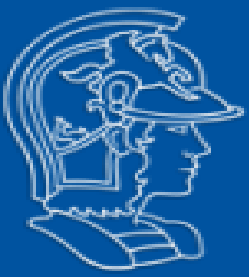




## **PRO3821 - Fundamentos de Economia**

2º Semestre 2023; Quintas 13h10

Prof. Dr. Erik Rego



# EXCEDENTES





- *Excedente do consumidor* mede o bem estar econômico pelo ponto de vista do comprador
- *Excedente do produtor* mede o bem estar econômico do ponto de vista do vendedor



- *Disposição para pagar* é a quantia máxima que um comprador pagará por um bem.
  - Mede o quanto o comprador avalia o bem ou serviço.
- *Excedente do consumidor* é a quantia que o comprador está disposto a pagar pelo bem menos a quantia que ele realmente paga. Mede o benefício que os compradores obtêm por sua participação no mercado.
  - Mede o benefício que os compradores obtêm de um bem tal como percebido pelos próprios compradores → medida de bem-estar econômico.



# EXEMPLO: LEILÃO DE ÁLBUM RARO DO ELVIS



- A *disposição para pagar* de quatro possíveis compradores é dada pela tabela abaixo:

| Buyer  | Willingness to Pay |
|--------|--------------------|
| John   | \$100              |
| Paul   | 80                 |
| George | 70                 |
| Ringo  | 50                 |

- Se John oferecer 1centavo a mais do que a disposição de Paul, ele compra o álbum por \$20 a menos do que estaria disposto a pagar. John recebe um *excedente do consumidor* de \$20.



# EXEMPLO: LEILÃO DE ÁLBUM RARO DO ELVIS



- Se dois álbuns são vendidos, e, ao mesmo preço, o leilão se encerraria quando Paul oferecesse um centavo a mais do que a *disposição para pagar* de George.

| Buyer  | Willingness to Pay |
|--------|--------------------|
| John   | \$100              |
| Paul   | 80                 |
| George | 70                 |
| Ringo  | 50                 |

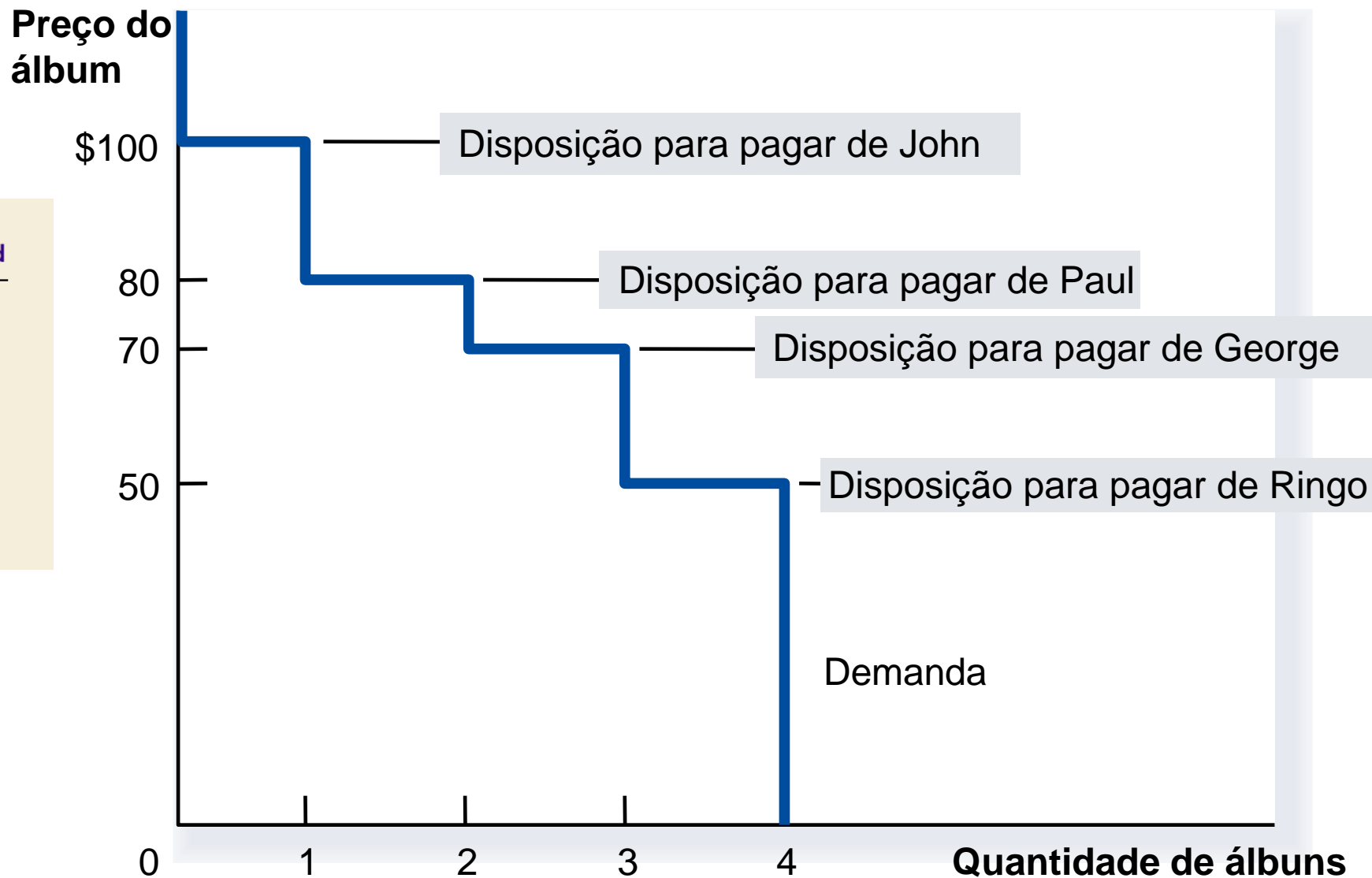
- John recebe um *excedente do consumidor* de \$30.
- Paul recebe um *excedente do consumidor* de \$10.



# CURVA DE DEMANDA



| Price           | Buyers                    | Quantity Demanded |
|-----------------|---------------------------|-------------------|
| More than \$100 | None                      | 0                 |
| \$80 to \$100   | John                      | 1                 |
| \$70 to \$80    | John, Paul                | 2                 |
| \$50 to \$70    | John, Paul, George        | 3                 |
| \$50 or less    | John, Paul, George, Ringo | 4                 |



