrência de um processo produtivo anterior. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 145)

Cf. **fator de produção secundário**

fator de produção secundário sm

Var. **fator secundário**

Fator de produção que existe como resultado de um **processo de produção**.

O segundo conceito básico é o de fator de produção. É possível conceituar os <fatores de produção> como sendo bens ou serviços transformáveis em produção.

Além do conceito, é conveniente que se analise também algumas distinções entre eles. Existem os primários, isto é, os que não são produzidos por outra empresa, e os <secundários>, cuja existência deriva do processo produtivo realizado por alguma empresa ou firma. Portanto os fatores primários são os fatores naturais que existem independentemente da ocorrência de um processo produtivo anterior. Já os <fatores secundários> são os que necessitam da realização de um processo produtivo para criá-lo. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 145)

Cf. **fator de produção primário**

fator fixo sm

Fator de produção cuja quantidade utilizada não varia em um determinado período.

Critério da Variabilidade, que classifica os fatores de produção em dois tipos: os <fatores fixos> e os fatores variáveis. Os <fatores fixos> são aqueles cuja quantidade utilizada não se modifica, embora se altere a quantidade produzida do produto. [...] Um <fator fixo> em dado período de tempo pode tornar-se variável em um período de tempo maior. Assim, em períodos longos de tempo, praticamente todos os fatores utilizados no processo produtivo podem ser considerados variáveis. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 172)

Sin. **fator fixo da produção; insumo fixo**

Cf. **fator variável**

fator fixo da produção sm

Ver **fator fixo**

Uma classificação posterior que iremos utilizar é a divisão de insumos em insumos fixos e variáveis. A fim de seguir a tradição e uma facilidade de exposição, consideraremos o capital como sendo fixo e o trabalho como sendo variável. A distinção entre os <fatores fixos> e variáveis <da produção> é evidentemente arbitrária, distinção que depende do período de tempo em que a firma tem que tomar decisões. (MILLER, 1981, p. 163, 164)

fator variável sm

Fator de produção cuja quantidade utilizada pode variar em um determinado período.

[...] Os <fatores variáveis> referem-se aos que têm a quantidade utilizada que varia com a variação da quantidade produzida do produto. É preciso observar, no entanto, que a distinção essencial entre <fatores> fixos e <variáveis> é puramente temporal, isto é, depende do período de tempo ou do período de produção considerado. Um fator fixo em dado período de tempo pode tornar-se <variável> em um período de tempo maior. Assim, em períodos longos de tempo, praticamente todos os fatores utilizados no processo produtivo podem ser considerados <variáveis>. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 172)

Sin. **fator variável da produção; insumo variável**

Cf. **fator fixo**

fator variável da produção sm

Ver **fator variável**

Uma classificação posterior que iremos utilizar é a divisão de insumos em insumos fixos e <variáveis>. A fim de seguir a tradição e uma facilidade de exposição, consideraremos o capital como sendo fixo e o trabalho como sendo variável. A distinção entre os <fatores> fixos e <variáveis da produção> é evidentemente arbitrária, distinção que depende do período de tempo em que a firma tem que tomar decisões. (MILLER, 1981, p. 163, 164)

firma sf

Agente econômico responsável pela decisão de utilizar **fatores de produção** para transformá-los em **bens**, que serão oferecidos num **mercado**.

¹De modo mais geral, podemos definir a <firma> como uma organização que compra e aluga recursos e vende bem e serviços. Uma propriedade de uma única pessoa estaria dentro desta definição mais ampla. (MILLER, 1981, p. 158)

Sin. **empresa**

Cf. **indústria; lucro; oferta; teoria da firma**

firma entrante sf

Firma que se apresenta como nova integrante de um **oligopólio** ou **cartel** já estabelecido.

[...] Além disso, a sociedade freqüentemente decide assegurar proteção plena às firmas estabelecidas em um determinado mercado, como é o caso do fornecimento de alguns produtos agrícolas na Comunidade Econômica Européia e no Japão. O caso mais abordado pela literatura de Organização Industrial, no entanto, é o das barreiras econômicas, que representam a ausência de lucros às <firmas entrantes> para determinados níveis de preços. As barreiras econômicas à entrada podem ser classificadas em três tipos principais: a) diferenciação de produto; b) vantagem absoluta de custos; e c) economias de escala. A seguir analisaremos cada uma dessas importantes características da estrutura de mercado. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 204)

Sin. **empresa entrante; entrante; firma ingressante**

Cf. **entrada**

firma ingressante sf

Ver **firma entrante**

Quanto às <firmas ingressantes> (potenciais), torna-se necessário escaloná-las segundo o nível mínimo da relação preço/custo mínimo que promoverá a atração de entrada. Seguindo a escala, *ingressante(s) mais favorecida(s)* – define a <condição imediata de entrada> (p. 80). (FONTENELE, 1995, p. 33)

fixação de preços multipartite sf

Ver **discriminação de preços de segundo grau**

Discriminação de preços de segundo grau. A discriminação de preços de segundo grau ocorre quando há muitos mercados e muitos compradores dentro de cada mercado. Uma taxa decrescente que incorpora “descontos em quantidades” é um exemplo desse tipo de discriminação. Uma discriminação de preço de segundo grau induz a maior consumo através da oferta de descontos na compra em quantidade que são realizadas em etapas. Isto também é chamado de <fixação de preços multipartite>. (MILLER, 1981, p. 291)

fronteira de possibilidades de produção sf

Var. **fronteira das possibilidades de produção; fronteira de possibilidade de produção**

Ver **curva de possibilidades de produção**

Definição – A <fronteira de possibilidades de produção> ou curva de transformação constitui um locus que nos mostra a produção máxima atingível de um bem para quaisquer volumes de produção possíveis do outro bem, dada a base fixa de recursos. A curva assim construída depende da dotação absoluta de cada recurso, da relação entre as dotações agregadas de insumos e do “estado das artes” (as funções de produção para ambos os bens)⁷. (FERGUSON, 1994, p. 525)

[...] O que fazemos agora é mudar a troca na produção representada pela curva CC, para um espaço de produção que nos mostrará a <fronteira das possibilidades de produção>. A <fronteira de possibilidades de produção> também é chamada curva de transformação. A <fronteira de possibilidade de produção>, ou curva de transformação, é definida como a curva que mostra as combinações máximas obtíveis de produção de duas mercadorias, quando a dotação inicial dos recursos utilizados para produzir estas mercadorias é dada. (MILLER, 1981, p. 431)

fronteira de possibilidades de utilidade sf

Var. fronteira das possibilidades de utilidade

Curva que representa a máxima **utilidade** atingível por um dos **consumidores**, para cada nível de utilidade de outro consumidor, dada determinada quantidade de um **bem** ou **cesta de mercadorias**.

Definição – A <fronteira de possibilidades de utilidade> é o locus no qual se vê o nível máximo de satisfação atingível por uma parte negociadora para cada nível dado de satisfação da outra. A curva assim originada depende da dotação de cada bem e da razão entre as dotações agregadas dos bens, ou seja, de X, Y, e Y/X.⁶ (FERGUSON, 1994, p. 521)

Note-se que a curva de contrato em qualquer diagrama da troca (caixa de Edgeworth-Bowley), tal como os dados nas Figuras 4-4, 18-2 e 18-6, representa o lugar geométrico dos pontos de troca ótimos de Pareto. Em outras palavras, quando estamos sobre a curva de contrato, o critério de Pareto está satisfeito. Sobre a curva de contrato, a taxa marginal de substituição é igual para os dois consumidores em estudo. Podemos transformar este lugar geométrico dos pontos de equilíbrio em um espaço de utilidade, para obter a <fronteira das possibilidades de utilidade>. (MILLER, 1981, p. 443)

função produção sf

Var. função de produção

Relação matemática que demonstra a quantidade máxima de **produto** que se pode produzir utilizando determinada quantidade de **fatores de produção**.

A diferença entre os conceitos de <função produção> e de processo de produção apresentados até o momento neste capítulo é, em sua essência, extremamente sutil. O processo de produção, na realidade, indica quanto de cada fator se faz necessário para obter certa quantidade de produto. Por seu turno, a <função produção> indica o máximo de produto que se pode obter a partir de uma dada quantidade de fatores, mediante a adequada escolha do processo de produção. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 178)

A <função de produção> identifica a forma de solucionar os problemas técnicos da produção, por meio da apresentação das combinações de fatores que podem ser utilizados para o desenvolvimento do processo produtivo. Podemos conceituá-la como sendo a relação que mostra qual a quantidade obtida do produto, a partir da quantidade utilizada dos fatores de produção. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 145)

Cf. produção

grau de monopólio sm

Resultado de um conjunto de características de determinada **indústria** monopolizada ou oligopolizada, que demonstra o poder de **mercado** de uma **firma**, ou seja, sua capacidade de fixar **preços** acima de seus **custos**, numa proporção maior do que ocorreria em uma estrutura de **concorrência perfeita**.

Do que foi dito depreende-se que o <“grau de monopólio”> pode ser considerado como um resultado de características da estrutura competitiva de uma dada indústria (bem como das empresas componentes), em duplo sentido: a) está pouco sujeito a mudanças conjunturais em função da demanda, ou mesmo ao longo prazo sob influência de outras condições estruturais como o progresso técnico e modificações na relação capital/produto, mas depende fundamentalmente de mudanças na estrutura do mercado – seja no grau de concentração ou nas formas de concorrência dominantes – e que geralmente atuam a longo prazo; b) reflete as condições também estruturais e específicas que prevalecem a nível da empresa (e, por extensão, do mercado), em sua inter-relação competitiva, as fornecedoras de seus insumos e os trabalhadores, condições essas que se manifestam no processo de formação dos preços.

Em poucas palavras, o conceito de <“grau de monopólio”> procura captar sinteticamente o “poder de mercado” das empresas, na medida em que este se manifesta - e geralmente o faz - na capacidade de fixar os preços de modo mais ou menos discricionário sobre os custos de produção. Aceita a premissa de que o princípio do custo total – por exemplo, em sua versão kaleckiana – descreve sucinta mas corretamente o processo de determinação dos preços numa indústria capitalista oligopolizada, resulta, como mostrou Kalecki, que a relação preço/custo direto (ou a margem bruta de lucro, o que dá no mesmo) constitui um indicador adequado do <“grau de monopólio”>. (POSSAS, 1990, p. 37, 38)

Sin. **grau de monopolização**

Cf. **estrutura de mercado; monopólio; oligopólio**

grau de monopolização sm

Ver **grau de monopólio**

A razão entre preço médio e custo direto unitário é igual à razão entre o montante dos rendimentos do ramo da indústria e o montante dos custos diretos do ramo da indústria. Segue-se que a razão entre rendimentos e custos diretos é estável, aumentando ou diminuindo somente conforme o que acontecer com o <grau de monopolização>. (KALECKI, 1983, p. 11)

grupo de produtos sm

Conjunto de **produtos** que são **substitutos próximos** entre si.

Até agora definimos indústria como sendo um conjunto de firmas que produzem uma mercadoria homogênea. Contudo, é difícil manter esta definição de indústria, quando falamos em termos de produtos diferenciados. Cada firma tem um produto distinto e, portanto, ela mesma é uma indústria; poderíamos descrever cada indústria como sendo o produto diferenciado e a firma que o produz. Chamberlin procurou resolver este problema unindo firmas que produzissem produtos cuja relação fosse muito próxima, que denominou <grupo de produtos>. Alguns <grupos de

produtos> que vêm à nossa mente são cereais para o café da manhã, automóveis, papel higiênico e sabonetes. (MILLER, 1981, p. 328)

Sin. **grupo de produção**

Cf. **indústria; mercado (2); produção**

grupo de produção sm

Ver **grupo de produtos**

[...] Cada firma possuidora de um produto diferente é, de certa forma, uma indústria, exatamente como o monopólio descrito no Capítulo 9. Não obstante, podem-se agregar firmas produtoras de bens proximalmente relacionados e referir-se a elas como um <grupo de produção>. Assim o sabonete, o cereal pronto para o consumo, ou automóveis, por exemplo, constituem de imediato, <grupos de produção> reconhecíveis, mesmo que não possam ser chamados em nossa terminologia de setores de atividade. (FERGUSON, 1990, p. 353)

hipótese coeteris paribus sf

Var. **hipótese do coeteris paribus**

Ver **ceteris paribus**

Podemos dizer que a nossa análise adotou uma <hipótese coeteris paribus>, pois estudamos como varia a utilidade do consumo de chocolate desde que o consumo de todos os outros bens permaneçam constantes. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 89)

[...] Esta análise pressupõe a adoção de condição de coeteris paribus, ou seja, uma hipótese segundo a qual todas as demais condições que possam influenciar no relacionamento entre duas variáveis, funcionalmente dependentes, sejam mantidas constantes. O objetivo desta premissa é aproximar o modo de agir dos economistas com aquele dos profissionais que atuam no campo das Ciências Exatas. Efetivamente, estes últimos, ao desenvolverem os seus experimentos, fazem-no em ambientes passíveis de controle; quanto aos economistas, os resultados que inferem de qualquer situação microeconômica são válidos desde que aceita a <hipótese do coeteris paribus>; caso contrário, será relutada a veracidade desses resultados. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 74)

hit-and-run s

Processo de **entrada** em que a **firma** não se estabelece no **mercado**, mas permanece nele apenas até o momento em que não sofra a reação das firmas já estabelecidas.

[...] Finalmente, como não há barreiras à saída, a firma entrante pode abandonar o mercado assim que a firma estabelecida esboçar alguma reação. Em resumo, se houver oportunidade de lucro extraordinário em um mercado perfeitamente contestável, uma nova firma pode “instantaneamente” entrar nesse mercado, realizar o lucro e abandoná-lo antes da reação da empresa estabelecida. Esse processo, que ficou conhecido como <hit-and-run>, é o grande disciplinador do comportamento das firmas estabelecidas, de tal modo que elas se vêem estranguladas a manter seus preços próximos de seus custos médios de longo prazo. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 207)

Nota empréstimo do inglês

Cf. **barreiras à saída; teoria dos mercados contestáveis**

horizonte de planejamento sm

Período em que as atividades de um **agente econômico** são consideradas para efeito de um planejamento.

No entanto, no longo prazo, isto é sempre possível, pois o longo prazo é definido como o período de tempo (ou <horizonte de planejamento>) no qual todos os insumos são variáveis. O longo prazo, em outras palavras, refere-se àquele tempo no futuro quando mudanças no produto podem ser conseguidas de maneira mais ou menos vantajosa para os empresários. Por exemplo, no curto prazo, o produtor é capaz de expandir sua produção, somente operando na sua capacidade instalada com mais horas por dia. Isto, é claro, requer pagamento de horas extras aos trabalhadores. No longo prazo, pode ser mais econômico instalar uma capacidade produtiva adicional e voltar ao dia normal de trabalho. (FERGUSON, 1994, p. 147)

Cf. **curto prazo; longo prazo; período de mercado**

indústria sf

Grupo de **firmas** que produzem **bens** semelhantes no que diz respeito às necessidades do comprador.

[...] Definimos uma <indústria> como qualquer grupo de firmas que produz um produto homogêneo. (MILLER, 1981, p. 238)

[...] Dentro desses limites, uma sugestão razoável e que aparentemente tem quase sempre sido seguida é a de J. Robinson, que simplesmente define como <indústria> “um grupo de firmas empenhadas na produção de mercadorias semelhantes quanto aos métodos de produção”, e como mercado “um grupo de mercadorias que são substitutas próximas umas das outras”. (POSSAS, 1981, p. 92)

Nota Termo derivado: **industrial**

Cf. **produto homogêneo**

insumo sm

Todo material ou atividade que é utilizado na **produção** de um **bem**.

O que entra na produção de uma mercadoria? Por definição, e falando de modo amplo, os <insumos>. Estes <insumos> incluem talento gerencial, aceitação dos riscos pelos empresários, matérias-primas, vários tipos de mão-de-obra, etc. (MILLER, 1981, p. 163)

Cf. **fator de produção**

insumo fixo sm

Ver **fator fixo**

[...] Portanto, um <insumo fixo> é definido como aquele cuja quantidade não pode prontamente

ser mudada quando as condições de mercado indicam que uma variação imediata no produto é desejável. Pode-se estar seguro de que nenhum <insumo> é sempre absolutamente <fixo>, não importando quão pequeno é o período de tempo em consideração. Mas freqüentemente, por motivo de simplificação analítica, manteremos alguns <insumos fixos>, raciocinando na contingência de que sendo eles de fato variáveis, o custo da sua variação imediata é tão grande que os coloca fora do limite de relevância da decisão em questão. Fábricas, as peças principais de maquinaria e a administração são exemplos de insumos que não podem ser rapidamente aumentados e diminuídos. (FERGUSON, 1994, p. 147)

insumo variável sm

Ver **fator variável**

[...] <Insumo variável>, por outro lado, é o insumo cuja quantidade pode variar quase instantaneamente em resposta às desejadas variações na quantidade de produção. Muitos tipos de mão-de-obra, de insumos naturais e matérias-primas processadas caem nesta categoria. (FERGUSON, 1994, p. 147)

isoclina sf

Var. **isóclina**

Curva que, no espaço de quantidade de dois **bens**, representa os pontos em que a **taxa marginal de substituição técnica** é constante.

Nesse ponto torna-se interessante a introdução do conceito de <isoclina>, muito importante para a melhor compreensão da Teoria da Produção. Define-se <isoclina> como sendo o lugar geométrico dos pontos nos quais a taxa marginal de substituição técnica é constante. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 202)

Quando pedimos um nível sucessivamente mais alto de custo total, seja qual for o produto máximo, obtemos exatamente o mesmo diagrama da Figura 8-9, mas agora ao caminho de expansão é dado o nome de <isóclina>, que é definida como o locus dos pontos ao longo dos quais a taxa marginal de substituição técnica (MRTS) é constante. Lembremo-nos de que a inclinação da isoquanta é igual ao negativo da taxa marginal de substituição técnica. Ou, dito de outro modo, a <isoclina> é o locus dos pontos ao longo dos quais a proporção entre o produto físico marginal do capital e o produto físico marginal do trabalho é constante. (MILLER, 1981, p. 202)

Cf. **produção**

isocusto sf

Curva que representa as diferentes combinações de quantidades de **fatores de produção**, aplicados para produzir determinado **bem**, que acarretarão o mesmo **custo total** para a **firma**.

O que é uma <Isocusto>? Como já foi estudado nas partes, a firma, para produzir uma dada quantidade do produto, necessita utilizar determinados fatores de produção, combinados entre si, respeitadas as restrições técnicas apresentadas pela função de produção. Em uma economia

monetária esses fatores possuem seus respectivos preços de mercado, os quais, uma vez pagos pelas firmas compradoras de determinadas quantidades desses fatores, caracterizam a despesa ou custo total das mesmas. A <Isocusto> se constitui em uma Linha de Preços, que, dados os preços dos fatores e as respectivas quantidades adquiridas, representa uma despesa ou um custo total constante para a firma que os utiliza. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 167)

Sin. **curva de igual custo; curva de isocusto; reta de isocusto**

Cf. **custo de produção**

isolinha sf

Ver **isoclina**

***Definição** - O caminho de expansão é uma <isolinha> particular, ao longo da qual o produto expandir-se-á quando os preços dos fatores permanecerem constantes. Então o <caminho de expansão> mostra como variam as proporções dos fatores quando o produto ou a despesa variarem, permanecendo constantes os preços dos insumos. (FERGUSON, 1994, p. 217)*

isoproduto sf

Ver **isoquanta**

As propriedades da <isoproduto> ou isoquanta são as mesmas das curvas de indiferença estudadas na Teoria do Consumidor, ou seja:

São decrescentes, da esquerda para a direita (declividade negativa)

São convexas em relação à origem.

Não se cruzam nem se tangenciam. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 170)

isoquanta sf

Curva que representa as diferentes combinações de **fatores de produção** que produzem uma mesma quantidade de determinado **bem**.

***Definição** – Uma <isoquanta> é uma curva no espaço dos insumos mostrando todas as possíveis combinações dos insumos fisicamente capazes de produzir um dado nível de produto. (FERGUSON, 1994, p.192)*

Sin. **curva/ de indiferença de produção; curva de indiferença do produtor; isoproduto; isoquanta da produção; isoquanta do produto; linha de igual produção; linha de isoproduto**

Cf. **produção**

isoquanta da produção sf

Ver **isoquanta**

O termo técnico deste esquema geométrico é a <isoquanta da produção> ou do produto. É definida como uma curva no espaço dos insumos (ao invés de espaço das mercadorias) que

mostra todas as combinações possíveis de dois insumos (capital e mão-de-obra, em nosso exemplo) fisicamente capazes de gerar uma determinada taxa de produto. [...] (MILLER, 1981, p. 172)

isoquanta do produto sf

Ver **isoquanta**

*O termo técnico deste esquema geométrico é a **isoquanta da produção** ou <do produto>. É definida como uma curva no **espaço dos insumos** (ao invés de espaço das mercadorias) que mostra todas as combinações possíveis de dois insumos (capital e mão-de-obra, em nosso exemplo) fisicamente capazes de gerar uma determinada taxa de produto. [...] (MILLER, 1981, p. 172)*

lei antimonopólio sf

- Lei que visa a deter quaisquer tipos de ações que possam vir a caracterizar um **mercado** como um **monopólio**.

Pelas <leis antimonopólio>, uma firma não pode, em muitos casos, deter a totalidade das vendas de um mercado. Dessa forma, ao fixar seus preços, a firma de custo mais baixo descarta a possibilidade de práticas predatórias de preço que levem seu concorrente à bancarrota, para então apoderar-se da totalidade do mercado. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 192)

Cf. **estrutura de mercado; lei antitruste**

lei antitruste sf

Lei que visa a deter quaisquer tipos de ações que possam vir a caracterizar um **mercado** como não-concorrencial.

