

ESCOLA POLITÉCNICA DA USP

DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

PRO 3373



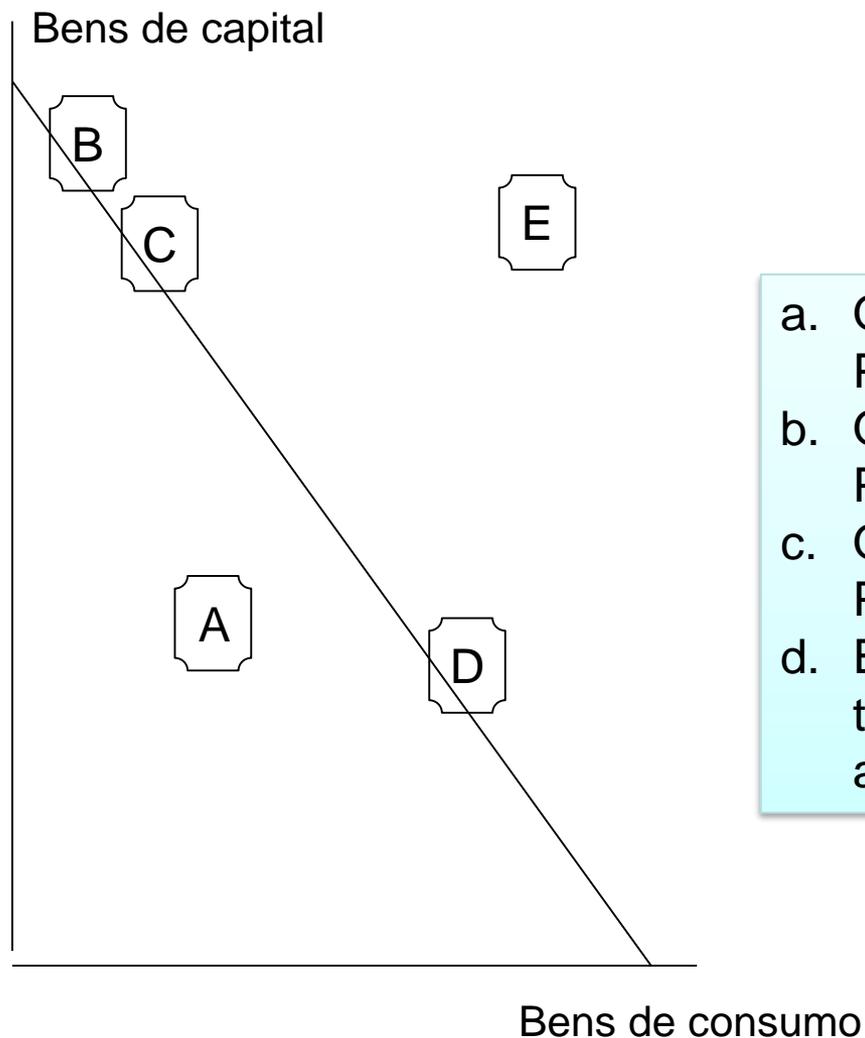
Profa. Roberta Souza Pião

Modelo Fronteira de Possibilidades de Produção

Custo de oportunidade

Vantagem Absoluta x Vantagem Comparativa

Fronteira de Possibilidades de Produção.