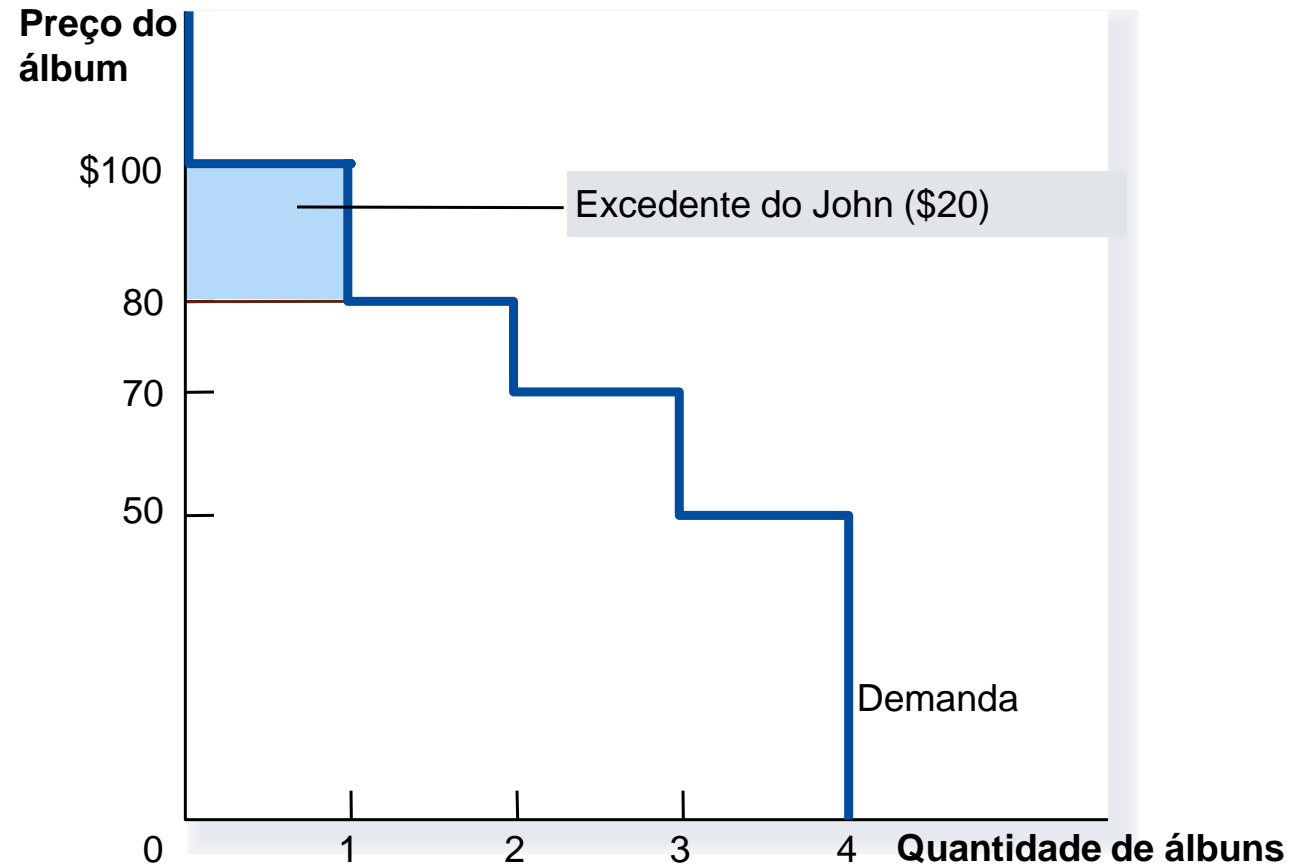


# MEDINDO O EXCEDENTE DO CONSUMIDOR



Quando apenas um álbum é vendido

(a) Preço = \$80



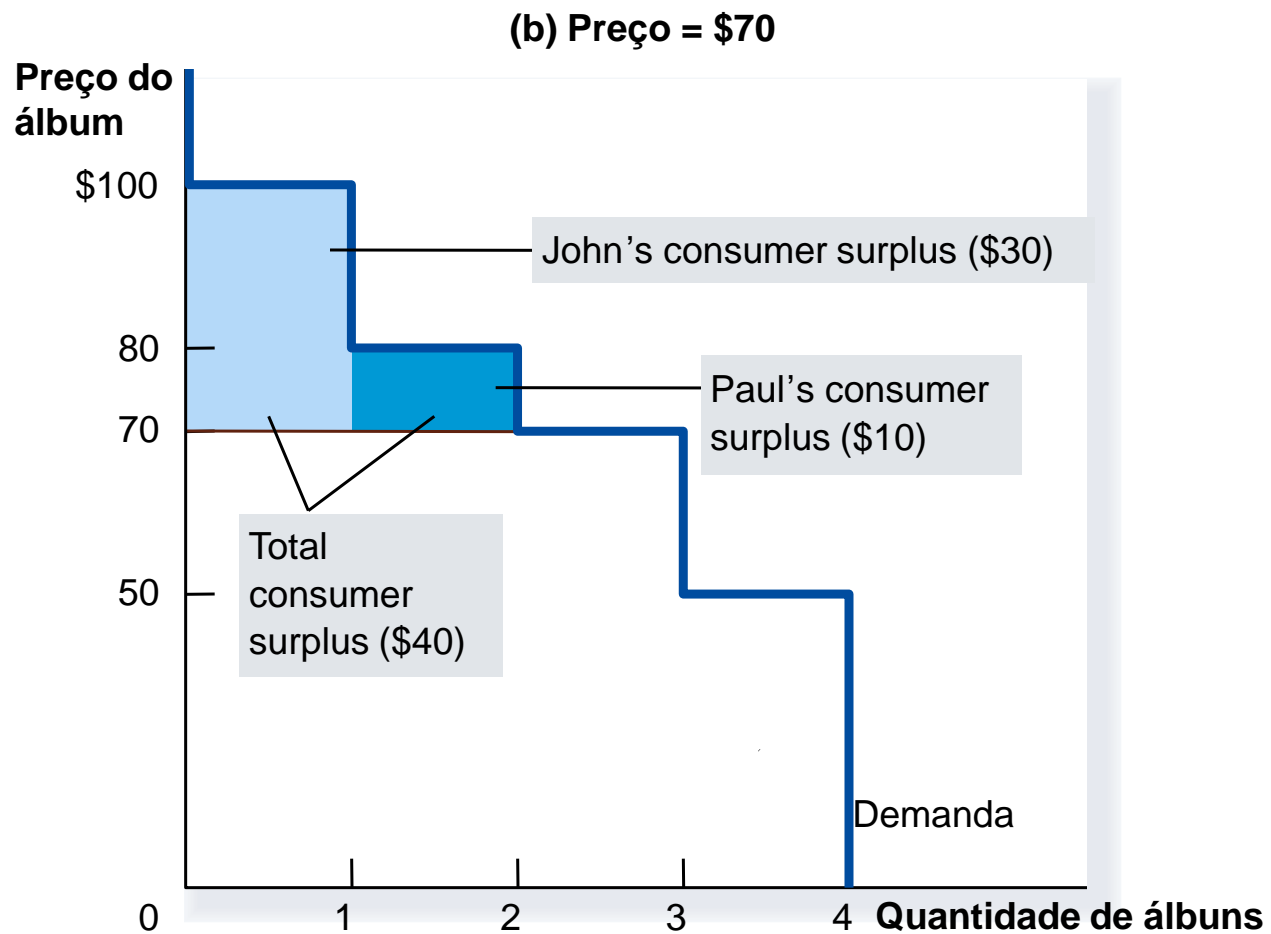




# MEDINDO O EXCEDENTE DO CONSUMIDOR



Quando dois álbuns são vendidos

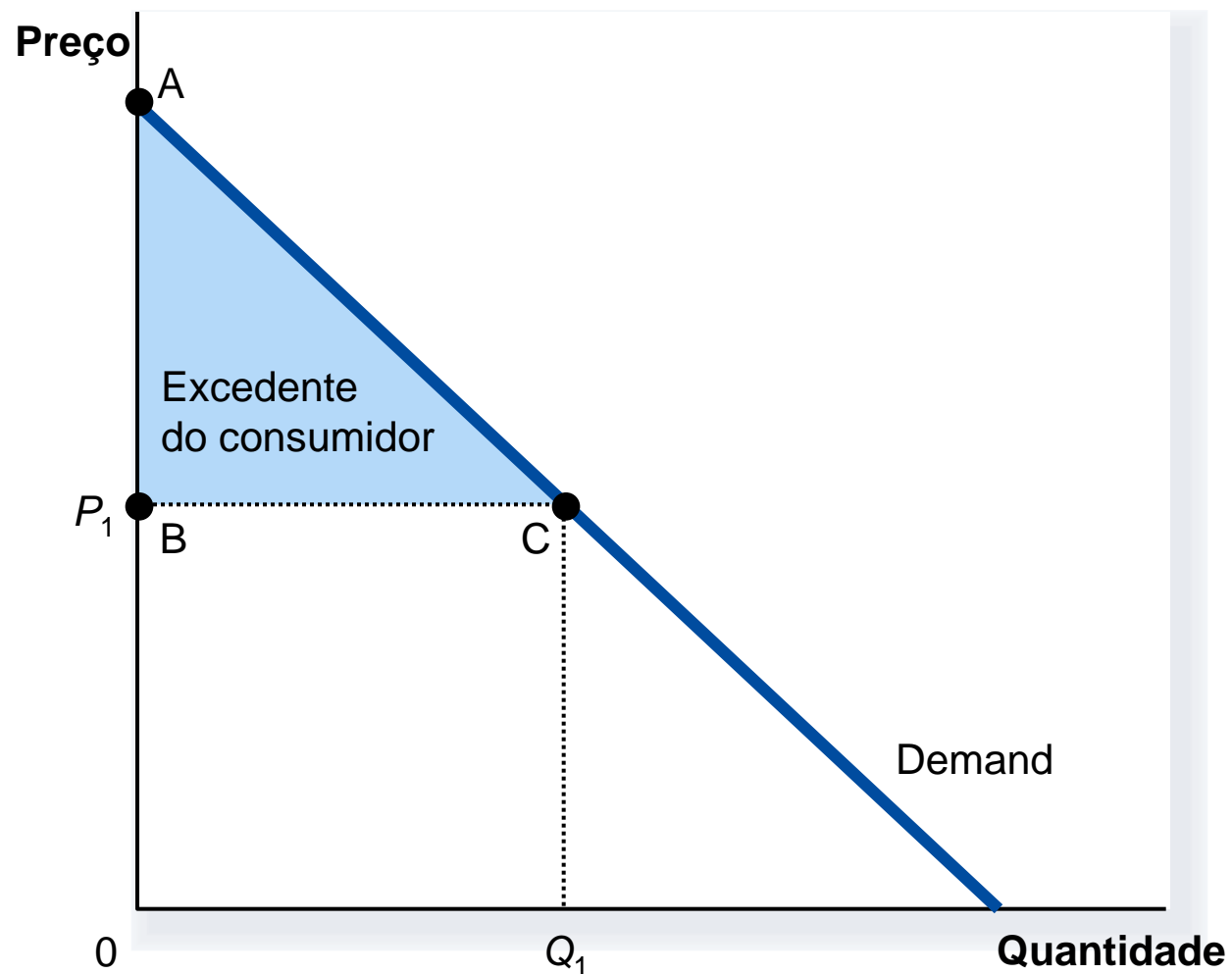




# A ÁREA ABAIXO DA CURVA DE DEMANDA E ACIMA DO PREÇO MEDE O EXCEDENTE DO CONSUMIDOR EM UM MERCADO



(a) Excedente do consumidor ao preço  $P_1$

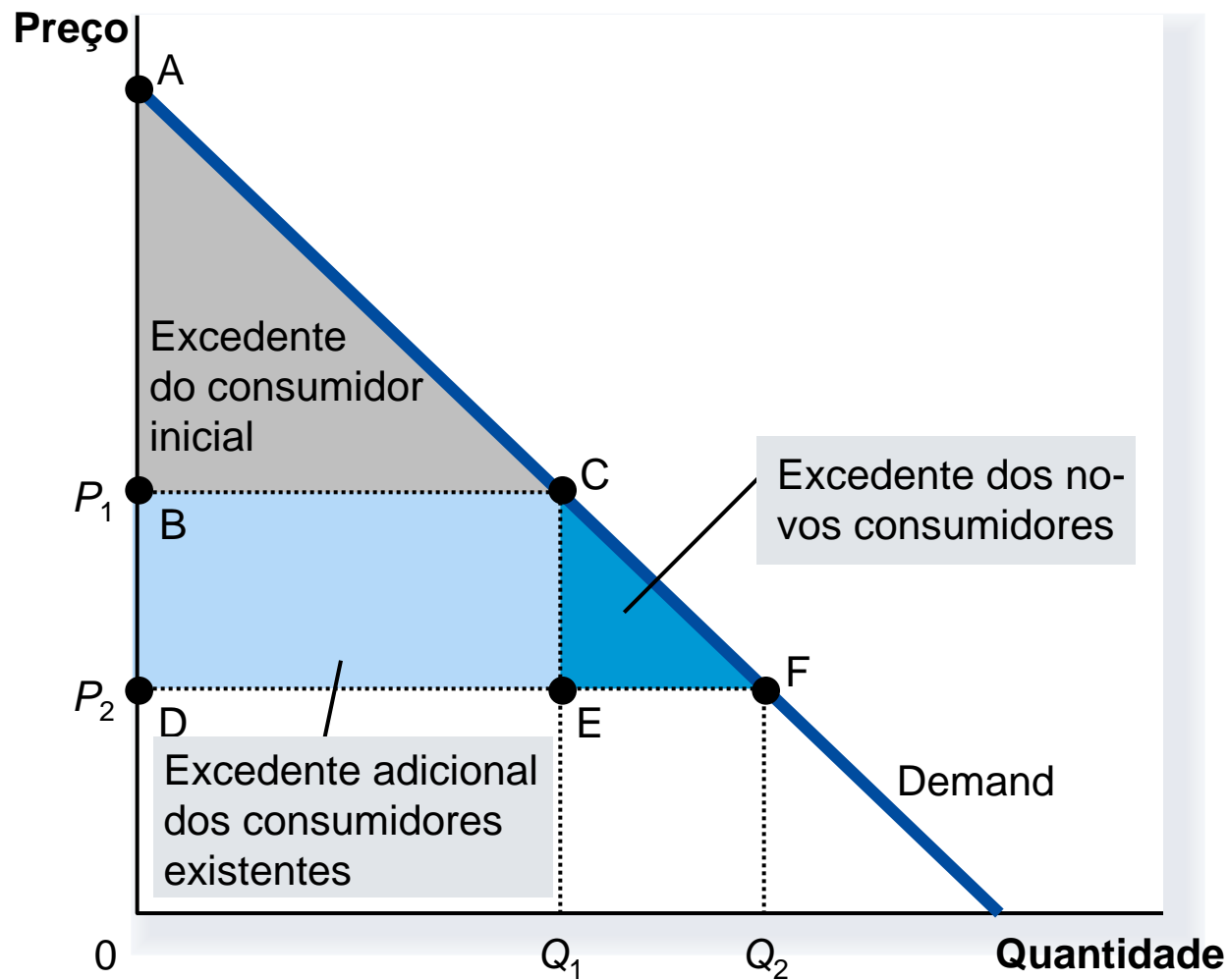




# QUEDA DO PREÇO: → AUMENTA EXCEDENTE DE CONSUMIDORES JÁ EXISTENTES → E GERA EXCEDENTE PARA NOVOS CONSUMIDORES



(b) Excedente do consumidor ao preço  $P_2$