Tal comportamento conspiratório impede um controle externo ao mercado e assim limita o livre exercício das forças de mercado. Talvez, por esta razão, a <Lei Antitruste> foi aprovada em 1890, declarando ilegal (a) estabelecer contrato, combinação ou conspiração que restrinja o mercado (Sec.1); e (b) monopolizar, tentar monopolizar, conspirar ou combinar o monopólio do mercado (Sec.2). (FERGUSON, 1994, p. 274, 275)

Cf. **estrutura de mercado; lei antimonopólio**

lei das proporções variáveis sf

Ver **lei dos rendimentos decrescentes**

À medida que uma empresa aumenta a sua produção por meio de uma função de produção, onde todos os fatores de produção são fixos, menos um, alteram-se as proporções de combinação entre os fatores. Essa alteração não se faz totalmente ao sabor das próprias intenções da empresa; ela é regida pela Lei dos Rendimentos Decrescentes ou <Lei das Proporções Variáveis>, como também é conhecida.

Essa lei pode ser assim enunciada: Aumentando-se a quantidade de um fator variável, permanecendo a quantidade dos demais fatores fixa, a produção, inicialmente, crescerá a taxas crescentes, a seguir, depois de certa quantidade utilizada do fator

variável, passaria a crescer a taxas decrescentes, continuando o incremento da utilização do fator variável, a produção decrescerá. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 148)

lei da utilidade marginal decrescente sf

Lei, relacionada à **teoria da utilidade**, que estabelece que a **utilidade** auferida pelo consumo de uma unidade adicional de determinado **bem** diminui à medida que aumenta a quantidade consumida.

Por conseguinte, quanto maior for o estoque de um bem nas mãos de um consumidor menor a importância que ele atribuirá a uma nova unidade desse bem. É um fenômeno que representa uma verdade universal, porque exprime uma experiência humana geral. Pode mesmo ser expresso em termos de uma verdadeira lei: a <Lei da Utilidade Marginal Decrescente>.

Admitida do ponto de vista psicológico, essa lei é realmente um elemento básico da teoria do consumidor. Ela pretende dizer, em outras palavras, que a satisfação do indivíduo tende gradativamente à plena saciedade, porque a cada nova repetição da necessidade o grau de intensidade ocorrido é menor. Assim, por exemplo, para o indivíduo que sente grande necessidade de beber água, o primeiro copo que toma gera grande satisfação e, portanto, tem para ele grande utilidade. O segundo copo continua gerando grande satisfação, porém menor do que o primeiro, uma vez que o estado de insatisfação não é tão grande por já haver consumido o primeiro copo d'água. Portanto, o segundo é menos importante para o indivíduo e proporciona-lhe uma utilidade menor. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 43)

Cf. **marginal**

lei do produto físico marginal decrescente sf

Ver **lei dos rendimentos decrescentes**

O perfil da curva do produto físico total da Figura 7-3 e as curvas resultantes média e marginal da Figura 7-4 não são acidentais. O modo pelo qual desenhemos estas curvas é consistente com a assim chamada <lei> dos rendimentos marginais decrescentes, ou <do produto físico marginal decrescente>. [...] (MILLER, 1981, p. 168)

lei dos rendimentos decrescentes sf

Lei, relacionada à **teoria da produção**, que estabelece que, ao se aumentar a quantidade de um **fator variável**, mantendo-se fixa a quantidade dos demais **fatores de produção**, inicialmente a quantidade produzida aumentará a taxas crescentes, em seguida, a taxas decrescentes e, ao atingir determinado ponto, decrescerá em valor absoluto.

Admitindo a função produção considerada, onde existem fatores fixos e variáveis, pode-se analisar um elemento muito importante no estudo da Teoria da Produção: a <Lei dos Rendimentos Decrescentes>. Essa lei descreve o comportamento da taxa de variação da produção, quando é possível variar apenas um dos fatores, permanecendo constantes os demais. (GARÓFALO e

CARVALHO, 1994, p. 183)

Sin. **lei das proporções variáveis; lei do produto físico marginal decrescente; lei dos rendimentos físicos marginais decrescentes; lei dos rendimentos marginais decrescentes**

Cf. **rendimento**

lei dos rendimentos físicos marginais decrescentes sf

Ver **lei dos rendimentos decrescentes**

Princípio (<lei dos rendimentos físicos marginais decrescentes>) – Com o aumento da quantidade de insumo variável, mantendo-se constante a quantidade de outro insumo (fixo), obtém-se um ponto, para além do qual o produto marginal cai.⁴ (FERGUSON, 1994, p.156)

lei dos rendimentos marginais decrescentes sf

Ver **lei dos rendimentos decrescentes**

O perfil da curva do produto físico total da Figura 7-3 e as curvas resultantes média e marginal da Figura 7-4 não são acidentais. O modo pelo qual desenhamos estas curvas é consistente com a assim chamada <lei dos rendimentos marginais decrescentes>, ou do produto físico marginal decrescente. [...] (MILLER, 1981, p. 168)

lei geral da oferta sf

Lei que sistematiza o mecanismo de **oferta** de um **bem**, estabelecendo que, quanto mais alto o **preço** oferecido por um bem, maior será a quantidade ofertada pelo **empresário**, se mantidas constantes as demais variáveis.

De acordo com a <Lei Geral da Oferta>, tal como enunciada, quanto maior for o preço de um produto ou serviço sob consideração, maior deverá ser a quantidade individualmente ofertada do mesmo. Por outro lado, essa relação entre a quantidade ofertada e o preço deverá possuir um limite mínimo (custo de produção) e um limite máximo (pleno emprego dos fatores). Evidentemente, conforme se observará posteriormente, existem exceções a essa Lei Geral, isto é, casos de produtos e serviços que à medida que o preço sofre elevações (ou decréscimos), diminui (ou aumenta) a quantidade ofertada, bem como outros casos em que, às vezes, há distribuição gratuita do produto por parte do ofertante individual. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 303)

Cf. **teoria da firma**

lei geral da procura sf

Var. **lei geral de procura**

Lei que sistematiza o processo de **demand**a de um **bem**, estabelecendo que, quanto mais baixo seu **preço**, maior será a quantidade demandada, se mantidas constantes as demais variáveis.

O fato de se identificar sempre o tipo de comportamento acima descrito, permite enunciar o que a teoria econômica denomina <Lei Geral da Procura>, cujo teor é o seguinte: “A quantidade procurada de determinada mercadoria varia na razão inversa da variação dos seus respectivos preços, mantidas as demais influências constantes.” Baseado na lei, válida para a grande maioria dos comportamentos que se identifiquem como procuras individuais, nota-se que a quantidade procurada de um bem e seu preço devem comportar-se inversamente: toda vez que o preço diminui a quantidade procurada deve aumentar; toda vez que o preço aumenta a quantidade procurada deve diminuir. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 121)

[...] Assim, a <Lei Geral de Procura> é enunciada como: “a quantidade procurada de um bem ou serviço qualquer varia na razão inversa da variação de seus preços, mantidas as demais influências constantes”. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 75)

Cf. **teoria da demanda; teoria do consumidor**

linha de igual produção sf

Ver **isoquanta**

Que significa Isoquanta? Isoquanta significa “igual quantidade” e pode ser definida como sendo uma linha na qual todos os pontos representam combinações dos fatores que indicam a mesma quantidade produzida. Vê-se assim pela definição que Isoquanta é, na verdade, uma curva ou linha de indiferença de produção. Por essa razão a Isoquanta é também denominada <Linha de Igual Produção>, Linha de Isoproduto ou ainda, como já foi mencionado, Curva de Indiferença de Produção. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 151)

linha de isoproduto sf

Ver **isoquanta**

Que significa Isoquanta? Isoquanta significa “igual quantidade” e pode ser definida como sendo uma linha na qual todos os pontos representam combinações dos fatores que indicam a mesma quantidade produzida. Vê-se assim pela definição que Isoquanta é, na verdade, uma curva ou linha de indiferença de produção. Por essa razão a Isoquanta é também denominada Linha de Igual Produção, <Linha de Isoproduto> ou ainda, como já foi mencionado, Curva de Indiferença de Produção. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 151)

linha de limitação orçamentária sf

Ver **restrição orçamentária**

A <linha de limitação orçamentária> mostra todas as combinações diferentes de duas mercadorias que um consumidor pode comprar para determinada renda e preços das mesmas. (SALVATORE, 1977, p. 114)

linha de orçamento sf

Ver **restrição orçamentária**

O instrumento teórico que possibilita sintetizar as informações sobre a renda disponível e preço dos bens é conhecido na Teoria do Consumidor como linha de preço ou <linha de orçamento>, ou ainda restrição orçamentária. Esta pode ser definida como sendo uma linha que representa as quantidades dos bens que o consumidor pode comprar, dados os preços desses bens e a sua renda disponível gastando toda a sua renda. Este conceito está calcado na hipótese de que o consumidor não realiza nenhuma poupança, isto é, toda renda disponível para o gasto em determinado período é realmente empregada no consumo dos bens. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 70)

linha de preço sf

Ver **restrição orçamentária**

O instrumento teórico que possibilita sintetizar as informações sobre a renda disponível e preço dos bens é conhecido na Teoria do Consumidor como <linha de preço> ou linha de orçamento, ou ainda restrição orçamentária. Esta pode ser definida como sendo uma linha que representa as quantidades dos bens que o consumidor pode comprar, dados os preços desses bens e a sua renda disponível gastando toda a sua renda. Este conceito está calcado na hipótese de que o consumidor não realiza nenhuma poupança, isto é, toda renda disponível para o gasto em determinado período é realmente empregada no consumo dos bens. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 70)

linha de preço-consumo sf

Ver **curva de preço-consumo**

[...] Vê-se assim que a posição de equilíbrio vai-se modificando e ao mesmo tempo revelando aumento de satisfação para o consumidor, tão logo sejam atingidas as curvas que revelam utilidade cada vez maior (pontos A, B e C). Unindo os diferentes pontos de equilíbrio A, B e C, tem-se uma linha indicadora das modificações da posição de equilíbrio do consumidor, surgidas em decorrência da variação do preço de um dos bens. Denomina-se <linha> ou curva <de preço-consumo>. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 85)

linha orçamentária sf

Ver **restrição orçamentária**

Se preenchemos a aérea entre os eixos e a restrição orçamentária ou <linha orçamentária>, obtemos uma representação gráfica do espaço orçamentário. A <linha orçamentária> representa as combinações máximas possíveis que podem ser adquiridas com a renda e os preços dados.³ (MILLER, 1981, p. 27)

longo prazo sm

Período caracterizado pela possibilidade de que a **firma** varie as quantidades de todos os **fatores de produção** utilizados na **produção** de um **bem**.

No Capítulo 6, definimos o <longo prazo> como um período de tempo suficientemente longo para a empresa se tornar apta a variar a quantidade usada de todos os insumos. Assim, no <longo

prazo > não existem fatores fixos ou custos fixos, e a empresa pode construir qualquer tamanho ou escala de planta. (SALVATORE, 1977, p.190)

Cf. **curto prazo; fator variável; horizonte de planejamento; período de mercado**

lucro sm

Renda monetária obtida por uma **firma**, correspondente à subtração dos **custos de produção** da **receita** relativa à venda dos **bens** que essa firma produz.

Atrás da explicação de porque as firmas existem estava uma hipótese implícita a respeito do objetivo da firma. Afirmou-se que a responsabilidade parava no monitor fundamental – o empresário-proprietário ou empregador que possui uma reivindicação residual sobre o que quer que seja deixado depois que todas as despesas são pagas. Esta reivindicação residual é chamada é chamada <lucro>. [...] (MILLER, 1981, p. 160)

Nota ¹ Dados fraseológicos: **maximizar o lucro**

² Termos derivados: **lucrativo; lucratividade**

Sin. **receita líquida; receita residual; renda líquida**

Cf. **lucro extraordinário; lucro normal; maximização do lucro**

lucro extraordinário sm

Lucro advindo de práticas de um **mercado** em **concorrência imperfeita**, referentes a **custos e preços**.

[...] O lucro normal inclui a remuneração do empresário, seu custo de oportunidade; o <lucro extraordinário> é resultado dos fatores que criaram a situação de monopólio, e que permitem ao monopolista auferir um lucro acima do lucro normal. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 185)

Sin. **lucro puro; lucro supernormal; lucro supranormal**

Cf. **lucro normal**

lucro normal sm

Lucro que não atrai novas **firmas** à **entrada** no **mercado** nem acarreta a saída de firmas já estabelecidas, em geral correspondente à remuneração média do capital do **empresário** em vários **mercados**.

O lucro extraordinário também denominado puro ou supernormal, caracteriza-se por ser superior ao <lucro normal>. Por sua vez, entende-se por <lucro normal> aquele nível de lucro perfeitamente capaz de não atrair novas empresas ao mercado e, também, de não acarretar o abandono do mercado por parte daqueles firmas que nele já estejam operando. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 375)

Nota Termo derivado: (lucro) **supernormal**

Cf. **lucro extraordinário**

lucro puro smVer **lucro extraordinário**

O <lucro> extraordinário também denominado <puro> ou *supernormal*, caracteriza-se por ser superior ao lucro normal. Por sua vez, entende-se por lucro normal aquele nível de lucro perfeitamente capaz de não atrair novas empresas ao mercado e, também, de não acarretar o abandono do mercado por parte daqueles firmas que nele já estejam operando. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 375)

lucro supernormal smVer **lucro extraordinário**

O <lucro> extraordinário também denominado *puro* ou <supernormal>, caracteriza-se por ser superior ao lucro normal. Por sua vez, entende-se por lucro normal aquele nível de lucro perfeitamente capaz de não atrair novas empresas ao mercado e, também, de não acarretar o abandono do mercado por parte daqueles firmas que nele já estejam operando. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 375)

lucro supranormal smVer **lucro extraordinário**

[...] Um conceito básico a ser utilizado nesse contexto é o do produtor “marginal”, aproveitado da formulação original de Ricardo e de sua adaptação por Marshall, referindo-se ao produtor de maior custo e que obtém apenas lucros “normais”, isto é, nenhum lucro “extra”²⁵. Nesse sentido, os <lucros supranormais> obtidos regularmente por determinadas empresas representam ganhos diferenciais que refletem as vantagens de custos – mas também de preços, em caso de diferenciação de produtos – que elas apresentam em relação às empresas “marginais”, via de regra as menores. [...] (POSSAS, 1990, p. 152)

lucro total sm

Lucro resultante da diferença entre a **receita total** e o **custo total** da **produção** num determinado período.

[...] Finalmente, o <lucro total>, a diferença entre a receita total e o custo total, é apresentado na coluna 6. (FERGUSON, 1994, p. 285)

Cf. **lucro unitário****lucro unitário sm**

Lucro obtido na venda de cada unidade do **produto**, calculado pela diferença entre o **preço** e o **custo total médio**.

[...] O <lucro unitário>, a diferença entre o preço e o custo total médio está na coluna 5. [...] (FERGUSON, 1994, p. 285)

Cf. **lucro total**

mapa de indiferença sm

Conjunto das **curvas de indiferença** de um **consumidor** que representam diferentes níveis de **utilidade**.

Usando o conceito de curva de indiferença e admitindo que a escala de preferências do consumidor seja representada não apenas por uma, mas por diversas curvas de indiferença, introduzir-se-ia a noção de <mapa de indiferença>, que é o conjunto de curvas de indiferença, representando cada uma um nível de utilidade. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 56)

Cf. **teoria do consumidor**

mapa de indiferença de produção sm

Ver **mapa de produção**

Um conjunto de isoprodutos ou um conjunto de isoquanta, cada qual representando determinado nível de produção derivado da combinação dos fatores segundo determinada tecnologia, constitui uma família de isoproduto e é normalmente conhecido por mapa de produção ou, conforme outras correntes de pensamento, por <mapa de indiferença de produção>. [...] (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 193)

mapa de produção sm

Conjunto das **isoquantas** de uma **firma** que representam diferentes níveis de **produção**.

Um conjunto de Isoquanta, cada qual representando um dado nível de produção derivado da combinação dos fatores, constitui uma família de Isoquanta e é normalmente conhecido por <mapa de produção>. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 152)

Sin. **mapa de indiferença de produção**

Cf. **teoria da firma**

marginal a

Referente à alteração de uma ou mais unidades em uma quantidade total.

Se se observarem cuidadosamente as duas partes da Figura 2-9, a noção de utilidade marginal e do que ela é pode ser vista com bastante clareza. Na teoria econômica, a palavra <marginal> sempre se refere à taxa pela qual um total está se alterando. Neste caso, o total é a utilidade, mas como será visto mais adiante quando discutirmos custos, receitas, produção e assim por diante, também faremos referências a custo marginal, receita marginal, etc. [...] (MILLER, 1981, p. 23)

Nota ¹ Derivação sufixal

² Termo derivado: (princípio) **marginalista**

Cf. **custo marginal; médio; produto marginal; receita marginal; total**

mark up s

Lucro percentual fixo de acréscimo sobre o **custo variável médio** para a produção de uma unidade de determinado **bem**, utilizado na formação de **preços**, segundo o **princípio do custo total**.

Segundo o princípio do custo total², as empresas tinham como decisão principal a determinação do preço – e não da quantidade, como previa a microeconomia tradicional. Esse preço era determinado de modo bastante simples, por meio de uma margem fixa (<mark up>) que incidia sobre o custo variável médio (CVM_e). [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 197)

Nota Empréstimo do inglês

maximização da produção sf

Processo em que a **firma** busca produzir a maior quantidade de **produto** possível, fixado o seu **custo de produção**.

Como uma alternativa para a <maximização da produção> para um dado TO, a empresa desejará minimizar o custo de produção ao nível especificado. Isto corresponde a encontrar a mais baixa isocusto (TO) necessária para atingir a isoquanta especificada (nível de produção). (SALVATORE, 1977, p. 176)

Sin. **maximização do produto**

Cf. **maximização do lucro; minimização do custo**

maximização da riqueza sf

Ver **maximização do lucro**

Na teoria da demanda, a maximização da utilidade ou da satisfação fornecia a base para a análise. Na teoria da firma e da produção, ao menos no início, o lucro ou <maximização da riqueza> é a hipótese fundamental da nossa teoria de previsão.

Esta hipótese de maximização do lucro é realista? Se tentamos explicar o comportamento nos negócios, na realidade não temos que presumir que os empresários tentam conscientemente maximizar os lucros. Supomos que seu comportamento seja consistente com maximização dos lucros. [...] (MILLER, 1981, p. 160)

maximização da satisfação sf

Ver **maximização da utilidade**

2.1.a A <Maximização da Satisfação>

A principal hipótese sobre a qual a teoria do comportamento do consumidor e da demanda está construída é: o consumidor procura alocar sua renda monetária limitada entre bens e serviços disponíveis de tal forma a maximizar sua satisfação. Em resumo, o consumidor organiza suas compras de modo a maximizar a satisfação sujeita a sua renda monetária limitada. Dada esta suposição e as propriedades das curvas de indiferença (desenvolvidas no Capítulo 1), as curvas de demanda individuais podem ser facilmente determinadas. [...] (FERGUSON, 1994, p. 39)

maximização da utilidade sm

Processo pelo qual o **consumidor** busca atingir a sua **curva de indiferença** mais elevada, ou seja, organizar as suas compras de modo que sua **renda monetária** seja gasta da forma que lhe dê mais satisfação.

Figura 2-15: Ótimo do consumidor.

A <maximização da utilidade> requer que o consumidor obtenha a curva de indiferença mais alta possível. Isto ocorre apenas quando a taxa à qual o consumidor deseja substituir concertos por filmes é igual à taxa pela qual o consumidor pode substituir concertos por filmes (e onde $M = x \cdot P_x + y \cdot P_y$). [...] (MILLER, 1981, p. 28)

Sin. **maximização da satisfação**

Cf. **utilidade**

maximização do lucro sm

Var. **maximização de lucro; maximização dos lucros**

Processo pelo qual o **empresário** define uma quantidade do **produto** que corresponde à maior diferença possível entre sua **receita** e seu **custo**.

Se a <maximização do lucro> constitui uma hipótese razoável, é uma questão há muito debatida em economia e onde muitas críticas importantes foram feitas. Entretanto, tais críticas não superam o fato extremamente importante que a hipótese de <maximização do lucro> é a única que produz uma teoria geral da firma, mercado e alocação de recursos que é bem sucedida, tanto em explicar quanto a prever o comportamento das atividades econômicas. (FERGUSON, 1994, p. 275)

[...] Para o produtor, o equilíbrio em E é um equilíbrio apenas no sentido que a combinação de insumos é a mais adequada para o nível de despesa representado por KL. E não diz, absolutamente, nada sobre a <maximização de lucro>,¹⁷ o qual é o objetivo do empresário. (FERGUSON, 1994, p. 226)

[...] Assim, os “rendimentos decrescentes” cumprem papel estratégico na viabilização do equilíbrio da firma sob o critério neoclássico da <maximização dos lucros> em concorrência perfeita (igualdade entre preço e custo marginal)¹³. (POSSAS, 1990, p. 16)

Nota Termos derivados: **maximizador; não-maximização; não-maximizador**

Sin. **maximização da riqueza**

Cf. **maximização da produção; minimização do custo**

maximização do produto sf

Ver **maximização da produção**

Em outras palavras, a minimização do custo dos insumos ou <maximização do produto> requer uma combinação de insumos tal que a proporção entre o produto físico marginal de cada insumo dividido pelo seu preço seja a mesma para todos os insumos. (MILLER, 1981, p. 362)

médio a

Referente à divisão de uma quantidade total, que expressa dado fenômeno, pelo número de unidades de outro fenômeno a ele relacionado.

