

INTRODUÇÃO À ECONOMIA

NINO FONSECA

**2ª EDIÇÃO
2025**

INTRODUÇÃO À ECONOMIA

NINO FONSECA

FICHA TÉCNICA

Título: Introdução à Economia

Autor: Nino Fonseca

© 2024, 2025 Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Todos os direitos reservados

ISBN: 978-989-9141-30-8

DOI: 10.57910/ipvc-estg-978-989-9141-30-8

2ª edição

Fevereiro de 2025

Viana do Castelo

Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida, distribuída ou transmitida por qualquer forma ou meio sem a prévia autorização por escrito do autor, exceto no caso de breves citações incorporadas em análises críticas e outros usos não comerciais permitidos pela lei de direitos autorais.

Nino Fonseca é docente no Instituto Politécnico de Viana do Castelo. Este livro foi desenvolvido como material de apoio ao ensino de unidades curriculares lecionadas pelo docente.

As opiniões expressas nesta obra são da responsabilidade do autor e não refletem necessariamente a posição oficial do Instituto Politécnico de Viana do Castelo.

ÍNDICE

Preâmbulo da 1ª edição	7
Preâmbulo da 2ª edição	9
1. Introdução ao estudo da ciência económica	11
1.1. Definições e conceitos básicos.....	11
1.1.1. Origem do conceito e definições de economia	11
1.1.2. Microeconomia vs. macroeconomia.....	15
1.1.3. Economia positiva vs. economia normativa	15
1.1.4. Conceitos básicos de análise económica	16
1.2. Análise do consumo e da produção.....	19
1.2.1. Necessidades, bens e consumo	19
1.2.2. Restrição orçamental e maximização da utilidade	25
1.2.3. Produção e fatores produtivos.....	27
1.2.4. Produtividades média e marginal	29
1.2.5. Custos de produção, receitas e maximização do lucro.....	30
1.3. Sistemas de organização económica	33
1.3.1. Problema económico	33
1.3.2. Economias de mercado	35
1.3.3. Economias de direção central	41
1.3.4. Economias mistas.....	43
2. Introdução à microeconomia	49
2.1. Mercados de concorrência perfeita.....	49
2.1.1. Características da concorrência perfeita	49
2.1.2. Curvas da procura e da oferta de mercado	50
2.1.3. Equilíbrio e mecanismo de mercado.....	52
2.1.4. Determinantes da procura e da oferta	54
2.1.5. Eficiência e bem-estar em concorrência perfeita	57
2.2. Intervenção do Estado e elasticidades	60
2.2.1. Preços mínimos e preços máximos	60
2.2.2. Elasticidade-preço da procura	64
2.2.3. Elasticidade-preço da oferta	70
2.2.4. Fixação de quotas sobre a produção	76
2.3. Estruturas de mercado.....	79
2.3.1. Classificação das estruturas de mercado	79
2.3.2. Barreiras à entrada e à saída.....	81
2.3.3. Grau de concorrência e eficiência do mercado	83
2.3.4. Definição do mercado relevante.....	86
2.3.5. Medidas de concentração de mercado.....	87
2.3.6. Poder de mercado.....	89
2.4. Comportamentos estratégicos	91
2.4.1. Concentração de empresas.....	91
2.4.2. Diferenciação do produto	95

2.4.3. Discriminação de preços.....	96
2.5. Práticas anticoncorrenciais	98
2.5.1. Definição e consequências económicas	98
2.5.2. Abuso de posição dominante	99
2.5.3. Práticas de conluio.....	101
2.5.4. Formas de prevenção e mitigação.....	103
3. Introdução à macroeconomia.....	105
3.1. Índices de preços e inflação	105
3.1.1. Definição e medição da inflação.....	105
3.1.2. Classificação da inflação	108
3.1.3. Causas da inflação	111
3.1.4. Efeitos da inflação.....	113
3.2. Emprego e desemprego	114
3.2.1. Definições e tipos de desemprego	114
3.2.2. Medição do emprego e do desemprego	115
3.2.3. Consequências do desemprego.....	118
3.3. Contabilidade nacional.....	119
3.3.1. Definição e objetivos da contabilidade nacional.....	119
3.3.2. Circuito económico e óticas de cálculo do produto	120
3.3.3. Conceitos de produto	126
3.3.4. Rendimento disponível e taxa de poupança	128
3.3.5. Taxas de crescimento do produto	130
3.3.6. Balança de pagamentos.....	133
3.4. Taxas de câmbio	139
3.4.1. Definição de taxa de câmbio	139
3.4.2. Regimes cambiais	140
3.4.3. Taxa de câmbio e competitividade externa	145
3.5. Moeda.....	147
3.5.1. Definição de moeda.....	147
3.5.2. Medição da massa monetária	149
3.5.3. Setor monetário e intermediação financeira	150
3.5.4. Criação de moeda I: descrição do processo	151
3.5.5. Criação de moeda II: fragilidades e mecanismos de proteção.....	155
3.5.6. Concessão de crédito	157
3.5.7. Política monetária.....	159
3.6. Finanças públicas.....	163
3.6.1. Funções económicas do Estado.....	163
3.6.2. Orçamento do Estado	169
3.6.3. Saldo orçamental	172
3.6.4. Dívida pública.....	175
3.6.5. Política orçamental.....	178
Bibliografia	183

PREÂMBULO DA 1ª EDIÇÃO

Este trabalho destina-se a servir de material de apoio ao ensino de várias unidades curriculares de Economia lecionadas no Instituto Politécnico de Viana do Castelo. Foi concebido tendo em vista proporcionar uma introdução abrangente aos conceitos fundamentais da ciência económica, com ênfase nas questões de natureza microeconómica e macroeconómica.

O texto está organizado em três capítulos. O primeiro apresenta os fundamentos da ciência económica, onde se abordam as suas definições basilares e conceitos básicos, incluindo a distinção entre microeconomia e macroeconomia, bem como entre economia positiva e normativa. Este capítulo explora ainda a análise do consumo e da produção, contemplando tópicos como os relativos à maximização da utilidade e do lucro. O capítulo termina com uma discussão sobre os diferentes sistemas de organização da atividade económica, nomeadamente as economias de mercado, de direção central e mistas.

O segundo capítulo desenvolve temas centrais da microeconomia, focando-se nos mercados de concorrência perfeita – características, mecanismos de funcionamento e eficiência – bem como na intervenção do Estado e nos conceitos de elasticidade-preço da procura e da oferta.

O terceiro e último capítulo aborda temas fundamentais de macroeconomia, nomeadamente os índices de preços e a inflação, o emprego e o desemprego, e os fundamentos da contabilidade nacional, o que abrange as óticas de cálculo do produto, o conceito de rendimento disponível e as diferentes taxas de crescimento do produto.

A abordagem adotada procura colocar a clareza conceptual ao lado do rigor analítico, combinando-os com a apresentação de exemplos destinados a facilitar a compreensão dos vários temas. Na medida em que se trata de um texto destinado a alunos de áreas fora das ciências económicas, procurou-se privilegiar a intuição e colocar a abstração matemática no nível mínimo possível. Dependendo dos cursos, será possível depois fazer os aprofundamentos necessários na sala de aula.

O material aqui apresentado foi desenvolvido tendo em vista servir de referência tanto para o estudo autónomo como para o acompanhamento das aulas presenciais. Espera-se que ele contribua não só para a formação e sucesso académico dos estudantes, mas também para o desenvolvimento da sua capacidade de análise crítica dos fenómenos que caracterizam a realidade económica contemporânea.

Viana do Castelo, setembro de 2024

Nino Fonseca

PREÂMBULO DA 2ª EDIÇÃO

Esta segunda edição destina-se a expandir e aprimorar o trabalho original, com o propósito de torná-lo mais completo e representativo quer do conteúdo da ciência económica, quer das várias problemáticas da realidade económica contemporânea. A espinha dorsal da obra continua a ser a sua organização em três capítulos, mantendo-se a apresentação dos mesmos de acordo com uma progressão lógica amplamente reconhecida. Em toda a obra, procurou-se preservar o equilíbrio entre o rigor analítico e a acessibilidade pedagógica que caracterizou a primeira edição.

No primeiro capítulo, dedicado às bases da disciplina, não foram efetuadas quaisquer alterações. Para já, entende-se que os temas abordados são suficientes para cumprir o propósito de introdução ao estudo da ciência económica.

Em relação ao segundo capítulo, subordinado à microeconomia, foram introduzidas três novas secções. A primeira é dedicada à análise das estruturas de mercado, o que permite ir mais longe no entendimento da realidade do funcionamento dos mercados reais do que na edição anterior, que apenas se debruçava sobre a concorrência perfeita. A segunda secção diz respeito ao estudo dos comportamentos estratégicos que as empresas do mundo real efetivamente levam a cabo, dentro da legalidade, para obterem lucros superiores aos registados em concorrência perfeita. A terceira secção aborda as práticas anticoncorrenciais que, simplificada, correspondem às movimentações estratégicas ilegais e lesivas do bem-estar social que, não obstante, são bastante habituais no panorama económico da atualidade.

Quanto ao estudo da macroeconomia, no terceiro capítulo, acrescentou-se uma breve discussão sobre a balança de pagamentos na secção dedicada à contabilidade nacional. Foram incluídas ainda três secções independentes inteiramente novas, sendo a primeira dedicada às taxas de câmbio e destinada a compreender o seu papel na determinação da evolução da atividade económica. A segunda e a terceira secções abordam as temáticas da moeda e das finanças públicas, tendo em vista compreender os objetivos e os dilemas subjacentes, respetivamente, às políticas monetária e orçamental.

Com a presente edição pretende-se, pois, não apenas fazer uma atualização de conteúdos, mas também reiterar o compromisso anteriormente assumido com a qualidade do ensino e a formação de cidadãos capazes de compreender e analisar criticamente os desafios económicos das sociedades onde estão inseridos.

Viana do Castelo, fevereiro de 2025

Nino Fonseca

1. INTRODUÇÃO AO ESTUDO DA ECONOMIA

1.1. Definições e conceitos básicos

1.1.1. Origem do conceito e definições de economia

A palavra *economia* tem origem no termo grego antigo *oikonomia*, que é derivado das palavras *Oikos* e *nomos*. *Oikos* pode significar *casa*, *família* ou *bens da família*, enquanto *nomos* está associado a *leis*, *práticas*, *convenções* ou *gestão*. Assim, etimologicamente, a *economia* remete para a organização e gestão dos bens materiais, sobretudo aqueles que são essenciais para a subsistência das famílias. Sucintamente, diz respeito à *gestão do lar*. É esse o tema central da obra *Oeconomicus*, de Xenofonte, publicada no século IV AEC.

Nos séculos XVII e XVIII EC, a ideia de satisfazer eficazmente as necessidades das famílias alargou-se a toda a nação. O Estado passou a ter responsabilidades nessa matéria e esta área de estudo passou a receber a denominação de *economia política*, termo que mais tarde veio a corresponder à disciplina que hoje designamos por *economia*. Contudo, é mais fácil compreender a evolução do termo na língua inglesa. Nesse sentido, do *oikonomia* do grego antigo e da obra de Xenofonte transitou-se para *political economy* e, posteriormente, para *economics*. A partir daí, veio a estabelecer-se uma diferenciação clara entre *economy*, que passou a servir para designar a sociedade que é objeto de análise, e *economics*, que corresponde à disciplina científica. A tradução literal para o português corresponderia à distinção entre *economia* e *económicas*. Embora essa distinção já tenha existido, ela caiu em desuso, pelo que atualmente o termo *economia* tanto pode servir para designar a sociedade estudada como a disciplina científica.

Ao longo desses dois séculos, XVII e XVIII EC, vieram à luz do dia várias obras importantes sobre esta temática, sendo de destacar o *Tratado de Economia Política*, publicado em 1615 por Antoine de Montchrestien, o *Tratado dos Impostos e Contribuições*, publicado por William Petty em 1662, a *Fábula das Abelhas*, uma obra satírica publicada por Bernard de Mandeville em 1705, o *Ensaio sobre a Natureza do Comércio em Geral*, redigido provavelmente em 1730 e publicado em 1755 por Richard Cantillon, e *Uma Investigação sobre os Princípios da Economia Política*, obra publicada por James Steuart em 1767.

Cantillon tem recebido, da parte de alguns autores, a honra de ser considerado o fundador da economia política, enquanto o trabalho de Steuart é tido como o primeiro tratado sistemático sobre esta matéria. Contudo, são essencialmente trabalhos de pendor prático (o primeiro) ou de sistematização de conhecimentos (o segundo). Portanto, é habitual considerar-se que a ciência económica nasceu com a publicação do *Inquérito Sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações* por Adam Smith, em 1776, sendo a este autor que se atribui o papel de “pai” da ciência económica, em virtude da expansão do âmbito da economia política e da introdução de conceitos e teorias que contribuíram para moldar a disciplina.

Desde então, tanto a economia como a sua definição não cessaram de evoluir. Como tal, não existe uma única definição de economia, mas sim várias, que na verdade são racionalizações *a posteriori* decorrentes da evolução da própria disciplina: à medida que a ciência económica se foi desenvolvendo e alargando o seu âmbito de estudo, foram surgindo novas

tentativas de a circunscrever e definir. Sem prejuízo de perspectivas alternativas, é possível organizar as definições de economia em três conjuntos.

O primeiro conjunto diz respeito às definições que colocam um acento tónico na **criação de riqueza** e emanam diretamente do significado original do termo e da forma como ele evoluiu desde a Grécia Antiga até Adam Smith. De acordo com essas definições, *a economia é uma disciplina que estuda as questões relacionadas com a criação, acumulação e distribuição de riqueza*. Como exemplos destas definições, temos os seguintes:

A economia [política] corresponde a “*uma investigação sobre a natureza e as causas da **riqueza** das nações*”. Tem como principais objetivos “*proporcionar rendimentos e subsistência abundantes*” aos cidadãos e “*proporcionar ao Estado receitas suficientes para fornecer serviços públicos*.” (Adam Smith, 1776).

A economia [política] ocupa-se do homem “*enquanto ser que deseja obter riqueza e que é capaz de julgar a eficácia comparativa dos meios para alcançar esse fim*” (...) “*fazendo inteira abstração de qualquer outra paixão ou motivo humano*”, exceto aqueles que podem ser considerados “*antagonistas ao desejo de obter **riqueza***”, como a aversão ao trabalho e o desejo de lazer. (John Stuart Mill, 1836).

A economia política é a “*ciência que trata da produção e distribuição de riqueza, na medida em que dependem das leis da natureza humana*” ou seja, a “*ciência relacionada com as leis morais ou psicológicas da produção e distribuição de **riqueza***.” (John Stuart Mill, 1844).

“*A economia política, ou economia, é um estudo da humanidade nos negócios comuns da vida; examina a parte da ação individual e social que está mais intimamente ligada à conquista e ao uso dos requisitos materiais do bem-estar. Assim, é por um lado um estudo da **riqueza**; e, por outro lado, e mais importante, parte do estudo do homem*.” (Alfred Marshall, 1890).

Estas definições atravessam o primeiro século e meio de vida da ciência económica, enfatizam a importância da riqueza enquanto objeto central de estudo e sublinham o papel do ser humano, o que significa que a economia é uma ciência social. No entanto, diferem entre si no que diz respeito à abordagem e ao objetivo da disciplina. Enquanto para Smith a economia diz respeito às regras que permitem tornar uma nação mais rica, destacando o papel que o Estado pode ou deve desempenhar nesse processo, os autores posteriores procuraram aprofundar o seu entendimento acerca das leis, numa perspectiva física, que governam a produção, distribuição e consumo de riqueza. Como exemplos de questões estudadas no âmbito destas definições temos, entre outras, as seguintes:

- Como é que os agentes económicos, nomeadamente consumidores, produtores e Estado, interagem entre si no processo produtivo?
- Como é que se desenrola o processo de desenvolvimento económico das nações?
- Porque é que uns países são mais ricos, ou seja, têm uma maior disponibilidade de bens e serviços, do que outros?
- O que é que o Estado pode fazer para promover o crescimento económico?

O segundo conjunto de definições enfatiza a **organização económica da sociedade**. De acordo com esta perspetiva, *a economia é a ciência social que estuda a forma como os diferentes sistemas de organização da atividade económica efetuam a gestão de recursos escassos tendo em vista a realização de operações de produção, distribuição e consumo de bens e serviços*. Como exemplos destas definições temos os seguintes:

A economia lida com questões relacionadas com **o que** devem as sociedades produzir, **como** devem realizar essa produção e **para quem** devem fazê-lo. (Paul Samuelson, 1948).

*“A economia é o estudo de como os **homens e a sociedade escolhem**, com ou sem o uso de dinheiro, empregar **recursos produtivos escassos**, que poderiam ter usos alternativos, para **produzir várias mercadorias** ao longo do tempo e distribuí-las para consumo, agora e no futuro, entre várias pessoas e grupos na sociedade.”* (Paul Samuelson, 1967).

De acordo com estas definições a escolha e a escassez são elementos centrais da ciência económica. Aqui, os recursos são bens e serviços que permitem produzir outros bens e serviços, nomeadamente mão de obra, matérias-primas, disponibilidade de terra, entre outros. É a presença de escassez que obriga as sociedades a fazerem escolhas relativamente à forma como vão utilizar esses recursos, tendo em vista produzir os bens e serviços destinados à satisfação direta das suas necessidades. Como exemplos de questões analisadas por estas definições destacam-se as seguintes:

- Que bens e serviços é que as sociedades devem produzir? Bens de primeira necessidade ou bens de luxo? Devem gastar mais em despesas civis ou em despesas militares?
- Como produzir esses bens e serviços? Com mais maquinaria ou com mais mão de obra?
- Como distribuir os bens produzidos? De acordo com o poder de compra das pessoas ou de acordo com as necessidades de cada indivíduo ou família?
- Essas questões, designadas por Paul Samuelson como o **problema económico**, devem ser respondidas através de que formas de organização da atividade económica? Com maior ou com menor intervenção do Estado?

O terceiro e último conjunto de definições enfatiza o **processo de escolha racional dos indivíduos**. Nesta perspetiva, *a economia é a ciência social que analisa o modo como os indivíduos racionais fazem escolhas entre diferentes alternativas, quando confrontados com a escassez, independentemente do contexto onde essas decisões ocorrem*. O paradigma destas definições é o seguinte:

*“A economia é a ciência que estuda o **comportamento humano** como uma relação entre **fins e meios escassos** que têm usos **alternativos**.”* Nesse sentido, *“qualquer tipo de comportamento humano”* onde a escassez esteja presente pode ser enquadrado no âmbito da economia, pelo que *“não existem limitações relativamente às matérias e aos temas analisados pela ciência económica”*. (Lionel Robbins, 1932).

Robbins define a economia como um aspeto do comportamento humano, o que representa uma mudança de perspetiva significativa em relação às definições anteriores. A economia deixa de estar limitada a um determinado conjunto de objetos de estudo e passa a abordar quaisquer questões relacionadas com a escolha humana em contextos de escassez de recursos, através da ponderação entre os custos e os benefícios de cada alternativa. Como exemplos temos os seguintes, indicando-se entre parêntesis retos o respetivo ramo da ciência económica:

- Uma empresa deve produzir o bem X, o bem Y ou optar por não produzir? Deve localizar-se mais perto do mercado, pagando rendas mais altas, ou mais longe, pagando menos em rendas, mas mais em despesas de transporte? [Economia da Produção]
- Um investidor deve aplicar as suas poupanças em ações (maior rendibilidade, mas mais risco) ou em obrigações (menor risco, mas menor rendibilidade)? [Economia Financeira]
- Por que razão algumas pessoas optam por casar e outras por viver em união de facto? E por que razão algumas famílias têm mais filhos do que outras? [Economia da Família]
- Por que razão algumas pessoas roubam? E por que razão determinadas pessoas mentem nos seus currículos? [Economia do Crime]

Esta abordagem é mais facilmente aplicável em situações nas quais os custos e os benefícios são suscetíveis de quantificação monetária. Por exemplo, uma empresa que tenha de decidir se produz o bem X ou o bem Y vai comparar o lucro que espera obter com cada alternativa, que não é mais do que a diferença entre as receitas e os custos previstos, e vai escolher produzir o bem cujo lucro esperado é superior. Isto remete-nos para questões que associamos, habitualmente, à ciência económica.

Mas um estudante que esteja a ponderar se fica a estudar na sua cidade natal ou se vai estudar para fora também vai comparar os custos e os benefícios subjacentes a cada uma dessas duas opções e escolherá aquela que lhe proporcionar um benefício líquido esperado superior. Portanto, ele vai usar exatamente a mesma lógica que o empresário, mesmo que muitos desses custos (como ficar longe da família e dos amigos) e benefícios (como frequentar um curso que corresponda à sua vocação) não sejam passíveis de quantificação monetária. Como tal, a economia não é um conjunto de conclusões, mas antes um conjunto de ferramentas de análise que tanto pode ser utilizado para analisar escolhas relacionadas com a produção de bens e serviços como quaisquer outras.

Terminemos com três observações. Por um lado, as questões estudadas no âmbito de cada definição continuam, todas elas, a ser atuais e a constituir o programa de investigação de vários estudiosos. Ou seja, não há definições obsoletas ou ultrapassadas. Por outro lado, as definições existentes não são mutuamente exclusivas e podem coexistir. Para além disso, existem discordâncias e debates acerca de diversos aspetos de cada uma das definições, o que é natural e significa tão somente que a disciplina está viva e em constante evolução.

1.1.2. Microeconomia e macroeconomia

É habitual dividir a ciência económica em dois ramos, nomeadamente a microeconomia e a macroeconomia. A **microeconomia** diz respeito ao estudo do comportamento de agentes económicos individuais, nomeadamente as empresas e os consumidores, que tomam decisões em contextos de escassez de recursos com o objetivo de obter o maior benefício líquido possível. As empresas produzem bens e serviços com o objetivo de maximizar o lucro e os consumidores procuram retirar a máxima satisfação possível dos bens e serviços que consomem. As interações entre esses agentes económicos são analisadas no âmbito de mercados individuais. Na microeconomia debruçamo-nos sobre questões tais como:

- Porque é que o preço de um determinado produto sobe ou desce?
- Como é que as empresas decidem as quantidades que devem produzir?
- Como é que os consumidores decidem que bens e serviços devem comprar?
- Qual é o efeito de um aumento do rendimento sobre o consumo de um dado bem?

A **macroeconomia** corresponde ao estudo do funcionamento da atividade económica como um todo. Nesse sentido, são abordadas as relações entre os grandes agentes económicos – as famílias, as empresas, o Estado e o resto do mundo – e as variáveis macroeconómicas, como o consumo, o investimento, a despesa pública, o Produto Interno Bruto (PIB), as exportações, as importações, o nível geral de preços, a taxa de inflação, a taxa de desemprego, entre outras. Nesta ramo abordam-se questões tais como as seguintes:

- Quais são as causas das crises financeiras?
- Como é que as taxas de juro influenciam o crescimento económico?
- O que pode o governo fazer para reduzir o desemprego?
- Qual é a relação entre a oferta de moeda e a taxa de inflação?

Mas na verdade, nem todos os estudiosos aceitam a distinção acabada de apresentar. Sobretudo a partir das últimas décadas do século XX, têm vindo a ganhar espaço linhas de investigação subordinadas à fundamentação microeconómica da macroeconomia. Isto porque se a macroeconomia corresponde ao funcionamento dos mercados globais e se estes são compostos por mercados individuais, analisados através das ferramentas da microeconomia, então deverá ser possível estabelecer uma ligação entre esses dois ramos da ciência económica. Assim, a distinção entre microeconomia e macroeconomia não é absoluta, mas é conveniente do ponto de vista pedagógico, porque facilita a apresentação de uma abordagem inicial à ciência económica. Por esse motivo, iremos desenvolver todo o nosso trabalho, ao longo destas páginas, com base nesta distinção entre microeconomia e macroeconomia.

1.1.3. Economia positiva e economia normativa

Seja na microeconomia ou na macroeconomia, estamos, na verdade, a estudar fenómenos sociais que, sob a lente da economia, passam a ser designados por fenómenos económicos. Estes podem ser analisados através de duas abordagens distintas: a economia positiva e a economia normativa.

A **economia positiva** diz respeito à descrição de factos relativos ao comportamento dos agentes económicos e ao andamento da atividade económica. Ao adotar esta perspetiva o economista comporta-se como cientista e procura descrever a economia como ela *efetivamente é*, pelo que as suas conclusões são bastante objetivas. Como exemplos de afirmações de economia positiva temos as seguintes:

- quando o preço do pão aumenta a quantidade procurada desse bem diminui;
- um aumento da taxa de juro leva a uma redução do investimento das empresas;
- no último ano a taxa de inflação foi de 3%;
- durante as recessões económicas a taxa de desemprego tende a aumentar.

A **economia normativa**, por sua vez, diz respeito à realização de julgamentos de valor e, com base neles, à apresentação de opiniões relativamente ao que a economia *deveria ser*. Esta perspetiva de análise envolve preceitos éticos e juízos de valor. Dentro deste âmbito, o economista comporta-se como político ou como comentador político. A economia normativa usa as conclusões da economia positiva como ferramentas, mas baseia as suas prescrições em critérios subjetivos, que podem ser ideológicos, políticos ou outros, sobre o que é desejável ou indesejável. As conclusões obtidas por esta via são fortemente subjetivas e podem variar de forma significativa entre indivíduos, sociedades ou, até mesmo, ao longo do tempo. As chamadas correntes político-económicas, como o liberalismo, o neoliberalismo e o socialismo, entre outras, são exemplos de aplicações de economia normativa. Para exemplificar, na economia normativa temos afirmações tais como:

- uma taxa de inflação de 7% é demasiado alta;
- é injusto que exista tanta desigualdade na distribuição de rendimentos;
- a proteção ambiental é mais importante do que o crescimento económico;
- devíamos aumentar os impostos dos ricos para financiar serviços públicos.

Importa salientar que a distinção entre economia positiva e economia normativa, bem como aquela entre microeconomia e macroeconomia, está sujeita a amplo debate, que não iremos abordar aqui. Não obstante, é possível categorizar uma afirmação como pertencendo a um ou ao outro ramo de análise com elevado grau de certeza.

1.1.4. Conceitos básicos de análise económica

A análise económica baseia-se na aplicação de conceitos específicos que possuem definições e implicações precisas no âmbito desta disciplina. Iremos abordar aqui os mais elementares, que servem de pilares fundamentais para a compreensão da realidade do ponto de vista económico. Esses conceitos são os seguintes:

- agentes económicos;
- racionalidade;
- escassez e restrições;
- otimização;
- custos e benefícios;
- custo de oportunidade.

Como já foi referido, a economia é uma ciência social e, como tal, analisa as decisões e as escolhas de indivíduos ou grupos de indivíduos designados por **agentes económicos**. No contexto da microeconomia esses agentes económicos correspondem aos consumidores e aos produtores. No âmbito da macroeconomia os agentes económicos a considerar são as famílias, as empresas, o Estado e o resto do mundo.

Os **consumidores** são os indivíduos ou grupos de indivíduos que adquirem e consomem bens e serviços com o intuito de satisfazer as suas necessidades. Desempenham um papel fundamental na determinação da procura de mercado.

Os **produtores** correspondem às empresas que produzem e colocam à disposição dos consumidores os bens e serviços de que estes necessitam, em troca de um retorno financeiro. Eles definem a chamada oferta de mercado. Da interação entre consumidores e produtores em mercados individuais resultam os preços de cada bem e serviço, bem como o valor das quantidades transacionadas.

As **famílias** são as unidades económicas que fornecem mão de obra e outros recursos produtivos às empresas em troca de uma remuneração. Utilizam depois essa remuneração para adquirir bens e serviços produzidos pelas empresas. Grosso modo, correspondem ao total de consumidores atuantes em todos os mercados individuais.

As **empresas** são as entidades que contratam trabalhadores oriundos das famílias e adquirem outros recursos produtivos, como matérias-primas e máquinas, tendo em vista produzir bens ou serviços, com o objetivo de obter lucros. Elas correspondem à soma de todas as unidades produtivas que operam nos vários mercados individuais.

O **Estado** corresponde ao conjunto de instituições públicas cuja principal função é satisfazer as necessidades coletivas da população. Nesse sentido, dedica-se à produção de bens e serviços que são considerados vitais para o funcionamento da sociedade, mas que as empresas privadas não estão dispostas a oferecer ou, pelo menos, não nas quantidades que se entende serem desejáveis. Incluem-se aqui a defesa nacional, a segurança pública, a saúde, a educação, a construção de infraestruturas, entre outros bens e serviços.

O **resto do mundo** engloba o conjunto de famílias, empresas e estados de outros países com os quais a economia em análise estabelece relações, nomeadamente através da exportação e importação de bens e serviços, da concessão e obtenção de financiamento, da realização de investimentos diretos ou de transferências unilaterais, entre outras operações.

As conclusões acerca do comportamento dos agentes económicos baseiam-se no princípio da **racionalidade**. Ou seja, parte-se do pressuposto de que eles agem sempre em função dos seus próprios interesses, tomando as decisões mais convenientes para si próprios. Assume-se que os consumidores desejam comprar ao preço mais baixo possível e que as empresas querem vender ao preço mais alto possível. Sendo assim, torna-se possível prever, por exemplo, que se o preço de um bem baixar, a sua procura venha a aumentar.

Por sua vez, as decisões dos agentes económicos ocorrem em contextos de **escassez**. Por outras palavras, os bens económicos são escassos por natureza. Bens que não apresentam escassez, como o ar que respiramos, geralmente não são objeto de estudo da economia,

exceto em contextos muito específicos, como na análise de questões ambientais, que não iremos considerar.

No âmbito da análise económica a escassez significa que, ao tomar decisões, os agentes económicos enfrentam **restrições**, na medida em que têm de abdicar de certos recursos para obterem o que desejam. Um consumidor está limitado pelo rendimento que tem ao seu dispor e, para adquirir bens e serviços destinados à satisfação das suas necessidades, tem de gastar parte desse rendimento. Já uma empresa tem como restrição, no processo produtivo, a quantidade de trabalhadores e equipamentos disponíveis. Para produzir mais, tem de abdicar de meios financeiros na aquisição de recursos produtivos adicionais. Se alocar esses recursos à produção de um bem específico não os terá disponíveis para outro. O Estado também enfrenta restrições, determinadas pelos impostos que arrecada, que constituem as suas receitas. Se o Estado decidir investir mais em educação ou em saúde terá necessariamente de reduzir as suas despesas noutros bens e serviços públicos.

Os agentes económicos procuram a **otimização** das suas escolhas tendo em conta as restrições que enfrentam. Os consumidores e as famílias usam o seu rendimento para adquirir o cabaz de bens e serviços que lhes permite maximizar a sua *utilidade*, termo que em economia designa a satisfação que se obtém a partir do consumo de algo. Já as empresas gerem os seus recursos produtivos com o objetivo de maximizar os seus *lucros*, ao passo que o Estado gere o seu orçamento tendo em vista a maximização do *bem-estar social*.

Essas escolhas ótimas são alcançadas através da comparação entre os **custos e benefícios** de cada alternativa. Um estudante opta por ir para a universidade ou por entrar imediatamente no mercado de trabalho após comparar os custos e os benefícios de cada opção. Ir para a universidade significa abdicar de rendimentos imediatos durante dois, três ou mais anos, mas com a expectativa de obter rendimentos futuros superiores; por outro lado, entrar de imediato no mercado de trabalho significa começar já a auferir rendimentos, ainda que abdicando, potencialmente, de fluxos de rendimento mais elevados no futuro.

Uma empresa decide produzir o bem A ou o bem B com base no lucro esperado de cada alternativa, sendo o lucro definido como a diferença entre benefícios (ou seja, receitas das vendas) e custos (que incluem salários e rendas pagos, custos das matérias-primas, etc.). Da mesma forma, o Estado também toma decisões baseadas na mesma lógica. Se pretender reduzir o desemprego e tiver à disposição duas políticas alternativas, irá comparar os custos orçamentais de cada uma com os respetivos impactos (os quais correspondem aos benefícios esperados) em termos de redução do desemprego.

Sempre que um agente económico faz uma escolha, enfrenta um **custo de oportunidade**, que corresponde à melhor alternativa que foi deixada de lado. Ou seja, é o benefício perdido associado à escolha de uma determinada opção. Este conceito decorre diretamente da existência de escassez e de restrições, e salienta que tomar uma decisão implica, sempre, renunciar a algo em prol da escolha efetuada. Dito de outra forma, quando um agente económico opta por algo, tem de abdicar de outra coisa. Essa outra coisa de que ele abdica constitui o custo de oportunidade

Note-se que o custo de oportunidade não representa tudo aquilo de que se abdica. O custo de oportunidade refere-se à melhor alternativa renunciada, isto é, aquela opção que teria sido escolhida caso a decisão efetiva não tivesse sido tomada. Se um consumidor dispor de 800 euros e estiver a ponderar gastá-los na compra de um computador portátil, uma viagem, um conjunto de móveis para a sala de estar, um ecrã LED ou uma câmara fotográfica, todos com um valor monetário de 800 euros, ele vai começar por ordenar esses itens por ordem decrescente de preferência. Supondo que coloca em primeiro lugar o computador e em segundo a viagem, o custo de oportunidade da escolha efetuada será o item que ficou em segundo lugar, e não qualquer um dos restantes. Ou seja, se escolher o computador, o custo de oportunidade será a viagem e vice-versa.

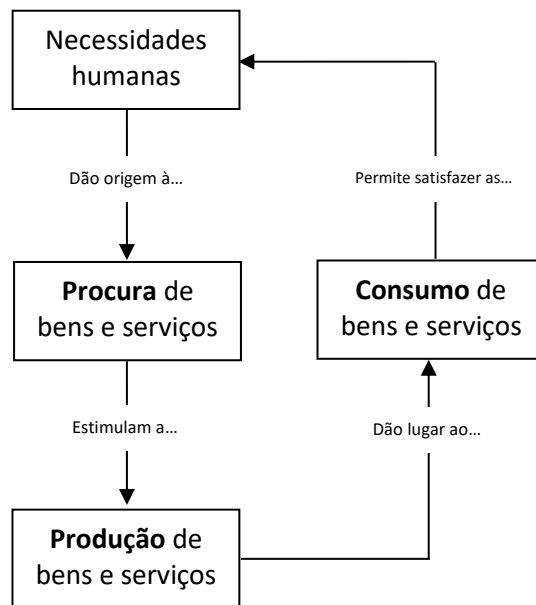
Suponhamos agora uma empresa de produção de calçado com uma determinada capacidade produtiva que precisa de decidir entre lançar um novo modelo de sapatilhas desportivas ou uma linha de sapatos formais, ambos com o mesmo custo de produção. A empresa realiza estudos de mercado e conclui que ambas as opções têm um potencial de lucro semelhante, mas tem necessariamente de escolher apenas uma delas, em virtude das limitações impostas pela sua capacidade produtiva. Após uma análise profunda, decide-se pelo lançamento das sapatilhas desportivas, prevendo que venha a ser um sucesso junto do público jovem. Contudo, ao decidir pela produção de sapatilhas, a empresa renuncia ao lucro e ao mercado potenciais que os sapatos formais poderiam oferecer, em especial junto do público empresarial. Esse lucro não realizado no segmento dos sapatos formais, bem como a perda da possibilidade de atuar no mercado correspondente, representam o custo de oportunidade da escolha efetuada.

Para terminar, vejamos um exemplo na perspetiva do Estado. Um dado governo dispõe de 500 milhões de euros para investir em infraestruturas, tendo de escolher entre construir um novo hospital, expandir a rede ferroviária, modernizar escolas públicas ou desenvolver um parque tecnológico. Após uma análise dos benefícios socioeconómicos líquidos de cada alternativa, o governo opta pela expansão da rede ferroviária, por antecipar grandes melhorias na mobilidade e no desenvolvimento económico regional. Ao fazer esta escolha, o Estado renuncia aos benefícios que os outros projetos trariam, como o aumento da capacidade de prestação de cuidados de saúde ou a melhoria da qualidade dos serviços de educação. O custo de oportunidade da decisão tomada será representado pela segunda melhor opção na avaliação feita pelo governo. Se a construção do hospital fosse essa segunda opção, os benefícios não realizados em termos de melhoria dos cuidados de saúde para a população constituiriam o custo de oportunidade da expansão ferroviária.

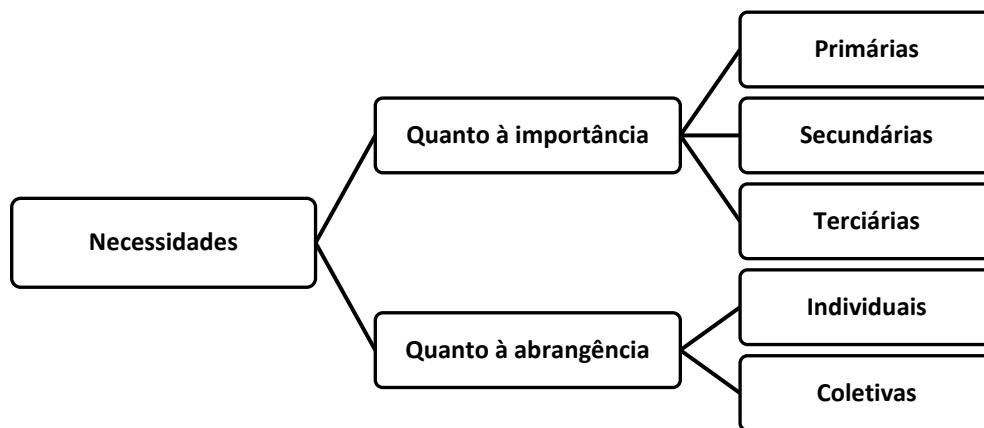
1.2. Análise do consumo e da produção

1.2.1. Necessidades, bens e consumo

Uma **necessidade humana** corresponde a uma carência que é sentida por uma pessoa ou por um grupo de pessoas e pode ser satisfeita através do consumo de determinados bens ou serviços. É o crescendo de necessidades humanas que desencadeia e contribui para a dinamização de toda a atividade económica, como apresentado na figura seguinte.



As necessidades humanas podem ser classificadas quanto à sua importância e quanto à sua abrangência, tal como ilustrado abaixo.



Quanto à sua importância, as necessidades podem ser primárias, secundárias ou terciárias. As **necessidades primárias** são as que são essenciais para garantir a sobrevivência das famílias e das empresas, bem como o funcionamento do Estado. A não satisfação dessas necessidades conduziria ao desaparecimento das famílias, à paralisação das empresas e ao colapso do Estado.

As **necessidades secundárias**, por sua vez, são aquelas que, não sendo essenciais, enriquecem o bem-estar das famílias, melhoram a produtividade das empresas e elevam a qualidade dos serviços prestados pelo Estado.

Já as **necessidades terciárias** dizem respeito a aspirações e desejos que podem ser considerados supérfluos e que estão longe ser necessários quer para a sobrevivência das famílias, quer para melhorar o desempenho das empresas e do Estado.

O quadro seguinte apresenta exemplos de cada um destes tipos de necessidades, com relevância para famílias, empresas e Estado.

Quanto à importância	Agentes económicos	Exemplos
Necessidades primárias	Famílias	Alimentação; vestuário; água potável; saúde; abrigo; aquecimento.
	Empresas	Segurança jurídica nos negócios; equipamentos; mão de obra; matérias-primas.
	Estado	Recursos humanos qualificados; infraestruturas; financiamento estável; apoio jurídico.
Necessidades secundárias	Famílias	Visitas a museus; lazer e entretenimento; cuidados de saúde não emergenciais; meios de transporte confortáveis.
	Empresas	Melhoria dos processos de produção; formação contínua dos funcionários.
	Estado	Tecnologia e inovação nos serviços; melhoria da imagem institucional; melhoria da capacidade de gestão de crises.
Necessidades terciárias	Famílias	Férias no estrangeiro; transporte em viaturas de gama alta; ostentação de joias.
	Empresas	Reconhecimento através de prémios; visibilidade e <i>networking</i> em feiras internacionais; associação a celebridades.
	Estado	Aumento da influência internacional do país; homenagem de figuras históricas para reforçar a identidade nacional.

Quanto à sua abrangência, as necessidades podem ser individuais ou coletivas. As **necessidades individuais** dizem respeito às carências e desejos de uma só pessoa, e podem manifestar-se em contextos familiares, empresariais ou institucionais. Por seu turno, as **necessidades coletivas** são as que resultam da vida em sociedade e são sentidas pelo conjunto dos indivíduos que a compõem, ou por conjuntos específicos de indivíduos. No quadro seguinte temos exemplos concretos destes dois tipos de necessidades.

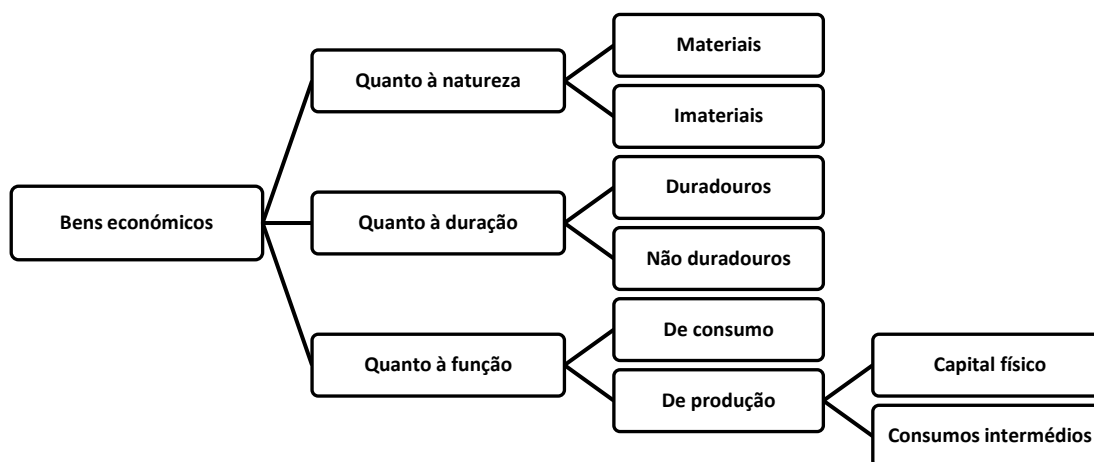
Quanto à abrangência	Agentes económicos	Exemplos
Necessidades individuais	Famílias	Saúde; alimentação; educação; desenvolvimento pessoal; estabilidade financeira; apoio emocional.
	Empresas	Reconhecimento profissional; progressão na carreira; formação; segurança e higiene no trabalho.
	Estado	Fardamento para polícias; equipamentos médicos (ex. luvas cirúrgicas); material de escrita no quadro para o ensino.
Necessidades coletivas	Famílias	Espaços para interação social, exercício físico e recreação; pertença e coesão social; segurança comunitária.
	Empresas	Espaços para socialização, descanso e realização de reuniões; associativismo empresarial para defesa de interesses do setor.
	Estado	Financiamento dos órgãos da administração pública; acesso dos serviços à informação; espaços para trabalho em equipa.

As necessidades humanas são satisfeitas através de objetos e de serviços designados genericamente por **bens**. Estes subdividem-se, desde logo, em bens livres e bens económicos.

Os **bens livres** são aqueles que existem em abundância e não exigem o dispêndio de quaisquer recursos, nomeadamente dinheiro, tempo ou trabalho, para serem obtidos. Como exemplos temos o ar que respiramos ou a luz solar. Em contrapartida, os **bens económicos** são os que existem em quantidades inferiores às que seriam necessárias para satisfazer todas as necessidades humanas. A sua utilização implica sempre o dispêndio de recursos financeiros

ou outros. Na ciência económica, como já sabemos, a atenção recai exclusivamente sobre os bens económicos.

Os bens económicos podem ser classificados quanto à sua natureza, quanto à sua duração e quanto à sua função, como ilustrado de seguida.



Quanto à sua natureza, os bens económicos podem ser materiais ou imateriais. Os **bens materiais** correspondem a objetos tangíveis, ou seja, bens que têm uma existência física concreta e podem ser tocados. Os **bens imateriais** são aqueles que são proporcionados através do trabalho humano e não possuem uma existência física. Correspondem fundamentalmente, embora não exclusivamente, a serviços.

Quanto à sua duração, os bens económicos distinguem-se em bens duradouros e bens não duradouros. Os **bens duradouros** têm uma vida útil longa, não se esgotam no ato de consumo e, como tal, podem ser utilizados mais do que uma vez na satisfação de necessidades. Já os **bens não duradouros** são os que têm uma vida útil curta, extinguindo-se imediatamente ou quase imediatamente após o seu consumo.

Quanto à sua função, os bens económicos distinguem-se em bens de consumo e bens de produção. Os **bens de consumo**, ou bens de consumo final, são aqueles que se destinam ao consumo direto tendo em vista a satisfação imediata de necessidades. Estes bens não vão passar por qualquer processo de transformação adicional e esgotam-se no ato de consumo.

Por sua vez, os **bens de produção** são aqueles que se destinam à produção de outros bens, por parte das empresas ou do Estado, subdividindo-se em bens de capital e bens de consumo intermédio. Os *bens de capital* (ou capital físico) são bens de carácter duradouro que podem ser utilizados mais do que uma vez no processo produtivo. Os *bens de consumo intermédio* (ou capital circulante) são bens de carácter não duradouro que se destinam a ser transformados ou incorporados no processo de produção de outros bens.

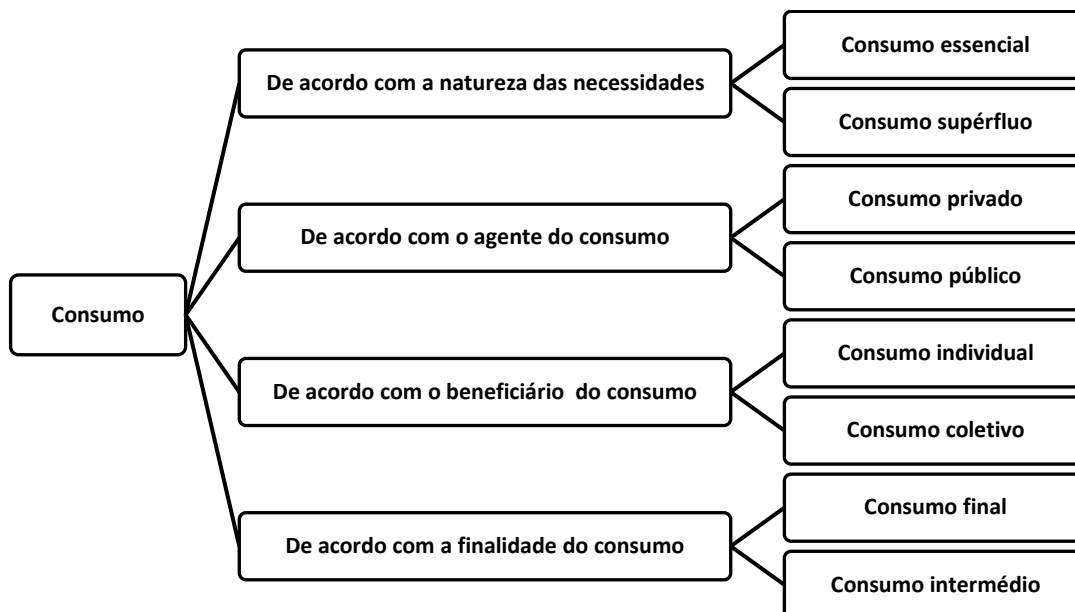
Do ponto de vista prático, qualquer bem pode ser classificado em função de cada um dos três critérios descritos. O quadro seguinte apresenta vários exemplos de bens económicos que podem ser classificados quanto à natureza e quanto à duração, com relevância, respetivamente, para famílias, empresas e Estado.

Quanto à Natureza e duração	Agentes económicos	Exemplos
Bens económicos <u>materiais</u> duradouros	Famílias	Automóveis; televisores; frigoríficos; aspiradores; vivendas; sofás; joias; camas; bicicletas; computadores pessoais; <i>smartphones</i> ; equipamentos desportivos.
	Empresas	Máquinas industriais; veículos comerciais; tratores; guindastes; equipamentos de restauração e hotelaria; mobiliário de escritório.
	Estado	Edifícios públicos; ambulâncias; carros de polícia; transportes públicos; sistemas físicos de IT e servidores públicos; museus; centros culturais; prisões.
Bens económicos <u>materiais</u> não duradouros	Famílias	Alimentos; produtos de higiene pessoal; medicamentos; material escolar (cadernos; lápis; etc.); produtos de limpeza; jornais e revistas; plantas de interior.
	Empresas	Matérias-primas; combustíveis; ingredientes alimentares para restaurantes; embalagens para produtos; folhetos publicitários; consumíveis de escritório.
	Estado	Medicamentos para hospitais públicos; combustíveis para viaturas de segurança pública; vacinas e seringas para hospitais públicos.
Bens económicos <u>imateriais</u> duradouros	Famílias	Educação; saúde física e mental; relações e tradições familiares (p. ex. celebração de aniversários e de quadras festivas; etc.); <i>hobbies</i> ; práticas religiosas.
	Empresas	Marca e reconhecimento da marca; cultura organizacional; redes de negócios e parcerias; bases de dados e sistemas de gestão do relacionamento com clientes.
	Estado	Sistema legal; diplomacia e relações internacionais; história e património cultural (p. ex. fado; festividades; etc.); infraestruturas digitais e de informação.
Bens económicos <u>imateriais</u> não duradouros	Famílias	Refeição num restaurante; bilhete de ida a um concerto; consulta médica ocasional; serviços de <i>roaming</i> ; assinatura de revista; licenças temporárias de <i>software</i> .
	Empresas	Campanhas publicitárias de curta duração; feiras ou eventos promocionais; anúncios pagos em plataformas <i>online</i> ; parcerias de curto prazo; <i>workshops</i> empresariais.
	Estado	Campanhas eleitorais; organização de eventos e celebrações (p. ex. comemoração de feriados nacionais); sondagens ocasionais junto do público; projetos piloto de políticas públicas.

A distinção entre bens de consumo ou bens de produção dependerá da utilização que for dada ao produto em questão em cada caso. De um modo geral, os bens destinados às famílias são bens de consumo, os bens destinados às empresas são fundamentalmente bens de produção e os bens destinados ao Estado podem cumprir simultaneamente essas duas funções ou apenas uma delas, dependendo da natureza do serviço público.

O ato de consumir bens ou serviços tendo em vista satisfazer necessidades é designado por **consumo**. Ao passo que as necessidades motivam os indivíduos a procurar bens, é o *consumo efetivo* deles que concretiza a satisfação daquelas necessidades. Portanto, uma necessidade requer um ou mais bens para ser satisfeita e o consumo corresponde à utilização ou aquisição *efetiva* desses bens.

O consumo pode ser classificado de acordo com a natureza das necessidades, de acordo com agente do consumo (ou seja, quem realiza as despesas de consumo), de acordo com o beneficiário do consumo (ou seja, quem consome efetivamente os bens), e de acordo com a finalidade do consumo, tal como representado abaixo.



De acordo com a **natureza das necessidades**, o consumo pode ser essencial ou supérfluo. O **consumo essencial** diz respeito à aquisição de bens considerados fundamentais para a sobrevivência, bem-estar básico ou funcionamento regular de uma entidade, seja ela uma família, uma empresa ou o Estado. O **consumo supérfluo** diz respeito à aquisição de bens que não têm aquele caráter de indispensabilidade. Geralmente, estão associados ao luxo, conforto ou satisfação de desejos não fundamentais.

De acordo com o **agente do consumo**, o consumo distingue-se em **consumo privado**, quando é efetuado por famílias ou por empresas, e **consumo público**, quando é realizado pelo Estado ou pelas suas diversas entidades públicas.

De acordo com o **beneficiário do consumo**, temos por um lado o **consumo individual**, que é o realizado por indivíduos ou por famílias, e por outro lado o **consumo coletivo**, que corresponde ao que é realizado simultaneamente por vários indivíduos. Ao passo que o consumo individual destina-se a beneficiar as próprias famílias, o consumo coletivo destina-se a beneficiar um coletivo de pessoas ou a generalidade dos agentes económicos da sociedade, como acontece com a iluminação pública. Para além disso, o consumo individual é *excludente* (o que significa que os bens específicos consumidos por uma família excluem as restantes famílias do consumo desses mesmos bens), ao passo que o consumo coletivo é *não excludente* (o que significa que o facto de um indivíduo consumir um determinado bem não exclui outros indivíduos de consumir esses mesmo bem).

De acordo com a **finalidade do consumo**, este distingue-se em final ou intermédio. O **consumo final** diz respeito a bens e serviços que não vão ser utilizados em processos produtivos. É o caso da aquisição de alimentos pelas famílias, de artigos de decoração para um escritório, ou de vacinas para distribuir pela população. O **consumo intermédio**, pelo contrário, diz

respeito à aquisição de bens e serviços tendo em vista a sua utilização na produção de outros bens e serviços. É levado a cabo, exclusivamente, por empresas ou pelo Estado.

É importante frisar que apesar da sua interligação, necessidades, bens e consumo são conceitos diferentes. Por vezes, pode parecer que se está a falar da mesma coisa, mas observando com atenção, concluir-se-á que nunca é o caso. Um indivíduo pode ter *necessidade* de alimento, os *bens* necessários para tal podem existir, mas ele pode não ter capacidade financeira para realizar o respetivo *consumo*. Como tal, esses três conceitos constituem facetas indispensáveis, embora diferentes, da análise da atividade económica.

1.2.2. Restrição orçamental e maximização da utilidade

A compreensão do funcionamento da atividade económica tem como ponto de partida o estudo do comportamento do **consumidor**, entendido aqui como o indivíduo ou a família que efetua despesas de consumo individual e final tendo em vista a satisfação das suas necessidades individuais, sejam elas primárias, secundárias ou terciárias. Para o efeito, ele deverá dispor de uma **restrição orçamental** (ou dotação orçamental ou, simplesmente, orçamento), que corresponde ao montante de recursos financeiros com os quais pode adquirir bens e serviços. Esses recursos podem ser provenientes de salários, rendas, juros de aplicações financeiras, poupanças, heranças, ou de quaisquer outras fontes. A restrição orçamental define o limite de quanto o consumidor pode despende na aquisição do cabaz de bens e serviços que conduz à satisfação das suas necessidades.

O desafio do consumidor consiste em distribuir o seu orçamento pelos vários bens e serviços tendo em vista a **maximização da utilidade**, ou seja, a obtenção da maior satisfação possível proporcionada pelo consumo do cabaz correspondente. O conceito de utilidade constitui uma abstração destinada a transmitir a ideia de que no processo de escolha, o consumidor, consciente ou inconscientemente, ordena e compara os vários bens e serviços disponíveis de acordo o seu grau de preferência.

Paralelamente, ele tende a obter uma satisfação ou utilidade *adicional* (dita *marginal*) gradualmente inferior à medida que consome unidades adicionais de um determinado bem ou serviço. Esta ideia traduz o conceito de **utilidade marginal decrescente**. Se um indivíduo estiver com muita sede e beber um copo de água, o prazer ou satisfação que retira desse primeiro copo é bastante elevado. No entanto, se imediatamente após terminar o primeiro copo beber um segundo, a satisfação desse segundo copo será menor do que a obtida a partir do primeiro. E se continuar a beber mais copos de água, chegará a um ponto em que não obterá praticamente nenhuma satisfação adicional, podendo até sentir desconforto. Assim, a utilidade marginal decrescente descreve a tendência de diminuição da satisfação adicional à medida que se consomem quantidades adicionais de um bem ou serviço.

Teoricamente, se for possível atribuir um valor numérico às utilidades marginais de cada bem ou serviço, torna-se exequível determinar, com precisão, qual é o cabaz que um determinado consumidor vai adquirir, tendo em conta a sua restrição orçamental e o preço de cada produto. Simplificadamente, diz-nos a teoria económica, o que os consumidores fazem é distribuir o seu orçamento pelos vários bens e serviços que desejam, consumindo uns e outros

alternadamente, e param quando esgotam o seu orçamento e quando as *utilidades marginais da última unidade consumida* de cada produto, *ponderadas pelos respetivos preços*, são iguais.

Para exemplificar, suponhamos um consumidor que tem um orçamento mensal de 100 unidades monetárias (u.m.) destinado à compra de livros e refeições embaladas. Nesse caso, o que ele vai fazer é gastar o seu orçamento nesses dois bens de forma alternada ao longo do mês. Supondo que cada um dos bens custa 10 u.m., quando ele já só tiver, suponhamos, apenas 20 u.m., vai perguntar a si próprio se está igualmente satisfeito com os livros que já tem e com as refeições que já adquiriu.

Se a resposta for *sim*, ele vai dedicar essa verba a adquirir mais um livro e mais uma refeição, sendo que cada um desses bens vai proporcionar-lhe um *acréscimo* idêntico de satisfação.

Se a resposta for *não*, entendendo, por exemplo, que já adquiriu livros suficientes nesse mês, ele vai dedicar essas 20 u.m. a mais duas refeições embaladas, tendo em vista ficar tão satisfeito com elas como ficou com os dois últimos livros que adquiriu anteriormente.

Ao chegar a esse ponto, o consumidor terá equilibrado as suas preferências pessoais entre livros e refeições embaladas, tendo despendido o seu orçamento até ao ponto em que obteve a mesma utilidade (ou satisfação) marginal com a *última unidade adquirida* de cada um dos bens. O seu cabaz ótimo, que lhe terá proporcionado a máxima utilidade possível, corresponderá então à soma dos livros e das refeições embaladas adquiridas durante esse mês.

De salientar que o facto de dois consumidores disporem de restrições orçamentais idênticas não significa que eles optem pelo mesmo cabaz de consumo, na medida em que as suas escolhas finais dependem das suas preferências *individuais*. Um consumidor que prefira refeições embaladas a livros, por exemplo, vai consumir relativamente mais refeições embaladas e menos livros do que outro que tenha preferências opostas.

Não obstante, para qualquer consumidor a quantidade de bens e serviços que ele pode adquirir depende do seu nível de rendimento e dos respetivos preços. Nesse sentido:

- um aumento do rendimento conduz a um aumento do consumo da generalidade dos bens e serviços que constituem o leque de preferências do consumidor, e vice-versa;
- o aumento do preço de um determinado bem ou serviço conduz a uma diminuição do poder de compra do consumidor, levando-o, necessariamente, a diminuir o consumo do bem ou serviço em questão, e vice-versa (**efeito rendimento**);
- esse aumento do preço incentiva o consumidor a substituir o consumo do respetivo bem ou serviço por outros que lhe permitam satisfazer as mesmas necessidades, e vice-versa (**efeito substituição**).

A conjugação destes dois efeitos implica que quando o preço de um bem ou serviço aumenta, verifica-se uma diminuição do respetivo consumo, e vice-versa. Como tal, estes dois efeitos justificam a chamada **lei da procura**, que analisaremos posteriormente.

1.2.3. Produção e fatores produtivos

A **produção** consiste no ato de combinar recursos tendo em vista a realização dos bens e serviços destinados à satisfação das necessidades dos consumidores. Essa produção pode ser realizada por empresas públicas ou por empresas privadas, sendo as primeiras detidas pelo Estado e as segundas por particulares.

Os recursos em questão recebem a designação de **fatores produtivos**. Em virtude da sua ubiquidade, merecem destaque os seguintes fatores produtivos:

- **trabalho**: consiste no conjunto de esforços humanos, tanto físicos como intelectuais, empregues na produção. No contexto de uma fábrica, abrange quer os operários nas linhas de montagem, quer os gestores que tomam decisões estratégicas, quer os técnicos responsáveis pelo controlo de qualidade dos produtos, quer os demais intervenientes. Dependendo do propósito, o trabalho pode ser medido em horas totais de trabalho ou em número de trabalhadores;
- **capital**: designado também por capital físico, diz respeito ao capital fixo ou bens de capital, ou seja, aos bens materiais de carácter duradouro destinados a serem utilizados repetidamente no processo de produção. Trata-se, portanto, do conjunto de máquinas, equipamentos, construções, veículos e infraestruturas várias que são necessários para o desenvolvimento da atividade produtiva;
- **tecnologia**: corresponde ao conjunto de processos, métodos, técnicas e conhecimentos utilizados no processo de produção. A tecnologia influencia diretamente a forma como os recursos são utilizados e a eficiência com que são transformados em produtos finais. Ao contrário dos outros dois fatores produtivos, a tecnologia é um bem intangível, mas tem um papel fundamental na determinação da capacidade produtiva das empresas. A tecnologia não corresponde necessária ou unicamente ao grau de sofisticação tecnológica dos bens de capital, mas também à forma como os recursos são combinados no processo produtivo. A alteração da ordem pela qual as peças de um automóvel são montadas numa fábrica pode aumentar significativamente a eficiência das linha de montagem, mesmo sem que se verifique a introdução de ferramentas tecnológicas ou equipamentos mais modernos.

Para além destes, são considerados também fatores produtivos o capital humano e a terra. O **capital humano** diz respeito ao conjunto de habilidades, competências e conhecimentos dos trabalhadores, adquiridos através da sua formação e experiência profissional. A **terra** corresponde ao solo arável e ao espaço físico, bem como a todos os recursos naturais disponíveis que possam ser explorados para alimentar o processo produtivo, nomeadamente minerais (ouro, prata, diamantes, carvão, petróleo, gás natural, etc.), florestas, recursos hídricos (rios, lagos, mares, oceanos, etc.), fauna (gado, frangos e galinhas, cavalos, abelhas, etc.), clima (para a agricultura e para o turismo), entre muitos outros.

É possível alargar a noção de capital de modo a incluir o capital circulante e o capital financeiro. O **capital circulante** tem a noção já apresentada, ou seja, diz respeito aos bens materiais de carácter não duradouro que são utilizados e que se esgotam no decorrer do processo produtivo, como as matérias-primas. O **capital financeiro** diz respeito aos recursos fi-

nanceiros, próprios ou alheios (estes últimos obtidos, em particular, através de financiamento bancário), que os empresários usam para investir na atividade produtiva.

Considera-se habitualmente que os três fatores produtivos fundamentais são os apresentados inicialmente e que eles podem ser interligados da seguinte forma:

$$\text{Produção} = f(\text{Trabalho, Capital, Tecnologia}).$$

Esta expressão corresponde à chamada **função produção** e representa a quantidade máxima de bens ou serviços que podem ser realizados a partir de uma determinada combinação de inputs (isto é, quantidades de trabalho e de capital físico) tendo em conta o nível tecnológico existente.

A função produção é uma abstração e simplificação da realidade, mas, ao mesmo tempo, constitui um poderoso instrumento de raciocínio que nos permite retirar ilações lógicas muito importantes acerca do comportamento produtivo das empresas:

- para aumentar o nível de produção, uma empresa pode aumentar a quantidade de trabalho (contratando mais trabalhadores) ou aumentar o seu capital físico (adquirindo mais máquinas ou ampliando as suas instalações);
- uma melhoria tecnológica permite a uma empresa produzir mais com as mesmas quantidades de trabalho e de capital. De salientar que uma tal melhoria pode consistir, muito simplesmente, na descoberta ou aplicação de uma forma mais eficiente de utilizar os recursos produtivos disponíveis;
- é possível realizar um determinado volume de produção utilizando diferentes combinações de recursos produtivos. Ou seja, esse volume de produção pode ser realizado usando mais trabalhadores e menos capital, ou o contrário.

Estas considerações não significam que os restantes fatores produtivos sejam irrelevantes. Significam sim que aqueles três fatores produtivos estão *sempre* presentes na análise da atividade produtiva de qualquer empresa, podendo os restantes estarem ou não presentes, em maior ou em menor grau, dependendo da atividade produtiva considerada. O quadro seguinte apresenta alguns exemplos concretos, embora sem esgotar as possibilidades para cada caso.

Contexto	Produto final	Fator trabalho	Fator capital	Outros fatores
Exploração agrícola	Milho	Trabalhadores da exploração	Tratores e demais equipamentos	Terra, adubo, sementes, água
Fábrica de televisores	Televisores	Trabalhadores da fábrica	Edifício e linhas de montagem	Energia elétrica, peças, componentes adquiridas
Companhia aérea	Viagens aéreas	Tripulação e demais funcionários dessa companhia	Aviões	Combustível, sistemas informáticos
Gabinete de contabilidade	Serviços de contabilidade	Equipa de contabilistas e restantes funcionários	Computadores, fotocopiadoras, impressoras, mobiliário de escritório	Papel, software informático, tinteiros das impressoras

Nos exemplos apresentados o nível tecnológico está incorporado nos bens de capital ou nos métodos de produção utilizados. Mas também podia estar incorporado nos restantes fatores produtivos, como seria o caso da utilização de sementes geneticamente modificadas na produção de milho.

1.2.4. Produtividades média e marginal

A **produtividade** é um conceito que diz respeito ao grau de eficiência com que uma empresa utiliza os fatores produtivos que tem ao seu dispor. Em concreto, a produtividade estabelece uma relação entre a quantidade de bens ou serviços produzidos e a quantidade de recursos, nomeadamente trabalho e capital, utilizados no processo de produção. Uma empresa mais produtiva é aquela que consegue produzir mais com esses recursos ou produzir a mesma quantidade com menos recursos. Numa perspetiva o mais direta e simplificada possível, são de destacar dois conceitos de produtividade, nomeadamente a produtividade média e a produtividade marginal.

A **produtividade média** corresponde ao quociente entre o volume de produção e a quantidade utilizada de cada fator produtivo, devendo ser calculada uma produtividade média para cada fator produtivo, de acordo com a seguinte fórmula:

$$\text{Produtividade média} = \frac{\text{Volume de produção}}{\text{Quantidade de fator produtivo}}$$

A produtividade média indica, para um dado volume de produção, quanto produz cada unidade de trabalho ou cada unidade de capital. Quanto maior for a produtividade média de um fator, maior será a respetiva eficiência produtiva.

Por exemplo, se uma fábrica com 200 trabalhadores e 4 linhas de montagem produzir 1.000 automóveis por ano, a produtividade média de cada trabalhador será de 5 automóveis ($1.000 \div 200$) e a produtividade média de cada linha de montagem será de 250 automóveis ($1.000 \div 4$). Ou seja, cada trabalhador produz 5 automóveis por ano e cada linha de montagem assegura a produção de 250 automóveis por ano.

A comparação com outras empresas ou a avaliação ao longo do tempo permite a cada empresa tirar conclusões acerca da sua performance operacional, identificar áreas necessitadas de melhoria e definir estratégias destinadas a otimizar os seus recursos.