# EXCEDENTE DO PRODUTOR



- *Excedente do produtor* é a quantia que um vendedor recebe por um bem menos seu custo de oportunidade.

**Mede o benefício que os vendedores extraem de sua participação num mercado.**



# EXEMPLO: COTAÇÃO PARA PINTURA DA SUA CASA



- O *custo de oportunidade / disposição para vender seus serviços* de quatro possíveis pintoras é dada pela tabela abaixo:

| Seller  | Cost  |
|---------|-------|
| Mary    | \$900 |
| Frida   | 800   |
| Georgia | 600   |
| Grandma | 500   |

- Se Grandma oferecer 1centavo a menos do que Georgia, ela pega o serviço, e tem um *excedente do produtor* de \$100.



# EXEMPLO: COTAÇÃO PARA PINTURA DA SUA CASA



- Se duas casas serão pintadas, Georgia e Grandma podem oferecer seus serviços por um centavo a menos do que a *disposição para trabalhar* de Frida.

| Seller  | Cost  |
|---------|-------|
| Mary    | \$900 |
| Frida   | 800   |
| Georgia | 600   |
| Grandma | 500   |

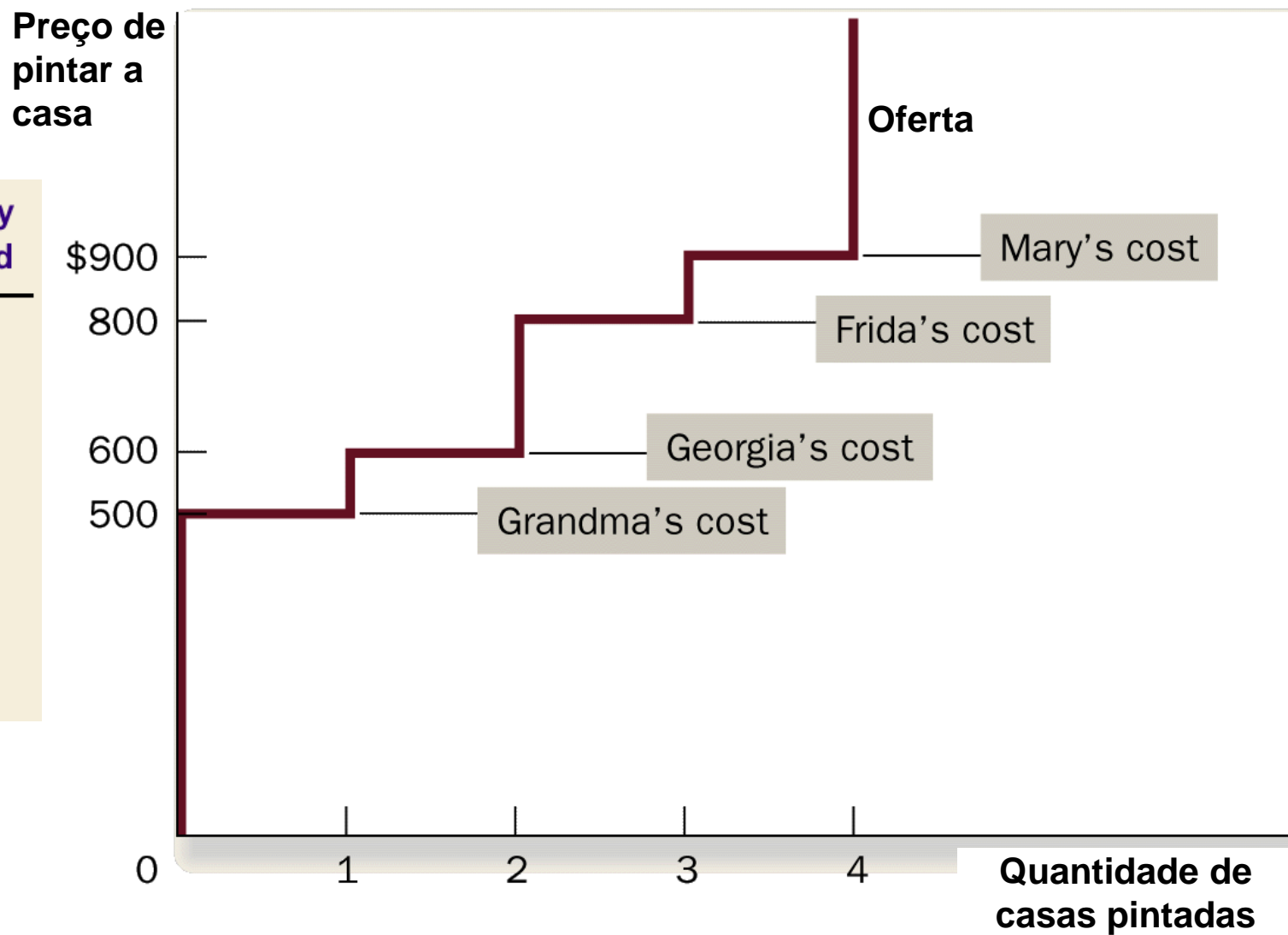
- Grandma recebe um *excedente do produtor* de \$300.
- Georgia recebe um *excedente do produtor* de \$200.
- O *excedente do produtor* do mercado é \$500.