Podemos iniciar o debate da determinação do preço <médio> em um ramo da indústria, tomando um caso em que os coeficientes m e n são os mesmos para todas as firmas, mas onde os custos diretos unitários u são diferentes. [...]

Se essas equações forem ponderadas por suas respectivas produções (isto é, cada uma delas multiplicadas por sua respectiva produção, todos os resultados somados e a soma dividida pelo total da produção, obteremos [...] (KALECKI, 1983, p. 10)

Sin. **unitário**

Cf. **custo médio; lucro unitário; marginal; preço médio; produto médio; receita média; total**

mercado (1) sm

Área ou contexto em que são tomadas as decisões relativas às transações de compra e venda de determinado **bem**.

O <Mercado> é o local ou contexto no qual compradores e vendedores compram e vendem bens, serviços e recursos. Nós temos um <mercado> para cada bem, serviço ou recurso comprado e vendido no sistema econômico. (SALVATORE, 1977, p. 2)

Nota ¹Termo polissêmico

²Termo derivado: **submercado**

Cf. **demanda; estrutura de mercado; oferta**

mercado (2) sm

Grupo de **agentes econômicos** que transacionam **bens** que são **substitutos próximos**.

[...] Dentro desses limites, uma sugestão razoável e que aparentemente tem quase sempre sido seguida é a de J. Robinson, que simplesmente define como indústria “um grupo de firmas empenhadas na produção de mercadorias semelhantes quanto aos métodos de produção”, e como <mercado> “um grupo de mercadorias que são substitutas próximas umas das outras”. (POSSAS, 1981, p. 92)

Cf. **grupo de produtos**

mercado competitivo perfeito sm

Ver **mercado perfeitamente competitivo**

(a) O preço de equilíbrio e a quantidade de equilíbrio de uma mercadoria são determinados exclusivamente pela interação das forças da demanda e oferta somente no mercado perfeitamente competitivo. Um mercado é dito perfeitamente competitivo quando os compradores e vendedores da mesma mercadoria são de tal forma numerosos que nenhum deles, vendedor ou comprador, está capacitado (ou se comporta como se estivesse) a afetar o preço da mercadoria. Em adição, no

<mercado competitivo perfeito>, a entrada e a saída da indústria são fáceis, existindo perfeito conhecimento de preços e quantidades, e não interferências no mecanismo de operação do mercado. (O tipo competitivo perfeito de organização de mercado será discutido extensivamente no Capítulo 8. Como o equilíbrio é atingido nos mercados não competitivos, será discutido nos Capítulos 9 e 10.) (SALVATORE, 1977, p. 49)

mercado concorrencial perfeito sm

Ver **mercado perfeitamente competitivo**

No capítulo precedente foram delineadas as várias condições de existência para um <mercado concorrencial perfeito>. Essas condições envolviam a atomização do mercado, a existência de produtos homogêneos, o cognominado princípio de indiferença, a transparência do mercado, a livre mobilidade dos agentes, dos produtos e dos recursos produtivos, a igualdade dos custos de transporte e a divisibilidade perfeita dos produtos e fatores produtivos. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 339)

mercado perfeitamente competitivo sm

Mercado organizado segundo a estrutura de **concorrência perfeita**.

(a) O preço de equilíbrio e a quantidade de equilíbrio de uma mercadoria são determinados exclusivamente pela interação das forças da demanda e oferta somente no <mercado perfeitamente competitivo>. Um <mercado> é dito <perfeitamente competitivo> quando os compradores e vendedores da mesma mercadoria são de tal forma numerosos que nenhum deles, vendedor ou comprador, está capacitado (ou se comporta como se estivesse) a afetar o preço da mercadoria. Em adição, no mercado competitivo perfeito, a entrada e a saída da indústria são fáceis, existindo perfeito conhecimento de preços e quantidades, e não interferências no mecanismo de operação do mercado. (O tipo competitivo perfeito de organização de mercado será discutido extensivamente no Capítulo 8. Como o equilíbrio é atingido nos mercados não competitivos, será discutido nos Capítulos 9 e 10.) (SALVATORE, 1977, p. 49)

Sin. **mercado competitivo perfeito; mercado concorrencial perfeito**

Cf. **estrutura de mercado; produto homogêneo**

microeconomia sf

Parte da Ciência Econômica que estuda o **comportamento dos consumidores e das firmas em mercados** individuais de **bens** ou de **fatores de produção**.

Genericamente, a <microeconomia> é concebida como o ramo da Ciência Econômica voltado ao estudo do comportamento das unidades de consumo representadas pelos indivíduos e/ou famílias (estas desde que caracterizadas por um orçamento único), ao estudo das empresas, suas respectivas produções e custos e ao estudo da geração e preços dos diversos bens, serviços e fatores produtivos. Desta maneira distingue-se da macroeconomia, porque esta se interessa pelo estudo dos agregados como a produção, o consumo e a renda da população como um todo. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 69)

Nota ¹ Derivação prefixal
Sin. **teoria dos preços**

minimização do custo sf

Processo pelo qual o **empresário** busca atingir o menor **custo de produção** possível, para cada quantidade produzida.

6.4.c A <Minimização do Custo> Sujeito a uma Produção Dada

Como uma alternativa, para maximização da produção para um custo dado, um empresário pode procurar minimizar o custo de produção a determinado nível de produto. [...] (FERGUSON, 1990, p. 213)

Cf. **maximização da produção; maximização do lucro**

modelo da curva de demanda quebrada sm

Ver **modelo de Sweezy**

10.8. O <MODELO DA CURVA DE DEMANDA QUEBRADA>

Como desenvolvimento maior em direção a modelos mais realistas, temos a curva da demanda quebrada ou modelo de Sweezy. Este modelo tenta explicar a rigidez do preço, muitas vezes observada em mercados oligopolísticos. Sweezy postula que, se um oligopolista aumentar seu preço, os outros do setor não aumentarão os seus e, desse modo, ele perderia a maior parte dos seus clientes. Por outro lado, um oligopolista não pode aumentar sua participação no mercado baixando seu preço, porque os outros oligopolistas do setor o igualarão na baixa de preço. Assim, há uma forte compulsão para o oligopolista não alterar o preço prevalecente, mas sim competir a respeito da qualidade, projeto do produto, propaganda e serviços. (SALVATORE, 1977, p. 295)

modelo da curva de procura quebrada sm

Ver **modelo de Sweezy**

A Teoria Econômica procura explicar o fenômeno da rigidez de preços por mais de uma forma. Todavia, o modelo mais conhecido para a explicação dos preços rígidos é o denominado <Modelo da Curva de Procura Quebrada>, cujo respectivo mecanismo de explicação do comportamento dos preços será detalhado adiante; concluída a análise, mostrar-se-ão os pontos em que o referido modelo pode ser criticável. Esse modelo também é conhecido por Modelo de Concorrência sem Base no Preço (Non Price Competition). (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 339)

modelo da procura quebrada sm

Ver **modelo de Sweezy**

O modelo de Sweezy também é conhecido como o <modelo da procura quebrada>. Foi desenvolvido buscando explicar por que os preços dos oligopólios são relativamente estáveis, isto é, permanecem constantes por longos períodos de tempo, mesmo quando os custos muda. O modelo supõe que cada oligopolista tem uma curva de demanda "quebrada". A curva de demanda é elástica

para preços acima do preço de equilíbrio e inelástica para preços abaixo do preço de equilíbrio.
(PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 191)

modelo de Chamberlin sm

Hipótese teórica que afirma que, em **oligopólio**, a formação de **preços** ocorre de acordo com uma avaliação profunda do **mercado** feita pelos oligopolistas, tendo em vista as decisões tomadas pelas outras **firmas** que pertencem a esse oligopólio.

Implícito no <modelo de Chamberlin> está um sistema de preços estáveis cobrados por todas as firmas sem que haja um acordo secreto explícito. Não há evidência de qualquer acordo verbal ou escrito. Isto é uma forma de comportamento secreto que leva aos mesmos resultados originados num sistema de cartel perfeitamente operado. O problema de um modelo como este é que ele implica difusão conjunta de lucros, com custos operacionais zero. [...] (MILLER, 1981, p. 176)

Nota Hipótese criada por Chamberlin.

Sin. **solução de Chamberlin**

Cf. **comportamento; modelo de Cournot; modelo de Edgeworth; modelo de Sweezy**

modelo de concorrência sem base no preço sm

Ver **modelo de Sweezy**

A Teoria Econômica procura explicar o fenômeno da rigidez de preços por mais de uma forma. Todavia, o modelo mais conhecido para a explicação dos preços rígidos é o denominado Modelo da Curva de Procura Quebrada, cujo respectivo mecanismo de explicação do comportamento dos preços será detalhado adiante; concluída a análise, mostrar-se-ão os pontos em que o referido modelo pode ser criticável. Esse modelo também é conhecido por <Modelo de Concorrência sem Base no Preço> (Non Price Competition). (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 339)

modelo de Cournot sm

Hipótese teórica que busca explicar a formação dos **preços** no **mercado** em **duopólio** e, para isso, parte do pressuposto de que um duopolista, para estabelecer o **preço** do **bem** que produz, acredita que a **produção** do outro permanecerá constante, e, em conseqüência, o preço é estabelecido de modo a maximizar seus **lucros** e não perder os seus clientes.

O <modelo de Cournot>, de 1838, é um modelo de duopólio (duas empresas produtoras no mercado), sendo um dos modelos pioneiros a mostrar como as empresas são dependentes da ação de outras no oligopólio. Suponhamos que existam duas fontes de água mineral, pertencentes a dois empresários. Só existem custos fixos – os custos de escavação –; portanto, os custos variáveis e o custo marginal são nulos ($CV = CM_g = 0$). Conseqüentemente, a maximização de lucro para cada empresário corresponde ao ponto onde $RM_g = 0$. Cada empresário supõe que seu rival nunca mude seu preço, em razão da atitude tomada pelo concorrente. Em outras palavras, a característica básica

desse modelo é que os empresários não reconhecem a interdependência que têm entre si. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 190)

Nota Hipótese criada por Cournot.

Sin. **modelo de duopólio de Cournot**

Cf. **comportamento; modelo de Chamberlin; modelo de Edgeworth; modelo de Sweezy**

modelo de duopólio de Cournot sm

Ver **modelo de Cournot**

Cada firma toma a produção da outra firma como sendo dada e então maximiza os seus lucros escolhendo a taxa maximizadora de lucros apropriada. Esse processo, entretanto, não continuará indefinidamente. Fundamentalmente, a taxa de produção de cada firma tenderá para um equilíbrio na quantidade igual a $\frac{1}{2}Q_c$ na Figura 14-4, no caso de duas firmas. O preço ao qual cada firma venderá seu produto será P_c . Note-se que isto difere da solução da concorrência perfeita, que iria requerer que o preço fosse igual ao custo marginal que, neste caso, seria zero. Assim, no <modelo de duopólio de Cournot>, o preço é maior do que o custo marginal e a taxa de produção é menor do que a que seria produzida na concorrência perfeita. Todavia, no <modelo de Cournot>, a taxa de produção é maior do que a que seria verificada no monopólio puro. [...] (MILLER, 1981, p. 342)

modelo de Edgeworth sm

Hipótese teórica que busca explicar a formação dos **preços** no **mercado** em **oligopólio** e, para isso, parte do pressuposto de que um oligopolista, para estabelecer o preço do **bem** que produz, acredita que o preço estabelecido pelo outro oligopolista permanecerá constante e que sua possibilidade de **produção** é limitada.

No <modelo de Edgeworth>, há duas modificações das hipóteses de Cournot. A primeira é que os dois fornecedores de água mineral têm capacidade produtiva limitada. A quantidade demandada ao preço zero é maior do que aquela que um único fornecedor pode oferecer. A segunda alteração é que, num prazo muito curto, podem ser cobrados dois preços diferentes “no” mercado de água mineral.

Mais importante ainda, a hipótese feita por Edgeworth era que cada duopolista escolhe o preço que maximizará os lucros, e este preço é escolhido sob a hipótese de que o outro duopolista continuará a cobrar o mesmo preço. (MILLER, 1981, p. 343)

Nota Hipótese criada por Edgeworth.

Sin. **solução de Edgeworth**

Cf. **comportamento; modelo de Chamberlin; modelo de Cournot; modelo de Sweezy**

modelo de Sweezy sm

Hipótese teórica que busca explicar a rigidez dos **preços** no **mercado** em

oligopólio e, para isso, postula que, se um oligopolista aumentar seu preço, os outros pertencentes ao mercado não aumentarão, fazendo com que o primeiro perca os seus clientes.

Na Figura 14-7, traçamos a curva quebrada da demanda, que está implícita no <modelo de Sweezy>. Começamos a um preço dado P_0 e presumimos que a quantidade demandada àquele preço para este oligopolista individual seja q_0 . O oligopolista presume que, se baixar seu preço, os rivais reagirão contrabalançando esta redução, para evitar que percam suas respectivas parcelas do mercado. Portanto, a quantidade demandada do oligopolista que baixa o preço não aumentará muito. Esta porção da sua curva de demanda é relativamente inelástica. Isto é, mostrado pela curva de demanda à direita do ponto E na Figura 14-7. Por outro lado, se o oligopolista aumentar o preço, os rivais não o seguirão. (Se o seguirem, o farão incompleta.) Portanto, a quantidade demandada ao preço mais alto para este oligopolista cairá dramaticamente. O esquema de demanda à esquerda do ponto E será relativamente elástico. Esta é a parte mais plana da curva à esquerda do ponto E. Conseqüentemente, a curva de demanda com que se defronta o oligopolista é dd, que tem uma dobra em E. (MILLER, 1981, p. 346, 347)

Nota Hipótese criada por Sweezy.

Sin. **modelo da curva de demanda quebrada; modelo da curva de procura quebrada; modelo da procura quebrada; modelo de concorrência sem base no preço; solução de Sweezy**

Cf. **comportamento; curva de demanda quebrada; modelo de Chamberlin; modelo de Cournot; modelo de Edgeworth**

modelo estrutura-conduta-desempenho sm

Ver **paradigma de estrutura-conduta-desempenho**

Os abundantes resultados de pesquisas baseadas no <modelo “estrutura-conduta-desempenho”>, se são incapazes de resolver as dúvidas e os impasses que a teoria se coloca, contribuem certamente para fundamentar algumas premissas, desfazer outras e testar alguns prognósticos. Tendo como inspiração teórica a prioridade da estrutura do mercado na explicação da performance das empresas a ele pertencentes, expressa em particular na tríade concentração-barreiras à entrada-lucratividade, essa linha de investigação teve também sua origem num trabalho de Bain⁷⁵. É preferível no entanto abandonar a seqüência cronológica, em benefício da clareza da exposição, e reunir os principais resultados por temas. Iniciando pelas evidências relacionadas com a estrutura, para a seguir tratar dos resultados quanto ao desempenho, pode-se partir do atributo a que se costuma dar maior importância – a concentração – e analisar seus determinantes⁷⁴. (POSSAS, 1990, p. 116)

monopólio sm

Estrutura de mercado em que existe apenas um vendedor para determinado bem que não possui substitutos próximos.

O <monopólio> é a estrutura de mercado situada em uma posição diametralmente oposta à da concorrência perfeita: existe apenas um vendedor para um produto ou serviço que não possui substituto próximo.

Neste regime mercadológico, o agente vendedor não sofre nem recebe influências das decisões sobre preços e quantidades dos demais produtos e serviços comercializados. [...] (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 261)

Nota Termos derivados: (lei) **antimonopólio**; **monopólico**; (concorrência) **monopolista**; (concorrência) **monopolística**; **monopolisticamente**; **monopolização**; **monopolizado**; **monopolizar**; **monopolóide**

Sin. **monopólio puro**

Cf. **concorrência imperfeita (1)**; **concorrência monopolística**; **concorrência monopsonística**; **monopsônio**; **oligopólio**; **oligopsônio**

monopólio a preços múltiplos sm

Ver **monopólio discriminatório**

<Monopólio a preços múltiplos> ou monopólio com discriminação de preços pode ser definido como sendo uma estrutura de mercado ou regime de preços em que apenas um ofertante, ou um grupo que age em bloco, detém a totalidade da oferta de um produto ou serviço que não possui sucedâneos, ou que pelo menos é reconhecido como sendo suficientemente “diferente” dos seus eventuais sucedâneos, a ponto de ser considerado único pelos seus compradores; produto ou serviço esse que é vendido a preços diferentes, no mesmo período de tempo. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 551)

monopólio bilateral sm

Estrutura de mercado em que existem apenas um vendedor e um comprador para determinado bem.

Diz-se existir um <monopólio bilateral> quando um produtor possui um monopólio do produto e houver apenas um comprador para o produto (um monopólio de compra). (FERGUSON, 1994, p. 346)

Cf. **monopólio**; **monopsônio**

monopólio com discriminação de preços sm

Ver **monopólio discriminatório**

Monopólio a preços múltiplos ou <monopólio com discriminação de preços> pode ser definido como sendo uma estrutura de mercado ou regime de preços em que apenas um ofertante, ou um grupo que age em bloco, detém a totalidade da oferta de um produto ou serviço que não possui sucedâneos, ou que pelo menos é reconhecido como sendo suficientemente “diferente” dos seus eventuais sucedâneos, a ponto de ser considerado único pelos seus compradores; produto ou serviço esse que é vendido a preços diferentes, no mesmo período de tempo. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 551)

monopólio discriminatório sm

Monopólio em que o mesmo **bem** é vendido a **preços** diferentes a diferentes **consumidores** no mesmo período de tempo.

Mais adiante neste capítulo, consideraremos a possibilidade de um <monopólio discriminatório>, onde se cobram diferentes preços dos diversos compradores do mesmo produto. (MILLER, 1981, p. 273, 274)

Sin. **monopólio a preços múltiplos; monopólio com discriminação de preços**

monopólio natural sm

Monopólio formado pelas próprias forças do **mercado**, que levam uma **firma** de grande porte a oferecer o mesmo **bem** oferecido por outras firmas menores a **preços** mais baixos, em virtude de seu tamanho e de sua tecnologia, que possibilitam a **produção** de maior quantidade de bem a **custos de produção** menores.

[...] O termo <monopólio "natural"> implica que o resultado "natural" das forças do mercado é o desenvolvimento de uma organização do monopólio. (FERGUSON, 1994, p. 316, 317)

As bases tecnológicas derivam do fato de ser possível que as economias de escala, geradas por uma firma de grandes dimensões, tornem a produção dessa última mais econômica, evidenciando assim que uma única firma pode suprir todo o mercado a custos mais baixos do que um grupo de firmas concorrentes entre si poderia fazê-lo. Aparecem assim os chamados <"monopólios naturais">, formados por firmas dotadas de plantas gigantescas, que atuam nos setores em que a oferta realizada por firmas menores e concorrentes se torna menos eficiente e mais cara aos consumidores. Estão, nesse caso, os setores de transporte ferroviário, de comunicações, petroquímico, de energia elétrica etc. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 346)

Cf. **estrutura de mercado**

monopólio puro sm

Ver **monopólio**

Definição – Um <monopólio puro> existe quando existe apenas um produtor num mercado. Não existem concorrentes ou rivais diretos, quer no sentido popular, quer no técnico. Contudo, as políticas de um monopolista podem ser contidas pela concorrência indireta de todos os bens, pelo cruzamento dos consumidores, por bens substitutos razoavelmente adequados e através da ameaça da concorrência potencial, se a entrada no mercado se torna possível. (FERGUSON, 1994, p. 315)

monopsônio sm

Estrutura de mercado em que existe apenas um comprador para determinado **fator de produção**.

O <Monopsônio> é o caso em que há um único comprador de um fator determinado da produção.

[...] (SALVATORE, 1977, p. 332)

Nota Termos derivados: (exploração) **monopsônica**; (exploração) **monopsonista**;

(concorrência) **monopsonística**
Cf. **concorrência imperfeita (1); concorrência monopolística; concorrência monopsonística; monopólio; oligopólio; oligopsônio**

oferta sf

Disposição de um **agente econômico** em vender certa quantidade de um **bem** ou **fator de produção** a um determinado **preço**, em um determinado período.

Define-se <oferta> como a quantidade de um bem ou serviço que os produtores desejam vender por unidade de tempo. Novamente é preciso destacar os dois elementos. A <oferta> é um desejo, um plano, uma aspiração. E a demanda é um fluxo por unidade de tempo. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 115)

Nota Termo derivado: **ofertante**

Cf. **demanda; empresário; mercado**

oferta de elasticidade unitária sm

Var. **oferta com elasticidade unitária**

Oferta em que a quantidade de determinado **bem** apresenta variação na mesma proporção da variação em seu **preço**.

Do mesmo modo que a elasticidade de demanda, a elasticidade de oferta se define como a variação percentual na quantidade ofertada do bem x, para cada unidade de variação percentual no preço do bem x.

$$E_o = \frac{\text{Var.}\%Q}{\text{Var}\%P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

Se

$E_o > 1$, temos oferta elástica

$E_o = 1$, temos <oferta de elasticidade unitária>

$E_o < 1$, temos oferta inelástica (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 189)

- <Oferta com elasticidade unitária> - ocorrerá quando a quantidade ofertada de um produto ou serviço variar paralelamente, no mesmo sentido e proporção que a variação de preços de venda desse produto ou serviço. Neste caso, se a oferta fosse linear ela deveria passar pela origem dos eixos do diagrama cartesiano, de preços e quantidades. [...] (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 323)

Cf. **elasticidade-preço da oferta; oferta elástica; oferta inelástica**

oferta elástica sm

Oferta em que a quantidade de determinado **bem** apresenta variação percentual maior do que a variação percentual em seu **preço**.