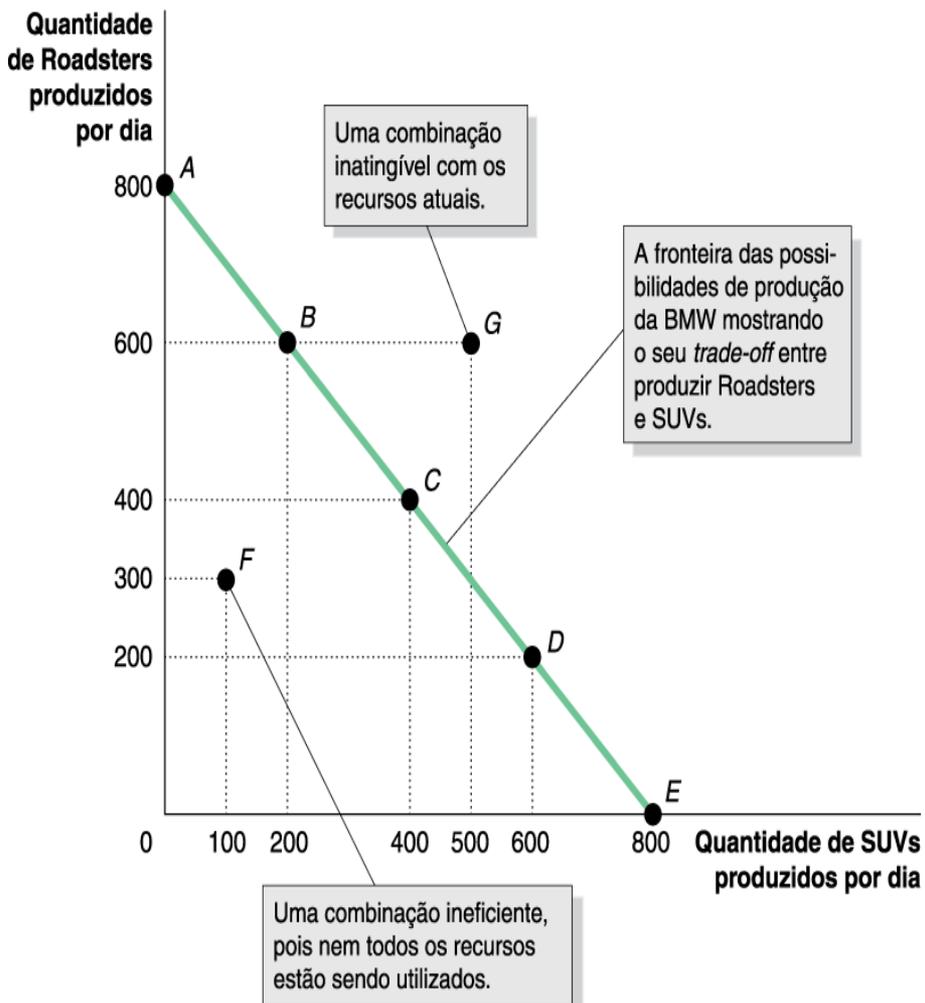
- Qual (is) ponto (s) é (são) inatingível (is)?
Porquê?
- Qual (is) ponto (s) é (são) eficiente (s)?
Porquê?
- Qual (is) ponto (s) é (são) ineficiente (s)?
Porquê?
- Em qual ponto é mais provável que a futura taxa de crescimento de um país seja a mais alta? Porquê?

Uma curva mostrando o máximo de combinações de dois produtos que se pode produzir com os recursos disponíveis e a tecnologia atual.

Custo de Oportunidade

A alternativa de mais alto valor de que devemos abdicar para nos dedicarmos a uma certa atividade

Fronteira de Possibilidades de Produção



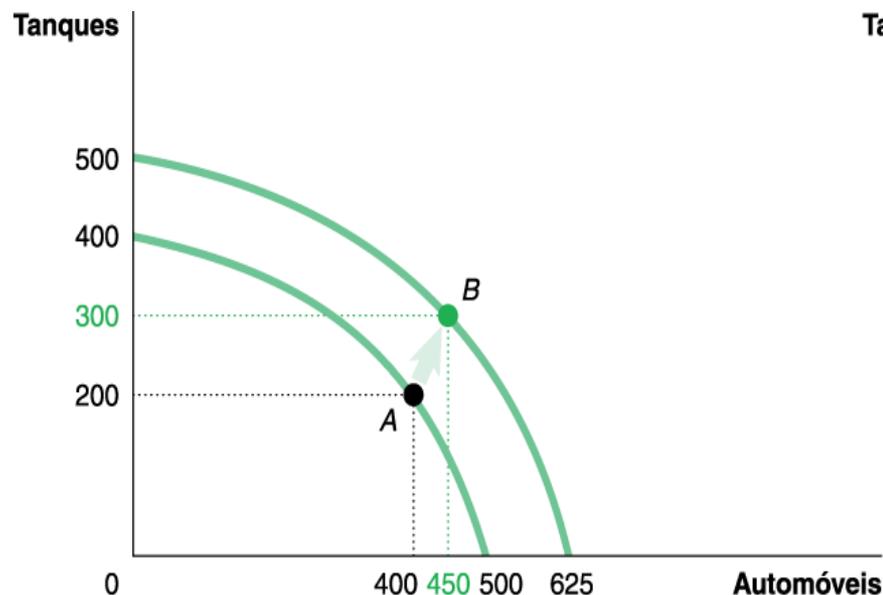
A fronteira das possibilidades de produção da BMW.