# CURVA DE OFERTA



| Price           | Sellers                       | Quantity Supplied |
|-----------------|-------------------------------|-------------------|
| \$900 or more   | Mary, Frida, Georgia, Grandma | 4                 |
| \$800 to \$900  | Frida, Georgia, Grandma       | 3                 |
| \$600 to \$800  | Georgia, Grandma              | 2                 |
| \$500 to \$600  | Grandma                       | 1                 |
| Less than \$500 | None                          | 0                 |



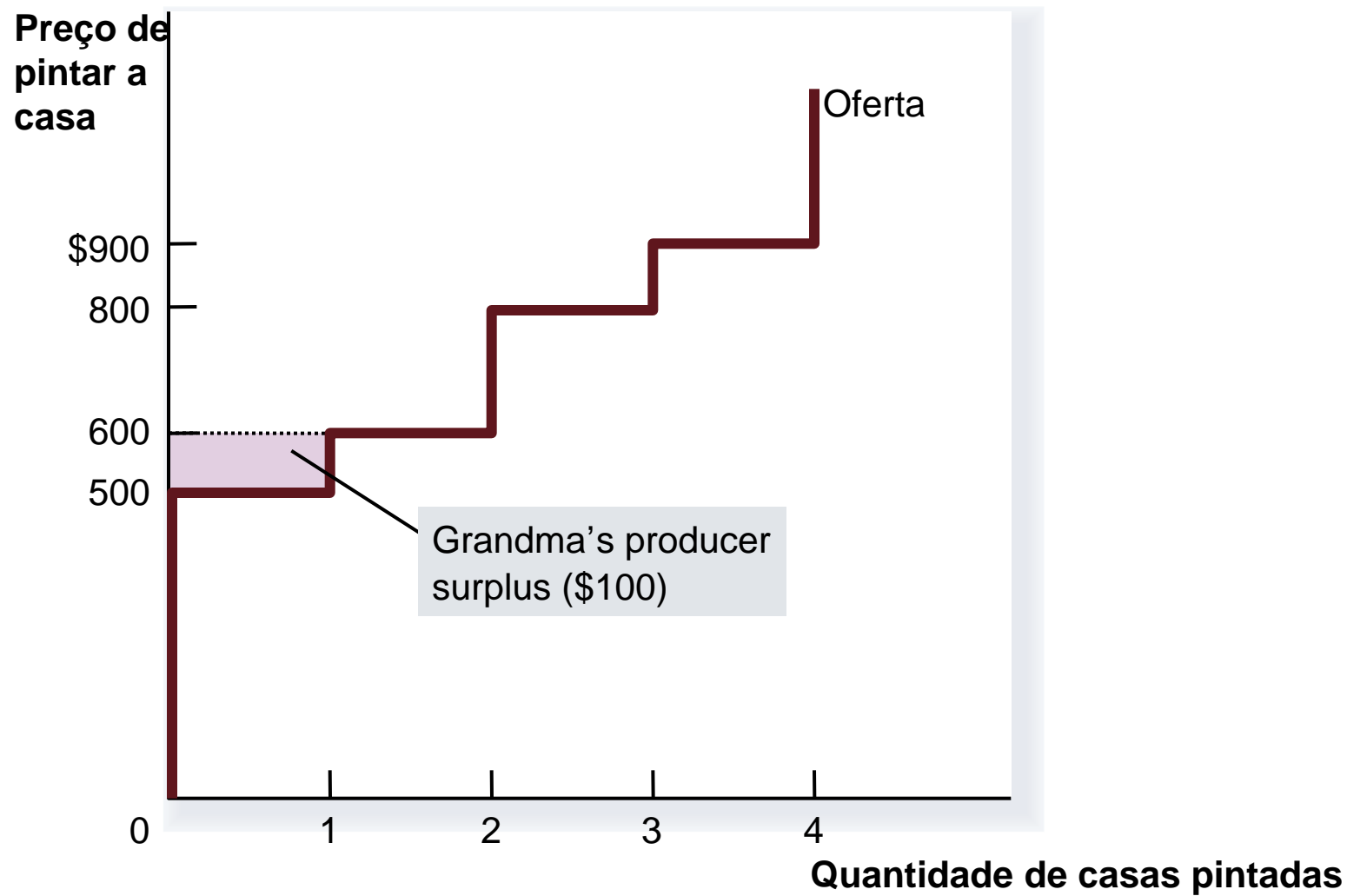


# MEDINDO O EXCEDENTE DO PRODUTOR

- QUANDO SÓ UMA CASA É CONTRATADA -