- <Oferta elástica> - se a quantidade ofertada de um produto ou serviço variar no mesmo sentido mas numa proporção maior que a variação dos preços dos mesmos, o coeficiente de elasticidade-preço

da oferta denominar-se-á elástico. Se essa oferta for linear ela deverá estar interseccionando o eixo dos preços (eixo vertical) de um diagrama cartesiano de preços e quantidades. [...] (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 323)

Cf. **elasticidade-preço da oferta; oferta de elasticidade unitária; oferta inelástica**

oferta inelástica sf

Oferta em que a quantidade de determinado **bem** apresenta variação percentual menor do que a variação percentual em seu **preço**.

- <Oferta inelástica> - *sempre que a quantidade ofertada de um produto ou serviço variar numa proporção menor que os preços de venda do mesmo, porém no mesmo sentido, o seu coeficiente de elasticidade-preço cognominar-se-á inelástico. Se a oferta for linear, nesta situação ela estará interseccionando o eixo horizontal (eixo das quantidades) de um diagrama cartesiano de preço e quantidade. [...] (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 323, 324)*

Cf. **elasticidade-preço da oferta; oferta de elasticidade unitária; oferta elástica**

oligopólio sm

Estrutura de mercado em que existem poucos vendedores para determinado **bem**, que pode ser homogêneo ou diferenciado.

O <oligopólio> *pode ser conceituado como o regime ou estrutura de mercado em que um pequeno número de vendedores, concorrentes, rivais entre si, controla a oferta de um produto ou serviço, homogêneo ou diferenciado. Conseqüentemente, esses vendedores são responsáveis pela totalidade ou pela maior parte da produção transacionada, ou por determinado serviço prestado. Poderá haver ou não mobilidade dos agentes no mercado. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 348)*

Nota Termos derivados: **oligopólico; oligopolista; oligopolístico; oligopolizado**

Cf. **concorrência imperfeita (1); concorrência monopolística; concorrência monopsonística; diferenciação de produtos; duopólio; monopólio; monopsônio; oligopsônio; produto homogêneo; substituto próximo**

oligopólio competitivo sm

Oligopólio em que existem **firmas** que detêm grande parte do **mercado** e competem entre si por meio da variação de **preços** de um **bem homogêneo**, sem **diferenciação do produto**, mas que possui também um grande número de competidores de diversos portes, fazendo com que a concentração seja menor do que em outros tipos de oligopólio.

A última categoria de oligopólio a ser considerada é o <oligopólio competitivo>⁷⁴, caracterizado pela concentração relativamente alta da produção, isto é, pelo fato de que algumas empresas detêm participação considerável no mercado, o que autoriza tratá-lo como oligopólio; mas, ao mesmo tempo, pela possibilidade de recorrer à competição em preços para ampliar as fatias de mercado das unidades melhor situadas, em virtude da coexistência com empresas "marginais", relativamente pouco resistentes à eliminação mas que ocupam um espaço desprezível no mercado. Esta

*configuração é encontrada em numerosas atividades, especial mas não exclusivamente na produção daqueles bens de consumo não-duráveis cuja possibilidade de diferenciação sistemática é limitada*⁷⁵. (POSSAS, 1990, p. 179)

Cf. **oligopólio concentrado; oligopólio diferenciado; oligopólio misto; oligopólio puro**

oligopólio concentrado sm

Oligopólio em que não existe **diferenciação de produto** e em que existem poucas **firmas** que detêm grande parte do **mercado** e competem entre si por meio da redução dos **custos de produção** e da ampliação da capacidade produtiva.

No <oligopólio concentrado>, as empresas dominantes têm um poder de mercado maior do que o desfrutado por cada uma das empresas que operam em condições de oligopólio diferenciado e podem reduzir o preço, proporcionalmente menos do que o custo direto. Mas raramente têm um poder de mercado tão grande que permita aumentar o preço ou mesmo mantê-lo invariável. As empresas dominantes devem reduzir o perigo de que os concorrentes, em consequência da notável capacidade produtiva ociosa, rompam a disciplina de grupo e aumentem sensivelmente sua produção, fazendo cair os preços. Tudo considerado, a margem q aumenta de forma limitada. (SYLOS-LABINI, 1980, p. 131, 132)

Sin. **oligopólio perfeito; oligopólio puro**

Cf. **oligopólio competitivo; oligopólio diferenciado; oligopólio misto; oligopólio puro**

oligopólio diferenciado sm

Oligopólio em que a competição entre as **firmas** que dele participam ocorre por meio da **diferenciação de produto** sistemática.

ii. <Oligopólios diferenciados>

Representam a categoria geral. Similarmente aos oligopólios puros, conta com um número reduzido de agentes, sendo que os produtos ou serviços não são sucedâneos perfeitos, mas apenas próximos. [...] Um exemplo de <oligopólio diferenciado> é encontrado na indústria de cigarros: os poucos fabricantes, ofertantes concorrentes entre si, vendem um produto que atende ao mesmo objetivo de satisfazer ao fumante, mas cuja natureza é considerada como diferente pelo comprador ou consumidor; existe também a possibilidade de serem estabelecidas estratégias de ação conjunta entre os vendedores. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 349)

Cf. **bem substituto; oligopólio competitivo; oligopólio concentrado; oligopólio misto; oligopólio puro**

oligopólio diferenciado-concentrado sm

Oligopólio em que as **firmas** que dele participam precisam ter uma capacidade produtiva mínima para se manter no **mercado**, o que resulta em altos índices de concentração do mercado, embora haja concorrência entre elas por meio da

diferenciação de produto.

O <oligopólio diferenciado-concentrado> ou *misto*, caracterizado originalmente por Sylos-Labini, tem como característica proeminente, como o nome indica, a de combinar elementos dos dois tipos de oligopólio examinados acima. Essa fusão resulta de diferenciação de produtos como forma de competição por excelência, ao lado dos requisitos de escala mínima eficiente associados, em maior ou menor grau, à produção dos bens duráveis de consumo que configuram este tipo de mercado⁶⁹. Como resultado, os índices de concentração destes mercados são em geral mais elevados que no oligopólio diferenciado, podendo atingir a mesma ordem de grandeza dos de oligopólio concentrado, embora os coeficientes de capital sejam em média inferiores aos deste último. (POSSAS, 1990, p. 177)

Sin. **oligopólio misto**

Cf. **oligopólio competitivo; oligopólio concentrado; oligopólio puro**

oligopólio misto sm

Ver **oligopólio diferenciado-concentrado**

O <oligopólio> diferenciado-concentrado ou <misto>, caracterizado originalmente por Sylos-Labini, tem como característica proeminente, como o nome indica, a de combinar elementos dos dois tipos de oligopólio examinados acima. Essa fusão resulta de diferenciação de produtos como forma de competição por excelência, ao lado dos requisitos de escala mínima eficiente associados, em maior ou menor grau, à produção dos bens duráveis de consumo que configuram este tipo de mercado⁶⁹. Como resultado, os índices de concentração destes mercados são em geral mais elevados que no oligopólio diferenciado, podendo atingir a mesma ordem de grandeza dos de oligopólio concentrado, embora os coeficientes de capital sejam em média inferiores aos deste último. (POSSAS, 1990, p. 177)

oligopólio perfeito sm

Ver **oligopólio concentrado**

O oligopólio é uma estrutura de mercado que, hoje, prevalece no mundo ocidental (inclusive no Brasil), como, por exemplo, na indústria do transporte aéreo, rodoviário, química, siderurgia, de certos tipos de serviços etc. Esta estrutura de mercado caracteriza-se pela existência de um reduzido número de produtores e vendedores, produzindo produtos que são substitutos próximos entre si.

Em outras palavras, estes produtos têm alta elasticidade cruzada. Segundo a substitutibilidade perfeita ou imperfeita dos produtos, o <oligopólio> pode ser <perfeito> ou diferenciado. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 189)

oligopólio puro sm

Ver **oligopólio concentrado**

Os <oligopólios puros> envolvem transações com produtos ou serviços homogêneos. Trata-se de um caso-limite, pois, conforme já visto quando da apresentação do monopólio, é difícil admitir um bem que não apresente substitutos, ou que exista um hiato entre ele e outro que pudesse desempenhar o

mesmo objetivo. A diferenciação dos produtos ou serviços é um fato incontestado e poderá ser inclusive meramente imaginária. Existe a rivalidade entre os vendedores, embora muitas vezes possam surgir acordos legais ou não, ocultos ou secretos, entre eles. A tendência é ainda de cada um desses ofertantes dominar uma parcela significativa do mercado. Exemplos freqüentes de <oligopólios puros> são descortinados nas indústrias de cimento e pneumáticos, onde o número de ofertantes é pequeno, participando cada um ponderavelmente no mercado; mas os compradores não manifestam, no geral, nenhuma preferência particular em relação ao produto de um fabricante, em detrimento de outro que atenda à mesma necessidade. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 349)

oligopsônio sm

Estrutura de mercado em que existem poucos compradores e muitos vendedores de um determinado **bem** ou **fator de produção**.

*No caso mais extremo, a situação descrita acima é uma situação de **monopsônio**, que significa um único comprador. Vários compradores podem ser chamados <oligopsônio>, mas este termo não é usado com freqüência. [...] (MILLER, 1981, p. 386)*

Nota Termos derivados: **oligopsonista; oligopsonístico**

Cf. **concorrência imperfeita (1); concorrência monopolística; concorrência monopsonística; duopsônio; monopólio; monopsônio; oligopólio**

Organização Industrial sf

Sigla **OI**

Enfoque teórico que se contrapõe à análise microeconômica tradicional, discordando de suas hipóteses relativas ao **comportamento das firmas**, como as de **maximização do lucro**, informação completa e racionalidade ilimitada.

Para lidar com problemas dessa espécie, podemos recorrer à literatura de <Organização Industrial>, que surgiu como reação à incapacidade da microeconomia tradicional em dar respostas adequadas a problemas reais das empresas e dos mercados. [...]

Tendo surgido como uma negação à microeconomia tradicional, a <Organização Industrial> agrupa teorias diversas, freqüentemente excludentes, em um corpo não consolidado e, portanto, em constante transformação. Essa característica torna ingrato o trabalho de compilação do que se reúne sob o título de <Organização Industrial>. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 195)

Cf. **microeconomia; oligopólio; princípio marginalista**

ótimo de Pareto sm

Situação em que um conjunto de **agentes econômicos** está em sua melhor situação econômica possível e um deles somente pode melhorar a sua situação com uma piora na situação de outro agente.

(b) A condição para o <ótimo de Pareto> no intercâmbio em uma economia de muitas mercadorias e muitos indivíduos é que a taxa marginal de substituição entre qualquer par de mercadorias seja a

mesma para todos os indivíduos que consomem ambas as mercadorias. Se esta condição não se mantivesse, a satisfação ou bem-estar de um ou mais indivíduos poderia ser aumentada, sem reduzir a satisfação ou bem-estar de qualquer outro indivíduo. Isto representa um aumento inequívoco no bem-estar social.

(c) A condição para o <ótimo de Pareto> simultaneamente na produção e intercâmbio, em uma economia de muitos fatores, muitas mercadorias e muitos indivíduos, é que a taxa marginal de transformação da produção seja idêntica à taxa marginal de substituição no consumo, para todos os pares de mercadorias e para todos os indivíduos que consomem ambas as mercadorias. Se esta condição não se mantivesse, uma reorganização do processo de produção-distribuição, até que esta condição de <ótimo de Pareto> se mantenha, representaria um aumento inequívoco no bem-estar social. Uma vez que alcançamos o <ótimo de Pareto>, ninguém pode se tornar mais rico, sem fazer com que alguma outra pessoa se torne ao mesmo tempo mais pobre. Observe, porém, que, embora as condições de <ótimo de Pareto> nos ajudem bastante na definição das recomendações de políticas para aumentar o bem-estar social elas não nos ajudam a decidir se uma distribuição de renda determinada é melhor do que a outra. Para tanto, precisamos fazer algum julgamento de valor ou ético sobre o “merecimento” relativo de indivíduos diferentes na sociedade. (SALVATORE, 1977, p. 382)

Nota Termos derivados: **otimamente; otimizar; otimização**

Sin. **eficiência de Pareto**

Cf. **economia do bem-estar; equilíbrio**

ótimo do consumidor sm

Ver **equilíbrio do consumidor**

O <ótimo do consumidor> será obtido sempre que o consumidor maximizar sua satisfação, dentro de sua restrição orçamentária. [...] (MILLER, 1981, p. 28)

paradigma de estrutura-conduta-desempenho sm

Var. **paradigma estrutura → conduta → desempenho**

Corrente no âmbito da **Organização Industrial** que analisa as relações de causalidade entre as **estruturas de mercado**, a conduta e o desempenho das **firmas**, buscando demonstrar como a primeira explica a segunda e esta, a terceira .

O <paradigma de Estrutura-Conduta-Desempenho> tem como principal preocupação a avaliação do desempenho de um determinado mercado frente ao desempenho esperado em uma situação ideal de concorrência perfeita. Em outras palavras, procura-se avaliar em que medida as imperfeições do mecanismo de mercado limitam a capacidade deste em atender as aspirações e demandas da sociedade por bens e serviços. O confronto se dá, portanto, entre o desempenho econômico de uma estrutura dita “imperfeita” e o desempenho do ideal competitivo. Sendo considerada uma variável dependente, assume-se que o desempenho econômico pode ser alterado mediante intervenções sobre a estrutura de mercado e a conduta das firmas, o que serviria como guia para as políticas públicas. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 209)

1.2. Sobre o <“Paradigma” Estrutura→Conduta→Desempenho> e o

desenvolvimento da OI Tradicional: uma interpretação teórica alternativa para as estruturas concentradas?

Já num primeiro contato, observa-se que estão inseridas nas origens da OI as discussões metodológicas em torno da abstração nas teorias e do papel da pesquisa empírica para as construções teóricas. O momento que situamos esta origem é caracterizado pelo aumento do poder das corporações e pela instabilidade econômica crescente. Esta situação era manifestada entre outras coisas, pelas avaliações dos cartéis e exames de condições de monopólio transparecidas pelas ações de políticas de preços e produção das empresas que operavam em grande escala. (FONTENELE, 1995, p. 17)

Sin. **modelo estrutura-conduta-desempenho**

paradoxo de Giffen sm

Exceção à **lei geral da demanda** que diz respeito a um tipo de **bem** cuja quantidade demandada varia diretamente com o **preço**, ou seja, se há um aumento no **preço** do **bem**, haverá um aumento em sua quantidade demandada.

Definição – O <Paradoxo de GIFFEN> refere-se a um bem cuja quantidade demandada varia diretamente com o preço. Um bem, para pertencer a esta categoria, deve ser um bem inferior; mas, nem todos os bens inferiores se adaptam às condições do <Paradoxo de GIFFEN>. A classe dos bens para os quais o <Paradoxo de GIFFEN> é válido, constitui a única exceção à lei da demanda. (FERGUSON, 1994, p. 73)

Cf. **bem de Giffen**

patente sf

Instrumento pelo qual se registra a invenção de uma marca, um objeto ou uma tecnologia, impedindo, durante determinado tempo, cópias dessa invenção sem autorização ou pagamento.

Fortemente relacionada com a franquía necessária para a entrada está a <patente>. É emitida uma <patente> para um inventor a fim de protegê-lo contra cópias por um período de 17 anos. (MILLER, 1981, p. 304, 305)

Cf. **produto**

período de curtíssimo prazo sm

Ver **período de mercado**

O <período> de mercado também conhecido como muito curto ou <de curtíssimo prazo>, é “aquele período de tempo, ou conjunto de condições suficientemente curto, tal que certo estoque ou quantidade de uma mercadoria ou serviço é considerado como já existente”.² (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 361)

período de curto prazo sm

Ver **curto prazo**

Fundamentalmente, no <período de curto prazo>, uma firma poderá variar a quantidade produzida, mas não alterar alguns dos seus fatores produtivos como, por exemplo, a sua planta. Esta constitui como que uma referência no sentido de representar todos os fatores de produção fixos, quais sejam, as instalações, os equipamentos e até mesmo a mão-de-obra especializada que, evidentemente, nem sempre pode ser, de imediato, aumentada. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 367)

período de mercado sm

Período durante o qual não se pode modificar a quantidade ofertada de determinado bem.

Estes dois “prazos”, porém, não cobrem todos os casos. Em certos casos, a quantidade de uma mercadoria disponível para venda é absolutamente fixa para um pequeno período de tempo. Por exemplo, após a colheita de uma safra agrícola, a quantidade da mercadoria não pode ser aumentada até a colheita seguinte. Outro exemplo: os comerciantes mantêm estoques de bens. A quantidade disponível para a venda não pode ser mediatamente aumentada, porque o pedido e o processo de entrega, inevitavelmente, impõem alguma demora. Finalmente, em alguns casos, a quantidade pode ser aumentada imediatamente: mas o custo da produção rápida é suficientemente grande para dificultar variações muito rápidas. Em todos estes casos, o curto período de tempo no qual a oferta é absolutamente fixa é chamado de <período de mercado>. (FERGUSON, 1994, p. 280)

Sin. **período de curtíssimo prazo; período imediato; período muito curto; prazo muito curto**

Cf. **curto prazo; horizonte de planejamento; longo prazo**

período imediato sm

Ver **período de mercado**

*[...] Por enquanto vamos considerar uma situação que chamaremos de <período imediato>, ou **período de mercado**.³ Esta é uma situação na qual não há tempo disponível para ajustamentos por parte dos fornecedores do produto. [...] (MILLER, 1981, p. 238)*

período muito curto sm

Ver **período de mercado**

O <período> de mercado também conhecido como <muito curto> ou de curtíssimo prazo, é “aquele período de tempo, ou conjunto de condições suficientemente curto, tal que certo estoque ou quantidade de uma mercadoria ou serviço é considerado como já existente”.² (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 361)

prazo muito curto sm

Ver **período de mercado**

O período de mercado, ou <prazo muito curto>, refere-se ao período de tempo no qual a oferta do mercado para a mercadoria é completamente fixada. Quando tratamos de mercadorias perecíveis no <período de mercado>, os custos de produção são irrelevantes na determinação do preço de mercado, e a oferta completa da mercadoria é colocada à venda por qualquer preço que possa ser obtido. (SALVATORE, 1977, p. 221)

preço sm

Relação entre a quantidade de unidades monetárias que se troca por uma unidade de um **bem**, que corresponde à avaliação do valor desse **bem**, estabelecida segundo a interação entre a **oferta** e a **demanda**.

[...] Como se supõe concorrência perfeita em todos os mercados, os <preços> assumem o duplo papel de variáveis de ajuste para o equilíbrio geral (e de cada mercado particular) e de parâmetros para os agentes econômicos em sua conduta racional-maximizadora. (POSSAS, 1981, p. 12)

Nota Termo derivado: (concorrência) **extra-preço**

Cf. **preço de equilíbrio; preço de mercado**

preço de equilíbrio sm

Preço estabelecido em um **mercado**, que iguala a quantidade ofertada de determinado **bem** com a sua quantidade demandada.

Neste gráfico, utilizamos p^ para representar o preço ao qual a quantidade de apartamentos demandados se iguala à quantidade de apartamentos ofertados. Este é o <preço de equilíbrio> do mercado de apartamentos. A esse preço cada consumidor que está disposto a pagar menos p^* pode encontrar um apartamento para alugar, e cada proprietário será capaz de alugar o seu imóvel ao preço corrente no mercado. Nem os proprietários nem os locatários têm motivo para mudar o seu comportamento. É por isso que nos referimos a essa situação como um equilíbrio: nenhuma mudança no comportamento será observada. (VARIAN, 1994, p. 7, 8)*

Cf. **demanda; equilíbrio; oferta**

preço de exclusão sm

Preço, estabelecido em um **oligopólio**, que impede que firmas novas entrem nesse oligopólio.

b) <preço de exclusão>: preço que impede a entrada de novas empresas, pois assegura a estas empresas a taxa de lucro mínimo. (SYLOS-LABINI, 1980, p. 29, Introdução por Jacob FRENKEL)

Cf. **preço de expulsão**

preço de expulsão sm

Preço, estabelecido em um **oligopólio**, que leva à eliminação de alguma firma já estabelecida nesse oligopólio.

Se as empresas que têm condições de fixar o preço resolverem expulsar empresas já em operação, devem fixar o preço a um nível inferior ao custo direto daquelas empresas que querem expulsar. Uma empresa pode sobreviver por um período não curto – digamos por um período médio – quando o preço cai a um nível que não permite recuperar os custos fixos; mas não poderá continuar senão por um período relativamente curto se o preço cai abaixo do custo direto, que requer desembolsos monetários a intervalos pequenos.

O <“preço de expulsão”> p_e , a curto prazo é, portanto, inferior ao custo direto daquelas empresas ($p_e > v$). A longo prazo, um preço do que p_m para cada categoria de empresas, determinará a gradual saída do mercado por parte dessas empresas. O <preço de expulsão> de longo prazo coincide com o preço de exclusão. (SYLOS-LABINI, 1980, p. 83, 84)

Cf. **preço de exclusão**

preço de mercado sm

Preço estabelecido em um determinado **mercado**, em um determinado período.