As escolhas de produção da BMW em sua fábrica em Spartanburg

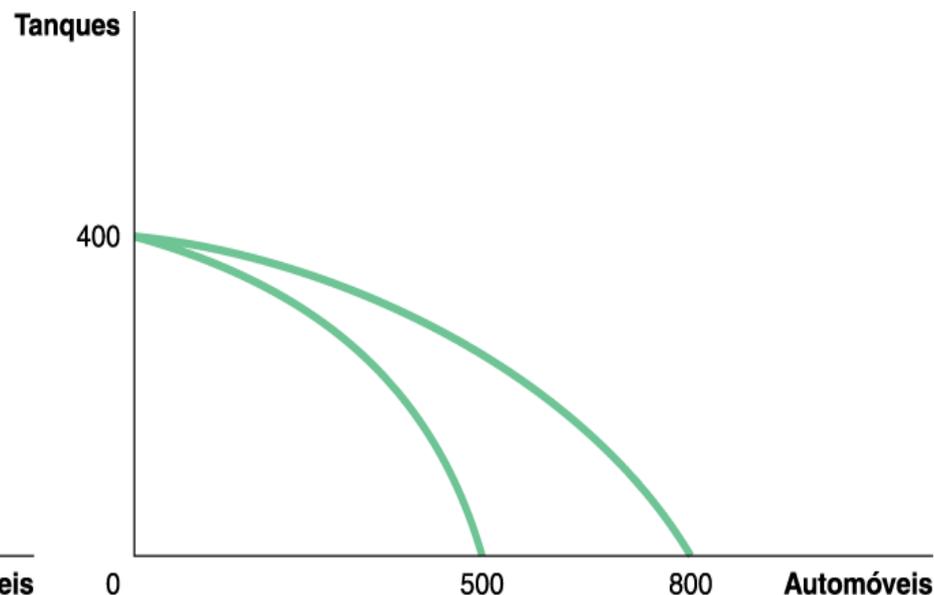
Escolha	Quantidade de Roadsters produzidos	Quantidade de SUVs produzidos
A	800	0
B	600	200
C	400	400
D	200	600
E	0	800

Fronteira de Possibilidades de Produção e Custo de Oportunidade

- ***Crescimento Econômico***: a capacidade de uma economia produzir quantidades crescentes de bens e serviços.