A **produtividade marginal** corresponde ao *acréscimo* de produção resultante da adição de uma *unidade extra* de um dos fatores de produção, mantendo todos os outros fatores constantes. É dada pela seguinte fórmula:

$$\text{Produtividade marginal} = \frac{\text{Variação do volume de produção}}{\text{Variação da quantidade de fator produtivo}}$$

Voltando ao exemplo apresentado, se ao contratar mais 10 trabalhadores, a produção anual de automóveis aumentar para 1.040 automóveis, a produtividade marginal do trabalho será de 4 automóveis. Este valor resulta da divisão da variação da produção (40 automóveis) pela variação da quantidade do fator produtivo (10 trabalhadores). O resultado obtido sugere

que a contratação de 1 trabalhador adicional resulta na produção de mais 4 automóveis por ano, mantendo todos os outros fatores produtivos constantes.

De forma análoga, se adicionarmos uma linha de montagem e a produção anual aumentar para 1.150 automóveis, a produtividade marginal dessa linha de montagem será de 150 automóveis. A variação da produção foi de 150 automóveis e a variação no fator produtivo foi de 1 linha de montagem. Este resultado sugere que o investimento em uma linha de montagem adicional permite aumentar a produção anual de automóveis em 150 unidades, mantendo todos os outros fatores produtivos constantes. Como tal, a análise da produtividade marginal ajuda os gestores a entenderem o impacto direto de alterações de cada um dos fatores produtivos, o que facilita a tomada de decisões estratégicas sobre a realização de novas contratações de trabalhadores ou de novos investimentos.

Na análise económica de curto prazo, assume-se que tanto o nível tecnológico como o fator capital são constantes. Isto deve-se ao facto de, por um lado, ser improvável que as empresas sejam capazes de alterar significativamente a sua capacidade instalada num curto espaço de tempo. Por outro lado, as inovações tecnológicas mais significativas tendem a ocorrer de forma espaçada no tempo, e não de um modo frequente. Portanto, no curto prazo apenas o fator trabalho é considerado variável.

Neste contexto, uma característica fundamental da atividade produtiva é a **lei dos rendimentos marginais decrescentes**, que significa que ao adicionar mais unidades de trabalho, a produção adicional de cada unidade começará a diminuir. Ou seja, a produtividade marginal do trabalho tende a decrescer a partir de um certo número de trabalhadores ou de horas de trabalho.

Isto pode ser explicado da seguinte forma: inicialmente, quando se adicionam trabalhadores a uma determinada capacidade produtiva instalada, os ganhos de produtividade começam por ser crescentes. Isso ocorre devido a aumentos de eficiência decorrentes da divisão de tarefas, da especialização dos trabalhadores, da otimização da utilização dos recursos, entre outros motivos. Contudo, a partir de um certo número de trabalhadores, esses ganhos passam a ser decrescentes, em virtude da sobreutilização dos equipamentos disponíveis. Se a empresa continuar a insistir na contratação de mais trabalhadores, os ganhos de produtividade tornar-se-ão ainda menores, e, a partir de um certo ponto, negativos, o que leva a uma diminuição do próprio volume total de produção, em virtude de limitações físicas de espaço e de eventuais dificuldades de coordenação.

A lei dos rendimentos marginais decrescentes ajuda as empresas a entenderem até que ponto podem aumentar a sua força de trabalho tendo em vista maximizar a sua produção. Contudo, a maximização da produção não corresponde, necessariamente, à maximização do lucro, pois é necessário entrar em consideração, também, com os custos de produção.

1.2.5. Custos de produção, receitas e maximização do lucro

A sobrevivência de uma empresa no longo prazo depende da sua capacidade de gerar lucros. Para compreender como é que esse objetivo pode ser alcançado, é necessário introduzir os conceitos de custos e de receitas de produção, bem como a interligação entre estes

e a função produção. Portanto, para produzir os bens e serviços necessários à satisfação das necessidades dos consumidores, as empresas mobilizam fatores produtivos. Por sua vez, essa atividade acarreta custos, que se subdividem em custos fixos, custos variáveis e custos totais:

- **custos fixos:** são os custos que não variam em função da quantidade produzida. Ou seja, independentemente de quanto produza, a empresa tem de suportar estes custos. As rendas pagas mensalmente por um espaço comercial, vários tipos de seguros e os valores pagos, periodicamente ou não, pela obtenção de licenças ou autorizações de funcionamento constituem alguns exemplos;
- **custos variáveis:** são os custos que dependem diretamente do volume de produção e aumentam quando a empresa decide utilizar mais recursos produtivos para esse efeito. Incluem, de um modo geral, os custos salariais (partindo do princípio que a empresa pode contratar ou despedir trabalhadores conforme achar necessário), as comissões pagas aos vendedores, os custos com as matérias-primas, os custos com a energia consumida, entre outros;
- **custos totais:** correspondem à soma dos dois anteriores. Nesse sentido, tendem a aumentar à medida que a empresa aumenta o seu volume de produção.

A partir destes, é possível calcular os custos totais médios (ou, simplesmente, custos médios ou, ainda, custos unitários) e os custos marginais:

- **custos totais médios:** indicam qual é o custo de produção de cada unidade do bem ou serviço em questão. São obtidos através da divisão dos custos totais pelo volume de produção realizada:

$$\text{Custos totais médios} = \frac{\text{Custos totais}}{\text{Volume de produção}}$$

Se a produção de 1.000 automóveis acarretar um custo total de 7 milhões de euros, o custo médio de cada automóvel será igual a 7.000 euros. O custo médio ajuda a empresa a compreender qual é o valor mínimo que deve cobrar por cada unidade do bem ou serviço produzido. Neste exemplo, a fábrica de automóveis nunca deveria vender cada um desses 1.000 automóveis por menos de 7.000 euros;

- **custos marginais:** indicam qual é o *acréscimo* (ou *decréscimo*) dos custos totais resultante da produção de *uma unidade adicional* do bem ou serviço em questão. São obtidos através da divisão da *variação* dos custos totais pela *variação* da produção:

$$\text{Custos marginais} = \frac{\text{Variação dos custos totais}}{\text{Variação do volume de produção}}$$

Se a fábrica decidir produzir 150 automóveis adicionais, aumentando a produção de 1.000 para 1.150 automóveis por ano, e isso resultar num aumento dos custos totais cifrado em 1.200.000 euros, passando de 7.000.000 para 8.200.000 euros, o custo marginal de cada um desses 150 automóveis adicionais será de 8.000 euros ($1.200.000 \div 150$). Os custos marginais são fundamentais para ajudar a determinar se é vantajoso ou não expandir a produção do bem ou serviço em questão.

À medida que uma empresa aumenta o seu volume de produção, os custos médios tendem a diminuir, por dois motivos. Por um lado, porque os custos fixos são distribuídos por um maior número de unidades produzidas. Ou seja, quantas mais unidades forem produzidas, maior será o grau de diluição dos custos fixos, o que leva a uma redução dos custos totais por unidade produzida.

Por outro lado, porque tendem a ocorrer **economias internas de escala**. Ou seja, o aumento da produção permite, numa primeira fase, uma maior divisão do trabalho e a um melhor aproveitamento da capacidade instalada. Consequentemente, os custos variáveis por unidade produzida tendem a diminuir, contribuindo para acentuar a redução dos custos totais médios.

No entanto, a partir de um certo nível de produção, a empresa passa a enfrentar custos médios crescentes, o que corresponde à verificação de **deseconomias de escala**. Isto é, para além desse ponto, para realizar o mesmo *acréscimo* de produção torna-se necessário incorrer em *umentos* de custos mais do que proporcionais. Isso acontece porque vai-se tornando cada vez mais difícil lidar com um número crescente de trabalhadores concentrados dentro do mesmo espaço físico de produção.

Os custos marginais, que refletem o custo adicional por unidade extra produzida, diminuem inicialmente e depois aumentam até atingirem um ponto mínimo. Embora os pontos mínimos dos custos médios e marginais estejam próximos, ele não são coincidentes, na medida em que os custos marginais atingem o seu mínimo antes dos custos médios.

Estas considerações em torno da evolução da produção e dos respetivos custos implicam que a maximização do lucro não significa que a empresa deva produzir a máxima quantidade possível, ou obter o menor custo possível. Antes, a maximização do lucro requer, que a diferença entre as receitas e os custos de produção seja, essa sim, a máxima possível.

Torna-se necessário então considerar uma variável adicional, que corresponde às receitas decorrentes da venda dos bens e dos serviços produzidos. Os conceitos relevantes são os seguintes:

- **receita total:** reflete o montante que a empresa recebe pela venda dos seus bens ou serviços. É determinada através da multiplicação do preço de venda pela quantidade *vendida* (que pode ou não ser igual à quantidade *produzida*):

$$\text{Receita total} = \text{Preço} \times \text{Quantidade vendida}$$

Se fabrica de automóveis conseguir colocar no mercado cada um dos 1.000 automóveis produzidos por um preço de 9.000 euros, a sua receita total será de 9.000.000 euros (9.000 x 1.000);

- **receita marginal:** corresponde à *variação* da receita total resultante da produção de *uma unidade adicional* do bem ou serviço em questão. É dada pelo quociente entre a *variação* da receita total e a *variação* do volume de produção:

$$\text{Receita marginal} = \frac{\text{Variação da receita total}}{\text{Variação do volume de produção}}$$

Se a empresa conseguir vender os 150 automóveis adicionais por um preço de 9.000 euros cada, a *variação* nas receitas totais seria de 1.350.000 euros (9.000×150). Logo, a receita marginal será igual a 9.000 euros ($1.350.000 \div 150$), ou seja, será igual ao preço unitário de cada um desses novos 150 automóveis.

Enquanto a receita marginal for superior ao custo marginal a empresa tem incentivo para expandir o seu volume de produção, pois isso permite-lhe aumentar o seu lucro total. No entanto, e como vimos, a partir de um certo ponto o custo marginal tende a aumentar. Mas só quando o custo marginal igualar a receita marginal é que a expansão da capacidade produtiva deixa de trazer um aumento do lucro, significando então que se alcançou o nível ótimo de produção. Portanto, as regras de decisão de uma empresa tendo em vista a maximização do lucro podem ser apresentadas da seguinte forma:

- se a receita marginal for inferior ao custo marginal, a empresa deve diminuir o seu volume de produção;
- se a receita marginal for superior ao custo marginal, a empresa deve aumentar o seu volume de produção;
- se a receita marginal for igual ao custo marginal, a empresa deve manter o seu volume de produção, pois já estará a maximizar o seu lucro.

No exemplo apresentado, a produção das 150 unidades adicionais de automóveis tem um custo marginal de 8.000 euros e proporciona uma receita marginal de 9.000 euros, o que se traduz por um lucro marginal (ou seja, *por cada um* dos 150 novos automóveis) igual a 1.000 euros. Logo, a empresa deve proceder à correspondente expansão da atividade produtiva, pois o seu lucro total vai registar um aumento de 150.000 euros (1.000×150).

É de salientar que se o preço de venda aumentar, mantendo tudo o resto constante, a receita marginal vai aumentar, o que irá incentivar a empresa a produzir mais, e vice-versa. Essa relação positiva entre o aumento do preço e a disposição de uma empresa para produzir mais constitui a essência da chamada **lei da oferta**, que será discutida de forma mais detalhada noutra ocasião.

1.3. Sistemas de organização económica

1.3.1. Problema económico

O dilema económico fundamental de qualquer sociedade reside na impossibilidade de produzir todos os bens e serviços nas quantidades que seriam necessárias para satisfazer as necessidades em permanente crescimento dos seus membros. Isso acontece porque os recursos necessários para esse efeito, os fatores da produção, apenas estão disponíveis em quantidades limitadas. Este facto traduz a **lei da escassez**: como os recursos são escassos, as sociedades têm de decidir como alocar e utilizar esses recursos tendo em vista a satisfação das necessidades existentes. Exige-se por isso que qualquer sociedade, seja ela uma pequena aldeia, um agrupamento humano numa ilha remota ou uma nação considerada economicamente desenvolvida, decida como vai responder às três questões que constituem o chamado **problema económico**: o que produzir, como produzir e para quem produzir.

A questão relativa a **o que produzir** consiste em determinar que bens e serviços devem ser produzidos. As sociedades têm de decidir se querem mais hospitais ou mais estradas, se investem mais em educação ou em defesa militar, se apostam mais na produção de bens de consumo (como produtos alimentares e *smartphones*) ou na produção de bens de capital (como máquinas e ferramentas), se produzem uma grande quantidade de bens de baixa qualidade (por exemplo, peças de vestuário) ou numa menor quantidade desses mesmos bens mas de maior qualidade, etc.

Por um lado, produzir mais de uns bens implica produzir menos de outros. Por outro lado, as escolhas que forem feitas vão ter implicações profundas quer sobre a estrutura económica da sociedade (nomeadamente em termos da importância relativa dos vários setores de atividade), quer sobre o seu desempenho económico (já que produzir mais bens de capital melhora as perspetivas de crescimento económico, no futuro, embora possa prejudicar os mais pobres, no presente), quer ainda sobre as restantes questões do problema económico (pois determinadas escolhas determinam, elas próprias, a forma como os respetivos bens e serviços devem ser produzidos).

Uma vez determinado o que produzir, a questão seguinte diz respeito a saber **como produzir** esses bens e serviços. Isto significa que a sociedade tem de escolher entre os diferentes métodos de produção disponíveis. Deve optar pela automação e pelo uso de tecnologias mais avançadas ou pela utilização de métodos mais intensivos em mão de obra? Uma estrada pode ser construída utilizando maquinaria pesada, o que acelera o processo e reduz a necessidade de trabalhadores, mas requer um investimento inicial mais elevado em equipamento. Por outro lado, optar por um método mais intensivo em mão de obra permite empregar mais pessoas, o que contribui para a redução da taxa de desemprego, mas torna o processo mais demorado e, possivelmente, menos preciso do ponto de vista técnico.

Outro exemplo é a produção de vestuário. As grandes fábricas podem optar por máquinas de costura automáticas e sistemas de corte a laser, que produzem peças a uma velocidade bastante elevada e com grande precisão. Ou pode-se optar por ateliês de costura manual, onde os artesãos criam peças únicas, o que pode ser visto como uma abordagem que valoriza mais a qualidade e a unicidade, ainda que com uma produção mais limitada e custos potencialmente mais elevados.

Um outro caso diz respeito à produção de alimentos. As grandes explorações agrícolas tendem a usar tecnologias avançadas, como *drones* para monitorização das culturas e sistemas automáticos de irrigação. Já as quintas, mais pequenas, podem optar por métodos orgânicos e manuais, o que ajuda a promover uma abordagem mais sustentável, embora sem conseguir produzir a mesma quantidade de bens que as grandes explorações.

A escolha de uns métodos em detrimento de outros tem implicações não só em termos de eficiência produtiva, mas também de oportunidades de emprego criadas e de distribuição dos rendimentos. Portanto, as decisões tomadas a este nível estão relacionadas, em grande medida, com a forma como os rendimentos gerados vão ser distribuídos depois.

A última questão do problema económico, a de saber **para quem produzir** os bens e serviços, diz respeito, precisamente, à distribuição da riqueza criada. Como é que os bens e

serviços vão ser distribuídos pela população? De acordo com respetivo poder de compra? Definindo níveis mínimos para toda a população independentemente dos respetivos níveis de rendimento?

Isto levanta outras interrogações: como é que esses níveis de rendimento são determinados? Devem ser os atletas (como os futebolistas) a usufruir de rendimentos mais elevados? Como é que os gestores das empresas, que não intervieram direta e manualmente no processo produtivo, devem ser remunerados? E como remunerar os proprietários das terras agrícolas e os agricultores, que produzem bens e serviços essenciais mas cujos rendimentos dependem fortemente das condições climáticas? Há que decidir ainda o que fazer relativamente aos menos afortunados: deve ser proporcionado um rendimento mínimo aos mais pobres, ou devem eles ser deixados à sua sorte?

Estas decisões estão intrinsecamente ligadas às normas e valores prevalecentes em cada sociedade. Em alguns contextos, pode-se privilegiar a distribuição de bens e serviços de forma mais igualitária, garantindo que todos tenham acesso a bens essenciais, como alimentação, saúde e educação. Noutros contextos, a distribuição pode ser mais desigual, com os bens e serviços a serem consumidos primordialmente por aqueles que detêm mais riqueza ou poder.

As questões do problema económico podem ser respondidas de maneiras muito diferentes. Nas sociedades tradicionais as respostas são baseadas, muitas vezes, em costumes, tradições e práticas ancestrais. Nestes casos, *o que, como e para quem* produzir são determinados por padrões estabelecidos há várias gerações, com pouco espaço para desvios. A produção e distribuição de bens e serviços nestes contextos tendem a ser regidos por relações sociais fixas e papéis predeterminados para cada um dos membros da sociedade.

Já nas sociedades modernas, consideradas economicamente mais desenvolvidas, estas questões são respondidas através de três sistemas distintos de organização da atividade económica, nomeadamente as economias de mercado, as economias de direção central e as economias mistas. No modelo de economias de mercado as escolhas são determinadas, em grande medida, pela interação entre a procura e a oferta de bens e serviços. Nas economias de direção central, estas decisões são tomadas por entidades governamentais, com base em planos e metas preestabelecidos. Já nas economias mistas, observa-se uma combinação entre os mecanismos de mercado e a intervenção do Estado, tendo em vista conciliar a eficiência dos mercados com objetivos de equidade e bem-estar social.

1.3.2. Economias de mercado

As economias de mercado baseiam-se na premissa de que a alocação de recursos e os preços dos bens e serviços devem ser determinados através da interação entre a procura e a oferta em cada um dos respetivos mercados. Isso porque acredita-se que os indivíduos, ao agirem de acordo com os seus próprios interesses, conseguem gerar os melhores resultados não só para si mesmos, mas também para a sociedade como um todo. Neste contexto, o livre funcionamento dos mercados tende a originar situações de equilíbrio onde tanto a quantidade de bens e serviços produzidos como os preços estabelecidos refletem o valor justo atribuído por toda a sociedade a esses mesmos bens e serviços.

Por outro lado, o funcionamento dinâmico do mercado, ao estar livre de entraves, promove a eficiência na produção e na distribuição de recursos, incentiva a inovação e a competitividade e, ao mesmo tempo, permite uma adaptação tão rápida quanto possível perante eventuais mudanças nas circunstâncias ou nas preferências dos consumidores.

A título de exemplo, consideremos o mercado dos *smartphones*. Se um determinado modelo ganhar popularidade e tornar-se amplamente desejado pelos consumidores, a procura desse produto irá aumentar. Em resposta, os fabricantes irão alocar mais recursos à produção desse modelo tendo em vista responder às solicitações. Por um lado, verificar-se-á um aumento do preço do produto em questão. Por outro lado, tenderá a registar-se um aumento das remunerações dos fatores produtivos envolvidos, nomeadamente os salários dos trabalhadores e os lucros dos empresários.

Ocorre precisamente o oposto se um determinado modelo de *smartphones* não for bem acolhido pelo público ou se perder popularidade. Nesse caso, o preço do produto tenderá a diminuir, para incentivar as vendas, e a produção do mesmo tenderá a baixar, levando quer ao despedimento de trabalhadores ou diminuição dos seus salários, quer à queda dos lucros das respetivas empresas. Por sua vez, os trabalhadores dispensados e os empresários menos bem sucedidos tenderão a procurar oportunidades noutras atividades produtivas.

As economias de mercado baseiam-se num conjunto de **princípios fundamentais** que pode ser desdobrado em quatro pilares e quatro liberdades fundamentais.

Os **quatro pilares fundamentais** das economias de mercado são os seguintes:

- **propriedade privada dos bens de capital:** os bens de capital são detidos por agentes económicos privados, e não pelo Estado. Isto significa que não existem empresas públicas, mas tão somente empresas privadas;
- **mecanismo de preços:** os preços dos bens e serviços, incluindo os salários, que correspondem ao preço da mão de obra, são determinados pela interação entre a procura e a oferta. Se a procura exceder a oferta, os preços tendem a subir; se a oferta exceder a procura, os preços tendem a baixar;
- **maximização do lucro:** as empresas procuram maximizar os seus lucros, sendo esse o motivo que os leva a orientar a sua atividade para a satisfação das necessidades e preferências dos consumidores. Esse objetivo incentiva-as também a serem o mais eficientes possível na gestão dos seus recursos, maximizando o seu potencial produtivo e minimizando os eventuais desperdícios;
- **não intervencionismo:** o Estado abstém-se de intervir diretamente na atividade económica, limitando-se a garantir o cumprimento da lei e da ordem pública, o funcionamento de instituições específicas (tais como os tribunais e a justiça, a segurança pública, o exército, etc.), bem como a desempenhar atividades tais como a proteção dos consumidores e a manutenção das infraestruturas de transportes.

As **quatro liberdades fundamentais** das economias de mercado podem ser descritas da seguinte forma:

- **liberdade de iniciativa:** significa que os agentes económicos podem explorar comercialmente as oportunidades de negócio que conseguirem identificar sem enfrentar quaisquer restrições. Esta liberdade incentiva o empreendedorismo, a inovação e a criatividade empresariais;
- **liberdade de concorrência:** é um corolário da liberdade anterior e significa que qualquer potencial empresário que entenda ser vantajoso entrar num determinado mercado pode fazê-lo, mesmo que já existam outras empresas a operar nesse mercado. Deste modo, cria-se um ambiente onde existem várias empresas que competem entre si e nenhuma delas tem poder monopolístico. Isso garante preços mais baixos para os consumidores e incentiva a inovação empresarial tendo em vista a melhoria da qualidade dos bens e dos serviços;
- **liberdade de trocas:** significa que não existem entraves nem obstáculos à livre comercialização de bens e serviços, seja dentro das fronteiras do país ou internacionalmente. Esta liberdade assegura a eficiência na alocação de recursos, pois permite que os bens e serviços, bem como a mão de obra, se movam para onde são mais procurados e onde há uma maior necessidade deles;
- **liberdade de escolha:** significa que os consumidores podem escolher livremente que produtos comprar, onde e em que quantidades, em função das suas preferências pessoais, necessidades e recursos financeiros. Paralelamente, significa que os produtores podem decidir livremente que produtos produzir, onde, como e em que quantidades. Contudo, à luz do princípio da maximização do lucro, as empresas tenderão a alinhar as suas decisões às necessidades dos consumidores.

As respostas às três questões do problema económico decorrem naturalmente da aplicação destes princípios, sendo elas as que se seguem:

- **O que produzir?**
A resposta a esta questão é determinada pelo mercado. Os bens e serviços produzidos serão os que forem mais procurados pelos consumidores e que se revelem lucrativos para as empresas. Contudo, se um determinado produto for muito procurado pelos consumidores, mas se estes não tiverem condições de pagar o preço estabelecido, tornando a sua produção não lucrativa para as empresas, esse produto simplesmente não será oferecido.
- **Como produzir?**
São as empresas que escolhem os métodos produtivos que vão utilizar, com base em critérios de eficiência produtiva e tendo em vista a maximização do lucro. Se surgir uma tecnologia mais avançada ou um processo mais eficiente, as empresas têm incentivo para proceder à respetiva adoção, independentemente dos efeitos que isso possa ter nos níveis de emprego na economia.
- **Para quem produzir?**
A repartição do rendimento é feita de acordo com o papel desempenhado por cada agente económico no processo produtivo. Os trabalhadores recebem salários, os proprietários (por exemplo, de espaços comerciais) recebem rendas, os capitalistas

(nomeadamente os banqueiros, que emprestam dinheiro) recebem juros e os empresários auferem lucros.

Posteriormente, os bens e serviços produzidos são distribuídos (ou melhor, adquiridos) pelos membros da sociedade com base na sua capacidade de pagamento. Quem auferir rendimentos mais elevados tem acesso a mais bens e serviços, ao passo que os menos abastados têm um acesso mais limitado.

Nas economias de mercado, a livre concorrência e a interação entre a procura e a oferta definem as respostas às questões fundamentais do problema económico. No entanto, por mais eficiente e autorregulável que este modelo possa parecer, ele padece de limitações que podem tornar a sua aplicação prática bastante difícil. São de destacar oito **limitações**:

- falta de mobilidade dos fatores de produção;
- falta de transparência dos mercados;
- falta de concorrência;
- falta de interesse individual por algumas atividades;
- informação assimétrica;
- externalidades negativas;
- desigualdade na distribuição dos rendimentos;
- instabilidade económica.

Em primeiro lugar, verifica-se uma **falta de mobilidade dos fatores de produção**. Idealmente, os fatores de produção deveriam poder mover-se facilmente entre diferentes regiões e setores de atividade, assegurando a alocação eficiente dos recursos. Contudo, na prática, enfrentam barreiras linguísticas, geográficas e legais que dificultam essa mobilidade, o que contribui para gerar ineficiências e desperdício de recursos. Por exemplo, o investimento realizado numa determinada região na exploração de uma mina de carvão pode ser difícil de realocar em direção a outras atividades produtivas caso a procura de carvão entre em declínio. Portanto, a verdade é que, caso a taxa de lucro diminua num determinado setor, os fatores produtivos *não* se deslocam rapidamente para setores onde ela seja mais elevada. Essa falta de mobilidade gera situações de ineficiência, nomeadamente de desemprego de recursos materiais e humanos, bem como de ocorrência de desequilíbrios regionais e setoriais prolongados.

Em segundo lugar, verifica-se uma **falta de transparência dos mercados**. Para se saber quais são os setores mais lucrativos, é necessário ter informação, a todo o momento, sobre os preços de todos os produtos e de todos os fatores produtivos, em todos os mercados, o que na prática não acontece. Isso impede os agentes económicos de tomar decisões alinhadas com os seus próprios interesses. Por um lado, os empresários têm dificuldade em saber quais são os setores mais lucrativos, tendo em vista determinar para onde devem canalizar os seus recursos produtivos, o que acentua o problema de falta de mobilidade dos fatores enunciado acima. Por outro lado, os consumidores têm dificuldade quer em comparar os preços dos bens e serviços que lhes interessam, quer em avaliar a relação qualidade-preço desses bens. Esta falta de informação pode levar à aquisição de produtos de qualidade inferior à esperada ou a pagar preços excessivos por eles.

Em terceiro lugar, o livre funcionamento dos mercados pode, ao contrário do previsto, levar a situações de **falta de concorrência**. Isso pode acontecer por vários motivos, como devido à mera existência de economias de escala em determinados setores de atividade. As economias de escala significam que as empresas de maior dimensão conseguem obter custos médios mais baixos e, como tal, têm vantagem sobre as empresas mais pequenas. Se isso acontecer, esses setores de atividade vão acabar por ser dominados por empresas que se impuseram cedo neles e que, por terem atingido uma determinada dimensão, têm condições de impedir, ou desincentivar, a entrada de novas empresas. O domínio monopolístico por parte dessas empresas constitui um obstáculo a reduções do preço alinhadas com a diminuição dos respetivos custos médios, gerando lucros excessivos para elas em prejuízo dos consumidores. Por outro lado, não havendo concorrência, as empresas dos setores em questão têm pouco incentivo para inovar e para proceder a melhorias da qualidade dos produtos oferecidos.

Em quarto lugar, constata-se uma **falta de interesse individual por determinadas atividades**. O facto de o lucro ser o móbil da atividade empresarial leva a que algumas atividades necessárias para a população mas, por vezes, pouco lucrativas, não suscitem o interesse do setor privado. Estão dentro desta categorias a generalidade dos bens públicos, que são caracterizados pela sua *não rivalidade* (o uso do bem por uma pessoa não impede que outra pessoa também o use simultaneamente) e *impossibilidade de exclusão* (uma vez que o bem esteja disponível, todos têm acesso a ele, independentemente de pagarem ou não por ele). Como exemplos temos a iluminação pública e os faróis de navegação, a defesa nacional, a educação pública, os cuidados de saúde básicos, as obras de arte e monumentos públicos, as estradas, as pontes, os parques públicos, entre outros.

Em quinto lugar, em muitas transações a **informação é assimétrica**. De facto, nas economias de mercado parte-se do pressuposto de que ambos os lados de uma transação têm a mesma informação relativamente aos preços e à qualidade dos bens e serviços envolvidos. No entanto, muitas vezes, um dos lados tem muito mais informação do que o outro. Por exemplo, na compra de um automóvel, o vendedor conhece a qualidade efetiva da viatura vendida melhor do que o comprador. Já na subscrição de um seguro de vida, o segurado (comprador) conhece o seu estado de saúde muito melhor do que a seguradora (vendedor). Nestas circunstâncias, as decisões das partes envolvidas podem revelar-se ineficientes, na medida em que os preços praticados não refletem o valor intrínseco do bem ou serviço em questão.

Em sexto lugar, verifica-se a possibilidade de ocorrência de **externalidades negativas**. Idealmente, todas as consequências de uma transação devem estar refletidas no preço. Contudo, certas atividades têm impactos negativos em terceiros que não estão envolvidos na transação, o que pode levar não só a uma produção excessiva desses bens ou serviços, como também a preços demasiado baixos relativamente aos custos sociais originados. Uma fábrica pode produzir bens baratos, o que à primeira vista beneficia os consumidores, mas ao poluir o ambiente causa danos a toda a comunidade sem ter de arcar com esses custos e sem que tais encargos se reflitam no preço do produto final.

Em sétimo lugar, o livre funcionamento do mercado tende a conduzir a fortes **desigualdades na distribuição dos rendimentos**. Isso acontece porque a interação entre as forças de

mercado tende a beneficiar e a premiar os mais eficientes, inovadores ou, simplesmente, afortunados.

No setor tecnológico, por exemplo, as empresas mais inovadoras (como a Microsoft, a Apple, a Google, a Amazon, o Facebook, entre outras) conseguiram obter lucros bastante elevados com a criação e domínio de determinados mercados, como os sistemas operativos ou os motores de busca na Internet. Isso permite a obtenção de rendimentos muito elevados, quer para os seus fundadores, quer para os principais acionistas. Pelo contrário, as empresas menos inovadoras ou com menor capacidade de adaptação ou de imposição no mercado simplesmente ficaram para trás ou faliram, com os seus empregados e acionistas a enfrentar as consequências do respetivo malogro financeiro.

No que diz respeito aos mercados imobiliários de cidades globalmente reconhecidas (Nova Iorque, Londres, entre outras), os proprietários de imóveis localizados em áreas *prime* viram o valor das suas propriedades disparar ao longo das décadas, tendo acumulado uma riqueza significativa apenas por serem os felizes detentores desses bens em locais de elevada procura. Pelo contrário, as pessoas que não possuem propriedades ou que estão em áreas menos valorizadas enfrentam dificuldades significativas relacionadas com a habitação e, muitas vezes, são pressionadas a deslocar-se para zonas mais periféricas e menos valorizadas.

Um outro exemplo diz respeito ao futebol, onde os clubes que competem nas ligas mais prestigiadas do mundo (por exemplo, na *Premier League* inglesa ou na *La Liga* espanhola) obtêm receitas elevadíssimas através de direitos televisivos, patrocínios e vendas de merchandising. Estes clubes têm capacidade financeira para contratar os melhores jogadores do mundo e pagar-lhes salários milionários. Pelo contrário, os clubes de ligas menos reconhecidas ou de países com menor tradição futebolística têm orçamentos muito mais limitados e, consequentemente, uma menor capacidade para atrair ou reter talento. Como tal, um jogador que atue num clube de topo pode ganhar numa semana o que um jogador de uma liga menor ganha num ano ou, até mesmo, durante toda a sua carreira.

Em oitavo e último lugar, as economias de mercado tendem a registar uma forte **instabilidade económica**, sendo a evolução da respetiva atividade produtiva caracterizada pela alternância entre expansões e recessões económicas. Isso acontece por vários motivos. Por um lado, as decisões de consumo e de produção baseiam-se nas informações disponíveis em cada momento. Contudo, muitas vezes, essas informações são incompletas. Ora isso pode levar as empresas a produzir mais bens do que os necessários em determinados momentos, sendo obrigadas a corrigir essas decisões no futuro, conduzindo, nessa altura, a despedimentos maciços e a períodos de crise económica.

Por outro lado, a natureza descentralizada das economias de mercado pode levar a situações em que o comportamento coletivo dos agentes económicos não corresponde ao que seria ótimo para a economia como um todo. Por exemplo, num cenário de incerteza económica, as empresas podem hesitar em investir e os consumidores em gastar, o que, paradoxalmente, contribui para agravar ainda mais as situações de recessão económica.

Além disso, há imensos choques externos, como as flutuações das taxas de câmbio e das taxas de juro, as oscilações dos preços das matérias-primas, as guerras, catástrofes naturais,

entre muitos outros, que contribuem para criar desequilíbrios súbitos na oferta e na procura, e, por essa via, para acentuar as situações de instabilidade económica.

1.3.3. Economias de direção central

As economias de direção central caracterizam-se pela gestão centralizada dos recursos produtivos e dos preços dos bens e serviços por parte do Estado. Este modelo defende que, através da coordenação central da atividade económica, é possível satisfazer as necessidades coletivas da população e minimizar as desigualdades na distribuição do rendimento que são habituais em economias de mercado.

Ao centralizar as decisões, o Estado tem a capacidade de definir prioridades e alocar recursos aos setores que considera estratégicos para o desenvolvimento do país. Isso pode permitir avanços rápidos nessas áreas, que podem incluir, por exemplo, as infraestruturas, a educação, a saúde ou a indústria aeroespacial. Além disso, o planeamento centralizado permite minimizar os desperdícios através do alinhamento entre os recursos empregues e as metas e objetivos definidos.

Para exemplificar, consideremos a indústria dos *smartphones*. Em vez de depender das flutuações da procura e oferta, o Estado pode definir quotas de produção, preços e até mesmo as características dos modelos a serem produzidos. Se decidir que a população necessita de *smartphones* mais acessíveis, pode direcionar a produção para modelos mais básicos, evitando a saturação do mercado com modelos de luxo. Pelo contrário, se reconhecer a importância de contribuir para desenvolver uma indústria tecnológica avançada nessa área, pode investir em investigação e desenvolvimento, fixando depois os preços e os salários em conformidade com esse objetivo.

As economias de direção central assentam em **quatro princípios fundamentais**, que são os seguintes:

- **propriedade coletiva dos bens de capital:** os bens de capital são detidos pelo Estado ou por entidades coletivas designadas pelo Estado, como cooperativas de produção, pelo que não existem empresas privadas ou empresários no sentido convencional;
- **planificação centralizada:** é o Estado quem faz um levantamento das necessidades da população com o objetivo de definir o que produzir, em que quantidades e como fazê-lo, procedendo depois à alocação dos recursos produtivos tendo em vista cumprir as metas definidas;
- **satisfação das necessidades coletivas:** o objetivo da atividade económica é a satisfação das necessidades primárias individuais e das necessidades coletivas da população. Nem o lucro serve como motor das atividades das unidades produtivas, nem se pretende que a atividade económica conduza à acumulação de riqueza;
- **fixação dos preços:** os preços são fixados pelo Estado tendo em vista garantir o acesso da população aos bens e serviços básicos, evitar a especulação e manter a estabilidade económica e social.

Aplicando estes princípios às três questões do problema económico obtemos como respostas as seguintes:

- **O que produzir?**

Esta decisão é tomada pelo Estado, após o levantamento das necessidades da população e avaliação das respetivas possibilidades produtivas. De um modo geral, é dada prioridade à produção de bens e serviços destinados à satisfação de necessidades primárias individuais e de necessidades coletivas.

- **Como produzir?**

A produção é realizada de acordo com diretrizes estabelecidas pelo Estado, que define as técnicas, métodos e processos a serem utilizados. Os recursos produtivos são alocados de modo a garantir não só a sua eficiência e eficácia na concretização das metas de produção estabelecidas, mas também o cumprimento, em simultâneo, de outros critérios e objetivos. Estes podem estar relacionados com a autossuficiência, a sustentabilidade, a criação de emprego, o equilíbrio regional ou setorial, entre outros.

- **Para quem produzir?**

Depois de se substituírem os bens de capital desgastados ao longo do processo produtivo e de se realizarem novos investimentos, procura-se garantir uma distribuição tendencialmente equitativa da riqueza criada, sendo o principal objetivo garantir que todos os cidadãos têm suas necessidades básicas satisfeitas.

Portanto, nas economias de direção central o Estado desempenha o principal papel na resposta às questões fundamentais do problema económico. Embora se procure a equidade e a satisfação das necessidades coletivas, e apesar da nobreza dessas intenções, este sistema de organização da atividade económica tem quatro limitações que dificultam sua aplicação como modelo puro:

- a rigidez do aparelho administrativo;
- a ausência de pressão concorrencial;
- a falta de iniciativa individual;
- o desincentivo ao trabalho.

A primeira limitação diz respeito à **rigidez do aparelho administrativo**, que é uma consequência direta da centralização da gestão da atividade produtiva. Essa rigidez acaba por traduzir-se em dificuldades de coordenação entre setores ou atividades produtivas e na ocorrência de erros na alocação de recursos produtivos. Por exemplo, se o organismo de planeamento central optar por alocar a maioria dos recursos agrícolas à produção de trigo, na expectativa de um clima propício para essa cultura, mas, pelo contrário, o clima revelar-se excessivamente chuvoso, favorável antes ao cultivo do arroz, verificar-se-á uma colheita de trigo prejudicada pelas condições climáticas e uma produção insuficiente de arroz. Esta descoordenação, resultante da falta de adaptabilidade inerente ao processo burocrático de decisão centralizada da produção, pode conduzir não só a ineficiências, como também, neste caso concreto, à potencial escassez de bens alimentares no mercado.

A segunda limitação corresponde à **ausência de pressão concorrencial**, o que significa que as unidades produtivas não têm incentivo para melhorarem os seus produtos ou a sua eficiência produtiva. Por outras palavras, sem concorrência, não existe necessidade de inovação e de adaptação às exigências dos consumidores, já que essas unidades produtivas não correm o risco de serem ultrapassadas por concorrentes. Esta ausência de pressão origina baixos níveis de inovação e, consequentemente, produtos menos diversificados e de qualidade inferior que podem não corresponder inteiramente às necessidades e aos desejos da população.

A terceira limitação diz respeito à **falta de iniciativa individual**, traduzida pela ausência da figura do empresário empreendedor neste sistema de organização económica. Deste modo, não se verifica o processo de *destruição criativa* habitualmente desencadeado pela entrada de novas empresas, que tentam retirar espaço de manobra às empresas já existentes, através da introdução de novos produtos ou novos métodos de produção. Essa falta de iniciativa individual, a par da ausência de pressão concorrencial já referida, contribuem para acentuar o clima de baixa inovação e de estagnação tecnológica.

A quarta e última limitação corresponde ao **desincentivo ao trabalho**. De facto, a falta de recompensas individuais baseadas no mérito ou no desempenho individual contribui para diminuir a motivação dos trabalhadores, levando-os a alinhar o seu desempenho aos padrões mínimos exigidos.

1.3.4. Economias mistas

As economias mistas conjugam elementos das economias de mercado com elementos das economias de direção central, tendo em vista aproveitar os benefícios de ambas. Nos sistemas de economias mistas, tanto o mercado como o Estado têm um papel a desempenhar na alocação de recursos produtivos e na definição dos preços dos bens e serviços.

A ideia subjacente é a de que a coexistência de mecanismos de mercado e de intervenção estatal permite alcançar um equilíbrio entre eficiência, equidade e estabilidade económicas. Deste modo, enquanto alguns setores e mercados funcionam livremente, com base na interação entre a procura e a oferta, outros podem vir a ser objeto de intervenção ou regulamentação estatal com o objetivo de corrigir falhas de mercado, garantir a prestação de bens públicos ou promover objetivos sociais mais amplos, como a proteção ambiental ou o acesso equitativo à saúde e educação.

Retomemos o exemplo da indústria dos *smartphones* mas agora numa economia mista. Neste contexto, o desenvolvimento, produção e comercialização destes aparelhos podem ser deixados a cargo do livre funcionamento do mercado, permitindo-se que os fabricantes inovem e compitam entre si de acordo com as preferências dos consumidores. No entanto, o Estado pode intervir através do estabelecimento de padrões mínimos de qualidade, da garantia de práticas de comércio justo, ou de incentivos à investigação e desenvolvimento através de subsídios ou benefícios fiscais. Além disso, dando-se o caso de o mercado falhar no que diz respeito à capacidade de proporcionar *smartphones* para todos, o Estado pode também implementar programas de subsídios ou apoios para garantir que todos os cidadãos,

independentemente do seu poder de compra, possam ter acesso a esta ferramenta tecnológica, caso ela fosse entendida como essencial para garantir a inclusão e a participação na cidadania.

Tal como os sistemas de organização económica anteriores, também as economias mistas assentam num conjunto de **princípios fundamentais**, que são os seguintes:

- coexistência de empresas privadas e empresas públicas;
- coexistência do planeamento indicativo com o livre funcionamento do mercado;
- intervenção do Estado na atividade económica.

A **coexistência de empresas privadas e empresas públicas** significa que nas economias mistas os bens de capital podem estar na posse de empresas detidas por particulares, ou de empresas total ou parcialmente detidas pelo Estado. Dentro destas últimas, temos dois tipos de empresas: as empresas públicas propriamente ditas, e as empresas participadas pelo Estado. As primeiras dizem respeito a entidades onde o Estado, ou organismos a ele associados, exerce, isolada ou conjuntamente, de forma direta ou indireta, uma influência dominante decorrente da detenção da maioria do capital, dos direitos de voto, do direito de fiscalização, ou do direito de designar ou destituir os órgãos de administração. As segundas são empresas nas quais, não se encontrando reunidos os requisitos para serem consideradas públicas, existe uma participação permanente do Estado.

A **coexistência do planeamento indicativo com o livre funcionamento do mercado** significa que nas economias mistas procura-se alcançar um equilíbrio entre as orientações do Estado e a dinâmica próprias das forças de mercado. O objetivo é permitir que o Estado estabeleça determinadas metas e prioridades sem, contudo, limitar a autonomia e a iniciativa do setor privado. Por exemplo, o governo pode definir objetivos para a utilização de energias renováveis através da atribuição de subsídios ou de benefícios fiscais para as empresas que enveredem por esse caminho.

Uma situação recorrente diz respeito à formação dos preços dos bens e serviços. Embora nas economias mistas eles sejam determinados, em grande medida, pelas forças de mercado, o Estado pode intervir para assegurar que certos bens essenciais permanecem acessíveis a todos. Em tempos de inflação ou de escassez, o Estado pode impor um teto de preços para produtos básicos, como o pão ou o leite, nalguns contextos, de modo a evitar que se tornem proibitivos para as camadas mais desfavorecidas da população. Ao mesmo tempo, em relação aos produtos não essenciais, o Estado pode deixar que os preços sejam completamente definidos pela dinâmica da oferta e da procura, permitindo que os produtores ajustem os preços dos bens e serviços conforme a valorização que lhes seja atribuída pelos consumidores.

Um outro exemplo diz respeito aos salários. Embora o livre funcionamento do mercado possa influenciar os respetivos valores com base nas qualificações, experiência e procura em cada profissão, existe uma salvaguarda fundamental estabelecida pelo Estado, que é dada pelo salário mínimo nacional. Quer esteja em causa um engenheiro informático em Bragança ou um empregado de café em Faro, nenhum trabalhador pode auferir um valor inferior ao salário mínimo nacional, garantindo-se desta forma que todos têm acesso a um rendimento

que permita, pelo menos, a satisfação das suas necessidades básicas, independentemente do setor de atividade ou das oscilações do mercado.

A **intervenção do Estado na atividade económica** é feita a três níveis, nomeadamente ao nível da ordenação económica, ao nível da regulação da atividade económica e ao nível da dinamização da atividade económica:

A *ordenação económica* diz respeito à definição do *enquadramento económico legal global* dentro do qual todos os agentes económicos, públicos e privados, devem atuar. Trata-se de definir as regras do jogo económico, o que é concretizado através da elaboração de leis. Em Portugal, é a Constituição da República Portuguesa que estabelece, na sua Parte II, as bases gerais da organização económica. Nesta seção, define-se o papel e a intervenção do Estado na economia e é garantido, entre outros, o livre acesso à atividade económica privada e a coexistência de diversos setores de propriedade dos meios de produção.

A *regulação da atividade económica* refere-se ao *controlo e supervisão dos mercados*, tendo em vista garantir que as empresas atuantes operam de forma justa e eficiente. Incluem-se aqui medidas destinadas a proteger os interesses dos consumidores, a garantir a concorrência leal entre empresas e a evitar ou regular monopólios. Também pode ser incluída aqui a intervenção do Estado em setores pouco atrativos para a iniciativa privada, mas que produzam bens essenciais para a população. Temos como exemplos, dependendo dos países e das circunstâncias, o abastecimento de água, a distribuição de energia elétrica, o transporte público, a saúde, a educação, entre outros.

A *dinamização da atividade económica* tem como objetivos a *estabilização da economia* e, em segundo plano, a promoção do crescimento económico. A estabilização da economia diz respeito à atenuação da evolução das principais variáveis macroeconómicas, com destaque para a produção, para os preços e para o emprego. Pretende-se, fundamentalmente, evitar oscilações bruscas dessas variáveis. Por sua vez, o crescimento económico corresponde ao aumento sustentado da capacidade de produção de bens e serviços ao longo do tempo.

Os principais instrumentos destinados a concretizar estes objetivos são a política monetária (isto é, a alteração, feita de forma indireta, da quantidade de notas e moedas em circulação na economia), a política orçamental (nomeadamente as opções do Governo em termos de despesa pública em infraestruturas, educação, saúde, etc.) e a política fiscal (que, na verdade, faz parte da política orçamental, e corresponde à manipulação dos diferentes tipos de impostos). A estas juntam-se as políticas comercial e industrial, a par dos mais diferentes tipos de políticas estruturais.

No contexto das economias mistas, as respostas às três questões do problema económico passam a ser as seguintes:

- **O que produzir?**

Esta decisão é determinada, em grande parte, através da interação entre a procura e a oferta de cada um dos bens e serviços nos respetivos mercados individuais. Não obstante, o Estado assume a responsabilidade pelo fornecimento de bens públicos, que o mercado não consegue providenciar adequadamente devido às suas

caraterísticas de não exclusão e não rivalidade, tais como a defesa nacional, a segurança pública e a iluminação das vias públicas.

Além disso, o Estado pode intervir na produção de bens e serviços que, ainda que possam ser disponibilizados pelo setor privado, são considerados essenciais para o bem-estar geral e, por isso, é imperativo que sejam disponibilizados em quantidades suficientemente elevadas, como é o caso da saúde, da educação e dos transportes públicos.

Finalmente, o Estado pode ainda influenciar os níveis de produção de determinados setores através da concessão de subsídios, benefícios fiscais ou outras medidas.

- **Como produzir?**

As empresas privadas escolhem os seus métodos de produção tendo em vista a maximização dos seus lucros. Já as empresas públicas fazem as suas escolhas com base em objetivos que muitas vezes transcendem a obtenção da máxima rentabilidade, centrando-se em aspetos como a equidade social e a sustentabilidade ambiental.

Para além disso, o Estado pode regular a forma como os bens e serviços são produzidos no setor privado, através da imposição de normas ambientais, de segurança e de qualidade, ou do incentivo de práticas de produção preferenciais (como o uso de energias renováveis) por intermédio de políticas fiscais (nomeadamente benefícios fiscais), subsídios ou outras medidas.

- **Para quem produzir?**

A distribuição de bens e serviços nas economias mistas é, em grande parte, determinada pelo poder aquisitivo dos consumidores.

No entanto, o Estado intervém tendo em vista garantir que as necessidades básicas de todos os cidadãos são devidamente atendidas. Isto é feito, entre outras possibilidades, através da imposição de tetos para os preços dos bens essenciais, da garantia de um salário mínimo nacional, da atribuição de subsídios às famílias carenciadas, ou da redistribuição dos rendimentos com base na tributação progressiva, que consiste em cobrar taxas de imposto mais elevadas junto dos escalões mais elevados de rendimento.

Nas economias mistas o papel do Estado consiste, de facto, em tentar equilibrar as forças de mercado, tendo em vista promover uma distribuição mais equitativa dos bens e serviços produzidos. No entanto, a extensão dessa intervenção é objeto de ampla controvérsia. Enquanto alguns argumentam que sem a intervenção do Estado as desigualdades extremas e as falhas de mercado prevalecem, outros criticam essa mesma intervenção, entendendo-a como uma força que distorce a alocação eficiente de recursos que o livre funcionamento do mercado tende a permitir alcançar. Portanto, as economias mistas podem ter mais ou menos elementos dos modelos puros consoante as preferências dos membros de cada sociedade.

Uma fatia bastante significativa das economias reais da atualidade são, efetivamente, economias mistas. A teoria económica convencional, abordada ao longo das páginas seguintes, tem esse contexto como pano de fundo e destina-se a descrever e explicar o comportamento dos agentes económicos dentro dessas estruturas híbridas. Ao longo dessa análise, o objetivo é compreender como é que os ideais do livre funcionamento dos mercados interagem

com a necessidade de intervenção do Estado e, em conjunto, moldam o ambiente económico onde vivemos, quer nos mercados individuais (perspetiva microeconómica), quer na atividade económica global (perspetiva macroeconómica).

2. INTRODUÇÃO À MICROECONOMIA

2.1. Mercados de concorrência perfeita

2.1.1. Características da concorrência perfeita

A concorrência perfeita constitui o padrão das economias de mercado e representa a situação considerada ideal em termos de funcionamento dos mercados individuais. Trata-se de uma situação teórica cujos resultados permitem analisar e avaliar os mercados reais em termos de eficiência alocativa e eficiência produtiva.

Recordemos que um mercado corresponde ao espaço, físico ou não, onde os consumidores e os produtores se encontram tendo em vista satisfazer os seus objetivos. Os consumidores, que correspondem ao *lado da procura*, pretendem adquirir bens e serviços ao preço mais baixo possível, tendo em vista satisfazer as suas necessidades. Já as empresas, que correspondem ao *lado da oferta*, pretendem produzir e vender bens e serviços ao preço mais alto possível tendo em vista maximizar os seus lucros.

Neste contexto, a eficiência alocativa diz respeito à capacidade de as empresas utilizarem os seus recursos sem gerar desperdícios. Significa que as empresas têm os seus recursos tão bem alocados que só conseguem produzir mais de um bem ou serviço se produzirem menos de outro.

A eficiência produtiva corresponde à utilização dos recursos de modo a gerar um determinado nível de produção da forma menos dispendiosa possível. Significa que as empresas estão a realizar o nível de produção escolhido ao custo mais baixo possível.

Quando os recursos produtivos estão a ser utilizados de modo eficiente, qualquer outra forma de os combinar conduz à obtenção de níveis de produção mais baixos ou de custos de produção mais elevados.

Em mercados de concorrência perfeita as eficiências alocativa e produtiva são máximas. Isto significa que é produzida a maior quantidade possível de bens e serviços ao custo e preço mais baixos possíveis, sem gerar quaisquer desperdícios. Ao mesmo tempo, garante-se a igualdade entre as quantidades que os consumidores estão dispostos a adquirir e aquelas que as empresas estão dispostas a oferecer. Note-se, contudo, que a concorrência perfeita não garante a equidade na distribuição da riqueza criada.

É através da comparação com a concorrência perfeita que se determina se é necessária ou não a intervenção do Estado tendo em vista melhorar a eficiência dos mercados reais ou promover medidas destinadas a promover a equidade.

As principais características dos mercados de concorrência perfeita são as seguintes:

- **atomicidade:** existem muitas empresas e muitos consumidores, todos eles de pequena dimensão. Em virtude dessa reduzida dimensão, nenhum desses agentes económicos consegue, individualmente, influenciar significativamente o preço praticado ou as quantidades transacionadas. Por outro lado, por serem muito pequenas, cada empresa consegue vender quaisquer quantidades que decida colocar no mercado;

- **homogeneidade do produto:** os produtos vendidos pelas várias empresas são exatamente iguais. Como tal, se o preço praticado por todas elas for igual, para os consumidores é indiferente onde comprar os produtos;
- **transparência (ou informação perfeita):** todos os intervenientes no mercado têm acesso a toda a informação existente. Por outras palavras, todos os consumidores e todas as empresas conseguem saber, facilmente e sem incorrer em custos, quais são os preços e as características dos produtos vendidos por todas as empresas existentes no mercado;
- **perfeita mobilidade:** não há barreiras nem à entrada nem à saída de empresas. Se uma determinada empresa constatar que é lucrativo entrar num determinado mercado, ela entra. Pelo contrário, se constatar que deixou de ser lucrativo produzir ou vender um determinado produto, ela sai desse mercado.

A análise do funcionamento dos mercados de concorrência perfeita baseia-se no chamado **modelo procura-oferta**, que é composto por três elementos:

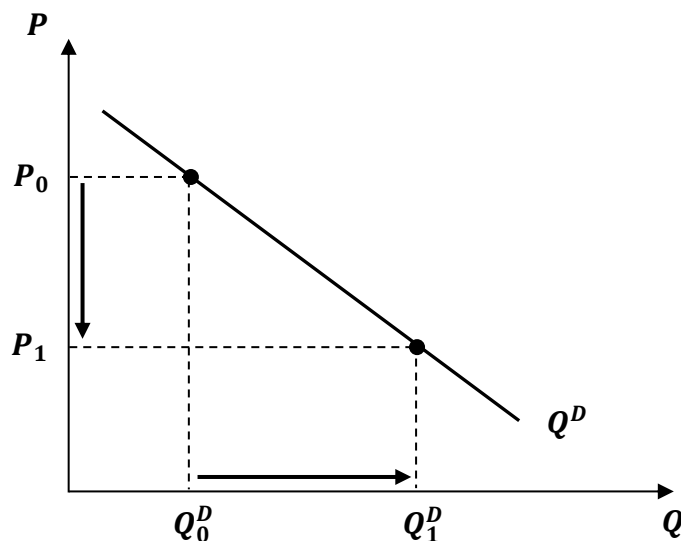
- uma **curva da procura**, representativa do comportamento dos consumidores;
- uma **curva da oferta**, representativa do comportamento das empresas;
- um **ponto de equilíbrio**, representativo da igualdade entre as quantidades procuradas e as quantidades oferecidas.

Neste modelo, da livre interação entre a procura e a oferta resulta a transação de uma determinada quantidade de bens e serviços a um determinado preço, ditos de equilíbrio.

2.1.2. Curvas da procura e da oferta de mercado

A **curva da procura de mercado** estabelece uma relação entre o preço de cada unidade de um determinado produto e as quantidades do mesmo que os consumidores desejam e têm capacidade de adquirir. Esta relação é negativa (isto é, inversa), o que traduz a chamada **lei da procura**: mantendo tudo o resto constante, quanto mais alto for o preço de mercado, menor será a quantidade que os consumidores estarão dispostos a adquirir, e vice-versa.

Graficamente, a curva da procura de mercado é dada por:



onde:

Q_0^D = quantidade que os consumidores estão dispostos a adquirir se o preço for P_0 ;

Q_1^D = quantidade que os consumidores estão dispostos a adquirir se o preço for P_1 .

A letra **D**, em Q^D , significa *Demand*, a palavra inglesa correspondente a *procura*. Tal como representado no gráfico acima, as *alterações do preço do produto* levam a *deslocações ao longo da curva da procura*.

Para efeitos de **análise formal** a curva da procura de mercado pode ser representada da seguinte forma:

$$Q_X^D = a - b.P_X$$

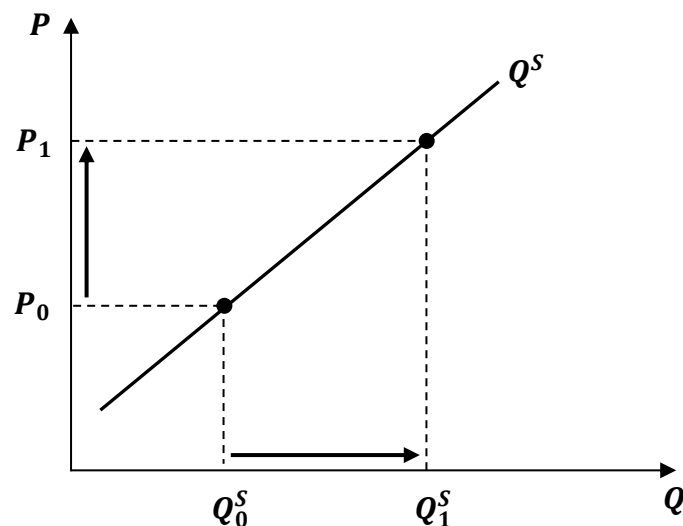
ou, sempre que for evidente qual é o bem X sob análise:

$$Q^D = a - b.P \Leftrightarrow Q = a - b.P$$

onde o parâmetro a é estritamente positivo e o parâmetro b mede a sensibilidade dos consumidores face ao preço do bem ou serviço analisado, ou seja, mede quanto variam as quantidades procuradas face a variações unitárias do preço.

Por sua vez, a **curva da oferta de mercado** estabelece uma relação entre o preço de um determinado produto e as quantidades do mesmo que as empresas estão dispostas e têm capacidade de oferecer. Trata-se de uma relação positiva (isto é, direta), o que traduz a chamada **lei da oferta**: mantendo tudo o resto constante, quanto mais alto for o preço praticado, maior será a quantidade que as empresas estarão dispostas a oferecer, e vice-versa.

Do ponto de vista gráfico, a curva da oferta de mercado é dada por:



onde:

Q_0^S = quantidade que as empresas estão dispostas a oferecer se o preço for P_0 ;

Q_1^S = quantidade que as empresas estão dispostas a oferecer se o preço for P_1 .

A letra **S**, em Q^S , significa *Supply*, a palavra inglesa correspondente a *oferta*. Tal como ilustrado, *alterações do preço do produto* em questão levam a *deslocações ao longo da curva da oferta*.

Numa **perspetiva formal**, a curva da oferta de mercado pode ser representada do seguinte modo:

$$Q_X^S = c + d \cdot P_X$$

Se for evidente qual é o bem X sob análise podemos escrever:

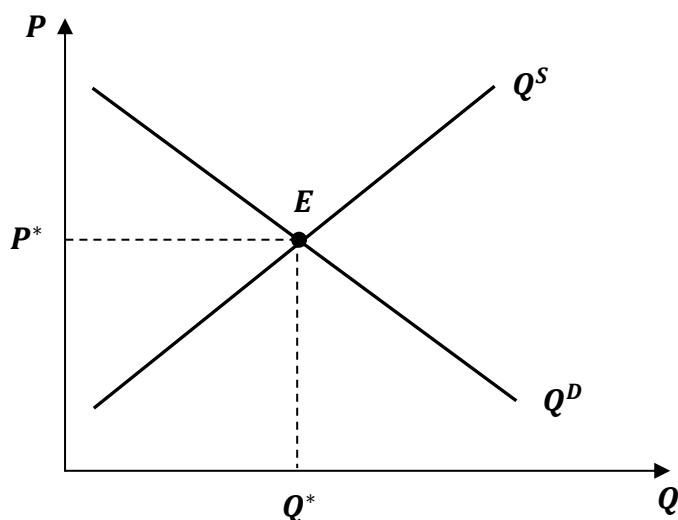
$$Q^S = c + d \cdot P \Leftrightarrow Q = c + d \cdot P$$

onde o parâmetro c pode ser positivo, negativo ou nulo, e o parâmetro d mede a sensibilidade das empresas face ao preço de mercado do bem ou serviço analisado, ou, de modo equivalente, mede quanto variam as quantidades oferecidas face a variações unitárias do preço.

2.1.3. Equilíbrio e mecanismo de mercado

No modelo procura-oferta a intersecção entre a curva da procura e a curva da oferta corresponde ao **ponto de equilíbrio**. Este resulta do confronto entre os consumidores e as empresas em condições de concorrência perfeita e traduz o preço que garante a igualdade entre as quantidades procuradas e as quantidades oferecidas num determinado mercado e num determinado momento. Por outras palavras, ao preço de equilíbrio a quantidade do bem ou serviço que os consumidores desejam e têm capacidade de adquirir é exatamente igual à quantidade que as empresas estão dispostas e têm capacidade de oferecer.

Graficamente, o ponto de equilíbrio é representado da seguinte forma:



onde:

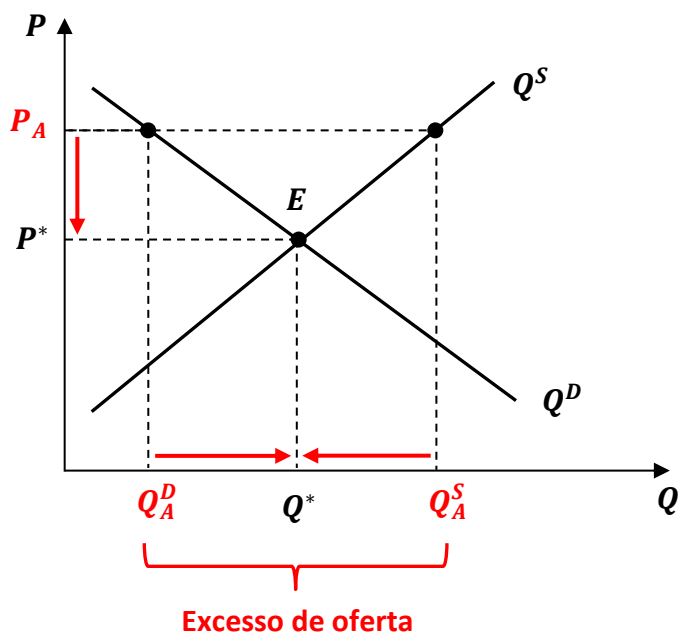
E = ponto de equilíbrio;

P^* = preço de equilíbrio (em unidades monetárias);

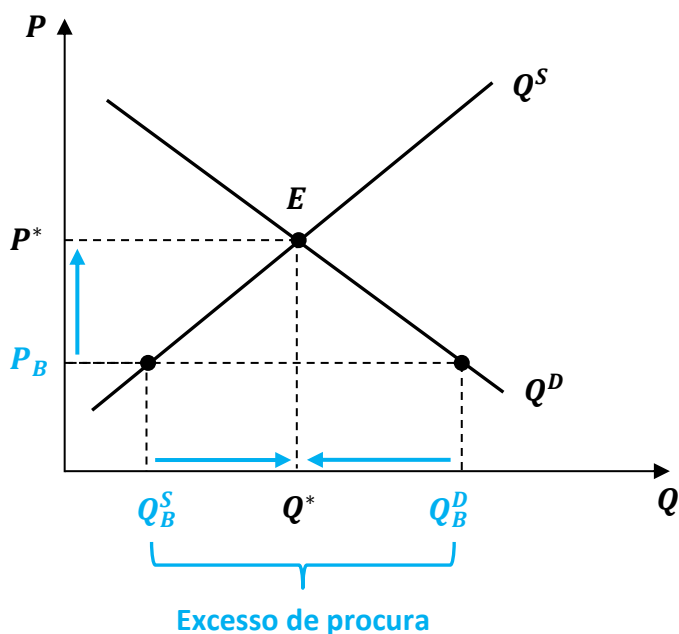
Q^* = quantidade de equilíbrio (em unidades do bem).

O modelo procura-oferta permite ilustrar o funcionamento do **mecanismo de mercado**. Se num determinado momento o preço praticado começar por ser superior ao de equilíbrio, vai ocorrer um excesso de oferta, tal como ilustrado abaixo. Com um preço alto (P_A) a quantidade que as empresas estão dispostas a vender (Q_A^S) excede a quantidade que os

consumidores estão dispostos a comprar (Q_A^D). Face à dificuldade em escoar a produção, as empresas serão forçadas a baixar o preço. À medida que o forem fazendo as quantidades adquiridas pelos compradores irão aumentar, ao passo que as quantidades oferecidas pelas empresas irão diminuir. O processo de ajustamento termina quando o preço em vigor for igual a P^* , correspondente ao preço de equilíbrio.



Se, pelo contrário, o preço praticado começar por ser inferior ao preço de equilíbrio, vai ocorrer um excesso de procura. Graficamente a situação será a seguinte:



Sendo o preço baixo (P_B) a quantidade que os consumidores estão dispostos a comprar (Q_B^D) é superior à disponibilizada pelas empresas (Q_B^S). Esta situação tem duas consequências. Por um lado, incentiva as empresas a aumentar o preço. Por outro lado, à medida que o preço sobe alguns consumidores deixam de ter capacidade de adquirir o bem e saem do mercado.

Novamente, agora a partir de um preço mais baixo, o processo de ajustamento termina quando o preço de mercado alcançar o nível de equilíbrio, dado por P^* .

Para efeitos de **análise formal**, sendo as curvas da procura e da oferta dadas pelo seguinte sistema de equações:

$$\begin{cases} Q = a - b.P \\ Q = c + d.P \end{cases}$$

facilmente se demonstra, através da respetiva resolução, que as coordenadas do ponto de equilíbrio correspondem a:

$$\begin{cases} P^* = \frac{a - c}{b + d} \\ Q^* = \frac{a.d + b.c}{b + d} \end{cases}$$

Por sua vez, os valores das quantidades procuradas e oferecidas quando o preço difere do preço de equilíbrio, suponhamos que seja P_k , são necessariamente distintos e dados por:

$$\begin{cases} Q^D = a - b.P_k \\ Q^S = c + d.P_k \end{cases}$$

2.1.4. Determinantes da procura e da oferta

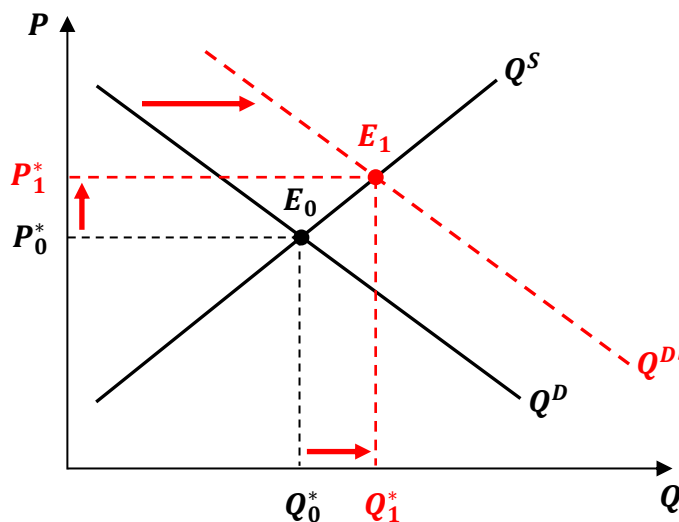
O modelo procura-oferta permite analisar o impacto dos mais variados fenómenos sobre as condições de equilíbrio em mercados de concorrência perfeita. Esses fenómenos dizem respeito a alterações das determinantes da procura ou das determinantes da oferta. Essas alterações correspondem, respetivamente, aos chamados *choques do lado da procura* e *choques do lado da oferta*.