É possível refazer a análise fornecida na Figura 4-7 de tal modo que obtenhamos o <preço de mercado> ou de equilíbrio, P_e , na intersecção de uma curva de oferta do mercado e de uma curva de demanda do mercado. Isto é realizado somando-se as curvas de demanda individuais. [...] (MILLER, 1981, p. 89)

Sin. **preço efetivo**

Cf. **preço de equilíbrio**

preço efetivo sm

Ver **preço de mercado**

O gráfico da Figura 4.5. ilustra o comportamento do preço marginal de reserva conforme varia a quantidade de barras de chocolate consumidas. O fato de o preço marginal de reserva ser decrescente decorre da lei marginal decrescente. Imaginemos agora que a barra de chocolate seja vendida ao preço de R\$ 1,50. Chamemos esse preço de <preço efetivo> ou de preço de mercado. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 86)

preço médio sm

Valor obtido por meio da ponderação entre as quantidades transacionadas e os preços atribuídos a diferentes unidades de determinado **bem**.

Podemos iniciar o debate da determinação do <preço médio> em um ramo da indústria, tomando um caso em que os coeficientes m e n são os mesmos para todas as firmas, mas onde os custos diretos unitários u são diferentes. [...]

Se essas equações forem ponderadas por suas respectivas produções (isto é, cada uma delas multiplicadas por sua respectiva produção, todos os resultados somados e a soma dividida pelo total da produção, obteremos [...]) (KALECKI, 1983, p. 10)

Cf. **médio**

princípio da produtividade marginal sm

Ver **teoria da produtividade marginal**

Do ponto de vista de CLARK, esse princípio, ligeiramente enfeitado, constitui a <teoria dos salários>, com o que MARSHALL discordou fortemente:

“Essa doutrina (o <princípio da produtividade marginal> tem sido, muitas vezes, proposta como uma teoria de salários. No entanto, não existe uma base válida para tal tipo de pretensão... A demanda e a oferta exercem influências igualmente importantes sobre os salários; nenhuma delas possui direito de predominar sobre a outra do mesmo modo que a lâmina de tesoura... (porém) a doutrina mostra claramente a ação de uma das causas que governa os salários.”⁶ (FERGUSON, 1994, p. 435)

princípio do custo total sm

Var. **princípio de custo total**

Hipótese teórica que estabelece que a principal decisão tomada pelas **firmas** é a determinação dos **preços de oferta**, por meio de uma margem de lucro fixa, que incide sobre o **custo total** de cada firma.

[...] A solução proposta por Hall e Hitch parece ter o defeito oposto ao da solução marginalista: o realismo é maior, mas o rigor formal é insuficiente. Em particular, a hipótese da curva quebrada nos diz que o preço, uma vez que tenha sido fixado em um certo nível aceitável para todos os empresários, tende a permanecer aí (variando somente se para todos variarem os elementos de custo). Mas não nos diz porque o preço fixado é aquele. Nem esta deficiência é suprida pelo <“princípio do custo total”>, porque os custos não são iguais para todas as empresas que freqüentemente usam técnicas diferentes, e porque esse princípio formula, mas não explica, o nível dos dois percentuais a serem somados ao custo variável para cobrir o custo fixo e para permitir a obtenção do lucro. Isto é expressamente reconhecido por Hitch e Hall, que se limitam, porém, a indicar as razões da indeterminação daqueles percentuais (p.114), afirmando, genericamente, que o preço será mantido no nível indicado pelo custo total e não será aumentado dado o temor da reação dos concorrentes potenciais; e assim concluem (p. 120):

“Nós não podemos dizer com precisão qual será o preço, pelas razões indicadas; mas se ele é fixado em um ponto qualquer de um espaço, tenderá a permanecer no mesmo ponto”. (SYLOS-LABINI, 1980, p. 63, 64)

A margem destinada a cobrir o custo fixo corresponde ao custo fixo médio, sendo, portanto, variável de acordo com a escala de produção. A margem de lucro, por sua vez, permanece indeterminada, de tal modo que o <princípio do custo total> não chega a oferecer uma alternativa à microeconomia tradicional na determinação do nível de preços. Por esse motivo, o <princípio de custo total> também ficou conhecido como a <“teoria da margem subjetiva”>. (PINHO e

VASCONCELOS, 1998, p. 198, 199)

Sin. **teoria da margem subjetiva**

Cf. **comportamento; *mark up***

princípio marginalista sm

Hipótese teórica que estabelece que as **firmas**, em um **mercado** concorrencial, buscam a **maximização do lucro**, decidindo produzir uma quantidade de **produto** que iguale o **custo marginal** e a **receita marginal**.

O enfoque microeconômico predominante naquele momento era o marshalliano, recebendo esse nome devido às contribuições de Alfred Marshall. Segundo esse enfoque, uma empresa tinha como único objetivo a maximização de lucro, tendo pleno conhecimento de suas funções de custo e de demanda. Como consequência, considerava-se que a decisão fundamental de uma empresa consista em escolher o nível de operação em que o lucro fosse máximo, correspondendo à quantidade em que custo e receita marginais (respectivamente, CM_g e RM_g) se igualam. [...]

Esse modo de representar a decisão das empresas ficou conhecido como <princípio marginalista>. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 196)

processo de produção sm

Procedimento que utiliza **fatores de produção** para obter determinado **bem**.

Um <processo de produção> é um método específico de obtenção de um determinado produto. Sempre há processos alternativos que geram o mesmo resultado. Em alguns casos, há um número muito grande de processos alternativos à disposição, mas em geral há um número menor de alternativas práticas a serem consideradas. (MILLER, 1981, p. 223)

Cf. **processo de produção múltiplo; processo de produção simples**

processo de produção múltiplo sm

Processo de produção em que a combinação dos **fatores de produção** resulta na obtenção de mais de um **bem**.

[...] Se o processo de produção for simples, obter-se-á, a partir da combinação dos fatores, um único produto; quando, a partir da combinação dos fatores, for possível produzir mais de um produto, ter-se-á um <processo de produção múltiplo>, ou uma <produção múltipla>. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 146)

Cf. **processo de produção simples**

processo de produção simples sm

Processo de produção em que a combinação dos **fatores de produção** resulta na obtenção de um único **bem**.

Um <processo de produção simples> ocorre sempre que a partir da combinação de fatores se obtém um único produto final. Frequentemente este caso é rotulado sinteticamente como <Produção

Simples> e será sob este escopo que será levado adiante todo o detalhamento da Teoria da Produção e, conseqüentemente, da Teoria dos Custos. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 177)

Cf. **processo de produção múltiplo**

procura sf

Ver **demanda**

Nesta definição é preciso destacar dois elementos. Em primeiro lugar, a demanda é um desejo de adquirir, é uma aspiração, um plano, então a sua realização. Não se deve confundir <procura> com compra, nem oferta com venda. Demanda é o desejo de comprar. Em segundo lugar, a demanda é um fluxo por unidade de tempo. A <procura> se expressa por uma dada quantidade em um dado período. Assim, deve-se dizer que D^ª Maria tem desejo de adquirir 5 quilos de feijão por semana e não, simplesmente, que D^ª Maria deseja 5 quilos e que esta é a sua <procura>. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 109)

procura agregada sf

Ver **demanda de mercado**

[...] <Procura agregada> ou de mercado é a quantidade de bens ou de serviços que a totalidade dos consumidores deseja e está disposta a adquirir em determinado período de tempo e por determinado preço. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 109)

procura de mercado sf

Ver **demanda de mercado**

[...] <Procura> agregada ou <de mercado> é a quantidade de bens ou de serviços que a totalidade dos consumidores deseja e está disposta a adquirir em determinado período de tempo e por determinado preço. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 109)

procura elástica sf

Ver **demanda elástica**

- Se a quantidade procurada de um bem variar inversamente à variação dos preços do mesmo bem, porém numa proporção maior, o coeficiente de elasticidade preço será maior do que a unidade, e a <procura> denominar-se-á <elástica>. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 148)

procura individual sf

Ver **demanda individual**

Costuma-se definir a procura, ou <demanda>, <individual> como a quantidade de um determinado bem ou serviço que o consumidor deseja adquirir em certo período de tempo. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 109)

procura inelástica sf

Ver **demanda inelástica**

- *Se a quantidade procurada de um bem variar inversamente à variação dos preços do mesmo bem, mas em proporção menor, o coeficiente de elasticidade preço da procura será menor do que a unidade e, conseqüentemente, a <procura> será rotulada <inelástica>. [...] (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 148)*

produção sf

Processo de transformação de **fatores de produção e insumos em bens**.

Podemos definir <produção> como qualquer utilização dos recursos que converte ou transforma uma mercadoria em uma mercadoria diferente no tempo e/ou espaço. A <produção>, portanto, neste sentido bastante amplo, inclui não apenas a manufatura, mas a estocagem, venda a atacado, transporte, distribuição, embalagem, tentativas de alterar regras regulatórias, uso de advogados e contadores para encontrar modos de burlar a lei de impostos, e assim por diante. (MILLER, 1981, p. 158)

Nota ¹Dados fraseológicos: **maximizar a produção**

² Termo derivado: **subprodução**

Cf. **empresário; oferta; processo de produção**

produto (1) sm

Bem que resulta de um **processo de produção**.

Neste contexto, a palavra “produto” tem significado muito mais detalhado que no sentido usual, onde se poderia considerar um automóvel ou corte de cabelo como um <produto>. Para nós, esta não é uma descrição adequada: todos os aspectos variáveis do bem devem ser incluídos. (FERGUSON, 1994, p. 277)

Nota Termos derivados: **produtivo; produtividade**

Cf. **produto homogêneo; produto marginal; produto médio; produto total; teoria da produção**

produto (2) sm

Bem produzido por uma **firma** em particular.

A literatura econômica não apresenta uma diferenciação efetiva entre bens e <produtos>. Certas vezes as duas palavras aparecem como sinônimos perfeitos e, outras vezes têm sentidos diferentes. Normalmente, o bem identifica o geral. Por exemplo, sorvete é um bem; Chicabom é um <produto> da Kibon. Em resumo: a indústria produz bens e a empresa ou firma, <produtos>. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 108)

Cf. **teoria da produção**

produto homogêneo sm

Produto de diferentes **firmas**, pertencentes a um **mercado**, que possui as mesmas características e qualidades do ponto de vista do usuário.

Ignorando por ora as questões a respeito da qualidade e disponibilidade de um produto, vamos nos ater apenas ao caso real em que a dispersão existe mesmo em <produtos homogêneos>, ou seja, produtos que têm qualidades similares. (MILLER, 1981, p. 61)

Nota Termo derivado: **homogeneidade**

Cf. **bem substituto; produto**

produto marginal sm

Sigla **AP_L**

Aumento no **produto total** devido ao acréscimo de uma unidade de **fator variável** no **processo de produção**.

Definição – O <produto marginal> de um insumo é o acréscimo do produto total atribuível ao aumento de uma unidade do insumo variável no processo de produção, mantendo-se constantes todos os demais insumos. Nota - <Produto marginal> refere-se, somente, a comparações dos resultados de experimentos simultâneos e não sucessivos aumentos de unidades do insumo variável em um experimento.² (FERGUSON, 1994, p. 153)

Cf. **marginal; produto; produto médio**

produto médio sm

Produto total dividido pela quantidade de unidades de um **fator de produção** utilizado em um **processo de produção**.

Definição – O <produto médio> de um insumo é o produto total dividido pelo montante do insumo utilizado para produzir este produto. Assim, o <produto médio> é a proporção produto-insumo para cada nível de produção e o correspondente volume de insumo. (FERGUSON, 1994, p. 153)

Cf. **médio; produto; produto marginal**

produto total sm

Sigla **TP**

Soma de todas as unidades de **bem** conseguida em um determinado **processo de produção**, que utiliza determinada quantidade de **fatores de produção**.

[...] O produto médio do trabalho (AP_L) é assim definido como o <produto total> (TP) dividido pelo número de unidades de mão-de-obra utilizado. [...] (SALVATORE, 1977, p. 149)

Cf. **produto médio; produto marginal; total**

quase-renda sfVar. **quase renda**Diferença entre a **receita total** e o **custo variável total**.

Qualquer fator fixo obtém renda econômica no curto prazo. Isto acontece em virtude da oferta perfeitamente inelástica destes fatores no curto prazo. Chamamos ao retorno dos fatores que são fixos no curto prazo de <quase-renda>. Portanto, também podemos definir <quase-renda> como a diferença entre a receita total e o custo variável total. <Quase-renda> é o rendimento, se houver, disponível para fatores fixos e lucros econômicos. A razão pela qual lhe chamamos <quase-renda> em vez de renda econômica é que o fator apenas é fixo no curto prazo e não no longo prazo. A <quase-renda> deve ser igual pelo menos ao juro mais depreciação do ativo durável para que ele seja mantido. Em outras palavras, <quase-rendas> são pagamentos dos fatores duráveis de produção que não influenciam a quantidade oferecida atual destes fatores de produção mas que influenciam a quantidade oferecida futura. (MILLER, 1981, p. 413, 414)

Até agora não distinguimos muito entre o curto e longo prazo. Realmente, não tem sido necessário, porque a teoria da produtividade marginal está ligada ao preço dos serviços produtivos variáveis. No longo prazo, todos os insumos são variáveis; portanto, a teoria da produtividade marginal abrange todos os fatores no longo prazo. Contudo, no curto prazo, certos insumos são fixos; não podendo ser variados, não se pode produzir prontamente um “produto marginal”. Contudo, o retorno dos insumos fixos a curto prazo requer outra explicação. De acordo com MARSHALL, esse retorno é denominado de <“quase renda”>.²³ (FERGUSON, 1994, p. 452)

Nota Derivação prefixal

Cf. **renda monetária****receita** sfValor recebido por uma **firma** pela venda de sua **produção** num determinado período.

Além da Receita Total já definida, é muito importante, para a análise da firma, o conceito de dois outros tipos de <receita>: a Receita Média (RM₁) e a Receita Marginal (RM₂). A primeira é definida como sendo o resultado do quociente entre a Receita Total e a quantidade vendida do produto. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 173)

Sin. **rendimento**Cf. **receita marginal; receita média; receita total; teoria da firma****receita líquida** sfVer **lucro**

[...] Em contabilidade, “o que resta” da receita de cada ano é denominado lucros ou renda líquida. Também é denominado <receita líquida> ou residual, pelos economistas. [...] (MILLER, 1981, p. 158)

receita marginal sf

Sigla **MR; Rmg**

Aumento na **receita total** da **firma** devido ao aumento de uma unidade na quantidade de **produto** vendida.

[...] <**Receita marginal**> (MR) é definida como a variação na receita total devida à variação de uma unidade na quantidade vendida. [...] (MILLER, 1981, p. 113)

Cf. **marginal; receita média; receita total**

receita média sf

Sigla **AR; RM_e**

Receita obtida por unidade de **produto** vendida no **mercado**, que se calcula dividindo a **receita total** pela quantidade total vendida do produto.

[...] <**Receita média**> (AR) é definida como as receitas totais divididas pela quantidade demandada, ou $AR = (P \cdot Q) / Q \equiv P$, supondo-se que o mesmo preço seja cobrado. (MILLER, 1981, p. 113)

Além da Receita Total já definida, é muito importante, para a análise da firma, o conceito de dois outros tipos de receita: a <Receita Média> (RM_e) e a Receita Marginal (RM_g). A primeira é definida como sendo o resultado do quociente entre a Receita Total e a quantidade vendida do produto. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 173)

Cf. **média; receita marginal; receita total**

receita residual sf

Ver **lucro**

[...] Em contabilidade, “o que resta” da receita de cada ano é denominado lucros ou renda líquida. Também é denominado <receita> líquida ou <residual>, pelos economistas. [...] (MILLER, 1981, p. 158)

receita total sf

Sigla **TR**

Valor obtido por meio da multiplicação do **preço** de venda do **produto** pela quantidade total vendida desse produto.

Definimos <**receita total**> (TR) como o preço por unidade vezes a quantidade demandada, porque esta é a quantidade de receita recebida por qualquer vendedor de um produto que cobra um único preço para todas as unidades vendidas. [...] (MILLER, 1981, p. 113)

Cf. **receita marginal; receita média; total**

região econômica de produção sf

Área, demarcada em um **mapa de produção**, que inclui os pontos que representam as combinações de dois **fatores de produção** e geram um aumento na quantidade de **produto**, quando há um aumento na quantidade de pelo menos um dos fatores.

As linhas paralelas pontilhadas na Figura 6.3.3 indicam os pontos a partir dos quais as isoquantas voltam sobre si mesmas. As linhas OC e OL ligam aqueles pontos e formam, como veremos, as fronteiras da <região econômica de produção> (ou <região do estágio II>). (FERGUSON, 1994, p. 144)

Cf. **estágio de produção; lucro; região não-econômica de produção**

região não-econômica de produção sf

Área, demarcada em um **mapa de produção**, que inclui os pontos que representam as combinações de dois **fatores de produção** e geram uma redução na quantidade de **produto**, quando há um aumento na quantidade dos dois fatores.

Os pontos A, B, C, D, E e F ocorrem quando as inclinações das isoquantas ficam positivas. Estas são <regiões não-econômicas de produção>, pois requerem um aumento de utilização dos dois insumos sem que haja aumento correspondente no produto. [...] (MILLER, 1981, p. 177)

Cf. **estágio de produção; lucro; região econômica de produção**

renda líquida sf

Ver **lucro**

[...] Em contabilidade, “o que resta” da receita de cada ano é denominado lucros ou <renda líquida>. Também é denominado receita líquida ou residual, pelos economistas. [...] (MILLER, 1981, p. 158)

renda monetária sf

Quantia em dinheiro que os **agentes econômicos** recebem como pagamento pelos serviços de seus **fatores de produção**, em um determinado período.

Em vez de trocar a produção pelos insumos, as firmas devem pagar às famílias uma <renda monetária> pelos serviços produtivos ofertados. Em sua condição de consumidoras, as famílias criam um fluxo de sentido inverso de gastos de consumo para as firmas, trocando sua <renda monetária> por bens e serviços reais a elas ofertados. [...] (FERGUSON, 1994, p. 500)

Cf. **teoria do consumidor**

rendimento sm

Ver **receita**

[...] O <rendimento>, conseqüentemente, constituirá o resultado da multiplicação da quantidade vendida do produto pelo seu respectivo preço de venda. Esse resultado é, em outras palavras,

traduzido pelo faturamento da empresa. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 174)

Nota Derivação sufixal

rendimentos constantes de escala sm

Var. rendimentos constantes em escala

Situação em que a quantidade produzida por uma **firma** aumenta proporcionalmente ao aumento na quantidade utilizada de todos os **fatores de produção**.

Os <rendimentos constantes de escala> ocorrem quando a variação do produto total é proporcional à variação da quantidade utilizada dos fatores de produção. Por exemplo, aumentando-se a utilização dos fatores 10%, o produto também aumenta em 10%. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 206)

(a) <Rendimentos constantes em escala> referem-se a uma situação de produção onde, se todos os fatores de produção forem acrescidos numa dada proporção, a produção crescerá exatamente na mesma proporção. Assim, se as quantidades de mão-de-obra e capital utilizadas na unidade de tempo forem acrescidas ambas de 10%, a produção crescerá também de 10%; se a mão-de-obra e o capital dobrarem, a produção dobrará. Isto faz sentido, pois, se usamos dois trabalhadores do mesmo tipo e duas máquinas idênticas, normalmente esperamos obter duas vezes a produção de um trabalhador com uma máquina. Similarmente, se todos os insumos são reduzidos de uma dada proporção, a produção será reduzida da mesma proporção. (SALVATORE, 1977, p. 181, 182)

Cf. rendimentos crescentes de escala; rendimentos decrescentes de escala; rendimentos de escala

rendimentos crescentes de escala sm

Var. rendimentos crescentes em escala

Situação em que a quantidade produzida por uma **firma** aumenta mais do que proporcionalmente ao aumento na quantidade utilizada de todos os **fatores de produção**.

Os <rendimentos crescentes de escala> ocorrem quando a variação na quantidade do produto total é mais que proporcional à variação da quantidade utilizada dos fatores de produção. Por exemplo, aumentando-se a utilização dos fatores em 10%, o produto cresce 20%. [...] (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 205)

(b) <Rendimentos crescentes em escala> referem-se ao caso no qual, se todos os fatores forem acrescidos numa dada proporção, a produção crescerá numa proporção maior. Assim, se mão-de-obra e capital são acrescidos de 10%, a produção cresce de mais de 10%; se mão-de-obra e capital dobrarem, a produção dobrará muito mais. Os rendimentos crescentes em escala podem ocorrer porque, crescendo a escala de operação, maior divisão de trabalho e especialização se torna possível. Isto é, cada trabalhador pode se especializar na execução de uma tarefa simples repetitiva ao invés de realizar várias tarefas. Como resultado, a produtividade do trabalho cresce. Em adição, uma produção em maior escala pode permitir o uso de maquinário mais especializado, o qual seria impossível com escala operacional mais baixa. (SALVATORE, 1977, p. 182)

Cf. **rendimentos constantes de escala; rendimentos decrescentes de escala; rendimentos de escala**

rendimentos de escala sm

Var. **rendimentos em escala**

Situações em que se compara o ritmo de variação da quantidade produzida em decorrência de uma variação simultânea na quantidade de todos os **fatores de produção** de uma **firma**.

Ao resultado, em termos de produção final, obtido por meio da variação da utilização dos fatores de produção, os economistas denominam <rendimentos de escala>. Assim sendo, a expressão <rendimentos de escala> descreve simplesmente uma relação tecnológica. Todavia, os melhoramentos, da tecnologia não são admitidos nesse conceito, que é válido unicamente sob a hipótese de consideração da existência de “dado nível de tecnologia”. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 205)

Na Fig. 6-23, as isoquantas do painel A mostram <rendimentos em escala> constantes e (e subst.)_{LK} nula. [...] (SALVATORE, 1977, p. 181)

Cf. **escala de produção; rendimentos constantes de escala; rendimentos crescentes de escala; rendimentos decrescentes em escala**

rendimentos decrescentes de escala sf

Var. **rendimentos decrescentes em escala**

Situação em que a quantidade produzida por uma **firma** aumenta menos do que proporcionalmente ao aumento na quantidade utilizada de todos os **fatores de produção**.