(a) Deslocando para fora da fronteira das possibilidades de produção



(b) Mudança tecnológica na indústria automobilística

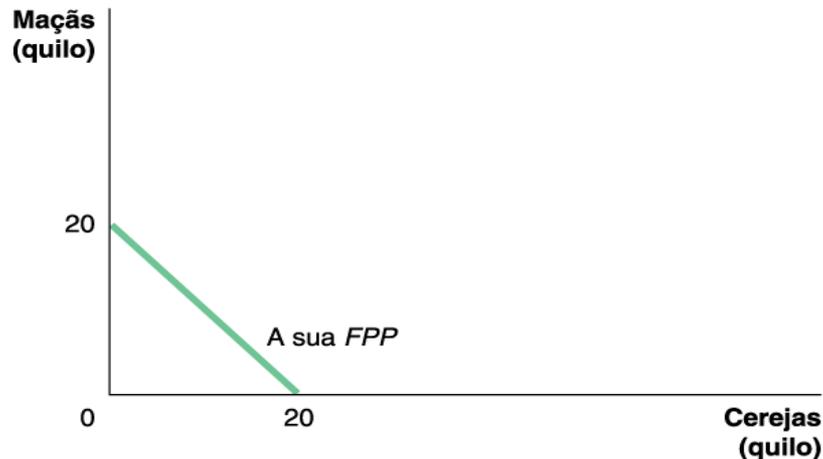
Vantagem Comparativa e Comércio



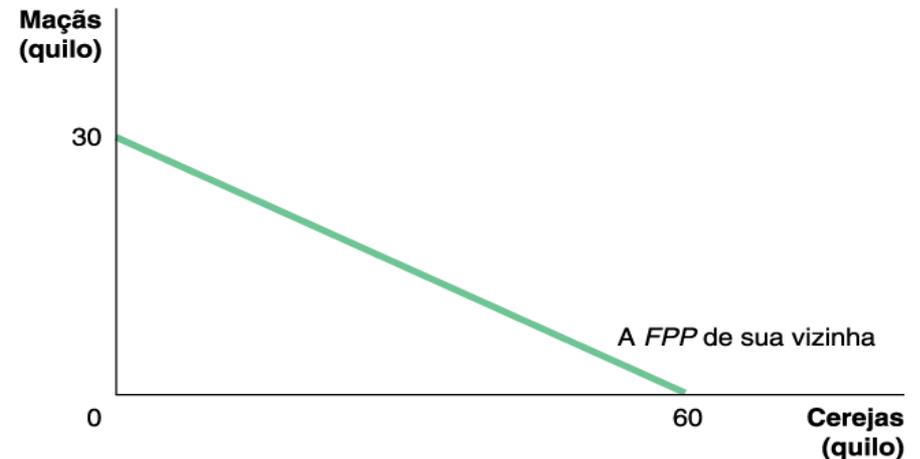
Comércio: ato de comprar e vender Especialização e ganhos com o comércio

As possibilidades de produção para você e para a sua vizinha, na ausência de comércio.

	Você		Sua vizinha	
	Maçãs	Cerejas	Maçãs	Cerejas
Dedicar todo o tempo a colher maçãs	20 quilos	0 quilos	30 quilos	0 quilos
Dedicar todo o tempo a colher cerejas	0 quilos	20 quilos	0 quilos	60 quilos