Começando pela curva da procura, esta depende não só do preço do bem ou serviço em questão, mas também das chamadas **determinantes da procura**, dentro das quais são de salientar as seguintes:

- o **rendimento** (ou seja, o poder de compra) dos consumidores;
- o **número de consumidores** existentes no mercado;
- as **preferências dos consumidores** pelo produto em questão (que são suscetíveis de serem influenciadas pela moda, pela publicidade, etc.);
- o **preço dos bens substitutos** (as diferentes marcas de garrafas de água são exemplos bens substitutos);
- o **preço dos bens complementares** (as impressoras a jato de tinta e os respetivos cartuchos de impressão são bens complementares);
- as **expectativas dos consumidores** (que indicam o que eles esperam que possa acontecer num futuro próximo e que possa influenciar já as suas decisões de compra);

- os **fatores específicos** do mercado analisado (a temperatura do ar durante os meses de Verão constitui um fator específico da procura de gelados).

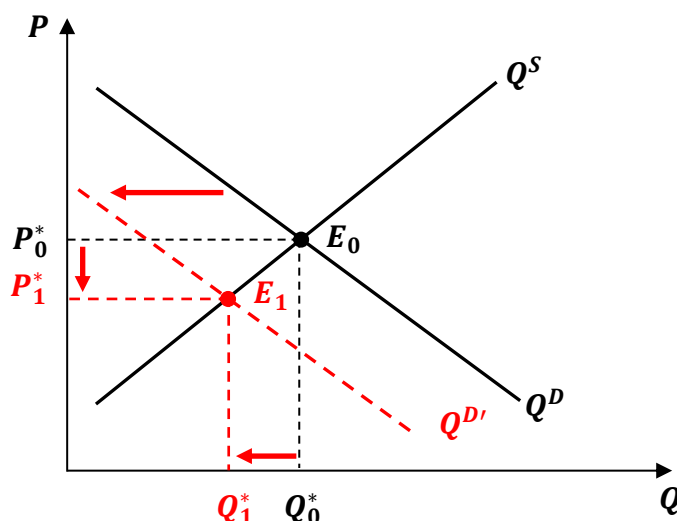
Um **choque positivo do lado da procura** diz respeito a qualquer fenómeno que contribua para o aumento da procura de mercado e, como tal, conduza a uma *deslocação da respetiva curva para a direita*, tal como ilustrado pelo gráfico seguinte. O resultado será um aumento tanto do preço como das quantidades de equilíbrio, já que a pressão exercida pelos consumidores incentiva as empresas a oferecer mais, mas a um preço mais alto.



Exemplos:

- um aumento do rendimento dos consumidores;
- um aumento do número de consumidores no mercado;
- um aumento do preço dos bens substitutos;
- uma diminuição do preço dos bens complementares;
- um aumento das preferências dos consumidores pelo produto;
- um aumento da temperatura do ar no verão, no mercado dos gelados.

Um **choque negativo do lado da procura** conduz a uma *deslocação da respetiva curva para a esquerda*, de onde resulta uma diminuição quer do preço, quer das quantidades de equilíbrio, como se pode ver no gráfico seguinte. Neste cenário, a diminuição da pressão exercida pelos consumidores leva as empresas a acumularem stocks, no caso dos bens, ou à subutilização dos seus serviços. Isso, por sua vez, incentiva-as a praticar preços mais baixos.



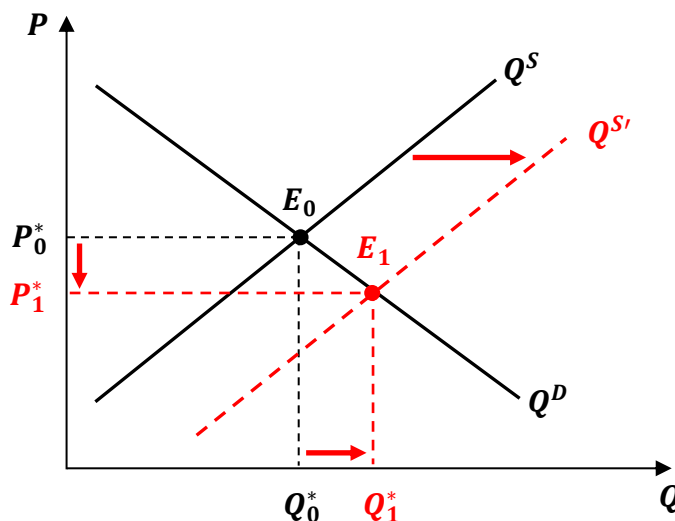
Exemplos:

- uma diminuição do rendimento dos consumidores;
- uma diminuição do número de consumidores;
- uma diminuição do preço dos bens substitutos;
- um aumento do preço dos bens complementares;
- uma diminuição das preferências dos consumidores pelo produto;
- uma temperatura do ar particularmente baixa no verão, no mercado dos gelados.

Passando agora à curva da oferta, também esta depende tanto do preço do produto em questão, como das chamadas **determinantes da oferta**. Dentro destas merecem destaque as seguintes:

- os **custos de produção** (nomeadamente os custos salariais, os custos dos bens de capital, os custos das matérias-primas, entre outros);
- o **número de empresas** existentes no mercado;
- o **nível tecnológico** ao dispor da globalidade do tecido empresarial do mercado;
- as **expectativas das empresas** (que indicam o que elas esperam que possa acontecer num futuro próximo e que possa influenciar já as suas decisões de produção);
- os **fatores específicos** do mercado analisado (as condições meteorológicas constituem um fator relevante para a oferta da maioria dos bens agrícolas).

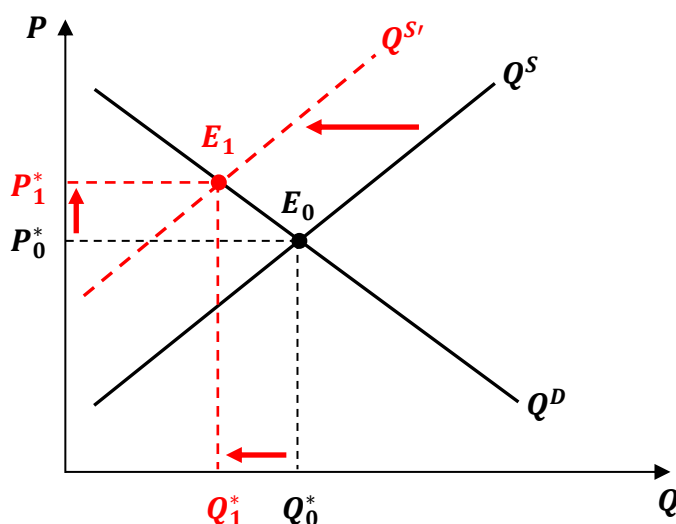
Um **choque positivo do lado da oferta** leva a uma *deslocação da respetiva curva para a direita*. O resultado será uma diminuição do preço e um aumento das quantidades de equilíbrio, com se vê abaixo. O aumento da capacidade de produção das empresas resulta numa maior quantidade de bens e serviços no mercado, que só é totalmente absorvida pelos consumidores se os preços forem alvo de redução. Portanto, as empresas baixam os preços para incentivar os consumidores a adquirir as quantidades adicionais disponibilizadas.



Exemplos:

- uma diminuição dos custos de produção;
- um aumento do número de empresas atuantes no mercado;
- melhorias tecnológicas acessíveis a todas as empresas do mercado;
- a atribuição de subsídios a fundo perdido às empresas.

Um **choque negativo do lado da oferta** conduz a uma *deslocação da respetiva curva para a esquerda*, resultando num aumento do preço e numa diminuição das quantidades de equilíbrio, como ilustrado abaixo.



Exemplos:

- um aumento dos custos de produção;
- uma diminuição do número de empresas atuantes no mercado;
- a destruição de um sistema informático na distribuição logística;
- um incêndio incontrolável numa região produtora de madeira.

A redução da disponibilidade efetiva de bens e serviços cria uma espécie de competição no mercado, levando as empresas a priorizar a respetiva venda junto dos consumidores com maior capacidade de pagamento e, naturalmente, cobrando um preço mais elevado do que o praticado anteriormente.

Do **ponto de vista formal**, as curvas da procura e da oferta podem agora ser representadas como se segue:

$$Q_X^D = f(P_X \mid \text{Determinantes da procura})$$

$$Q_X^S = f(P_X \mid \text{Determinantes da oferta})$$

Estas expressões leem-se do seguinte modo: *as quantidades procuradas/oferecidas do bem X são função (ou, seja, dependem) do seu preço, mantendo constantes as determinantes da procura/oferta desse mesmo bem*. De modo equivalente, podemos escrever:

$$Q_X^D = a - b \cdot P_X$$

$$Q_X^S = c + d \cdot P_X$$

ou, se for evidente qual é o bem X sob análise:

$$Q^D = a - b \cdot P \Leftrightarrow Q = a - b \cdot P$$

$$Q^S = c + d \cdot P \Leftrightarrow Q = c + d \cdot P$$

onde os parâmetros a , b , c e d têm os significados já antes descritos. Contudo, importa salientar agora que, na verdade, os parâmetros a e c capturam os efeitos das determinantes da procura e da oferta, respetivamente. Nesse sentido, sempre que ocorrer um choque positivo (negativo) da procura ou da oferta, os parâmetros a ou c , respetivamente, irão registar um aumento (diminuição), ao que corresponderão deslocações das curvas da procura ou da oferta para a direita (esquerda).

2.1.5. Eficiência e bem-estar em concorrência perfeita

Nos mercados de concorrência perfeita a eficiência produtiva e a eficiência alocativa, como dissemos antes, são máximas. Nesse sentido, esta estrutura de mercado contribui para a criação de nível de um **bem-estar social** elevado, uma vez que, dadas as características das empresas e dos consumidores, e para os valores vigentes das determinantes das respetivas curvas, verifica-se, em simultâneo, o seguinte:

- a produção realizada pelas empresas é a máxima possível;
- os custos de produção obtidos são os mínimos possíveis;
- as empresas estão a maximizar os seus lucros;
- os consumidores estão a maximizar a sua utilidade total.

Qualquer outro preço ou quantidade que não os correspondentes aos valores de equilíbrio geram situações de ineficiência que se traduzem em perdas de bem-estar. Uma forma de medir o grau de eficiência produtiva e alocativa em mercados de concorrência perfeita, bem

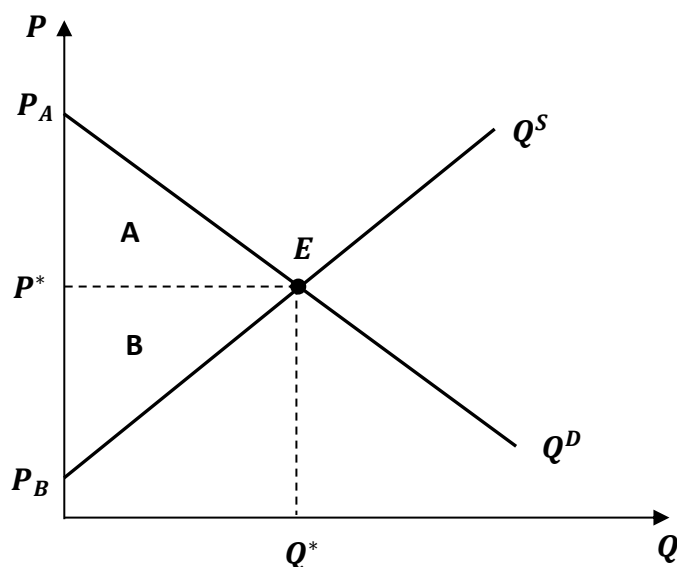
como o nível de bem-estar correspondente, é através da quantificação dos excedentes do consumidor e do produtor.

O **excedente do consumidor** mede a diferença entre o valor total que os consumidores estão dispostos a pagar por um determinado bem e o valor que eles efetivamente pagam. Ou seja, ao recorrer ao mercado cada consumidor obtém um benefício resultante da diferença entre o preço máximo que está disposto a pagar (designado *preço de reserva*) e o preço que ele efetivamente paga. A soma desses benefícios para todos os consumidores do mercado corresponde ao excedente do consumidor, que representa o benefício monetário que eles obtêm graças à existência de um mercado. E se não existisse um mercado? Se tal acontecesse o mais provável seria cada transação ser realizada através do regateio entre cada consumidor e cada vendedor, de tal modo que o preço pago iria refletir, de forma mais direta, a disponibilidade de pagamento de cada comprador.

O **excedente do produtor** mede a diferença entre o valor total que as empresas recebem e o valor mínimo que estão dispostas a receber para colocar o seu produto no mercado. Por outras palavras, ao recorrer ao mercado cada empresa obtém um benefício por cada unidade vendida que corresponde à diferença entre o preço a que vende o bem em questão e o custo (normalmente, o custo marginal) em que incorreu para o produzir. A soma desses benefícios para todas as empresas desse mercado corresponde ao excedente do produtor. Como tal, o excedente do produtor representa o benefício monetário que eles obtêm graças à existência de um mercado. Na hipótese de não existir um mercado com um preço único, cada vendedor ficaria limitado pela sua capacidade de negociação, sujeitando-se a vender o seu bem ou serviço a um preço muito mais próximo dos seus custos médios de produção.

A soma dos dois excedentes corresponde ao **excedente total**. Este é usado, habitualmente, como medida do grau de eficiência do mercado e do bem-estar social daí resultante. Em concorrência perfeita, o excedente total é máximo. Qualquer afastamento em relação às condições de concorrência perfeita traduz-se por perdas de eficiência e de bem-estar, traduzidas por diminuições do excedente total, algo que voltaremos a analisar em ocasião posterior.

Do ponto de vista gráfico estes conceitos podem ser ilustrados da seguinte forma:



O excedente do consumidor corresponde à área do triângulo **A**, que pode ser delimitada da seguinte forma:

- abaixo da curva da procura;
- acima do preço de mercado (que em concorrência perfeita corresponde ao preço de equilíbrio);
- à esquerda das quantidades transacionadas (que em concorrência perfeita correspondem às quantidades de equilíbrio).

Por sua vez, o excedente do produtor é representado pela área do triângulo **B**, cujos limites são definidos da seguinte maneira.:

- acima da curva da oferta;
- abaixo do preço de mercado;
- à esquerda das quantidades transacionadas.

Naturalmente, o excedente total é dado pela soma das áreas dos triângulos **A** e **B**. Importa salientar que o excedente total é um indicador da eficiência alocativa e produtiva de um mercado, bem como da *parte* do bem-estar social que está relacionada com essa eficiência e que se traduz pela repartição do benefício da existência de um mercado pelos consumidores e pelos produtores. Contudo, o conceito de bem-estar social não se esgota no conceito de excedente total e abrange outras dimensões. Dentro destas incluem-se a equidade na distribuição dos rendimentos, os impactos das externalidades, tanto negativas como positivas, a disponibilidade de bens públicos, entre outros aspetos. Estes fatores podem influenciar de forma significativa a avaliação global do bem-estar social, ultrapassando as questões relacionadas com a mera eficiência do mercado.

Para efeitos de **análise formal** e quantificação dos excedentes torna-se necessário determinar os valores correspondentes aos preços P_A e a P_B . O primeiro destes corresponde à ordenada na origem da curva da procura, ou seja:

$$Q^D = 0 \Rightarrow a - b \cdot P_A = 0 \Leftrightarrow P_A = \frac{a}{b}$$

Já o segundo valor corresponde à ordenada na origem da curva da oferta, ou seja:

$$Q^S = 0 \Rightarrow c + d \cdot P_B = 0 \Leftrightarrow P_B = -\frac{c}{d}$$

O excedente do consumidor (EC) é dado por:

$$EC = \frac{(P_A - P^*) \times Q^*}{2} = \frac{\left(\frac{a}{b} - P^*\right) \times Q^*}{2}$$

O excedente do produtor (EP) é dado por:

$$EP = \frac{(P^* - P_B) \times Q^*}{2} = \frac{\left[P^* - \left(-\frac{c}{d}\right)\right] \times Q^*}{2} = \frac{\left(P^* + \frac{c}{d}\right) \times Q^*}{2}$$

Naturalmente, o excedente total (ET) é dado pela soma dos dois anteriores, podendo ainda ser calculado diretamente, da seguinte forma:

$$ET = \frac{(P_A - P_B) \times Q^*}{2} = \frac{\left[\frac{a}{b} - \left(-\frac{c}{d}\right)\right] \times Q^*}{2} = \frac{\left(\frac{a}{b} + \frac{c}{d}\right) \times Q^*}{2}$$

2.2. Intervenção do Estado e elasticidades

2.2.1. Preços mínimos e preços máximos

O modelo procura-oferta pode ser utilizado para ilustrar os efeitos decorrentes da intervenção do Estado em mercados de concorrência perfeita através da fixação de preços mínimos ou de preços máximos. Isso acontece quando o Estado entende que as condições de equilíbrio definidas pelo mercado não permitem alcançar objetivos de bem-estar que estão para além da eficiência do mercado, nomeadamente em termos de equidade ou de distribuição de rendimentos.

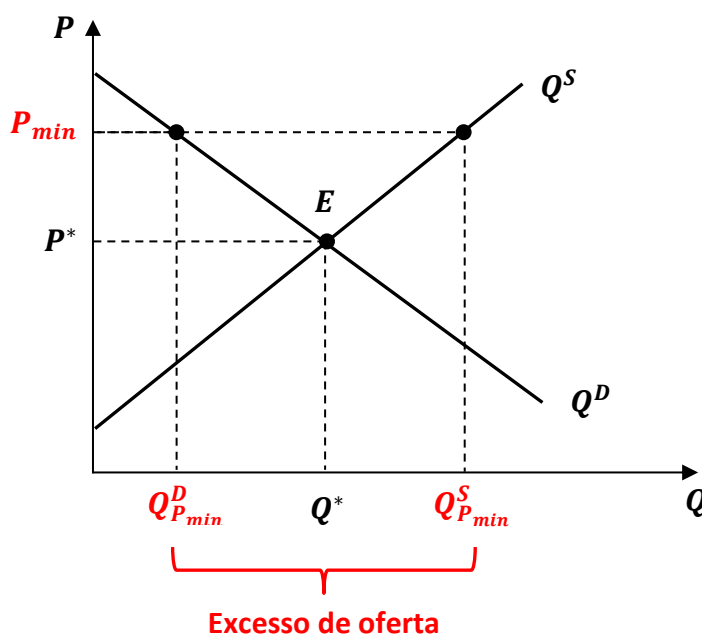
Em mercados onde a livre interação entre as forças de mercado tende a estabelecer um preço de equilíbrio demasiado baixo o Estado intervém através da **fixação de um preço mínimo**, que normalmente é superior ao preço a que corresponderia a situação de equilíbrio. Como exemplos temos os seguintes:

- *mercado do trabalho*: o Estado estabelece um salário mínimo para garantir que os trabalhadores recebem uma remuneração que permita, pelo menos, satisfazer as suas necessidades básicas. Esta é uma forma de intervenção bastante habitual e destina-se a evitar a exploração da força de trabalho;
- *mercados do tabaco e das bebidas alcoólicas*: o Estado pode estabelecer preços mínimos para estes bens, tendo em vista desencorajar o respetivo consumo por razões de saúde pública. Pretende-se ainda obter receitas fiscais que se destinam não só a cobrir parte dos custos sociais e de saúde associados a esses consumos, como também a financiar o sistema de saúde como um todo;
- *mercado livreiro*: o Estado pode fixar preços fixos para os livros, pelo menos durante algum tempo após o seu lançamento, tendo como objetivo proteger as livrarias independentes e pequenas editoras da concorrência das grandes empresas editoriais. Esta medida destina-se a promover a diversidade editorial, nomeadamente no que diz respeito a obras de nicho e de autores menos conhecidos. paralelamente, pretende-se assegurar uma remuneração justa para autores e editores.

A fixação de um preço mínimo, ilustrada no gráfico seguinte, contribui para gerar um excesso permanente de oferta (ou escassez permanente de procura), já que sendo o preço superior ao de equilíbrio ($P_{min} > P^*$) as quantidades oferecidas tendem a superar as quantidades procuradas ($Q_{P_{min}}^S > Q_{P_{min}}^D$).

O caso paradigmático da fixação de preços mínimos diz respeito à definição de um salário mínimo. Neste contexto, o mercado em questão é o mercado do trabalho; P , no eixo vertical, representa a taxa salarial; Q , no eixo horizontal, representa o número de trabalhadores existentes na economia; Q^S corresponde à oferta de trabalho, ou seja, o número de pessoas

que estão dispostas a trabalhar, que é tanto maior quanto mais elevado for o valor do salário; Q^D corresponde à procura de trabalho, isto é, o número de trabalhadores que as empresas estão dispostas a contratar, que é tanto menor quanto maior for o salário que tiver de ser pago.



Historicamente, as negociações entre empresas e trabalhadores tendiam a fixar salários de equilíbrio inferiores ao necessário para assegurar a sobrevivência dos assalariados. Como tal, tornou-se prática corrente, em vários países, a fixação de um salário mínimo, correspondente no gráfico a P_{min} . O que o modelo procura-oferta nos diz é que a existência de um salário mínimo tende a criar situações de desemprego, na medida em que o número de pessoas que estão dispostas a trabalhar ($Q^S_{P_{min}}$) excede o número de pessoas que as empresas estão dispostas a contratar ($Q^D_{P_{min}}$), pelo que a diferença entre estes dois valores corresponde ao nível de desemprego existente no mercado do trabalho.

O aumento do número de pessoas que estão dispostas a trabalhar, de Q^* para $Q^S_{P_{min}}$, quando o salário mínimo é imposto, traduz a ideia de que se o salário for suficientemente atrativo há indivíduos que antes não eram considerados desempregados porque não estavam à procura de emprego, mas com um salário mais elevado já passam a fazê-lo. Paralelamente, o número de pessoas contratadas diminui de Q^* para $Q^D_{P_{min}}$ porque se as empresas tiverem de pagar um salário mais elevado, elas optam por diminuir o número de contratações.

A intervenção do Estado num mercado do trabalho caracterizado pela concorrência perfeita através da fixação de um salário mínimo, tendo em vista corrigir problemas de eficiência distributiva, pode gerar várias distorções. Em particular, pode verificar-se:

- a diminuição da eficiência alocativa e produtiva, evidenciada de forma direta pela diminuição das quantidades (ou seja, do número de trabalhadores contratados) e pelo aumento dos preços (ou seja, dos salários pagos pelas empresas);
- a necessidade de implementar, alargar a atribuição ou aumentar o valor dos subsídios de desemprego, para garantir meios de subsistência aos desempregados;

- a necessidade de obter financiamento para esses subsídios, eventualmente à custa do aumento da carga fiscal dos contribuintes assalariados e da diminuição do investimento noutras áreas de intervenção do Estado;
- o aumento da informalidade e da precariedade no mercado de trabalho, pois a imposição de um salário mínimo leva algumas empresas a optar por contratar trabalhadores de modo informal. Isso contribui para criar problemas de segurança no trabalho e de proteção social no desemprego, sobretudo para os trabalhadores mais vulneráveis, como os jovens em início de carreira.

Esta lista de considerações não só não é exaustiva como carece de ser adaptada a cada mercado analisado. O único aspeto provavelmente universal é, de facto, a diminuição da eficiência alocativa e produtiva. Note-se, contudo, que essa mesma diminuição pode ser mais ou menos acentuada, dependendo das especificidades do mercado em questão.

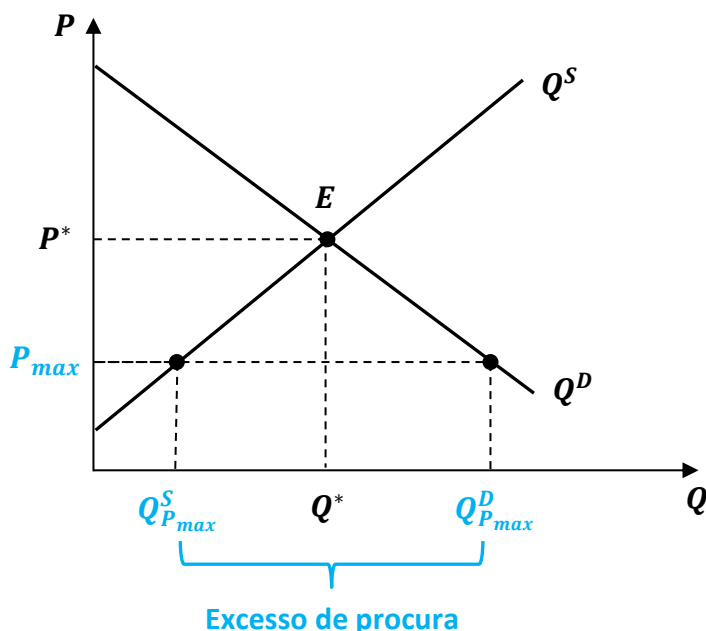
Noutros mercados, onde o preço de equilíbrio tende a ser demasiado alto, o Estado pode decidir intervir através da **fixação de um preço máximo**, que é inferior ao valor de equilíbrio. Alguns possíveis exemplos são os seguintes:

- *mercado habitacional*: nos centros urbanos onde se verifica uma forte escassez de habitação a especulação imobiliária pode conduzir os preços a patamares inalcançáveis para uma grande parte dos cidadãos. Nestas circunstâncias, o Estado pode fixar um preço máximo para os alugueres, tendo em vista permitir o acesso de uma maior fatia da população ao mercado habitacional.
- *mercado da energia*: O Estado pode estabelecer preços máximos para a energia elétrica e o gás engarrafado, tendo em vista garantir a sua acessibilidade, uma vez que são bens essenciais para o bem-estar da população;
- *mercado educacional*: A fixação de um limite para as propinas nas instituições de ensino público é uma medida destinada a democratizar o acesso à educação. O objetivo é assegurar que o ensino superior não constitui um privilégio exclusivo dos indivíduos com maior capacidade financeira.

A fixação de um preço máximo é ilustrada no gráfico seguinte. Nestas circunstâncias, ocorre um excesso permanente de procura (ou escassez permanente de oferta), pois sendo o preço fixado inferior ao preço de equilíbrio ($P_{max} < P^*$) as quantidades procuradas tendem a superar as quantidades oferecidas ($Q_{P_{max}}^D > Q_{P_{max}}^S$).

O mercado do arrendamento urbano pode ajudar a ilustrar a problemática inerente à fixação de preços máximos. Neste contexto, P , no eixo vertical, corresponde ao valor da renda do imóvel padrão; Q , no eixo horizontal, representa o número de imóveis disponíveis para arrendamento; Q^S simboliza a oferta de imóveis e sugere que a quantidade de imóveis colocados no mercado é tanto maior quanto mais elevado for o valor da renda cobrada; Q^D corresponde à procura de imóveis e, por isso, indica que o número de imóveis que os potenciais inquilinos estão dispostos a arrendar é tanto menor quanto maior for o valor da renda que tiverem de pagar.

Ao fixar um teto máximo para as rendas, o Estado cria condições para que o número de pessoas que procuram um espaço para arrendar aumente de Q^* para $Q_{P_{max}}^D$. Ao mesmo tempo, alguns proprietários que podem entender que o valor da renda não é satisfatório para eles e optam por retirar os seus imóveis do mercado, cuja quantidade assiste a uma redução de Q^* para $Q_{P_{max}}^S$. Nesse sentido, passa a existir no mercado uma escassez de imóveis para arrendamento, dada pela diferença entre $Q_{P_{max}}^D$ e $Q_{P_{max}}^S$.



Portanto, esta forma de intervenção do Estado permite melhorar o acesso à habitação por parte dos grupos populacionais que venham a conseguir arrendar habitação, mas vai acentuar a escassez de imóveis no mercado. Na verdade, tenderão a registar-se várias distorções, sendo de destacar as seguintes:

- a diminuição da eficiência alocativa e produtiva, evidenciada pela diminuição do número de imóveis efetivamente arrendados (isto é, das quantidades transacionadas) a um preço mais baixo e, portanto, menos apelativo para os proprietários;
- por vezes, a necessidade de complementar a fixação da renda máxima com outras medidas, como a atribuição de um subsídio destinado a impedir que os proprietários retirem os seus imóveis do mercado. Esta medida tem custos em termos de carga fiscal junto da globalidade dos agentes económicos da economia;
- o aparecimento de um mercado paralelo ou informal para o arrendamento urbano. Quando os preços oficiais são fixados abaixo do equilíbrio de mercado, cria-se um incentivo para serem realizadas transações fora do mercado regulamentado. Essas transações tendem a fazer-se a preços mais elevados, com a agravante de não oferecerem as mesmas garantias legais que os arrendamentos formais, o que pode resultar numa maior insegurança tanto para inquilinos como para os proprietários;
- a possível deterioração do estado de conservação dos imóveis. Com rendas mais baixas, os proprietários passam a dispor de menos recursos para melhorar ou, até mesmo, manter os imóveis, resultando numa deterioração da qualidade geral do parque habitacional disponível para arrendamento.

Também aqui estamos perante considerações que não esgotam as possibilidades existentes e devem ser avaliadas no contexto de cada mercado analisado, sendo que o aspeto efetivamente universal é a diminuição da eficiência alocativa e produtiva. Contudo, tal como no caso dos preços mínimos, essa diminuição da eficiência pode ser mais ou menos acentuada, dependendo do mercado específico em questão.

2.2.2. Elasticidade-preço da procura

Na análise económica, o conceito de *elasticidade* é sinónimo de *resposta*, *sensibilidade* ou *reação*. Sendo assim, a elasticidade-preço da procura é um indicador destinado a quantificar a resposta (ou sensibilidade, ou reação) da procura de um determinado bem ou serviço face a variações do seu próprio preço.

Por **definição**, a elasticidade-preço da procura mede quanto variam as quantidades procuradas de um determinado bem ou serviço quando o seu preço regista uma variação de 1%. Por exemplo, uma elasticidade-preço da procura igual a -1,8 significa que cada variação do preço do bem em questão cifrada em 1% leva a uma variação das respetivas quantidades procuradas, no sentido oposto, cifrada em 1,8%. Logo, se o preço desse bem aumentar (diminuir) 1%, a procura do mesmo diminui (aumenta) 1,8%; se o preço aumentar (diminuir) 2%, a procura do mesmo diminui (aumenta) 3,6%, e por aí adiante.

A **fórmula** destinada a calcular esta elasticidade é a seguinte:

$$E_{Q_X^D/P_X} = \frac{\Delta\%Q_X^D}{\Delta\%P_X}$$

onde:

$E_{Q_X^D/P_X}$ = elasticidade-preço da procura do bem X ;

$\Delta\%Q_X^D$ = variação percentual das quantidades procuradas do bem X ;

$\Delta\%P_X$ = variação percentual do preço do bem ou serviço X .

É conveniente ilustrar estas ideias através de um **exemplo**. Para o efeito, suponhamos que o preço de mercado de um determinado bem X registou uma diminuição de 10 u.m. para 5 u.m., o que se traduziu num aumento das quantidades procuradas de 200 para 250 unidades. A variação percentual das quantidades procuradas será dada por:

$$\Delta\%Q_X^D = \left(\frac{250 - 200}{200} \right) \times 100 = 25\%$$

A variação percentual do preço corresponde a:

$$\Delta\%P_X = \left(\frac{5 - 10}{10} \right) \times 100 = -50\%$$

Daqui resulta que a elasticidade-preço da procura do bem em questão será igual a:

$$E_{Q_X^D/P_X} = -\frac{25\%}{50\%} = -0,5$$

Este valor significa que dentro do intervalo de preços apresentado, cada diminuição de 1% no preço do bem X é acompanhada por um aumento das quantidades cifrado em apenas 0,5%. Isso sugere que, dentro desse intervalo de preços, os consumidores são pouco sensíveis às variações do preço, pois a redução das quantidades procuradas foi menos acentuada do que o aumento do preço.

O valor da elasticidade-preço da procura quando se passa de um preço P_0 para outro preço, digamos P_1 , é ligeiramente diferente do obtido quando se faz o caminho inverso, passando de P_1 para P_0 . Por vezes, o interesse reside em caracterizar a sensibilidade dos consumidores face ao preço dentro de um determinado intervalo de preços (ou seja, no ponto médio entre eles). Nessa altura, calcula-se a **elasticidade-preço da procura no arco**, dada por:

$$E_{Q_X^D/P_X}^{ARCO} = \frac{\Delta Q_X^D / \overline{Q_X^D}}{\Delta P_X / \overline{P_X}}$$

onde:

$E_{Q_X^D/P_X}^{ARCO}$ = elasticidade-preço da procura do bem X no arco;

ΔQ_X^D = variação da procura do bem X ;

$\overline{Q_X^D}$ = média das duas quantidades procuradas do bem X ;

ΔP_X = variação do preço do bem X ;

$\overline{P_X}$ = média dos dois preços do bem X .

Supondo, novamente, que o preço de mercado do bem X registou uma diminuição de 10 u.m. para 5 u.m. que se traduziu num aumento das quantidades procuradas de 200 para 250 unidades, teremos a variação das quantidades procuradas dada por:

$$\Delta Q_X^D = 250 - 200 = 50$$

A média das quantidades procuradas será dada por:

$$\overline{Q_X^D} = \frac{250 + 200}{2} = 225$$

A variação do preço terá sido igual a:

$$\Delta P_X = 5 - 10 = -5$$

A média dos dois preços corresponde a:

$$\overline{P_X} = \frac{5 + 10}{2} = 7,5$$

A elasticidade-preço da procura no arco do bem em questão é igual a:

$$E_{Q_X^D/P_X}^{ARCO} = \frac{50/225}{-5/7,5} = -\frac{0,22}{0,67} = -0,33$$

A conclusão é a de que *dentro* do intervalo de preços compreendido entre 5 e 10 u.m. a elasticidade-preço da procura do bem ou serviço (no arco) em causa é igual a -0,33 e, como tal, a respetiva procura é inelástica. Portanto, *dentro* daquele intervalo, as variações do preço

cifradas em 1%, no sentido do aumento ou da diminuição, são acompanhadas por variações *aproximadas* das quantidades procuradas, no sentido oposto, avaliadas em 0,33%.

Em virtude da lei da procura, a elasticidade-preço da procura é sempre negativa. Ou seja, quando o preço aumenta (variação positiva) a quantidade procurada diminui (variação negativa), e vice-versa. Logo, o quociente entre a variação da quantidade procurada e a variação do preço é necessariamente negativo.

No exemplo apresentado, é de salientar ainda que a receita total (preço x quantidade) passou de 2000 u.m. para 1250 u.m., o que se traduziu numa perda de receitas para as empresas do mercado em questão. Esta evolução está estreitamente relacionada com o valor da elasticidade-preço. De facto, o valor da elasticidade-preço da procura permite caracterizar os diferentes **tipos de procura**. Quando a elasticidade-preço da procura é:

- **menor do que -1**, estamos perante uma **procura elástica**, o que significa que os *consumidores são muito sensíveis a alterações do preço*. Uma pequena diminuição do preço leva a um aumento proporcionalmente maior das quantidades procuradas, e vice-versa. Ou seja, por cada 1% de aumento (diminuição) do preço, as quantidades procuradas diminuem (aumentam) mais de 1%;
- **igual a -1**, estamos perante bens de **procura de elasticidade unitária**, o que traduz uma situação na qual a variação percentual no preço conduz a uma variação percentual das quantidades procuradas exatamente da mesma magnitude, mas no sentido oposto. Isto é, por cada 1% de aumento (diminuição) do preço, as quantidades procuradas diminuem (aumentam) exatamente 1%;
- **maior do que -1**, estamos perante uma **procura inelástica**, o que significa que os *consumidores são pouco sensíveis a alterações do preço*. Uma diminuição do preço leva a um aumento menos do que proporcional das quantidades procuradas, e vice-versa. Ou seja, por cada 1% de aumento (diminuição) do preço, as quantidades procuradas diminuem (aumentam) menos de 1%.

O quadro seguinte apresenta alguns exemplos de bens e serviços que podem ser enquadrados dentro de cada uma destas categorias.

Tipo procura	Exemplos
Procura elástica	Bilhetes de cinema; vestuário de moda; jantares em restaurantes de luxo; viagens turísticas; artigos de decoração.
Elasticidade unitária	Café; refeições em restaurantes de gama média; alguns tipos de carnes; serviços de limpeza doméstica.
Procura inelástica	Alimentos básicos; eletricidade; água canalizada; combustíveis para aquecimento habitacional; sal; serviços básicos de saúde.

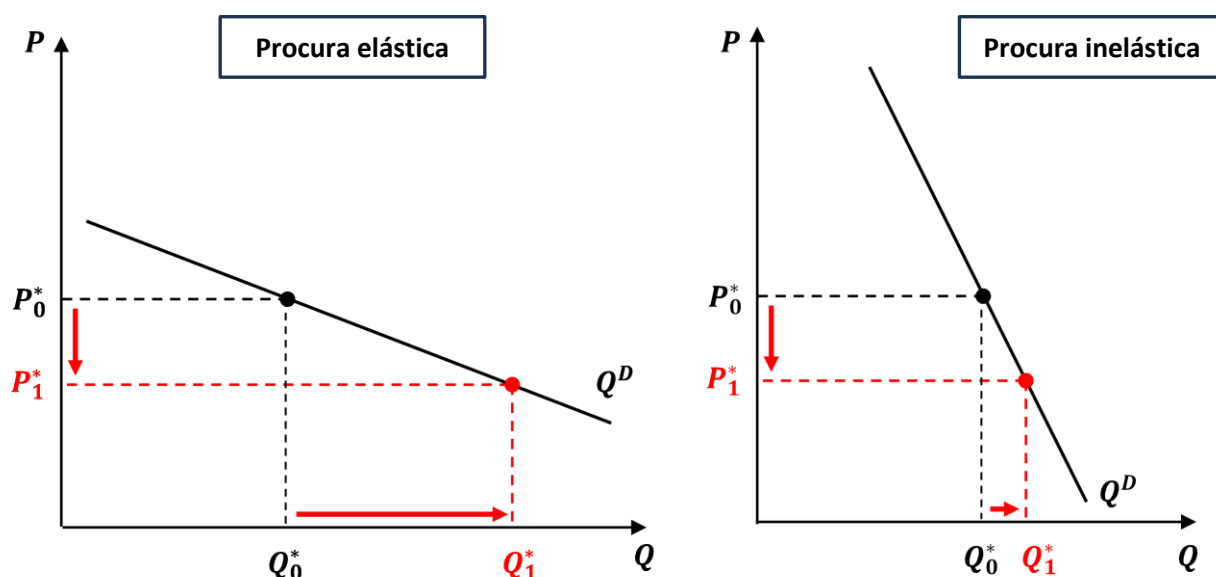
Por sua vez, cada tipo de procura tem diferentes **implicações sobre a evolução da receita total** das empresas. Em concreto, verifica-se o seguinte:

- **procura elástica**: quando os consumidores são muito sensíveis a variações dos preços, um aumento do preço leva a uma diminuição acentuada das quantidades procuradas e, por essa via, a uma diminuição da receita total. Pelo contrário, uma

diminuição do preço conduz a um aumento muito significativo das quantidades procuradas, o que se traduz por um aumento da receita total.

- **procura de elasticidade unitária:** neste caso, quer as diminuições, quer os aumentos do preço levam a variações das quantidades procuradas, nos correspondentes sentidos opostos, exatamente da mesma magnitude. Nesse sentido, assiste-se a uma manutenção da receita total, pois a subida do preço é compensada por uma diminuição exatamente igual das quantidades procuradas, e vice-versa;
- **procura inelástica:** sendo os consumidores pouco sensíveis a variações dos preços, um aumento do preço leva a uma queda reduzida das quantidades procuradas, o que resulta num aumento da receita total. Já a diminuição do preço traduz-se por um aumento pouco significativo das quantidades procuradas, conduzindo a uma diminuição da receita total.

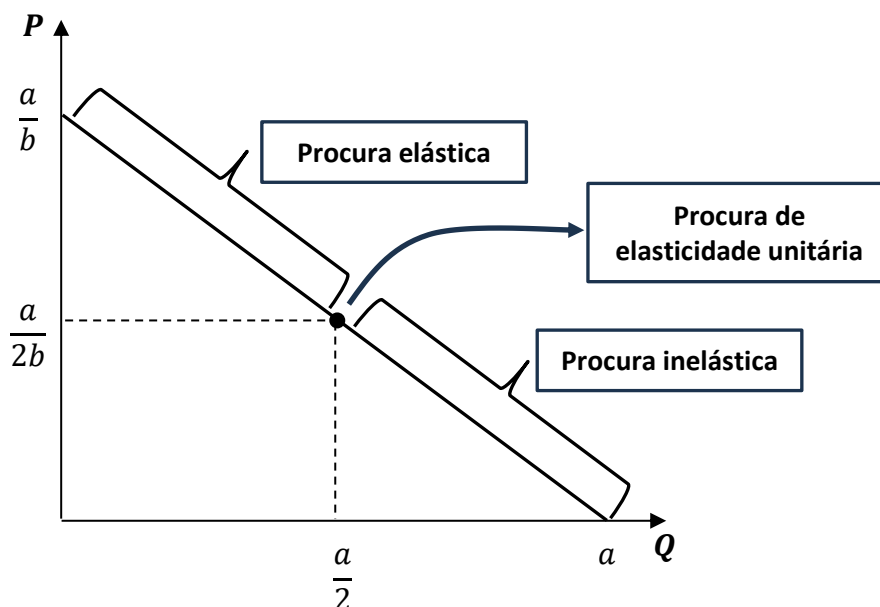
Do **ponto de vista gráfico**, é habitual representar os bens ou serviços de procura elástica através de curvas da procura quase horizontais, e os de procura inelástica através de curvas da procura quase verticais. Essas duas possibilidades são apresentadas abaixo e revelam, claramente, que variações idênticas dos preços têm implicações completamente distintas sobre a magnitude das variações das quantidades procuradas. Quando a procura é elástica, a variação das quantidades é mais acentuada do que a variação dos preços, e acontece o oposto quando a procura é inelástica. Concomitantemente, face a uma diminuição do preço, a área correspondente ao valor da receita total, que é dada pelo produto entre o preço e as quantidades ($P \times Q$), regista um aumento no primeiro caso e uma diminuição no segundo.



No entanto, a verdade é que a elasticidade-preço da procura varia de elástica a inelástica ao longo de *qualquer* curva da procura tal, como ilustrado através do gráfico apresentado abaixo. Sendo a curva da procura dada por $Q = a - b \cdot P$, a procura é elástica para preços superiores a $a/2b$ e inelástica para preços inferiores a esse valor.

A justificação intuitiva é simples. Se o ponto de partida for um preço alto ($P > a/2b$), a quantidade procurada é baixa, pelo que a redução do preço trará consigo um aumento proporcionalmente maior das quantidades procuradas e levará a um aumento da receita total. O

raciocínio inverso também é válido, ou seja, o aumento de um preço já de si elevado traduz-se numa queda abrupta das quantidades procuradas, acompanhada pela correspondente diminuição da receita total. Logo, acima do preço $P = a/2b$ a procura é elástica.



Pelo contrário, se o preço inicial for baixo ($P < a/2b$), as quantidades procuradas já serão elevadas. Nestas circunstâncias, uma redução do preço levará a um aumento menos do que proporcional das quantidades procuradas, que será acompanhado pela diminuição da receita total. Já o aumento do preço, inicialmente baixo, levará a uma diminuição menos acentuada das quantidades procuradas, o que terá como resultado um aumento da receita total. Como tal, abaixo do preço $P = a/2b$ a procura é inelástica.

A natureza elástica ou inelástica da procura depende de vários fatores. Nesse sentido, são de destacar as seguintes **determinantes da elasticidade-preço da procura**:

- **grau de necessidade do bem (bens de 1ª necessidade vs. bens de luxo)**: quanto mais necessário for um bem para a satisfação das necessidades dos consumidores, menor será a sensibilidade destes face a variações do respetivo preço, pelo que a respetiva procura será mais inelástica (curva da procura tendencialmente mais vertical). Pelo contrário, bens menos necessários e de luxo terão uma procura mais elástica (curva da procura tendencialmente mais horizontal);
- **disponibilidade de bens substitutos (muitos ou poucos)**: quanto mais fácil for substituir um bem por outros, mais provável será que os consumidores abdicuem do consumo de bens que encarecem a favor de substitutos seus e, conseqüentemente, mais elástica será a respetiva procura. Por sua vez, bens com poucos substitutos terão uma procura mais inelástica;
- **peso da despesa no orçamento (alto ou baixo)**: quanto menor for a importância relativa da despesa na aquisição do bem em questão no orçamento dos consumidores, menor será a sua sensibilidade face a variações do preço e, portanto, mais inelástica será a respetiva procura. Já bens com um peso mais significativo no orça-

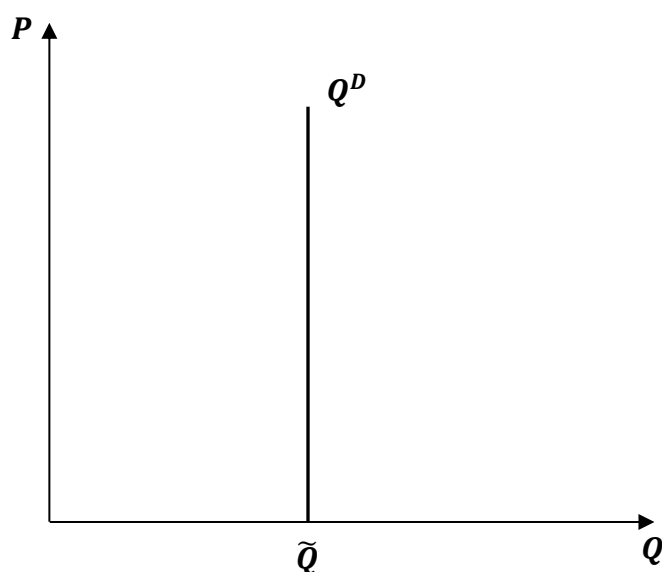
mento induzem os consumidores a ponderar alternativas se o respetivo preço aumentar e, por esse motivo, terão uma procura mais elástica;

- **horizonte temporal (curto ou longo):** quanto mais tempo os consumidores tiverem para se adaptarem a uma alteração dos preços, em particular uma subida dos mesmos, mais elástica se torna a procura dos respetivos bens. Isto porque no curto prazo os consumidores têm menos flexibilidade para alterar os seus hábitos de consumo ou encontrar bens substitutos. Mas com o passar do tempo, eles exploram alternativas e ajustam-se, tendendo a procura tornar-se mais elástica.

No quadro seguinte apresentam-se exemplos de bens e serviços relacionados com cada uma destas determinantes da elasticidade-preço da procura.

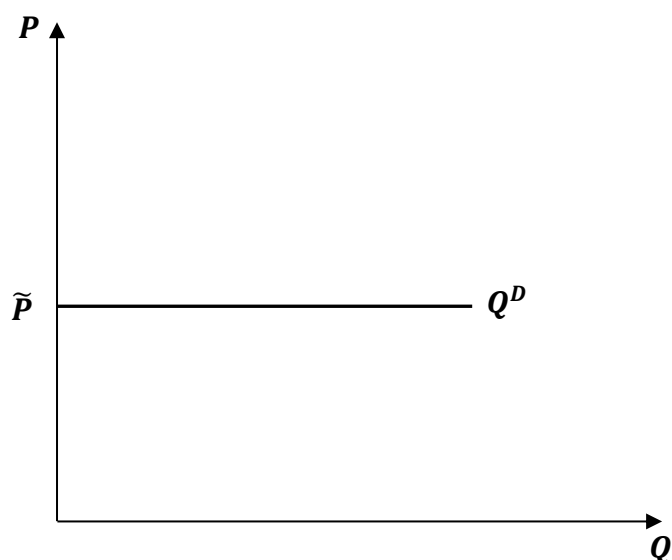
Determinante de $E_{Q_X^D/P_X}$	Procura inelástica (curva da procura quase vertical)	Procura elástica (curva da procura quase horizontal)
Grau de necessidade do bem	<u>Bens de 1ª necessidade:</u> Pão; água canalizada; eletricidade; leite; medicamentos.	<u>Bens de luxo:</u> Roupas de marca; relógios de luxo; serviços de spa e bem-estar.
Disponibilidade de bens substitutos	<u>Poucos bens substitutos:</u> Insulina; lentes de contacto; óculos com prescrições específicas; softwares especializados.	<u>Muitos bens substitutos:</u> Refrigerantes; cereais de pequeno almoço; cosméticos; petiscos.
Peso no orçamento	<u>Peso baixo no orçamento:</u> Artigos de papelaria; produtos de limpeza; temperos e especiarias; comida para animais de estimação.	<u>Peso alto no orçamento:</u> Prestações bancárias de habitação própria; veículos; grandes eletrodomésticos; obras de renovação da casa.
Horizonte temporal	<u>Curto prazo:</u> Se o preço dos combustíveis aumentar significativamente, é pouco provável que os consumidores diminuam o respetivo consumo no curto prazo.	<u>Longo prazo:</u> Se o preço dos combustíveis aumentar, a longo prazo os consumidores podem optar por veículos elétricos ou passar a usar transportes públicos.

Falta-nos abordar os dois **casos extremos** relativos à elasticidade-preço da procura. O primeiro diz respeito à **procura perfeitamente inelástica**, que corresponde a uma curva da procura vertical, como ilustrado abaixo.



Neste caso, as variações do preço não provocam quaisquer alterações sobre as quantidades procuradas, que permanecem rígidas no nível $\tilde{Q}$. A elasticidade-preço da procura será igual a zero. Esta situação ilustra o que pode acontecer nos mercados de bens e serviços que são consumidos de forma obrigatória, como os seguros contra acidentes de automóvel, tratamentos médicos específicos e indispensáveis, taxas de registo de veículos, impostos prediais, entre outros.

O segundo caso extremo corresponde à **procura perfeitamente elástica**, traduzida por uma curva da procura horizontal, tal como apresentado abaixo.



Como o preço não varia, a elasticidade-preço da procura é igual a $-\infty$. Este caso corresponde à perspetiva que cada empresa tem acerca da procura de mercado em contextos de concorrência perfeita: ao preço de mercado $\tilde{P}$, dada a sua reduzida dimensão, cada empresa tem capacidade de escoar toda a produção que entenda realizar.

2.2.3. Elasticidade-preço da oferta

Por **definição**, a elasticidade-preço da oferta mede a variação que ocorre na quantidade oferecida de um bem ou serviço quando o respetivo preço varia 1%. Por exemplo, uma elasticidade-preço da oferta igual a 2,5 significa que cada variação do preço do produto em questão cifrada em 1% é acompanhada por uma variação das respetivas quantidades oferecidas avaliada em 2,5%. Como tal, se o preço desse produto aumentar (diminuir) 1%, a oferta do mesmo aumenta (diminui) 2,5%; se o preço registar um aumento (diminuição) de 2%, a respetiva oferta aumenta (diminui) 5%, e por aí adiante.

A **fórmula** destinada a calcular a elasticidade-preço da oferta é dada por:

$$E_{Q_X^S/P_X} = \frac{\Delta\%Q_X^S}{\Delta\%P_X}$$

onde:

$E_{Q_X^S/P_X}$ = elasticidade-preço da oferta do bem X ;

$\Delta\%Q_X^S$ = variação percentual das quantidades oferecidas do bem X;

$\Delta\%P_X$ = variação percentual do preço do bem X.

O conceito de elasticidade-preço da oferta pode ser ilustrado através de um **exemplo**. Nesse sentido, admitamos que o preço de mercado do bem X registou um aumento de 10 u.m. para 15 u.m., o que levou a um aumento das quantidades oferecidas de 400 para 650 unidades. A variação percentual das quantidades oferecidas corresponderá a:

$$\Delta\%Q_X^S = \left(\frac{650 - 400}{400} \right) \times 100 = 62,5\%$$

A variação percentual do preço será dada por:

$$\Delta\%P_X = \left(\frac{15 - 10}{10} \right) \times 100 = 50\%$$

Daí decorre que elasticidade-preço da oferta do bem X será igual a:

$$E_{Q_X^S/P_X} = \frac{62,5\%}{50\%} = 1,25$$

Este valor significa que dentro do intervalo de preços considerado, um aumento de 1% do preço do bem X é acompanhado por um aumento das quantidades oferecidas em 1,25%.

Quando se pretende caracterizar a sensibilidade das empresas face ao preço dentro de um determinado intervalo de preços (ou seja, no ponto médio entre eles), calcula-se a **elasticidade-preço da oferta no arco**, dada por:

$$E_{Q_X^S/P_X}^{ARCO} = \frac{\Delta Q_X^S / \overline{Q_X^S}}{\Delta P_X / \overline{P_X}}$$

onde:

$E_{Q_X^S/P_X}^{ARCO}$ = elasticidade-preço da oferta do bem X no arco;

ΔQ_X^S = variação da oferta do bem X;

$\overline{Q_X^S}$ = média das duas quantidades oferta do bem X;

ΔP_X = variação do preço do bem X;

$\overline{P_X}$ = média dos dois preços do bem X.

Suponhamos , mais uma vez, que o preço de mercado do bem X registou um aumento de 10 u.m. para 15 u.m. que se traduziu num aumento das quantidades oferecidas de 400 para 650 unidades. A variação das quantidades oferecidas será dada por:

$$\Delta Q_X^S = 650 - 400 = 250$$

A média das quantidades oferecidas será dada por:

$$\overline{Q_X^S} = \frac{650 + 400}{2} = 525$$

A variação do preço terá sido igual a:

$$\Delta P_X = 15 - 10 = 5$$

A média dos dois preços corresponde a:

$$\overline{P_X} = \frac{15 + 10}{2} = 12,5$$

A elasticidade-preço da oferta no arco do bem será igual a:

$$E_{Q_X^S/P_X}^{ARCO} = \frac{250/525}{5/12,5} = \frac{0,476}{0,4} = 1,19$$

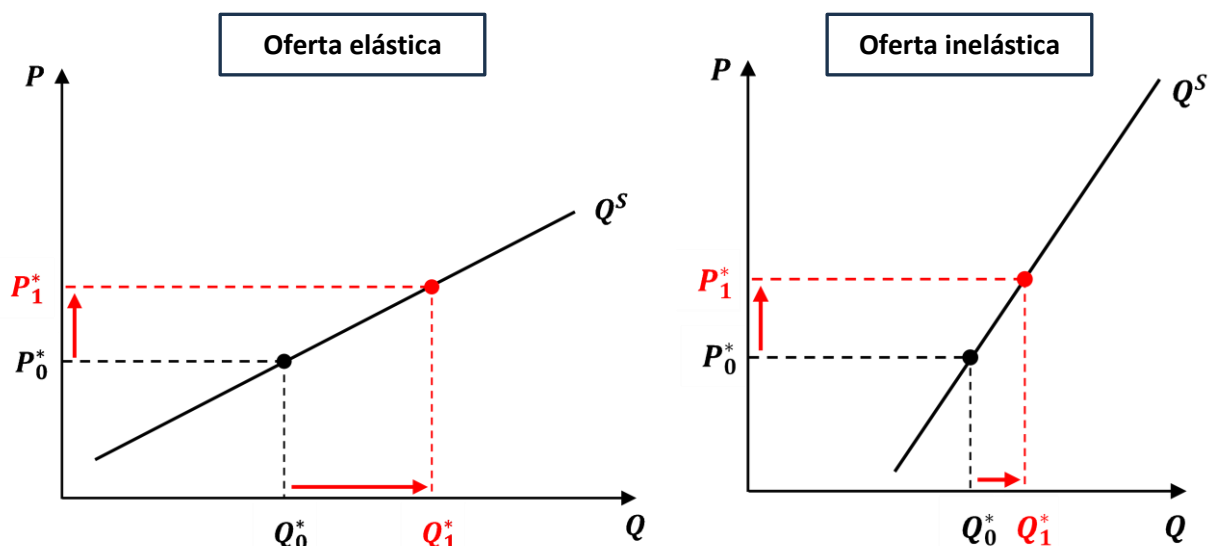
A conclusão é a de que *dentro* do intervalo de preços compreendido entre 10 e 15 u.m. a elasticidade-preço da oferta do bem (no arco) em causa é igual a 1,19 e, como tal, a respetiva oferta é inelástica. Ou seja, *dentro* daquele intervalo, as variações do preço cifradas em 1%, no sentido do aumento ou da diminuição, são acompanhadas por variações *aproximadas* das quantidades oferecidas, no mesmo sentido, cifradas em 1,19%.

Como consequência da lei da oferta, a elasticidade-preço da oferta é necessariamente positiva. Por outras palavras, quando o preço aumenta (variação positiva), as quantidades oferecidas também aumentam (variação positiva), e vice-versa. Logo, o quociente resultante da variação percentual das quantidades oferecidas pela variação percentual do preço é sempre positivo.

O valor da elasticidade-preço da oferta permite caracterizar os diferentes **tipos de oferta**. Nesse sentido, quando a elasticidade-preço da oferta é:

- **menor do que 1**, estamos perante uma **oferta inelástica**, o que significa que *as empresas são pouco sensíveis a alterações dos preços*. Um aumento do preço leva a um aumento menos do que proporcional das quantidades oferecidas e vice-versa. Ou seja, por cada 1% de aumento (diminuição) do preço, as quantidades oferecidas aumentam (diminuem) menos de 1%;
- **igual a 1**, estamos perante bens de **oferta de elasticidade unitária**, o que corresponde a situações nas quais uma variação percentual no preço conduz a uma variação exatamente igual das quantidades oferecidas. Isto é, por cada 1% de aumento (diminuição) do preço, as quantidades oferecidas aumentam (diminuem) exatamente 1%. Trata-se de uma situação que serve meramente de caso fronteiro;
- **maior do que 1**, estamos perante uma **oferta elástica**, o que traduz situações nas quais *as empresas são muito sensíveis a alterações do preço*. Uma diminuição do preço leva a um aumento mais do que proporcional das quantidades oferecidas, e vice-versa. Ou seja, por cada 1% de aumento (diminuição) do preço, as quantidades oferecidas aumentam (diminuem) mais de 1%.

Do **ponto de vista gráfico**, os bens e serviços de oferta elástica costumam ser representados através de curvas da oferta quase horizontais e os oferta inelástica através de curvas da oferta quase verticais. Estes dois casos são ilustrados abaixo. Como se pode constatar, variações idênticas dos preços têm implicações completamente distintas sobre a magnitude das variações das quantidades oferecidas, em conformidade com as definições discutidas acima.



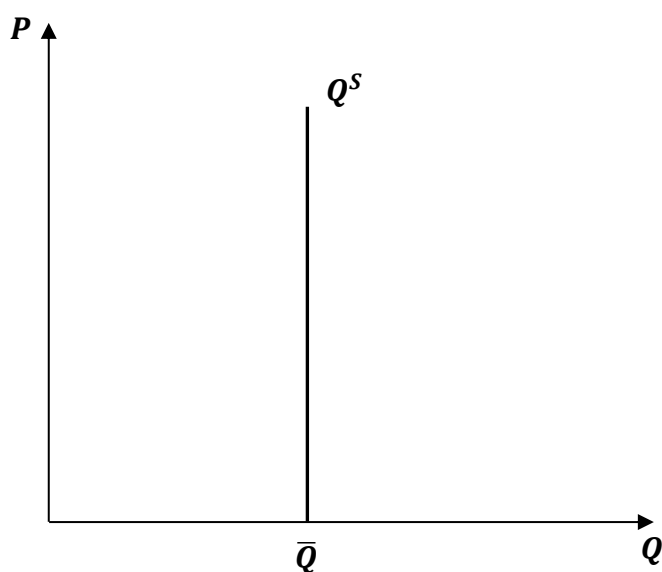
A maior ou menor elasticidade da oferta está diretamente associada à maior ou menor capacidade, ou facilidade, de expansão da produção por parte das empresas que integram o mercado analisado. São de salientar as seguintes **determinantes da elasticidade-preço da oferta**:

- **tipo de processo produtivo**: em atividades industriais com processos automatizados e flexíveis as empresas conseguem ajustar a produção de forma mais rápida em resposta a mudanças dos preços e, por isso, a oferta tende a ser mais elástica;
- **tipo de produto**: produtos que requerem um período de tempo longo para serem produzidos ou que requerem investimentos avultados em bens de capital fixo tendem a ter uma oferta mais inelástica. Por outro lado, bens que podem ser colocados ou retirados rapidamente do mercado tendem a ter uma oferta mais elástica;
- **possibilidade de armazenamento**: se um produto puder ser armazenado sem perda de qualidade, os produtores podem responder a aumentos do preço mesmo que a produção efetiva não possa ser rapidamente aumentada. Nesses casos, a oferta tenderá a ser mais elástica, pois os produtores podem reter os stocks quando os preços são baixos e libertá-los rapidamente quando os preços sobem;
- **disponibilidade de fatores produtivos**: se as empresas conseguirem aumentar ou diminuir facilmente os recursos produtivos necessários, como as matérias-primas e a mão de obra, elas conseguem ajustar rapidamente a sua produção face a mudanças nos preços de mercado, o que se traduz numa oferta mais elástica. Pelo contrário, nas atividades onde os recursos são mais limitados e difíceis de expandir rapidamente a oferta tende a ser menos elástica;
- **horizonte temporal**: na generalidade das atividades produtivas, face a uma alteração permanente ou duradoura dos preços, quanto mais tempo as empresas tiverem para se adaptar a essas alterações, mais elástica será a oferta. Ou seja, no curto prazo a oferta tende a ser mais inelástica porque o aumento da produção requer tempo para ser concretizado; no longo prazo, as empresas já tiveram tempo para se adaptar às alterações dos preços, tornando-se a oferta mais elástica.

O quadro seguinte apresenta exemplos de bens e serviços relativos a cada uma das determinantes da elasticidade-preço da oferta.

Determinante de $E_{Q_X^S/P_X}$	Oferta inelástica (curva da oferta quase vertical)	Oferta elástica (curva da oferta quase horizontal)
Tipo de processo produtivo	<u>Manual:</u> Alfaiataria; mobiliário feito à mão; pastelaria tradicional (como os pasteis de nata de Belém); instrumentos musicais artesanais.	<u>Automatizado:</u> Têxteis; brinquedos; componentes eletrónicos; garrafas de água; smartphones.
Tipo de produto	<u>Colocação difícil no mercado:</u> Vinhos de qualidade; certos tipos de queijos; whisky; frutas de época; indústria aeroespacial; construção naval.	<u>Colocação fácil no mercado:</u> Vinhos “a martelo”; vestuário; artigos de decoração; produtos alimentares de consumo rápido (ex. batatas-fritas embaladas; aperitivos; bolachas).
Possibilidade de armazenamento	<u>Armazenamento difícil:</u> Peixe fresco; legumes frescos; produtos lácteos; flores naturais.	<u>Armazenamento fácil:</u> Trigo; milho; arroz; soja; cevada; feijão; azeite; conservas de atum; petróleo; metais preciosos.
Disponibilidade de fatores produtivos	<u>Acesso difícil aos fatores produtivos:</u> Exploração mineira; produção de energia a partir de fontes não renováveis; cortiça; vinho do Porto.	<u>Acesso fácil aos fatores produtivos:</u> Agricultura intensiva; indústria têxtil; calçado.
Horizonte temporal	<u>Curto prazo:</u> Um aumento súbito do número de turistas num determinado destino não permite uma expansão rápida da capacidade de alojamento.	<u>Longo prazo:</u> À medida que o tempo passa, vão surgindo cada vez mais unidades de alojamento em resposta ao aumento da procura turística.

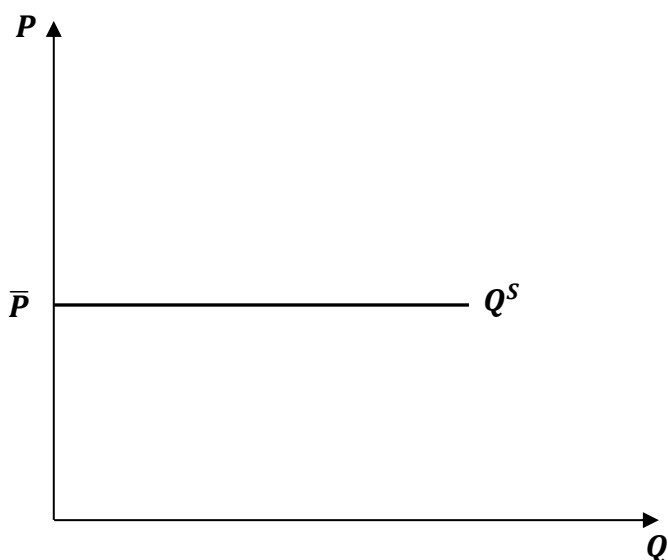
A elasticidade-preço da oferta tem, tal como a da procura, dois **casos extremos**. O primeiro corresponde à **oferta rígida** ou **perfeitamente inelástica**, que se traduz por uma curva da oferta vertical, ilustrada abaixo.



Perante uma curva da oferta rígida as variações do preço não induzem quaisquer variações sobre as quantidades oferecidas, que permanecem fixas no nível $\bar{Q}$. Aqui, a elasticidade-

preço da oferta é igual a zero. Este caso ilustra o que acontece quando a disponibilidade do produto está limitada em virtude da capacidade instalada (arrendamento urbano, alojamento hoteleiro, bilhetes para eventos, obras de arte, espaços comerciais em zonas urbanas de elevada procura, infraestruturas de transporte público, serviços de saúde especializados, etc.). Também representa situações em que o Estado impõe uma quota sobre a produção (nomeadamente de pesca, produção de determinados cereais, produção de leite ou abate de madeira).

O segundo caso extremo corresponde à **oferta perfeitamente elástica**, representada por uma curva da oferta horizontal, tal apresentado abaixo. Neste caso, a elasticidade-preço da oferta é igual a $+\infty$.