Finalmente, os <rendimentos decrescentes de escala> ocorrem quando a variação do produto é menos que proporcional à variação na utilização dos fatores. Por exemplo, aumenta-se a utilização dos fatores em 10% e o produto cresce em 5%. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 206)

(c) Se a produção cresce numa proporção menor do que o acréscimo dado aos insumos, estamos operando com <rendimentos decrescentes em escala>. Isso pode acontecer porque, quando se aumenta a escala de produção Podem surgir dificuldades de comunicação, dificultando cada vez mais ao empresário tocar o seu negócio eficientemente. (SALVATORE, 1977, p. 182)

Cf. **rendimentos constantes de escala; rendimentos crescentes de escala; rendimentos de escala**

restrição orçamentária sf

Linha que representa as combinações de quantidades de dois **bens** que o **consumidor** pode adquirir, dada a sua renda e os **preços** dos bens.

Nós impomos uma restrição ao indivíduo. Esta restrição tem relação com a escassez. É chamada <restrição orçamentária>, que para os nossos propósitos será a quantidade da renda disponível

para o consumidor durante o período de tempo em estudo. Modelos mais sofisticados incluiriam a quantidade de haveres que o consumidor poderia vender a fim de obter renda adicional, a dimensão dos presentes que o consumidor poderia obter de filantropos e o montante que poderia emprestar ou roubar. [...] (MILLER, 1981, p. 26)

Sin. **linha de limitação orçamentária; linha de orçamento; linha de preço; linha orçamentária**

Cf. **teoria do consumidor**

reta de isocusto sm

Ver **isocusto**

Uma reta ao longo da qual os custos totais são constantes é denominada curva de isocusto ou <reta do isocusto>. É semelhante à linha orçamentária ao longo da qual as despesas totais do consumidor permanecem constantes. [...] (MILLER, 1981, p. 178)

solução de Chamberlin sf

Ver **modelo de Chamberlin**

A <solução de Chamberlin> tem muitos méritos. O mais importante: seus empresários se comportam de maneira sofisticada, de acordo com a compreensão da realidade e agem dessa forma. Isso, em separado, é um grande aperfeiçoamento; porém em adição, ele obtém uma solução estável, que não está muito longe da realidade, em situações de oligopólio homogêneo. (FERGUSON, 1994, p. 144)

solução de Edgeworth sf

Ver **modelo de Edgeworth**

Conquanto inteiramente inaceitável, a <solução de Edgeworth> supera a análise de Cournot num aspecto. Especificamente, o preço, ao invés de produção, é a variável relevante de decisão para o empresário.¹⁰ Ainda no <modelo de Edgeworth>, o resultado da utilização do preço como a variável de decisão é a introdução da indeterminação. Empiricamente, os mercados do duopólio e do oligopólio tendem a ser muito estáveis. Para sermos exatos, ocorrem guerras ocasionais de preços; porém, os preços flutuam muito raramente nesses mercados. [...] (FERGUSON, 1994, p. 378)

solução de Nash sf

Ver **equilíbrio de Nash**

O conceito de equilíbrio (ou <solução> de Nash) é também conhecido como o de não arrependimento. A combinação de estratégias escolhidas leva a um resultado no qual nenhum dos jogadores individualmente se arrepende, ou seja, este jogador não poderia melhorar a sua situação unilateralmente modificando a estratégia escolhida. Numa situação em que se utiliza o conceito de Nash, um jogador escolhe a melhor estratégia dada a escolha do outro. [...] (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 255)

solução de Sweezy sf

Ver **modelo de Sweezy**

11.2.e Estabilidade nos Mercados de Oligopólio: <Solução de SWEEZY>

Outro modelo do preço de oligopólio estável que foi em certo tempo popular é a “hipótese da curva de demanda quebrada” de Sweezy,¹⁵ ilustrada na Figura 11.2.5. Suponha que a curva de demanda com que se defronta um oligopolista seja dada pela curva “quebrada” CEF. A inclinação da curva muda drasticamente no ponto E, correspondendo ao preço OP. Esse formato da curva de demanda causa uma descontinuidade finita na curva de receita marginal, que é dada pela linha pontilhada CABD. CA é o segmento correspondente a parte CE da curva de demanda; BD corresponde ao segmento menos elástico EF. No ponto E, contudo, há uma descontinuidade finita representada pelo segmento AB. (FERGUSON, 1994, p. 382, 383)

substituto próximo sm

Bem substituto que possui características e qualidades muito parecidas às do **bem** que pode substituir, do ponto de vista do usuário.

Monopólio puro se refere à forma de organização do mercado na qual existe uma única empresa produzindo a mercadoria para a qual não há <substituto próximo>. Assim, a empresa é a indústria e tem a curva de demanda da indústria com inclinação negativa para a mercadoria. Como resultado, se o monopólio deseja vender maior quantidade da mercadoria, deverá baixar o preço. Assim, para o monopólio, $MR < P$ e a curva MR se estende abaixo da curva D. (SALVATORE, 1977, p. 255)

Cf. **consumidor; demanda**

taxa marginal de substituição sf

Sigla **MRS_{xy}; TMS**

Varição na quantidade consumida de um **bem** por um **consumidor**, necessária para compensar a variação na quantidade consumida de outro **bem**, mantendo o mesmo nível de **utilidade**.

5.2 A <TAXA MARGINAL DE SUBSTITUIÇÃO>

A <taxa marginal de substituição> de X por Y (<MRS_{xy}>) refere-se à quantidade de Y de que um consumidor pretende desistir para ganhar uma unidade adicional de X (e ainda permanece sob a mesma curva de indiferença). Quando o indivíduo desloca para baixo uma curva de indiferença, o <MRS_{xy}> diminui. (SALVATORE, 1977, p. 113)

Entende-se por <taxa marginal de substituição> (TMS) a variação necessária da quantidade de um bem que compensa a variação da quantidade de outro bem, para que se mantenha constante o nível de satisfação ou de utilidade do consumidor. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 53)

Cf. **bem substituto; teoria do consumidor**

taxa marginal de substituição entre os produtos sf

Ver **taxa marginal de transformação**

Da mesma forma já analisada anteriormente, onde se verificou a possibilidade de identificar a Taxa Marginal de Substituição tanto nas Isoquanta quanto nas Isocusto, também é perfeitamente possível fazê-la agora com as Curvas de Possibilidade de Produção.

Nesse caso, a citada taxa é geralmente denominada <Taxa Marginal de Substituição entre os Produtos> ou Taxa Marginal de Transformação. No nosso exemplo, essa taxa seria identificada pela quantidade de trilhos que deveria ser produzida a menos, para se poder obter um acréscimo na produção de chapas laminadas de aço, de tal forma que fosse utilizada pela firma a mesma quantidade de matéria-prima disponível naquele período de tempo. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 171)

taxa marginal de substituição técnica sf

Sigla **MRTS**

Variação na quantidade consumida de um **fator de produção** por um **empresário**, necessária para compensar a variação na quantidade usada de outro **fator**, mantendo o mesmo nível de **produção**.

Relações – A <taxa marginal de substituição técnica> mede a redução em um insumo por unidade de acréscimo no outro, de modo a manter a produção num nível constante. [...] (FERGUSON, 1994, p. 200)

Cf. **teoria da produção**

taxa marginal de transformação sf

Sigla **MRT; MRT_{xy}**

Número de unidades que uma economia precisa reduzir na **produção** de um **bem** para liberar suficiente quantidade de **fatores de produção** e produzir exatamente uma unidade adicional de um outro **bem**.

A inclinação da curva de transformação em um ponto determinado dá a <taxa marginal de transformação> de Y em X (<MRT_{xy}>) nesse ponto. Ela mede quanto esta economia precisa reduzir sua produção de Y para liberar suficiente L e K para produzir exatamente mais uma unidade de X. (SALVATORE, 1977, p. 365)

[...] A <taxa marginal de transformação> (MRT) é a inclinação da curva de transformação TT. (MILLER, 1981, p. 431)

Sin. **taxa marginal de substituição entre os produtos**

Cf. **fronteira de possibilidades de produção**

teoria da demanda sf

Teoria que busca explicar como o **consumidor** escolhe os **bens** que vai consumir, em que quantidades e a quais **preços**, de modo a maximizar a sua **utilidade**, dada a sua **restrição orçamentária**.

A <teoria da demanda> é derivada de hipóteses sobre a escolha do consumidor entre diversos bens que seu orçamento permite adquirir. O que se almeja é explicar o processo de escolha do consumidor perante as diversas alternativas existentes. Tendo um orçamento limitado, o que quer dizer, um dado nível de renda, o consumidor procurará distribuir este seu orçamento (renda) entre os diversos bens e serviços de forma a alcançar a melhor combinação possível, ou seja, aquela que lhe trará o maior nível de satisfação. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 109)

Cf. **demanda**

teoria da firma sf

Teoria que busca explicar como o **empresário** combina os **fatores de produção**, tendo em vista os seus **custos de produção** e o **preço do produto**, para produzir determinado **bem** e ofertá-lo ao **mercado**, de modo a maximizar os seus **lucros**.

A <Teoria da Firma> situa o empresário, condicionado pelas limitações orçamentárias de seu empreendimento e pelo preço dos fatores de produção, que são conhecidos, esforçando-se para combinar esses fatores, segundo determinada tecnologia, com a intenção de maximizar o nível de lucro de sua organização, ou de minimizar o custo vis-à-vis a determinado nível de produção, ou ainda, de maximizar esta produção para determinado montante de custos. Da <Teoria da Firma> extraem-se os elementos para a análise da oferta individual e, conseqüentemente, para a derivação da curva de oferta agregada ou de mercado. [...] (FERGUSON, 1994, p. 338)

Cf. **firma; teoria da produção**

teoria da margem subjetiva sf

Ver **princípio do custo total**

A margem destinada a cobrir o custo fixo corresponde ao custo fixo médio, sendo, portanto, variável de acordo com a escala de produção. A margem de lucro, por sua vez, permanece indeterminada, de tal modo que o princípio do custo total não chega a oferecer uma alternativa à microeconomia tradicional na determinação do nível de preços. Por esse motivo, o princípio de custo total também ficou conhecido como a <“teoria da margem subjetiva”>. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 198, 199)

teoria da produção sf

Teoria que busca explicar como um **empresário** combina os diferentes **fatores de produção**, com o objetivo de obter determinada quantidade de **produto**, de forma tecnologicamente eficiente.

[...] A <teoria da produção> consiste de uma análise de como o empresário - dado o “estado da arte” ou da tecnologia - combina os vários insumos para obter determinado volume de produção de

forma economicamente eficiente. (FERGUSON, 1994, p. 144 e 145)

Cf. **produção; teoria da firma**

teoria da produtividade marginal sf

Teoria que busca explicar o **preço**, o emprego e a participação dos **fatores de produção** no **processo de produção** dos diferentes **bens**.

A teoria de preço e emprego dos insumos nos dois últimos capítulos geralmente tem sido chamada de <teoria da produtividade marginal> da demanda por fatores de produção. Esta teoria mudou muito pouco desde o início do século.

A <teoria da produtividade marginal> freqüentemente tem sido chamada de teoria dos salários. Entretanto, a produtividade marginal apenas se preocupa com o lado da demanda da mão-de-obra. Destacamos, por exemplo, que uma firma competitiva que adquire mão-de-obra num mercado em que a concorrência é perfeita, empregará trabalhadores até o ponto em que a taxa salarial é igual a VMP. Em essência, então, a curva VMP era a curva de demanda por mão-de-obra da firma individual. (MILLER, 1981, p. 406)

Sin. **princípio da produtividade marginal; teoria dos salários**

Cf. **teoria da produção**

teoria da utilidade sf

Teoria que busca explicar como o **consumidor** se relaciona com os **bens**, tendo em vista maximizar sua **utilidade**.

*A <teoria da utilidade> foi inicialmente desenvolvida em termos de uma medição específica da utilidade. O termo “útil” foi utilizado como unidade de medição. Assim, a primeira barra de chocolate pode ter fornecido 4 úteis de satisfação, o primeiro pacote de amendoim, 6 úteis. Esta análise de utilidade foi denominada **cardinal**. Números como 1,2 e 3 são cardinais. Sabemos que 2 é exatamente o dobro de 1; que 3 é exatamente o triplo de 1.*

*Contudo, os economistas logo descobriram que não era necessário que fizessem hipóteses tão estritas a respeito da medição da utilidade em suas análises. (Isto foi particularmente útil frente ao fato de que os úteis eram “unidades” completamente fictícias.) Em vez disto, descobriram que era suficiente a noção muito mais fraca de ordenação dos níveis de utilidade. Assim, surgiu a **análise da utilidade ordinal**. O termo “ordinal” significa lista ou ordenação. Os números ordinais são números como primeiro, segundo e terceiro e, naturalmente, estes números implicam uma lista ou ordem. Nada pode ser dito a respeito da relação de tamanho dos números ordinais; algo pode ser dito apenas com relação a sua importância relativamente aos outros. [...] (MILLER, 1981, p. 22)*

Cf. **análise da utilidade ordinal; análise de utilidade cardinal; teoria do consumidor**

teoria dinâmica sf

Ver **dinâmica**

²⁴ Deve-se observar que o aspecto que define a <teoria dinâmica> nada tem a ver com a natureza da realidade econômica à qual ela é aplicada. É mais um método geral do que um estudo sobre um processo em particular. Podemos usá-la para analisar uma economia estacionária, assim como uma economia em transformação pode ser analisada pelo método da estática (“estática comparativa”). Portanto, a <teoria dinâmica> não tem de levar em conta – como de fato não leva – qualquer reconhecimento especial do processo de destruição criativa que assumimos ser a essência do capitalismo. Sem dúvida, ela está mais bem equipada do que a teoria estática para tratar das muitas questões de mecanismo surgidas na análise daquele processo. Mas não é uma análise do processo em si, e trata as resultantes perturbações individuais de dados casos e estruturas, assim como trata outras perturbações. Julgar o funcionamento da concorrência perfeita do ponto de vista da evolução capitalista não é, portanto, o mesmo que julgá-lo do ponto de vista da <teoria dinâmica>. (SCHUMPETER, 1984, p. 138 – nota de rodapé)

teoria do comportamento do consumidor sf

Ver **teoria do consumidor**

A principal hipótese sobre a qual a <teoria do comportamento do consumidor> e da demanda está construída é: o consumidor procura alocar sua renda monetária limitada entre bens e serviços disponíveis de tal forma a maximizar sua satisfação. Em resumo, o consumidor organiza suas compras de modo a maximizar a satisfação sujeita a sua renda monetária limitada. Dada esta suposição e as propriedades das curvas de indiferença (desenvolvidas no Capítulo 1), as curvas de demanda individuais podem ser facilmente determinadas. [...] (FERGUSON, 1994, p. 39)

teoria do consumidor sf

Teoria que busca explicar como o **consumidor**, tendo em vista a limitação de sua **renda** e os **preços dos bens**, combina as quantidades desses diferentes **bens**, com o objetivo de maximizar sua **utilidade**.

Efetivamente, na <Teoria do Consumidor>, os indivíduos almejam, conhecidas as magnitudes de suas rendas disponíveis e os preços dos diversos bens ou serviços, efetuar uma combinação de quantidades destes de forma tal que do consumo em referência, advenha o maior nível possível de satisfação. Essa teoria fornece os subsídios indispensáveis para a análise da procura do consumidor individual, ponto a partir do qual é possível derivar as procuras agregadas ou de mercado e os rendimentos a serem auferidos por uma empresa individual ou coletiva. (GARÓFALO e CARVALHO, 1994, p. 338)

Sin. **teoria do comportamento do consumidor**

Cf. **maximização da utilidade; teoria da demanda; teoria da utilidade**

teoria do segundo ótimo sf

Teoria que objetiva chegar a uma solução próxima quando uma situação econômica não possibilita que se chegue ao **ótimo de Pareto**.

Mostramos que a satisfação do critério de Pareto resulta em alocação ineficiente de recursos.

Mostramos na Figura 19-5, por exemplo, que um movimento do ponto A para um ponto na fronteira de possibilidades de utilidade entre B e D aumentaria o bem-estar social medido pela eficiência ou pelo critério de Pareto. Entretanto, poderia acontecer que uma ou mais condições de Pareto não pudessem ser satisfeitas em virtude de restrições institucionais tais como monopólio, indivisibilidade do produto ou outras restrições que são resultado de “externalidades” (com as quais lidaremos no próximo capítulo). Se acontecer que a posição de maior bem-estar é inatingível, torna-se importante perguntar se a “segunda melhor” posição pode ser atingida satisfazendo as condições marginais restantes de Pareto. A <teoria do segundo ótimo> diz que não. Se uma ou mais condições necessárias para o máximo de Pareto (isto é, as condições marginais para a alocação ótima dos recursos) não pode, por qualquer motivo, ser satisfeita, no geral não será necessário nem desejável satisfazer as condições marginais restantes. (MILLER, 1981, p. 449, 450)

Cf. **bem-estar social**

teoria dos jogos sf

Sigla **TJ**

Teoria que busca explicar, matematicamente, como os **agentes econômicos** tomam suas decisões de forma estratégica e racional, considerando a reação de seus concorrentes.

John von Neumann e Oskar Morgenstern (1944) propõem uma via para tratar formalmente as questões de decisões estratégicas em Economia. A proposta dos autores era de unir, na Teoria dos Jogos (TJ), dois modelos que, em princípio, eram distintos. Um deles, expunha as decisões das firmas em oligopólio, agindo estrategicamente. O outro, se constitui da representação matemática, através da formalização desses tipos de decisões, trazendo também regras para a mensuração das variáveis e parâmetros – constituindo o jogo. (FONTENELE, 1995, p. 58)

Nota A teoria dos jogos é também utilizada em Ciência Política, Sociologia, estratégia militar, etc.

Cf. **comportamento; oligopólio**

teoria dos mercados contestáveis sf

Sigla **TMC**

Teoria que une a **microeconomia** e a **organização industrial**, buscando demonstrar que **mercados** organizados de forma concentrada, como os **monopólios** e os **oligopólios**, também podem ser economicamente eficientes, desde que possam ser contestados, isto é, que outras **firmas** possam facilmente entrar no mercado e dificultar as posições monopolistas ou oligopolistas lá vigentes.

Os autores da <Teoria dos Mercados Contestáveis> (TMC), buscavam demonstrar a possibilidade da existência de estruturas concentradas (oligopólios ou monopólios), sem a alegada perda de eficiência.

A <TMC> pode ser vista como um plano de pesquisa científica em Economia que objetivava integrar a OI com a Microeconomia. Esta integração se daria pela união do esforço de formalização da Microeconomia com o estudo de estruturas concentradas da OI. Formar-se-ia, então, um núcleo

onde a estrutura industrial é determinada endógena e simultaneamente aos vetores de preços e produção.

A partir das características das técnicas de produção disponíveis, a <TMC> identifica a **configuração de estrutura industrial eficiente** para a produção de um vetor de bens, consistente com a dimensão do mercado em análise. A **configuração eficiente** daí deduzida, definiria o número e a distribuição de tamanhos das firmas, as respectivas pautas de produção e as parcelas de mercado. O padrão de competição seria determinado simultaneamente pelas firmas estabelecidas e, obviamente, pela capacidade da(s) pretensa(s) ingressante(s), que iria influenciar também a estratégia das firmas estabelecidas. (FONTENELE, 1995, p. 53)

Cf. **hit-and-run**

teoria dos preços sf

Ver **microeconomia**

O significado do termo “modelo microeconômico” pode ser deduzido das próprias palavras. A microeconomia, ou <teoria dos preços>, como é às vezes denominada, envolve, no mínimo, o estudo do comportamento das famílias, firmas e dos mercados em que operam. É a análise microeconômica, em contraposição à análise macroeconômica; a última envolve o estudo de fenômenos econômicos amplos, como inflação, desemprego e afins. O termo “modelo” aqui tenciona ser sinônimo de teoria. Os modelos microeconômicos são, portanto, modelos que se propõem a explicar e prever o comportamento dos consumidores e dos produtores. (MILLER, 1981, p. 3)

teoria dos salários sf

Ver **teoria da produtividade marginal**

A teoria da produtividade marginal freqüentemente tem sido chamada de <teoria dos salários>. Entretanto, a produtividade marginal apenas se preocupa com o lado da demanda da mão-de-obra. Destacamos, por exemplo, que uma firma competitiva que adquire mão-de-obra num mercado em que a concorrência é perfeita, empregará trabalhadores até o ponto em que a taxa salarial é igual a VMP. Em essência, então, a curva VMP era a curva de demanda por mão-de-obra da firma individual. (MILLER, 1981, p. 406)

teoria microeconômica sf

Ver **microeconomia**

(a) A <Teoria microeconômica> ou teoria dos preços estuda o comportamento econômico das unidades decisórias individuais, tais como consumidores, possuidores de recursos e empresas em sistema econômico de livre empresa. Isto em contrapartida à teoria macroeconômica que estuda o nível agregado das atividades econômicas, como, por exemplo, o nível total da produção, o nível da renda nacional, o nível total de emprego e do índice de preços, para a economia vista como um todo.