(a) Preço = \$600





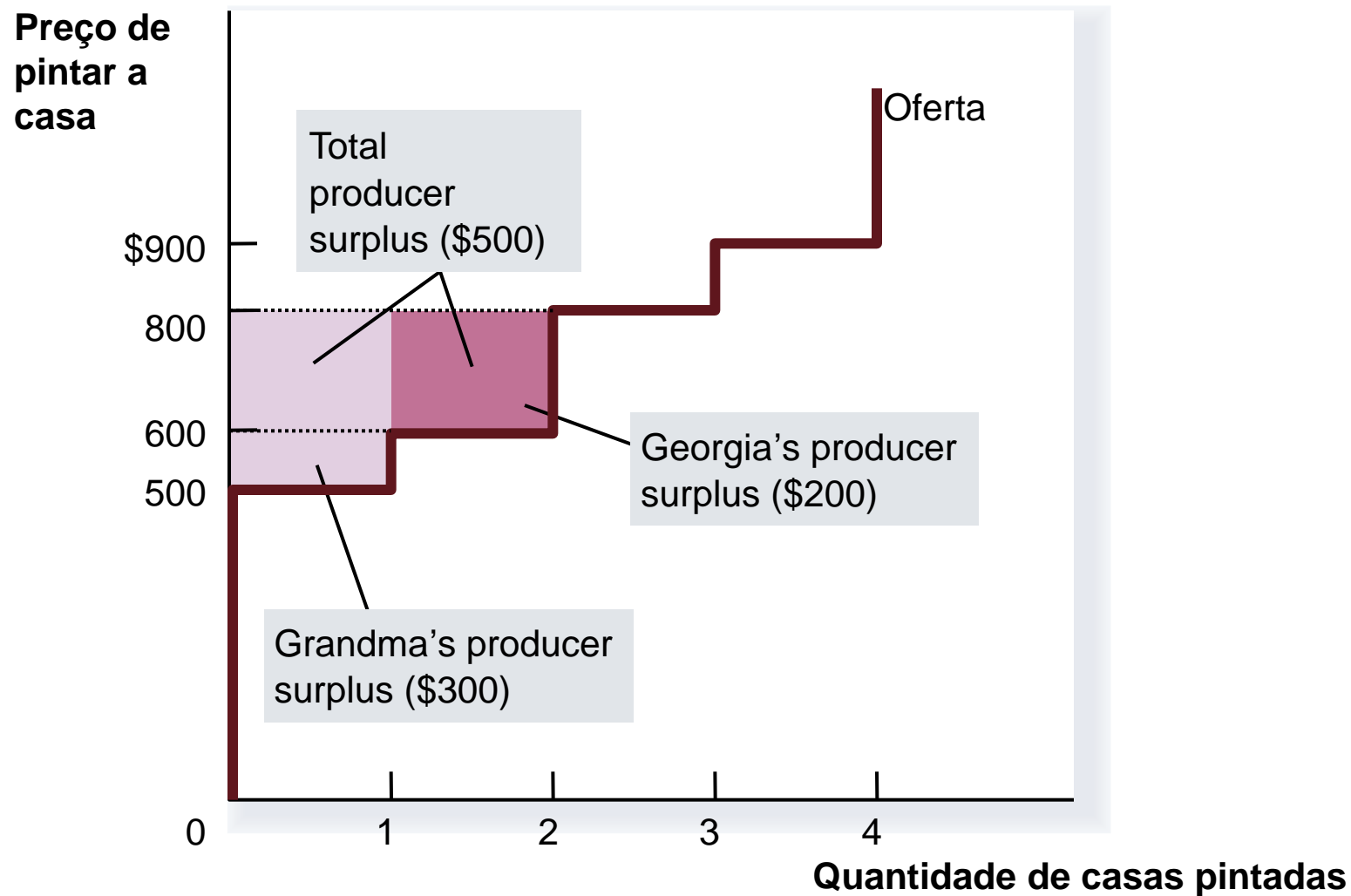


# MEDINDO O EXCEDENTE DO PRODUTOR

- QUANDO DUAS CASAS SÃO CONTRATADAS -



(b) Preço = \$800

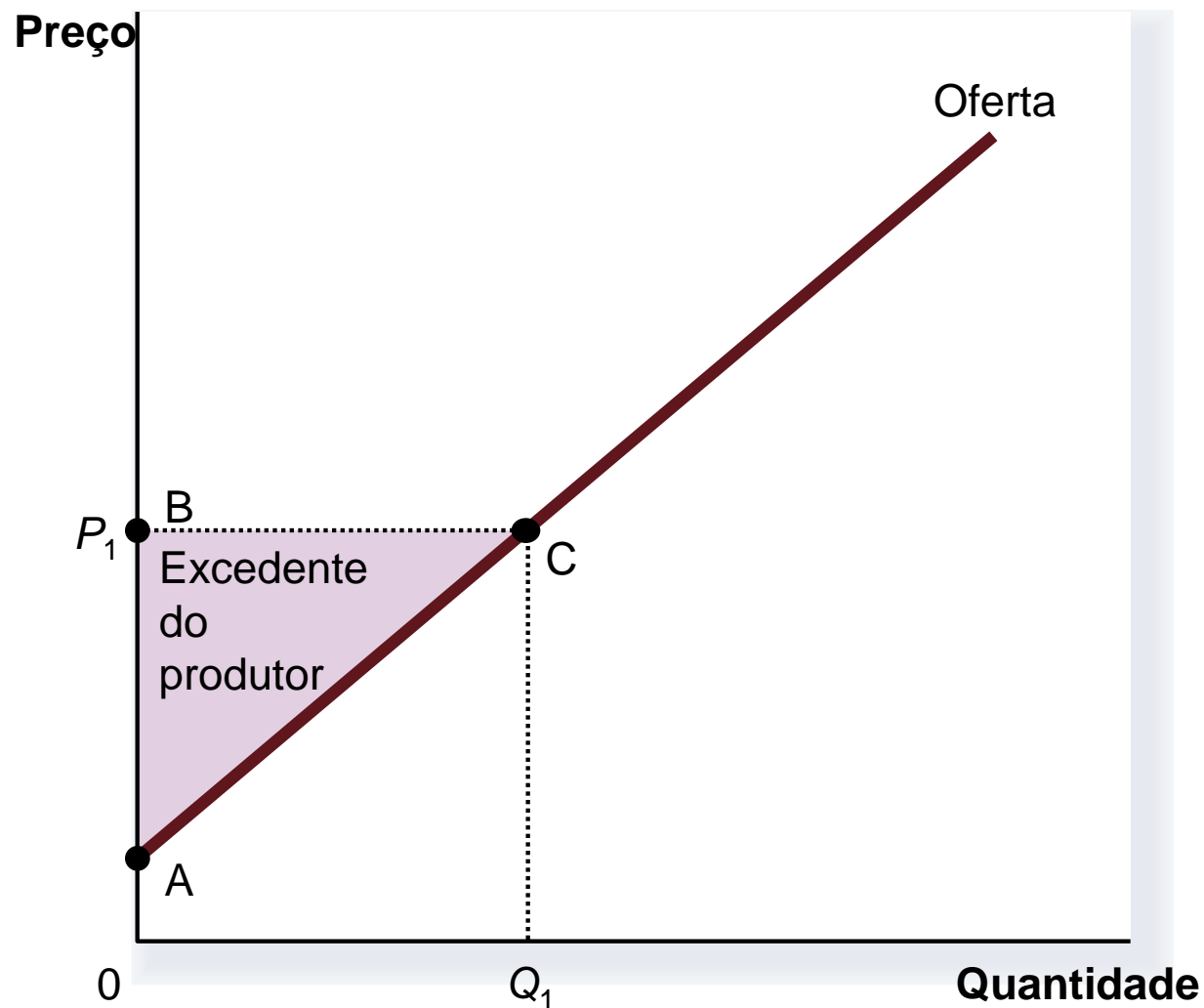




# A ÁREA ABAIXO DO PREÇO E ACIMA DA CURVA DE OFERTA REPRESENTA O EXCEDENTE DO PRODUTOR EM UM MERCADO



(a) Excedente do produtor ao preço  $P_1$

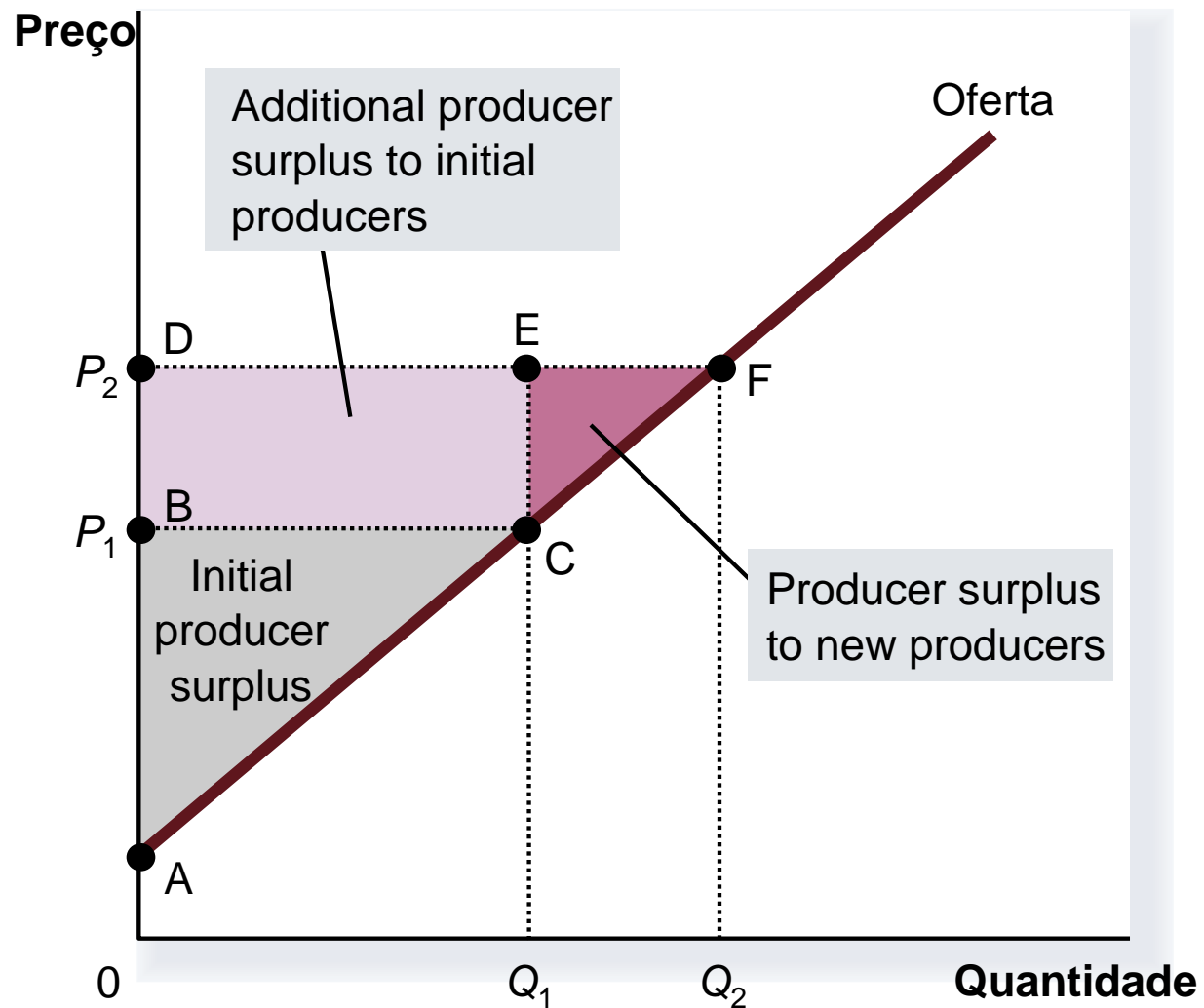




# AUMENTO DO PREÇO AUMENTA EXCEDENTE DE PRODUTORES JÁ EXISTENTES, E GERA PARA NOVOS ENTRANTES

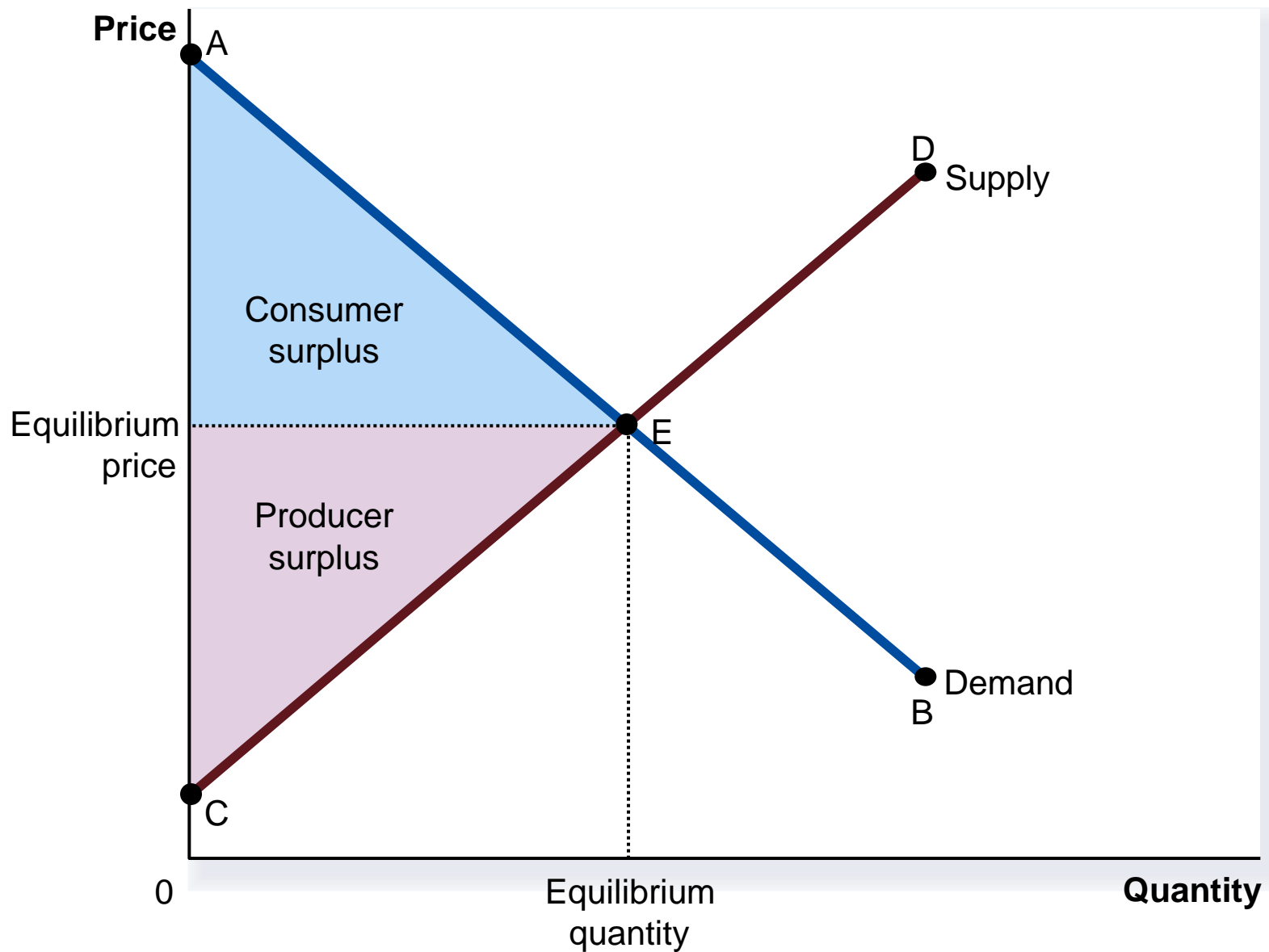


(b) Excedente do produtor ao preço  $P_2$