(a) A sua fronteira das possibilidades de produção

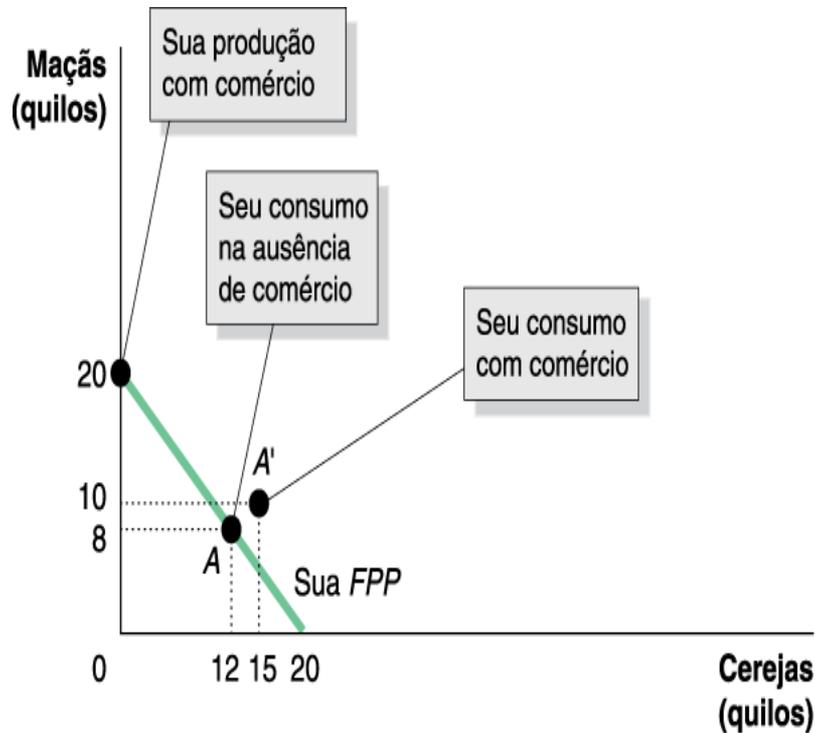


(b) A fronteira das possibilidades de produção de sua vizinha

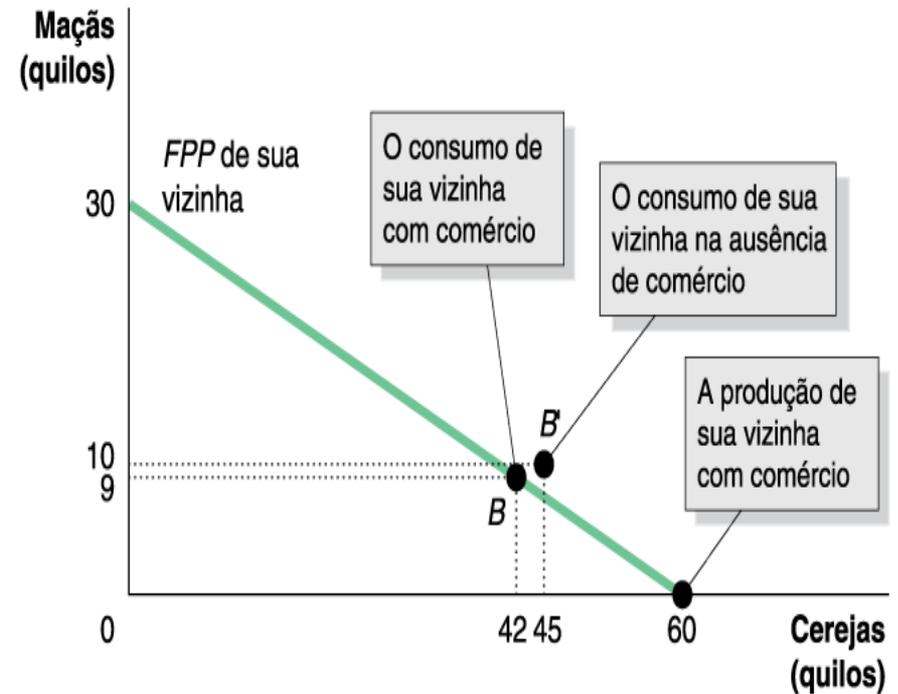
Vantagem Comparativa e Comércio

Ganhos com o comércio.

*Sua vizinha oferece
15kg de cereja por 10kg
de maçã*



(a) Sua produção e seu consumo após o comércio



(b) A produção e o consumo de sua vizinha com comércio

Um resumo dos ganhos com o comércio

TABELA 2-1 Um resumo dos ganhos com o comércio

	VOCÊ		SUA VIZINHA	
	MAÇÃS (EM QUILOS)	CEREJAS (EM QUILOS)	MAÇÃS (EM QUILOS)	CEREJAS (EM QUILOS)
Produção e consumo <i>sem</i> comércio	8	12	9	42
Produção <i>com</i> comércio	20	0	0	60
Consumo <i>com</i> comércio	10	15	10	45
Ganhos com o comércio (con- sumo maior)	2	3	1	3

Vantagem Absoluta X Vantagem Comparativa



Vantagem absoluta

A capacidade de um indivíduo, empresa ou país de produzir maior quantidade de um bem ou serviço do que os concorrentes, usando a mesma quantidade de recursos.

No caso seu e de sua vizinha, quem teria vantagem absoluta na produção de maçãs e cerejas?

Vantagem Absoluta X Vantagem Comparativa

Vantagem Comparativa

A capacidade de um indivíduo, empresa ou país de produzir um bem ou serviço a um custo de oportunidade **mais baixo** do que os concorrentes.

David Ricardo
Principles of political economy and taxation
em 1817



TABELA 2-2 Custos de oportunidade de colher maçãs e cerejas

	CUSTO DE OPORTUNIDADE DE COLHER 1 QUILO DE MAÇÃS	CUSTO DE OPORTUNIDADE DE COLHER 1 QUILO DE CEREJAS
VOCÊ	1 quilo de cerejas	1 quilo de maçãs
SUA VIZINHA	2 quilos de cerejas	0,5 quilo de maçãs

Vantagem comparativa e os ganhos com o comércio



A base do comércio é a **vantagem comparativa** e não a **vantagem absoluta**.

Os indivíduos, empresas e países serão mais prósperos se especializarem-se em produzir bens e serviços nos quais possuam uma vantagem comparativa e se obtiverem os outros bens ou serviços dos quais precisam por meio do comércio.