

A armadilha das elasticidades sob a ótica do produtor agrícola

Elasticidade é um conceito da física, mas foi cunhado pela primeira vez em economia pelo economista inglês Alfred Marshall, em seu livro “Principles of economics”, de 1890. Em física, elasticidade “refere-se à propriedade que apresentam certos corpos de retornar à sua forma primitiva ao cessar a ação (força) que nele produziu a deformação” - assim, também a define o dicionário. Os corpos que possuem elasticidade apresentam rápida capacidade de recuperação, até que seja atingido o seu limite elástico. Após esse limite, o corpo perde a sua elasticidade (torna-se inelástico) e a deformação torna-se permanente.

Em economia, elasticidade representa a resposta de uma variável em reação às alterações em outra. Num caso específico, refere-se à medida da resposta da demanda ou da oferta às alterações no preço do bem, ou em qualquer outra variável que nelas possam interferir. Quando a resposta, em termos percentuais, é superior à alteração sofrida pela variável, diz-se que a demanda ou a oferta é elástica em relação à respectiva variável. Se a resposta for menor, a demanda ou a oferta é considerada inelástica em relação à variável em questão. Portanto, em economia a palavra inelástica é utilizada no sentido de pouco elástico.

Diferentemente do que acontece com os corpos físicos, o limite elástico da oferta e da demanda seria temporário e reversível: a mesma força (os preços) que os fazem esticar (crescer) também é capaz de retorná-las ao estado inicial – ao agir em direção contrária. O limite elástico seria o ponto até o qual a oferta e a demanda poderiam crescer (serem esticadas), a partir do qual deixariam de responder aos estímulos de preços.

Na oferta, este ponto seria determinado pela capacidade instalada. Na agricultura, a oferta seria inelástica a curto prazo, porque a capacidade instalada é dada a qualquer momento pela área plantada, especialmente nos produtos não-estocáveis.

Na demanda, o limite elástico seria mais difícil de ser alcançado, porque nesse ponto a utilidade (satisfação) advinda do consumo adicional de mais uma unidade do bem (que os economistas a denominam de utilidade marginal) deveria convergir para zero no período em questão. Ou seja, a unidade adicional consumida não traria mais nenhuma satisfação. A dificuldade encontra-se justamente em definir esse limite de utilidade incremental igual a zero porque a utilidade, sendo subjetiva, não pode ser única para todos os indivíduos. A utilidade é conceituada pelos economistas como “uma qualidade que torna um bem desejável”. Propriedades qualitativas, a exemplo da satisfação, são relacionadas a percepção sensorial e, como tais, não seguem uma escala de medida universalmente válida, porque os indivíduos diferem entre si psico-fisiologicamente.

Embora não seja única, em condições normais, a idéia de que a utilidade incremental seja decrescente é amplamente aceita: o consumo de cada unidade sucessiva de um determinado

bem deve acrescentar menos satisfação que a anterior. Imagine a satisfação proporcionada pelo consumo da primeira fatia de carne em um churrasco. Com certeza, será maior do que a proporcionada pela segunda, que por sua vez trará uma satisfação maior do que a terceira e assim sucessivamente, até chegar o momento em que a próxima fatia não proporcionará mais nenhuma satisfação e ainda poderá causar um mal-estar, em caso de empanturrar-se. Assim sendo, deve haver um limite máximo de utilidade associado a uma quantidade ótima de consumo para todos os bens. Nesse limite máximo, a utilidade incremental convergirá para zero e a quantidade demandada deixaria de crescer em respostas às reduções dos preços.

No mercado agrícola, a capacidade de resposta da demanda e da oferta às variações do preço é muito limitada. A quantidade ofertada na agricultura, especialmente dos produtos não-estocáveis, é dada pela área plantada, não podendo, portanto, ser esticada (aumentada) no momento da colheita. A demanda, constituída essencialmente por bens de necessidade, pode responder (ser esticada) apenas um pouco quando o preço diminui. Nessa situação, quando a oferta é excessiva, o preço deve cair muito até um ponto em que o preço mais baixo produza um aumento na quantidade demandada num montante igual ao excesso de oferta. Ou seja, o excesso de oferta só é absorvido às custas de fortes quedas nos preços (ver detalhes no artigo “A suscetibilidade dos preços agrícolas a grandes flutuações, publicado no informativo anterior).

Esta situação traz sérias conseqüências aos agricultores. Por exemplo, o que se espera que aconteça com a receita dos agricultores em situação de supersafra? Qual o impacto que o descobrimento de uma variedade de alto potencial produtivo pode causar sobre a renda dos agricultores que a cultivam? O que há em comum nestes acontecimentos?

Ora, com uma oferta que não se pode ajustar no momento da colheita e com uma demanda que pouco responde aos estímulos de preços, todo excesso de produção só pode ser absorvido às custas de fortes quedas nos preços. Como o excesso de oferta produz uma queda no preço proporcionalmente maior, a receita total dos agricultores, que é o produto do preço de mercado pela quantidade vendida, inevitavelmente cai. O efeito produzido pela variedade de alto potencial produtivo seria exatamente o mesmo. A nova variedade aumentaria a produtividade da terra, ou seja, todos os agricultores passariam a colher mais por cada unidade de área plantada. Esse aumento de produtividade terminaria por aumentar a oferta e pressionar, da mesma forma, os preços para baixo. A diferença entre esta situação e a primeira reside no fato de que o efeito da nova variedade sobre os preços só ocorreria quando a mesma fosse adotada pelo conjunto dos produtores, e isso leva um certo tempo.

Enquanto isso, ganham aqueles que primeiro adotarem a nova variedade porque conseguem vender uma quantidade (maior por unidade de área colhida) a um mesmo preço de mercado. Lembrem-se que em um mercado competitivo o preço de mercado é fruto da interação da oferta de todos que produzem e da demanda de todos que compram. Num

prazo maior, quando a totalidade dos agricultores plantarem a nova variedade, o aumento global da oferta derruba o preço e todos perdem - perde ainda mais aquele que deixou de plantar a nova variedade porque tem que se contentar em vender uma produção relativamente menor por unidade de área colhida a um preço mais baixo.

Enfim, regra geral, na agricultura as coisas acontecem da seguinte forma: quando se produz muito, o preço de mercado cai, mas a queda no preço não é compensada pelo aumento das vendas e o produtor termina por perder receita. Quando, por força da natureza, se produz pouco, o preço sobe, e, teoricamente, a receita também deveria subir porque a quantidade vendida diminui apenas um pouco. Mas, tratando-se de agricultura, a quantidade que resta para venda geralmente não é suficiente para produzir efeito positivo na receita. Na agricultura ganha-se melhor na média, ou seja, quando se produz nem muito nem pouco, mas apenas o suficiente para satisfazer as necessidades de quem demanda.

Os preços dos produtos agrícolas exportáveis estão sujeitos a dois outros mecanismos igualmente importantes: o preço internacional (que depende da oferta e da demanda internacional) e a taxa de câmbio do Brasil em relação ao dólar, mas esse é um assunto que vai ficar para uma outra oportunidade.

Clóvis Oliveira de Almeida

Pesquisador da Embrapa Mandioca e Fruticultura Tropical

Doutor em Economia Aplicada