(b) No estudo da <teoria microeconômica>, as suposições implícitas entendem que todos os recursos econômicos são plenamente empregados. Isto não impede a possibilidade de distúrbios temporários, mas supõe-se que as políticas monetárias e fiscais assegurem a tendência ao equilíbrio do pleno

emprego sem inflação. Durante os períodos de grande desemprego e inflação, a microeconomia é afetada pelo problema de agregação. (SALVATORE, 1977, p. 2)

tomada de decisão sf

Ver **comportamento**

O processo de <tomada de decisão> necessariamente acarreta um dispêndio de recursos, notadamente quando a incerteza é elevada. Afinal, os indivíduos devem coletar informação, assim como processar a informação disponível. Para encarecer ainda mais esse processo, o conhecimento nem sempre pode ser transmitido de uma pessoa para outra. Ao contrário, o conhecimento é predominantemente tácito, o que significa que não pode ser transmitido por meio de palavras ou qualquer outro código de transmissão. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 219)

total a

Referente à soma de todas as unidades relacionadas a um dado fenômeno.

O conceito de custos <totais> usado nesta seção é de todos os custos associados à produção de uma mercadoria. Dividimos o custo <total> (TC) em dois componentes: custos totais fixos (TFC) e custos totais variáveis (TVC). (MILLER, 1981, p. 190, 191)

Cf. **custo total; lucro total; ; marginal; médio; receita total**

trajetória de expansão sf

Ver **caminho de expansão**

Se a firma varia seus gastos totais enquanto o preço da mão-de-obra e capital permanecem constantes, sua isocusto se desloca - paralelamente a si mesma - para cima, se TO aumenta, e para baixo se TO decresce. Estas isocustos diferentes serão tangentes a diferentes isoquantas, definindo, assim, pontos de equilíbrio diferentes para o produtor. Juntando esses pontos do equilíbrio do produtor, obtemos a <trajetória de expansão> da empresa. [...] (SALVATORE, 1977, p. 158)

unitário a

Ver **médio**

A partir do Custo Total de Longo Prazo é possível se obter o Custo Médio ou Custo <Unitário> (CM_{uL}) e o Custo Marginal de Longo Prazo (CM_{aL}). O primeiro deles é o resultado do quociente entre o Custo Total de Longo Prazo e a quantidade produzida. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 164)

útil sm

Unidade de medida imaginária que mede a **utilidade** de diferentes **bens**, segundo a abordagem cardinal do **comportamento** do **consumidor**.

*A teoria da utilidade foi inicialmente desenvolvida em termos de uma medição específica da utilidade. O termo <“útil”> foi utilizado como unidade de medição. Assim, a primeira barra de chocolate pode ter fornecido 4 <úteis> de satisfação, o primeiro pacote de amendoim, 6 <úteis>. Esta análise de utilidade foi denominada **cardinal**. Números como 1,2 e 3 são cardinais. Sabemos que 2 é exatamente o dobro de 1; que 3 é exatamente o triplo de 1.*

*Contudo, os economistas logo descobriram que não era necessário que fizessem hipóteses tão estritas a respeito da medição da utilidade em suas análises. (Isto foi particularmente útil frente ao fato de que os <úteis> eram “unidades” completamente fictícias.) Em vez disto, descobriram que era suficiente a noção muito mais fraca de ordenação dos níveis de utilidade. Assim, surgiu a **análise da utilidade ordinal**. O termo “ordinal” significa lista ou ordenação. Os números ordinais são números como primeiro, segundo e terceiro e, naturalmente, estes números implicam uma lista ou ordem. Nada pode ser dito a respeito da relação de tamanho dos números ordinais; algo pode ser dito apenas com relação a sua importância relativamente aos outros. [...] (MILLER, 1981, p. 22)*

[...] Nos enfoques anteriores, a utilidade era suposta ser medida cardinalmente, em algumas unidades tais como <“útil”>. [...] (FERGUSON, 1994, p. 30)

Nota ¹ Derivação imprópria

² Plural: **úteis** (mais utilizado); **útilis**

Cf. **análise de utilidade cardinal; teoria da utilidade**

utilidade sf

Capacidade de um **bem** em satisfazer uma necessidade.

[...] O que atualmente denominamos <utilidade>, portanto, reflete apenas uma ordenação de preferências como foi mencionado acima. Definiremos <utilidade> como uma variável cuja magnitude relativa indica a ordem de preferências; portanto, quando falamos de um modelo maximizador de <utilidade>, queremos dizer que um indivíduo está de fato maximizando sua <utilidade> quando encontra sua posição preferida. (MILLER, 1981, p. 22)

Cf. **teoria da utilidade; utilidade marginal; utilidade total**

utilidade marginal sf

Acréscimo de **utilidade** que uma unidade adicional de um bem pode proporcionar a um **consumidor**.

A <utilidade marginal> do consumo de uma mercadoria é o acréscimo à utilidade total decorrente do consumo de uma unidade adicional dessa mercadoria. (PINHO e VASCONCELOS, 1998, p. 83)

Cf. **utilidade total**

utilidade total sf

Utilidade que a quantidade total de um **bem** consumido proporciona ao **consumidor**.

[...] A utilidade marginal está representada na coluna 3 e é definida como a mudança na <utilidade total> devida ao acréscimo de uma unidade na taxa de consumo do bem em questão.

[...] (MILLER, 1981, p. 23)

Cf. **utilidade marginal**

Índice Remissivo de Siglas e Variantes

AFC	106
análise de equilíbrio parcial.....	80
AP_L	176
AR	178
ATC	110
AVC	111
bem substitutivo	85
benefício marginal social	86
CFM_e	106
CFT	107
CM_{al}	108
CM_{eL}	108
CM_{gc}	108
coeficiente elasticidade-preço da demanda	89
concorrência monopolista	92
condição <i>ceteris paribus</i>	94
condição imediata da entrada	95
$CTMe_{LP}$	108
curva da demanda	98
curva da demanda do mercado	99
curva da indiferença	101
curva de custo marginal a longo prazo	97
curva de demanda compensada pela renda	98
curva de possibilidade de produção	103
curva do custo marginal de longo prazo	97
curva do custo médio a longo prazo	97
curva quebrada da demanda	100

custo marginal social	109
custo médio	110
custo médio total	110
custo total fixo	107
custo total variável	111
CVMe	111
CVT	111
demanda do mercado	113
diferenciação	115
diferenciação de produtos	115
diferenciação do produto	115
diferenciação na qualidade	116
discriminação de preços	117
discriminação de preços de 1º grau	117
discriminação de preços de 2º grau	118
discriminação de preços de 3º grau	118
discriminação de preços do primeiro grau	117
efeito renda	121
efeito substituição	122
elasticidade cruzada	123
elasticidade da demanda	124
elasticidade-preço cruzada	124
elasticidade preço da oferta	125
elasticidade-preço de oferta	125
elasticidade-preço unitária	124
elasticidade-renda	126
exploração monopolista	132
exploração monopsônica	132
exploração monopsonista	132

fator	134
fator primário	135
fator produtivo	134
fator secundário	135
fronteira das possibilidades de produção	137
fronteira das possibilidades de utilidade	138
fronteira de possibilidade de produção	137
função de produção	138
hipótese do <i>coeteris paribus</i>	140
isóclina	142
LAC	108
lei geral de procura	146
LMC	108
LTC	110
maximização de lucro	153
maximização dos lucros	153
MR	178
MRS_{xy}	183
MRT	184
MRTS	184
MRT_{xy}	184
oferta com elasticidade unitária	162
OI	166
paradigma estrutura → conduta → desempenho	167
princípio de custo total	172
quase renda	177
rendimentos constantes em escala	180
rendimentos crescentes em escala	180
rendimentos decrescentes em escala	181

rendimentos em escala	181
RM_e	178
Rmg	178
substituto	85
TC	110
TFC	107
TJ	188
TMC	188
TMS	183
TP	176
TR	178
TVC	111

V. Análise da Formação dos Termos

1. Processos de Formação de Termos em Microeconomia

No capítulo II desta Dissertação, realizamos um breve estudo a respeito dos processos de formação de termos destacados por Kocourek, que, assim como afirmamos anteriormente, estudou profundamente esses mecanismos na língua francesa. Neste subcapítulo, em que analisaremos os processos de formação de termos em Microeconomia, apontaremos que tipos de formação encontramos (dentre os arrolados no capítulo II) e qual a sua relevância no âmbito dessa subárea da Economia.

Ao examinarmos o *Glossário de Microeconomia* rapidamente, um tipo de formação já salta aos olhos e é impossível não detectá-lo, uma vez que constitui a grande parte das formações em Microeconomia; esse processo é o da *lexicalização*, também chamado por Kocourek de *formação sintagmática*.

Tal formação apresenta, em Microeconomia, termos constituídos, na maioria das vezes, por um substantivo e um sintagma preposicionado (preposição + substantivo) – como é o caso de *curva de conflito*, *equilíbrio de mercado* e *margem de lucro* – ou por um substantivo e um adjetivo – como é o caso de *bem público*, *economia externa* e *produto médio*. Entretanto, há ainda um grande número de formações sintagmáticas em que as constituições citadas acima se unem para uma expansão do termo à direita, formando novos termos, como podemos observar no caso do termo *curva de custo*, que origina novos termos com expansões à direita: *curva de custo marginal de longo prazo*; *curva de custo médio de longo prazo*.

Além desses tipos de constituição, que são os mais comuns, há outros que nos chamaram a atenção, devido à estrutura pouco observada em outras terminologias e na própria terminologia da Microeconomia. Uma dessas estruturas é a que apresenta um substantivo, um advérbio e um adjetivo – como no caso do termo *mercado perfeitamente competitivo*. Outra dessas estruturas, que talvez cause um pouco mais de estranhamento do que a primeira, é a que apresenta um substantivo, um advérbio e

um sintagma preposicionado, como é o caso do termo *concorrência não de preços*. Outra estrutura sintagmática rara, que causa estranhamento até mesmo aos próprios especialistas (já que acreditam que este seja um termo criado por um tradutor leigo), é a formada por um substantivo, uma preposição, um verbo, outra preposição e um substantivo, como podemos verificar no termo *concorrência sem ser de preço*.

Os dois últimos termos citados como exemplo, *concorrência não de preços* e *concorrência sem ser de preço*, são sinônimos e apresentam um fato que também muito nos chamou a atenção na observação das formações sintagmáticas em Microeconomia: o grande número de sinônimos e variações, que mostram ainda uma certa concorrência entre determinados termos no âmbito dessa subárea. No sentido de constatar essa afirmação podemos citar: *barreiras à entrada*, *barreiras à entrada de novas firmas*, *barreiras ao acesso de novas firmas*; *concorrência monopolista*, *concorrência monopolística*; *discriminação de preço de primeiro grau*, *discriminação de preços de 1º grau*, *discriminação de preços do primeiro grau*; *elasticidade preço da oferta*, *elasticidade-preço da oferta*, *elasticidade-preço de oferta*; entre outros. Tal constatação poderia levar-nos a uma ampla reflexão a respeito da sinonímia e da variação, assuntos a que não nos apegaremos nesta Dissertação, mas que nos despertou um interesse muito grande e que nos levou a refletir a respeito de um futuro trabalho sobre o tema.

Outro processo de formação bastante produtivo em Microeconomia é o da derivação, em que incluímos a afixação, a derivação regressiva e a derivação imprópria. Entretanto, não discutiremos aqui a derivação, pois reservamos para esse processo um subcapítulo especial de nossa Dissertação, uma vez que ele revela importantes características na subárea analisada, o que nos possibilitou várias reflexões a respeito de seu papel nas terminologias.

A confixação também se revela importante na formação de alguns termos da Microeconomia. Podemos encontrar radicais greco-latinos em termos bastante relevantes da Microeconomia, como em

isoproduto (do grego *isos*, *e*, *on* + *produto*), *microeconomia* (do grego *mikrós*, *á*, *ón* + *economia*), *oligopólio* (do grego *olígos*, *é*, *ón* + *-pólio*), entre outros.

Com relação à composição, podemos observar que ela pode ser encontrada tanto isoladamente quanto como um constituinte de uma formação sintagmática. Assim, como exemplo de termos formados apenas pela composição podemos citar *concorrência-preço*, *efeito-renda*, *elasticidade-arco*; como exemplo de termos sintagmáticos constituídos também por palavras compostas podemos citar *elasticidade-preço da oferta*, *elasticidade-renda da demanda*, *oligopólio diferenciado-concentrado*, entre outros.

É interessante constatar que, na maioria dos casos, a composição é originada da junção de duas palavras da mesma classe gramatical (geralmente, dois substantivos): *concorrência-preço*, *efeito-substituição*, *diferenciado-concentrado* (neste caso, dois adjetivos).

Também devemos destacar que encontramos, em nosso trabalho, termos compostos por coordenação e por subordinação; os compostos por subordinação são, no entanto, mais numerosos. Vejamos, por exemplo, os casos dos termos *concorrência-preço* e *efeito-renda*. Ambos apresentam relações de subordinação, pois a *concorrência* é estabelecida pela fixação do *preço* e, do mesmo modo, o *efeito* ocorre em função do *renda*. Entretanto, observamos uma diferença em relação ao termo *oligopólio diferenciado-concentrado*. O *oligopólio* é diferenciado “**e também**” *concentrado*.

Podemos também observar que não foram encontrados termos compostos por meio da aglutinação, mas apenas pela justaposição, fato que comprova o que foi afirmado por Kocourek e citado por nós no capítulo II¹.

A respeito de formações por empréstimo, podemos dizer que estas não são numerosas e podemos observar que há maior quantidade de decalques do que de empréstimos propriamente ditos. Os únicos termos formados por empréstimo são *ceteris paribus* (empréstimo do latim), *hit-and-run* e *mark up* (ambos empréstimos do inglês). Com relação aos decalques, podemos encontrá-los de

¹ Ver cap. II, p. 42.

diferentes formas: com acomodação ao sistema gráfico e fonológico do português, como nos casos de *cartel* (<alemão *Kartell*) e *empresa* (<italiano *impresa*); com a conservação do sistema sintático do inglês, nos termos sintagmáticos, como no caso dos termos *curto prazo* e *longo prazo*, em que se conserva o posicionamento inglês adjetivo + substantivo, ao invés do posicionamento mais usado em português substantivo + adjetivo.

Das formações por abreviação destacadas por Kocourek, pudemos encontrar dois tipos em Microeconomia: a primeira delas é a elipse e, a segunda, a siglação.

Pudemos verificar a elipse em muitas variantes de termos da Microeconomia e, entre elas, podemos citar os termos *diferenciação* por *diferenciação de produto*, *fator* por *fator de produção*, *elasticidade-preço cruzada* por *elasticidade-preço cruzada da demanda*. Em todos esses casos foram preservadas as primeiras palavras do sintagma. Entretanto, a elipse não ocorre apenas nas palavras finais do sintagma (os determinantes), pois algumas vezes ocorre a elipse do determinado, como no caso do termo *substituto*, que é uma variante do termo *bem substituto*.

Com relação à siglação, pudemos observar que ela é bastante freqüente em Microeconomia, sobretudo nos casos em que o termo pode ser expresso em um esquema gráfico ou em uma fórmula, fato que exige uma economia gráfica; para exemplificar esse fato podemos citar as siglas *CMgc*, referente ao termo *custo marginal de longo prazo*, e *TMS*, referente à *taxa marginal de substituição*. Outro fato muito interessante na terminologia da Microeconomia é a presença de siglas emprestadas do inglês, como nos casos das siglas *ATC* (*custo total médio*), *MRTS* (*taxa marginal de substituição técnica*), *TR* (*receita total*), entre outras. É interessante notar que os termos correspondentes a essas siglas não são apresentados em inglês, mas em português. Além desse fato, notamos também que há alguns termos que possuem mais de uma sigla que concorrem entre si; em alguns casos há uma sigla emprestada do inglês e uma vernácula, como os termos *custo marginal de longo prazo*, a que correspondem as siglas *LMC* e *CMa_l*, e *receita média*, a que correspondem as siglas *AR* e *RMe*; em

outros casos há concorrência entre duas siglas vernáculas, como podemos observar no termo *taxa marginal de transformação*, a que correspondem as siglas *MRT* e *MRT_{xy}*.

A respeito das formações por meio do uso figurado, expresso em relações de metáfora ou metonímia, podemos citar os casos dos termos *bem-estar*, *elasticidade*, *entrada* e *equilíbrio*. Todos esses termos já existiam na língua comum e ganharam um novo valor semântico ao serem utilizados no discurso da Microeconomia. Observa-se uma relação metafórica entre os conceitos em Microeconomia de *elasticidade* e *equilíbrio* e o significado dessas palavras na língua comum; a *elasticidade* diz respeito a *um número que indica a possibilidade de variação de um fenômeno em função de outro*; e o *equilíbrio*, por sua vez, é o *fato de duas forças de um sistema econômico estarem balanceadas*. O termos *bem-estar* e *entrada*, entretanto, possuem uma relação metonímica (relação parte – todo) com o significado da palavra na língua comum; o *bem-estar* em Microeconomia é tomado como uma *situação em que um agente econômico está satisfeito com a sua situação econômica*, ou seja, “um” dos fatos que poderiam levar um indivíduo ao *bem-estar*, como este é entendido na língua comum; por sua vez, quando se fala em *entrada*, na Microeconomia, fala-se a respeito “apenas” da *entrada de novas firmas em um mercado*.

Finalizando esta reflexão a respeito dos processos de formação de termos em Microeconomia, gostaríamos ainda de enfatizar a existência de alguns que nos parecem já originados no âmbito de uma área de especialidade. Fazemos tal afirmação ao refletirmos a respeito de termos como *lucro*, *preço*, *produção* e *produto*, que tiveram suas origens no latim com um significado pouco diferente do conceito que lhes é atribuído atualmente no discurso da Microeconomia. São termos a respeito dos quais não conseguimos definir um processo de formação; entretanto sabemos que têm origem remota e significado muito próximo ao conceito que a área de especialidade lhes atribui.

2. A Derivação enquanto Processo de Formação Interna em Microeconomia

2.1. A escolha da teorização de Kocourek

Já no capítulo II deste trabalho, afirmamos as razões pelas quais adotamos a teorização dos processos de formação de termos dada por Kocourek; porém, neste subcapítulo destinado à derivação, essa escolha ficará ainda mais clara.

Como já afirmamos anteriormente, Kocourek, em sua teorização a respeito da derivação, abarca os conceitos de derivação imprópria e derivação regressiva. Esse foi um ponto decisivo em nossa escolha.

Iniciemos pelo processo de derivação imprópria, acompanhando o que outros teóricos afirmam a seu respeito. Guilbert (1975)¹ acredita que esse é um processo de neologia por conversão e está inserido no âmbito da neologia semântica, porém admite o caráter sintático-semântico inerente a esse tipo de formação; por sua vez, Rondeau (1984)² o insere entre os processos de formação morfossintática; e Arntz e Picht (1995)³ chamam esse processo de conversão (como Guilbert) e colocam-no fora do domínio da derivação. Assim, verificamos que, na classificação dos outros autores, o processo é encarado sob apenas um ponto de vista: um evidencia apenas a questão semântica, outro apenas a questão morfossintática. No entanto, percebemos que o processo envolve os dois critérios levantados, tanto a questão semântica, uma vez que há uma mudança de significado, quanto a questão morfossintática, já que a palavra muda de classe gramatical. Guilbert e Rondeau restringem a um único critério de classificação um processo que é mais amplo. Kocourek, ao invés disso, insere esse processo na derivação, um processo que leva em conta os dois critérios, tanto o semântico como o morfossintático.

¹ GUILBERT, L. *La Créativité Lexicale*. Paris: Larousse, 1975, p. 73-80.

² RONDEAU, G. *Introduction a la Terminologie*. Paris: Éditions Eska S.A.R.L., Dixième édition, 1984, p. 129-133.

³ ARNTZ, R. e PICTH, H. *Introducción a la Terminología*. Trad.: Amélia Irazazábal et al. Madrid: Fundación Germán Sánchez Ruipérez, 1995, p. 152.

Outro tipo de formação, também incorporado à derivação por Kocourek, é a derivação regressiva, um tipo de formação que muitas vezes não é citado por outros autores, mas que é produtivo em Microeconomia.

Acreditamos que, com essas afirmações e com o destaque que daremos à derivação neste trabalho, justifica-se nossa escolha pela teorização estabelecida por Kocourek.

2.2. A Derivação como Processo de Formação de Termos em Microeconomia

Como pudemos observar, a Microeconomia é rica em termos formados por vários dos processos de formação; no entanto, não pudemos deixar de observar a importância das formações por derivação nessa disciplina.

Seguindo a teorização de Kocourek, verificamos que em Microeconomia podemos encontrar todos os tipos de derivação levantados pelo autor, cada um com seu determinado nível de importância na disciplina.

A seguir, destacaremos cada um dos tipos de formação de termos por derivação em Microeconomia, apresentando os termos por eles formados.

2.2.1. A Sufixação

Podemos dizer que, dentre os tipos de formação por derivação, o de maior importância na formação de termos em Microeconomia é o da sufixação, pois é o que mais origina termos novos. A seguir, apresentaremos os sufixos usados na formação de termos em Microeconomia, destacando primeiramente os mais produtivos e exemplificando-os.