Uma oferta perfeitamente elástica representa situações nas quais as empresas estão dispostas a vender quaisquer quantidades de um determinado bem a um determinado preço, ou seja, sem o aumentarem, independentemente do volume de procura que lhes seja dirigido. Estas situações são, em princípio, raras, mas existem alguns casos que estão muito próximos disso, como os seguintes:

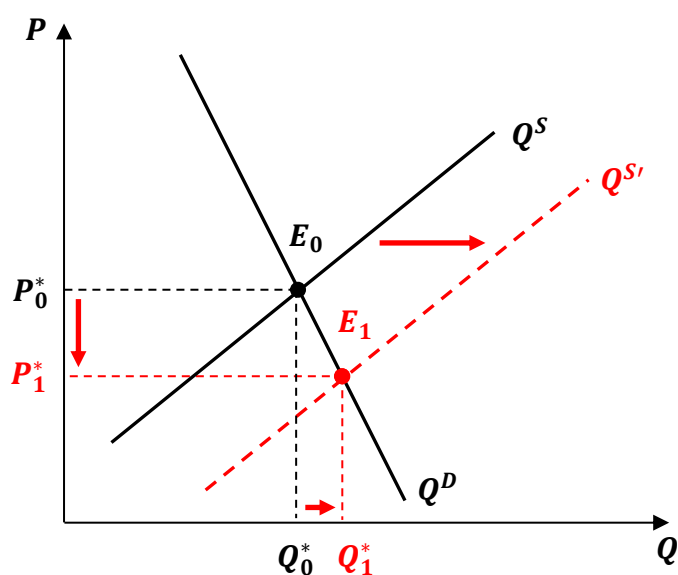
- **mercados dos produtos digitais:** nos serviços digitais (como Netflix, Spotify ou lojas de software), é possível oferecer um acesso ilimitado por uma mensalidade fixa porque o custo de servir mais um cliente é quase nulo. Embora haja custos de produção de conteúdos e manutenção das plataformas, disponibilizar uma cópia extra ou adicionar um novo utilizador tem um custo marginal insignificante, o que permite manter preços fixos, independentemente do número de subscritores;
- **mercados com excesso de existências:** quando as empresas acumulam demasiado stock durante *períodos de crise económica*, podem ser forçadas a vender os produtos excedentes a preços reduzidos, próximos dos custos mínimos de produção. Esta estratégia tem dois objetivos: libertar espaço nos armazéns e obter fluxos de caixa rápidos;
- **mercados agrícolas em anos de supersafra:** nos anos em que a *produção de determinados produtos agrícolas é excecionalmente alta*, as empresas podem tender a

baixar os preços até aos respetivos custos médios mínimos, fixando-os nesses níveis até conseguirem escoar todo o excesso de produção realizado.

2.2.4. Fixação de quotas sobre a produção

O modelo procura-oferta pode ser utilizado para compreender os motivos que levam o Estado a impor quotas sobre a produção de determinados bens. Estas situações tendem a ocorrer em alguns mercados onde a procura é fortemente inelástica ou fortemente elástica.

Uma **procura fortemente inelástica** significa que as quantidades procuradas são pouco sensíveis face a variações dos preços praticados. Nos mercados onde a procura tem este perfil, um aumento significativo da oferta conduz a uma queda abrupta do preço de equilíbrio e a uma redução acentuada da receita total das empresas. Esta possibilidade é ilustrada no gráfico seguinte, caracterizado pela presença de uma curva da procura quase vertical.

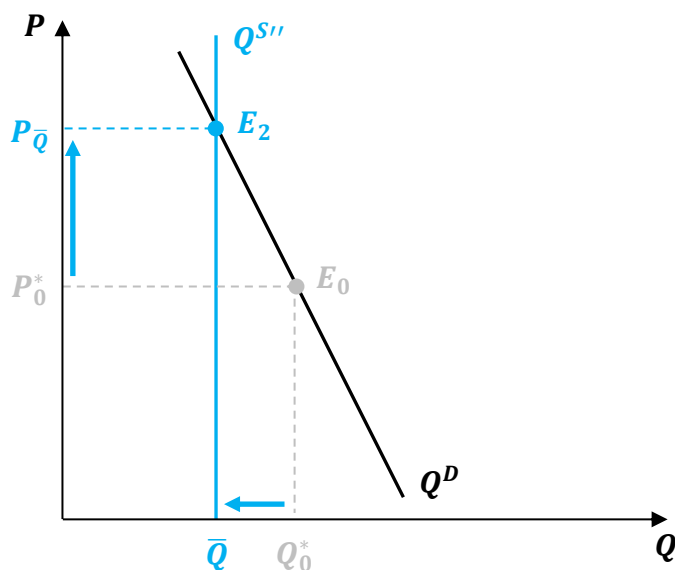


No gráfico apresentado a deslocação da curva da oferta para a direita conduz a um aumento das quantidades de equilíbrio de Q_0^* para Q_1^* que não permite compensar a queda, mais acentuada, do preço de equilíbrio, de P_0^* para P_1^* . Logo, receita total (RT) das empresas irá registar uma diminuição de $RT_0 = P_0^* \times Q_0^*$ para $RT_1 = P_1^* \times Q_1^*$.

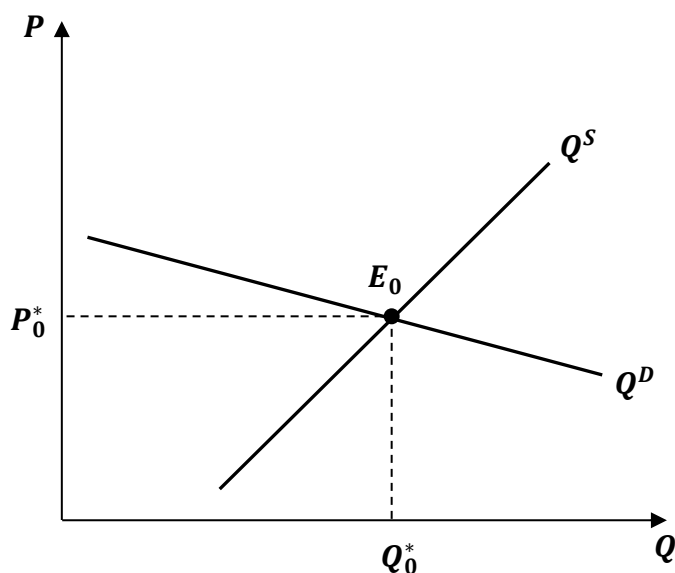
Este gráfico representa o que acontece nos mercados de vários bens agrícolas nos anos de produção ou colheitas abundantes. Como exemplos concretos temos os casos do leite, do açúcar, das laranjas e do arroz, em diversos países. Em cada um desses mercados, como as quantidades consumidas são bastante estáveis (ou seja, como a procura é fortemente inelástica), o excesso de produção só é passível de ser escoado à custa de uma redução muito significativa do preço.

Para evitar a queda da receita total, que se traduz na deterioração das condições de vida dos produtores, o Estado pode fixar uma quota de produção. Desta forma, a oferta deixa de oscilar ao sabor dos choques exógenos, sendo fixada num nível aproximadamente igual à previsão das necessidades dos consumidores. Fica igualmente garantido um preço suficientemente elevado e uma receita satisfatória para os produtores. Esta possibilidade é ilustrada no

gráfico apresentado abaixo, onde a produção é fixada ao nível $\bar{Q}$, o que permite aos produtores transacionar o bem em questão ao preço $P_{\bar{Q}}$ e obter uma receita total dada por $RT_2 = P_{\bar{Q}} \times \bar{Q}$, que é superior à obtida sem a intervenção do Estado.



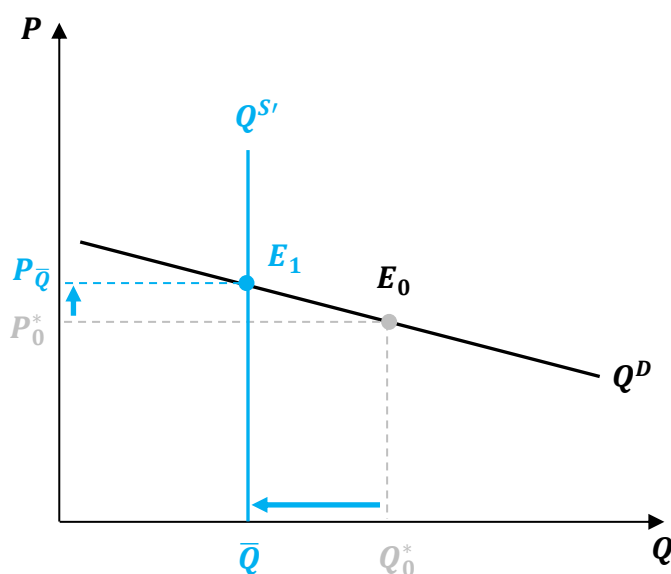
A imposição de uma quota sobre a produção também pode ocorrer em mercados caracterizados por uma **procura fortemente elástica**, o que significa que as quantidades procuradas são muito sensíveis a variações dos preços. Contudo, as motivações para a fixação de uma quota vão ser bastante diferentes. O gráfico seguinte ilustra a situação de equilíbrio inicial num mercado com estas características.



Agora estão em causa mercados dependentes da utilização de recursos renováveis, cuja exploração tende a ocorrer a uma taxa superior à da regeneração desses mesmos recursos. Como exemplos temos a pesca e a silvicultura, que necessitam de tempo para a regeneração dos respetivos stocks; culturas como o café e o cacau, cujo cultivo não sustentável pode levar à exaustão do solo; o turismo em áreas naturais, onde a exploração excessiva de habitats frágeis, como recifes de coral ou montanhas, ameaça a sua integridade e sustentabilidade, entre outros.

Neste tipo de mercados, o Estado pode intervir através da definição de limites máximos de produção tendo em vista a preservação dos ecossistemas e a sustentabilidade a longo prazo. Essa intervenção pode incluir a implementação de quotas de captura na pesca, restrições à derrubada de árvores na silvicultura, e regulamentações ambientais no uso das práticas agrícolas relacionadas com a cultura do café e do cacau. Pode ainda estabelecer limites aos fluxos turísticos em áreas sensíveis, tendo em vista garantir a preservação da beleza natural e da biodiversidade desses locais.

Se o Estado entender que as quantidades de equilíbrio, Q_0^* , são demasiado altas e comprometem a sustentabilidade dos recursos explorados, ele pode optar por impor uma quota de produção, tendo em vista garantir a viabilidade da atividade económica em questão no longo prazo. O gráfico seguinte ilustra essa possibilidade.



A fixação da produção ao nível $\bar{Q}$ leva à transação das respetivas quantidades ao preço $P_{\bar{Q}}$, proporcionando aos produtores uma receita total igual a $RT_2 = P_{\bar{Q}} \times \bar{Q}$. Esta receita é, ao contrário do ocorrido na situação anterior, inferior à obtida antes da intervenção do Estado. Sendo a procura fortemente elástica, a diminuição acentuada das quantidades tem um efeito negligenciável sobre o preço, o que se traduz por uma queda da receita total. Para evitar que os produtores sejam prejudicados por essa intervenção, o que poderia levá-los a abandonar o mercado, o Estado deve atribuir subsídios ou outros incentivos financeiros que compensem a diferença entre a nova receita total e a receita total anterior.

Do **ponto de vista analítico**, a imposição de uma quota leva à alteração da curva da oferta, que passa a ser perfeitamente inelástica, ao nível do valor da quota definida pelo Estado. O novo sistema de equações passa a ser dado por:

$$\begin{cases} Q = a - b \cdot P \\ Q = \bar{Q} \end{cases}$$

Da resolução desse sistema resulta o ponto de equilíbrio:

$$\begin{cases} P^* = \frac{a - \bar{Q}}{b} \\ Q^* = \bar{Q} \end{cases}$$

Por seu turno, o valor do subsídio a distribuir pelos produtores, tendo em vista compensá-los pela perda de receita resultante da fixação de uma quota quando a procura é fortemente elástica, é dado pela diferença entre a receita total antes e depois da fixação dessa quota:

$$\text{Subsídio} = RT_1 - RT_2 = P_1^* \times Q_1^* - P_{\bar{Q}} \times \bar{Q}$$

2.3. Estruturas de mercado

2.3.1. Classificação das estruturas de mercado

Para além da concorrência perfeita, existem três outras estruturas de mercado, ditas de concorrência imperfeita, que, ordenadas por ordem decrescente do grau de concorrência, são a concorrência monopolística, o oligopólio e o monopólio. As várias estruturas de mercado diferem entre si em termos do número de empresas, do grau de homogeneidade do produto, da capacidade de controlo do preço e do nível de acesso à informação relevante. Portanto, basta que um dos pressupostos da concorrência perfeita – nomeadamente, atonicidade, homogeneidade do produto, perfeita mobilidade e perfeita informação – não se verifique para passarmos a ter um mercado de concorrência imperfeita.

A **concorrência perfeita**, recordemos, caracteriza-se pela existência de muitas empresas pequenas que vendem produtos homogêneos em mercados sem barreiras à entrada ou à saída de empresas e onde existe total acesso à informação. Essa informação diz respeito às características dos produtos, aos respetivos preços e às condições de mercado relevantes. Por sua vez, dentro dessas condições encontram-se o perfil e determinantes do comportamento dos consumidores e das empresas, as tecnologias disponíveis, a estrutura de custos das empresas existentes, entre outras. Em virtude da sua reduzida dimensão, nenhuma empresa consegue controlar o preço de mercado, que é determinado, exclusivamente, pela dinâmica da interação entre as empresas e os consumidores. Essa dinâmica leva a que o preço de mercado se estabeleça ao nível mais baixo possível em cada momento, o que conduz ao escoamento da maior quantidade possível de bens e de serviços.

Sendo um referencial teórico, não existem mercados de concorrência perfeita absoluta, mas dentro daqueles que poderão estar muito perto disso encontram-se os seguintes: frutas e legumes frescos, trigo, pão, bolos, água engarrafada, papel e material de escritório, flores e plantas ornamentais, serviços básicos de contabilidade, serviços corte de cabelo e barbearia, arrendamento habitacional urbano, entre outros.

Na **concorrência monopolística** o mercado é composto por várias empresas mas o produto vendido é diferenciado. Ou seja, as empresas vendem produtos que são substitutos próximos uns dos outros e que se diferem entre si em virtude de atributos reais distintos (como no caso das bebidas de um determinado tipo com diferentes sabores) ou de perceções distintas por parte dos clientes (como em virtude da publicidade ou da marca). Como existe

diferenciação do produto, cada empresa detém algum poder de mercado (ou seja, alguma capacidade de determinar autonomamente o preço) relativamente ao produto que vende, embora seja um poder reduzido.

A situação de equilíbrio em concorrência monopolística é caracterizada pela presença de empresas que produzem menos do que produziriam em concorrência perfeita, e cada uma delas produzirá tanto menos quanto maior for o grau de diferenciação do seu produto. Por outro lado, o preço praticado por cada empresa é necessariamente superior ao que seria em concorrência perfeita, sendo tanto mais elevado quanto maior for esse mesmo grau de diferenciação. A concorrência monopolística é pior do que a concorrência perfeita na medida em que os preços praticados são superiores e as quantidades totais produzidas são inferiores, mas é melhor na medida em que proporciona uma maior variedade de bens e serviços.

Como exemplos de mercados de concorrência monopolística, temos os seguintes: iogurtes de diferentes marcas e sabores, chás de diferentes marcas e aromas, produtos de higiene pessoal, como champôs e sabonetes, viagens aéreas oferecidas por diferentes companhias, *health clubs* e ginásios, editoras de livros, com diferentes autores e géneros literários, cafetarias, que diferem em termos de ambiente, localização e serviços adicionais, entre outros.

O **oligopólio** caracteriza-se pela existência de um pequeno número de empresas, pelo menos duas, que são facilmente identificáveis. Estas empresas podem vender produtos homogêneos ou diferenciados e, devido ao número reduzido de concorrentes, conseguem controlar o preço de mercado de forma significativa, mas não absoluta. A quantidade de bens produzidos tende a ser menor e os preços mais elevados em comparação com a concorrência perfeita ou monopolística.

As empresas em mercados oligopolistas podem competir fixando quantidades de produção diferentes ou estabelecendo preços distintos para os seus produtos.

Quando a variável estratégica é a quantidade produzida (como acontece nos mercados do aço, do petróleo, dos automóveis, da energia elétrica, etc.), se todas as empresas tiverem dimensão e capacidade produtiva idênticas, o que configura um *oligopólio simétrico*, elas acabarão por produzir quantidades idênticas. Por outro lado, num *oligopólio assimétrico*, onde algumas empresas são mais eficientes, ou seja, conseguem produzir com custos menores, vai haver uma realocação do mercado a favor das mais eficientes, que passam a produzir mais, enquanto as outras passam a produzir menos.

Quando a variável estratégica são os preços praticados (como nas companhias aéreas, nos sistemas operativos para *smartphones* e computadores, na banca, na hotelaria, etc.), a dinâmica de mercado – com uma empresa a fixar um preço e a outra ou outras a fixarem um preço ligeiramente inferior, de modo sucessivo e alternado – tende a conduzir os preços e as quantidades de equilíbrio para valores próximos dos de concorrência perfeita.

O **monopólio** é caracterizado pela existência de uma única empresa que controla o preço do produto. O preço é maior e a quantidade transacionada menor do que em qualquer outra estrutura, situando-se ao nível do que for exatamente necessário para a maximização do lucro.

Face ao exposto, quando comparamos estas quatro estruturas de mercado verifica-se, tendencialmente, o seguinte:

$$\begin{aligned} P_{\text{concorrência perfeita}}^* &< P_{\text{concorrência monopolística}}^* < P_{\text{oligopólio}}^* < P_{\text{monopólio}}^* \\ Q_{\text{concorrência perfeita}}^* &> Q_{\text{concorrência monopolística}}^* > Q_{\text{oligopólio}}^* > Q_{\text{monopólio}}^* \end{aligned}$$

onde P_i^* e Q_i^* designam, respetivamente, o preço e a quantidade de equilíbrio em cada uma das quatro estruturas de mercado abordadas, com $i = \{\text{concorrência perfeita; concorrência monopolística; oligopólio; monopólio}\}$. Portanto, o preço de equilíbrio é mais baixo em concorrência perfeita do que em concorrência monopolística, sendo este, por sua vez, mais baixo do que o preço de equilíbrio em oligopólio e este mais baixo do que em monopólio. Acontece o oposto no que diz respeito à quantidade de equilíbrio, que é mais elevada em concorrência perfeita e tende a diminuir à medida que o grau de concorrência diminui também.

Às quatro estruturas de mercado apresentadas podemos juntar duas outras, que são o oligopsónio e o monopsónio. Nestas estruturas é o número de compradores que pode ser particularmente diminuto.

O **oligopsónio** ocorre em mercados onde existem muitos vendedores e poucos compradores. Como exemplos temos, em determinados contextos geográficos, a relação entre produtores de bens alimentares (vendedores) e supermercados (compradores), na qual os primeiros, muitos, competem entre si pela venda de bens aos segundos, geralmente poucos e com acesso ao consumidor final.

No **monopsónio** existem vários vendedores e um só comprador. Um exemplo diz respeito ao equipamento militar, onde existem várias empresas (vendedores) que competem entre si para fornecer os seus bens ao Estado (comprador). Outro exemplos são as obras públicas, onde várias empresas se apresentam a concurso para prestar serviço junto de um único comprador, que é o Estado.

Tanto no oligopsónio como no monopsónio o produto é homogéneo ou fracamente diferenciado e o grau de controlo sobre o preço é elevado, mas está do lado do comprador. Dependendo do setor, podem ou não existir barreiras à entrada de empresas. Por sua vez, o acesso à informação tende a ser incompleto, na medida em que as condições de fornecimento do produto costumam ser negociadas, muitas vezes de forma sigilosa, entre vendedores e compradores.

2.3.2. Barreiras à entrada e à saída

A existência de possíveis barreiras à entrada ou à saída de empresas constitui um fator importante a considerar, pois ajuda a compreender porque é que um determinado mercado tem um número maior ou menor de empresas e, por essa via, uma determinada estrutura e não outra.

Por um lado, podem existir **barreiras à entrada** muito significativas num determinado mercado, as quais dificultam ou impedem o acesso de novas empresas e mantêm o seu número bastante reduzido. Dentro das situações que configuram, geram ou refletem a existência dessas barreiras contam-se as seguintes:

- *monopólios naturais*: são mercados onde uma única empresa consegue fornecer o bem ou serviço em questão de forma mais eficiente e a custos mais baixos do que se houvesse várias empresas a competir entre si. Isso deve-se ao facto de a infraestrutura necessária para fornecer o produto ser demasiado onerosa, não permitindo mais do que um fornecedor;
- *licenças especiais*: correspondem a autorizações governamentais exclusivas que limitam a entrada de novas empresas em determinados setores. Os objetivos podem ser controlar a qualidade do produto ou a segurança dos consumidores, mas também regular a própria dimensão da atividade;
- *patentes*: são mecanismos que conferem aos seus detentores o direito exclusivo de fabricar, usar ou vender uma determinada invenção, protegendo as suas inovações da concorrência durante um período determinado. O principal objetivo é permitir que a empresa detentora da patente recupere o investimento realizado na criação dessa invenção, de modo a incentivar os inventores a desenvolverem novos produtos ou tecnologias;
- *economias de escala*: dizem respeito a situações nas quais a empresa que se instalou primeiramente num dado mercado adquiriu uma dimensão tal que consegue obter custos médios de produção extraordinariamente baixos, o que dificulta a entrada de novos concorrentes de menor dimensão. Como tal, torna-se muito difícil para qualquer nova empresa competir e sobreviver nesse mercador.

O quadro seguinte apresenta exemplos de cada um destes quatro tipos de barreiras à entrada.

Barreiras à entrada	Exemplos
Monopólios naturais	Distribuição de água canalizada; redes de eletricidade; saneamento básico; linhas ferroviárias; redes de gás natural; aeroportos; redes de fibra ótica; recolha de resíduos sólidos urbanos.
Licenças especiais	Casinos; farmácias; estações de rádio e televisão; exploração mineira; escolas de condução; empresas de transporte aéreo; serviços de telecomunicações; atividades bancárias.
Patentes	Indústria farmacêutica; software informático; biotecnologia; equipamentos médicos; componentes eletrónicos; tecnologias de energias renováveis.
Economias de escala	Escuderias de Fórmula 1; grandes cadeias de retalho; indústria aeroespacial; plataformas de comércio eletrónico; empresas de <i>streaming</i> de conteúdos.

Por outro lado, podem existir **barreiras à saída**, que são custos em que as empresas instaladas têm de incorrer para sair do mercado quando deixam de conseguir obter lucros. Isso contribui para manter no mercado um maior número de empresas do que o que se registaria noutras circunstâncias. Alguns dos principais exemplos dessas barreiras são os seguintes:

- *investimentos irrecuperáveis* (ditos custos afundados, ou *sunk costs*): referem-se a custos que já foram incorridos e não podem ser recuperados, como investimentos em investigação e desenvolvimento ou investimentos iniciais elevados em ativos específicos que não podem ser transferidos para outras atividades. A existência

desses custos pode desencorajar a saída da empresa do mercado mesmo quando enfrenta perdas financeiras contínuas;

- *custos de desinvestimento*: são custos elevados associados à venda ou abandono de bens de capital que podem ser difíceis de vender ou têm um valor residual baixo;
- *obrigações contratuais e legais*: trata-se de obrigações contratuais que impõem penalizações significativas em caso de término antecipado, levando as empresas a permanecer no mercado;
- *restrições regulamentares ou legais*: dizem respeito a leis ou regulamentos que dificultam a saída de uma empresa de um mercado;
- *custos reputacionais*: correspondem à hesitação em sair do mercado devido ao impacto na reputação da empresa ou ao apego emocional dos proprietários ou gestores ao negócio. Este fator pode ter uma importância significativa, especialmente em empresas familiares ou de longa tradição.

No quadro seguinte apresentamos exemplos de cada um dos cinco tipos de barreiras à saída apresentados.

Barreiras à saída	Exemplos
Investimentos irrecuperáveis	Uma empresa de telecomunicações que investiu fortemente em infraestruturas específicas desse setor; uma companhia aérea que adquiriu uma frota de aviões.
Custos de desinvestimento	Uma fábrica de aço com equipamentos específicos que enfrenta dificuldades para desfazer-se dos seus ativos; uma empresa farmacêutica que pretende desativar os seus laboratórios e equipamentos.
Obrigações legais e contratuais	Contratos de arrendamento; alugueres de longo prazo ou contratos de fornecimento que se estendem por vários anos; acordos de trabalho que implicam indemnizações por despedimento.
Restrições legais ou regulamentares	Requisitos ambientais para a desativação de instalações em indústrias químicas, que exigem procedimentos de descontaminação dos locais; barreiras legais para a dissolução de empresas de serviços financeiros, onde se requer uma averiguação minuciosa antes da liquidação.
Custos reputacionais	Empresas familiares tradicionais; negócios em pequenas comunidades; marcas históricas nacionais; empresas com um grande número de trabalhadores locais.

2.3.3. Grau de concorrência e eficiência do mercado

A eficiência dos mercados de concorrência perfeita é a máxima possível. Isso é, tão somente, uma consequência direta da verificação dos pressupostos desta estrutura de mercado. Devido à existência de informação perfeita, todos os agentes económicos sabem se um determinado produto proporciona ou não lucros elevados. Se isso ocorrer, e não existindo barreiras à entrada, o número de empresas presentes no mercado desse produto tende a aumentar. À medida que isso acontece, as empresas são obrigadas a utilizar os seus recursos sem gerar desperdícios, o que resulta no aumento da eficiência alocativa. Simultaneamente, procuram controlar os custos de produção, o que se traduz no aumento da eficiência produtiva. Esta dinâmica gera os seguintes resultados:

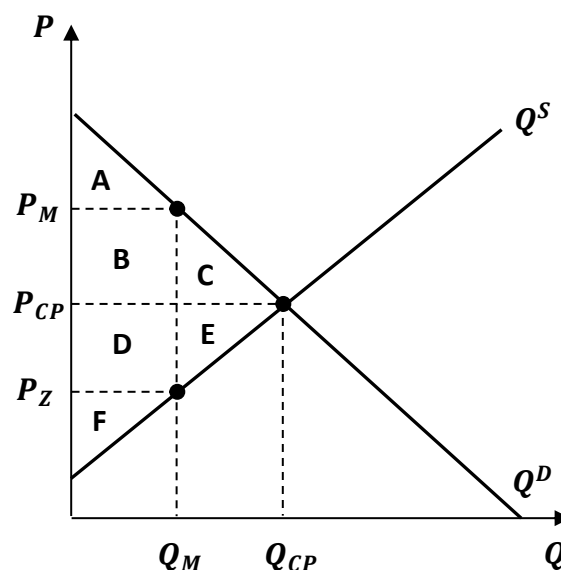
- as quantidades transacionadas no mercado aumentam até atingirem o valor máximo possível;
- o preço de mercado diminui até atingir o valor mais baixo possível;
- o poder de mercado das empresas, traduzido pela sua capacidade de influenciarem o preço de mercado a seu favor, diminui;
- a taxa de lucro das empresas também diminui.

À medida que nos afastamos da concorrência perfeita, tanto o número de empresas presentes no mercado como o grau de concorrência diminuem. Por um lado, as empresas deixam de ter incentivo para alocar os seus recursos da forma mais eficiente possível. Seria o caso de uma empresa agrícola, que por não ter concorrência, deixa de se preocupar em escolher os tipos de adubo mais adequados para cada tipo de terreno e de cultivo. Esta situação gera situações de **ineficiência alocativa**. Por outro lado, havendo menos concorrência, diminui a pressão para a contenção dos custos, o que se reflete em custos de produção mais altos. Isso corresponde à chamada **ineficiência produtiva**. Portanto, as consequências da diminuição do grau de concorrência são as seguintes:

- as quantidades transacionadas no mercado diminuem, atingindo o valor mais baixo possível em situação de monopólio;
- o preço de mercado aumenta, alcançando o seu máximo em monopólio;
- o poder de mercado das empresas aumenta;
- a taxa de lucro das empresas também aumenta.

Podem ainda ocorrer situações de **ineficiência dinâmica**, que se traduzem pela diminuição do incentivo para inovar, seja através do lançamento de novos produtos, seja através da introdução de novos processos de produção ou da melhoria dos processos já existentes.

A perda de eficiência à medida que se regista um afastamento da concorrência perfeita traduz uma deterioração do bem-estar dos consumidores e da sociedade como um todo. Esta ideia pode ser ilustrada graficamente, com se vê abaixo.



No gráfico apresentado, P_{CP} e P_M representam, respetivamente, o preço de mercado em concorrência perfeita e em monopólio. Por sua vez, Q_{CP} e Q_M representam as quantidades transacionadas no mercado, respetivamente, em concorrência perfeita e em monopólio. Podemos avaliar a evolução da eficiência do mercado na transição da concorrência perfeita para o monopólio através da comparação entre os excedentes do consumidor (representativo do bem-estar que o mercado proporciona aos consumidores) e do produtor (representativo do bem-estar dos produtores), bem como o excedente total (representativo do bem-estar social atribuível à eficiência do mercado), em ambas as situações.

Em concorrência perfeita, o excedente do consumidor corresponde à soma das áreas **A**, **B** e **C**. Por sua vez, o excedente do produtor corresponde à soma das áreas **D**, **E** e **F**. O excedente total corresponde à soma dos dois anteriores, ou seja, às áreas **A**, **B**, **C**, **D**, **E** e **F**.

Em monopólio, o excedente do consumidor passa a ser dado apenas pela área **A** e o excedente do produtor pelas áreas **B**, **D** e **F**. Isso significa que os consumidores perdem bem-estar (áreas **B** e **C**), transferindo parte dessa perda a favor da empresa monopolista (área **B**). Do lado do produtor regista-se por um lado uma perda de bem-estar (área **E**, que traduz uma perda de receitas porque se vende menos) e, por outro, um ganho de bem-estar associado àquela transferência oriunda dos consumidores (área **B**, que traduz um ganho de receitas porque se vende a um preço mais alto). O excedente total passa a corresponder à soma das áreas **A**, **B**, **D** e **F**. Verifica-se pois uma perda de eficiência e do correspondente bem-estar social, dada pela soma das áreas **C** e **E**, que recebe a designação de triângulo de Harberger.

O **triângulo de Harberger** representa a ineficiência que surge quando o mercado deixa de operar em concorrência perfeita. Corresponde, pois, ao custo que a sociedade suporta pelo facto de a empresa monopolista restringir a produção com o objetivo de aumentar os preços e, consequentemente, os seus lucros. Esta ineficiência surge porque, ao realizar um nível de produção inferior ao que seria obtido num mercado competitivo, os recursos disponíveis passam a estar subutilizados e os consumidores passam a enfrentar preços mais elevados. Ora isso reduz o bem-estar total que poderia ser alcançado em condições concorrenciais.

Portanto, em concorrência perfeita o valor do triângulo de Harberger é igual a zero, o que significa que não existe qualquer ineficiência e o bem-estar social associado é, por isso, o mais elevado possível. Contudo, não é necessário que se esteja em monopólio para que essa perda de bem-estar surja. Na verdade, assim que se sai da concorrência perfeita os preços de mercado tendem a aumentar e as respetivas quantidades a diminuir. Concomitantemente, o triângulo de Harberger irá aumentar também, atingindo o seu valor máximo, isso sim, em situação de monopólio.

O afastamento face à concorrência perfeita está associado a um aumento do **grau de concentração de mercado**, o que significa que passa a haver menos empresas a controlar o mercado. Paralelamente, assiste-se a um reforço do **poder de mercado** das empresas, acompanhado por um aumento da ineficiência do mercado. Muitas vezes, esse aumento da ineficiência justifica a intervenção estatal com o objetivo de mitigar ou evitar essa ocorrência.

Do **ponto de vista formal**, o triângulo de Harberger, representativo do custo social (CS) decorrente do afastamento relativamente à concorrência perfeita, é dado por:

$$CS = \frac{(P_M - P_Z) \times (Q_{CP} - Q_M)}{2}$$

2.3.4. Definição do mercado relevante

O ponto de partida para a medição do grau de concentração de um mercado e do poder de mercado das empresas atuantes é a delimitação desse mercado. Para efeitos de análise, um **mercado** é composto por um *conjunto de empresas distintas que produzem um mesmo produto ou um conjunto de produtos relacionados entre si, destinados a um determinado conjunto de consumidores*. Portanto, são dois os aspetos a determinar:

- que produtos e empresas devem ser incluídos no mercado analisado;
- qual é o espaço geográfico relevante do mercado analisado.

No que diz respeito aos **produtos e empresas a incluir** na análise, para que dois ou mais produtos sejam incluídos no mesmo mercado é necessário que eles sejam percebidos pelos consumidores como substitutos próximos e isso acontece quando eles:

- satisfazem as mesmas necessidades;
- têm características relativamente idênticas;
- são vendidos a preços semelhantes.

Para exemplificar, ainda que os carros de luxo e os utilitários permitam satisfazer a necessidade de deslocação, não é de crer que eles devam ser incluídos no mesmo mercado. Do ponto de vista técnico, dois produtos devem ser incluídos no mesmo mercado se a sua elasticidade cruzada for positiva. A elasticidade cruzada mede quanto varia a procura de um produto **X** quando o preço de outro, **Y**, regista alterações. Uma elasticidade cruzada positiva significa que quando o preço do produto **Y** aumenta (diminui), a procura do produto **X** aumenta (diminui) também. Se isso acontece é porque os dois produtos são substitutos e, por esse motivo, devem ser incluídos no mesmo mercado.

O **espaço geográfico relevante** diz respeito ao horizonte espacial até onde o consumidor é capaz de se deslocar para satisfazer a necessidade a que o produto se destina. Como tal, os mercados podem ser locais, regionais, nacionais ou internacionais. O mercado dos serviços de barbearia e cabeleireiro, por exemplo, é necessariamente local, pois a esmagadora maioria das pessoas satisfaz as respetivas necessidades na sua própria localidade. O mesmo se passa relativamente aos serviços de restauração, mesmo que sejam fornecidos por empresas que operam à escala internacional. Já os mercados do ouro ou das matérias-primas são mercados internacionais. Noutros casos pode ser difícil avaliar a extensão geográfica do mercado, como acontece com os combustíveis nas regiões relativamente próximas das fronteiras.

Formalmente, os limites de um mercado são definidos pela possibilidade de se realizar arbitragem, ou seja, pela possibilidade, plausível, de se poder comprar o produto numa região para vendê-lo noutra. Se essa possibilidade existir, essas duas regiões deverão integrar o mesmo mercado. Caso o contrário, muito provavelmente integram mercados distintos.

2.3.5. Medidas de concentração de mercado

Uma vez que o mercado esteja delimitado do ponto de vista dos produtos a incluir e do âmbito geográfico a considerar, podemos passar à medição do grau de concentração de mercado. Aqui, são de destacar duas medidas, nomeadamente os índices de concentração e o índice de Herfindahl-Hirschman.

Os **índices de concentração** dizem respeito à soma das quotas de mercado das maiores empresas do mercado analisado. Esses índices representam-se genericamente por C_k , sendo k o número de empresas consideradas. Portanto, C_k corresponde à soma das quotas de mercado das k maiores empresas e os índices respetivos são obtidos a partir da seguinte fórmula:

$$C_k = \sum_{i=1}^k s_i$$

onde:

s_i = quota de mercado da empresa i (em percentagem);

k = número de empresas incluídas no cálculo do índice.

O valor de C_k está compreendido entre 0 e 100%. Uma vez escolhido o valor de k , quanto maior for o valor do índice, mais concentrado é o mercado e, portanto, maior é o afastamento relativamente à concorrência perfeita.

É habitual calcular-se o índice C_4 , que corresponde à soma das quotas de mercado das quatro maiores empresas. Se o índice C_4 de um mercado for superior ao índice C_4 de outro, conclui-se que o primeiro mercado é mais concentrado do que o segundo, estando por isso mais afastado da concorrência perfeita.

O **índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)** corresponde à soma do quadrado das quotas de mercado de todas as empresas presentes, sendo dado, por isso, pela seguinte fórmula:

$$IHH = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

onde:

s_i^2 = quadrado da quota de mercado da empresa i (em pontos);

n = número total de empresas existentes no mercado.

O valor de IHH varia entre 0 e 10.000 pontos. Quanto maior for o valor deste índice, maior será o grau de concentração do mercado, bem como o afastamento relativamente à concorrência perfeita.

É possível caracterizar o grau de concentração e a estrutura de um mercado a partir do valor do IHH . Uma caracterização possível e habitual é a seguinte:

- $0 < IHH < 2000$: grau de concentração de mercado reduzido e estrutura de mercado próxima da concorrência perfeita (se o produto transacionado for homogéneo) ou da concorrência monopolística (se o produto transacionado for diferenciado);

- $2000 \leq IHH < 6000$: grau de concentração de mercado mediano e estrutura de mercado próxima do oligopólio;
- $IHH \geq 6000$: grau de concentração de mercado elevado e estrutura de mercado próxima do monopólio.

A tabela seguinte apresenta um **exemplo numérico** relativo ao cálculo destes dois índices. O índice C_4 é igual a 72 nos dois mercados, o que significa que a quota de mercado (conjunta) das quatro maiores empresas, em cada um destes mercados, é de 72%. Não obstante, o IHH é maior no mercado B, o que indica que este mercado é mais concentrado. Ao passo que o primeiro pode ser considerado próximo da concorrência perfeita, o segundo está mais próximo de uma situação de oligopólio.

- Mercado A : $C_4 = 25 + 20 + 15 + 12 = 72$; $IHH = 625 + 400 + 225 + \dots + 4 + 1 = 1582$.
- Mercado B : $C_4 = 42 + 11 + 10 + 9 = 72$; $IHH = 1.730 + 113 + 104 + \dots + 7 + 1 = 2221$.

Comparando os dois índices, constatamos que ambos são fáceis de apurar, sendo de salientar que o cálculo do índice C_k exige que as empresas estejam ordenadas por ordem decrescente do valor das quotas de mercado. No entanto, o índice C_k tem a desvantagem de ser invariante face a alterações das quotas de mercado das k maiores empresas, como se pode constatar através do exemplo apresentado, onde em ambos os mercados o valor de C_4 é idêntico. Contudo, o valor do IHH é diferente pelo simples facto de as quotas de mercado das quatro maiores empresas estarem distribuídas de modo diferente. Nesse sentido, este índice é mais fiável. Não obstante, a utilização de ambos permite caracterizar os mercados de uma forma mais completa.

Ordem das empresas	Mercado A			Mercado B		
	Volume de negócios (u.m.)	s_i (%)	s_i^2 (pontos)	Volume de negócios (u.m.)	s_i (%)	s_i^2 (pontos)
1ª	112.500	25	625	215.000	42	1.730
2ª	90.000	20	400	55.000	11	113
3ª	67.500	15	225	52.600	10	104
4ª	54.000	12	144	49.000	9	90
5ª	45.000	10	100	48.300	9	87
6ª	31.500	7	49	41.000	8	63
7ª	22.500	5	25	22.000	4	18
8ª	13.500	3	9	15.000	3	8
9ª	9.000	2	4	13.600	3	7
10ª	4.500	1	1	5.000	1	1
Soma	450.000	100	1.582	517.000	100	2.221

É importante destacar que o cálculo destes índices exige que as empresas incluídas na análise sejam independentes. Ou seja, não podem existir *holdings* de empresas, situação que ocorre quando uma ou mais empresas detêm ou são detidas, total ou parcialmente, por outras. Se constatássemos que no mercado A, exemplificado acima, a 2ª maior empresa detém uma parte ou a totalidade da 5ª e da 6ª maiores empresas, a empresa anteriormente referida como a 2ª maior passaria a ser a maior do mercado, com uma quota de 37% (20 + 10 + 7).

Perante essa eventualidade, o mercado A deveria passar a incluir apenas oito empresas, sendo a maior delas dada pela junção das 2ª, 5ª e 6ª maiores empresas antes consideradas. Por outras palavras, a nova maior empresa deveria ser representada com um volume de negócios igual a 166.500 u.m. (90.000 + 45.000 + 31.500).

2.3.6. Poder de mercado

O **poder de mercado** diz respeito à capacidade que uma determinada empresa tem de fixar um preço mais alto do que o custo marginal da última unidade produzida sem que isso leve a uma perda significativa de clientes ou à diminuição dos seus lucros.

Em concorrência perfeita, no longo prazo, a entrada de novas empresas força a diminuição do preço até este atingir o valor mais baixo possível, que ocorre quando o preço iguala o custo marginal e o custo médio. Nessa altura, as empresas deixam de conseguir obter lucros extraordinários, obtendo, apenas, os lucros normais e suficientes para remunerar os fatores produtivos. Ou seja, a concorrência entre as empresas obriga-as a baixarem os preços e anula quaisquer perspetivas de exercício de poder de mercado. Mas de facto, a reduzida dimensão das empresas nunca lhes permitiria, na verdade, influenciar significativamente o preço de mercado.

Pelo contrário, em mercados com poucos concorrentes (oligopólios) ou com um único participante (monopólios), as empresas têm uma maior capacidade de influenciar preços e fixá-los acima quer do custo marginal, quer do custo médio. A existência de empresas com um poder de mercado elevado pode sinalizar uma certa ineficiência de mercado, nomeadamente alocativa, que se traduz por preços mais altos e quantidades mais baixas do que em concorrência perfeita.

Portanto, em concorrência perfeita as empresas são *price-takers* (tomadoras do preço), o que significa que ao entrarem no mercado tomam o preço em vigor como um dado e ajustam-se a esse nível. Pelo contrário, em concorrência imperfeita as empresas são *price-makers* (fazedoras do preço), o que significa que têm capacidade de influenciar o preço de mercado, em maior ou em menor grau, sendo assim detentoras de poder de mercado.

O poder de mercado de uma determinada empresa pode ser calculado através do **índice de Lerner** (L_i), que é dado pela seguinte expressão:

$$L_i = \frac{P_i - C_{mg_i}}{P_i}$$

onde:

L_i = índice de Lerner da empresa i ;

P_i = preço cobrado pela empresa i ;

C_{mg_i} = custo marginal suportado pela empresa i .

Há várias conclusões que podem ser retiradas a partir da análise do índice de Lerner. Em particular, é possível concluir que o poder de mercado de uma empresa aumenta:

- se ela conseguir cobrar um preço mais elevado;

- se ela conseguir obter um custo marginal mais baixo e extrapolar isso para o preço.

Em certos casos, o facto de uma empresa conseguir cobrar um preço mais elevado do que o seu custo marginal pode ser expectável e até mesmo desejável. Isso é que acontece, por exemplo, se essa empresa detiver uma patente destinada a explorar exclusivamente uma invenção sua e recuperar as suas despesas, por vezes muito elevadas, em inovação e desenvolvimento. Contudo, acima de um determinado valor, ela pode, na verdade, estar a incorrer num *abuso de poder de mercado* se estiver a prejudicar injustamente os consumidores.

Por outro lado, num mercado competitivo, o facto de uma empresa ser capaz de obter um custo marginal mais baixo pode significar que ela é mais eficiente, do ponto de vista operacional, do que as suas rivais. Nessa altura, ela terá margem para diminuir o preço praticado e registar, ainda assim um aumento do valor do índice de Lerner e, portanto, do seu poder de mercado. Uma situação desta natureza, a ocorrer, não é necessariamente detratória da eficiência do mercado, nem do bem-estar social.

O índice de Lerner para o mercado como um todo está relacionado com o índice de Herfindahl-Hirschman desse mercado, da seguinte forma:

$$L_m = \frac{IHH}{E_{P_x}^{Q_x^D}}$$

onde:

L_m = índice de Lerner do mercado;

IHH = índice de Herfindahl-Hirschman;

$E_{P_x}^{Q_x^D}$ = elasticidade-preço da procura do produto analisado.

A expressão apresentada permite avançar com várias leituras importantes. Em particular, conclui-se que o poder de mercado da globalidade das empresas que integram um determinado mercado é mais elevado:

- quanto mais alto for o grau de concentração do mercado;
- quanto mais baixo for o valor da elasticidade-preço da procura.

Em mercados mais concentrados, com um IHH mais elevado, tende a registar-se uma maior assimetria na dimensão das empresas e uma capacidade superior, por parte das empresas maiores, de fixarem os preços de mercado de acordo com a sua conveniência. Tal acontece, por exemplo, no mercado de sistemas operativos para computadores, onde uma empresa como a Microsoft detém uma grande parte do mercado com o seu sistema Windows, o que lhe dá um poder significativo na determinação dos preços praticados no setor. Outro exemplo diz respeito à indústria farmacêutica, onde algumas grandes empresas detêm patentes que lhes permitem definir preços elevados para medicamentos essenciais para o combate de determinadas doenças, como vacinas para a erradicação de pandemias, sem enfrentar uma concorrência significativa por parte das empresas mais pequenas.

O valor da elasticidade-preço da procura também desempenha um papel importante. Quanto menos sensíveis forem os consumidores face a alterações do preço (ou seja, quanto menor for o valor dessa elasticidade), maior é a capacidade que as empresas têm de aumentar

os seus preços sem que isso conduza a diminuições do seu desempenho financeiro. Na verdade, nestas circunstâncias – procura inelástica – as empresas têm sempre um incentivo muito grande para aumentarem os preços ou para os definirem de forma concertada, sobretudo em mercados oligopolistas. Um exemplo diz respeito, novamente, à indústria farmacêutica, especialmente no caso dos medicamentos para as doenças crónicas, onde os pacientes não têm outra escolha senão adquirir os medicamentos de que necessitam, qualquer que seja o preço praticado. Outro exemplo pode ser o do fornecimento de eletricidade ou água, onde as quantidades procuradas mantêm-se praticamente constantes independentemente das variações dos preços, o que confere às empresas fornecedoras um poder de mercado bastante significativo.

As empresas têm sempre interesse em aumentar o seu poder de mercado, pois isso permite-lhes obter lucros mais elevados. Há três estratégias legítimas através das quais as empresas podem aumentar esse poder. São elas a concentração de empresas, a diferenciação do produto e a discriminação de preços.

2.4. Comportamentos estratégicos

2.4.1. Concentração de empresas

Uma **concentração de empresas**, também designada por integração de empresas, é uma operação através da qual duas ou mais empresas se unem tendo em vista concretizar objetivos direta ou indiretamente orientados para o aumento dos seus lucros. Esses objetivos são, fundamentalmente, de um ou mais dos seguintes tipos:

- financeiros: melhoria da gestão dos fluxos de caixa, acesso a novas fontes de capital financeiro, redução dos custos de produção, etc.
- estratégicos: diversificação de produtos, expansão para novos mercados geográficos, partilha de conhecimentos e tecnologias entre as empresas envolvidas, etc.
- operacionais: integração de processos, otimização da cadeia de logística, inovação nos métodos de produção, melhoria da qualidade dos produtos oferecidos, etc.

As operações de concentração de empresas implicam uma mudança de controlo sobre a totalidade ou parte de uma ou mais empresas. Essas operações podem ocorrer através de três vias distintas, tal como descrito de seguida, com os devidos exemplos:

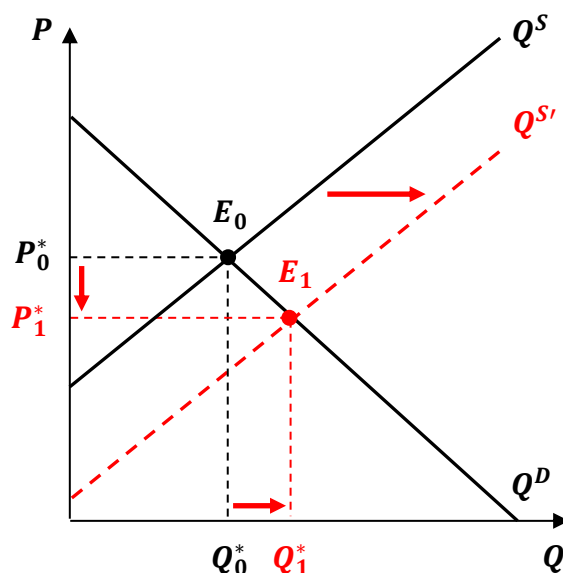
- **fusão de duas ou mais empresas:** os patrimónios das empresas A e B são combinados para formar uma nova empresa C, que aproveita as sinergias e recursos de ambas para potenciar a sua eficiência;
- **aquisição da totalidade ou de partes do capital social de uma ou mais empresas:** a empresa D adquire uma parte ou a totalidade das ações da empresa E, passando a controlá-la e a integrar as suas operações e ativos no seu próprio negócio;
- **criação de uma nova empresa que atua de forma juridicamente independente mas factualmente dependente das suas empresas-mãe:** as empresas F e G criam conjuntamente a empresa H, uma *joint venture* que opera de forma autónoma, mas

cuja estratégia e decisões são fortemente influenciadas pelas necessidades e objetivos das empresas fundadoras.

Do ponto de vista da análise econômica existem dois tipos de concentração de empresas, nomeadamente a horizontal e a vertical. A **concentração horizontal** ocorre quando as empresas envolvidas pertencem ao mesmo setor de atividade e estão situadas no mesmo patamar de um determinado processo produtivo (duas ou mais agências de viagens; dois ou mais bancos; duas ou mais empresas de construção civil, etc.). A **concentração vertical** ocorre quando as empresas integrantes pertencem a diferentes patamares de um determinado processo produtivo (um operador turístico, uma agência de viagens e uma cadeia de hotéis; uma empresa produtora de produtos alimentares hortícolas e um supermercado; uma empresa produtora de filmes e um canal de televisão por cabo, etc.).

As operações de **concentração horizontal** têm como motivação a obtenção de economias de escala e a concomitante redução dos custos médios de produção. Por outras palavras, tendem a ocorrer quando as empresas envolvidas constatarem que combinando os seus recursos e aumentando a sua escala de produção conseguem poupar em determinadas funções e obter custos médios de produção mais baixos. Logo, o lucro obtido pela empresa concentrada é superior à soma dos lucros obtidos pelas empresas antes da concentração.

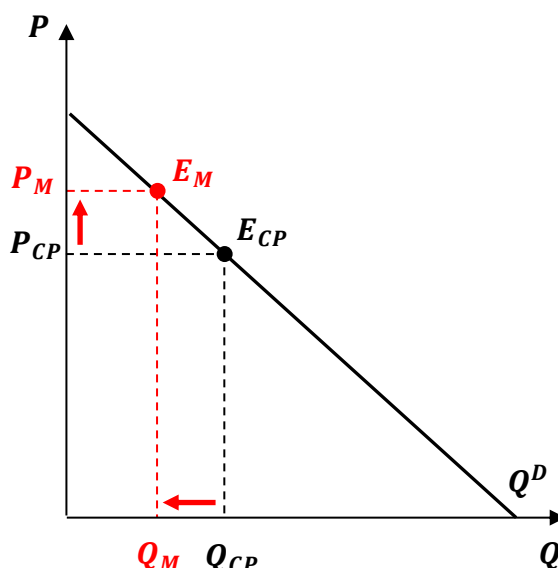
A concentração horizontal conduz sempre a um aumento da quota de mercado da nova empresa, de onde resultam um aumento do grau de concentração de mercado e do poder de mercado dessa nova empresa. Contudo, os efeitos sobre a eficiência do mercado e sobre o bem-estar social podem ser positivos ou negativos.



A junção de empresas através de uma operação de concentração horizontal é benéfica para a sociedade quando a redução dos custos médios de produção, para além de permitir aumentar os lucros da nova empresa, favorece os consumidores através do acesso a uma maior quantidade de bens e serviços a um preço mais baixo, tal como ilustrado acima. Isso acontece quando, apesar de a quota de mercado da nova empresa aumentar, ela não atinge um nível que lhe confira uma posição dominante. Nessa altura, o que temos é um aumento do dinamismo empresarial e do grau efetivo de concorrência entre as empresas, o que resulta

numa expansão da oferta de mercado global. Do ponto de vista do modelo procura-oferta estamos na presença de um choque positivo do lado da oferta, o que conduz a uma deslocação da respetiva curva para a direita, acompanhada por uma diminuição do preço de equilíbrio e por um aumento das respetivas quantidades transacionadas. Daqui resultam ganhos de bem-estar para a sociedade como um todo, traduzidos por um aumento do excedente total.

Mas se da operação de concentração horizontal resultar uma empresa com uma quota de mercado de tal forma elevada que se torna dominante, existe o risco de ela se passar a comportar como *price-maker*. Esta possibilidade é ilustrada pelo gráfico apresentado abaixo. Nestas circunstâncias, a empresa concentrada usa o poder de mercado adquirido para praticar um preço alinhado, exclusivamente, com os seus objetivos financeiros. O habitual é a fixação de um preço (P_M) superior ao que se verificaria em condições concorrenciais (P_{CP}). Daqui resulta uma diminuição da eficiência do mercado, bem como perdas de bem-estar quer para os consumidores, quer para a sociedade como um todo, traduzidas por uma diminuição do excedente total. O gráfico seguinte ilustra essa possibilidade.



Note-se que num mercado concorrencial, a curva de oferta é determinada pela soma das quantidades oferecidas por todas as empresas para cada nível de preços. No entanto, quando uma empresa ganha um poder de mercado significativo, as suas decisões sobre as quantidades a produzir e o preço a cobrar afetam e distorcem a curva de oferta do mercado. Em vez de um ponto de equilíbrio resultante do encontro entre a procura e a oferta, a empresa com poder de mercado pode efetivamente *escolher* um ponto na curva de procura – fixando diretamente o preço ou definindo o valor da oferta – que permita maximizar os seus lucros. As restantes empresas limitam-se a seguir a empresa dominante e a quantidade transacionada no mercado será, esta sim, determinada pela soma das quantidades oferecidas por todas as empresas existentes. No entanto, essas quantidades são influenciadas, fortemente, pela decisão da empresa dominante, dada a relevância da sua quota de mercado.

O fator que separa a primeira possibilidade (que se traduz em ganhos de bem-estar) da segunda (que gera perdas de bem-estar) é, efetivamente, a dimensão da quota de mercado da empresa resultante do processo de concentração horizontal. Esse valor, naturalmente,

diferirá de um setor para outro, e na prática também difere entre países e jurisdições. No contexto da União Europeia, considera-se que as operações de concentração horizontal que levem ao aparecimento de empresas com uma quota de mercado superior a 30% exigem um escrutínio e uma vigilância atenta por parte das autoridades responsáveis por assegurar a existência de concorrência nos mercados.

A **concentração vertical** ocorre quando empresas integrantes nesse processo constatarem que se complementarem as suas atividades conseguem melhorar a sua rentabilidade global. Habitualmente, as empresas em questão estão relacionadas de forma vertical, na medida em que uma é fornecedora da outra (se forem apenas duas empresas) ou da seguinte (se forem mais de duas empresas). Um exemplo clássico diz respeito à junção de uma pedreira com uma fábrica de cimento e uma empresa de produção de betão. Portanto, quando uma empresa constata que se integrar a atividade do seu fornecedor consegue obter o respetivo produto a um preço mais baixo do que se o adquirir no mercado, ela pondera a possibilidade de se concentrar verticalmente com esse fornecedor. Naturalmente, a iniciativa de integração também pode partir do fornecedor, que pode decidir integrar-se com a empresa sua cliente.

Numa perspetiva formal, as empresas integram novas atividades, a montante ou a jusante, quando essa integração é mais económica (isto é, mais barata) do que a subcontratação. Elas comparam os custos de produção interna com os custos de aquisição externa – os chamados **custos de transação** – e optam pela concentração sempre que os custos de transação superam os de produção interna:

Custos de transação > Custos de produção interna $\Rightarrow$ Concentração vertical

Custos de transação < Custos de produção interna $\Rightarrow$ Subcontratação

Este raciocínio consubstancia o essencial da teoria dos custos de transação, que constitui um pilar fundamental da economia industrial e da gestão estratégica. A ideia é que as empresas procuram minimizar os custos associados à realização de negócios e transações, ponderando a produção interna (que corresponde à concentração vertical) ou a contratação externa, dependendo da opção que for mais vantajosa.

A concentração vertical não conduz, necessariamente, a um aumento da quota de mercado da empresa resultante da integração. Contudo, pode colocá-la numa posição chave no mercado de pelo menos um dos produtos envolvidos. Para exemplificar, suponhamos que numa determinada região existe uma única pedreira que fornece os seus produtos a várias fábricas de cimento. Se uma dessas empresas de cimento se integrar com a pedreira, a nova empresa daí resultante pode condicionar a distribuição de matérias-primas às restantes fábricas de cimento. Nesse sentido, a operação de concentração vertical acaba por contribuir para o aumento do poder de mercado efetivo da nova empresa, sem que isso se reflita na evolução das quotas de mercado das empresas ou dos índices de concentração. O aumento do poder de mercado da nova empresa é evidenciado pelo aumento do seu poder negocial, pela eliminação de custos e de fornecedores externos, entre outros aspetos relacionados, o que se pode traduzir, eventualmente, por um aumento do índice de Lerner.

2.4.2. Diferenciação do produto

A diferenciação do produto consiste na criação de diferentes variedades de um determinado produto. Existem dois tipos de diferenciação do produto, nomeadamente a diferenciação horizontal e a diferenciação vertical.

A **diferenciação horizontal** ocorre quando as diferenças entre produtos não são facilmente atribuídas à qualidade. Isto é, os produtos têm qualidade idêntica e as diferenças residem nas preferências subjetivas dos consumidores, como acontece com a localização dos hotéis, as cores dos automóveis, os sabores dos iogurtes ou os aromas dos chás.

A diferenciação horizontal confere algum poder de mercado às empresas em relação aos consumidores que preferem os produtos oferecidos por elas. Este tipo de diferenciação acaba por levar à existência de várias empresas no mercado, a praticar preços diferentes dos que vigorariam em concorrência perfeita, por produtos de qualidade idêntica que são substitutos muito próximos uns dos outros mas ligeiramente diferenciados entre si, em função, estritamente, dos gostos e das preferências dos consumidores.

Já a **diferenciação vertical** ocorre quando as diferenças entre os produtos se devem a variações efetivas de qualidade. Como exemplos temos os automóveis de alta ou baixa cilindrada, os hotéis de diferentes categorias ou os pacotes de telecomunicações com mais ou menos canais televisivos.

A diferenciação vertical não só confere às empresas um certo poder de mercado como acaba por justificá-lo. Acabam por existir várias empresas a praticar preços completamente diferentes para determinados produtos porque apesar de permitirem satisfazer as mesmas necessidades – portanto, apesar de existir alguma substituíbilidade entre eles – diferem em termos da respetiva qualidade.

Independentemente do tipo de diferenciação, é a expectativa de concorrência com base nos preços que leva as empresas a diferenciar os seus produtos. Não existindo concorrência com base nos preços, as empresas tendem a diferenciar os seus produtos de forma mínima. Se elas conseguirem fixar um preço satisfatório para si, evidentemente mais alto do que o que vigoraria em concorrência perfeita, não é racional diferenciar, porque a diferenciação implica incorrer em custos adicionais. Pelo contrário, se o ponto de partida for um ambiente fortemente concorrencial, a diferenciação constitui uma forma de as empresas continuarem a praticar preços superiores ao de concorrência perfeita sem perder clientes e continuarem a ter lucros não nulos, mesmo no longo prazo.

Portanto, a diferenciação ocorre quando o lucro obtido pelas empresas depois da diferenciação é superior ao lucro obtido se elas não diferenciarem o seu produto. Formalmente, uma empresa só opta pela diferenciação se a diferença entre o preço do produto diferenciado (P_d) e o preço de concorrência perfeita (P_{CP}) for superior ao custo de diferenciação (d):

$$\begin{aligned} P_d - P_{CP} > d &\Rightarrow \text{diferenciar o produto} \\ P_d - P_{CP} < d &\Rightarrow \text{não diferenciar o produto} \end{aligned}$$

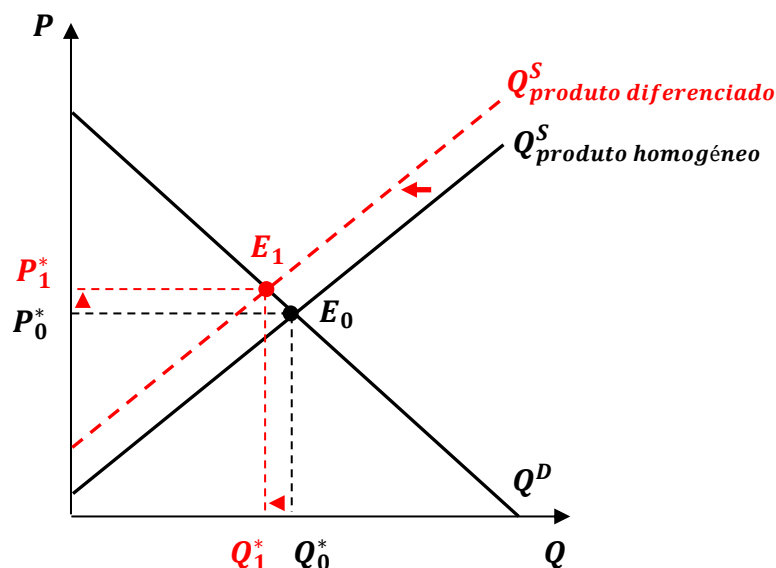
De forma perfeitamente equivalente, podemos dizer que uma empresa só opta pela diferenciação se o preço que puder praticar depois disso for superior ao preço de concorrência perfeita adicionado do respetivo custo unitário de diferenciação:

$$P_d > P_{CP} + d \Rightarrow \text{diferenciar o produto}$$

$$P_d < P_{CP} + d \Rightarrow \text{não diferenciar o produto}$$

Para exemplificar, um hotel só passa de três para quatro estrelas se puder cobrar um preço por quarto (P_d) superior ao que cobrava sendo de três estrelas (P_{CP}) somado do custo adicional de diferenciação, por quarto, que teve ou tem de suportar por passar de um patamar para o outro. Logo, o preço do produto diferenciado deve ser necessariamente superior ao preço de concorrência perfeita.

A presença de diferenciação não tem implicações significativas na aplicabilidade do modelo procura-oferta. Na diferenciação horizontal, o preço e as quantidades resultam da interação entre a procura e a oferta, com um preço de equilíbrio ligeiramente superior e quantidades ligeiramente inferiores às observadas num cenário de concorrência perfeita com produtos homogêneos. Graficamente, a situação será a seguinte:



A diferenciação vertical, por sua vez, pode exigir diagramas procura-oferta separados para cada nível de qualidade do produto, como acontece nos mercados de automóveis de baixa cilindrada e de luxo. Obviamente, teremos um preço de equilíbrio tanto mais elevado, relativamente ao nível de concorrência perfeita, quanto maior for a qualidade do produto representado.

2.4.3. Discriminação de preços

A discriminação de preços é uma forma de as empresas aumentarem o seu poder de mercado através da fixação de preços diferentes consoante o tipo de consumidor ou de acordo com as quantidades adquiridas. Existem três tipos de discriminação de preços, nomeadamente a discriminação de 1º grau (ou discriminação perfeita), a discriminação do 2º grau (ou tarifação não linear) e a discriminação do 3º grau (ou discriminação espacial).

A **discriminação de 1º grau** ocorre quando o vendedor define um preço diferente para cada consumidor e para cada unidade vendida. Por exemplo, os advogados podem cobrar honorários de acordo com a capacidade financeira dos clientes. Já um vendedor de carros usados pode regatear o preço com base na sua percepção acerca do poder de compra do cliente.

A discriminação do 1º grau não retira eficiência ao mecanismo de mercado, mas transfere o benefício desse mecanismo dos consumidores para os produtores. Isto acontece porque cada comprador paga um valor próximo do seu **preço de reserva**, que corresponde ao preço máximo que ele está disposto a pagar pelo bem ou serviço.

Se não existirem custos de discriminação, nomeadamente a possibilidade de os clientes desistirem sistematicamente das suas compras, este tipo de discriminação não gera perdas de bem-estar social relativamente à concorrência perfeita. Isto acontece porque os consumidores que adquirem o produto são exatamente os mesmos. A única diferença reside no facto de que agora cada um deles paga um preço diferente e próximo do seu preço de reserva.

A **discriminação de 2.º grau** ocorre quando o preço varia consoante a quantidade adquirida, mas não consoante a identidade do comprador. O objetivo é incentivar ou desincentivar o consumo, dependendo do produto em questão.

No caso da água canalizada ou da eletricidade, por exemplo, pretende-se incentivar a poupança, pelo que cobrar um preço mais alto serve, pois, de desincentivo ao consumo. Nestes casos, o preço por unidade aumenta à medida que o nível, ou escalão, de consumo aumenta, e o poder de mercado advém da possibilidade de as empresas poderem discriminar os preços desta forma.

Na maioria das restantes atividades comerciais a discriminação do 2º grau consiste no oposto, ou seja, em praticar preços mais baixos à medida que o volume de compras do consumidor aumenta. É o que acontece, por exemplo, se uma agência de viagens cobrar 1.000 euros para uma viagem de uma pessoa e 1.500 euros para uma viagem de duas pessoas. Aplicada desta forma, a discriminação de preços permite aumentar o bem-estar dos consumidores, porque pagam preços unitários mais baixos. Neste caso, isso corresponde a pagar 750 euros por pessoa se forem adquiridas duas viagens em vez de 1.000 euros por pessoa se apenas for adquirida uma viagem. Além disso, as receitas totais das empresas também aumentam, já que a agência de viagens, ao incentivar a aquisição de duas viagens, recebe 1.500 euros, em vez dos 1.000 euros que receberia se vendesse apenas uma viagem.

A **discriminação de 3º grau** ocorre quando o vendedor segmenta os consumidores em grupos, aplicando um preço diferente a cada grupo. Um exemplo diz respeito às empresas de transportes públicos que efetuam com descontos para jovens e idosos. A regra de discriminação consiste em praticar preços mais altos junto dos consumidores ou mercados onde a elasticidade-preço da procura é mais baixa, isto é, onde os consumidores são menos sensíveis a alterações dos preços. Portanto, o poder de mercado das empresas será tanto maior quanto mais inelástica for a procura.

Este tipo de discriminação tem a vantagem de permitir aumentar o bem-estar dos consumidores “mais pobres”, que conseguem obter acesso ao bem, ao contrário do que poderia

acontecer em condições de concorrência perfeita. Contudo, isso é feito à custa de preços mais altos e de possíveis perdas de bem-estar para os restantes consumidores. Ao mesmo tempo, conduz a lucros mais elevados para as empresas pelo facto de lhes permitir vender a um preço superior a quem tem mais disponibilidade para pagar.

Convém frisar que a discriminação do 3º grau que pode ser difícil de justificar, na medida em que pode não ser possível identificar claramente quais são os grupos com maior e com menor poder de compra. Por exemplo, não é evidente que todos os pensionistas tenham um poder de compra necessariamente inferior ao de outros segmentos da população. Para além disso, algumas formas de discriminação de preços do 3º grau podem ser ilegais em determinados contextos. Já no âmbito da União Europeia, o Direito da Concorrência proíbe explicitamente a discriminação de preços dos seus cidadãos em função da nacionalidade, que poderia ser alegada com base nas supostas diferenças em termos de poder de compra dos cidadãos dos diferentes países membros.

No quadro seguinte são apresentados mais alguns exemplos de cada um dos diferentes tipos de discriminação de preços explicados acima.