# EXCEDENTE DO MERCADO = EXCEDENTE DO CONSUMIDOR + DO PRODUTOR





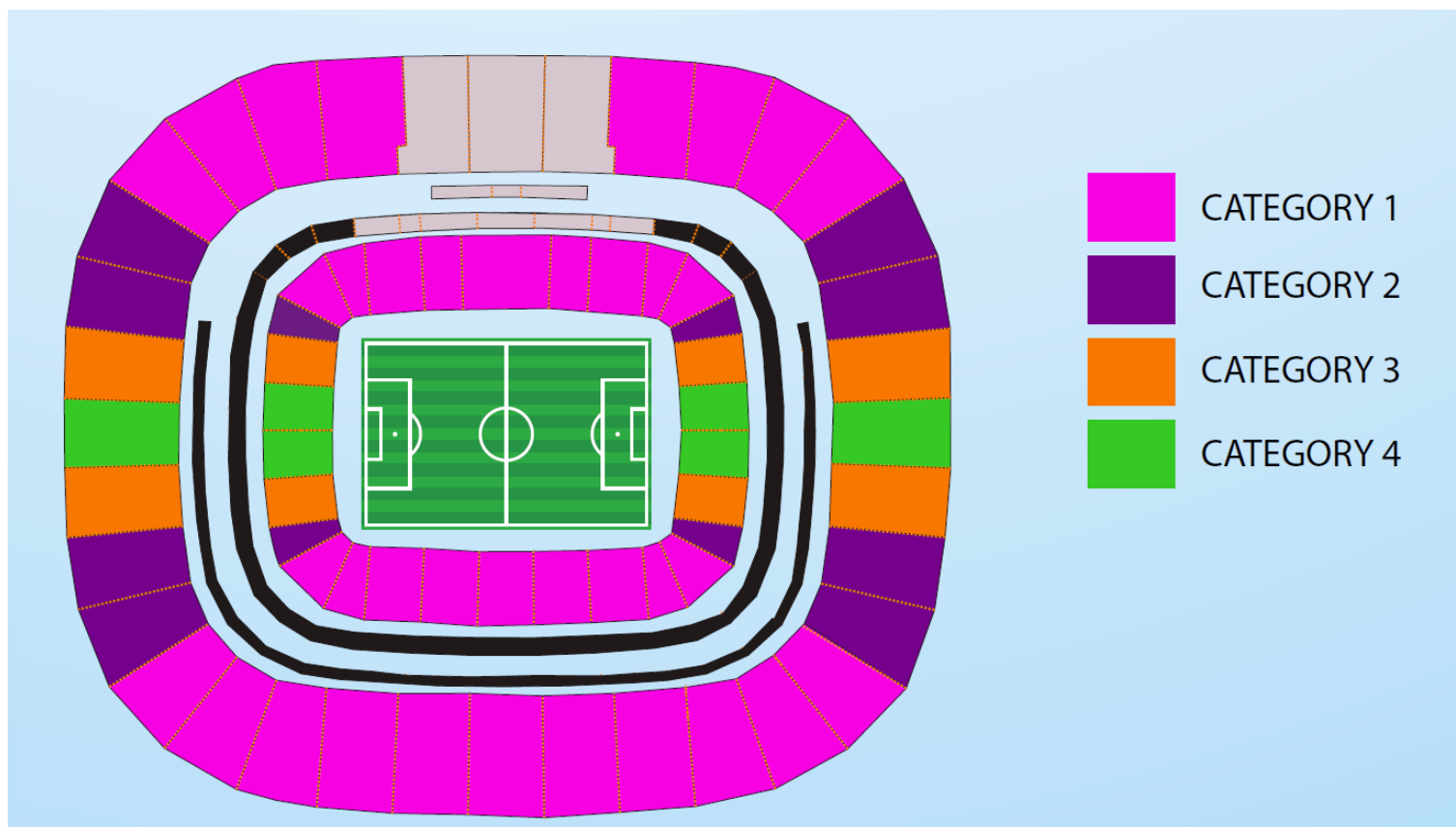
- A *discriminação de preços* é a prática de negócio de vender o mesmo bem, a preços diferentes para clientes diferentes, embora os custos para a produção sejam iguais
- A discriminação de preços não é possível quando um bem é vendido em um mercado competitivo, pois existem muitas empresas, todas vendendo ao preço de mercado. A fim de discriminar preço, a empresa deve ter algum poder de mercado.
- Discriminação de preços perfeita: situação em que o monopolista sabe exatamente a disposição a pagar de cada cliente e pode cobrar de cada cliente um preço diferente.