- ção** → *alocação (de recursos), cartelização, diferenciação (de produto), maximização (do lucro), minimização (do custo), monopolização, Organização (Industrial), otimização;*
- al** → *(mercado) concorrencial (perfeito), empresarial, industrial, (custo) marginal*, (receita) residual;*
- ico** → *(lucro) monopólico, (concorrência) monopolística, (exploração) monopsônica, (concorrência) monopsonística, (estrutura de mercado) oligopólica;*
- dade** → *complementaridade, elasticidade*, homogeneidade, lucratividade, produtividade, substituíbilidade;*
- ista** → *duopolista, (princípio) marginalista, monopolista, monopsonista, oligopolista;*
- dor** → *consumidor, demandador, (empresário) maximizador (de lucro);*
- izar** → *maximizar, minimizar, monopolizar*, otimizar;*
- mento** → *comportamento*; (linha de) orçamento, (horizonte de) planejamento, rendimento;*
- mente** → *monopolisticamente, otimamente, (mercado) perfeitamente (competitivo);*
- nte** → *(firma) entrante, (firma) ingressante, ofertante;*
- ório** → *(monopólio) discriminatório;*
- ar** → *(bem) complementar;*
- ário** → *(restrição) orçamentária;*
- ivo** → *(mercado perfeitamente) competitivo;*
- óide** → *monopolóide.*

* Esses termos são dados por Cunha (1982), em seu *Dicionário etimológico Nova Fronteira da língua portuguesa*, como decalques do francês; no entanto, foram considerados por nós também como derivados, pois têm suas formações possíveis em português.

Diante da exposição dessas formações por sufixação, podemos verificar que os sufixos de maior produtividade são aqueles que formam substantivos (*-ção, -dade*), os que formam adjetivos (*-al, -ico*) e aqueles que têm dupla função, formando tanto substantivos como adjetivos (*-dor, -ista*). Nos casos em que se faz necessária a formação verbal, encontramos o sufixo *-iz(ar)*, que transforma substantivos e adjetivos em verbos que indicam processo: *maximizar, monopolizar, otimizar*.

Surpreendeu-nos, no entanto, a produtividade do sufixo *-mente*, que forma advérbios, pois, diante de estudos já realizados, constatamos que não é freqüente encontrarmos termos adverbiais em terminologias. Porém, o sufixo *-mente* forma advérbios a partir de adjetivos, que, no caso da Microeconomia, foram formados a partir de substantivos. Assim, pudemos verificar que as formações adverbiais encontradas são fruto de termos relevantes e muito utilizados em Microeconomia.

Outro aspecto que gostaríamos, ainda, de salientar, é o fato de alguns dos termos citados como formações por derivação sufixal – como *homogeneidade* e *perfeitamente* – parecerem palavras da língua comum. Tal fato também chamou-nos a atenção. Porém, ao estudarmos a Microeconomia, percebemos que termos como esses são derivados, em grande parte, de outros termos sintagmáticos da Microeconomia. Esse processo de derivação ocorre com a escolha de uma das palavras que constituem o sintagma para a formação do derivado. Talvez essa afirmação se torne mais clara com a apresentação de alguns exemplos. Citamos como exemplo de derivado o termo *homogeneidade*, que é uma palavra usada na língua comum e em outras áreas de especialidade, mas que adquire um significado especializado quando o observamos apenas relacionado ao termo sintagmático *produto homogêneo*, que, por sua vez, se vincula a um conceito específico da Microeconomia; da mesma forma citamos o termo derivado *perfeitamente*, que nos parece muito utilizado na língua comum, mas que, por outro lado, se mostra com um significado muito restrito quando dizemos que ele é derivado do termo *concorrência perfeita*, constituindo o termo sintagmático *mercado perfeitamente competitivo*.

Também chamou-nos a atenção um outro fato com relação à sufixação em Microeconomia, que pudemos verificar ao observarmos os derivados *monopolístico* e *monopsonístico*. Esses termos

apresentam a seguinte estrutura em suas formações: *monopólio* (ou *monopsônio*) + *-ista* + *-ico*. No *Novo Aurélio Século XXI*¹, encontramos uma formação parecida com a que analisamos: a palavra *artístico*. Esse Dicionário registra *artístico* como um acréscimo do sufixo *-ico* à palavra *artista*. O que gostaríamos de salientar é que essas formações são construídas com dois sufixos (*-ico* e *-ista*) que podem apresentar o mesmo valor morfológico: formam adjetivos. Tal constatação vem à tona não só por nossa análise neste trabalho, mas também pela percepção dos próprios especialistas, pois, ao mesmo tempo em que encontramos *monopolístico* e *monopsonístico* (sem dúvida formas mais freqüentes), encontramos também formações concorrentes em que se faz a opção por um dos sufixos: (*concorrência*) *monopolista* e (*lucro*) *monopólico*; (*concorrência*) *monopsonista* e (*exploração*) *monopsônica*.

2.2. A Prefixação

A derivação por prefixação, em Microeconomia, não é tão produtiva quanto a por sufixação, embora também tenhamos encontrado nessa terminologia um número considerável de termos formados por prefixação. Em seguida, apresentaremos alguns prefixos utilizados na formação de termos da Microeconomia e os termos derivados por esses morfemas, ordenando-os de acordo com a produtividade de cada prefixo:

não- → (*monopolista*) *não-discriminador* (*de preço*), (*região*) *não-econômica* (*de produção*), *não-maximização*, (*empresário*) *não-maximizador* (*de lucro*);

anti- → (*lei*) *antimonopólio*, (*lei*) *antitruste*;

des- → *deseconomia* (*de escala*), *desequilíbrio*;

¹ FERREIRA, A. B. H. *Novo Aurélio século XXI: o dicionário da Língua Portuguesa*. 3^a ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999, p. 206.

- sub-* → *submercado, subprodução;*
extra- → *(concorrência) extra-preço;*
in- → *(demanda) inelástica;*
quase- → *quase-renda;*
super- → *(lucro) supernormal.*

Lembrando o que afirmamos a respeito da sufixação, também nas formações por prefixação há termos que podem parecer da língua comum, mas que, em Microeconomia, adquirem um significado especializado; é o caso do derivado *desequilíbrio*, palavra freqüente na língua comum, mas que verificamos ter um significado restrito quando empregada como um termo antônimo de *equilíbrio*.

A respeito das formações por prefixação gostaríamos de enfatizar o fato de que as mais freqüentes são aquelas constituídas por prefixos que indicam “negação” ou “ação contrária” (*anti-*, *des-*, *in-* e *não-*), como nos termos *anti-monopólio*, *desequilíbrio*, *inelástico*, *não-maximizador*. O prefixo *extra-* é também empregado com esse sentido, uma vez que um sinônimo de *concorrência extra-preço* é o termo *concorrência não de preços*. Salientamos esse aspecto, pois nos parece que essas formações nos indicam uma das características da disciplina, que, procurando sistematizar as situações referentes ao mercado, tende a lidar com as situações contrárias: a situação ideal no mercado é a de *equilíbrio*, porém podemos encontrar uma situação de *desequilíbrio*; o comportamento esperado de um empresário é o *maximizador* do lucro, porém podemos encontrar também um comportamento *não-maximizador* do lucro; geralmente a concorrência no mercado ocorre por meio da variação de preços, embora também verifiquemos a concorrência que não se estabelece dessa forma (*concorrência “extra-preço”*), como, por exemplo, a que se estabelece por meio da qualidade e do produto (*diferenciação de produto e diferenciação de qualidade*).

2.3. A Derivação Imprópria

A derivação imprópria também é constatada na formação de termos em Microeconomia e podemos citar vários casos de sua ocorrência, sob diferentes maneiras.

Há termos formados pela derivação imprópria, em Microeconomia, que surgem da mudança de verbos no particípio para adjetivos: como exemplo citamos (*indústria*) *cartelizada*, (*quantidade*) *demandada*, (*produto*) *monopolizado*.

Além desse tipo de derivação imprópria temos também casos em que se observa a mudança de um verbo no particípio para um substantivo: *entrada* e *tomada* (*de decisão*).

Há também casos em que adjetivos tornam-se substantivos, como nos casos de *dinâmica* e *estática* (*comparativa*).

Um tipo de derivação imprópria menos comum do que os anteriores e, talvez por isso, mais interessante é o do termo *ótimo*, que, de um adjetivo no superlativo, passa a substantivo. Em Microeconomia o termo *ótimo*, em algumas situações, é utilizado exatamente como na língua comum, como o superlativo do adjetivo *bom* (*combinação <ótima> de insumos*). Para além desse emprego, é também utilizado como um substantivo, a exemplo dos termos *ótimo do consumidor* e *ótimo de Pareto*. Podemos ainda verificar que esse processo de derivação imprópria gera, por sua vez, outros derivados por sufixação, como o verbo *otimizar* e o substantivo *otimização*.

2.4. A Derivação Regressiva

A derivação regressiva também é um processo produtivo em Microeconomia. Há vários termos substantivos nessa subárea que são derivados de verbos, sem que haja o acréscimo de um sufixo ou de uma desinência verbal.

Alguns termos essenciais da Microeconomia são derivados a partir da derivação regressiva, como por exemplo: *demanda* < *demandar*; *firma* < *firmar*.

Com esses exemplos podemos constatar a importância desse tipo de formação em Microeconomia.

3. Reflexões a Respeito do Processo de Derivação em Microeconomia

Observando o que foi exposto e levando em consideração nossa experiência no trabalho com a Microeconomia, é possível dizer que o processo de derivação apresenta duas facetas distintas nessa disciplina: podemos encontrar termos derivados, que se formaram na língua comum ou em outra área de especialidade e que são emprestados pela disciplina, como é o caso de *competitivo*, *desequilíbrio*, *marginal*, *procura*; por outro lado, encontramos um processo que nos parece ainda mais interessante e que parece dominar as formações derivadas em Microeconomia, em que a criação de novos termos ocorre a partir de termos próprios da disciplina, como por exemplo em *monopolização*, *oligopolista*, *subprodução*, entre outros. Levantamos, ainda, uma terceira possibilidade, que seria a formação de termos derivados pela escolha de um radical já conhecido na língua comum e o acréscimo de um afixo; contudo, não encontramos nos termos tradicionais da Microeconomia esse tipo de formação.

De qualquer forma, o que na realidade gostaríamos de salientar nesta ocasião – e por esse motivo denominamos este subcapítulo de “A derivação enquanto processo de formação interna em Microeconomia” – é o grande número de termos derivados a partir de um conceito importante da Microeconomia. Salientamos o caso especial do termo *monopólio*, que se presta à formação de novos termos por prefixação (*lei antimonopólio*), por sufixação (*monopólico*, *monopolista*, *monopolisticamente*, *monopolístico*, *monopolização*) e por derivação imprópria (*indústria monopolizada*), ou seja, apresenta quase todos os processos de derivação elencados neste trabalho. Assim como tal fenômeno opera com o termo *monopólio*, processa-se também com vários outros termos, como o verbo *maximizar*. Esse verbo aparece freqüentemente com o termo *lucro*, que forma a fraseologia *maximizar o lucro* e, por consequência desse fato, gera o termo *maximização do lucro*, cujo conceito favorece a criação dos termos *maximizador* (firma *maximizadora* de lucro) – por sufixação –, *não-maximização* e *não-maximizador* – por prefixação.

Podemos, ainda, levantar um segundo aspecto a respeito da derivação em Microeconomia; este diz respeito a termos derivados já consagrados na língua comum: observemos os casos dos termos: *desequilíbrio*, *discriminatório*, *homogeneidade*, *otimamente*, *perfeitamente*. Esses termos são encontrados na língua comum e possuem um significado não-especializado, porém não foram emprestados diretamente da língua comum, mas tiveram a sua origem em conceitos já consolidados em Microeconomia, o que os fez vir à tona. Assim, o termo *otimamente* surgiu em Microeconomia devido ao termo *ótimo de Pareto* ou *ótimo do consumidor*; *perfeitamente*, devido a *concorrência perfeita*; *discriminatório*, devido à *discriminação de preços*; *desequilíbrio*, devido a *equilíbrio* (ambos com sentido especializado em Microeconomia); e *homogeneidade*, devido a *produto homogêneo*.

É devido a essa constatação que, no campo que destinamos aos derivados, em nossos verbetes, incluímos, além dos termos que derivam propriamente da forma significativa do termo de entrada, aqueles que são derivados não diretamente da forma significativa, mas do conceito refletido pelo termo. Desse modo, na entrada do termo *lucro*, encontraremos como derivado o termo *lucratividade*, que não deriva propriamente da forma significativa *lucro*, mas que só se encontra na disciplina da Microeconomia devido à existência do primeiro.

Quando, anteriormente, discorriamos a respeito dos termos derivados que se formaram de forma inédita na disciplina, por meio do uso de um radical da língua comum e do acréscimo de um afixo, consideramos que nessa categoria caberia o caso do termo *ingressante* (*firma ingressante*). Entretanto, ao aprofundarmos nossa reflexão, tivemos a consciência de que esse termo também foi originado no âmbito da disciplina, uma vez que *firma ingressante* é um sinônimo de *firma entrante*, derivado proveniente do substantivo *entrada*, que “poderia” apresentar como sinônimo o termo *ingresso*.

Tais constatações parecem-nos muito interessantes ao estudo terminológico, pois vêm comprovar que os termos são conformes aos fenômenos da língua, assim como qualquer outra palavra da língua comum, o que prova mais uma vez que os termos são verdadeiramente signos lingüísticos,

capazes de atender às necessidades comunicativas das disciplinas. O estudo da derivação enquanto processo de formação em Microeconomia veio provar-nos essa capacidade, pois as necessidades comunicativas do discurso especializado exigem possibilidades infinitas de formação de termos, por meio do uso daqueles já existentes em sua terminologia, que, por sua vez, precisam, a cada progresso científico e tecnológico, mostrarem-se eficientes e produtivos.

VI. Considerações Finais

1. O Término de uma Etapa: Pistas para a Continuidade da Pesquisa

Finalizando esta Dissertação, podemos afirmar que o trabalho que nos propusemos realizar, na introdução, foi concluído. Todavia, não consideramos, de nenhuma forma, que a pesquisa, com relação ao material que temos em mão, está terminada. Ao longo deste percurso de elaboração de um *Glossário de Microeconomia*, pudemos chegar a uma gama de possibilidades para reflexão com relação ao trabalho terminológico. Algumas dessas reflexões foram aqui apresentadas; no entanto, há uma série de outras, às quais pretendemos nos dedicar futuramente. Nesta ocasião, só tivemos a oportunidade de apresentar, na forma de uma Dissertação de Mestrado, algumas das reflexões que este trabalho nos proporcionou.

A primeira delas diz respeito à própria confecção do *Glossário*. Acreditamos que o pensar e o repensar as formas de apresentação da macro- e da microestrutura fornecem subsídios a novas reflexões a respeito da clareza, objetividade e sistematização da obra terminográfica e, nesse sentido, supomos que, apesar de termos nos baseado em um trabalho prévio, já citado anteriormente, a realização deste nosso trabalho pôde, ainda, sugerir algumas novas possibilidades, não apenas no que diz respeito à estética da apresentação, mas também no que concerne às remissivas e à polissemia de alguns termos.

Gostaríamos, ainda, de lembrar uma outra contribuição, que diz respeito ao sistema de conceitos da Microeconomia. Como afirmamos anteriormente, não afirmamos que este sistema seja o mais adequado ou o único, mas acreditamos que seja uma forma organizada de apresentação, que pode levar a outras reflexões a respeito das relações entre os conceitos dessa subárea da Economia.

Também não podemos deixar de mencionar o estudo realizado a respeito da derivação em Microeconomia, em que pudemos apresentar algumas de nossas hipóteses a respeito do fenômeno, hipóteses estas que acreditamos poderem ser comprovadas no estudo de outras terminologias.

Todavia, como já afirmamos no início deste capítulo, salientamos que ficaram ainda alguns pontos que foram também alvo de nossas reflexões, mas a respeito dos quais não foi possível trazer resultados nesta oportunidade. Dizemos isso com relação, por exemplo, à sinonímia em Microeconomia, fenômeno muito presente nessa disciplina e que oferece um material extenso para um trabalho voltado a esse tema. Sendo assim, apesar de já termos algumas hipóteses a respeito, consideramos que seria necessária uma reflexão mais aprofundada com relação ao tema, que poderá constituir, futuramente, um novo objeto de trabalho.

VI. Referências Bibliográficas

1. Bibliografia Utilizada para a Redação da Dissertação

- ALVES, I. M. (org.). *A constituição da normalização terminológica no Brasil*. São Paulo: FFLCH / CITRAT, 1996. (Cadernos de Terminologia, 1)
- _____ (coord.). *Glossário de termos neológicos da Economia*. São Paulo: FFLCH / CITRAT, 1998. (Cadernos de Terminologia, 3)
- _____. "Atividades terminológicas no Brasil". In: *Terminômetro*. Número Especial, 1998.
- ARNTZ, R.; PICHT, H. *Introducción a la Terminología*. Trad.: Amélia Irazazábal et al. Madrid: Fundación Germán Sánchez Ruipérez, 1995.
- AUGER, P.; ROSSEAU, L. -J. *Metodologia de la recerca terminológica*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Departament de Cultura, 1987.
- BARBOSA, M.A. "Lexicologia, Lexicografia, Terminologia, Terminografia, identidade científica, objeto, métodos, campos de atuação". In: *II Simpósio Latino-Americano de Terminologia. I Encontro Brasileiro de Terminologia Técnico-Científica*. Anais. Brasília, CNPq, IBICT, 1990.
- CABRÉ, M.T. *La Terminología. Teoría, metodología, aplicaciones*. Barcelona: Ed. Antártida / Empúries, 1993.
- CABRÉ, M. T. *La Terminología: representación y comunicación*. Barcelona: Institut Universitari de Lingüística Aplicada / Universitat Pompeu Fabra, 1999.
- CANABRAVA, A. P. *História da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (1946/1981)*. Edição comemorativa do 35º aniversário da FEA/USP – Cinquentenário da USP, 1984.
- CASTILLO, R. A. *¿Cómo hacer un diccionario científico técnico?* Buenos Aires: Ed. Memphis, 1997.

- CUNHA, A. G. *Dicionário etimológico Nova Fronteira da Língua Portuguesa*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1982.
- DUBUC, R. *Manuel pratique de Terminologie*. Montréal: Linguatéc, 1985.
- FEDOR DE DIEGO, A. *Terminología. Teoría y práctica*. Venezuela: União Latina / Equinoccio / Inesco, 1995.
- FELBER, H. *Manuel de Terminologie*. Paris: Unesco et Infoterm, 1987.
- FERREIRA, A. B. H. *Novo Aurélio século XXI: o dicionário da Língua Portuguesa*. 3^a ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999, p. 206.
- FINATTO, M. J. B. “A definição terminológica do Dicionário TERMISUL”. In: *As ciências do léxico: Lexicologia, Lexicografia e Terminologia*. Campo Grande: Ed. UFMS, 1998.
- GARÓFALO, G. L.; CARVALHO, L. C. P. *Teoria microeconômica*. 2^a ed. São Paulo: Atlas, 1994.
- GUILBERT, L. *La créativité lexicale*. Paris: Larousse, 1975.
- IRAZAZÁBAL, A. *Curso de introducción a la Terminología*. Madrid: CSIC, 1990.
- La définition*. Centre d'études du lexique. Paris: Larousse, 1990.
- KOCOUREK, R. *La Langue Française de la technique et de la science*. Deuxième édition, Wiesbaden: Brandstetter, 1991.
- LERAT, P. *Les langues specialiseés*. Paris: Presses Universitaires de France, 1995.
- Norme ISO 1087*, 1990.
- REY, A. *La Terminologie: noms et notions*. Paris: Presses Universitaires de France, 1979.
- RONDEAU, G. *Introduction à la Terminologie*. Paris: Éditions Eska S.A.R.L., Deuxième édition, 1984.
- SAGER, J. C. *A practical course in Terminology processing*. Amsterdam, John Benjamins B. V., 1990.
- TERMCAT, Centre de Terminologia. *Metodologia del treball terminològic*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Departament de Cultura, 1990.

VIEIRA, D.T. *Economia e sociedade: panorama da ciência econômica contemporânea*. São Paulo:
Companhia Editora Nacional, 1960.

2. *Corpus de Microeconomia*

- FERGUSON, C. E. *Microeconomia*. Trad.: Almir Guilherme Barbassa e Antonio Pessoa Brandão. 18ª ed. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1994.
- FONTENELE, A. M. C. *Progresso e método na história das teorias da organização industrial*. São Paulo: Tese de Doutorado, 1995.
- GARÓFALO, G. L.; CARVALHO, L. C. P. *Teoria microeconômica*. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1994.
- KALECKI, M. *Teoria da dinâmica econômica: ensaio sobre as mudanças cíclicas e o longo prazo da economia capitalista*. São Paulo: Abril, 1983. (Os Economistas)
- MARSHALL, A. *Princípios de Economia*. Trad.: Rômulo de Almeida e Ottolmy Strauch. São Paulo: Abril Cultural, 1982, vol.1. (Os Economistas)
- MILLER, R. L. *Microeconomia: teoria, questões e aplicações*. Trad.: Sara Gebanke. São Paulo: McGrawHill, 1981.
- PINHO, D. B.; VASCONCELOS, M. A. (org.). *Manual de Economia*. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 1998.
- POSSAS, M. L. *Estruturas de mercado em oligopólio*. 2ª edição, São Paulo: Hucitec, 1990.
- SALVATORE, D. *Microeconomia*. Trad.: Eduardo P. Hingst e Danilo A. Nogueira. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1977.
- SCHUMPETER, J. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.
- STEINDL, J. *Pequeno e grande capital: problemas econômicos do tamanho das empresas*. São Paulo: Hucitec / Ed.Unicamp, 1990.
- STEINDL, J. *Maturidade e estagnação no capitalismo americano*. São Paulo: Abril, 1983.
- SYLOS-LABINI, P. *Oligopólio e progresso técnico*. Trad.: Vittoria Cerbino Salles. Rio de Janeiro: Forense-Universitária; São Paulo: Ed. da Universidade de São Paulo, 1980.
- VARIAN, H.R. *Microeconomia*. Rio de Janeiro: Campus, 1994.