Discriminação de preços	Exemplos
1º grau	Médicos particulares que ajustam os seus honorários a cada utente; mediadores imobiliários que negociam os preços dos imóveis de acordo com a urgência de cada cliente; senhorios que ajustam os preços de arrendamento com base na sua perceção acerca do perfil de cada inquilino; feirantes que regateiam preços com cada cliente; mecânicos que ajustam os preços conforme a sua avaliação acerca da capacidade financeira de cada cliente.
2º grau	Bilhetes para concertos e outros eventos; compras em atacado dos mais diversos bens (produtos de limpeza e de higiene pessoal em embalagens grandes, alimentos em embalagens familiares, bebidas em <i>packs</i> , produtos de papelaria para escolas e universidades, suplementos alimentares em embalagens de maior dimensão, etc.); serviços de telecomunicações por telefone.
3º grau	Companhias de autocarro com tarifas reduzidas para estudantes e militares; bilhetes de avião mais caros para turistas de negócios; empresas de software com licenças mais baratas para instituições educacionais e organizações sem fins lucrativos; museus com preços diferentes para residentes e para turistas.

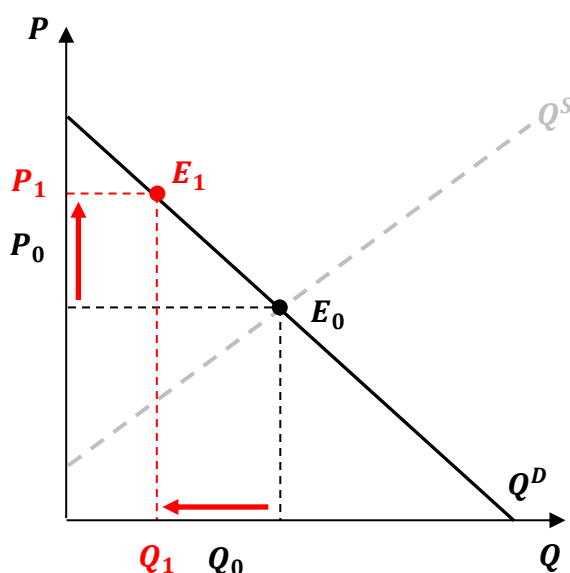
2.5. Práticas anticoncorrenciais

2.5.1. Definição e consequências económicas

São consideradas práticas anticoncorrenciais todos os comportamentos que subvertam o normal funcionamento dos mercados, beneficiando as empresas que os adotam à custa dos consumidores ou de outras empresas. Traduzem-se por formas ilícitas de atuação, por parte das empresas, que acabam por ter consequências nefastas diretas sobre o bem-estar dos consumidores. Estes acabam por ficar sujeitos a preços mais altos, para além de acederem a uma menor quantidade e qualidade de bens e serviços em comparação com o que aconteceria num contexto concorrencial.

A compreensão das práticas anticoncorrenciais permite identificar e combater comportamentos que prejudicam a concorrência leal entre as empresas. Por isso, o estudo deste tema é fundamental para orientar políticas e regulamentações que promovam um ambiente de negócios justo, onde as empresas recém-chegadas possam competir de igual para igual com as que já estão estabelecidas no mercado. Isso é benéfico não só porque permite aos consumidores usufruir de bens e serviços de melhor qualidade a preços mais acessíveis, mas também porque incentiva a inovação e a eficiência por parte das empresas. A identificação e combate às práticas anticoncorrenciais ajudam a manter os mercados dinâmicos e equitativos, o que por sua vez contribui para a saúde económica da sociedade.

Portanto, e de um modo geral, as práticas anticoncorrenciais levadas a cabo pelas empresas de um determinado mercado conduzem a um afastamento de facto relativamente às condições de equilíbrio em concorrência perfeita e a uma aproximação à situação de monopólio. Do ponto de vista do modelo procura-oferta, isso reflete-se pela subversão da oferta de mercado, através do *desaparecimento* total ou parcial da respetiva curva com inclinação positiva, a par da fixação de um preço mais alto do que aquele que vigoraria em ambiente concorrencial. Esta situação pode ser ilustrada através do gráfico seguinte.



Neste gráfico, P_0 e Q_0 correspondem ao preço e às quantidades de equilíbrio num contexto concorrencial e P_1 e Q_1 correspondem aos respetivos valores em caso de ocorrência de uma qualquer prática anticoncorrencial. Constata-se, por isso, que ocorre uma diminuição do excedente total, o que se traduz por uma perda de eficiência do mercado e pela diminuição do respetivo bem-estar social.

Existem dois tipos fundamentais de práticas anticoncorrenciais, nomeadamente o abuso de posição dominante e as práticas de conluio.

2.5.2. Abuso de posição dominante

Estamos perante uma posição dominante quando uma empresa ocupa uma posição de tal forma relevante no mercado, que consegue tomar decisões em termos de política comercial sem se preocupar com a reação dos outros agentes económicos, nomeadamente

concorrentes, fornecedores e, até mesmo, consumidores. Uma empresa detém posição dominante num determinado mercado quando estão reunidas as seguintes **condições**:

- a sua quota de mercado é elevada;
- o seu poder de mercado é substancial e não meramente residual, como acontece na concorrência monopolística. Quando uma empresa tem poder de mercado substancial ela pode elevar os preços de forma persistente e rentável, sem ter receio de perder clientes;
- a pressão concorrencial, caso exista, não é suficientemente capaz de condicionar de forma significativa as decisões da empresa dominante;
- o poder negocial dos compradores é reduzido, o que é tanto mais provável quanto menor for a dimensão destes.

A existência de uma posição dominante num determinado mercado relevante pode ser o resultado de um ou mais **fatores**, sendo de destacar os seguintes:

- a empresa detém um *direito de propriedade intelectual*, nomeadamente propriedade industrial (como uma patente de um medicamento ou de qualquer outra invenção), que lhe confere o direito legal de atuar isoladamente num determinado mercado. Este caso configura uma situação de monopólio legal;
- o setor é caracterizado pela presença de *economias de escala* ou de *economias de gama*, pelo que nenhuma outra empresa tem incentivo para entrar no mercado. Existem economias de escala quando uma empresa regista uma diminuição acentuada do seu custo médio à medida que a sua escala de produção aumenta (como uma fábrica de automóveis que reduz significativamente os seus custos médios ao aumentar a produção de veículos).
Por sua vez, existem economias de gama quando uma empresa que produz dois ou mais produtos obtém um custo médio inferior do que se esse produtos fossem realizados por diferentes empresas (como uma empresa tecnológica que produz tanto *smartphones* como *tablets*, o que lhe permite rentabilizar os custos de produção e os de investigação e desenvolvimento);
- a empresa detém *vantagens de custo absolutas* (como o acesso preferencial ou privilegiado a infraestruturas essenciais, recursos naturais, financiamento ou *know-how* e conhecimentos técnicos específicos) que lhe conferem vantagens competitivas significativas e que dificultam a capacidade de outras empresas competirem com ela de forma efetiva;
- a empresa criou ou tem *acesso a uma rede de distribuição e vendas muito desenvolvida* e com uma implantação geográfica forte (como uma cadeia de supermercados com lojas em diversas regiões e um sistema de logística bem desenvolvido);
- a empresa tem uma *posição privilegiada na cadeia de valor do produto*, quer seja em virtude de integração (isto é, concentração) vertical, quer seja em virtude do controlo de inputs necessários para concorrer no mercado a jusante (como uma empresa de produtos eletrónicos que controla tanto o fabrico de componentes como a montagem e distribuição dos produtos finais).

A mera detenção de uma posição dominante não é necessariamente anticoncorrencial nem é proibida pelas leis da concorrência, nas situações em que sejam aplicadas. Para que isso aconteça é necessário que a empresa em causa se comporte de forma abusiva. Deste modo, o **abuso de posição dominante** é uma prática restritiva unilateral que decorre da utilização ilícita, por parte de uma empresa, do significativo poder de mercado que detém. O seu fim último é obter ganhos extraordinários à custa da exploração dos consumidores, da exclusão das empresas concorrentes, ou impedindo que estas se desenvolvam.

2.5.3. Práticas de conluio

As **práticas de conluio**, também designadas por *práticas de colusão*, dizem respeito a todos os acordos nos quais as empresas envolvidas prescindem da sua autonomia no mercado com o objetivo de reduzir ou eliminar os custos da concorrência. Portanto, trata-se de acordos entre duas ou mais empresas que pretendem aumentar os seus lucros conjuntos deixando de competir entre si e colhendo benefícios à custa da perda de bem-estar dos consumidores.

A **probabilidade de estabelecimento de acordos de conluio** entre as empresas de um determinado mercado é tanto maior:

- *quanto menor for o número de empresas*, pois a facilidade de coordenação aumenta e a capacidade de monitorização das ações de cada uma é mais eficaz;
- *quanto maior for o grau de concentração de mercado*, já que em mercados mais concentrados há poucas empresas que dominam, o que torna mais fácil a implementação e a manutenção de acordos colusórios;
- *quanto menor for a assimetria entre as empresas integrantes no acordo*, porque as semelhanças nas estruturas de custos e capacidades de produção facilitam o entendimento e a cooperação entre elas;
- *quanto menor for a elasticidade-preço da procura do produto em questão*, uma vez que a insensibilidade dos consumidores a variações de preço reduz o risco de perda de quota de mercado quando se decide fixar preços artificialmente elevados.

A **formação dos acordos de conluio** pode ter na sua base arranjos de natureza institucional, tácita ou secreta.

Os **acordos institucionais** dizem respeito a contratos formais entre instituições ou organizações. São muito raros, na medida em que numa boa parte dos países o conluio é proibido. Não obstante, eles existem e o cartel da OPEP (Organização dos Países Exportadores de Petróleo) constitui um caso paradigmático.

Já os **acordos tácitos** são entendimentos não expressos formalmente entre as partes. Envolvem uma coordenação meramente implícita de ações entre as empresas concorrentes num determinado mercado, habitualmente no sentido de manter os preços num certo nível, sem que tenham sido estabelecidos quaisquer acordos explícitos.

No entanto, são os **acordos secretos** os que constituem a prática mais habitual. Eles são efetuados longe do escrutínio público, com o objetivo de contornar a ação fiscalizadora do Estado. É precisamente por se tratar de uma prática habitualmente acordada de modo secreto

entre as partes que a **deteção do conluio** é particularmente difícil. Para esse efeito, as entidades reguladoras baseiam-se na observação de eventuais movimentos paralelos de preços entre as empresas de um dado mercado relevante, sobretudo quando são movimentos no sentido ascendente, bem como na pesquisa de eventuais trocas de informação entre essas empresas.

Existem vários **tipos de práticas de conluio**, sendo de destacar duas delas, nomeadamente os cartéis e os acordos verticais.

Os **cartéis** são acordos horizontais estabelecidos entre empresas concorrentes pertencentes ao mesmo setor de atividade e situadas no mesmo patamar de um determinado processo produtivo. São considerados a prática anticoncorrencial mais grave estabelecida entre empresas. Através de um cartel, as empresas podem levar a cabo medidas tais como as seguintes:

- *combinação de preços*, nomeadamente através do aumento direto dos mesmos;
- *limitação do volume de produção*, em particular através da respetiva redução;
- *delimitação do território* (isto é, do espaço geográfico de atuação) de cada empresa, em concreto através da repartição de mercados ou de clientes;
- *troca de informações confidenciais*, incluindo, mas não se limitando a, tabelas de preços e dados comerciais de clientes;
- *contenção acordada do volume de investimento em publicidade*;
- *padronização do nível de qualidade dos bens ou serviços*, situando-o, regra geral, abaixo do ideal para atender aos interesses dos consumidores.

Os **acordos verticais ilícitos** correspondem a práticas de concertação entre empresas não concorrentes situadas em diferentes patamares de uma determinada cadeia de produção ou de distribuição. Estas práticas, normalmente por iniciativa do produtor ou fornecedor, incluem várias possibilidades, como as seguintes (com os devidos exemplos):

- *fixação de preços mínimos de venda* do produto final (um fabricante de *smartphones* estabelece que nenhum retalhista nacional pode vender um determinado modelo abaixo de um preço específico, controlando desta forma os preços finais praticados no mercado);
- *restrições territoriais injustificadas*, que ocorrem quando o produtor ou fornecedor proíbe o distribuidor de atuar em determinadas zonas da área onde deveria ter liberdade de atuação (um produtor de vinhos do Douro proíbe os distribuidores de venderem os seus vinhos na região do Alentejo, limitando a distribuição geográfica desses produtos);
- *proibição de vendas ativas*, baseadas na prospeção direta de clientes, onde tal não deveria ocorrer (um fornecedor de computadores portáteis e *tablets* proíbe os retalhistas de contactarem ativamente novos clientes em certas áreas urbanas, restringindo as estratégias de expansão desses retalhistas);
- *proibição de vendas passivas*, baseadas em estratégias destinadas a atrair os clientes, onde tal não deveria ocorrer (um fabricante de roupa desportiva impede os retalhistas *online* de receberem pedidos de clientes de outros países da União

Europeia, limitando a capacidade desses retalhistas de chegar a uma base de clientes mais alargada);

- *proibição de vendas cruzadas*, ou seja, proibição da sugestão de produtos complementares com base na compra principal do cliente onde tal não deveria acontecer (uma companhia aérea proíbe as agências de viagens de sugerirem hotéis ou serviços de aluguer de carros aos clientes que comprem bilhetes de avião, o que limita a oferta de pacotes de viagens mais completos aos consumidores)

Considera-se que as restrições territoriais e as proibições de vendas referidas são ilícitas sempre que resultarem em prejuízos para os consumidores em termos de preços, variedade ou qualidade dos produtos disponibilizados.

2.5.4. Formas de prevenção e mitigação

As práticas anticoncorrenciais têm consequências diretas para os consumidores, que se vêem obrigados a suportar preços mais elevados, para além de acederem a uma menor quantidade de bens e serviços, habitualmente de qualidade inferior. Este afastamento relativamente ao que seria o resultado obtido em condições concorrenciais leva o Estado a intervir nos mercados onde tal se verifique, identificando e corrigindo as práticas anticoncorrenciais.

Para o cumprimento deste propósito, de prevenção ou de mitigação das situações de ineficiência, o Estado dispõe de vários instrumentos, com força de lei, que põe em funcionamento através da criação de uma entidade específica e dedicada, exclusivamente, a essa missão. Em Portugal essa responsabilidade recai sobre a Autoridade da Concorrência e na União Europeia sobre a Direção Geral da Concorrência, que atua em articulação com a Rede Europeia da Concorrência, ou Rede ECN (*European Competition Network*), que reúne as autoridades da concorrência dos estados-membros.

Nesse sentido, as **autoridades da concorrência** estão atentas a todos os comportamentos empresariais que não respeitam a legislação da concorrência vigente e, através dos poderes sancionatórios de que dispõem, adotam medidas cautelares (ou seja, medidas preventivas) e aplicam coimas (ou seja, medidas de mitigação) destinadas a minimizar ou limitar os danos ou efeitos negativos das práticas anticoncorrenciais.

Os **instrumentos ao dispor das autoridades da concorrência** tendo em vista evitar ou remediar situações de ineficiência nos mercados podem ser agrupados em medidas de política da concorrência e medidas de política industrial. Em qualquer caso, o ponto de partida é a análise de uma multiplicidade de fatores, tais como a estrutura dos mercados relevantes, o poder de mercado das empresas atuantes, a existência de barreiras à entrada ou à expansão de empresas concorrentes, entre outros.

No decurso ou após a conclusão dessa análise, cabe à **política de concorrência** levar a cabo medidas tais como:

- a apreciação de pedidos de fusão ou aquisição de empresas;
- a proibição do abuso de poder de mercado e de posição dominante;
- a fiscalização de acordos entre empresas, etc.

No contexto específico da promoção da concorrência, cabe à **política industrial** concretizar medidas tais como as seguintes (com os devidos exemplos em parênteses):

- o controlo da entrada de empresas num determinado mercado (a regulamentação do número de licenças para táxis numa determinada cidade, tendo em vista evitar a saturação do mercado);
- o controlo da expansão da dimensão de determinadas empresas (através da imposição de limites à expansão das grandes cadeias de supermercados para evitar a monopolização do comércio local).

Sempre que forem encontrados indícios de que a concorrência nos mercados relevantes ou o bem-estar dos consumidores saem prejudicados, cabe ao Estado, através da respetiva autoridade da concorrência, proibir a operação ou ação das empresas (como a proibição de fusões ou aquisições suscetíveis de criar monopólios em determinados setores), impor condições às empresas destinadas a impedir impactos negativos (por exemplo, exigindo a venda de partes de uma empresa após uma fusão tendo em vista garantir a manutenção do grau de concorrência do mercado), ou sancionar os seus comportamentos através de coimas (nomeadamente através da aplicação de multas às empresas violadoras da concorrência).

3. INTRODUÇÃO À MACROECONOMIA

3.1. Índices de preços e inflação

3.1.1. Definição e medição da inflação

Em **sentido lato**, a inflação corresponde à evolução da generalidade dos preços dos bens, serviços e fatores produtivos – incluindo os salários, que correspondem ao preço da mão de obra – durante um determinado período de tempo. Portanto, de acordo com esta perspectiva, o estudo da inflação não se restringe apenas a bens de consumo. Este é o ponto de vista que está presente quando estão em causa análises de longo prazo destinadas a compreender tendências estruturais na economia. É o que acontece, por exemplo, quando se procede ao estudo comparativo da evolução dos salários, do preço dos cereais, do preço do ouro, entre outros preços, desde o início da Revolução Industrial.

Em **sentido estrito**, ou seja, do ponto de vista da sua utilização corrente, por parte de especialistas ou de leigos, a inflação designa, tão somente, a evolução dos preços dos bens e serviços suportados pelos consumidores, nomeadamente as famílias, tendo em vista a satisfação das suas necessidades. É esta a aceção do termo *inflação* no contexto das discussões económicas no dia a dia e será esta a perspectiva adotada ao longo deste capítulo.

A medição da inflação parte da construção dos chamados **índices de preços**. Um índice de preços é um indicador destinado a representar a evolução dos preços de um cabaz de bens e serviços representativo do consumo de uma determinada população de referência, num determinado espaço geográfico, durante um determinado período de tempo. Como tal, a chamada **taxa de inflação** não é mais do que uma taxa de crescimento (ou de forma mais exata, uma taxa de variação) do índice de preços entre dois períodos consecutivos. O valor obtido representa a evolução do custo de vida da população de referência.

Numa perspectiva muito simplificada, a **lógica global da construção de um índice de preços** pode ser descrita através das seguintes etapas:

- **1ª etapa:** escolha da população de referência (por exemplo, Portugal continental);
- **2ª etapa:** definição do cabaz de bens e serviços representativo do consumo da população de referência;
- **3ª etapa:** registo mensal da evolução do custo desse cabaz;
- **4ª etapa:** construção do índice de preços do cabaz, tendo como referência o primeiro mês de registo de preços.

Para exemplificar, suponhamos que o custo de um determinado cabaz em janeiro do ano n era de 1.350 u.m. e em fevereiro do mesmo ano era de 1.383,75 u.m. Ao mês de janeiro do ano n atribuímos o índice 100, tendo em vista designar o momento de referência, isto é, o ponto a partir do qual os restantes índices, dos restantes meses, são calculados. O índice de preços (IP) do mês de janeiro é igual a 100 ($IP_{\text{janeiro}, n}$) e o IP do mês de fevereiro desse ano ($IP_{\text{fevereiro}, n}$) é obtido através de uma regra de três simples:

$$\begin{array}{l} 1350,00 \text{ ----- } IP_{\text{janeiro}, n} \\ 1383,75 \text{ ----- } IP_{\text{fevereiro}, n} \end{array}$$

ou seja:

$$\begin{array}{rcl} 1350,00 & \text{-----} & 100 \\ 1383,75 & \text{-----} & \text{IP}_{\text{fevereiro}, n} \end{array}$$

de onde resulta:

$$\text{IP}_{\text{fevereiro}, n} = \frac{1383,75 \times 100}{1350} = 102,5$$

A taxa de inflação registada entre janeiro e fevereiro desse ano corresponde, muito simplesmente, à taxa de variação do índice de preços, apresentada abaixo e omitindo o n por uma questão de simplicidade:

$$\text{TCP}_{\text{fevereiro/janeiro}} = \left(\frac{\text{IP}_{\text{fevereiro}} - \text{IP}_{\text{janeiro}}}{\text{IP}_{\text{janeiro}}} \right) \times 100$$

O resultado final será dado por:

$$\text{TCP}_{\text{fevereiro/janeiro}} = \left(\frac{102,5 - 100}{100} \right) \times 100 = 2,5\%$$

O valor obtido significa que entre janeiro e fevereiro do ano n o custo do cabaz analisado registou uma variação positiva (isto é, um crescimento) de 2,5%.

Em Portugal, o principal indicador do nível geral de preços é o **Índice de Preços no Consumidor (IPC)**, que mede a evolução dos preços de um cabaz de bens e serviços representativo da estrutura de consumo das famílias residentes em Portugal. O cálculo deste índice é da responsabilidade do **Instituto Nacional de Estatística (INE)**.

O **cabaz de bens e serviços** em questão é revisto periodicamente, embora essa periodicidade não esteja definida. Os respetivos preços são recolhidos em cada uma das sete regiões do país: Norte, Centro, Lisboa e Vale do Tejo, Alentejo, Algarve, Açores e Madeira. Na última revisão metodológica disponível, realizada em 2008, a amostra selecionada abrangia 45 aglomerados populacionais (cidades ou vilas) e 1.189 produtos, tendo em vista recolher mensalmente 141.498 preços junto de 14.512 estabelecimentos. Para garantir que os dados não são alvo de manipulação, a lista exata de aglomerados, produtos, bens, serviços e estabelecimentos de recolha é mantida confidencial.

Para além do IPC, o INE calcula o **Índice Harmonizado de Preços no Consumidor (IHPC)**. Este indicador é calculado a partir da informação utilizada para construir o IPC nacional e destina-se a medir a inflação numa base comparável com os restantes países da União Europeia. A grande diferença entre o IPC e o IHPC diz respeito à inclusão, neste último, das despesas de consumo realizadas pelos não residentes (isto é, turistas e excursionistas) em Portugal. Assim, o IHPC mede a evolução dos preços de um cabaz de bens e serviços adquiridos em Portugal e considerado representativo da estrutura de consumo das famílias residentes na União Europeia (EU).

Na verdade, do ponto de vista computacional, tanto o IPC como o IHPC constituem médias ponderadas de 12 índices de preços, um para cada conjunto de bens e serviços que integram o cabaz representativo das despesas das famílias, respetivamente, residentes em Portugal e residentes na EU. Os doze conjuntos de bens e serviços, organizados de acordo com a Classificação do Consumo Individual por Objetivo (COICOP) e os respetivos valores dos ponderadores, que são atualizados de ano para ano, são apresentados na tabela seguinte.

Categorias COICOP	Ponderadores (2022)	
	IPC	IHPC
(1) Produtos alimentares e bebidas não alcoólicas	22,0%	21,7%
(2) Bebidas alcoólicas e tabaco	3,8%	3,8%
(3) Vestuário e calçado	5,4%	5,5%
(4) Habitação, água, eletricidade, gás e outros combustíveis	9,7%	9,4%
(5) Mobiliário, artigos de decoração e afins	7,2%	7,2%
(6) Saúde	6,9%	6,8%
(7) Transportes	15,1%	15,2%
(8) Comunicações	3,1%	3,0%
(9) Lazer, recreação e cultura	6,2%	4,9%
(10) Educação	2,0%	1,9%
(11) Restaurantes e hotéis	8,2%	10,3%
(12) Bens e serviços diversos	10,5%	10,3%
Soma	100%	100%

Uma vez que se tenha obtido o índice de preços de cada categoria, o IPC e o IHPC são calculados através da soma ponderada desses índices de preços:

$$IPC = 0,22 \times IP_{(1)} + 0,038 \times IP_{(2)} + \dots + 0,105 \times IP_{(12)}$$

$$IHPC = 0,217 \times IP_{(1)} + 0,038 \times IP_{(2)} + \dots + 0,103 \times IP_{(12)}$$

A partir dos valores de cada um dos índices de preços, IPC e IHPC, torna-se possível calcular as quatro taxas de variação utilizadas habitualmente para quantificar a inflação: a taxa de variação homóloga, a taxa de variação mensal, a taxa de variação média dos últimos 12 meses e a taxa de variação anual.

A **taxa de variação homóloga** (ou **taxa de inflação homóloga**) permite calcular a variação do índice de preços entre um dado mês e o mesmo mês do ano anterior:

$$TCP_{\text{mês } t, \text{ ano } n / \text{mês } t, \text{ ano } (n-1)} = \left(\frac{IP_{\text{mês } t, \text{ ano } n} - IP_{\text{mês } t, \text{ ano } (n-1)}}{IP_{\text{mês } t, \text{ ano } (n-1)}} \right) \times 100$$

Se em outubro de 2022 o valor da taxa de inflação homóloga for de 10,1% isso significa que entre outubro de 2021 e outubro de 2022 o custo do cabaz de bens e serviços representativo do consumo mensal da família média portuguesa aumentou 10,1%. Se em outubro de 2021 esse cabaz custava 1000€, em outubro de 2022 passou a custar 1101€. Isto equivale a dizer que o chamado *custo de vida* das famílias portuguesas registou um aumento de 10,1%. Perante um padrão estável de sazonalidade, esta taxa de variação não é afetada por oscilações dessa natureza, embora possa ser influenciada por fatores específicos localizados num ou em ambos os meses considerados (como a eclosão de uma crise económica, alterações dos impostos ou das taxas de juro, etc.).

A **taxa de variação mensal** (ou **taxa de inflação mensal**) permite calcular a variação do índice de preços entre dois meses consecutivos, sendo dada por:

$$TCP_{\text{mês } t/\text{mês } (t-1)} = \left(\frac{IP_{\text{mês } t} - IP_{\text{mês } (t-1)}}{IP_{\text{mês } (t-1)}} \right) \times 100$$

Se em outubro de 2022 o valor da taxa de variação mensal do IPC for de 1,2%, isso significa que de setembro para outubro de 2022 o custo de vida das famílias portuguesas registou um agravamento de 1,2%. Esta taxa de variação é fortemente influenciada por efeitos de carácter sazonal (nomeadamente variações sazonais nos preços dos produtos alimentares e energéticos) e por eventos, mais específicos, localizados num ou em ambos os meses comparados.

A **taxa de variação média** dos últimos 12 meses (ou **taxa de inflação média**) compara o valor médio do índice de preços dos últimos 12 meses com o valor médio relativo aos 12 meses imediatamente anteriores. Esta taxa de variação é dada por:

$$TCP_{\text{média no mês } t} = \left(\frac{IP_{\text{médio últ. 12 meses}} - IP_{\text{médio 12 meses ant.}}}{IP_{\text{médio 12 meses anteriores}}} \right) \times 100$$

Se em outubro de 2022 a taxa de variação média for de 6,7%, isso significa que o nível geral de preços aumentou 6,7% entre novembro de 2021 e outubro de 2022 (últimos 12 meses), comparado com o período compreendido entre novembro de 2020 e outubro de 2021 (12 meses anteriores).

Esta taxa é uma média móvel, pelo que é menos afetada por variações pontuais de preços. Nesse sentido, a taxa de variação média calculada em dezembro de cada ano corresponde à chamada **taxa de variação anual** (ou **taxa de inflação anual**) e é usada como referência na concertação social, no contexto das negociações entre governos, empregadores e sindicatos. Ela ajuda a determinar os ajustamentos salariais necessários para fazer face ao aumento do custo de vida, tendo em vista assegurar que os salários não perdem poder de compra ao longo do tempo. Além disso, é utilizada, frequentemente, na formulação de políticas económicas e monetárias, tal como na elaboração de cenários macroeconómicos para o orçamento geral do Estado a aprovar no final de cada ano tendo em vista o ano civil seguinte, e na elaboração de metas de inflação pelo banco central.

3.1.2. Classificação da inflação

Os valores obtidos para a taxa de inflação permitem classificá-la de acordo com a sua natureza, intensidade e padrão de evolução temporal.

De acordo com a sua natureza, a taxa de inflação pode ser positiva, negativa ou nula. Quando a taxa de inflação é positiva, diz-se que ocorreu **inflação**. Isso significa que a generalidade dos preços dos bens e serviços subiu, o que traduz um aumento do custo de vida do consumidor médio. É a situação mais habitual, já que na esmagadora maioria dos países do mundo ocidental e pelo menos desde a primeira Revolução Industrial, o mais comum foi a ocorrência de taxas de inflação positivas, correspondentes a uma tendência de aumento contínuo dos preços dos bens e serviços.

Quando a taxa de inflação é negativa fala-se em **deflação**. Esta situação traduz uma diminuição do nível geral de preços, o que significa que o cabaz de bens e serviços representativo das necessidades do consumidor médio está mais barato. Os episódios de deflação são mais raros e normalmente estão associados a situações de perda de dinamismo da atividade económica na maioria dos mercados dos diferentes produtos. Habitualmente, a deflação resulta da ocorrência de choques negativos globais do lado da procura, como o aumento do desemprego e a diminuição dos salários, que levam os consumidores a comprar menos e forçam as empresas a baixar os seus preços.

O caso intermédio corresponde a uma taxa de **inflação nula**. Esta situação, que não recebe nenhuma designação especial, significa que o preço da generalidade dos bens e serviços se manteve constante. Por outras palavras, significa que o custo de vida do cidadão comum não registou alterações.

Por outro lado, a inflação pode ser classificada **de acordo com a sua intensidade**, sendo possível distinguir entre inflação moderada, inflação galopante ou acelerada e hiperinflação. A cada categoria corresponde, habitualmente, uma determinada conjuntura económica e social. É possível definir ainda intervalos de valores para cada uma dessas categorias, embora não exista um consenso absoluto nessa matéria.

Fala-se em **inflação moderada** quando a taxa de inflação é inferior a 10% por ano, situando-se, por isso, na casa de um dígito. Nestas circunstâncias, as expectativas dos agentes económicos são estáveis, o que conduz a uma razoável estabilidade dos preços relativos, ou seja, os vários preços, incluindo os do trabalho, tendem a acompanhar-se e a evoluir a ritmos semelhantes. As pessoas confiam no dinheiro e não se coíbem de manter pelo menos alguma riqueza sob a forma de moeda. A inflação moderada é a situação habitual em países política e economicamente estáveis, desde que não estejam sujeitos a choques internos ou externos adversos, como aumentos inesperados dos preços das matérias-primas, guerras, secas severas, entre outros.

A **inflação galopante ou acelerada** corresponde a taxas de inflação de dois ou três dígitos, como 15%, 30%, 100% ou 250% por ano. É difícil definir aqui um valor concreto, mas pode entender-se que mesmo que a taxa de inflação tenha dois ou três dígitos, desde que ela oscile dentro de um determinado intervalo minimamente previsível, em vez de aumentar continuamente, estamos num contexto desta natureza.

Nesta conjuntura, as expectativas dos agentes económicos começam a deteriorar-se e começa-se a assistir a uma perda de confiança no dinheiro e no próprio funcionamento do sistema económico. Os contratos que envolvem contrapartidas financeiras passam a estar indexados à taxa de inflação ou a uma divisa estrangeira considerada estável (como o euro, o dólar estadunidense ou outra) e começam a verificar-se fugas de capital para o exterior. A inflação galopante é habitual em países cujos governos tendem a ser perçecionados como fracos, corruptos ou mal-organizados. Também pode ser uma consequência da existência de guerras longas que conduzem a situações de escassez generalizada de bens, de catástrofes naturais ou de revoluções e sublevações sociais de grande escala.

A **hiperinflação**, correspondente a taxas de inflação de quatro a dez dígitos ou mais é, muitas vezes, a sequência natural da inflação galopante. Talvez se possa dizer que a inflação acelerada converte-se em hiperinflação quando as taxas de inflação se tornam extremamente elevadas e, sobretudo, imprevisíveis. Nestas circunstâncias verifica-se a exacerbação dos efeitos negativos referidos acima, o que conduz à total subversão do sistema económico. Muitas vezes, os episódios de hiperinflação surgem quando os governos tentam resolver as situações de crise económica através da emissão de moeda. Um exemplo concreto diz respeito ao financiamento de esforços de guerra (nomeadamente compras de armamento, mantimentos para os soldados na frente de batalha, combustível para os veículos militares, equipamentos médicos, entre outras despesas) através da impressão de notas e moedas, sem que o sistema produtivo tenha capacidade para gerar os bens e serviços correspondentes a essa nova moeda. Outro exemplo é o respeitante à tentativa de os governos de aplacar a insatisfação dos cidadãos face a situações de crise económica motivadas pela escassez de bens através de aumentos salariais financiados pela emissão de notas e moedas.

Por outro lado ainda, a observação das taxas de inflação ao longo de períodos suficientemente longos (pelo menos dois anos, mas preferencialmente três ou mais) permite classificá-la **de acordo com o padrão de evolução temporal**. Isso leva-nos a diferenciar entre inflação constante, desinflação e aceleração da inflação.

A **inflação constante** ocorre quando as taxas de inflação são idênticas ao longo do tempo. Isso não significa que os preços dos bens e serviços se mantenham constantes. Significa sim que os preços crescem ao mesmo ritmo ao longo do tempo, como exemplificado na tabela seguinte.

Ano	n	n + 1	n + 2	n + 3	n + 4	n + 5	n + 6	n + 7
Custo do cabaz (€)	100	108	116,64	125,97	136,05	146,93	158,69	171,38
Taxa de inflação	—	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%

O objetivo fixado em 2003 pelo Banco Central Europeu, relativo à manutenção de uma taxa de inflação próxima de 2% dentro dos países aderentes ao euro, o que efetivamente aconteceu entre 2000 e 2007, pode ser visto como um exemplo de um processo inflacionista desta natureza.

A **desinflação** diz respeito a um contexto no qual as taxas de inflação tendem a diminuir ao longo do tempo. Tal não significa que os preços dos bens e serviços diminuam. Antes, significa que os preços continuam a crescer embora a um ritmo cada vez menor. A tabela seguinte ilustra esta possibilidade.

Ano	n	n + 1	n + 2	n + 3	n + 4	n + 5	n + 6	n + 7
Custo do cabaz (€)	100	119	140,42	161,48	180,86	195,33	205,10	211,25
Taxa de inflação	—	19%	18%	15%	12%	8%	5%	3%

A desinflação (diminuição da taxa de inflação ao longo do tempo) não deve ser confundida com a deflação (diminuição generalizada dos preços dos bens e serviços num determi-

nado ano). A diminuição da taxa de inflação da economia portuguesa ao longo do período compreendido entre 1990 e 1997, tendo em vista cumprir os critérios de adesão à moeda única, na altura designada por ECU e posteriormente por euro, corresponde a um exemplo de um processo desinflationista. A taxa de inflação diminuiu gradualmente dos 13,6% em 1990 para os 2,3% em 1997. A continuar, os processos desta natureza podem culminar, de facto, em situações de deflação, nos quais se registam taxas de inflação negativas.

A **aceleração da inflação** corresponde a uma subida contínua das taxas de inflação. Neste caso, não só se verifica um aumento do nível geral de preços, como também um aumento do respetivo ritmo de crescimento. Esta possibilidade pode ser ilustrada através do exemplo apresentado na tabela seguinte.

Ano	n	n + 1	n + 2	n + 3	n + 4	n + 5	n + 6	n + 7
Custo do cabaz (€)	100	115	134,55	164,15	211,75	290,10	403,24	576,64
Taxa de inflação	—	15%	17%	22%	29%	37%	39%	43%

A continuidade de um processo desta natureza pode descambar em situações de inflação galopante ou, até mesmo, de hiperinflação. Um caso paradigmático desta eventualidade foi o registado na Alemanha da primeira metade da década de 1920. Neste período, o índice de preços passou de 100 em janeiro de 1922 para 1.000.000.000.000 em novembro de 1923, o que corresponde a uma taxa de inflação de 999.999.999.900% relativa a esse período. Só em outubro de 1923 a taxa de inflação diária foi de 41%, o que equivale a uma taxa de inflação mensal superior a 4.200.000%.

3.1.3. Causas da inflação

As causas da inflação podem ser classificadas em cinco categorias principais: pressão da procura, pressão dos custos, inflação importada, expectativas e excesso de oferta de moeda.

A **inflação por pressão da procura** resulta da ocorrência de choques positivos do lado da procura com reflexos simultâneos na maioria dos mercados dos bens e serviços. Esses choques conduzem a deslocamentos da curva da procura de cada um desses mercados para a direita e o impacto sobre o preço será tanto maior quanto mais inelástica forem as respetivas curvas da oferta. Numa *perspetiva dinâmica*, a inflação por pressão da procura ocorre sempre que a procura na globalidade dos mercados evolui *mais depressa* do que a respetiva oferta, com reflexos agregados sobre a economia como um todo.

As causas primárias da inflação por pressão da procura são os choques efetivamente registados, que podem ser os seguintes: aumento do poder de compra dos consumidores; o aumento da população residente; diminuição da carga fiscal; aumento das transferências do Estado a favor das famílias; aumento das despesas do Estado (como salários dos funcionários públicos ou obras públicas); aumento das despesas em bens e serviços por parte de não residentes, nomeadamente turistas, entre outras possibilidades.

A **inflação por pressão dos custos** diz respeito às situações nas quais o nível geral de preços aumenta em virtude do aumento dos custos de produção na generalidade dos

mercados de bens e serviços. Do ponto de vista do modelo procura-oferta, esse aumento traduz-se em deslocações da curva da oferta para a esquerda em praticamente todos esses mercados. Portanto, estamos a falar aqui de fenómenos que levam a aumentos dos custos de produção em toda a esfera produtiva e não apenas em alguns setores ou mercados.

Como exemplos de fatores suscetíveis de gerar inflação por pressão dos custos temos os seguintes: aceleração do crescimento dos salários em virtude das reivindicações dos trabalhadores e dos sindicatos; escassez de matérias-primas a nível nacional; embargos e restrições afins no comércio e fluxos internacionais de matérias-primas, demais consumos intermédios (petróleo, aço, madeira, etc.) e bens essenciais; diminuição da produtividade das empresas (por exemplo, em virtude da destruição de infraestruturas fundamentais no decorrer de guerras ou na sequência de catástrofes naturais); aumento dos impostos indiretos (como o IVA – imposto sobre o valor acrescentado); estrangulamentos nas cadeias internacionais de abastecimento, entre outros fatores.

A **inflação importada** corresponde ao aumento do nível geral de preços em virtude da subida dos preços dos bens e serviços importados. Esta causa é tanto mais relevante quanto maior for o peso dos produtos importados na estrutura global das despesas de consumo das famílias da população de referência e quanto maior for a importância das importações de matérias-primas e de outros consumos intermédios na estrutura produtiva das empresas.

A **inflação por via das expetativas** ocorre quando os agentes económicos tomam decisões que antecipam subidas dos preços antes de os motivos para tal efetivamente se manifestarem. Isso pode acontecer por três vias, até certo ponto interligadas:

- *por via da inércia e da formação de expetativas adaptativas*: os agentes económicos baseiam as suas previsões para a taxa de inflação nos padrões observados no passado. Se os preços subiram consistentemente, as empresas esperam que essa tendência continue e ajustam os seus preços em conformidade;
- *por via da formação de expetativas racionais*: os agentes económicos fazem previsões para a taxa de inflação utilizando todas as informações disponíveis, incluindo dados atuais e previsões sobre o comportamento esperado da atividade económica global. Se tiverem razões, devidamente fundamentadas, para acreditar que os preços vão subir ou descer no futuro, elas vão ajustar os seus preços de acordo com essas previsões
- *por via do aumento da confiança dos agentes económicos*: quando as famílias e as empresas preveem uma melhoria da atividade económica global (ou seja, quando a sua confiança no andamento futuro da atividade económica melhora), elas tendem a aumentar de imediato o seu volume de despesas em bens e serviços. As famílias antecipam despesas de consumo e as empresas antecipam despesas de investimento (isto é, despesas de ampliação da sua capacidade produtiva), ambas contribuindo, desta forma, para acentuar a inflação por pressão da procura.

A **inflação decorrente do excesso de oferta de moeda** ocorre quando a quantidade de notas e moedas colocadas em circulação excede a capacidade de a economia produzir a correspondente quantidade de bens e serviços. Por outras palavras, quando se coloca mais

dinheiro nas mãos dos agentes económicos sem que se verifique um aumento equivalente da produção de bens e serviços, o resultado é o aumento do nível geral de preços. Habitualmente, embora não necessariamente sempre, os episódios de hiperinflação são provocados por aumentos excessivos de oferta de moeda em situações nas quais o tecido produtivo das empresas, na generalidade dos mercados, está estagnado.

3.1.4. Efeitos da inflação

Os processos inflacionistas geram vários efeitos, sendo de destacar seis deles: a depreciação do valor da moeda, a deterioração das condições de vida dos cidadãos, o aumento do entesouramento, o agravamento do próprio processo inflacionista, a perda de confiança no sistema financeiro e a diminuição do investimento produtivo. Estes efeitos são tanto mais evidentes e perniciosos quanto maior for o valor e a imprevisibilidade das taxas de inflação.

A **depreciação do valor da moeda** significa que o dinheiro vale menos. Ou seja, o aumento do nível geral de preços leva a que os consumidores, com o mesmo dinheiro, comprem uma quantidade cada vez menor de bens e serviços, o que se traduz na respetiva perda de poder de compra.

A **deterioração das condições de vida dos cidadãos** é uma consequência inevitável do efeito anterior. A única forma de contrariar esses dois efeitos é através de aumentos dos rendimentos nominais iguais ou superiores aos valores da taxa de inflação.

A perda de valor da moeda incentiva os agentes económicos a aumentar o **entesouramento**, preferindo manter a riqueza em bens que não se depreciam, como imóveis, ouro, pedras preciosas e obras de arte. Uma outra forma habitual de retenção de valor são as divisas estrangeiras mais sólidas. Por essa via, o agravamento do processo inflacionista é muitas vezes acompanhado por fugas maciças de capital financeiro para o exterior. As pessoas limitam-se a deter a moeda nacional estritamente necessária para a realização das suas despesas no dia a dia.

A inflação elevada tende a alimentar-se a si própria e a conduzir ao **agravamento do próprio processo inflacionista**. Isso pode ocorrer por duas vias. A primeira é a da formação e revisão de expectativas: se os preços têm vindo a aumentar a um determinado ritmo, é natural que cada empresa atualize os seus próprios preços a um ritmo idêntico. A segunda é a da antecipação da aquisição de determinados bens, sobretudo por parte das famílias. Aqui estão em causa quer os bens destinados à satisfação das suas necessidades básicas (como bens alimentares, que as famílias podem decidir açambarcar com receio de o preço dos mesmos se tornar incomportável no futuro), quer bens duradouros que consigam reter valor, na perspectiva do entesouramento, discutido acima.

A **perda de confiança no sistema financeiro** torna-se evidente quando o valor e a imprevisibilidade das taxas de inflação são elevados. Em processos inflacionistas galopantes, os aforradores deixam de emprestar dinheiro, porque não sabem se a taxa de juro atual permitirá compensar a evolução da taxa de inflação.

A **diminuição do investimento produtivo** é, em parte, uma consequência do efeito anterior, pois a escassez de liquidez encarece o custo do crédito. Por outro lado, o investimento das empresas diminui porque os custos de investimento tornam-se imprevisíveis, e porque o preço suscetível de garantir o lucro pode tornar-se demasiado elevado e pouco atrativo para os clientes.

3.2. Emprego e desemprego

3.2.1. Definições e tipos de desemprego

Em moldes gerais, o desemprego diz respeito ao número total de indivíduos existentes numa determinada economia em condições de exercer uma atividade profissional remunerada, mas que, por diversos motivos, não o estão a fazer. Portanto, o desemprego corresponde ao desaproveitamento da força de trabalho disponível.

No entanto, numa perspetiva mais rigorosa, é habitual e conveniente começar por definir o desemprego **de acordo com a vontade manifestada pelo agente**, o que corresponde a estabelecer uma distinção entre desemprego voluntário e desemprego involuntário.

Nesse sentido, o **desemprego involuntário** corresponde ao conjunto de indivíduos acima de uma determinada idade (regra geral, a da escolaridade obrigatória) que desejam trabalhar auferindo o salário corrente pago pelo mercado, mas não conseguem encontrar trabalho, apesar de estarem a efetuar diligências contínuas nesse sentido. Este grupo diz respeito a pessoas foram dispensadas dos seus empregos, que estão de regresso ao mercado de trabalho, ou que estão à procura de emprego pela primeira vez, mas não conseguem encontrar colocação.

Por sua vez, o **desemprego voluntário** diz respeito ao conjunto de indivíduos que optam por não trabalhar nem procurar emprego porque consideram que o salário praticado ou as características dos empregos disponíveis não os satisfazem. Essa escolha pode resultar ainda do facto de eles terem outras fontes de rendimento que não o salário (rendimentos provenientes de investimentos, pensões, apoio financeiro de familiares, subsídios de desemprego ou outras formas de assistência social, etc.), o que torna a opção de ir trabalhar menos atrativa. Estas pessoas têm capacidade e podem ter a oportunidade de trabalhar, mas optam por não o fazer.

A diferença fundamental entre o desemprego involuntário e o desemprego voluntário diz respeito ao facto de os primeiros corresponderem a indivíduos que estão ativamente à procura de trabalho, ao passo que os segundos escolhem não o fazer.

Paralelamente, o desemprego – nomeadamente o involuntário – pode ser definido **de acordo com a sua causa ou origem**, de onde resulta a distinção entre desemprego friccional, desemprego estrutural, desemprego sazonal e desemprego cíclico.

O **desemprego friccional** é o desemprego temporário resultante da movimentação constante de pessoas entre regiões, empregos ou ao longo das diferentes fases do ciclo de vida. Este tipo de desemprego resulta do tempo que os novos trabalhadores levam a escolher entre várias profissões no final dos seus períodos de formação, do tempo que os trabalhadores

já com experiência profissional demoram a mudar de um emprego para outro, das saídas e reentradas na força de trabalho em virtude de se ter parado para ter ou criar filhos, entre outros motivos. Dado o seu caráter inevitável em economias dinâmicas, o desemprego friccional é considerado normal e, até mesmo, benéfico. Isto porque traduz, pelo menos em parte, a existência de liberdade por parte dos trabalhadores para procurarem empregos que correspondam às suas necessidades, qualificações e preferências, mudando entre eles se isso for necessário. Portanto, mesmo numa economia saudável há sempre desemprego friccional e, como tal, há sempre pelo menos algum desemprego.

O **desemprego estrutural** resulta do desencontro entre a estrutura regional ou profissional dos postos de trabalho disponíveis e a estrutura da oferta de trabalho. Isto significa que pode haver trabalhadores desempregados devido a divergências entre as suas qualificações e as exigidas pelas vagas disponíveis, devido à localização das vagas em regiões diferentes da residência dos trabalhadores, e em virtude da obsolescência das competências dos trabalhadores causada pela introdução de novas tecnologias disruptivas (**desemprego tecnológico**).

O **desemprego sazonal** é o que ocorre em padrões previsíveis ao longo do ano, como resultado das flutuações sazonais na procura de mão de obra em determinados setores. Este desemprego está diretamente relacionado com atividades económicas que têm uma cadência anual, como a agricultura ou o turismo. Durante certas épocas do ano, a procura de trabalhadores nessas atividades aumenta significativamente, levando à criação de empregos temporários. No entanto, à medida que o período sazonal acaba, esses trabalhadores temporários perdem os seus empregos, o que resulta então em situações de desemprego, também ele temporário. O desemprego sazonal é previsível e geralmente esperado, na medida em que faz parte do ciclo natural intra-anual daquelas atividades económicas.

O **desemprego cíclico** ocorre nas fases baixas do ciclo económico, quando a procura agregada diminui. Nessas alturas, as empresas reduzem o número de funcionários até que a atividade económica recupere. O desemprego cíclico difere do desemprego sazonal na medida em que este é intra-anual e ocorre com uma cadência previsível, ao passo que o desemprego cíclico tem uma duração mais longa, variável e uma periodicidade difícil de prever.

3.2.2. Medição do emprego e do desemprego

A complexidade do conceito de desemprego torna-o difícil de medir. Tendo em vista facilitar a realização de comparações a nível internacional, uma grande parte das entidades estatísticas nacionais, incluindo o Eurostat e o INE, toma como ponto de partida as definições da Organização Mundial do Trabalho, que são as que iremos apresentar aqui.

Nessa perspetiva, no contexto da União Europeia são considerados **desempregados** os indivíduos que cumpram as seguintes quatro condições:

- têm idades compreendidas entre 15 (ou 16, dependendo do país) e 74 anos;
- não estão a trabalhar;
- efetuaram diligências destinadas a encontrar emprego nas últimas quatro semanas;
- estão disponíveis para começar a trabalhar nas próximas duas semanas.

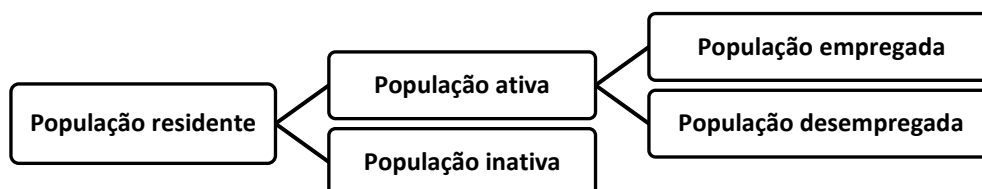
Esta definição corresponde, fundamentalmente, ao conceito de desemprego involuntário, apresentada anteriormente. Portanto, para efeitos estatísticos, quem está desempregado mas não está ativamente à procura de emprego, ou não está disponível para começar a trabalhar nas próximas duas semanas, não é considerado desempregado, incluindo-se, antes, na categoria dificilmente mensurável dos desempregados voluntários.

Por sua vez, são considerados **empregados** os indivíduos que se enquadram dentro do seguinte perfil:

- têm idades compreendidas entre 15 (ou 16) e 89 anos;
- efetuaram um trabalho de pelo menos uma hora, tendo em vista obter uma remuneração em dinheiro ou em géneros (incluindo trabalho familiar); ou
- têm uma ligação formal a um emprego, embora possam não estar, temporariamente, ao serviço no momento do levantamento da informação; ou
- estão em situação de pré-reforma, mas a trabalhar; ou
- estão a cumprir o serviço militar obrigatório, caso exista.

Em alguns países, como Portugal, a contabilização dos desempregados baseia-se no número de pessoas que se registam como tal junto de entidades oficiais, como os centros de emprego ou os organismos de segurança social. Noutros países, como nos EUA, esse levantamento é feito através de inquéritos realizados junto de amostras representativas da população.

A análise do emprego e do desemprego baseia-se no estabelecimento de comparações com a população residente, que se subdivide em população ativa e população inativa. A figura seguinte ilustra as relações existentes entre estes conceitos:



A **população ativa**, ou **força de trabalho**, corresponde à população residente com idades compreendidas entre 15 (ou 16) e 89 anos e com capacidade para exercer uma atividade profissional remunerada. É dada pela soma da população empregada com a população desempregada.

A **população inativa** diz respeito à população residente que não pertence à população ativa. Esta categoria inclui as crianças e os jovens na escolaridade obrigatória, bem como os estudantes fora da escolaridade obrigatória. Abrange ainda os reformados e os pensionistas, entre outros que não possam ou tenham decidido não pertencer à população ativa (pessoas encarregues da atividade doméstica, deficientes, idosos, etc.). Além disso, indivíduos que param de procurar emprego e passam a depender de prestações sociais específicas, como o rendimento social de inserção ou pensões de invalidez, entre outras, ou que contam com o apoio

de familiares, também são integrados na população inativa. Isso aplica-se igualmente àqueles que se sustentam através de outros meios, como heranças ou poupanças.

A partir daqui, torna-se possível calcular os quatro indicadores fundamentais da avaliação do mercado de trabalho, que são a taxa de desemprego, a taxa de emprego, a taxa de atividade e a taxa de inatividade.

A **taxa de desemprego** corresponde à percentagem da população ativa (isto é, da força de trabalho disponível) que está em situação de desemprego involuntário. É dada por:

$$\text{Taxa de desemprego} = \left(\frac{\text{População desempregada}}{\text{População ativa}} \right) \times 100$$

Uma diminuição da taxa de desemprego é vista como um fenómeno socialmente desejável, mas as razões por detrás dessa diminuição podem variar e, na verdade, não traduzem sempre uma melhoria nas condições de emprego ou no bem-estar social.

A taxa de desemprego pode diminuir se houver uma diminuição do número de indivíduos desempregados (isto é, uma diminuição do numerador) resultante da transição de uma parte desses indivíduos para uma situação de emprego, o que reflete uma situação positiva de criação de emprego.

Paralelamente, pode registar-se uma diminuição da população desempregada acompanhada por uma diminuição da população ativa (isto é, um diminuição do denominador). Este tipo de situações pode resultar da saída de pessoas desempregadas do mercado do trabalho em virtude da passagem à reforma, da decisão de ter ou criar filhos, da decisão de emigrar, ou de quaisquer outros motivos.

Nesses casos, verifica-se uma diminuição proporcionalmente maior do numerador, o que conduz a uma diminuição da taxa de desemprego. Contudo, é difícil argumentar que uma tal diminuição da pressão sobre o mercado do trabalho se traduza, necessariamente, por uma melhoria do bem-estar social. Embora isso conduza à redução da taxa de desemprego em virtude da diminuição do número de pessoas que procuram trabalho, tal pode não ser benéfico para a economia a longo prazo, especialmente se envolver a perda de trabalhadores qualificados.

Além disso, um aumento da taxa de desemprego não corresponde necessariamente a uma perda de bem-estar social. O fenómeno inverso do anterior – seja o regresso ao mercado de trabalho depois de terem filhos ou criá-los, a entrada de donas de casa na vida ativa por questões de necessidade, ou o regresso de pensionistas tendo em vista complementar rendimentos, entre outras possibilidades – traduzem um aumento da taxa de desemprego que pode ser difícil de interpretar do ponto de vista qualitativo.

Para tirarmos conclusões mais completas relativamente ao significado da evolução da taxa de desemprego é necessário conjugar a sua análise com a dos restantes indicadores do mercado de trabalho.

A **taxa de emprego** traduz a percentagem da população ativa que tem emprego. É dada por:

$$\text{Taxa de emprego} = \left(\frac{\text{População empregada}}{\text{População ativa}} \right) \times 100$$

A **taxa de atividade** diz respeito à percentagem da população residente ou em idade ativa que faz parte da população ativa, tendo tomado a decisão de integrar a força de trabalho. É dada por:

$$\text{Taxa de atividade} = \left(\frac{\text{População ativa}}{\text{População residente}} \right) \times 100$$

ou por:

$$\text{Taxa de atividade na idade ativa} = \left(\frac{\text{População ativa}}{\text{População residente em idade ativa}} \right) \times 100$$

A população residente corresponde população total da economia analisada, independentemente da idade, ao passo que a população residente em idade ativa (também designada por *população adulta*) inclui apenas os indivíduos com idades entre os 15 (ou 16) e os 89 anos.

Finalmente, a **taxa de inatividade**, habitualmente calculada em termos da população residente em idade ativa, é dada por:

$$\text{Taxa de inatividade} = \left(\frac{\text{População inativa}}{\text{População residente em idade ativa}} \right) \times 100$$

Portanto, e recuperando o raciocínio apresentado acima, uma diminuição da taxa de desemprego pode ser vista como favorável se for acompanhada por um aumento na taxa de emprego, assumindo que as taxas de atividade e inatividade se mantêm estáveis. Qualquer outra possibilidade exige uma análise mais detalhada e articulada dos vários indicadores.

3.2.3. Consequências do desemprego

Dada a sua importância, as consequências do desemprego têm sido objeto de estudo de um vasto leque de disciplinas. As perspetivas resultantes podem ser subdivididas em quatro categorias de consequências, aos níveis individual, social, económico e político.

A **nível individual**, as situações de desemprego tendem a ser acompanhadas por uma diminuição do nível de rendimento e pela erosão dos sentimentos de pertença social e de autoestima.

A incapacidade de assegurar o pleno cumprimento de obrigações e necessidades – como a aquisição de bens de primeira necessidade e o pagamento de rendas ou prestações bancárias – conduz, desde logo, a problemas de subnutrição e de alojamento. A par destes verifica-se o desenvolvimento de problemas de depressão que muitas vezes levam ao aparecimento de doenças cardiovasculares, por um lado, e ao aumento do consumo de tabaco, álcool e drogas, por outro. Em situações mais extremas, esse conjunto de circunstâncias pode até levar ao suicídio. Os estudos disponíveis revelam que, através deste conjunto de mecanismos, o desemprego contribui para diminuir significativamente a esperança de vida dos indivíduos

afetados. Os níveis de infelicidade das pessoas também parecem ser fortemente influenciados pela eventualidade de se ficar desempregado.

No **âmbito social**, o crescimento do desemprego está relacionado com o aumento da criminalidade, que inclui não só crimes contra a propriedade, como furtos e roubos, mas também crimes contra pessoas. Estes últimos abrangem homicídios, infanticídios e maus-tratos, que muitas vezes ocorrem durante a prática dos crimes contra a propriedade ou resultam da degradação das relações familiares.

Os níveis elevados de desemprego contribuem também para acentuar os sentimentos de nacionalismo e protecionismo, os quais, por sua vez, encorajam a xenofobia, pois os trabalhadores passam a ser vistos como indivíduos que vão roubar oportunidades de emprego à população autóctone.

A **nível económico**, o desemprego traduz, desde logo, uma situação de ineficiência alocativa, pois na medida em que existem recursos produtivos que não estão a ser utilizados, a economia está a produzir abaixo do seu potencial. Portanto, se esses recursos estivessem a ser utilizados, os níveis de produção e de bem-estar da economia seriam mais elevados.

Por outro lado, o aumento do desemprego contribui para a redução do rendimento dos agentes económicos, o que por sua vez diminui a procura de bens e serviços e pode gerar crises económicas. A acontecer, isso leva a níveis de desemprego ainda mais elevados. Para mitigar estes efeitos, é habitual o governo aumentar o volume de prestações sociais, o que coloca as contas públicas sobre pressão, contribuindo para acentuar os défices orçamentais. Isto acontece porque com mais desemprego e menos produção, o Estado arrecada menos impostos e gasta mais em prestações sociais de desemprego.

Paralelamente, ao contribuir para intensificar o nacionalismo, o protecionismo e a xenofobia, o aumento do desemprego pode servir para justificar restrições à imigração e ao comércio internacional. O argumento é o de que estas restrições são necessárias para que se possa produzir dentro do país os bens que, se forem produzidos no exterior, contribuem para diminuir os níveis de produção e de emprego internos.

A **nível político**, o elevado desemprego pode conduzir a situações de convulsão social que, por vezes, culminam em revoluções e, eventualmente, em situações de totalitarismo. O caso paradigmático desta possibilidade – embora, na verdade, se tenham realizado eleições livres – diz respeito à ascensão do partido nazi ao poder na Alemanha, em 1933, na sequência do mal-estar associado à crise económica e às elevadas taxas de desemprego registadas nos anos precedentes.

3.3. Contabilidade nacional

3.3.1. Definição e objetivos da contabilidade nacional

A **contabilidade nacional**, mais corretamente designada por *Sistema de Contas Nacionais*, é uma técnica de registo das operações efetuadas pelos agentes económicos de um determinado território (um país ou uma região) durante um determinado período de tempo (normalmente, um trimestre ou um ano). O seu **principal objetivo** é medir a atividade

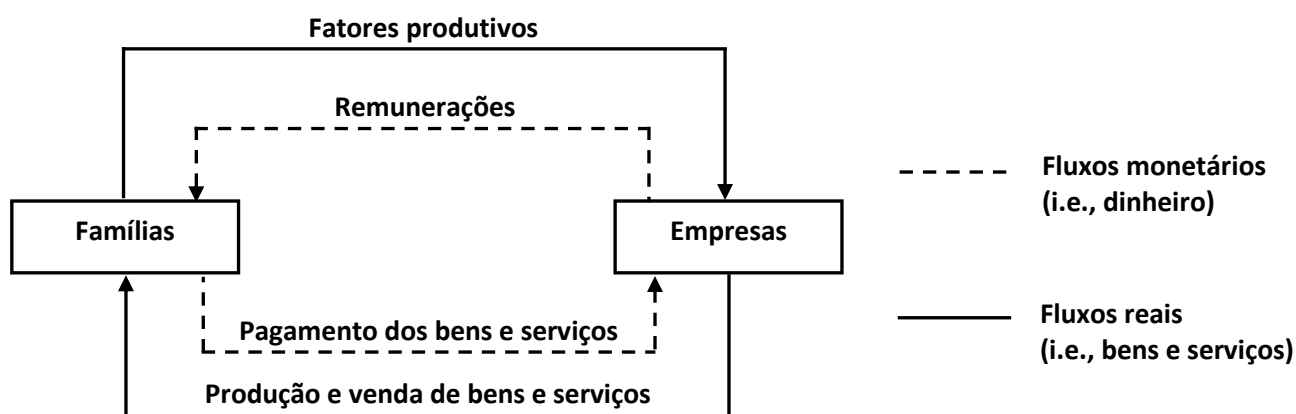
económica de uma forma que permita estabelecer comparações quer com outros territórios económicos, quer ao longo do tempo.

O **principal indicador** da atividade económica é o produto interno bruto (PIB), que corresponde ao valor monetário de todos os bens e serviços produzidos numa determinada economia durante o período analisado. Nesse sentido, a contabilidade nacional fornece informação indispensável para a monitorização, análise e avaliação da performance de uma economia ao longo do tempo, permitindo, desta forma, auxiliar tomadas de decisão ao nível da política económica.

Portanto, o ponto de partida da contabilidade nacional é a medição da riqueza criada, bem como a sua distribuição e a sua aplicação, o que corresponde às três óticas de cálculo do produto, nomeadamente as óticas da produção, do rendimento e da despesa.

3.3.2. Circuito económico e óticas de cálculo do produto

O **circuito económico** corresponde a uma representação simplificada do funcionamento da atividade económica que ajuda a compreender a igualdade entre as três óticas de cálculo do produto. Suponhamos que numa determinada economia fechada (isto é, sem relações com o resto do mundo) apenas existem dois agentes económicos, as famílias e as empresas. As famílias cedem fatores produtivos às empresas, nomeadamente força de trabalho (ou seja, mão de obra, através de horas de trabalho) e bens de capital (como através do arrendamento de espaços físicos a empresas) e em troca dessa cedência recebem uma remuneração (por exemplo, salários e rendas). Por sua vez, as empresas utilizam os fatores produtivos colocados à sua disposição na produção de bens e serviços, que são depois vendidos às famílias a troco do respetivo pagamento. Estas relações estão representadas na figura abaixo.



No contexto de uma economia fechada, sem intervenção do Estado, onde as famílias não efetuam poupanças e as empresas não acumulam stocks, o valor dos bens produzidos e vendidos (ótica da produção) é exatamente igual ao valor das remunerações distribuídas (ótica do rendimento) que, por sua vez, corresponde ao valor das despesas de consumo realizadas pelas famílias (ótica da despesa).

Com as devidas adaptações, estas equivalências, que correspondem às três óticas de cálculo do produto, são extensíveis a economias que incluam o Estado e o resto do mundo. A

realização de poupanças por parte das famílias, a acumulação de stocks por parte das empresas, o pagamento de impostos por estes dois agentes económicos, entre outras extensões, não alteram a veracidade desta igualdade entre as óticas de cálculo do produto.

Na prática, para calcular o produto através de cada uma dessas óticas é necessário agrupar os intervenientes na atividade produtiva em setores e em ramos de atividade (para a ótica da produção), em detentores dos fatores produtivos (para a ótica do rendimento) ou em setores institucionais (para a ótica da despesa).

Para efeitos de cálculo do **PIB pela ótica da produção**, os setores de atividade a considerar são o primário, o secundário e o terciário. Estes correspondem, respetivamente, à agricultura, à indústria e ao comércio e serviços.

Setores clássicos	Ramos de atividade	Exemplos de produtos
Primário (Setor I)	Agricultura	Agricultura, produção animal, caça e serviços relacionados; silvicultura e exploração florestal; pesca e aquicultura
Secundário (Setor II)	Indústria	Extração de carvão; petróleo; gás; minérios; produtos alimentares transformados; bebidas; tabaco; têxteis; vestuário; couro; madeira; calçado; papel e derivados; produtos químicos; borracha e plásticos; vidro; cimento; produtos metálicos; equipamentos informáticos; equipamentos elétricos; máquinas; automóveis e outros equipamentos de transporte; mobiliário; construção; reparações; eletricidade; gás; água; etc.
Terciário (Setor III)	Comércio e serviços	Comércio por grosso e a retalho; hotelaria; restauração; transportes terrestres, marítimos e aéreos; serviços de informação e comunicação; telecomunicações; bancos e seguros; atividades imobiliárias; serviços jurídicos e de contabilidade; serviços de arquitetura; atividades de aluguer; agências de viagens e operadores turísticos; serviços de educação; serviços de saúde; serviços de administração pública e defesa; atividades artísticas de espetáculo, desportivas e recreativas; atividades associativas; jogos de fortuna; atividades religiosas; etc.

Cada ramo de atividade é composto por várias unidades de produção homogéneas que se dedicam à realização de um determinado produto através de técnicas de fabrico ou de processos produtivos semelhantes. Por exemplo, no produto *cimento* estão incluídas todas as unidades produtivas, nomeadamente empresas, que se dedicam à produção de cimento. Todavia, uma mesma unidade produtiva pode produzir mais do que um produto, o que levará à sua inscrição em mais do que um ramo de atividade.

Em Portugal, a lista completa de setores, ramos de atividade e produtos corresponde à chamada *Classificação Portuguesa das Atividades Económicas* (CAE), que é publicada periodicamente pelo INE. Todas as unidades produtivas, públicas e privadas, com ou sem fins lucrativos, são registadas junto do Estado – o que em Portugal corresponde, fundamentalmente, ao Instituto dos Registos e do Notariado – de acordo com o produto que realizam, sendo a sua atividade produtiva contabilizada periodicamente pelas várias entidades responsáveis pela recolha e tratamento de dados, nomeadamente os serviços de Finanças, a Segurança Social, o INE, entre outras.