- Dois efeitos importantes de discriminação de preços:
  - Pode aumentar os lucros do monopolista.
  - Pode reduzir a perda do peso morto.



# COMO OS VENDEDORES CONSEGUEM CAPTURAR O EXCEDENTE DO CONSUMIDOR?



- *Discriminação de preços*: exemplo – ingressos para Copa do Mundo de Futebol da FIFA



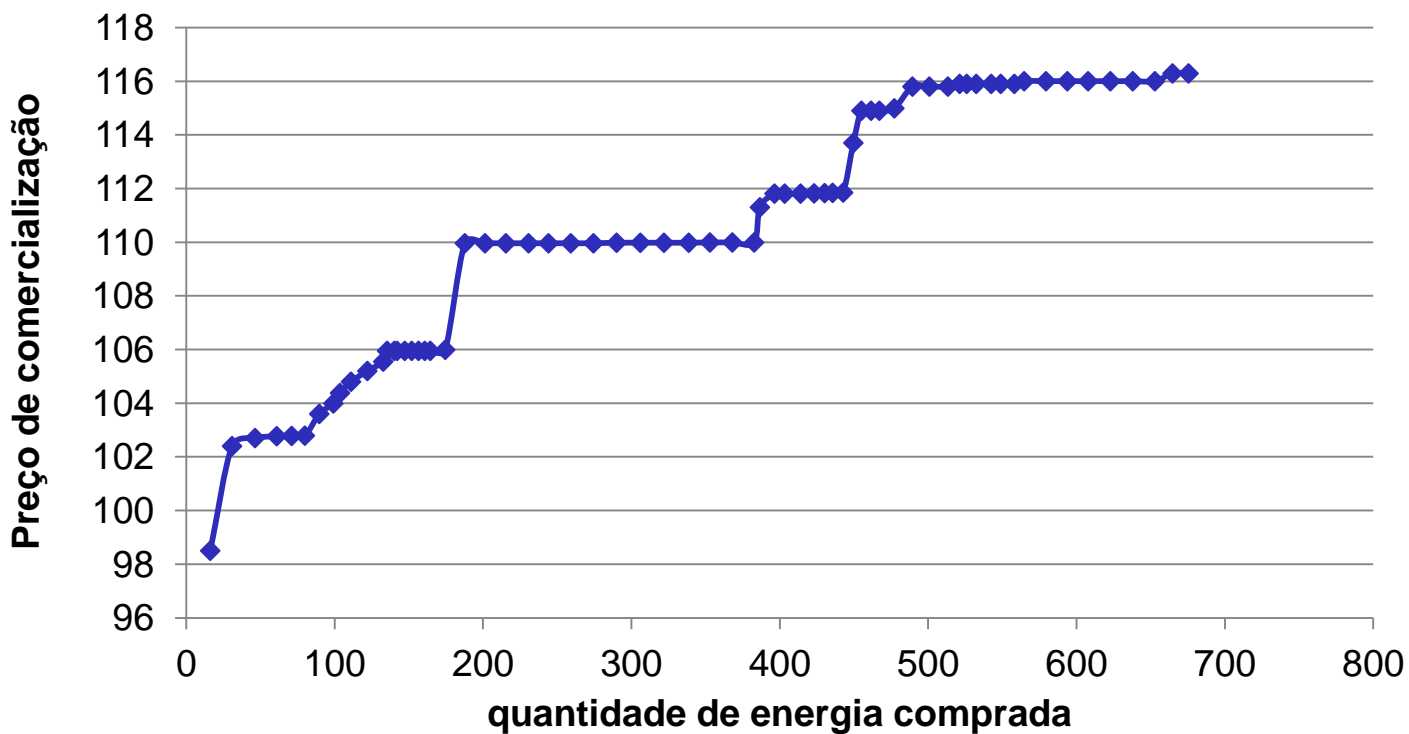


# COMO SE CAPTURAR O EXCEDENTE DO PRODUTOR?



- *Preços discriminatórios*: exemplo – Leilão de compra de energia elétrica pelas empresas distribuidoras de energia (Eletropaulo, Light, etc.). Resultado do leilão de 23/agosto/2013:

**Leilão de compra de energia elétrica**





Obrigado

