

Matheus Albergaria de Magalhães

É professor de Economia da Fucape Business School

/// A inflação, apesar de suas possíveis consequências em nível agregado, pode ter início em um ambiente microeconômico, como uma pequena empresa

Custos de cardápio

Você já notou que, de tempos em tempos, os restaurantes mudam seus cardápios? Em alguns casos, a mudança é feita a partir da inclusão de novos pratos e opções de combinação de itens. Em outros, a mudança é realizada em termos de preços: ou seja, se um restaurante cobrava, por exemplo, R\$ 15,00 por um prato individual, passa, a partir de um dado momento, a cobrar R\$ 18,00.

A princípio, não haveria problema algum relacionado a esta prática de mudança de preços. Os responsáveis pelo restaurante de nosso exemplo estariam apenas mudando um valor nominal, o que não acarretaria maiores consequências em um ambiente onde outros restaurantes fizessem mudanças semelhantes ao mesmo tempo.

Na verdade, problemas poderiam surgir caso alguns restaurantes deixassem de mudar os preços cobrados, especialmente quando outros restaurantes decidissem fazê-lo. Para alguns economistas, uma pequena mudança nestes moldes poderia ter sérias consequências em termos agregados, podendo até mesmo afetar a taxa de inflação da economia.

Esta ideia passou a ter maior relevância nas duas últimas décadas, sendo conhecida como hipótese de “custos de menu”

(ou “custos de cardápio”). Basicamente, ela faz referência aos custos que um restaurante teria, ao mudar preços, de imprimir um novo cardápio. De fato, esta hipótese ganhou tamanha importância que existem hoje centenas de trabalhos relacionados à importância de custos desta natureza em distintas empresas, como lojas de venda por atacado e sites de compra na internet, por exemplo.

Embora, do ponto de vista de um restaurante individual, custos de menu sejam irrisórios, poderiam exercer fortes consequências em nível agregado. Especificamente, algumas empresas, receosas em perder clientes ou lucros, ao optarem por não mudar preços ao longo do tempo, acabariam gerando uma espécie de “rigidez de preços”.

Se um cenário destes for válido para uma fração considerável das empresas existentes na economia, acabaríamos observando um alto grau de “rigidez” em nível agregado. Ou seja, os preços na economia poderiam levar algum tempo para se ajustar à ocorrência de determinados acontecimentos, como um processo de recessão em escala internacional, por exemplo. Em última instância, o ajuste mais lento dos preços poderia tornar mais custoso o processo como um todo.

Desde já, fica a lição de que a inflação, apesar de suas possíveis consequências em nível agregado, pode ter início em um ambiente microeconômico, como uma pequena empresa ou supermercado, por exemplo. Na verdade, até mesmo em um restaurante.