O valor do PIB de uma determinada economia, calculado através da ótica da produção, consiste em somar a produção efetiva das várias unidades de produção registadas na economia. Essa produção efetiva corresponde ao valor acrescentado bruto (VAB) que, por sua vez, é dado pela diferença entre o valor bruto da produção (VBP) e o valor dos consumos intermédios (CI):

$$VAB = VBP - CI$$

Se uma determinada empresa comprou 300 u.m. de madeira e produziu com ela mesas às quais atribuiu um valor bruto de 1.000 u.m., o VAB dessa empresa foi de 700 u.m. Este valor corresponde ao valor da produção “à porta da fábrica”, ou seja, antes da respetiva comercialização junto dos consumidores finais.

Portanto, pela ótica da produção o PIB de uma economia corresponde à soma dos VABs de todas as unidades produtivas dos três setores de atividade:

$$PIB = \sum_{i=I}^{III} VAB_i = VAB_I + VAB_{II} + VAB_{III}$$

onde VAB_I , VAB_{II} e VAB_{III} representam, respetivamente, a soma dos VABs de todas as unidades produtivas dos setores primário, secundário e terciário. Na medida em que esse valor é calculado antes da colocação do produto no mercado, diz-se que o PIB está valorizado a custo de fatores (c.f. ou cf) e escreve-se:

$$PIB_{cf} = \sum_{i=I}^{III} VAB_i$$

ou, muito simplesmente:

$$PIB_{cf} = \sum VAB$$

onde PIB_{cf} lê-se *produto interno bruto a custo de fatores*. Esta ótica de cálculo do produto permite avaliar a contribuição de cada setor de atividade para a criação de riqueza quer num determinado momento, quer ao longo do tempo.

Para se calcular o **PIB pela ótica do rendimento** os fatores produtivos a considerar são o trabalho e o capital, e os respetivos meios de produção disponibilizados e detentores são os apresentados no quadro seguinte.

No final do processo produtivo, cada um dos seus intervenientes, nomeadamente cada um dos detentores dos meios de produção vai ser remunerado de acordo com o papel que desempenhou. Os trabalhadores auferem salários, os proprietários recebem rendas, os capitalistas auferem juros e os empresários obtêm lucros brutos.

Fatores produtivos	Meios de produção disponibilizados	Detentores
Trabalho	Mão de obra, através de horas de trabalho	Trabalhadores
Capital	Capital fixo, nomeadamente edifícios, equipamentos e afins	Proprietários
	Capital financeiro	Capitalistas
	Iniciativa empresarial, sob a forma de mobilização de recursos e aptidões (contactos, experiência, conhecimentos técnicos, capacidade de liderança, etc.)	Empresários

Nesse sentido, o valor do PIB de uma determinada economia calculado através da ótica do rendimento consiste na soma das remunerações auferidas pelos vários detentores dos fatores produtivos e dos respetivos meios de produção:

$$\text{PIB}_{\text{cf}} = \text{Salários} + \text{Rendas} + \text{Juros} + \text{Lucros Brutos}$$

Na medida em que este valor também é calculado antes da colocação dos bens e serviços realizados no mercado, o produto está valorizado a custo de fatores. De salientar que a soma das rendas com os juros e com os lucros brutos recebe a designação de *excedente bruto de exploração* (EBE). Podemos escrever então:

$$\text{PIB}_{\text{cf}} = \text{Salários} + \text{EBE}$$

Através desta ótica é possível avaliar como é que a riqueza criada foi distribuída pelos vários intervenientes no processo produtivo, em particular entre os trabalhadores e os restantes detentores de fatores produtivos, e como é que essa distribuição evoluiu ao longo do tempo.

O cálculo do **PIB pela ótica da despesa** parte da desagregação dos agentes económicos tradicionais em setores institucionais, sendo cada um deles constituído por unidades institucionais com autonomia de decisão no exercício da sua função principal. As famílias são compostas pelo total de famílias existentes, bem como pelo conjunto de instituições sem fins lucrativos ao serviço das famílias (ISFLSF). As empresas subdividem-se em sociedades não financeiras e sociedades financeiras, nomeadamente instituições de crédito e empresas de seguros. O Estado corresponde ao conjunto de entidades da Administração Pública. Finalmente, o resto do mundo abrange todos os agentes económicos (isto é, famílias, empresas e Estado) não residentes com os quais os residentes estabelecem relações. O quadro seguinte apresenta esta desagregação e descreve as principais funções de cada setor institucional.

O cálculo do PIB pela ótica da despesa corresponde, muito simplesmente, à soma das despesas realizadas pelos quatro grandes grupos de agentes económicos. Na medida em que se trata de despesas realizadas no mercado, o produto, quando calculado através desta ótica, está valorizado a preços de mercado (p.m. ou pm). Teremos então:

$$\text{PIB}_{\text{pm}} = \text{Consumo privado} + \text{Investimento} + \text{Consumo público} + \text{Exportações} - \text{Importações}$$

Agentes económicos	Setores institucionais	Função principal
Famílias	Famílias e empresários em nome individual	Consumo de bens e serviços. Nota: na medida em que também engloba empresários em nome individual, cuja personalidade jurídica se confunde com a do indivíduo, as famílias também podem produzir bens e serviços comercializáveis, embora em quantidades muito reduzidas
	ISFLSF	Prestação de serviços não comercializáveis, de âmbitos social, cultural ou recreativo. Nota: abrangem fundações, associações de bombeiros, sindicatos, clubes desportivos, entre outras entidades afins
Empresas (públicas e privadas)	Sociedades não financeiras	Produção de bens e serviços não financeiros comercializáveis
	Instituições de crédito	Prestação de serviços financeiros, como a concessão de crédito bancários a quaisquer agentes económicos
	Empresas de seguros	Segurar contra riscos, ou seja, transformar os riscos individuais em riscos coletivos, garantindo o pagamento de indemnizações do risco coberto em caso de ocorrência de sinistros
Estado	Administrações públicas	Prestação de serviços não comercializáveis, com vista à satisfação de necessidades coletivas, e redistribuição do rendimento. Nota: abrange a Administração Central (ministérios, secretarias de Estado, direções regionais, etc.), a Administração Regional (regiões autónomas), a Administração Local (câmaras municipais e juntas de freguesia) e a Segurança Social
Resto do mundo	Famílias, empresas e administrações públicas não residentes	Interação económica com os agentes económicos residentes através da exportação e importação de bens e de serviços, movimentos de capital que tanto podem ser físicos (p. ex., investimentos em infraestruturas) como financeiros (p. ex., investimentos diretos, empréstimos, remessas e transferências) e movimentos de trabalho (nomeadamente, trabalhadores e empresários)

No exercício das suas principais funções os agentes económicos recorrem ao mercado para adquirir os bens e serviços de que necessitam. O quadro que se segue descreve o conteúdo dessas despesas.

É importante ter presente que o objetivo é calcular o valor da produção realizada *dentro* do território económico analisado. Como os bens e serviços importados não foram produzidos por agentes económicos locais, é necessário subtraí-los do valor total do produto. É por esse motivo que as importações aparecem na fórmula precedidas de um sinal de menos (isto é, negativo). Por exemplo, parte das despesas de consumo das famílias é canalizada para a

aquisição de bens produzidos fora do país (como automóveis suecos, equipamentos eletrónicos japoneses e vestuário de marcas italianas). Passa-se o mesmo relativamente aos bens de capital adquiridos pelas empresas (nomeadamente maquinaria industrial importada e tecnologia de informação avançada) e às despesas realizadas pelo Estado (como medicamentos e equipamentos médicos importados para hospitais públicos). Por não ter sido produzida dentro do território económico, a soma desses valores deve ser deduzida às despesas realizadas pelos vários agentes económicos no mercado interno.

Agentes económicos	Despesas	Descrição e exemplos
Famílias	Consumo privado	Bens e serviços destinados à satisfação direta de necessidades (p. ex., vestuário, alimentação, habitação, transportes, telecomunicações, transporte, educação, etc.).
Empresas	Investimento	Bens de capital fixo (p. ex., edifícios, máquinas, equipamentos, etc.) e variação de existências (i.e., matérias-primas e subsidiárias, bem como produtos acabados e semiacabados em stock)
Estado	Consumo público	Despesas correntes, destinadas ao funcionamento da Administração Pública (p. ex., papel, consumíveis, energia, salários dos funcionários públicos, etc.) e despesas de investimento (p. ex., obras públicas).
Resto do mundo	Exportações líquidas de importações	Despesas em bens e serviços por parte de agentes económicos não residentes (exportações), deduzida das despesas realizadas por agentes económicos não residentes relativas a bens e serviços produzidos no exterior (importações).

Há ainda alguns detalhes terminológicos e conceitos adicionais a considerar, nomeadamente os seguintes:

- o consumo privado pode ser designado, muito simplesmente, por *consumo*;
- o consumo público pode ser apelidado de *gastos do Estado* ou, de um modo mais simples, *gastos*;
- o *consumo final* diz respeito à soma do consumo privado com o consumo público;
- o investimento pode ser apresentado através da soma das suas duas componentes, a *formação bruta de capital fixo* (FBCF) e a *variação de existências* (VE);
- a *procura interna* corresponde à soma do consumo privado com o investimento e com o consumo público;
- as exportações recebem a designação alternativa de *procura externa*;
- a diferença entre as exportações e as importações corresponde ao *saldo da balança comercial* e também pode ser designada por *procura externa líquida*;
- a *procura global* é dada pela soma da *procura interna* com a *procura externa*.

A ótica despesa permite avaliar em que medida é que as despesas de cada conjunto de agentes económicos contribuíram para o andamento da atividade económica.

3.3.3. Conceitos de produto

O produto pode ser valorizado a custo de fatores ou a preços de mercado, o que corresponde à distinção entre PIB_{cf} e PIB_{pm}, já referida acima. Para além disso, o produto pode ser nacional ao invés de interno (p. ex., PNB vs. PIB) e líquido ao invés de bruto (p. ex., PIL vs. PIB). Vejamos a que corresponde cada um desses conceitos de produto.

O **produto a custo de fatores** diz respeito ao valor da produção que apenas considera os custos suportados durante o processo de produção, incluindo os custos de transportes e afins. Grosso modo, trata-se do valor da produção “à porta da fábrica”.

Já o **produto a preços de mercado** corresponde ao valor da produção com base nos preços de venda dos bens e serviços, isto é, nos preços efetivamente pagos pelos consumidores finais. O produto a preços de mercado é o valor da produção avaliada a preços que incluem os impostos indiretos (p. ex., o imposto sobre o valor acrescentado, ou IVA) e aos quais são deduzidos os subsídios à produção:

$$\text{Produto}_{\text{pm}} = \text{Produto}_{\text{cf}} + \left(\text{Impostos indiretos} - \text{Subsídios à produção} \right)$$

Por exemplo:

$$\text{PIB}_{\text{pm}} = \text{PIB}_{\text{cf}} + \left(\text{Impostos indiretos} - \text{Subsídios à produção} \right)$$

A componente dada pela diferença entre os impostos indiretos e os subsídios à produção recebe a designação de *impostos indiretos líquidos de subsídios*.

O Estado pode ou não atribuir subsídios às empresas para apoiá-las no processo produtivo (como subsídios destinados a apoiar a transição energética, apoios para inovação tecnológica ou para investigação e desenvolvimento, subsídios agrícolas, incentivos à exportação, etc.). Se o fizer, essas verbas estarão incorporadas na produção final, mas não constituem valores efetivamente criados pelas empresas. Como tal, a correta contabilização da produção das empresas e demais unidades produtivas exige a dedução (isto é, a subtração) do valor dos subsídios auferidos.

Por sua vez, a diferença entre o **produto bruto** e o **produto líquido** reside no valor das amortizações. As *amortizações* correspondem a uma previsão do valor do desgaste sofrido pelos equipamentos ao longo do processo produtivo, ano após ano. Essa depreciação pode resultar tanto do envelhecimento físico desses equipamentos, como da sua desatualização em virtude do progresso tecnológico. Para que no fim da sua vida útil, ou quando se tornarem obsoletos, eles possam ser substituídos e assegurem a continuidade do processo produtivo, é necessário que uma parcela do seu custo, calculada antecipadamente, seja contabilizada e salvaguardada. É esse valor, calculado deste modo, que corresponde às amortizações. Portanto, o produto líquido corresponde ao produto bruto deduzido das amortizações:

$$\text{Produto líquido} = \text{Produto bruto} - \text{Amortizações}$$

Por exemplo:

$$PIL_{pm} = PIB_{pm} - \text{Amortizações}$$

Contabilisticamente, as amortizações são descontadas do lucro bruto dos empresários:

$$\text{Lucro líquido} = \text{Lucro bruto} - \text{Amortizações}$$

Isto significa que uma parte dos lucros dos empresários é alocada à substituição dos equipamentos depreciados, tendo em vista garantir a sua substituição e a continuidade da atividade das diversas unidades produtivas.

Por fim, temos a distinção entre produto interno e produto nacional. Tomando Portugal como território económico, o **produto interno** corresponde ao valor da produção realizada dentro das fronteiras do país, independentemente de ter sido realizada por agentes económicos nacionais ou estrangeiros. O **produto nacional** corresponde ao valor dos bens e serviços produzidos por agentes económicos nacionais, e só por estes, independentemente de essa produção ter sido realizada dentro ou fora do território económico.

Na perspetiva do produto nacional, são considerados agentes económicos nacionais todos aqueles que tenham residência fiscal no território económico analisado, incluindo empresas sediadas em Portugal, trabalhadores portugueses a viver e a trabalhar no estrangeiro mas a pagar impostos em Portugal, bem como trabalhadores estrangeiros residentes fiscais em Portugal, qualquer que seja a sua nacionalidade. Portanto, o produto nacional corresponde ao valor da produção realizada por entidades que pagam impostos em Portugal, independentemente de onde essa produção ocorra.

A diferença entre o produto interno e o produto nacional reside no chamado *saldo dos rendimentos com o resto do mundo* (SRRM), que corresponde à diferença entre os rendimentos oriundos do resto do mundo e os rendimentos pagos ao resto do mundo:

$$\text{Produto Nacional} = \text{Produto Interno} + \text{SRRM}$$

sendo:

$$SRRM = \frac{\text{Rendimentos}}{\text{recebidos do RM}} - \frac{\text{Rendimentos}}{\text{pagos ao RM}}$$

Por exemplo:

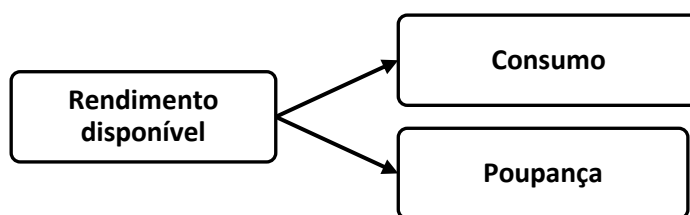
$$PNB_{pm} = PIB_{pm} + \text{SRRM}$$

Os rendimentos recebidos do resto do mundo dizem respeito às remunerações (salários, rendas, juros e lucros) recebidas por nacionais em contrapartida da prestação de serviços ou de investimentos realizados no estrangeiro. Os rendimentos pagos ao resto do mundo correspondem a remunerações pagas por residentes a não residentes em contrapartida da utilização de serviços ou investimentos no território económico analisado. O saldo dos rendimentos com

o resto do mundo também recebe a designação alternativa de *saldo dos rendimentos com o exterior*, ou ainda *rendimentos líquidos do exterior*.

3.3.4. Rendimento disponível e taxa de poupança

Todos os agentes económicos acabam por assumir o papel de consumidores de bens e serviços finais, na qualidade de membros das suas famílias. Esses bens e serviços não são adquiridos com o valor do produto (PIB, PNB, PIL ou PNL), mas sim com o chamado **rendimento disponível**. Este traduz o rendimento efetivamente colocado à disposição das famílias de um determinado território económico que, por sua vez, o vão aplicar em despesas de consumo e na realização de poupanças:



O rendimento disponível (RD) corresponde ao total de rendimentos recebidos pelas famílias, nomeadamente o rendimento nacional (RN) e os rendimentos secundários, depois de deduzidos os pagamentos obrigatórios efetuados ao Estado, entre outras obrigações:

$$RD = RN + \text{Rendimentos secundários} - \text{Pagamentos efetuados}$$

O **rendimento nacional** é obtido através da fórmula do PIB pela ótica do rendimento, deduzindo-lhe o valor das amortizações e acrescentando o SRRM:

$$RN = \text{Salários} + \text{Rendas} + \text{Juros} + (\text{Lucros brutos} - \text{Amortizações}) + \text{SRRM}$$

ou seja:

$$RN = \text{Salários} + \text{Rendas} + \text{Juros} + \text{Lucros líquidos} + \text{SRRM}$$

Por seu turno, os **rendimentos secundários** correspondem à soma das transferências internas com as transferências líquidas do resto do mundo (também designadas transferências do resto do mundo ou, ainda, transferências do exterior):

$$\text{Rendimentos secundários} = \text{Transferências internas} + \text{Transferências líquidas do RM}$$

As *transferências internas* incluem as várias ajudas sociais do Estado, como abonos de família, pensões, subsídios de desemprego, doença, maternidade, velhice, educação e apoios habitacionais. Incluem também transferências de organizações não governamentais (ONGs) nacionais, fundos de caridade ou assistência privada e fundos de pensões privados.

As *transferências líquidas do resto do mundo* correspondem, fundamentalmente, à diferença entre as remessas enviadas por emigrantes para a economia analisada e as remessas enviadas por imigrantes aos seus países de origem. Podem incluir ainda, caso existam, apoios

e doações internacionais, nomeadamente fundos recebidos de organizações internacionais, governos estrangeiros ou organizações não governamentais (ONGs) internacionais para apoio a projetos de desenvolvimento, ajuda humanitária, educação, saúde, entre outros.

Os **pagamentos efetuados** dizem respeito a impostos diretos (isto é, impostos calculados em função dos rendimentos primários dos agentes económicos, como o imposto sobre o rendimento das pessoas singulares, ou IRS, e o imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas, ou IRC), contribuições para a segurança social, multas, entre outras obrigações fiscais. Podem incluir ainda o valor dos lucros não distribuídos das empresas, que correspondem à parte dos lucros que não é distribuída aos acionistas ou proprietários, mas sim retida pela empresa para reinvestimento ou constituição de reservas. Esta parcela do lucro, embora constitua um rendimento empresarial, não se traduz em rendimento imediatamente disponível para os acionistas ou para os proprietários.

De salientar ainda que o rendimento nacional, indispensável para o apuramento do rendimento disponível, corresponde ao chamado produto nacional líquido a custo de fatores. Nesse sentido, o seu valor pode ser determinado diretamente a partir do valor do PIB_{pm}, desde que sejam conhecidos os valores do SRRM, das amortizações e dos impostos indiretos líquidos de subsídios, como se vê abaixo.

$$\begin{array}{c}
 \text{RN} = \text{PIB}_{\text{pm}} + \text{SRRM} - \text{Amortizações} - \left(\text{Impostos indiretos} - \text{Subsídios à produção} \right) \\
 \underbrace{\hspace{10em}} \\
 \text{PNB}_{\text{pm}} \\
 \underbrace{\hspace{15em}} \\
 \text{PNL}_{\text{pm}} \\
 \underbrace{\hspace{25em}} \\
 \text{PNL}_{\text{cf}}
 \end{array}$$

A análise da expressão do rendimento disponível permite concluir que a evolução do bem-estar das famílias não é determinada exclusivamente pela evolução do PIB. Pelo contrário, depende também das políticas de redistribuição e de tributação levadas a cabo pelo Estado. Para exemplificar, e entre muitas outras possibilidades, um aumento acentuado da carga fiscal (ou seja, dos impostos) pode levar a uma diminuição do rendimento disponível das famílias, mesmo que se registre um aumento do PIB.

A diferença entre o rendimento disponível e o consumo das famílias, este último retirado da fórmula do produto pela ótica da despesa, permite determinar o valor da **poupança das famílias**:

$$\text{Poupança} = \text{RD} - \text{Consumo}$$

Por sua vez, o quociente entre a poupança e o rendimento disponível corresponde à **taxa de poupança das famílias**:

$$\text{Taxa de poupança} = \frac{\text{Poupança}}{\text{RD}} \times 100$$

A taxa de poupança corresponde à percentagem do rendimento das famílias que não é gasta em bens de consumo e que, por isso, tem utilização futura. A poupança pode ser entesourada (isto é, mantida sob forma de liquidez), aplicada sob a forma de depósitos a prazo ou noutros ativos financeiros (por exemplo, títulos da dívida pública ou ações de empresas), ou investida na aquisição de bens de capital tendo em vista o lançamento na atividade empresarial. Portanto, a poupança permite aumentar os níveis de consumo e de produção futuros, sendo, por isso, fundamental para o processo de crescimento económico. Uma taxa de poupança demasiado alta não é necessariamente benéfica, mas uma taxa de poupança baixa é reveladora de um possível estrangulamento das perspetivas de evolução futura da atividade económica.

3.3.5. Taxas de crescimento do produto

O aumento do produto ao longo do tempo corresponde, mantendo tudo o resto constante, a uma melhoria contínua do bem-estar material dos agentes económicos do território analisado. Essa evolução pode ser avaliada através das diferentes taxas de crescimento do produto, nomeadamente a taxa de crescimento nominal, a taxa de crescimento real, a taxa de crescimento real per capita e a taxa de crescimento da produtividade.

A **taxa de crescimento nominal** traduz a evolução do *produto nominal*, ou *produto a preços correntes*, entre dois períodos distintos. O produto nominal diz respeito ao valor dos bens e serviços produzidos num determinado ano valorizados aos preços em vigor nesse mesmo ano, ou seja, a preços correntes. Por outras palavras, corresponde ao valor total dos bens e serviços produzidos numa economia sem ajustes para a inflação. Por exemplo, os valores trimestrais ou anuais do PIB veiculados regularmente através dos meios de comunicação social dizem respeito ao PIB nominal. A taxa de crescimento nominal entre dois períodos consecutivos é dada por:

$$\text{TCN}_{n/n-1} = \left(\frac{\text{Produto nominal}_n}{\text{Produto nominal}_{n-1}} - 1 \right) \times 100$$

Uma taxa de crescimento nominal positiva, suponhamos, significa que o valor do PIB aumentou, embora não seja possível saber se esse aumento foi o resultado de um aumento das quantidades produzidas, de um aumento dos preços ou de um aumento de ambas as variáveis. Por exemplo, se o valor obtido for 5%, isso indica que o PIB nominal cresceu 5% de um ano para o outro. Contudo, este aumento não permite apurar se tal correspondeu a um crescimento efetivo da produção de bens e serviços ou se se deveu, simplesmente, ao aumento dos preços, isto é, à inflação.

Para ultrapassar estas limitações é habitual recorrer-se ao *produto real*, ou *produto a preços constantes*, que diz respeito ao valor que os bens e serviços produzidos num dado ano teriam se fossem contabilizados aos preços de um dado ano de referência, designado por *ano base*. O produto real corresponde, por isso, ao valor dos bens e serviços produzidos numa economia a preços constantes, o que significa que ele é calculado de modo a remover o efeito da inflação. Este ajustamento permite obter uma avaliação mais precisa do volume de produção realizado, na medida em que torna esse valor independente da variação dos preços.

Se estiver em causa o PIB de 2020 e se o ano base escolhido for o de 2012, o PIB real de 2020 a preços de 2012 corresponde ao valor que os bens e serviços produzidos em 2020 teriam se fossem contabilizados aos preços que estavam em vigor em 2012 (isto é, se os preços se tivessem mantido constantes desde 2012).

Para obter valores do produto real é necessário *deflacionar* os respetivos valores nominais, o que consiste em dividi-los pelo índice de preços relevante. A deflação, neste contexto, consiste no processo de ajuste dos valores nominais tendo em vista remover o efeito da inflação, daí resultando valores reais. Deflacionar um valor nominal corresponde, por isso, a retirar o efeito do crescimento dos preços. A fórmula do *produto real* é a seguinte:

$$\text{Produto real}_{n(0)} = \frac{\text{Produto nominal}_n}{\text{IP}_{n(0)}} \times 100$$

Nesta fórmula, o produto real do ano n valorizado a preços do ano base (0) é dada por $\text{Produto real}_{n(0)}$, o respetivo valor nominal é dado por Produto nominal_n e $\text{IP}_{n(0)}$ corresponde ao índice de preços do ano n calculado relativamente ao ano base.

Para se deflacionar o produto, normalmente o PIB, é habitual recorrer-se ao chamado *índice de preços implícito no PIB*, também designado por *deflator do PIB*. Na prática, o cálculo de índices de preços é da responsabilidade da autoridade estatística nacional (que no caso de Portugal corresponde ao INE), pelo que a obtenção de valores relativos ao produto real é bastante simples. Depois disso, torna-se possível calcular a **taxa de crescimento real**, dada por:

$$\text{TCR}_{n/n-1} = \left(\frac{\text{Produto real}_n}{\text{Produto real}_{n-1}} - 1 \right) \times 100$$

Uma taxa de crescimento real positiva significa que se verificou um aumento das quantidades produzidas de bens e serviços e vice-versa. Se o valor obtido for 3%, isso indica que, após se retirar o efeito da variação dos preços, o PIB do país analisado cresceu 3% de um ano para o outro. Este valor corresponde ao aumento efetivamente registado na quantidade de bens e serviços produzidos nessa economia.

Quando o objetivo é avaliar a evolução do nível de vida da população de um território económico ao longo de um período de tempo razoavelmente longo, usa-se antes o *produto real per capita*. Este indicador consiste na divisão do produto real pela população total, correspondendo à riqueza disponível, em média, para cada pessoa. É dado por:

$$\text{Produto real per capita}_n = \frac{\text{Produto real}_n}{\text{População total}_n}$$

Nesta fórmula, o denominador corresponde ao valor da população total residente no território económico analisado. A justificação para o recurso a valores per capita reside no facto de que quando se considera um período longo, um aumento do produto real não corresponde necessariamente a uma melhoria da qualidade material de vida da respetiva população. Isto porque o volume de produção pode aumentar mas a população pode crescer a um ritmo mais elevado. A divisão do produto real pela população total permite, desta forma, corrigir (isto é, anular) o efeito do crescimento populacional. Portanto, a **taxa de crescimento real per capita** será dada por:

$$\text{TCR per capita}_{n/n-1} = \left(\frac{\text{Produto real per capita}_n}{\text{Produto real per capita}_{n-1}} - 1 \right) \times 100$$

Uma taxa de crescimento real per capita positiva significa que o valor médio da quantidade de bens e serviços disponíveis para cada cidadão do país registou um aumento. Por outras palavras, significa que houve crescimento económico. Se o valor obtido for 2%, isso indica que a quantidade média de bens e serviços disponíveis para cada cidadão do país aumentou 2%. Este aumento sugere uma melhoria no nível de vida médio da população. Como tal, um aumento do PIB real per capita sugere que a expansão da atividade económica supera o crescimento populacional, o que significa que, em média, e mantendo tudo o resto constante, cada pessoa está a usufruir de uma maior quantidade de bens e serviços do que antes.

Uma medida alternativa para a avaliação do desempenho de uma economia tem como ponto de partida o cálculo da *produtividade do trabalho*. Esta corresponde ao valor da produção realizada por cada trabalhador numa determinada economia:

$$\text{Produtividade do trabalho}_n = \frac{\text{Produto real}_n}{\text{Trabalho}_n}$$

Aqui, o denominador corresponde a um indicador da quantidade do trabalho ou de mão de obra disponível na economia. Os indicadores habituais são o número de trabalhadores empregados, ou o número total de horas de trabalho. Se for utilizado o número de trabalhadores a produtividade diz respeito à quantidade de bens e serviços produzidos por cada trabalhador. Se for utilizado o número de horas de trabalho, a produtividade mede a quantidade de bens e serviços produzidos em cada hora de trabalho efetivamente utilizada na economia. Se uma economia tiver muitos trabalhadores com horários diferenciados (trabalhadores com horário completo, com duplo horário em virtude de um segundo emprego, em regime de tempo parcial, sazonais, entre outras possibilidades), é conveniente e preferível recorrer ao número de horas de trabalho ao invés do número de trabalhadores. A **taxa de crescimento da produtividade do trabalho** será dada por:

$$\text{TC produtividade}_{n/n-1} = \left(\frac{\text{Produtividade}_n}{\text{Produtividade}_{n-1}} - 1 \right) \times 100$$

Uma taxa de crescimento da produtividade do trabalho positiva significa que cada unidade de trabalho conseguiu produzir mais bens e serviços, o que corresponde à ocorrência de *ganhos de produtividade*. O oposto corresponde à verificação de *perdas de produtividade*. Se o valor obtido for igual a 4%, isso indica que a produtividade do trabalho aumentou 4% de um ano para o outro. Isso significa que cada unidade de trabalho (em número de trabalhadores ou em horas de trabalho, dependendo da forma de medição escolhida) foi capaz de produzir 4% mais bens e serviços do que no período anterior. Este aumento na produtividade do trabalho sugere que a eficiência produtiva da economia melhorou.

A evolução da produtividade do trabalho é fundamental para a análise e compreensão do processo de crescimento económico. Em grande medida, o potencial de crescimento de uma economia depende do comportamento de longo prazo da produtividade do trabalho. Isto porque já se constatou que as economias mais desenvolvidas e que conseguem proporcionar níveis mais elevados de bem-estar material aos seus cidadãos são aquelas que registam taxas de crescimento da produtividade mais elevadas durante períodos de tempo mais longos. O crescimento da produtividade do trabalho permite que mais bens e serviços sejam produzidos com a mesma quantidade de trabalho, o que, por sua vez, aumenta a competitividade da economia no mercado global, permite a realização de aumentos salariais e, por essa via, conduz à melhoria dos níveis de vida da população.

3.3.6. Balança de pagamentos

A **balança de pagamentos** é um **documento contabilístico** que regista as transações financeiras entre os residentes de um país e os não residentes, geralmente com uma periodicidade trimestral ou anual. Estas transações dizem respeito a fluxos de entrada e saída de valores ou recursos financeiros, que são registados nas três categorias principais desse documento: a **balança corrente**, a **balança de capital** e a **balança financeira**.

A análise da balança de pagamentos permite concretizar vários **objetivos**, dentro dos quais merece destaque a deteção de eventuais desequilíbrios entre as referidas entradas e saídas de valores. É amplamente reconhecido que a persistência desses desequilíbrios pode levar a crises económicas ou financeiras suscetíveis de comprometer a capacidade do país de cumprir os seus compromissos financeiros internacionais. Quando esses desequilíbrios são identificados, é habitual que o governo implemente medidas corretivas.

A **estrutura simplificada da balança de pagamentos** é a seguinte:

	Crédito	Débito	Saldo
Balança corrente			BC
Balança de capital			BK
Balança financeira			BF
Erros e omissões			ERROS

Apesar da sua designação, a balança de pagamentos não regista apenas pagamentos, mas sim quaisquer **transações financeiras** entre residentes e não residentes. Por exemplo, a compra de um computador por uma empresa portuguesa a uma entidade estrangeira é uma operação que envolve o pagamento do respetivo valor monetário. Já uma remessa de um

emigrante português na Suíça constitui uma mera transferência que não envolve nenhum pagamento. No entanto, ambas as operações são objeto de registo na balança de pagamentos.

O **registo contabilístico de transações** na balança de pagamentos é feito de acordo com o princípio das partidas dobradas, também designado por registo de dupla entrada, de acordo com o qual cada transação dá lugar a um registo a crédito (entrada de um valor ou recurso financeiro) e outro a débito (saída de um valor ou recurso financeiro). A importação de um computador por 1.000 euros, suponhamos, é registada a *débito* na balança corrente (porque *saiu* uma verba de 1.000 euros destinada a pagar esse bem) e a *crédito* na balança financeira (porque *entrou* um bem avaliado em 1.000 euros). Nesse sentido, o total de débitos é sempre igual ao total de créditos, pelo que o saldo da balança de pagamentos é necessariamente igual a zero.

Por outro lado, como as operações lançadas nas balanças corrente e de capital têm sempre uma contrapartida na balança financeira, a soma dos saldos das duas primeiras balanças é igual ao saldo da balança financeira. No entanto, há algumas operações, designadas por *não monetárias*, que têm as suas contrapartidas registadas de modo distinto. O *Manual da Balança de Pagamentos e da Posição Financeira do Fundo Monetário Internacional* define as regras exatas a observar, mas isso não altera a verificação da igualdade referida.

O processo de elaboração da balança de pagamentos é um processo complexo que exige a compatibilização de dados provenientes de várias fontes de informação. Por exemplo, aquando da importação de um determinado bem, a empresa importadora pode comunicar o respetivo valor com base na fatura do fornecedor estrangeiro. Já a autoridade aduaneira pode comunicar um montante diferente, baseado no valor do bem no momento exato da sua importação. Finalmente, o banco que processa o pagamento pode reportar um valor distinto baseado nas taxas de câmbio em vigor e nas comissões envolvidas. Estas diferenças nos valores reportados, que podem ser de inúmeros outros tipos, levam a discrepâncias que são contabilizadas na balança de pagamentos sob o título de **erros e omissões**.

Face ao exposto, a **relação entre os vários saldos** das categorias da balança de pagamentos pode ser apresentada da seguinte forma:

$$\text{Balança corrente} + \text{Balança de capital} = \text{Balança financeira} - \text{Erros e omissões}$$

Os dados apresentados de seguida ilustram a evolução dos saldos (em milhões de euros) dessas quatro categorias da balança de pagamentos portuguesa entre 2017 e 2021, e permitem confirmar esta igualdade contabilística.

	2017	2018	2019	2020	2021
Balança corrente	2537	1137	933	-2082	-1635
Balança de capital	1676	2038	1905	1979	3707
Balança financeira	4023	3473	3162	133	2535
Erros e omissões	-10	298	325	237	464

Estamos agora em condições de fazer uma apresentação mais detalhada das várias **categorias da balança de pagamentos**, como se faz abaixo.

	Crédito	Débito	Saldo
Balança corrente (BC)			
• Bens	Exportações	Importações	Balança comercial
• Serviços			
• Rendimentos primários	Salários, rendas, juros, lucros recebidos	Salários, rendas, juros, lucros pagos	Balança de rendimentos
• Rendimentos secundários	Remessas de emigrantes, etc.	Remessas de imigrantes, etc.	
Balança de capital (BK)			
• Ativos não financeiros não produtivos	Direitos de exploração de recursos naturais; ativos de marketing; etc.		Balança de capital
• Transferências de capital	Impostos sobre bens de capital; ajudas da UE ao investimento, etc.		
SALDO	Soma dos créditos	Soma dos débitos	BC + BK
Balança financeira (BF)	Aquisição líquida de ativos	Aquisição líquida de passivos	Saldo
• Investimento direto	Investimento direto no exterior	Investimento direto estrangeiro	Balança financeira
• Investimentos de carteira	Títulos de participação em fundos de investimento e em dívida pública		
• Derivados financeiros	Instrumentos de gestão de risco (futuros, opções, swaps, etc.)		
• Outros investimentos	Outras participações; numerário e depósitos; empréstimos do FMI; etc.		
• Ativos de reserva	(a)	—	
Erros e omissões			Erros e omissões
SALDO	Soma dos créditos	Soma dos débitos	BF – Erros e omissões

A **balança corrente** subdivide-se em duas contas, nomeadamente a balança comercial e a balança de rendimentos. A **balança comercial** regista transações comerciais, nomeadamente exportações (vendas) e importações (compras) de bens e serviços. Como exemplos de bens, podemos citar os produtos alimentares, o vestuário, o calçado, os equipamentos de transporte, as matérias-primas, entre muitos outros. Por outro lado, o turismo, os transportes de pessoas e mercadorias, a consultoria e os produtos bancários constituem alguns exemplos de serviços comercializáveis.

A **balança de rendimentos** contabiliza rendimentos primários e rendimentos secundários. Os *rendimentos primários* correspondem a pagamentos e recebimentos de fatores produtivos, como trabalho e capital. Os rendimentos do trabalho incluem salários de residentes em Portugal recebidos no exterior (crédito) e salários pagos em Portugal a não residentes (débito). Já os rendimentos do capital englobam rendas, juros e dividendos de residentes oriundos de investimentos realizados no exterior (crédito) e de não residentes resultantes de investimentos feitos por estes em Portugal (débito).

Os *rendimentos secundários* dizem respeito a transferências correntes entre residentes e não residentes, sem contrapartida direta em termos de bens ou serviços. Incluem prémios de jogo, donativos públicos, multas, penalizações e transferências pessoais, como as remessas de emigrantes (crédito) e de imigrantes (débito).

A **balança de capital** regista entradas e saídas de ativos financeiros não produtivos e transferências de capital. Os *ativos financeiros não produtivos* incluem direitos de exploração de recursos naturais (como licenças para extração de minerais, petróleo ou gás), ativos de marketing (marcas registadas, patentes) e licenças em setores regulados (como as telecomunicações ou a radiodifusão). Esses ativos não estão diretamente envolvidos na produção de bens ou serviços, mas têm o potencial de gerar rendimentos futuros ou aumentar o valor de outros ativos.

As *transferências de capital* são movimentos financeiros sem contravalor económico direto, como doações para projetos de infraestrutura, cedência de terrenos ou edifícios sem compensação financeira, perdões de dívida e ajudas da UE para investimentos ou subsídios para compra de equipamentos ou infraestruturas.

A **balança financeira** regista transações de recursos financeiros entre entidades residentes e não residentes, englobando ativos e passivos com valor monetário. Essas transações são categorizadas em investimento direto, investimento de carteira, derivados financeiros, outro investimento e ativos de reserva.

As rubricas desta balança são apresentadas em termos de variação líquida de ativos e passivos, com valores que podem ser positivos ou negativos, diferentemente das balanças corrente e de capital, que registam apenas valores positivos. Uma diminuição na aquisição líquida de passivos de investimento direto indica um decréscimo dos investimentos de não residentes em entidades residentes. Se num determinado ano os não residentes realizarem 1.500 milhões de euros de novos investimentos em Portugal e alienarem 2.000 milhões de euros de investimento (em virtude, por exemplo, de reestruturações empresariais, venda de participações acionistas ou desinvestimentos estratégicos), a variação líquida do investimento direto estrangeiro será igual a -500 milhões de euros.

Os **ativos de reserva**, cujo valor deve ser inserido na célula (a), correspondem a ativos externos prontamente disponíveis e controlados pelas autoridades monetárias. Estes ativos devem cumprir duas condições indispensáveis: por um lado, devem estar sob controlo efetivo das autoridades monetárias, como o Banco de Portugal no contexto da economia portuguesa; por outro lado, devem apresentar um elevado nível de liquidez (ou seja, capacidade de conversão efetiva em dinheiro), negociabilidade (facilidade de transação no mercado) e credibilidade (confiança do mercado na sua valorização). Nesta categoria funcional encontramos o ouro monetário, os DSE (Direitos Especiais de Saque), a posição de reserva no FMI, o numerário e depósitos, as ações, as participações em fundos de investimento e os títulos de dívida.

Os ativos de reserva são fundamentais para assegurar a estabilidade e resiliência financeira de um país, ajudando a cumprir objetivos tais como:

- a *gestão das taxas de câmbio*, tendo em vista evitar a desvalorização ou valorização excessiva da moeda nacional, cuja estabilidade é fundamental para atrair novos investimentos;
- a *estabilização da economia e proteção contra choques externos*, para permitir a compra de bens essenciais em situações de crise económica, financeira ou decorrentes de catástrofes naturais;

- o reforço da confiança na economia e na moeda nacional, para assegurar aos investidores externos que o país tem capacidade de enfrentar desafios económicos e financeiros inesperados.

A **análise da balança de pagamentos** baseia-se na interpretação das categorias apresentadas anteriormente, com especial destaque para o saldo combinado das balanças corrente e de capital e para o saldo da balança comercial.

O **saldo conjunto das balanças corrente e de capital** é muitas vezes designado por “saldo da balança de pagamentos” (embora essa interpretação não seja inteiramente consensual), e é igual ao saldo da balança financeira ajustado para os “erros e omissões”. Por isso, não é necessário somar os saldos das três balanças, pois isso resultaria numa duplicação incorreta.

Esse saldo conjunto, quando positivo, indica um excedente das contas externas e traduz uma *capacidade líquida de financiamento* do país. Neste cenário, os agentes económicos nacionais podem financiar agentes de outros países e o banco central pode, eventualmente, registar um aumento das suas reservas. Isso acontece com um aumento das exportações, das remessas de emigrantes, ou das transferências da UE, o que permite melhorar os saldos das balanças comercial, de rendimentos e de capital, respetivamente. Em regimes de taxas de câmbio fixas, a conversão cambial de entradas financeiras em moeda estrangeira contribui também para o aumento das reservas internacionais do banco central.

Já um saldo negativo reflete um défice das contas externas, correspondendo a uma *necessidade líquida de financiamento* e significa que o país precisa de recursos externos para pagar as suas próprias dívidas. Já um saldo nulo traduz uma situação de equilíbrio das contas externas, o que indica que a economia não necessita de financiamento externo adicional e corresponde a um sinal de estabilidade económica e financeira.

O **saldo da balança comercial**, dado pela diferença entre as exportações e as importações de bens e serviços, reflete a capacidade do país de produzir bens e serviços valorizados a nível internacional. Um saldo positivo indica um superavit comercial e revela uma economia forte e competitiva, capaz de atender às necessidades internas e de atrair o mercado internacional, o que contribui positivamente para o PIB e para o bem-estar dos residentes.

Pelo contrário, um saldo negativo, ou défice comercial, significa que o país importa mais do que exporta. Isso pode dever-se à falta de diversificação da atividade económica, à dependência de recursos externos, ou a uma mera incapacidade de competir à escala global. Embora as importações sejam, muitas vezes, essenciais, um défice comercial persistente, se não for compensado por saldos positivos nas restantes balanças, pode levar a uma necessidade contínua de financiamento externo.

A partir dos saldos ou das rubricas da balança de pagamentos, é possível calcular vários indicadores de interesse. Embora não se pretenda apresentar uma lista exaustiva, são de destacar os seguintes **indicadores da balança de pagamentos**:

- taxa de cobertura das importações pelas exportações;
- peso do saldo da balança comercial no PIB;

- peso do comércio externo no PIB.

A taxa de cobertura das importações pelas exportações mede a relação percentual entre o valor das exportações e o valor das importações de um país, num dado período. É calculada da seguinte forma:

$$\text{Taxa de cobertura} = \frac{\text{Exportações}}{\text{Importações}} \times 100$$

Esta taxa pode ser nula (caso não ocorram exportações) ou positiva. Um valor acima de 100% indica um excedente comercial; abaixo de 100%, um déficit comercial; e um valor de 100% reflete uma situação de equilíbrio comercial. Uma taxa de 120% sugere que as receitas das exportações cobrem na totalidade as importações, gerando um excedente de 20%. Já um valor de 70% indica que as receitas das exportações cobrem apenas 70% do valor das importações.

O peso do saldo da balança comercial no PIB avalia o impacto líquido do comércio externo na economia de um país, sendo dado pela fórmula seguinte:

$$\text{Peso da balança comercial no PIB} = \frac{\text{Exportações} - \text{Importações}}{\text{PIB}} \times 100$$

Este indicador pode ser positivo, negativo ou nulo, dependendo de a balança comercial apresentar um excedente, um déficit ou uma situação de equilíbrio. Um valor positivo de 20% indica que o comércio externo gera 20% da riqueza interna no período analisado. Um valor de -10% sugere que o desempenho comercial absorve 10% da riqueza criada. Contudo, um valor igual a 0% não implica a irrelevância do comércio externo, mas sim a existência de um equilíbrio entre exportações e importações, o que pode ser um sinal revelador quer da competitividade exportadora do país, quer do bem-estar dos residentes. Isto é particularmente verdadeiro se as exportações e as importações tenderem a evoluir, ambas positivamente, ao longo do tempo.

O peso do comércio externo no PIB reflete a importância total das transações comerciais internacionais (exportações mais importações) na economia de um país, calculado através da seguinte expressão:

$$\text{Peso do comércio externo no PIB} = \frac{\text{Exportações} + \text{Importações}}{\text{PIB}} \times 100$$

Este indicador é sempre positivo, exceto se o país não realizar transações internacionais, e oferece uma perspetiva sobre o grau de integração do país na economia global. Um valor de 50% indica que o somatório de exportações e importações corresponde a metade do PIB do país. Geralmente, economias de maior dimensão apresentam valores mais baixos neste indicador, ao passo que economias de menor dimensão tendem a registar valores mais elevados. No entanto, a relação entre a dimensão de um país e o valor deste indicador não é linear, não se podendo assumir automaticamente que quanto maior o país, mais baixo será o valor deste indicador e vice-versa.

3.4. Taxas de câmbio

3.4.1. Definição de taxa de câmbio

Uma **taxa de câmbio** corresponde ao valor de uma moeda em termos de outra. As taxas de câmbio representam relações bilaterais, na medida em que traduzem correspondências entre pares de moedas diferentes. Se um dado país **A** estabelecer relações económicas com os países **B** e **C**, cada qual com sua moeda, haverá uma taxa de câmbio entre as moedas de **A** e **B**, e entre as de **A** e **C**. Na eventualidade de os países **B** e **C** também estabelecerem relações entre si, teremos ainda uma taxa de câmbio entre as moedas desses dois países. Definidas desta forma, as taxa de câmbio dizem-se “nominais”, podendo ser cotadas ao certo ou ao incerto.

Uma **taxa de câmbio com cotação ao certo** corresponde ao montante de moeda estrangeira necessária para comprar uma unidade de moeda nacional. Por outras palavras, corresponde ao preço de cada unidade de moeda nacional. Tendo como território de referência a zona euro, as taxa de câmbio do euro (EUR) com cotação ao certo relativamente ao dólar estadunidense (USD), ao iene japonês (JPY) e à libra esterlina (GBP) seriam apresentadas da seguinte forma:

$$1 \text{ EUR} = 1,0837 \text{ USD}$$

$$1 \text{ EUR} = 160,189 \text{ JPY}$$

$$1 \text{ EUR} = 0,8544 \text{ GBP}$$

Uma **taxa de câmbio com cotação ao incerto** corresponde à quantidade de moeda nacional necessária para comprar uma unidade de moeda estrangeira. Dito de outra forma, diz respeito ao preço de cada unidade de moeda estrangeira. Tomando como referência, novamente, a zona euro, as taxas de câmbio com cotação ao incerto relativamente às moedas dos EUA, Japão e Reino Unido passariam a ser apresentadas da seguinte forma:

$$1 \text{ USD} = 0,9228 \text{ EUR}$$

$$1 \text{ JPY} = 0,00624 \text{ EUR}$$

$$1 \text{ GBP} = 1,1704 \text{ EUR}$$

Estas duas formas de cotação são perfeitamente equivalentes, permitindo que uma seja convertida na outra. Por exemplo, a conversão da taxa de câmbio do euro em relação ao dólar, de uma cotação ao certo para uma cotação ao incerto, seria realizada do seguinte modo:

$$\begin{aligned} 1 \text{ EUR} = 1,0837 \text{ USD} &\Leftrightarrow 1,0837 \text{ USD} = 1 \text{ EUR} \\ &\Leftrightarrow 1,0837 \times 1 \text{ USD} = 1 \text{ EUR} \\ &\Leftrightarrow 1 \text{ USD} = \frac{1}{1,0837} \text{ EUR} \\ &\Leftrightarrow 1 \text{ USD} = 0,9228 \text{ EUR} \end{aligned}$$

Cada país ou território económico tem liberdade para escolher se prefere apresentar as taxas de câmbio da sua moeda sob a forma de cotação ao certo ou ao incerto. No entanto, esta escolha vai determinar o significado a atribuir às variações das taxas de câmbio, visto que uma subida da taxa de câmbio de uma moeda cotada ao certo corresponde a uma descida dessa mesma taxa se a moeda for cotada ao incerto, e vice-versa. Para exemplificar,

suponhamos que a taxa de câmbio *ao certo* do euro em relação ao dólar *subiu* de 1 EUR = 1,0837 USD para 1 EUR = 1,1511 USD. Isso equivale a dizer que a taxa de câmbio *ao incerto* correspondente *desceu* de 1 USD = 0,9228 EUR para 1 USD = 0,8687 EUR, o que pode ser demonstrado da seguinte forma:

$$\begin{aligned} 1 \text{ EUR} &= 1,1511 \text{ USD} \Leftrightarrow 1,1511 \text{ USD} = 1 \text{ EUR} \\ &\Leftrightarrow 1,1511 \times 1 \text{ USD} = 1 \text{ EUR} \\ &\Leftrightarrow 1 \text{ USD} = \frac{1}{1,1511} \text{ EUR} \\ &\Leftrightarrow 1 \text{ USD} = 0,8687 \text{ EUR} \end{aligned}$$

3.4.2. Regimes cambiais

Os **regimes cambiais** são os sistemas através dos quais os valores das taxas de câmbio são determinados. Existem dois regimes cambiais fundamentais, nomeadamente o regime de taxas de câmbio flexíveis e o regime de taxas de câmbio fixas.

Num **regime de taxas de câmbio flexíveis** os valores das taxas de câmbio são determinados através da interação entre a procura e a oferta de moedas, havendo um mercado cambial para cada par de moedas. Neste regime cambial os ganhos e as perdas de valor de uma moeda relativamente a outra recebem a designação, respetivamente, de apreciações e depreciações.

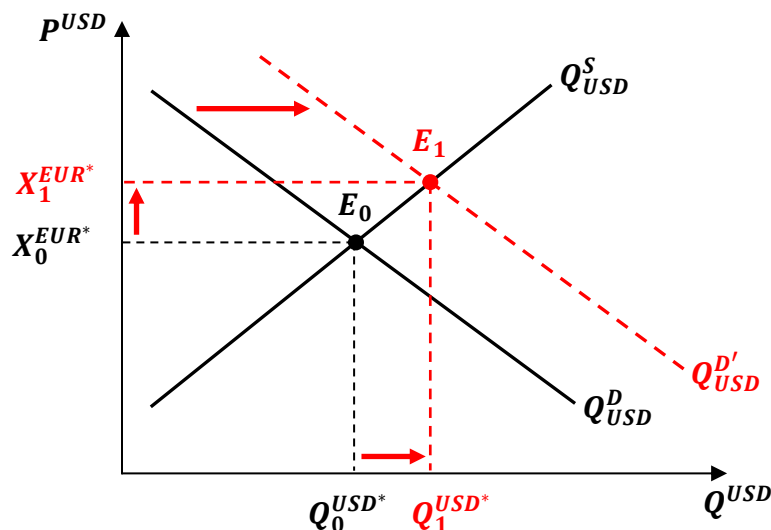
Em cada mercado cambial, o eixo vertical representa a taxa de câmbio com cotação ao incerto, isto é, o preço de uma unidade de moeda estrangeira em termos da moeda do país de referência. Por sua vez, o eixo horizontal indica a quantidade de moeda estrangeira.

A procura de mercado diz respeito à quantidade de moeda estrangeira que os agentes económicos estão dispostos a adquirir para cada nível da taxa de câmbio. A respetiva representação gráfica corresponde à curva da procura de moeda estrangeira. Entre as determinantes desta curva, cujas alterações conduzem a deslocações da mesma para a esquerda (relativas a diminuições das quantidades procuradas para cada nível da taxa de câmbio) ou para a direita (associadas ao fenómeno oposto), destacam-se as seguintes:

- **importações de bens e serviços:** um aumento das importações do país de referência conduz a um aumento da procura de moeda estrangeira, pois as empresas e os consumidores desse país terão de comprar moeda estrangeira para efetuar o pagamento dos bens e serviços importados;
- **investimento direto no estrangeiro:** quando os residentes de um país investem mais num determinado país estrangeiro, através da compra de ações, obrigações ou imóveis, precisam de dispor da moeda desse país para efetuar os respetivos pagamentos, o que conduz a um aumento da procura dessa moeda;
- **turismo emissor:** para efetuar gastos turísticos no exterior, os residentes do país de referência necessitam da moeda do destino escolhido. Se esse volume de gastos aumentar, regista-se um aumento da procura de moeda do país visitado;
- **remessas de imigrantes:** um aumento do envio de dinheiro por parte dos imigrantes para os seus países de origem conduz ao aumento da procura da moeda de cada um desses países;

- **aumento das taxas de juro externas:** leva a que os investidores aumentem a procura de ativos (como depósitos a prazo) em moeda estrangeira tendo em vista obter uma remuneração mais elevada para os seus investimentos financeiros. Isso conduz ao aumento da procura da moeda estrangeira visada.

Se o mercado de referência for a zona euro e o externos os EUA, a taxa de câmbio ao incerto corresponde à quantidade de euros (EUR) são necessários para comprar um dólar (USD), ou seja, $P^{USD} = \text{preço de 1 USD} = X^{EUR}$. Um choque positivo do lado da procura conduz a uma deslocação da curva da procura de dólares para a direita, tal como ilustrado no gráfico abaixo apresentado. O resultado será um aumento da quantidade transacionada de dólares a uma taxa de câmbio mais elevada. Isso conduzirá a uma apreciação do dólar e a uma depreciação do euro, pois cada dólar passará a permitir adquirir uma maior quantidade de euros. Aconteceria o oposto face a um choque negativo do lado da procura.



Exemplos:

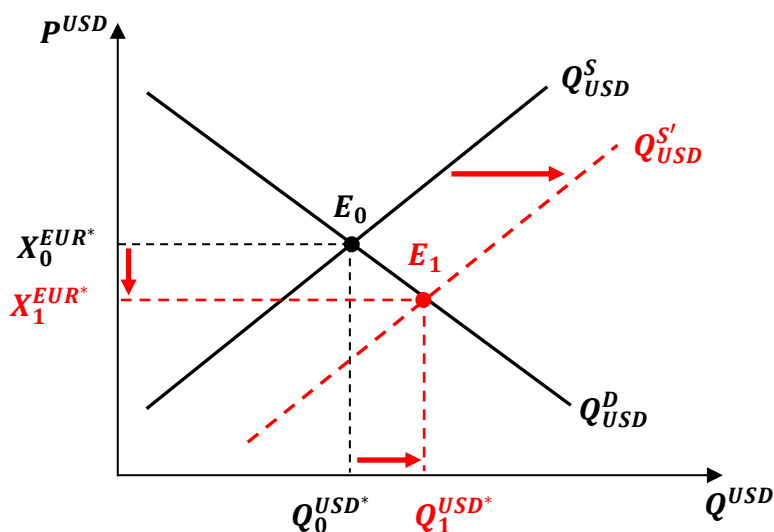
- um aumento das importações oriundas dos EUA para a Europa;
- um aumento dos investimentos diretos efetuados por investidores europeus nos EUA;
- um aumento dos fluxos turísticos de europeus em direção aos EUA;
- um aumento das remessas de imigrantes americanos instalados na Europa;
- um aumento das taxas de juro nos EUA.

A oferta de mercado diz respeito à quantidade de moeda estrangeira que os agentes económicos estão dispostos a oferecer em função do valor da taxa de câmbio. A respetiva representação gráfica corresponde à curva da oferta de moeda estrangeira. As alterações das determinantes desta curva conduzem a deslocações da mesma para a esquerda (associadas a diminuições das quantidades oferecidas para cada nível da taxa de câmbio) ou para a direita (relativas ao fenómeno oposto). Dentro dessas determinantes são de salientar as seguintes:

- **exportações de bens e serviços:** um aumento das exportações realizadas pelo país de referência conduz a um aumento da oferta de moeda estrangeira, pois os compradores estrangeiros aumentam a conversão da sua moeda (isto é, aumentam a respetiva oferta) em moeda local tendo em vista pagar os produtos adquiridos;
- **investimento direto estrangeiro:** um aumento do investimento direto estrangeiro no país de referência conduz a um aumento da oferta de moeda estrangeira, uma vez que os investidores trazem essa moeda para o país recetor do investimento, convertendo-a em moeda local, para realizarem os investimentos desejados;

- **turismo recetor:** um aumento das despesas de turistas estrangeiros no país recetor conduz ao aumento da oferta de moeda estrangeira, uma vez que estes convertem a sua moeda (estrangeira) em moeda local para pagarem essas despesas;
- **remessas de emigrantes:** um aumento das remessas de emigrantes (como portugueses radicados nos EUA, sendo Portugal o país de referência) leva a um aumento da oferta de moeda estrangeira (USD), que será convertida em moeda nacional (euros) ao dar entrada no país de origem dos emigrantes (Portugal);
- **aumento das taxas de juro internas:** quando as taxas de juro no país de referência aumentam, os investidores aumentam a conversão de moeda estrangeira em moeda local, tendo em vista aproveitar a maior remuneração das aplicações financeiras denominadas nesta última;
- **ataques especulativos:** ocorrem quando os especuladores, atores internacionais de grande dimensão, vendem grandes quantidades de uma determinada moeda, aumentando a sua oferta no mercado e criando pressão para a respetiva depreciação. A queda no valor da moeda gera expectativas negativas, levando os restantes investidores a venderem também, o que reforça o sentido decrescente do valor da moeda. O objetivo dos especuladores é recomprar a moeda, mais tarde, a um preço mais baixo e lucrar com a diferença.

Um choque positivo do lado da oferta traduz-se por uma deslocação da curva da oferta de dólares para a direita, como ilustrado através do gráfico seguinte. Consequentemente, vai ser transacionada uma maior quantidade de dólares a uma taxa de câmbio mais baixa. Agora, verifica-se uma depreciação do dólar em relação ao euro, já que cada dólar passa a permitir adquirir uma menor quantidade de euros. O resultado seria o inverso no caso de um choque negativo do lado da oferta.



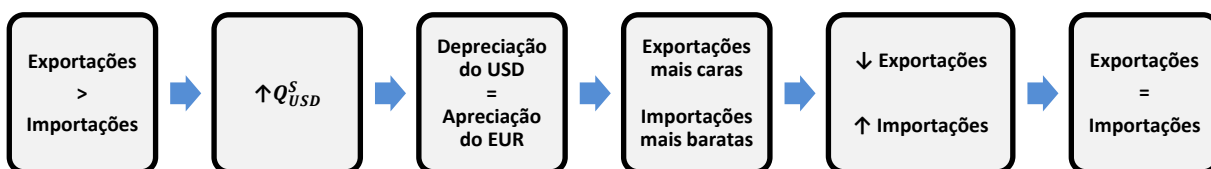
Exemplos:

- um aumento das exportações enviadas da Europa em direção aos EUA;
- um aumento do investimento direto efetuado por investidores estadunidenses na Europa;
- um aumento dos fluxos turísticos oriundos dos EUA em direção à Europa;
- um aumento das remessas de emigrantes portugueses instalados nos EUA;
- um ataque especulativo contra a moeda estadunidense.

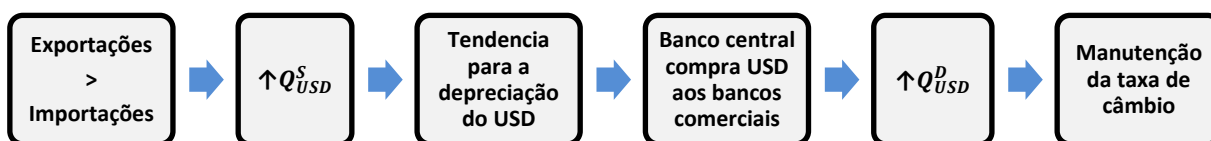
As variações cambiais, em qualquer sentido, têm **implicações no comércio internacional** entre as economias envolvidas. Uma apreciação do dólar face ao euro, por exemplo, torna os produtos americanos relativamente mais caros para os consumidores europeus, levando a uma diminuição das exportações americanas para a zona euro. Simultaneamente, os produtos

europeus tornam-se comparativamente mais baratos para os consumidores americanos, o que leva a um aumento das importações americanas provenientes da Europa. Isso irá resultar numa deterioração do saldo da balança comercial dos Estados Unidos, enquanto a zona euro irá registar uma melhoria da sua balança comercial.

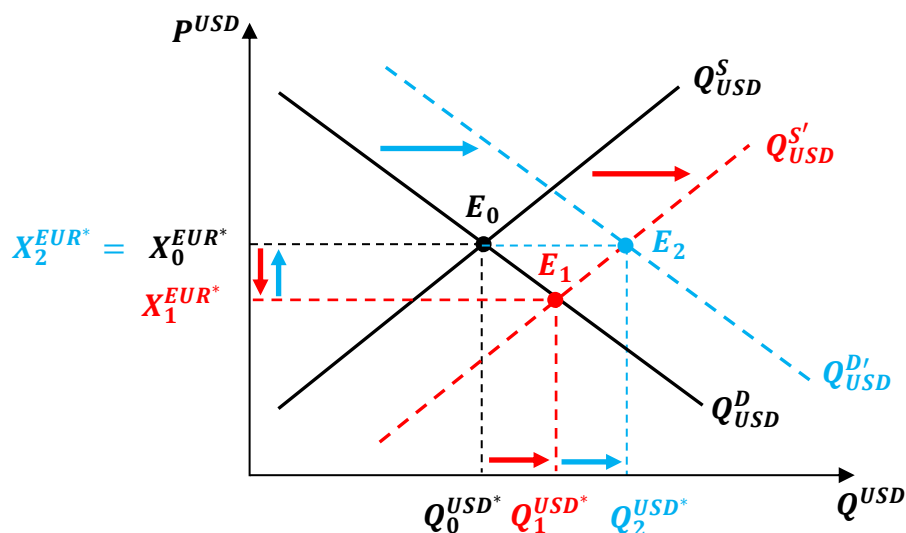
Não obstante, num regime de taxas de câmbio flexíveis os desequilíbrios das contas externas tendem a autocorrigir-se. Para descrever esta dinâmica, ilustrada através da figura seguinte, suponhamos que a balança comercial europeia começa por registar um superavit. Para efetuar o pagamento desse excesso de exportações, os agentes económicos americanos irão aumentar a oferta de dólares tendo em vista adquirir euros, o que conduz à depreciação do dólar e à apreciação do euro, o que tem dois efeitos. Por um lado, regista-se uma diminuição das exportações europeias, em virtude da diminuição do poder de compra dos americanos em relação aos bens europeus. Por outro lado, verifica-se um aumento do volume de importações, devido apreciação do euro. O andamento deste processo vai acabar por corrigir a situação de desequilíbrio inicial da balança comercial entre essas duas economias.



Num **regime de taxas de câmbio fixas**, o banco central define um valor para a taxa de câmbio e compromete-se a manter esse valor. Neste regime cambial, as alterações de valor de uma moeda em relação a outra são designadas por valorizações e desvalorizações, e apenas ocorrem quando o banco central, por iniciativa própria, decide reajustar as taxas de câmbio da sua moeda. Para mantê-las fixas, o banco central contraria as pressões de mercado que possam conduzir a apreciações ou depreciações da moeda nacional, comprando ou vendendo moeda estrangeira, conforme o que for necessário. Para exemplificar, suponhamos que o ponto de partida é uma situação de excedente da balança comercial europeia. A Figura seguinte descreve a evolução registada.



Para pagar o excesso de exportações oriundas da Europa, os compradores americanos adquirem euros oferecendo dólares em troca, o que pressiona o dólar no sentido da sua depreciação, a par da apreciação do euro. Tendo em vista evitar que isso aconteça e manter a situação de excedente comercial, o Banco Central Europeu intervém no mercado cambial, junto dos bancos comerciais, comprando o excesso de dólares – o que corresponde a um aumento da procura de dólares – a troco de euros. Esse aumento da procura de dólares iria permitir manter a taxa de câmbio fixada inicialmente. Este caso pode também ser ilustrado graficamente, como se apresenta abaixo.



O aumento das exportações europeias em direção aos EUA conduziria a uma deslocação da curva da oferta de dólares para a direita, que seria acompanhada pela tendência de depreciação desta moeda face ao euro (de E_0 para E_1). Essa tendência teria de ser contrariada pelo banco central através do aumento da procura de dólares e da deslocação da respetiva curva para a direita, permitindo-se a manutenção da taxa de câmbio fixada inicialmente (de E_1 para E_2). Este processo representa uma forma de *esterilização* das operações cambiais, nas quais a atuação do banco central tem como objetivo neutralizar os efeitos indesejados das transações comerciais internacionais sobre a taxa de câmbio.

Um regime de taxas de câmbio fixas pode proporcionar várias vantagens aos países que o adotam, nomeadamente as seguintes:

- **previsibilidade para o comércio e para o investimento internacionais:** a realização de transações internacionais tem duas fontes de incerteza estritamente económica, que são as oscilações cambiais e as oscilações dos preços. Nesse sentido, um regime de taxas de câmbio fixas, ao permitir eliminar uma dessas fontes de incerteza, contribui para facilitar a realização de trocas comerciais e tomada de decisões de investimento internacional;
- **controlo da taxa de inflação:** com taxas de câmbio fixas os preços dos produtos importados tendem a oscilar menos, permitindo que se possa fazer previsões mais seguras em relação aos preços futuros. Por outro lado, os governos e as autoridades monetárias são obrigados a implementar políticas económicas mais estáveis, tendo em vista evitar pressões sobre a taxa de câmbio, acabando, também desta forma, por ajudar a estabilizar as taxas de inflação;
- **contribuição para a competitividade externa e para a acumulação de reservas:** uma moeda que seja mantida intencionalmente e sistematicamente desvalorizada (isto é, *barata*) contribui para aumentar a competitividade das exportações, ao mesmo tempo que desincentiva as importações e, por esta via, ajuda a melhorar o saldo das contas externas e a promover a acumulação de reservas internacionais;
- **aumento da credibilidade e da confiança na esfera internacional:** um regime de taxas de câmbio fixas que seja gerido de forma bem-sucedida revela o compromisso

do governo do país com a estabilidade cambial, o que aumenta a sua credibilidade internacional e a confiança dos investidores. Isto, por sua vez, ajuda a atrair mais investimentos estrangeiros, a obter melhores condições financeiras junto de financiadores internacionais, e a melhorar a capacidade negocial do país junto dos fornecedores internacionais.

Apesar das suas vantagens, são vários os motivos que podem dificultar ou impedir um país de adotar um regime de taxas de câmbio fixas, entre os quais contam-se os seguintes:

- **reservas cambiais:** para intervir nos mercados cambiais e defender as taxas de câmbio definidas, o país em questão deve dispor de quantidades significativas de reservas internacionais. Isso pode ser particularmente difícil para economias de menor dimensão ou que tendam a registar défices crónicos nas suas contas externas;
- **choques externos:** a ocorrência de eventos como crises financeiras globais, alterações dos padrões das trocas internacionais, ataques especulativos, guerras e escassezes generalizadas de bens ou de matérias-primas, entre outros, podem tornar muito difícil a manutenção das taxas de câmbio fixadas. Isto decorre quer da imprevisibilidade desses eventos, quer da pressão que eles exercem sobre as reservas internacionais, o que pode acabar por conduzir ao esgotamento das mesmas;
- **necessidade de coordenação das políticas económicas:** para manter as taxas de câmbio fixas, é necessário, muitas vezes, uma forte coordenação entre as políticas orçamentais (sob a responsabilidade do governo) e monetárias (sob a alçada do banco central), tanto a nível interno como com os principais parceiros políticos e comerciais. Isso pode ser muito difícil de alcançar devido às habituais divergências existentes entre esses agentes em termos de objetivos políticos e económicos.

Existe um terceiro regime cambial, o **regime de taxas de câmbio controladas**, suscetível de ser adotado por economias com alguma dimensão económica, que procura tirar partido das vantagens dos regimes cambiais anteriores. Num regime deste tipo, o banco central não se compromete a manter as taxas de câmbio fixas, mas intervém nos mercados cambiais no sentido de as manter dentro de limites preestabelecidos. Não obstante, exige-se que as autoridades monetárias disponham de reservas suficientes para garantir a eficácia dessas intervenções. Neste regime cambial, as taxas de câmbio registam apreciações ou depreciações.

3.4.3. Taxas de câmbio e competitividade externa

A **competitividade externa** de uma economia diz respeito à capacidade de ela competir com sucesso nos mercados internacionais, ou seja, de oferecer bens e serviços que sejam valorizados e desejados pelos agentes económicos de outros territórios. Essa capacidade é determinada pelos preços desses bens e serviços e pela respetiva qualidade. Estes, por sua vez, dependem de vários fatores, tais como os custos de produção, a eficiência produtiva, as qualificações da mão de obra, as políticas governamentais, o ambiente de negócios, entre outros.

A dimensão mais elementar possível da competitividade externa é a competitividade custo, que está associada ao preço das exportações. Ela pode ser medida através da chamada **taxa de câmbio real**, que é dada por:

$$R = e \frac{p^{ext}}{P}$$

onde:

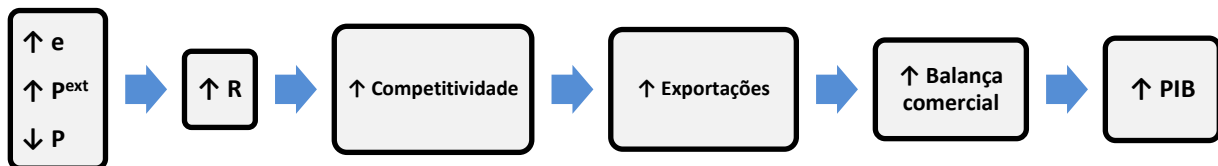
R = taxa de câmbio real;

e = taxa de câmbio nominal ao incerto;

p^{ext} = nível de preços no exterior;

P = nível de preços internos.

A taxa de câmbio real diz-nos que, mantendo tudo o resto constante, a competitividade externa de uma dada economia aumenta quando a taxa de câmbio nominal ao incerto aumenta (isto é, quando cada unidade de moeda estrangeira se torna mais cara), quando o nível de preços no exterior aumenta e quando o nível de preços interno diminui. O aumento da competitividade externa leva ao aumento das exportações, à melhoria do saldo da balança comercial, e ao aumento do nível da atividade económica, tal como ilustrado através da figura seguinte.



O raciocínio oposto é igualmente válido: diminuições da taxa de câmbio nominal ao incerto ou dos preços praticados no resto do mundo, bem como dos preços a nível interno conduzem a uma diminuição da competitividade externa da economia analisada.

Se ocorrerem alterações das três variáveis do início da cadeia causal em sentidos diferentes dos apresentados torna-se necessário calcular a taxa de câmbio real tendo em vista avaliar em que sentido é que a competitividade da economia de referência efetivamente evoluiu. Para ilustrar esta ideia, suponhamos que estão em causa as transações comerciais de computadores portáteis entre a zona euro (economia de referência) e os EUA (exterior), sendo os valores iniciais das variáveis relevantes dados por:

$e_0 = 1$ (ou seja, 1 USD = 1 EUR);

$p_0^{ext} = 1000$ USD;

$P_0 = 1000$ EUR.

Nesse sentido, a taxa de câmbio real inicial (R_0) será dada por:

$$R_0 = 1 \times \frac{1000 \text{ USD}}{1000 \text{ EUR}} \Leftrightarrow R_0 = 1 \text{ EUR}$$

Admitindo, para simplificar, que os custos de transporte são nulos, vejamos qual seria o efeito sobre R_0 decorrente de um aumento da taxa de câmbio nominal ao incerto de 1 para 1,0752 euros acompanhado por um aumento dos preços dos computadores na zona euro de 1000 para 1040 euros. A nova taxa de câmbio real seria dada por:

$$R_1 = 1,0752 \times \frac{1000 \text{ USD}}{1040 \text{ EUR}} \Leftrightarrow R_1 = 1,0338 \text{ EUR}$$

Logo, verificar-se-ia um aumento da taxa de câmbio real, correspondente a uma apreciação real do dólar face ao euro e a um aumento da competitividade externa da economia europeia. Por outras palavras, com este aumento específico da taxa de câmbio nominal e do custo dos computadores portáteis na zona euro, cada dólar passaria a valer, em termos de poder de compra, 1,0338 euros. Para um consumidor americano tornar-se-ia mais barato comprar um computador portátil europeu, que lhe custaria apenas 967,26 dólares:

$$\begin{aligned}
 1 \text{ USD} &= 1,0752 \text{ EUR} \Leftrightarrow 1,0752 \text{ EUR} = 1 \text{ USD} \\
 &\Leftrightarrow 1 \text{ EUR} = \frac{1}{1,0752} \text{ USD} \\
 &\Leftrightarrow 1 \text{ EUR} = 0,93006 \text{ USD} \\
 &\Leftrightarrow 1040 \times 1 \text{ EUR} = 1040 \times 0,93006 \text{ USD} \\
 &\Leftrightarrow 1040 \text{ EUR} = 967,26 \text{ USD}
 \end{aligned}$$

De forma perfeitamente equivalente, este resultado significa que 967,26 USD na zona euro teriam o mesmo valor que 1000 USD nos EUA, uma vez que esses 967,26 USD, ajustados pela taxa de câmbio real, corresponderiam a 1000 USD (isto é, $967 \text{ USD} \times 1,0338 = 1000 \text{ USD}$).

3.5. Moeda

3.5.1. Definição de moeda

A realização de transações económicas depende da existência de um expediente que permita estabelecer algum tipo de equivalência entre os diferentes ativos, quer se trate de bens, serviços ou horas de trabalho. Esse expediente é a moeda.

O estudo da moeda reveste-se de grande importância, por dois motivos fundamentais. Por um lado, porque o funcionamento eficiente da atividade económica depende da existência de meios de pagamento, ou seja, de moeda, em quantidade suficiente. Por outro lado, porque um desequilíbrio entre o crescimento da quantidade de moeda existente na economia e o crescimento do volume de produção de bens e serviços tende a gerar tensões inflacionistas, que são acompanhadas por todo o rol de consequências negativas que analisámos em secções anteriores.

Numa perspetiva o mais ampla e genérica possível, designa-se por **moeda** qualquer ativo – que pode ser um bem, uma mercadoria, ou qualquer outro elemento – com aceitação generalizada e disponibilidade imediata que desempenhe eficazmente as seguintes funções:

- **unidade de conta:** deve permitir exprimir os valores dos bens e serviços através de uma métrica comum, de modo a possibilitar uma comparação entre eles;
- **meio de pagamento:** deve poder ser utilizado como intermediário geral das trocas de modo a possibilitar a realização de atos de compra e venda de bens e serviços;
- **reserva de valor:** deve poder ser guardado e acumulado ao longo do tempo, tendo em vista permitir a realização de transações no futuro.

Na atualidade, existem três **tipos de moeda**, nomeadamente a moeda metálica, o papel-moeda e a moeda escritural:

- **Moeda metálica:** corresponde aos discos metálicos e achatados cunhados nas suas duas faces usados habitualmente nas transações. Numa das faces, designada cara, é apresentada uma figura ou um símbolo, que no caso do euro pode ser um design comum a toda a zona euro ou um motivo específico do Estado-Membro emissor. Na outra face, designada coroa, é indicado o valor da moeda.
- **Papel-moeda:** corresponde aos retângulos de papel, designados por notas, destinados a representar determinados valores monetários. São impressas com elementos de segurança específicos, como marcas de água, fios metálicos e tintas especiais, para evitar falsificações. No caso do euro, apresentam motivos arquitetónicos representativos da cultura europeia.
- **Moeda escritural:** é constituída pelos depósitos bancários. Na atualidade, os valores depositados podem ser movimentados através de cheques, transferências, ordens de pagamento ou cartões de débito, como os de multibanco.

Os vários tipos de moeda são, em princípio, perfeitamente intercambiáveis entre si. Ou seja, é possível converter um dado montante de moeda de um determinado tipo em moeda de qualquer um dos outros dois tipos.

Normalmente, as moedas e as notas de maior dimensão estão associados a valores monetários também mais elevados. Contudo, na atualidade não existe qualquer correspondência entre o valor do metal de uma moeda ou do papel de uma nota e o valor, dito nominal, representado nelas. Mas historicamente, é verdade que as moedas eram feitas, muitas vezes, de metais preciosos, como o ouro e a prata, e o seu valor correspondia aproximadamente ao valor do metal que continham. Já a moeda de papel, numa primeira fase, começou por corresponder a um certificado representativo de uma determinada quantidade de ouro ou prata previamente depositada.

Em muitos casos, a emissão de notas e moedas começou por ser realizada por entidades privadas, nomeadamente bancos privados, instituições coletivas, famílias aristocráticas, ourives, comerciantes privados, entre outros. No entanto, em virtude vários incidentes ocorridos ao longo da história do desenvolvimento do sistema bancário, as moedas deixaram de ser cunhadas em metais preciosos e as notas deixaram de ser representativas de quaisquer depósitos desses metais. Os excessos cometidos passaram a exigir, a partir de um certo momento, a intervenção dos poderes públicos, que impuseram a desnecessidade de cunhar moedas em metais preciosos, a circulação forçada de notas e a inconvertibilidade destas em metais preciosos. Por outras palavras, o Estado passou a obrigar a aceitação das notas e das moedas como meio de pagamento definitivo.

Por outro lado, a emissão de notas e moedas passou a ser confiada, exclusivamente, a instituições controladas pelo Estado. No caso de Portugal, essas instituições são a Imprensa Nacional da Casa da Moeda no que diz respeito à cunhagem de moedas, e o Banco de Portugal, em articulação com o Banco Central Europeu (BCE), no tocante à emissão de notas. Não obstante, são apenas estas duas últimas entidades que decidem o montante exato de notas e moedas que é necessário manter em circulação em cada momento.

A posse de moeda confere ao seu titular o direito de comprar uma determinada quantidade de bens e serviços. Ou seja, confere a esse agente económico um direito de saque sobre uma fração do produto social realizado na economia. Como tal, na atualidade, a quantidade de moeda posta a circular está e deve estar diretamente relacionada com o volume de bens e serviços produzido.

3.5.2. Medição da massa monetária

Do ponto de vista conceptual, a **massa monetária** designa o total de meios que podem ser utilizados para cumprir as funções de moeda numa dada economia. Nesse sentido, a massa monetária (M) inclui:

- as notas e moedas físicas (C);
- os depósitos à ordem (DO);
- os depósitos a prazo (DP).

Assim, a massa monetária é dada pela soma destas três componentes:

- **$M = C + DO + DP$.**

Apenas se considera como massa monetária os valores detidos pelos agentes económicos não financeiros, nomeadamente famílias, empresas não financeiras e Estado.

Na prática, para efeitos de quantificação rigorosa da massa monetária, as autoridades monetárias constroem diferentes medidas da massa monetária, correspondentes aos chamados **agregados monetários**, que ordenados por ordem decrescente do seu grau de liquidez (ou seja, facilidade de conversão em dinheiro), são os seguintes:

- **M1:** inclui os chamados meios imediatos de pagamento, nomeadamente as notas e moedas em circulação (C) e os depósitos à ordem (DO);
- **M2:** inclui o M1 mais os depósitos a prazo (DP), entre outros depósitos reembolsáveis com pré-aviso até 3 meses;
- **M3:** inclui o M2 mais diversos títulos financeiros, como títulos da dívida pública, entre outros ativos financeiros convertíveis em dinheiro em menos de 2 anos.

Temos assim:

- **$M1 = C + DO$;**
- **$M2 = M1 + DP + \text{Outros depósitos a menos de 3 meses}$;**
- **$M3 = M2 + \text{Títulos financeiros a menos de 2 anos}$.**

Os depósitos reembolsáveis com pré-aviso até 3 meses são depósitos que os clientes podem converter em dinheiro, para utilização imediata, desde que avisem o banco com uma antecedência mínima de 3 meses. Os títulos financeiros a menos de 2 anos são ativos que podem ser convertidos em dinheiro num prazo igual ou inferior a 2 anos. As estatísticas relativas aos agregados monetários são publicadas periodicamente pelas autoridades monetárias, que no caso português correspondem ao Banco de Portugal e ao BCE.

3.5.3. Setor monetário e intermediação financeira

O **setor monetário** de uma economia diz respeito ao conjunto de instituições com capacidade para criar moeda. São elas o Banco Central e as Outras Instituições Monetárias (OIM). No caso português o Banco Central corresponde ao Banco de Portugal. Contudo, pelo facto de a moeda em circulação, o euro, ser partilhada com outras economias soberanas, as decisões do Banco de Portugal são sempre tomadas em articulação com o Banco Central Europeu (BCE), bem como com os restantes bancos da zona euro, que em conjunto constituem o Sistema Europeu de Bancos Centrais (SEBC).

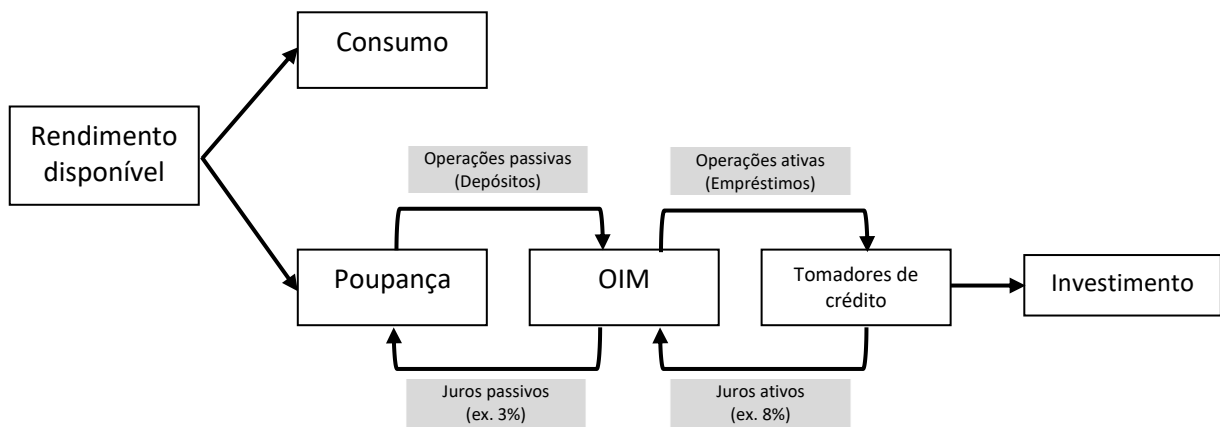
O Banco Central cria moeda através da emissão notas e moedas e influencia o processo de criação de moeda escritural. As OIM, também designadas por bancos de 2ª ordem, ou muito simplesmente bancos, correspondem ao setor bancário. Em Portugal, algumas dessas instituições são a Caixa Geral de Depósitos, o Millennium Banco Comercial Português, o Banco Português de Investimento, entre outros. As OIM criam exclusivamente moeda escritural, a partir dos depósitos de clientes e da posterior concessão de crédito (isto é, realização de empréstimos de dinheiro).

Importa salientar que as OIM não incluem as instituições de crédito especializado. Estas últimas também oferecem determinados serviços de crédito, nomeadamente crédito pessoal, mas não estão autorizadas a receber depósitos dos seus clientes. Como tal, não têm capacidade de criar moeda e, por conseguinte, não integram o setor monetário.

A compreensão do processo de criação de moeda exige o entendimento prévio do conceito de intermediação financeira, que constitui a principal função, embora não a única, das OIM. A **intermediação financeira** é a atividade que consiste em captar recursos financeiros dos agentes económicos que realizam poupanças para os agentes económicos que necessitam de financiamento. Portanto, esta atividade estabelece uma ligação entre os poupadores e os tomadores de crédito (isto é, os agentes económicos que precisam de liquidez e, para o efeito, recorrem a empréstimos).

Numa *perspetiva purista*, admite-se que as famílias poupam a fatia do seu rendimento disponível que não é destinada à aquisição de bens de consumo. Essa poupança é depois captada pelas OIM para que, sob a forma de empréstimos, a façam chegar às empresas. Estas, por sua vez, usam esses empréstimos para realizar despesas destinadas a substituir os bens de capital depreciados e a expandir a sua capacidade produtiva, o que contribui para gerar níveis de riqueza continuamente maiores. A figura seguinte descreve esse processo.

As **operações passivas** correspondem às atividades destinadas a captar recursos financeiros junto das famílias, incentivando-as a colocarem as suas poupanças em depósitos bancários. Em troca, o banco oferece uma remuneração, que se traduz no pagamento de juros sobre esses depósitos. A **taxa de juro passiva** corresponde assim à remuneração paga por um determinado banco por cada 100 unidades monetárias depositadas. Por exemplo, se a taxa de juro anual passiva for de 3%, isso significa que por cada 100 euros depositados, o banco paga 3 euros ao depositante no final de cada 12 meses.



As **operações ativas** são as atividades realizadas pelas instituições financeiras tendo em vista aplicar os recursos financeiros (isto é, os depósitos) captados. Estas operações dizem respeito, principalmente, à concessão de crédito. Em contrapartida do crédito concedido, os bancos cobram juros. Como tal, a **taxa de juro ativa** corresponde ao preço cobrado por um determinado banco por cada 100 unidades monetárias de crédito concedido. Por exemplo, uma taxa de juro anual ativa de 8% significa que por cada 100 euros de crédito concedido, o tomador do empréstimo terá de pagar 8 euros ao banco ao fim de 12 meses.

A taxa de juro ativa, aplicada aos empréstimos, é superior à taxa de juro passiva, oferecida aos depositantes, o que permite a cada banco obter a sua margem bruta de lucro, dada pela diferença entre estas duas taxas. Note-se que esta não é a margem líquida de lucro, efetiva, pois o banco ainda terá de pagar todos os custos fixos e variáveis subjacentes à sua atividade de intermediação, para além dos impostos.

Numa *perspetiva pragmática*, uma descrição mais realista da atividade de intermediação financeira levada a cabo pelos bancos exige que sejam feitos vários aditamentos, dentro dos quais são de salientar os seguintes:

- as OIM também efetuam empréstimos ao Estado, às famílias e a outras OIM;
- os empréstimos podem ser destinados a muitos outros fins para além do investimento produtivo;
- as OIM podem recorrer a outras fontes de financiamento para além das poupanças das famílias.

O crédito concedido pelas OIM proveniente dos depósitos dos seus clientes contribui para a criação de novos meios de pagamento, ou seja, para a criação de moeda.

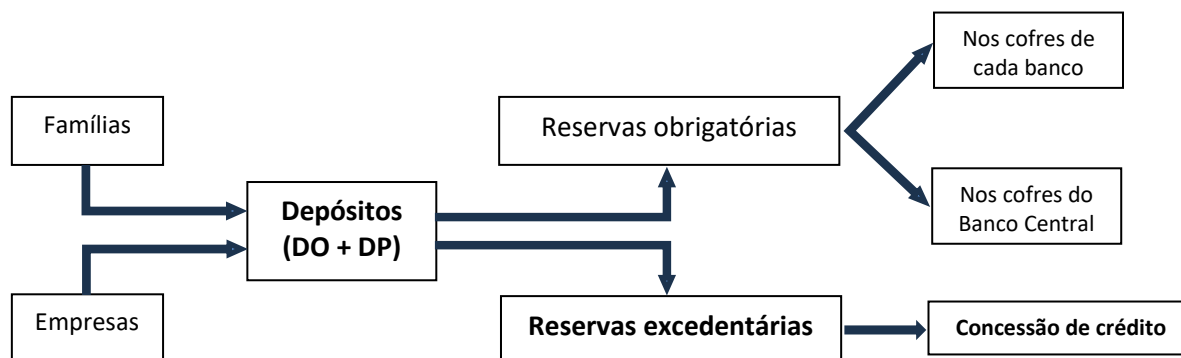
3.5.4. Criação de moeda I: descrição do processo

A **criação de moeda** diz respeito aos mecanismos através dos quais o Banco Central e as OIM contribuem para o aumento ou para a diminuição da massa monetária. A diminuição da massa monetária corresponde a uma criação negativa de moeda e é designada por **destruição de moeda**.

Embora o possa fazer, não é habitual o Banco Central criar moeda de forma direta, através da livre cunhagem de notas e impressão de notas, para posterior distribuição pelo setor

não monetário. Antes, a criação de moeda é levada a cabo pelas OIM a partir, exclusivamente, dos valores depositados pelos clientes, limitando-se o Banco Central a influenciar esse processo.

De um modo simplificado, mas consistente com a realidade, o processo de criação de moeda pelas OIM envolve três etapas: captação de recursos, constituição de reservas e concessão de crédito, tal como ilustrado abaixo.



A **captação de recursos** diz respeito à angariação de depósitos à ordem e a prazo junto do público. Essa captação baseia-se na oferta de uma determinada taxa de juro passiva, para os novos depósitos, aliada à oferta de serviços tais como contas bancárias, cartões de débito, entre outros serviços financeiros. Os depósitos recolhidos constituem a base a partir da qual o banco poderá criar moeda através da concessão de crédito, após constituir as reservas necessárias. Curiosamente, o valor original desses novos depósitos pode ser proveniente de fontes tão insuspeitas como poupanças amealhadas em casa ou a mera transferência de depósitos de uma instituição para outra. Ou seja, não é necessário que entrem notas e moedas novas na economia, bastando apenas que os agentes económicos efetuem depósitos novos ou movimentem os já existentes de um banco para outro.

A **constituição de reservas** corresponde à retenção de parte dos depósitos sob a forma de notas e moedas nos cofres do próprio banco e da realização de depósitos pelas OIM junto do Banco Central. Estas reservas destinam-se, por um lado, a fazer face aos levantamentos normais realizados pelos clientes no dia a dia, tanto junto dos balcões dos bancos como através de caixas multibanco. O valor desses levantamentos é estimado com base em registos históricos e embora possa variar de modo significativo ao longo do ano, em virtude da época (como férias de verão, Natal, etc.), os padrões observados tendem a ser razoavelmente previsíveis. Caso o banco não disponha de notas e moedas em quantidade suficiente para satisfazer essas solicitações, pode pedir ao Banco Central, mas terá de pagar por isso.

Por outro lado, as reservas destinam-se também a cumprir determinados requisitos regulamentares. Esses requisitos dizem respeito à capacidade de os bancos cumprirem as suas obrigações tanto no curto prazo (requisitos de liquidez) como no médio e longo prazos (requisitos de solvabilidade).

A **concessão de crédito** consiste em emprestar o excesso de reservas, correspondente às chamadas reservas excedentárias. A concessão de empréstimos pode ocorrer de forma passiva, quando o banco recebe clientes que lhes solicitam crédito, ou de forma ativa, quando

é o próprio banco que toma a iniciativa de oferecer serviços de crédito a indivíduos ou a empresas que considera que têm capacidade para reembolsar confortavelmente os empréstimos concedidos, acrescidos dos respetivos juros. Quando um banco concede um empréstimo, cria automaticamente um novo depósito na conta do cliente que recebe o crédito, criando assim moeda escritural nova. Esse processo pode repetir-se: quando o cliente usa o dinheiro emprestado, ele tende a reter uma parte sob a forma de notas e moedas (a chamada preferência por liquidez), mas a parte que é movimentada entre bancos (por exemplo, através de uma transferência bancária destinada a pagar um determinado bem adquirido a crédito) volta a entrar no sistema bancário sob a forma de novos depósitos, permitindo a realização de novos empréstimos e novos aumentos da massa monetária.

Para ilustrar este processo, vejamos um **exemplo**. Suponhamos que numa dada economia, a massa monetária (M) é igual a 4000 u.m., sendo a quantidade de notas e moedas em circulação (C) igual a 500 u.m. e valor dos depósitos totais a 3500 u.m. A taxa de reservas obrigatórias (r) é de 30% do valor dos depósitos totais (DT). Suponhamos ainda que a preferência por liquidez (c) é igual a 12,5%. Teremos assim:

$$M = 4000;$$

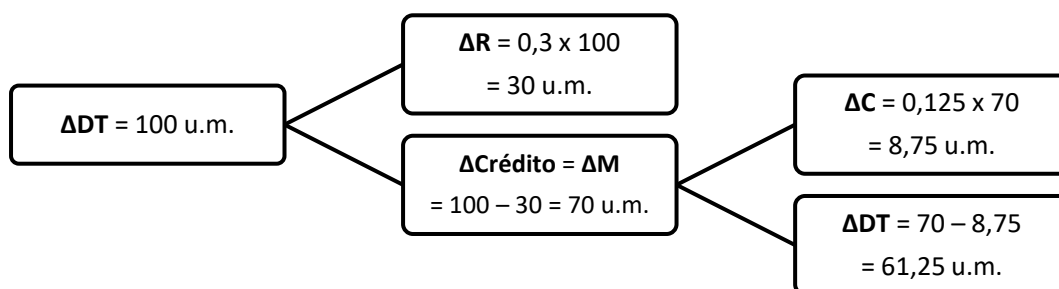
$$C = 500;$$

$$DT = 3500;$$

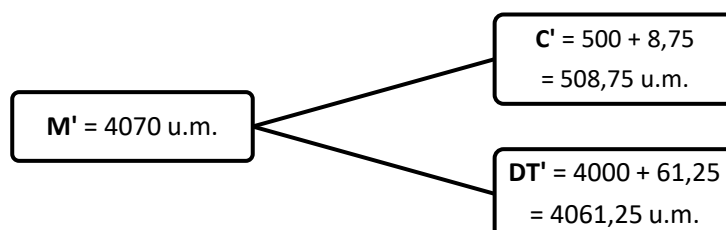
$$r = \frac{\text{Reservas}}{DT} = 0,3;$$

$$c = \frac{C}{M} = 0,125;$$

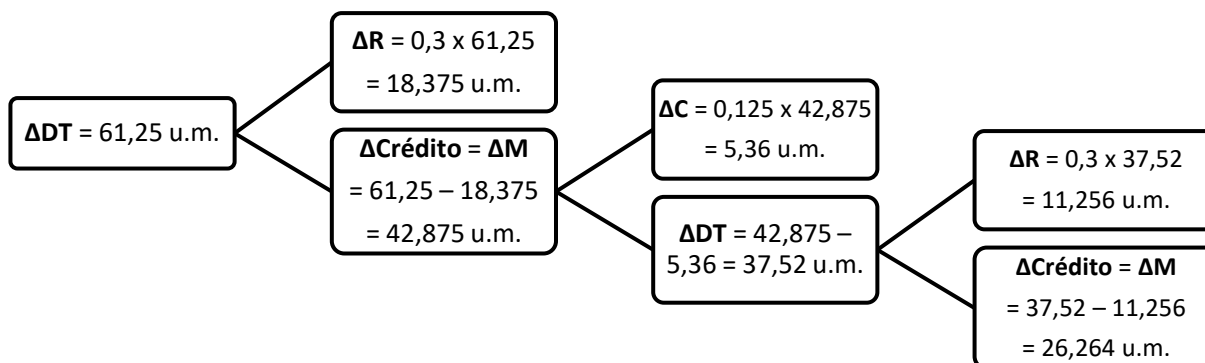
Se um determinado banco conseguir convencer os agentes económicos, através de uma campanha de marketing, a transferir depósitos a seu favor no valor de 100 u.m., dá-se início a um processo de criação de moeda, da seguinte forma:



A partir desta primeira ronda de concessão de crédito irá resultar um acréscimo da massa monetária igual a 70 u.m., que passará a ser igual a 4070 u.m., distribuída da seguinte forma:



Isto significa, efetivamente, que o mesmo dinheiro depositado vai aparecer simultaneamente nas contas das pessoas que o depositaram (100 u.m.) e nas contas das pessoas que receberam empréstimos (70 u.m.), dos quais decidem manter uma parte depositada (61,25 u.m.). Contudo, o processo de criação de moeda não tem de parar aqui, pois aqueles novos depósitos, no valor de 61,25 u.m., vão dar origem a rondas sucessivas de concessão de crédito, tal como ilustrado abaixo.



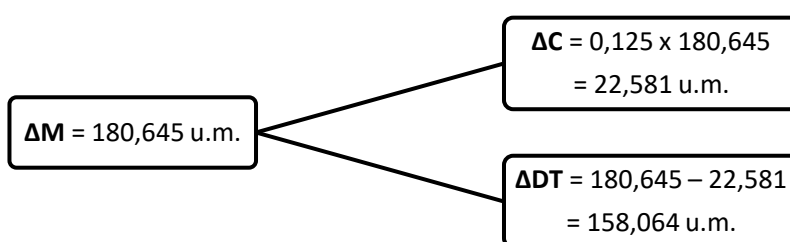
Como tal, a criação total de moeda resultante daquele acréscimo inicial de depósitos cifrado em 100 u.m. será igual a:

$$\Delta\text{Crédito} = \Delta M = 70 + 42,875 + 26,264 + \dots$$

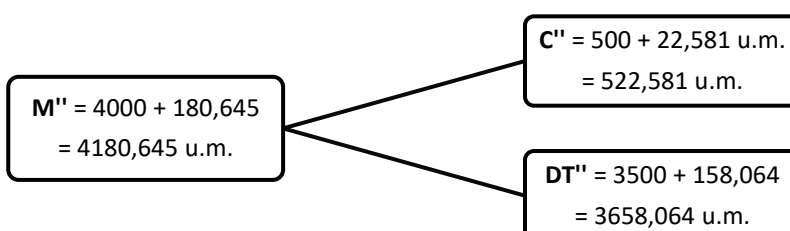
Matematicamente, trata-se da soma dos n termos de uma progressão geométrica, S_n , cujo primeiro termo, a_1 , é igual a 70, e cuja razão, q , é igual a 0,6125 (isto é, $42,875 \div 70 = 26,264 \div 42,875$). O resultado final será igual a:

$$\Delta M = S_n = \frac{70}{1 - 0,6125} = 180,645$$

Como 12,5% do crédito criado é convertido em notas e moedas e o restante permanece sob a forma de depósitos totais, aquelas 180,645 u.m. distribuem-se da seguinte forma:



Portanto, no final de todas as rondas de crédito, o novo volume de massa monetária, M'' , será igual a 4180,645 u.m., distribuídas do seguinte modo:



É esta a “magia” do processo de criação de moeda escritural. O que parece logicamente impossível é exatamente o que acontece e é como o sistema funciona: o mesmo dinheiro pode estar em mais do que um lugar ao mesmo tempo e, em todos os casos, conferindo direitos de utilização válidos aos respetivos detentores de contas bancárias.

Uma vez que capte uma determinada verba de depósitos novos, o banco está autorizado a criar novos meios de pagamento até ao limite do valor das reservas excedentárias. Contudo, quando um dado cliente reembolsa o empréstimo recebido, o banco recebe os respetivos juros e procede à destruição dessa moeda escritural. No exemplo apresentado, se o banco que capta as 100 u.m. de depósitos a prazo se comprometer a pagar uma taxa de juro passiva de 3%, pode depois emprestar 70 u.m. a outros clientes cobrando uma taxa de juro ativa, digamos, de 10%. Quando esses clientes reembolsarem os empréstimos, o banco recebe 7 u.m. de juros ativos, paga 3 u.m. de juros passivos, retém um lucro bruto de 4 u.m. e procede à destruição da moeda escritural criada inicialmente (70 u.m.).

A criação de moeda escritural tem uma **vantagem fundamental** relativamente à criação de moeda física, que é a de se ajustar naturalmente às necessidades de meios de pagamento. Isto acontece porque a moeda escritural é criada quando há procura de crédito, para investimento ou para consumo, e é destruída automaticamente quando os empréstimos são reembolsados. Portanto, trata-se de um sistema que se expande quando há um aumento das necessidades de liquidez, em virtude da expansão da atividade económica, e que se contrai quando essas necessidades diminuem.

Pelo contrário, a moeda física, uma vez criada, permanece em circulação. É mais difícil ajustar a sua quantidade às necessidades da economia e mais difícil destruí-la quando ela já não é necessária. Ora sendo verdade que a escassez de meios de pagamento constitui um entrave à fluidez do funcionamento da atividade económica, também é verdade que o excesso de meios de pagamento, como já foi demonstrado várias vezes ao longo da história, gera pressões inflacionistas que podem ser muito nefastas.

3.5.5. Criação de moeda II: fragilidades e mecanismos de proteção

A discussão realizada na secção anterior deixa transparecer as principais **fragilidades do processo de criação de moeda**, que são as seguintes:

- dependência das reservas fracionárias;
- dependência da confiança dos clientes;
- vulnerabilidade face a alterações do comportamento dos clientes.

A **dependência das reservas fracionárias** significa que o funcionamento do sistema depende da fração dos depósitos totais que é mantida sob a forma de reservas obrigatórias. Uma fração demasiado alta compromete a capacidade de os bancos obterem lucros, tornando a atividade desinteressante para eles. Pelo contrário, uma fração muito baixa aumenta o grau de instabilidade do sistema, pois reduz a capacidade de os bancos satisfazerem pedidos de levantamento de dinheiro efetuados pelos depositantes.

A **dependência da confiança dos clientes** significa que o sistema só funciona enquanto houver confiança por parte dos depositantes. Meros rumores sobre problemas num determinado banco podem abalar essa confiança e conduzir a corridas aos depósitos, que são situações nas quais muitos depositantes tentam, simultaneamente, levantar o seu dinheiro nesse mesmo banco. Este, por sua vez, não consegue satisfazer todos os pedidos e acaba por ser conduzido à falência, mesmo que isso inicialmente não se justificasse.

O que é particularmente preocupante nas situações de perda de confiança é que, por um lado, um banco pode acabar por falir só porque as pessoas acham que ele vai falir. Por outro lado, os problemas ocorridos num determinado banco podem acabar por contagiar o resto do sistema bancário. Isto porque os depositantes dos outros bancos podem achar que se um dado banco tem problemas, estão os bancos onde eles são clientes também podem ou devem ter problemas, e acorrem todos eles ao levantamento dos respetivos depósitos, criando uma espécie de efeito dominó que se pode alastrar a todos os bancos do sistema.

A **vulnerabilidade face a alterações do comportamento dos clientes** diz respeito a alterações bruscas na sua preferência por liquidez. Um aumento inesperado dessa preferência é problemático porque significa que as pessoas passam a querer deter uma maior fatia dos seus depósitos sob a forma de notas e moedas, o que leva os bancos a realizar um maior volume de reservas obrigatórias, diminuindo assim a sua capacidade de criação de moeda escritural e limitando a rentabilidade do negócio bancário. Por outro lado, isso pode conduzir a dificuldades na satisfação dos pedidos de levantamento de dinheiro.

Para mitigar essas vulnerabilidades, as entidades responsáveis pelo bom funcionamento dos sistema bancário, que incluem tanto o Banco Central como outras instituições de supervisão e regulação, criaram diversos **mecanismos de proteção do processo de criação de moeda**, sendo de destacar os seguintes:

- garantia de depósitos;
- requisitos de liquidez;
- função de prestador de última instância do Banco Central;
- regulação prudencial.

A **garantia de depósitos** é um sistema gerido por uma entidade externa ao setor bancário que assegura aos depositantes a recuperação dos seus depósitos, até um certo montante, mesmo que o seu banco falhe no cumprimento da devolução dos seus valores. Este sistema reduz drasticamente o risco de corridas aos bancos, pois os depositantes sabem que o seu dinheiro está seguro independentemente da situação do banco. O sistema de garantia de depósitos aplica-se apenas às OIM, na medida em que apenas elas podem captar depósitos.

Os **requisitos de liquidez** dizem respeito à obrigação de os bancos manterem uma parte dos seus ativos sob a forma líquida ou facilmente convertível em dinheiro. O objetivo é garantir que cada banco tem capacidade para garantir as suas obrigações financeiras de curto prazo, nomeadamente assegurar a satisfação dos levantamentos normais, no dia a dia, realizados pelos clientes. Dizem respeito, entre outras medidas, à definição das taxas de reservas obrigatórias.

Os requisitos de liquidez diferem consoante o tipo de instituição, nomeadamente OIM, instituição de crédito especializado ou de outro tipo. Habitualmente, esses requisitos tendem a ser mais exigentes para com as OIM.

Ser **emprestador de última instância** é uma das principais funções clássicas dos bancos centrais. Consiste em emprestar dinheiro a bancos que, embora solventes (isto é, financeiramente viáveis no médio e no longo prazos) possam estar a enfrentar problemas temporários de liquidez. Este expediente destina-se a evitar que bancos considerados saudáveis possam entrar em risco falência apenas porque não conseguem converter rapidamente os seus ativos em dinheiro tendo em vista satisfazer aumentos súbitos dos levantamentos de depósitos.

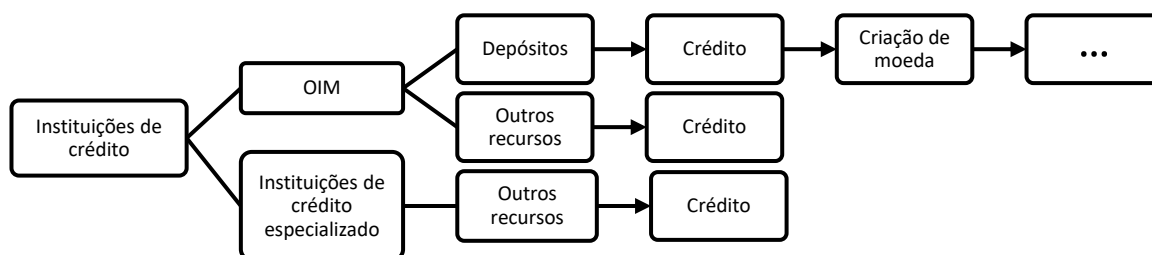
O Banco Central atua como emprestador de última instância principalmente junto das OIM, podendo beneficiar também as instituições de crédito especializado. Contudo, trata-se de um expediente que não é automático, na medida em que o Banco Central pode decidir se presta ou não apoio, a que instituições e em que circunstâncias.

A **regulação prudencial** diz respeito a um conjunto de regras que as instituições financeiras devem seguir para manter a solidez e a estabilidade do sistema financeiro, tendo em vista evitar o risco de contágio em situações de perda de confiança dos clientes num determinado banco e subsequente pânico bancário, entre outros riscos. Inclui, por exemplo, requisitos de capital próprio (ou seja, quanto maior o risco dos empréstimos, mais capital seu o banco precisa de ter), limites à concentração de empréstimos num só cliente ou num só setor, entre outras medidas. O objetivo é prevenir os problemas antes que eles ocorram.

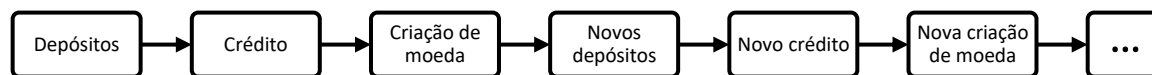
A regulação prudencial aplica-se a todos os tipos de instituições financeiras, não só as OIM e as instituições de crédito especializado, como também companhias de seguros, fundos de investimento, entre outras. Também aqui as regras diferem consoante o tipo de instituição, sendo, novamente, mais exigentes relativamente às OIM.

3.5.6. Concessão de crédito

A **concessão de crédito** tanto pode ser realizada pelas OIM como pelas instituições de crédito especializado. Contudo, só as OIM estão autorizadas a receber depósitos de clientes e, como tal, só elas têm capacidade para criar moeda escritural. O crédito que é concedido a partir de outros recursos financeiros que não os depósitos bancários não contribui para o processo de criação de moeda. Isto porque esse crédito não permite multiplicar os meios de pagamento existentes na economia, mas tão somente transferi-los temporariamente da entidade que concede o crédito para o tomador de crédito, em troca de uma remuneração, dada por uma determinada taxa de juro ativa. A figura seguinte esquematiza estas diferenças.



No caso específico das OIM, a moeda criada a partir do crédito concedido com base em depósitos de clientes gera depois novas rondas de depósitos, o que não acontece com o crédito concedido a partir de outros recursos financeiros. Simplificadamente, verifica-se com o primeiro tipo de crédito o ilustrado na figura seguinte, como, aliás, já foi discutido anteriormente.



Dentro dos outros recursos financeiros a que as instituições financeiras de crédito podem utilizar para conceder crédito encontram-se os respetivos lucros e demais capitais próprios, os empréstimos obtidos junto do Banco Central ou de outras instituições de crédito, a emissão de ações ou de obrigações, entre outros.

O quadro seguinte apresenta uma **classificação do crédito** de acordo com quatro critérios, nomeadamente quanto à sua finalidade, duração, tipo de beneficiário e origem.

Critérios	Tipo de crédito	
Quanto à finalidade	Crédito ao consumo	
	Crédito à produção	Investimento
		Funcionamento
Quanto à duração	Crédito de curto prazo	
	Crédito de médio prazo	
	Crédito de longo prazo	
Quanto ao tipo de beneficiário	Crédito público	
	Crédito privado	
Quanto à origem	Crédito interno	
	Crédito externo	

Quanto à finalidade, o crédito subdivide-se em crédito ao consumo e crédito à produção. O *crédito ao consumo* tem como destinatário as famílias e destina-se à aquisição dos mais diversos bens e serviços de consumo, como habitação, automóveis, eletrodomésticos, viagens, entre muitos outros. O *crédito à produção* corresponde ao crédito às empresas e destina-se a financiar a aquisição de bens de capital ou realização de projetos de investimento (crédito de investimento), ou a ultrapassar dificuldades de tesouraria, como o pagamento de salários ou a aquisição de matérias-primas (crédito de funcionamento).

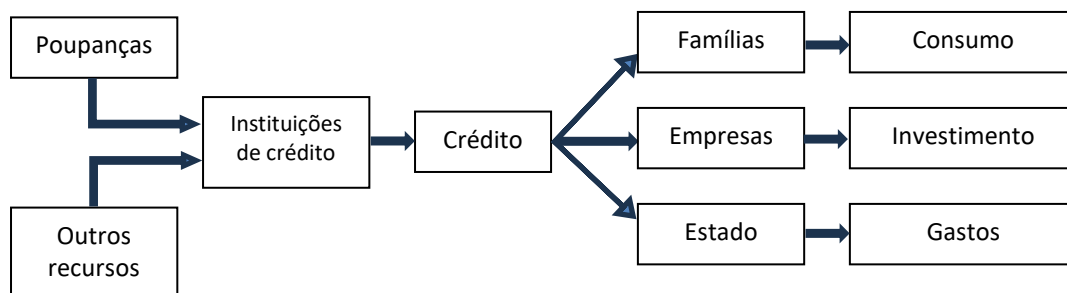
Quanto à duração, estamos na presença de *crédito de curto prazo* quando o reembolso ocorre no prazo máximo de 1 ano, *crédito de médio prazo* quando esse reembolso ocorre entre mais de 1 e até 5 anos, e *crédito de longo prazo* quando o reembolso é efetuado num prazo superior a 5 anos.

Quanto ao tipo de beneficiário, o crédito distingue-se em crédito público e crédito privado. Fala-se em *crédito público* quando o beneficiário é o Estado e demais entidades públicas, ao passo que o *crédito privado* destina-se a financiar famílias e empresas privadas.

Quanto à origem, designa-se por *crédito interno* aquele que é concedido por instituições financeiras nacionais, enquanto o *crédito externo* é obtido junto de instituições financeiras não residentes.

Para exemplificar, um empréstimo de 20000 euros efetuado pela Caixa Geral de Depósitos a uma determinada família para aquisição de um automóvel, pelo prazo de 4 anos, constitui um exemplo de uma operação de crédito interno ao consumo, privado e de médio prazo. Já um empréstimo de 1500 milhões de euros obtido pelo Estado português junto dos mercados financeiros internacionais, por um período de 10 anos, destinado a financiar despesas de segurança social (como as relativas ao pagamento de pensões de reforma), é um exemplo de crédito externo, público e de longo prazo.

A concessão de crédito desempenha um importante **papel na dinamização da atividade económica**, o que pode ser ilustrado através da figura seguinte.



Assim, a concessão de crédito às famílias contribui para aumentar os níveis de consumo presente, muito embora esse aumento possa corresponder a uma diminuição do consumo futuro. É necessário, pois, que o poder de compra das famílias aumente de modo que elas consigam cumprir os compromissos financeiros assumidos sem se verem obrigadas a reduzir os seus níveis de consumo no futuro.

O crédito concedido às empresas, sobretudo quando se destina ao investimento, sob a forma de aquisição de bens de capital, não só contribui para dinamizar a economia no presente, através do aumento da despesa interna, como também para aumentar a capacidade produtiva da economia no futuro.

O crédito público permite aumentar as despesas efetuadas pelo Estado, tanto em infra-estruturas, serviços públicos ou despesas de funcionamento, como em salários dos funcionários públicos, com reflexos diretos na despesa interna.

3.5.7. Política monetária

Por **política monetária** entende-se o conjunto de medidas e instrumentos utilizados pelo Banco Central para influenciar a criação de moeda. O fim último é contribuir para a estabilidade da taxa de inflação – isto é, do ritmo a que os preços crescem – e, sem prejuízo deste objetivo, para o crescimento do PIB real e o pleno emprego.

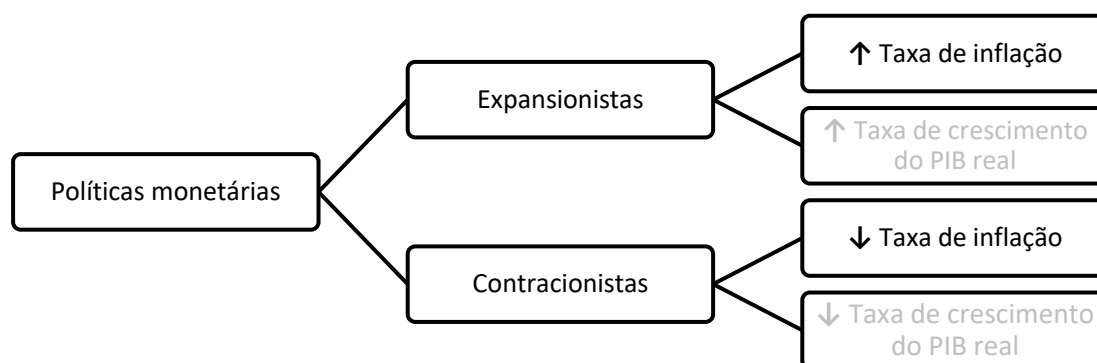
No contexto da zona euro, por exemplo, o objetivo do Banco Central Europeu (BCE) é manter uma taxa de inflação próxima, mas inferior a 2% no médio prazo, embora sem definir o que é o médio prazo. Normalmente, a atenção recai sobre a trajetória da taxa de inflação homóloga. Já no caso da Reserva Federal dos EUA, o Fed, que corresponde ao banco central deste país, o objetivo é manter a taxa de inflação média dos últimos doze meses nos 2%. Contudo, ao contrário do BCE, o Fed tem um mandato dual, o que significa que se preocupa tanto

com a estabilidade dos preços como com a maximização dos níveis de emprego. Não obstante, o controlo da taxa de inflação tende a ser prioritário.

Existem dois **tipos de políticas monetárias**, com efeitos distintos sobre a evolução da taxa de inflação e da taxa de crescimento do PIB real:

- **Políticas monetárias expansionistas:** são as que conduzem à expansão da atividade económica através do aumento, direto ou indireto, da massa monetária.
- **Políticas monetárias contracionistas:** são as que conduzem à contração da atividade económica através da diminuição, direta ou indireta, da massa monetária.

Os **efeitos das políticas monetárias expansionistas e contracionistas** são ilustrados através da figura seguinte. Como o Banco Central dá prioridade ao controlo dos preços, os efeitos sobre o PIB real aparecem deliberadamente em segundo plano, assinalados a cinzento. Convém ter presente que tanto o *nível* de PIB real como o *nível* geral de preços dependem de muitos outros fatores para além da política monetária. Nesse sentido, nas economias contemporâneas há sempre uma miríade de fenómenos a pressionar sistematicamente o *crescimento* dessas duas variáveis, pelo que na prática, as políticas monetárias tendem a influenciar as *taxas de crescimento dos preços* e de *crescimento do PIB real*, e não os respetivos níveis.



Portanto, **na prática**, as políticas monetárias expansionistas contribuem para a *aceleração* tanto da taxa de inflação como do ritmo de crescimento da atividade económica. Por sua vez, as políticas contracionistas provocam uma *desaceleração* de ambas as variáveis – note-se que isto resulta em desinflação (redução do ritmo de crescimento dos preços) e não necessariamente em deflação (queda do nível geral de preços). Assim, quando implementa uma política contracionista, o Banco Central não pretende diminuir o nível geral de preços – algo que seria até indesejável – mas sim refrear o seu ritmo de crescimento.

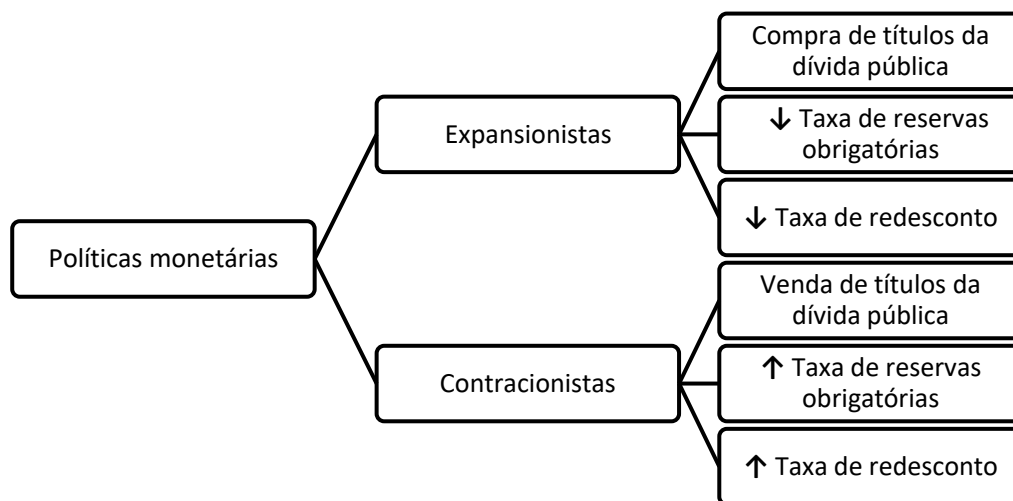
Para implementar políticas que permitam controlar a massa monetária e, deste modo, gerar os efeitos supramencionados, o Banco Central dispõe dos seguintes **instrumentos de política monetária**:

- **Operações de mercado aberto:** dizem respeito a compras ou vendas de títulos da dívida pública efetuadas pelo Banco Central. Esses títulos são documentos emitidos pelo governo e representativos das suas necessidades de financiamento. Por exemplo, se o governo precisar de 500 milhões de euros, pode emitir documentos representativos desse valor – os títulos da dívida pública – e vendê-los aos agentes económicos interessados (nomeadamente OIM, fundos de investimento, entre outros),

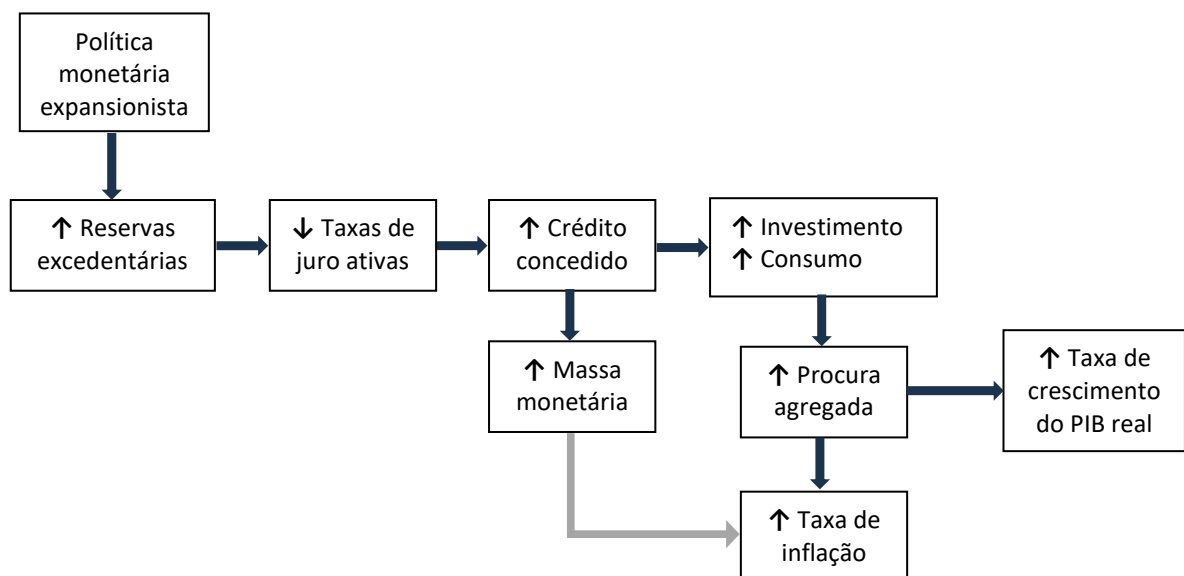
comprometendo-se a pagar uma determinada taxa de juro. Estes podem, *depois*, vender os títulos adquiridos ao Banco Central, se assim o entenderem.

- **Taxa de reservas obrigatórias:** corresponde à percentagem legal dos depósitos totais que as OIM são obrigadas a manter sob a forma de reservas obrigatórias e que, por isso, não podem canalizar para a realização de empréstimos.
- **Taxa de redesconto:** corresponde à taxa à qual o Banco Central empresta dinheiro às OIM. Tal como os particulares podem pedir dinheiro emprestado às OIM, estas podem fazer o mesmo junto do Banco Central, mediante o pagamento da correspondente taxa de juro, designada taxa de redesconto, como vimos acima.

A **ligação entre os tipos e os instrumentos de política monetária**, que conduzem depois aos efeitos referidos acima, é ilustrada através da figura seguinte.



Os **canais de transmissão da política monetária** são os mecanismos através dos quais a manipulação dos respetivos instrumentos permite controlar a evolução da taxa de inflação e, em menor escala, a evolução da atividade económica. Os principais **canais de transmissão das políticas monetárias expansionistas** podem ser representados através da figura seguinte.

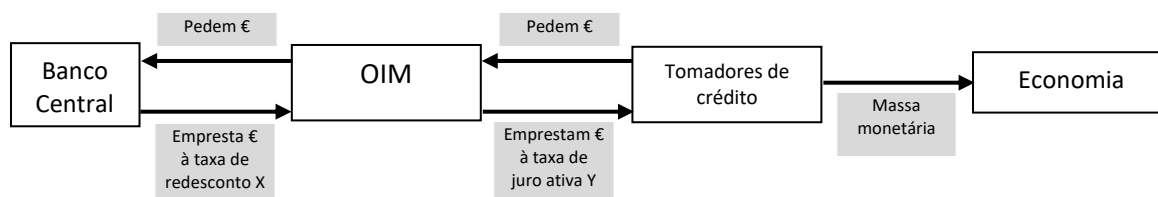


Quando o *Banco Central compra títulos da dívida pública às OIM* está a colocar liquidez nas mãos destas entidades, contribuindo para aumentar as respetivas reservas excedentárias. Passando a ter mais dinheiro para emprestar, as OIM competem entre si através da redução das taxas de juro cobradas (isto é, taxas de juro ativas) e da concessão de crédito adicional, o que, por um lado, conduz a um aumento dos níveis de investimento e de consumo. Daí resulta um impacto positivo sobre a procura agregada e, por essa via, sobre o PIB real.

Por outro lado, e de forma mais evidente, este processo contribui para o aumento da taxa de inflação, tanto em virtude da pressão adicional da procura agregada, como do acréscimo da massa monetária existente. De facto, existindo mais dinheiro em circulação há uma tendência da generalidade das empresas para aumentarem os preços que praticam, pois sabem que haverá quem possa e esteja disposto a pagar mais pelos seus produtos.

Já quando o *Banco Central diminui a taxa de reservas obrigatórias*, está a contribuir diretamente para o aumento do volume de reservas excedentárias das OIM, o que conduz ao aumento do crédito concedido e desencadeia todo o resto do nexos causal ilustrado na figura.

Acontece o mesmo quando o *Banco Central diminui a taxa de redesconto*. Uma taxa de redesconto mais baixa encoraja as OIM a pedir empréstimos ao Banco Central, que depois rentabilizam através da concessão de crédito adicional aos clientes e da correspondente criação de moeda. A figura seguinte ilustra simplificada este processo.



Como é natural, a taxa de juro ativa Y cobrada pelas OIM aos seus clientes deverá ser superior à taxa de redesconto X. Os efeitos sobre os preços e sobre o PIB real são os ilustrados na figura anterior.

Os **canais de transmissão das políticas monetárias contracionistas** são os opostos dos apresentados acima. Quando o *Banco Central vende títulos da dívida pública às OIM*, está a retirar liquidez da economia (ou seja, a contribuir para diminuir a massa monetária em circulação). O dinheiro recebido pelo Banco Central é colocado nos seus cofres, deixando assim de estar disponível na economia e, como tal, contribuindo para aliviar o crescimento dos preços.

Com menos liquidez disponível, as OIM têm menos recursos para emprestar, o que tende a aumentar as taxas de juro. Isto contribui para reduzir tanto os níveis de investimento como os de consumo, afetando negativamente a taxa de crescimento do PIB real e, de forma mais relevante, a taxa de inflação. Neste contexto, de menor disponibilidade de crédito e dinheiro mais caro, as empresas podem sentir-se incentivadas a baixar ou, pelo menos, a conter o crescimento dos preços que cobram, para manterem o seu volume de vendas.

Já quando o *Banco Central aumenta a taxa de reservas obrigatórias*, isso conduz à diminuição do volume de reservas excedentárias das OIM, traduzindo-se numa diminuição do volume de crédito concedido e de criação de moeda. Naturalmente, o crescimento do PIB real e

da taxa de inflação tenderão a diminuir. Passa-se o mesmo quando o *Banco central* toma a *decisão de aumentar a taxa de redesconto*.

Face ao exposto, **se o Banco Central quiser contribuir para conter o crescimento da taxa de inflação**, implementa políticas monetárias contracionistas. Essas políticas geram efeitos recessivos sobre a atividade económica, em virtude da diminuição do consumo e do investimento. Contudo, isso raramente constitui uma preocupação para o Banco Central, porque se considera que os custos da evolução descontrolada da taxa de inflação são muito mais elevados do que os da desaceleração da atividade económica. Esta é, claramente, uma perspetiva de economia normativa, que não obstante constitui a prática corrente de uma grande parte dos bancos centrais dos países economicamente mais desenvolvidos.

Em virtude do objetivo de controlo da taxa de inflação, é habitual existirem conflitos entre o Banco Central e o governo. Isto acontece porque, normalmente, o governo está mais interessado em assegurar níveis elevados de PIB real, aos quais estão associados níveis também elevados de emprego, o que ajuda a aumentar as suas chances de reeleição. Contudo, a dinamização da atividade económica tende a contribuir para elevar o ritmo de crescimento dos preços.

O reconhecimento deste conflito entre os objetivos de dinamização da atividade económica e de controlo da inflação está na base do chamado **princípio da independência do Banco Central**. De acordo com este princípio, deve ser o governo o responsável pela dinamização da atividade económica, deixando-se a cargo do Banco Central o controlo do ritmo de crescimento dos preços. Esta separação destina-se, precisamente, a garantir que o controlo da taxa de inflação não é sacrificado em prol de objetivos políticos de curto prazo.

3.6. Finanças públicas

3.6.1. Funções económicas do Estado

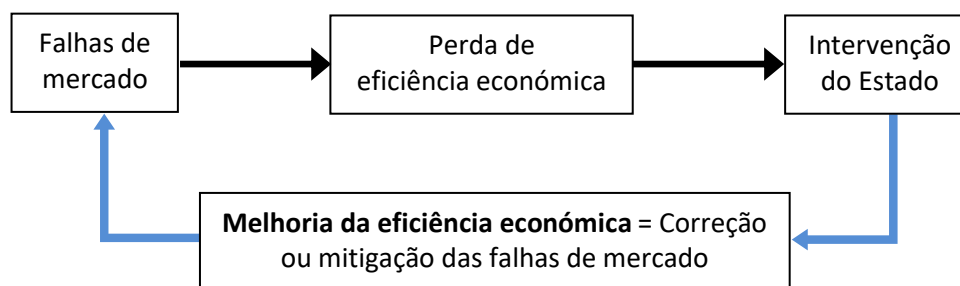
As **finanças públicas** constituem o ramo da ciência económica que estuda a forma como o Estado arrecada, gere e distribui recursos financeiros com o propósito de assegurar o cumprimento das suas funções. Por sua vez, as **funções do Estado**, numa economia mista, podem ser classificadas da seguinte forma:

- melhoria da eficiência económica;
- melhoria da repartição do rendimento;
- estabilização da atividade económica;
- condução da política económica internacional.

Estas funções constituem formas de intervenção direta do Estado na esfera produtiva tendo em vista corrigir várias das limitações das economias de mercado, sem, contudo, coarctar indevidamente a iniciativa privada.

A **melhoria da eficiência económica** diz respeito à intervenção do Estado nos mercados individuais tendo em vista corrigir as chamadas falhas de mercado. Estas falhas ocorrem quando o normal funcionamento dos mercados conduz a perdas de eficiência, ou seja,

situações de equilíbrio caracterizadas por quantidades demasiado baixas, preços demasiado altos, ou preços que não refletem os custos sociais incorridos por agentes económicos situados fora dos mercados analisados. A figura seguinte ilustra as relações existentes entre estes conceitos e ideias.



As principais falhas de mercado são as seguintes:

- falta de concorrência;
- externalidades negativas;
- falta de provisão de bens públicos;
- insuficiência de provisão de bens de mérito;
- informação imperfeita.

A *falta de concorrência* ocorre quando as empresas de um determinado mercado de monopólio ou de oligopólio tomam decisões que as beneficiam em detrimento dos consumidores. Essas decisões costumam traduzir-se no aumento injustificado dos preços.

Para evitar que estas situações ocorram ou tendo em vista minimizar os seus efeitos, nos mercados monopolistas o Estado faz uma vigilância atenta das respetivas empresas, punindo os seus comportamentos através de multas ou outras sanções sempre que isso se justifique. Nos mercados oligopolistas o Estado define e implementa políticas concorrenciais que penalizam as empresas por práticas que diminuam a concorrência entre elas ou que prejudiquem os consumidores ou outras empresas.

As *externalidades negativas*, do lado da produção, são situações nas quais a produção de um determinado bem impõe custos que não estão refletidos no preço desse bem e que, como tal, são suportados por terceiros. O exemplo mais evidente é o da poluição libertada por uma fábrica.

Nestes casos, o Estado atua através de medidas tais como a imposição de limites máximos de emissões poluentes, a aplicação de coimas às empresas que ultrapassem esses limites, o estabelecimento de impostos sobre a produção que reflitam o custo social da poluição (também conhecidos como “impostos pigouvianos”) ou a criação de mercados de licenças de emissão transacionáveis.

Estes últimos incluem os chamados “mercados de carbono”, onde as empresas podem comprar e vender direitos de emissão de CO₂. Assim, as empresas que consigam reduzir as suas emissões abaixo do limite estabelecido podem depois vender as suas licenças excedentárias a outras que necessitem de emitir poluentes acima dos seus limites. Este mecanismo

gera lucros decorrentes da diferença entre os preços de compra e de venda de licenças, pelo que dá às empresas um incentivo para diminuírem as suas emissões de poluentes.

A *falta de provisão de bens públicos* diz respeito a situações nas quais o livre funcionamento do mercado, por si só, não consegue assegurar o fornecimento de bens que beneficiam toda a sociedade e dos quais ninguém pode ser excluído. O exemplo clássico é o da iluminação pública nas ruas.

Aqui, o Estado intervém através do fornecimento direto destes bens, da criação de parcerias público-privadas para a respetiva provisão (ou seja, de acordos de colaboração entre o Estado e empresas privadas), ou ainda através do estabelecimento de contratos de concessão com entidades privadas em troca de pagamentos efetuados pelo próprio Estado.

A *insuficiência de provisão de bens de mérito* ocorre quando o mercado fornece determinados bens ou serviços considerados fundamentais para o bem-estar da sociedade (e, como tal, meritórios) em quantidades inferiores ao que é socialmente desejável. Os exemplos mais evidentes são a educação e os cuidados básicos de saúde, nomeadamente saúde pré-natal ou a vacinação incluída no plano nacional de vacinação. Relativamente a estes casos, o Estado intervém através do fornecimento direto destes serviços, ou da atribuição de subsídios a prestadores privados.

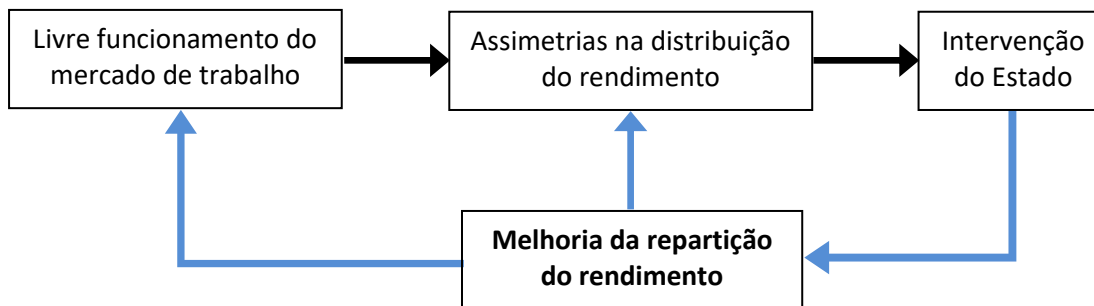
Os problemas decorrentes da *informação imperfeita* surgem quando os agentes económicos não dispõem de toda a informação relevante para tomar as decisões mais adequadas para si. Isso acontece em virtude da complexidade dos produtos ou da dificuldade em avaliar a respetiva qualidade. Incluem-se aqui produtos complexos como os seguros de saúde ou os serviços financeiros, mas também os bens alimentares, os eletrodomésticos, entre outros.

Nestas situações, a intervenção do Estado passa pela imposição de requisitos específicos de informação (como a rotulagem nutricional ou a apresentação da taxa de juro efetivamente suportada pelos clientes nos empréstimos bancários), pela criação de entidades reguladoras especializadas em cada setor de atividade (como o Banco de Portugal para os serviços financeiros ou a ASAE para a segurança alimentar), ou pelo estabelecimento de padrões mínimos de qualidade (como os definidos pelo Instituto Português da Qualidade).

A **melhoria da repartição do rendimento** consiste na implementação de medidas destinadas a reduzir as assimetrias na distribuição do rendimento resultantes do normal funcionamento do mercado de trabalho. De facto, nas economias de mercado, os indivíduos que desempenham atividades profissionais mais procuradas e valorizadas, são mais habilitados ou, muito simplesmente, têm mais sorte, tendem a obter remunerações muito mais elevadas do que os restantes e a acumular níveis significativos de riqueza. Pelo contrário, indivíduos que desempenham profissões que exigem baixas qualificações, são menos talentosos, tiveram menos sorte ou são vítimas de discriminação laboral, entre outros motivos, podem vir a obter níveis de remuneração tão diminutos que comprometem a sua sobrevivência. A figura apresentada abaixo revela as relações existentes entre estas ideias.

Os principais expedientes destinados a promover a melhoria da repartição do rendimento são os seguintes:

- definição de um salário mínimo;
- atribuição de subsídios;
- criação de esquemas de proteção social;
- tributação progressiva.



A *definição de um salário mínimo* consiste na exigência legal de que nenhum empregador possa pagar um salário inferior a um determinado valor, que se entende ser o mínimo indispensável para assegurar a satisfação das necessidades básicas dos trabalhadores. Naturalmente, essa exigência estende-se aos organismos tutelados pelo próprio Estado.

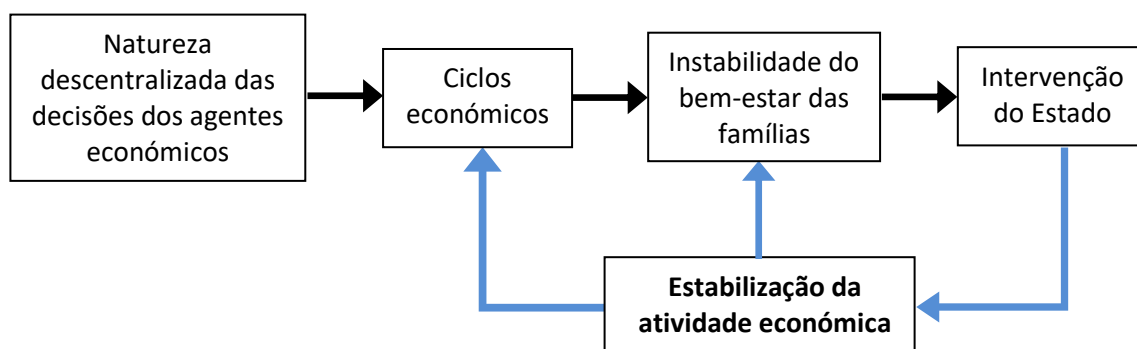
A *atribuição de subsídios* diz respeito às verbas transferidas a favor das famílias tendo em vista complementar os seus rendimentos primários. Esses subsídios são atribuídos pelos mais diversos títulos, nomeadamente rendimento social de inserção, abono de família, complemento solidário para idosos, ou apoios escolares. Estas transferências diretas destinam-se a garantir um nível mínimo de rendimento às famílias e a apoiar despesas específicas em bens e serviços de primeira necessidade.

A *criação de esquemas de proteção social* consiste no estabelecimento de mecanismos de proteção dos trabalhadores em situações de perda temporária ou permanente da sua capacidade de gerar rendimentos. Incluem-se aqui o subsídio de desemprego, o subsídio de doença, as pensões de invalidez, as pensões de velhice e os subsídios de parentalidade. Estes esquemas funcionam numa lógica de seguro social, sendo financiados através das contribuições realizadas pelos trabalhadores e empregadores ao longo da vida ativa.

A *tributação progressiva* consiste na aplicação de taxas de imposto crescentes à medida que o rendimento dos contribuintes aumenta. Isto significa que quem tem rendimentos mais elevados paga uma percentagem maior dos seus rendimentos em impostos, como acontece com o IRS em Portugal. Este mecanismo constitui uma forma indireta de redistribuição dos rendimentos, na medida em que reduz as diferenças entre os rendimentos líquidos dos contribuintes dos diferentes escalões de rendimento.

A **estabilização da atividade económica** corresponde à intervenção do Estado tendo em vista reduzir as flutuações cíclicas da economia, designadas por ciclos económicos. De facto, a natureza descentralizada das decisões dos agentes económicos leva a uma alternância entre períodos de otimismo excessivo e de pessimismo generalizado. Os períodos de otimismo conduzem a “bolhas” – como acontece no mercado imobiliário, quando os preços dos imóveis sobem de forma exagerada e insustentável. Estas “bolhas” acabam por “rebentar”, gerando “crashes” que se traduzem numa queda abrupta da procura agregada, com repercussões

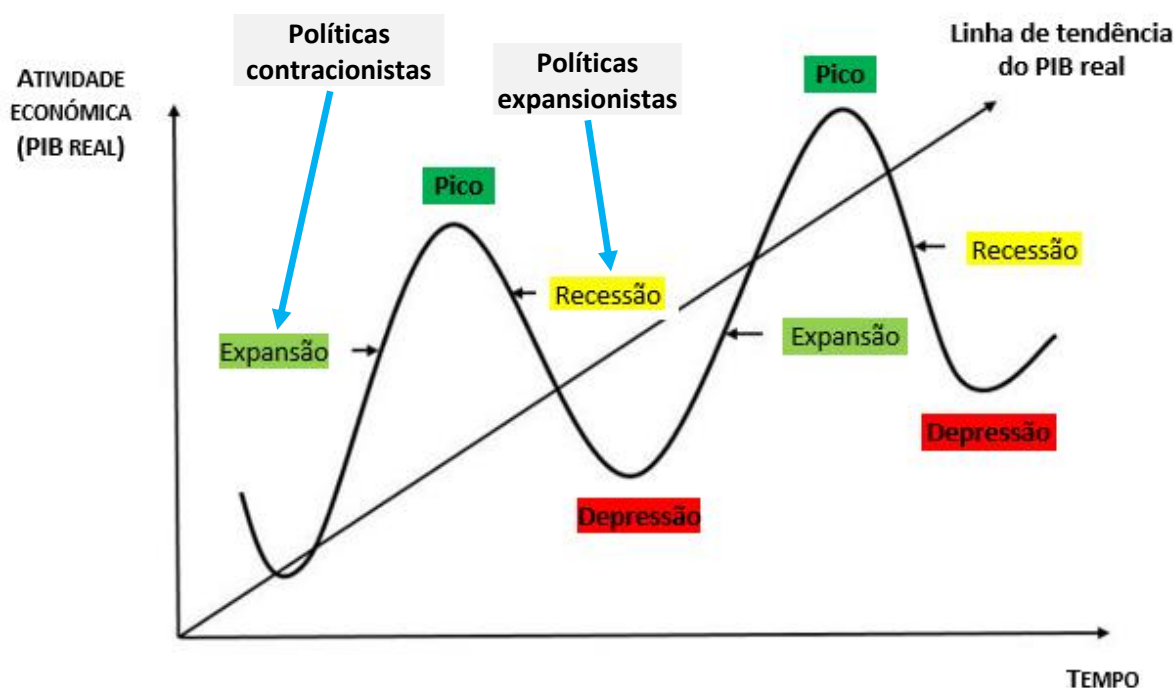
sobre todo o tecido económico. Em virtude deste padrão comportamental, as economias de mercado tendem a alternar entre períodos de crescimento económico e períodos de recessão e estagnação económicas, o que cria instabilidade nos níveis de emprego e de rendimento das famílias. As relações entre estas ideias são ilustradas através da figura seguinte.



Para amenizar as oscilações da atividade económica e do bem-estar das famílias, o Estado intervém através da aplicação de políticas de estabilização da atividade económica, também designadas por políticas contracíclicas, que podem ser de dois tipos:

- políticas expansionistas;
- políticas contracionistas.

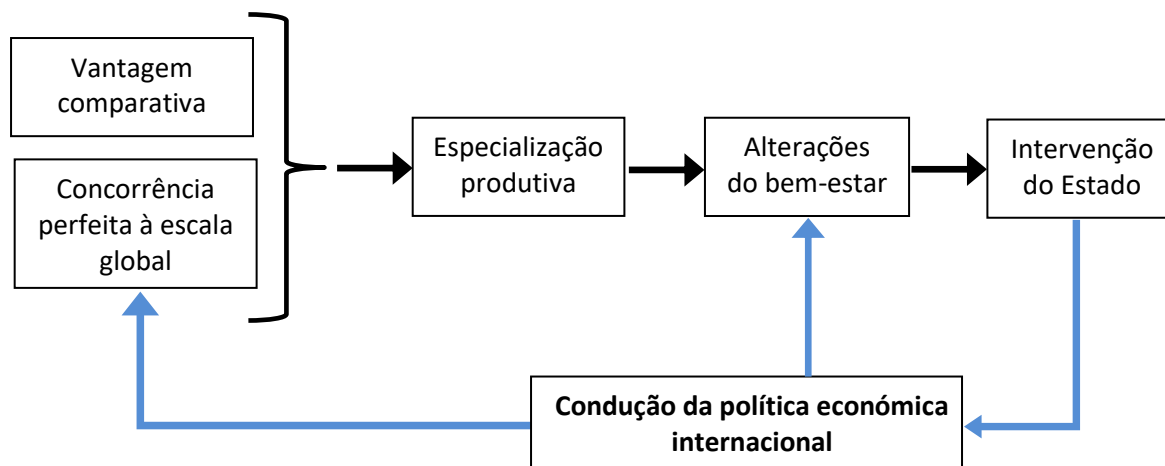
Estas políticas dizem-se *contracíclicas* porque destinam-se a contrariar o ciclo económico, procurando diminuir a sua amplitude e, deste modo, estabilizar a economia. A figura seguinte ilustra a forma como este tipo de políticas deve ser implementado.



Assim, as *políticas expansionistas* correspondem a medidas destinadas a expandir a economia nas fases de recessão e depressão, quando se verifica um aumento acentuado da taxa de desemprego. Nestas alturas, o Estado aumenta a despesa pública e diminui os impostos, o que contribui para aumentar o rendimento disponível das famílias e, desta forma, atenuar a queda da atividade económica e mitigar os efeitos do aumento do desemprego.

Já as *políticas contracionistas* dizem respeito a medidas orientadas para a contração da economia nas fases de expansão, sendo o objetivo arrefecer a conjuntura e contribuir para desacelerar o crescimento da taxa de inflação. Nestas situações, o Estado pode reduzir a despesa pública e aumentar os impostos, o que contribui para diminuir o rendimento disponível das famílias e, desta forma, moderar o ritmo de crescimento da taxa de inflação (não obstante, é mais habitual ser o Banco Central a intervir nestas alturas, através da implementação de políticas monetárias contracionistas).

A **condução da política económica internacional** tem como objetivo maximizar os benefícios das economias de mercado à escala global. Em condições de concorrência perfeita a nível mundial, os países devem especializar-se na produção de bens e serviços em que possuem vantagens comparativas. Por exemplo, se um país consegue produzir arroz a um custo mais baixo e outro tem essa vantagem relativamente ao milho, ambos devem dedicar-se exclusivamente à produção do bem em que são mais eficientes. Esta especialização produtiva, seguida pelo estabelecimento de trocas comerciais, permite aumentar os níveis de bem-estar em ambos os países. As relações entre estes conceitos são apresentadas na figura seguinte.



As principais áreas de atuação do Estado na esfera económica internacional são as seguintes:

- redução das barreiras ao comércio internacional;
- coordenação de políticas macroeconómicas entre Estados;
- programas de assistência internacional;
- proteção do ambiente internacional.

A *redução das barreiras ao comércio internacional* diz respeito às medidas destinadas a facilitar a livre circulação de bens e serviços à escala global. Estas incluem a redução dos direitos aduaneiros (ou seja, os impostos que cada país cobra sobre os produtos importados), a eliminação de quotas à importação (isto é, os limites impostos às quantidades de produtos importados), a desburocratização dos procedimentos administrativos (nomeadamente os relacionados com a documentação necessária para importar e exportar produtos) e a uniformização de normas técnicas entre países (como os padrões de qualidade e segurança exigidos para os diferentes produtos). Estas medidas aproximam os mercados internacionais do modelo de concorrência perfeita e, em combinação com a existência de vantagens comparativas, facilitam a especialização produtiva das nações.

A *coordenação de políticas macroeconómicas entre Estados* está relacionada com a articulação entre as políticas económicas de determinados grupos de países, tendo em vista promover a estabilidade económica entre eles. Encontramos aqui a definição coordenada de taxas de juro (para controlar a inflação e estabilizar os fluxos de capitais financeiros) e das taxas de câmbio (para evitar desvalorizações competitivas entre moedas), bem como o alinhamento de políticas orçamentais (como a promoção do equilíbrio entre as receitas e as despesas do Estado). Estas medidas destinam-se a evitar desequilíbrios macroeconómicos que possam prejudicar o comércio internacional entre os países envolvidos.

Os *programas de assistência internacional* abrangem as iniciativas de apoio técnico e financeiro a países com níveis mais baixos de desenvolvimento económico, destinadas a facilitar a sua integração na economia global. Estes programas incidem em áreas como a capacitação tecnológica (como a transferência de tecnologias e a formação de recursos humanos), a atribuição de financiamento (nomeadamente através de empréstimos com taxas de juro reduzidas) e o apoio à modernização institucional (por exemplo, através do aconselhamento destinado à implementação de reformas económicas). O fim último destas medidas é assegurar que os benefícios do comércio internacional são distribuídos de forma mais equitativa, permitindo que países menos desenvolvidos também possam tirar partido das vantagens do comércio internacional.

A *proteção do ambiente global* diz respeito a medidas destinadas a minimizar os impactos ambientais negativos decorrentes da intensificação do comércio internacional. Ditas medidas incluem a regulamentação das emissões poluentes (como a definição de limites para a emissão de gases com efeito de estufa), o controlo do uso de recursos naturais (nomeadamente através de acordos internacionais para a proteção da biodiversidade) e a promoção de práticas comerciais sustentáveis (por exemplo, através da certificação ambiental de produtos e processos produtivos). O objetivo final é garantir que o aumento do comércio internacional, embora desejável pelos seus efeitos positivos sobre o bem-estar das populações, não comprometa a sustentabilidade ambiental do planeta.

3.6.2. Orçamento do Estado

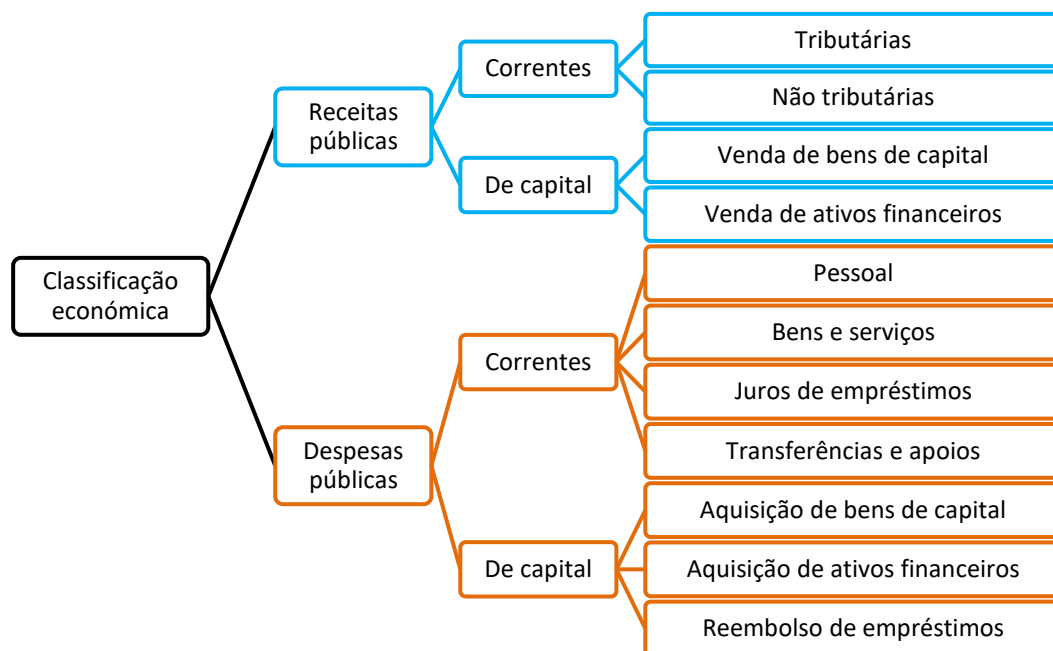
O **orçamento do Estado** é um documento, apresentado sob a forma de lei, que faz uma previsão detalhada de todas as receitas e todas as despesas que o Estado vai realizar ao longo de um determinado ano. Nesse sentido, este documento descreve como é que o Estado vai obter os recursos financeiros necessários para desempenhar as suas funções, e onde é que os vai aplicar.

Um orçamento do Estado tem quatro **caraterísticas fundamentais**:

- é um *documento de previsão*, porque prevê as despesas a realizar e as receitas a obter durante o ano subsequente ao da sua elaboração;
- é um *documento político*, porque contém a autorização parlamentar para realizar as atividades nele descritas;

- é um *documento económico*, porque traduz um determinado conjunto de escolhas que resultaram, pelo menos em algum grau, de uma discussão dos respetivos custos, benefícios e custos de oportunidade;
- é um *documento jurídico*, porque limita legalmente os poderes financeiros do Estado no que diz respeito à realização de despesas e à obtenção de receitas.

Do ponto de vista do conteúdo, os dois elementos fundamentais de um orçamento do Estado são as **receitas públicas** e as **despesas públicas**, cuja **classificação económica**, numa perspetiva o mais simples possível, é a apresentada na figura seguinte. Esta classificação é indispensável para a análise do orçamento do ponto de vista macroeconómico.



As *receitas correntes* são as que o Estado arrecada de forma regular e que não alteram o seu património duradouro. Estas receitas esgotam-se dentro do período anual, mas renovam-se todos os anos. Encontramos aqui as seguintes:

- *receitas tributárias*: resultam do poder coercivo tributário do Estado, abrangendo a arrecadação de impostos diretos e indiretos, contribuições para a segurança social e para outros mecanismos de proteção social, bem como taxas, multas e penalidades afins;
- *receitas não tributárias*: receitas que o Estado arrecada sem exercer o seu poder coercivo de tributação, nomeadamente rendimentos de propriedade (rendas, juros de ativos, direitos de autor, etc.), venda de bens e serviços e transferências correntes (transferências da União Europeia, etc.);

As *receitas de capital* são as que o Estado arrecada de forma pontual e que contribuem para alterar o seu património duradouro. As duas principais categorias são as seguintes:

- *venda de bens de capital*: receitas decorrentes da alienação de imóveis (terrenos, edifícios, etc.), equipamentos e outros bens de capital;
- *venda de ativos financeiros*: receitas provenientes da alienação de participações em empresas (ações, etc.) e do reembolso de empréstimos concedidos pelo Estado.

As *despesas correntes* são os gastos que o Estado realiza de forma regular, repetindo-se todos os anos, e que não alteram o seu património duradouro. As suas principais categorias são as seguintes:

- *despesas com o pessoal*: abrangem as remunerações permanentes (salários) e variáveis (horas extraordinárias e ajudas de custo), bem como a proteção social dos funcionários públicos (nomeadamente as pensões de reforma);
- *aquisição de bens e serviços*: despesas com bens de consumo duradouros (móveis, automóveis, etc.) ou não duradouros (material de escritório, combustíveis, etc.) e com a aquisição de serviços (serviços de limpeza, energia elétrica, etc.);
- *juros de empréstimos*: pagamento dos juros e outros encargos associados à dívida pública, ou seja, aos empréstimos contraídos pelo Estado;
- *transferências e apoios*: transferências correntes destinadas a financiar despesas correntes (como apoios às famílias, transferências para autarquias, etc.) e subsídios do Estado atribuídos a empresas públicas e privadas.

As *despesas de capital* são os gastos que o Estado realiza de forma pontual e que alteram o seu património duradouro. Destacam-se aqui as seguintes categorias:

- *aquisição de bens de capital*: compra de imóveis, equipamentos e outros bens de investimento;
- *aquisição de ativos financeiros*: compra de participações em empresas e concessão de empréstimos;
- *reembolso de empréstimos*: pagamentos destinados a amortizar os empréstimos obtidos pelo Estado, relativos à dívida pública.

Importa salientar que ao passo que as receitas públicas apenas são classificadas do modo apresentado, as **despesas públicas podem ser classificadas de outras formas**, nomeadamente as seguintes:

- *classificação orgânica*: corresponde à discriminação da despesa pública por departamentos da administração pública, que, regra geral, correspondem aos vários ministérios (Ministério das Finanças, Ministério da Educação, etc.);
- *classificação funcional*: diz respeito à desagregação da despesa pública pelos diferentes domínios de intervenção do Estado, nomeadamente as suas funções de soberania, sociais, económicas e outras. Esta classificação permite saber, por exemplo, quanto é que se prevê gastar nas áreas da saúde, habitação ou educação (que fazem parte das funções sociais do Estado), ou em cada um dos setores de atividade económica, como a agricultura, a indústria ou o turismo (que integram as funções económicas);
- *classificação por programas*: corresponde à organização da despesa pública em programas específicos (como o Portugal 2020, o PRR – Plano de Recuperação e Resiliência, entre outros) destinados a atingir determinados objetivos estratégicos.

Portanto, cada forma de classificação da despesa pública permite responder a diferentes necessidades e objetivos de análise.

Do ponto de vista prático, o orçamento do Estado reporta-se sempre a um período anual, que coincide, na maioria dos países, incluindo Portugal, com o ano civil. Há **dois momentos-chave na “vida” de um orçamento do Estado**:

- *elaboração, apresentação, discussão e aprovação*: ocorre *antes* da entrada em vigor do orçamento do Estado em questão, sendo as receitas públicas iguais às despesas públicas;
- *execução orçamental*: ocorre durante a vigência do orçamento do Estado, sendo avaliada no final da mesma tendo em vista o apuramento do valor efetivo do saldo orçamental.

De facto, embora as receitas e as despesas públicas previstas sejam habitualmente exatamente iguais, os seus valores finais, apurados após a execução orçamental, podem divergir, o que tem implicações económicas relevantes.

3.6.3. Saldo orçamental

O **saldo orçamental** corresponde à diferença entre as receitas e as despesas efetivas do Estado num determinado período. Deve ser calculado ao longo da sua vigência, à medida que a respetiva execução ocorre, para efeitos de controlo e eventual correção da trajetória, bem como no final desse período.

O **valor do saldo orçamental** pode ser classificado da seguinte forma:

- *equilíbrio orçamental*: ocorre quando as receitas efetivas igualam as despesas efetivas;
- *excedente orçamental*: ocorre quando as receitas efetivas são superiores às despesas efetivas;
- *défice orçamental*: ocorre quando as receitas efetivas são inferiores às despesas efetivas.

Para avaliar a **magnitude do saldo orçamental**, é habitual expressá-lo em percentagem do PIB, do seguinte modo:

$$\text{Peso do Saldo Orçamental no PIB} = \frac{\text{Saldo Orçamental}}{\text{PIB}} \times 100$$

Por sua vez, existem vários **conceitos de saldo orçamental**, com as respetivas interpretações. Os principais conceitos estritamente contabilísticos de saldo orçamental são os seguintes, todos eles relativos a valores efetivos:

- *saldo corrente*: diferença entre as receitas correntes e as despesas correntes;
- *saldo de capital*: diferença entre as receitas de capital e as despesas de capital;
- *saldo global ou efetivo*: diferença entre as receitas totais e as despesas totais;
- *saldo primário*: diferença entre as receitas totais e as despesas totais excluindo os juros da dívida pública (ou seja, o pagamento dos encargos financeiros relativos aos empréstimos contraídos pelo Estado).

Os dois **conceitos mais habituais na análise macroeconómica** são os de saldo global, correspondente ao saldo orçamental (SO) propriamente dito, e de saldo orçamental primário (SOP). Naturalmente, estes dois conceitos estão relacionados entre si, da seguinte forma:

$$\begin{aligned} \text{SO} &= \text{Receitas efetivas} - \text{Despesas efetivas} \\ \Leftrightarrow \text{SO} &= \text{Receitas efetivas} - \left(\text{Despesas efetivas exceto juros} + \text{Juros da dívida pública} \right) \\ \Leftrightarrow \text{SO} &= \text{Receitas efetivas} - \text{Despesas efetivas exceto juros} - \text{Juros da dívida pública} \\ \Leftrightarrow \text{SO} &= \text{SOP} - \text{Juros da dívida pública} \end{aligned}$$

Na prática, o saldo orçamental primário costuma ser apurado *depois* do saldo orçamental global, somando a este último os juros da dívida pública:

$$\text{SOP} = \text{SO} + \text{Juros da dívida pública}$$

Para **efeitos de análise teórica dos efeitos das políticas económicas** levadas a cabo pelo Estado, é conveniente exprimir o saldo orçamental de um modo mais simplificado e formal, como se apresenta abaixo.

$$\begin{aligned} \text{SO} &= \text{Receitas efetivas} - \text{Despesas efetivas exceto juros} - \text{Juros da dívida pública} \\ \Leftrightarrow \text{SO} &= \left(\text{Receitas correntes efetivas} + \text{Receitas de capital efetivas} \right) - \left(\text{Despesas correntes efetivas sem juros} + \text{Receitas de capital efetivas} \right) - \text{Juros da dívida pública} \\ \Leftrightarrow \text{SO} &= \text{Receitas correntes efetivas} - \text{Despesas correntes efetivas sem juros} - \text{Juros da dívida pública} + \left(\text{Receitas de capital efetivas} - \text{Despesas de capital efetivas} \right) \end{aligned}$$

Sabendo que as receitas e as despesas de capital efetivas são residuais, assumindo que se anulam e tendo em conta que o saldo correspondente, o saldo de capital, é pouco suscetível de ser influenciado de modo sistemático pelas políticas económicas, passamos a ter:

$$\begin{aligned} \text{SO} &= \text{Receitas correntes efetivas} - \text{Despesas correntes efetivas sem juros} - \text{Juros da dívida pública} \\ \Leftrightarrow \text{SO} &= \left(\text{Impostos autónomos} + \text{Impostos induzidos} \right) - \left(\text{Gastos públicos} + \text{Transferências} \right) - \text{Juros da dívida pública} \\ \Leftrightarrow \text{SO} &= \left(\bar{T} + \tau * \text{PIB} \right) - \left(G + \text{TR} \right) - r * \text{Dívida pública} \\ \Leftrightarrow \text{SO} &= \text{SOP} - r * \text{Dívida pública} \end{aligned}$$

Assim, as *receitas correntes efetivas* têm duas componentes, nomeadamente os impostos autónomos ($\bar{T}$) e os impostos induzidos ($\tau * \text{PIB}$). Os primeiros não dependem diretamente da evolução da atividade económica. Como exemplos, temos o IMI (Imposto Municipal sobre os Imóveis), o imposto único de circulação, entre outros. Os segundos dependem diretamente do volume da atividade económica (**PIB**), sendo τ a taxa marginal de imposto, que representa uma espécie de média ponderada das várias taxas de imposto que incidem sobre os rendimentos dos agentes económicos (como o IRS e o IRC) e sobre o volume de transações efetuadas na economia (como o IVA). Por exemplo, uma taxa marginal de imposto de 0,2 significa que 20% da riqueza gerada na economia é canalizada diretamente para o pagamento de impostos.

As *despesas correntes efetivas sem juros* são compostas pelos gastos públicos (**G**), dados pela soma dos gastos de funcionamento (**G_f**) com os de investimento (**G_{inv}**), e pelas transferências do Estado a favor das famílias (**TR**).

Os *juros da dívida pública* consistem no produto entre a taxa de juro (**r**) dos empréstimos contraídos pelo Estado e o valor da dívida pública. Por exemplo, se a taxa de juro for de 5% e a dívida pública de 1000 u.m., o valor dos juros a suportar pelo Estado, a pagar através dos impostos arrecadados, será igual a 50 u.m.

A expressão formal encontrada evidencia claramente quais são as **principais determinantes do saldo orçamental**. Como tal, o *saldo orçamental primário* (SOP) depende de cinco variáveis:

- impostos autónomos (**T**);
- taxa marginal de imposto (τ);
- nível da atividade económica (**PIB**);
- gastos públicos (**G**);
- transferências governamentais (**TR**).

Deste modo, quando o Estado aumenta os impostos ou diminui qualquer uma das componentes da despesa pública, o SOP melhora, e piora quando faz o oposto. Não obstante, o andamento da atividade económica condiciona a evolução do SOP mesmo se o Estado não alterar as suas decisões em matéria orçamental: nas alturas de expansão económica a SOP melhora por si próprio, e nas épocas de recessão piora por si próprio.

O *saldo orçamental global* (SO) depende daquelas cinco variáveis e de mais duas adicionais, nomeadamente:

- taxa de juro da dívida pública (**r**);
- montante total de dívida pública.

Como a taxa de juro da dívida pública é determinada, fundamentalmente, por fatores fora do controlo do Estado, o SO e o SOP podem apresentar trajetórias divergente. No entanto, a evolução da dívida pública depende do SOP, aumentando sempre que este registar um défice, temática que será analisada na secção seguinte.

3.6.4. Dívida pública

A **dívida pública** mede o valor do endividamento total das administrações públicas de um determinado país em resultado da acumulação de saldos orçamentais primários negativos, ou seja, défices orçamentais, ainda não liquidados, acrescidos dos respetivos juros. Formalmente, a dívida pública de uma dada economia no momento t , desde o momento $t-n$, acrescida dos respetivos juros à taxa r , é dada por:

$$\text{Dívida}_t = (\text{SOP}_{t-1} + r * \text{SOP}_{t-1}) + \dots + (\text{SOP}_{t-n} + r * \text{SOP}_{t-n})$$

$$\Leftrightarrow \text{Dívida}_t = (1 + r) * \text{SOP}_{t-1} + \dots + (1 + r) * \text{SOP}_{t-n}$$

$$\Leftrightarrow \text{Dívida}_t = (1 + r) * (\text{SOP}_{t-1} + \dots + \text{SOP}_{t-n})$$

$$\Leftrightarrow \text{Dívida}_t = (1 + r) * \sum_{k=1}^n \text{SOP}_{t-k}$$

Teoricamente, é possível a dívida pública ser igual a zero. Contudo, as economias reais tendem sempre a acumular alguma dívida, tanto mais não seja para financiar investimentos públicos de longo prazo, como estradas, pontes, aeroportos, redes ferroviárias, infraestruturas de saneamento básico, entre outros. Numa perspetiva de economia normativa, considera-se que como as gerações futuras vão beneficiar destes investimentos, também devem contribuir para o seu pagamento. Esta ideia constitui a justificação da **regra de ouro das finanças públicas**, de acordo com a qual os défices orçamentais primários, quando existam, devem corresponder a um valor igual ou inferior ao dos gastos públicos de investimento:

$$\text{Défice orçamental primário} \leq \mathbf{G_{inv}}$$

Por outras palavras, é habitual os países incorrerem em défices orçamentais primários destinados a financiar despesas de investimento de longo prazo. Não obstante, esses défices podem surgir por muitos outros motivos, desde logo devido ao mero arrefecimento (ou seja, depressão ou estagnação) da atividade económica, ou incúria dos governantes da nação.

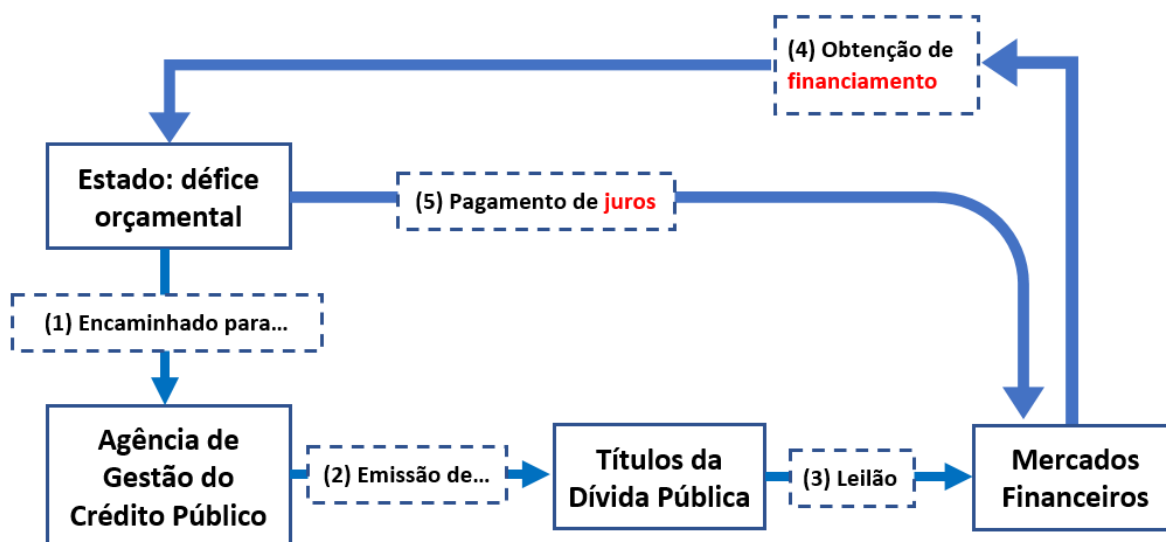
A tabela seguinte apresenta um **exemplo** relativo à ocorrência de um SOP negativo numa dada economia, no final do período 1.

t	Receitas _t	Despesas _t	SOP _t
0	1000	1000	0
1	1000	1200	-200

Para pagar o défice orçamental primário registado no período 1, o Estado terá de procurar financiamento junto dos mercados financeiros, através da emissão de títulos da dívida pública. A forma de obtenção desse financiamento é ilustrada pela figura apresentada abaixo.

Tomando o contexto português como referência, os défices orçamentais são comunicados à Agência de Gestão do Crédito Público, ou IGCP (sigla de Instituto de Gestão do Crédito Público, anterior designação dessa agência), que tem como missão gerir a tesouraria, o financiamento e a dívida pública direta do Estado. O IGCP procede então à emissão dos títulos da dívida pública representativos das necessidades de financiamento identificadas, levando-os a leilão nos mercados financeiros. Os agentes económicos públicos ou privados, nacionais ou

estrangeiros, que estiverem dispostos a comprar esses títulos (ou seja, a emprestar dinheiro ao Estado) à taxa de juro mais baixa são quem os arremata. A verba arrecadada é depois entregue ao Estado, que se compromete a pagar os respetivos juros aos detentores desses títulos. De salientar que, na prática, o sistema de financiamento reveste-se de uma maior complexidade, o que tem uma consequência fundamental: as taxas de juro aplicadas a um determinado montante de dívida tendem a variar entre períodos sucessivos.



A partir do momento em que dívida surge e é financiada pelos mercados financeiros, não basta ao Estado voltar a equilibrar as contas públicas. Antes, *passa a ser necessário gerar saldos orçamentais primários positivos para assegurar o pagamento dos juros da dívida*. Supondo que a taxa de juro negociada foi de 5%, no período 2 a situação poderia passar a ser a ilustrada na tabela seguinte.

t	Receitas _t	Despesas _t sem juros	SOP _t	Juros da dívida (Serviço _t = $r_{t-1} * Dívida_{t-1}$)	SO _t	Dívida _t	r _t
0	1000	1000	0	—	0	0	—
1	1000	1200	-200	—	-200	200	5%
2	1000	990	10	10	0	200	—

A coluna relativa a Dívida_t diz respeito à dívida acumulada até ao final do período t. O pagamento dessa dívida só ocorre no período seguinte, sendo apresentado na coluna relativa a Juros da dívida pública ($r_{t-1} * Dívida_{t-1}$), que corresponde ao chamado serviço da dívida. Para assegurar o pagamento do serviço da dívida, o Estado vai ter de cortar na despesa pública, reduzindo os gastos públicos, as transferências, ou ambos. Em alternativa, poderia aumentar a receita pública, através do aumento dos impostos. Qualquer que fosse a opção, teria de garantir um SOP igual ao valor do serviço da dívida.

Por outro lado, se a taxa de juro aumentar, o serviço da dívida aumenta e passa a ser necessário obter saldos orçamentais primários positivos ainda mais significativos. A tabela seguinte ilustra as consequências de um aumento da taxa de juro de 5 para 10% no final do período 2, aplacado através de uma diminuição da despesa pública no período 3. A alternativa seria, novamente, aumentar as receitas públicas.

t	Receitas _t	Despesas _t sem juros	SOP _t	Juros da dívida (Serviço _t = $r_{t-1} \cdot \text{Dívida}_{t-1}$)	SO _t	Dívida _t	r _t
0	1000	1000	0	—	0	0	—
1	1000	1200	-200	—	-200	200	5%
2	1000	990	10	10	0	200	10%
3	1000	980	20	20	0	200	10%

Por outro lado ainda, *só é possível abater a dívida pública se forem gerados saldos orçamentais primários superiores ao valor do serviço da dívida*. A tabela apresentada abaixo ilustra uma situação de abatimento da dívida pública ocorrido no período 4, financiado por um aumento das receitas e uma diminuição simultânea das despesas.

t	Receitas _t	Despesas _t sem juros	SOP _t	Juros da dívida (Serviço _t = $r_{t-1} \cdot \text{Dívida}_{t-1}$)	SO _t	Dívida _t	r _t
0	1000	1000	0	—	0	0	—
1	1000	1200	-200	—	-200	200	5%
2	1000	990	10	10	0	200	10%
3	1000	980	20	20	0	200	10%
4	1180	960	220	20	0	0	—
5	1000	1000	0	0	0	0	—

Portanto, para o Estado abater a dívida no período 4, teria de gerar um SOP que permitisse pagar tanto o serviço da dívida relativo a esse período (20 u.m.), como o valor da própria dívida (200 u.m.). Se fosse bem-sucedido, no período 5 o Estado poderia voltar a baixar as receitas (ou seja, os impostos) e a aumentar as despesas para os valores iniciais.

Importa salientar que o Estado raramente se preocupa com o abatimento integral da dívida pública, que exigiria políticas contracionistas, do lado das receitas e dos lado das despesas, socialmente insuportáveis. Contudo, recorre este tipo abordagem, de forma moderada, quando a magnitude e o valor do serviço da dívida aumentam de forma significativa. Para avaliar a **magnitude da dívida pública** e a sua evolução ao longo do tempo, o indicador habitualmente utilizado é o seu peso no PIB:

$$\text{Peso da Dívida Pública no PIB} = \frac{\text{Dívida Pública}}{\text{PIB}} \times 100$$

De facto, nas economias reais, tanto o PIB como a dívida pública tendem a aumentar ao longo do tempo, esta última principalmente devido ao carácter crescente das necessidades humanas. Nesse sentido, a principal preocupação do Estado nesta matéria é assegurar a **sustentabilidade das finanças públicas**, o que exige a manutenção do peso da dívida pública dentro dos níveis considerados aceitáveis, do ponto de vista político. Para que isso aconteça, é necessário que a dívida pública não cresça a um ritmo superior ao do PIB nominal. Só assim se torna possível garantir a capacidade de cumprimento, ao longo do tempo, das obrigações decorrentes da dívida, nomeadamente o pagamento do capital emprestado, sempre que possível, e dos respetivos juros.

Face ao exposto, as principais **determinantes da sustentabilidade das finanças públicas**, em cada caso mantendo tudo o resto constante, são as seguintes:

- *saldo orçamental primário*: valores suficientemente positivos permitem compensar os negativos, o que assegura a estabilização do stock de dívida pública;
- *taxa de crescimento real do PIB*: uma taxa de crescimento positiva assegura a diminuição do peso da dívida no PIB;
- *taxa de inflação implícita no PIB*: tal como a anterior, um valor positivo conduz a uma diminuição do peso da dívida no PIB;
- *taxa de juro da dívida pública*: se esta taxa de juro diminuir, assiste-se a uma diminuição automática do serviço da dívida, o que liberta verba que pode ser usada para abater o stock de dívida.

A intervenção do Estado na economia tendo em vista cumprir as suas funções, em particular a de estabilização da atividade económica, é feita através da manipulação das receitas e das despesas públicas, no âmbito da *política orçamental*. Isso tem consequências diretas sobre o valor do stock de dívida pública e, como tal, sobre a sustentabilidade das finanças públicas.

3.6.5. Política orçamental

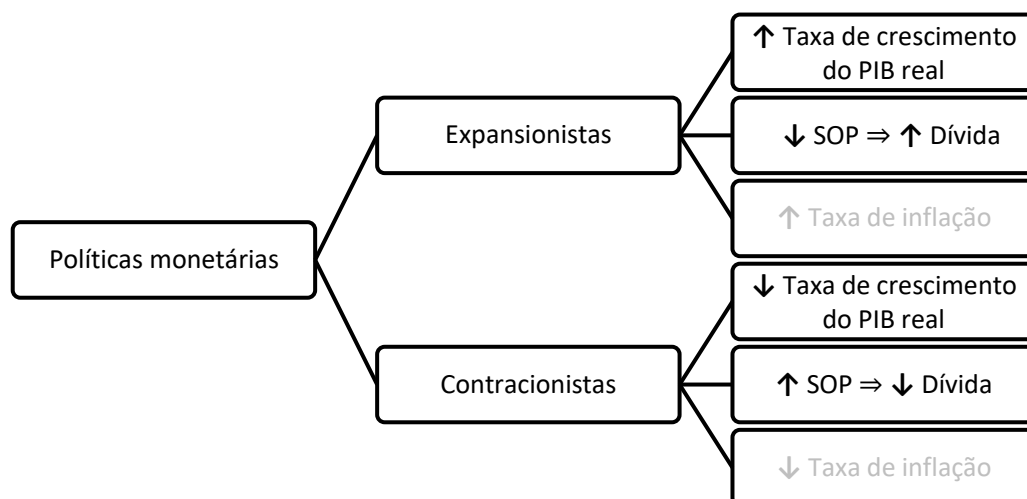
A **política orçamental** corresponde à manipulação das receitas e das despesas públicas com o objetivo de cumprir as funções do Estado e manter a economia próxima do pleno emprego, sem prejudicar a sustentabilidade das finanças públicas.

Nesse sentido, é possível definir dois **tipos de políticas orçamentais**, com implicações distintas sobre a evolução da atividade económica:

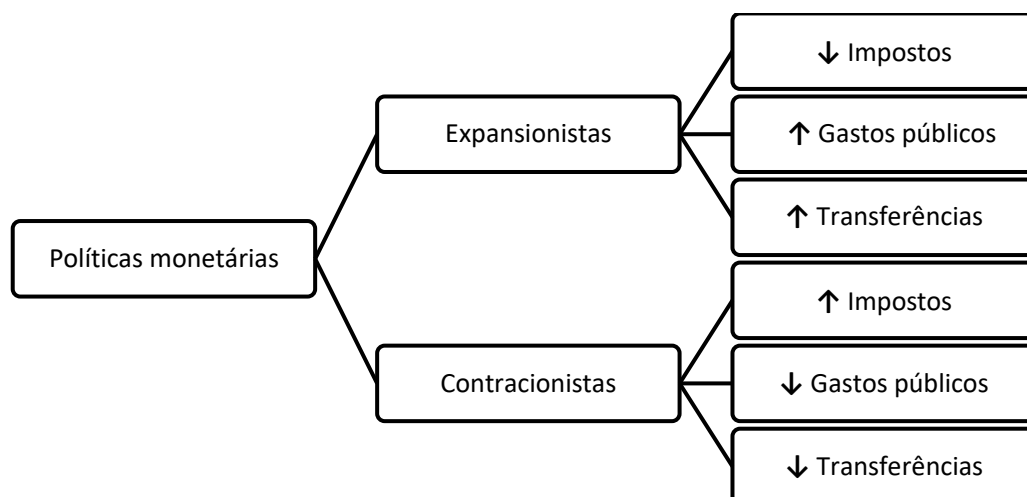
- **Políticas orçamentais expansionistas**: são as que contribuem para a expansão da atividade económica e criação de emprego, através de medidas que levam ao aumento da despesa agregada.
- **Políticas orçamentais contracionistas**: são as que contribuem para a contração da atividade económica e diminuição do emprego, através de medidas que leva à diminuição da despesa agregada.

A figura seguinte ilustra os **efeitos das políticas orçamentais expansionistas e contracionistas**. Tal como as políticas monetárias, as orçamentais também têm efeitos sobre o PIB real e sobre a taxa de inflação, para além do saldo orçamental primário. Contudo, os efeitos inflacionistas passam para segundo plano, na medida em que o seu controlo não cabe ao Estado, mas sim ao Banco Central, no âmbito da sua já discutida independência. Como referido nessa discussão, as pressões inflacionistas provocadas pelas decisões de política orçamental geram tensões, por vezes significativas, entre o governo e o Banco Central.

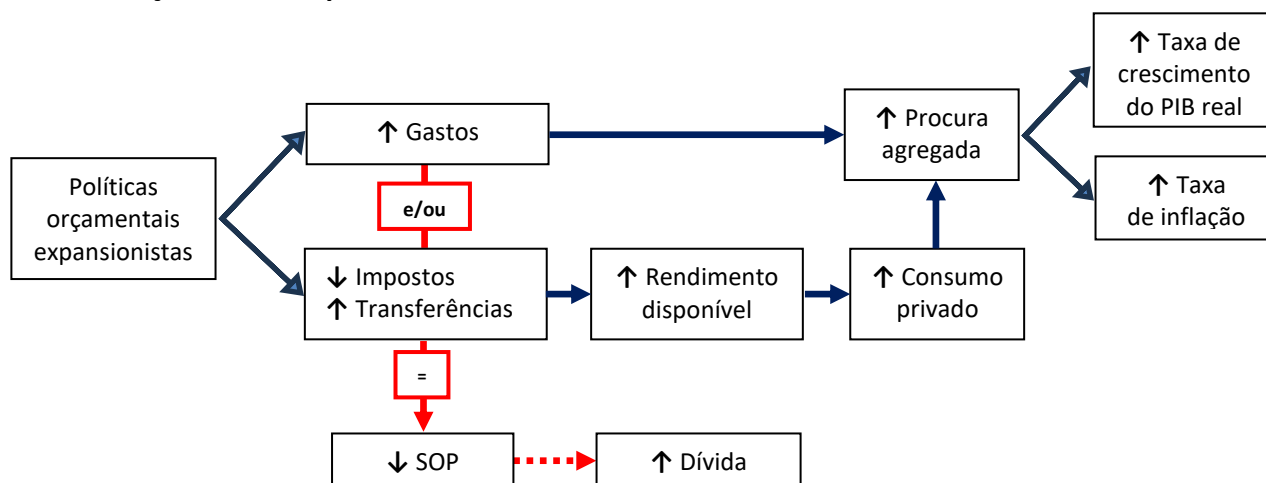
Deste modo, as políticas orçamentais expansionistas contribuem para acelerar o andamento da atividade económica, embora à custa da deterioração das contas públicas e da aceleração da taxa de inflação. Pelo contrário, as políticas orçamentais contracionistas sacrificam o ritmo de crescimento da economia, mas contribuem para melhorar as contas públicas e para diminuir o ritmo de crescimento dos preços.



Os **instrumentos da política orçamental** consistem, precisamente, nas componentes do saldo orçamental primário, como apresentado na figura seguinte.



A ligação entre os instrumentos e os efeitos requer a explicitação dos principais **mecanismos das políticas orçamentais**. A figura apresenta abaixo descreve os **mecanismos das políticas orçamentais expansionistas**.



Quando o *Estado aumenta os gastos públicos*, contribui diretamente para o aumento da procura agregada. Isto produz efeitos imediatos tanto sobre o PIB real como sobre a taxa de inflação, acelerando ambos. Uma outra possibilidade passa pela *diminuição dos impostos*,

acompanhada ou não pelo aumento das transferências para as famílias. Estas medidas atuam por via do aumento do rendimento disponível, o que, por sua vez, estimula o consumo privado, com repercussões diretas sobre a procura agregada e, finalmente, sobre as taxas de crescimento do PIB real e de inflação.

Contudo, o *aumento das despesas públicas (gastos e transferências), acompanhado pela diminuição das receitas públicas (diminuição dos impostos)*, traduz-se pela deterioração do saldo orçamental primário, o que pode conduzir ao aumento da dívida pública.

Os **mecanismos das políticas orçamentais contracionistas** são os opostos dos anteriores. A *diminuição dos gastos do Estado* leva à diminuição da procura agregada, o que contribui para abrandar o ritmo de crescimento da atividade económica e da inflação. Estes efeitos também ocorrem quando o *Estado decide aumentar os impostos ou diminuir as transferências*, já que estas medidas conduzem à diminuição do rendimento disponível. Com menos poder de compra, o consumo das famílias diminui, arrastando consigo a procura agregada e, por sua vez, as taxas de crescimento do PIB real e de inflação.

Os efeitos sobre o estado das contas públicas também são os opostos. Agora, a *diminuição das despesas públicas acompanhado pelo aumento das receitas públicas* conduz a uma melhoria do saldo primário. Se essa melhoria for suficientemente significativa, pode ajudar a diminuir o valor do stock de dívida pública.

As políticas orçamentais podem ser utilizadas para concretizar diversos **objetivos de política económica**, alguns dos quais englobam várias funções económicas do Estado. Dentro desses objetivos destacam-se os seguintes:

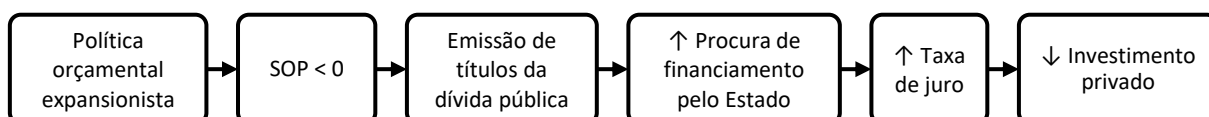
- dinamização da atividade económica;
- consolidação orçamental;
- melhoria da repartição do rendimento;
- aumento da provisão de bens públicos e bens de mérito.

A **dinamização da atividade económica** consiste na implementação de políticas orçamentais expansionistas nas fases de recessão e depressão económica. Tendo presentes os mecanismos expostos acima, as respetivas consequências são as seguintes:

- *aumento do PIB real*, normalmente acompanhado pela criação de emprego e pela diminuição da taxa de desemprego;
- *aumento do nível geral de preços*, por vezes acompanhado pela aceleração da própria taxa de inflação, o que pode criar tensões com o Banco Central se esse aumento não corresponder aos objetivos desta entidade;
- *deterioração do saldo orçamental*, acompanhado pelo aumento da dívida pública e, muitas vezes, do peso da dívida no PIB.

A deterioração do saldo orçamental constitui a principal preocupação do Estado quando implementa políticas orçamentais expansionistas. Neste contexto, a teoria económica sugere que nas fases de expansão económica, o Estado deve gerar excedentes orçamentais que permitam compensar os défices originados nas fases de recessão e, assim, garantir o equilíbrio orçamental e a sustentabilidade das finanças públicas no longo prazo.

Um efeito paralelo e adverso das políticas orçamentais expansionistas é o *aumento da taxa de juro*. De facto, o aparecimento de um défice orçamental leva o Estado a emitir títulos da dívida pública e a procurar financiamento nos mercados financeiros, onde se vai juntar aos agentes económicos privados que também necessitam de financiamento. Este acréscimo de procura de crédito levado a cabo pelo Estado cria uma pressão adicional sobre a taxa de juro, que tende a aumentar e, por isso, a conduzir à diminuição do investimento das empresas. Esta cadeia de acontecimentos corresponde ao chamado *efeito crowding-out*, ou efeito deslocamento, que pode ser ilustrado da seguinte forma:



Portanto, o efeito *crowding-out* corresponde à diminuição do investimento privado resultante de um aumento da taxa de juro provocado por uma política orçamental expansionista. Este fenómeno ocorre porque, com juros mais elevados, torna-se mais caro para as empresas pedir empréstimos bancários para investimentos produtivos, que se tornam mais difíceis de recuperar.

A *principal limitação da implementação de políticas expansionistas* é o peso da dívida pública no PIB. Uma política orçamental expansionista, ao aumentar ainda mais o endividamento, eleva o serviço da dívida e, por isso, o risco de incumprimento, levando os investidores a exigirem uma taxa de juro mais alta para compensar esse risco. Paradoxalmente, esta dinâmica torna a dívida pública ainda mais insustentável.

Uma forma de expandir a atividade económica sem aumentar o endividamento é a sugerida pelo *teorema de Haavelmo*, em homenagem ao economista norueguês Trygve Haavelmo, cujo trabalho contribuiu para demonstrar matematicamente e popularizar a ideia subjacente. Segundo este teorema, partindo de uma situação de equilíbrio das contas públicas, é possível dinamizar a economia sem alterar o saldo orçamental e, como tal, sem aumentar a dívida pública, através do aumento simultâneo e igual das despesas públicas (vertente expansionista) e das receitas públicas (vertente contracionista). Por exemplo, se as despesas e as receitas públicas aumentarem, cada uma, 10000 u.m., o saldo orçamental primário e a dívida pública permanecem inalterados, e o PIB aumenta também 10000 u.m. A única desvantagem desta estratégia consiste no aumento da carga fiscal, ou seja, do peso dos impostos totais no PIB. Por outras palavras, a economia passa a destinar uma maior fatia da sua riqueza ao pagamento de impostos.

A **consolidação orçamental** diz respeito à implementação de políticas orçamentais contracionistas tendo em vista reduzir o défice orçamental e o peso da dívida no PIB. Este objetivo é alcançado através da redução da despesa pública, do aumento da receita fiscal, ou da combinação de ambos os expedientes. As consequências destas medidas são as seguintes:

- *diminuição do PIB real* ou, pelo menos, desaceleração da respetiva taxa de crescimento, quase sempre acompanhada pelo aumento da taxa de desemprego;

- *diminuição da taxa de inflação* e, por vezes, diminuição do próprio nível geral de preços, ou seja, deflação, em virtude da dificuldade das empresas em vender os seus bens e serviços;
- *melhoria do saldo orçamental* e eventual diminuição da dívida pública. No entanto, quando as políticas orçamentais contracionistas são demasiado agressivas, a queda da atividade económica pode ser de tal forma acentuada que as receitas fiscais diminuem em vez de aumentarem, em virtude da diminuição dos impostos induzidos ($\tau * PIB$). Isto pode levar, ao contrário do desejado, ao aumento do défice orçamental e da dívida pública.

Pode registar-se também uma diminuição da taxa de juro, pelo facto de o Estado não estar a pressionar os mercados financeiros com pedidos de crédito. Teoricamente, isso devia incentivar as empresas a aumentar os seus níveis de investimento. Contudo, isso só acontece se elas tiverem motivos para acreditar que a atividade económica vai recuperar de forma significativa no médio prazo.

A **melhoria da repartição do rendimento** destina-se a corrigir as assimetrias na distribuição da riqueza decorrentes do normal funcionamento do mercado do trabalho. Algumas das medidas implementadas têm implicações sobre o orçamento geral do Estado, contando-se dentro destas as duas seguintes:

- *aumento da progressividade fiscal*: consiste em diminuir as taxas de imposto aplicadas aos escalões de rendimento mais baixos e aumentar as taxas aplicadas aos escalões mais elevados. Esta medida tende a manter a receita fiscal inalterada. No entanto, pode gerar tensões sociais entre os indivíduos situados nos dois extremos dos escalões de rendimentos;
- *aumento das transferências para as famílias*: consiste na atribuição de prestações sociais diretas aos agregados com rendimentos mais baixos ou em situação de vulnerabilidade económica. Sendo uma política redistributiva nos objetivos, mas expansionista nos efeitos, tende a ser acompanhada pelo agravamento das contas públicas.

O **aumento da provisão de bens públicos e bens de mérito** procura solucionar duas falhas de mercado distintas, enquadrando-se assim na função de melhoria da eficiência económica. No entanto, traduz-se necessariamente num aumento da despesa pública, visto que exige a implementação de políticas orçamentais expansionistas. Também aqui poderemos acabar por assistir, no final a uma deterioração do saldo das contas públicas.

Para terminar, saliente-se que o cumprimento das funções económicas do Estado tem implicações sobre as finanças públicas, ao mesmo tempo que a boa gestão das finanças públicas cria restrições ao cumprimento daquelas funções. Portanto, a política orçamental exige uma utilização bastante comedida e criteriosa dos seus instrumentos, tendo em vista garantir o equilíbrio entre a dinamização da atividade económica, quando as circunstâncias o requeiram, e a estabilidade das finanças públicas. Este delicado equilíbrio constitui um dos principais desafios da atividade governativa nas sociedades contemporâneas.

BIBLIOGRAFIA

- ACEMOGLU, D., LAIBSON, D. e LIST, J. (2021) *Economics – Global Edition*, 3rd ed., Pearson Education Limited, Harlow, United Kingdom.
- AMORELLO, L. (2018) *Macroprudential Banking Supervision and Monetary Policy: Legal Interaction in the European Union*, Palgrave Macmillan, Cham, Switzerland.
- BARATA, J. (2005) *Moeda e Mercados Financeiros*, 3^a ed., Econometer, Lisboa, Portugal. Disponível em: <https://repositorio.ulisboa.pt/handle/10400.5/13566?mode=full> (acedido em 10-01-2025).
- BEAUD, M. e DOSTALER, G. (2000) *O Pensamento Económico: De Keynes aos Nossos Dias*, Edições Afrontamento, Porto, Portugal.
- BERGER, P. (1980) *A Moeda e os seus Mecanismos*, Moraes Editores, Lisboa, Portugal.
- BLAUG, M. (1989) *História do Pensamento Económico*, 1^o volume, Publicações D. Quixote, Lisboa, Portugal.
- BLAUG, M. (1990) *História do Pensamento Económico*, 2^o volume, Publicações D. Quixote, Lisboa, Portugal.
- BLAUG, M. (1994) *A Metodologia da Economia*, Gradiva, Lisboa, Portugal.
- BUIRA, A. (Ed.) (2003) *Challenges to the World Bank and IMF: Developing Country Perspectives*, Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom.
- CABANNES, M. (2007) *Economia: As Políticas Conjunturais*, Porto Editora, Portugal.
- CABRAL, L. (1994) *Economia Industrial*, McGraw-Hill, Lisboa, Portugal.
- CABRAL, L. (2017) *Introduction to Industrial Organization*, 2nd ed., MIT Press, Cambridge, USA.
- CANALE, R. e MIRDALA, R. (2019) *Fiscal and Monetary Policy in the Eurozone: Theoretical Concepts and Empirical Evidence*, Emerald Publishing, Bingley, United Kingdom.
- CARDOSO, M. e REIS, V. (1997) *Introdução à Economia*, Edições Asa, Porto, Portugal.
- CONKLIN, D. (1991) *Comparative Economic Systems*, Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom.
- COWEN, T. e TABARROK, A. (2015) *Modern Principles of Economics*. 3rd ed., Worth Publishers, New York, USA.
- CURTIS, D. e IRVINE, I. (2017) *Principles of Macroeconomics: An Open Text*, Version 2017, Revision B, Lyryx. Disponível em: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/> (acedido em 10.01.2025).
- DALLAGO, B. e CASAGRANDE, S. (2022) *The Routledge Handbook of Comparative Economic Systems*, Routledge, London, United Kingdom.
- DENIS, H. (1993) *História do Pensamento Económico*, Livros Horizonte, Lisboa, Portugal.
- DUNNET, A. (1990) *Para Compreender a Economia*, Fundação Calouste Gulbenkian, Portugal.
- DURLAUF, S. e BLUME, L. (Eds.) (2018) *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 3rd ed., Palgrave Macmillan, London, United Kingdom.
- ECKSTEIN, A. (2021) *Comparison of Economic Systems: Theoretical and Methodological Approaches*, University of California Press, USA.
- FERREIRA DO AMARAL, J., LOUÇÃ, F., CAETANO, G., FONTAINHA, E., FERREIRA, C. e SANTOS, S. (2007) *Introdução à Macroeconomia*, 2^a ed., Escolar Editora, Lisboa, Portugal.

- FONSECA, N. (2024) *Balança de Pagamentos, Posição de Investimento Internacional e Dívida Externa: Perspetivas Práticas e Indicadores de Análise*, Editora Itacaiúnas, Ananindeua, Brasil. Disponível em: <https://editoraitacaiunas.com.br/produto/balanca-de-pagamentos-posicao-de-investimento/> (acedido em 07-01-2025)
- FRANCISCO, I. (1990) *Compreender a Contabilidade Nacional*, Banco de Fomento e Exterior, Lisboa, Portugal.
- FRANK, R. (2006) *Microeconomia e Comportamento*, 6ª ed., McGraw-Hill, Lisboa, Portugal.
- FRANK, R. e BERNANKE, B. (2003) *Princípios de Economia*, McGraw-Hill, Lisboa, Portugal.
- GOMES, O. (2015) *Dicionário Prático de Economia*, Edições Sílabo, Lisboa, Portugal.
- GOODWIN, N., HARRIS, J., NELSON, J., ROACH, B. e TORRAS, M. (2019) *Principles of Economics in Context*, 2nd ed., Routledge, New York, USA.
- HENDERSON, D. (Ed.) (1993) *The Fortune Encyclopedia of Economics*, Warner Books, New York, USA.
- HERMIDA, J. (1993) *Como Ler e Entender a Imprensa Económica*, Edições Temas da Atualidade, Lisboa, Portugal.
- HETZEL, R. (2008) *The Monetary Policy of the Federal Reserve: A History*, Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom.
- HEYNE, P., BOETTKE, P., e PRYCHITKO, D. (2002) *The Economic Way of Thinking*, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, USA.
- KOHLER, H. (1989) *Comparative Economics Systems*, Scott Foresman and Company, Northbrook, USA.
- KRUGMAN, P. e WELLS, R. (2015) *Economics*, 4th ed., Worth Publishers, New York, USA.
- KRUGMAN, P., OBSTFELD, M., e MELITZ, M. (2012) *International Economics: Theory and Policy*, 9th ed., Pearson Education, Boston, USA.
- LEÃO, E., LEÃO, P. e LAGOA, S. (2023) *Política Monetária e Mercados Financeiros*, 4ª ed., Edições Sílabo, Lisboa, Portugal.
- LIPCHITZ, L. e SCHADLER, S. (2019) *Macroeconomics for Professionals: A Guide for Analysts and Those Who Need to Understand Them*, Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom.
- MAHADEVA, L. e SINCLAIR, P. (2004) *How Monetary Policy Works*, Routledge, London, United Kingdom.
- MÄKI, U. (Ed.) (2012) *Philosophy of Economics*, Elsevier, Amsterdam, Netherlands.
- MANKIW, G. (2018) *Essentials of Economics*, 8th ed., Cengage Learning, Boston, Massachusetts, USA.
- MARQUES, W. (1991) *Moeda e Instituições Financeiras*, Publicações D. Quixote, Portugal.
- MATA, J. (2000) *Economia da Empresa*, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa, Portugal.
- MATEER, D. e COPPOCK, L. (2016) *Essentials of Economics*, W. W. Norton & Company, New York, USA.
- MENDONÇA, L., MAGRIÇO, V., VALE, S., ABREU, A. e CUNHA, V. (2021) *Lições de Macroeconomia: Uma Introdução*, Edições Sílabo, Lisboa, Portugal.
- MISHKIN, F. (2013) *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, 10th ed., Global Edition, Boston, Pearson, USA.
- MOSS, D. (2007) *Economia para Todos*, Academia do Livro, Lisboa, Portugal.

- MUSGRAVE, R. e MUSGRAVE, P. (1989) *Public Finance in Theory and Practice*, 5th ed., McGraw-Hill, New York, USA.
- NABAIS, C. e FERREIRA, R. (2005) *Macroeconomia: Lições e Exercícios*, Lidel, Lisboa, Portugal.
- NEVES, J. (1994) *Economia*, Coleção O Que É, Difusão Cultural, Lisboa, Portugal.
- NEVES, J. (1996) *Introdução à Economia*, Verbo, Lisboa, Portugal.
- NEVES, J. (1997) *Princípios de Economia Política*, Verbo, Lisboa, Portugal.
- NUNES, A. (1994) *Os Sistemas Económicos*, Edições Almedina, Coimbra, Portugal.
- NUNES, A. (2006) *Os Sistemas Económicos: O Capitalismo – Génese e Evolução*, Serviços de Acção Social da Universidade de Coimbra – Serviço de Textos, Coimbra, Portugal. Disponível em: <https://estudogeral.uc.pt/handle/10316/13203?locale=pt> (acedido em 07-01-2025).
- PEREIRA, P., AFONSO, A., ARCANJO, M. e SANTOS, J. (2022) *Economia e Finanças Públicas*, 6^a ed., Escolar Editora, Lisboa, Portugal.
- PINHO, M., (2023) *Macroeconomia: Teoria e Prática Simplificada*, 4^a ed., Edições Sílabo, Lisboa, Portugal.
- RABIN, J. e STEVENS, G (2001) *Handbook of Monetary Policy*, Routledge, New York, USA.
- RODGER, B. e MACCULLOCH, A. (2014) *Competition Law and Policy in the EU and UK*, 5th ed., Routledge, London, United Kingdom.
- RONCAGLIA, A. (2017) *A Brief History of Economic Thought*, Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom.
- ROSTAGNO, M., ALTAVILLA, C., CARBONI, G., LEMKE, W., MOTTO, R., SAINT GUILHEM, A. e YIANGOU, J. (2021) *Monetary Policy in Times of Crisis: A Tale of Two Decades of the European Central Bank*, Oxford University Press, Oxford, United Kingdom.
- RUTHERFORD, D. (1995) *Dicionário de Economia*, Difel, Alges, Portugal.
- SAMUELSON, P. e NORDHAUS, W. (2012) *Economia*, 19^a ed., McGraw-Hill, Lisboa, Portugal.
- VIVES, X. (Ed.) (2009) *Competition Policy in the EU: Fifty Years on from the Treaty of Rome*, Oxford University Press, Oxford, United Kingdom.

