



**Instituto Politécnico
de Viana do Castelo**

INTRODUÇÃO À ECONOMIA

NINO FONSECA

**1ª EDIÇÃO
2024**

INTRODUÇÃO À ECONOMIA

NINO FONSECA

FICHA TÉCNICA

Título: Introdução à Economia

Autor: Nino Fonseca

© 2024 Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Todos os direitos reservados

ISBN: 978-989-33-6529-8

DOI: 10.57910/ipvc-estg-5t2v-xt98

1ª edição

Setembro de 2024

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	7
1. Introdução ao estudo da ciência económica	9
1.1. Definições e conceitos básicos.....	9
1.1.1. Origem do conceito e definições de economia	9
1.1.2. Microeconomia vs. macroeconomia.....	13
1.1.3. Economia positiva vs. economia normativa	13
1.1.4. Conceitos básicos de análise económica	14
1.2. Análise do consumo e da produção.....	17
1.2.1. Necessidades, bens e consumo	17
1.2.2. Restrição orçamental e maximização da utilidade	23
1.2.3. Produção e fatores produtivos.....	25
1.2.4. Produtividades média e marginal	27
1.2.5. Custos de produção, receitas e maximização do lucro.....	28
1.3. Sistemas de organização económica	31
1.3.1. Problema económico	31
1.3.2. Economias de mercado	33
1.3.3. Economias de direção central	39
1.3.4. Economias mistas.....	41
2. Introdução à microeconomia	47
2.1. Mercados de concorrência perfeita.....	47
2.1.1. Características da concorrência perfeita	47
2.1.2. Curvas da procura e da oferta de mercado	48
2.1.3. Equilíbrio e mecanismo de mercado.....	50
2.1.4. Determinantes da procura e da oferta	52
2.1.5. Eficiência e bem-estar em concorrência perfeita	55
2.2. Intervenção do Estado e elasticidades	58
2.2.1. Preços mínimos e preços máximos	58
2.2.2. Elasticidade-preço da procura	62
2.2.3. Elasticidade-preço da oferta	68
2.2.4. Fixação de quotas sobre a produção	74
3. Introdução à macroeconomia	79
3.1. Índices de preços e inflação	79
3.1.1. Definição e medição da inflação	79
3.1.2. Classificação da inflação.....	82
3.1.3. Causas da inflação	85
3.1.4. Efeitos da inflação	87
3.2. Emprego e desemprego	88
3.2.1. Definições e tipos de desemprego.....	88
3.2.2. Medição do emprego e do desemprego.....	89
3.2.3. Consequências do desemprego	92

3.3. Contabilidade nacional.....	93
3.3.1. Definição e objetivos da contabilidade nacional.....	93
3.3.2. Circuito económico e óticas de cálculo do produto	94
3.3.3. Conceitos de produto	100
3.3.4. Rendimento disponível e taxa de poupança	102
3.3.5. Taxas de crescimento do produto	104
Bibliografia	109

PREÂMBULO

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

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 perspectiva 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 (que 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.

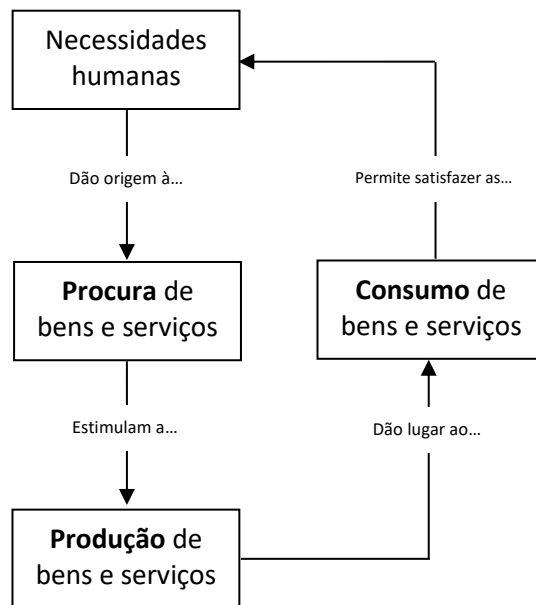
Suponhamos agora uma empresa de produção de calçado com uma determinada capacidade produtiva que precisa de decidir entre lançar um novo modelo de sapatilhas desportivas ou uma linha de sapatos formais, ambos com o mesmo custo de produção. A empresa realiza estudos de mercado e conclui que ambas as opções 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.

Vejamos agora 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.

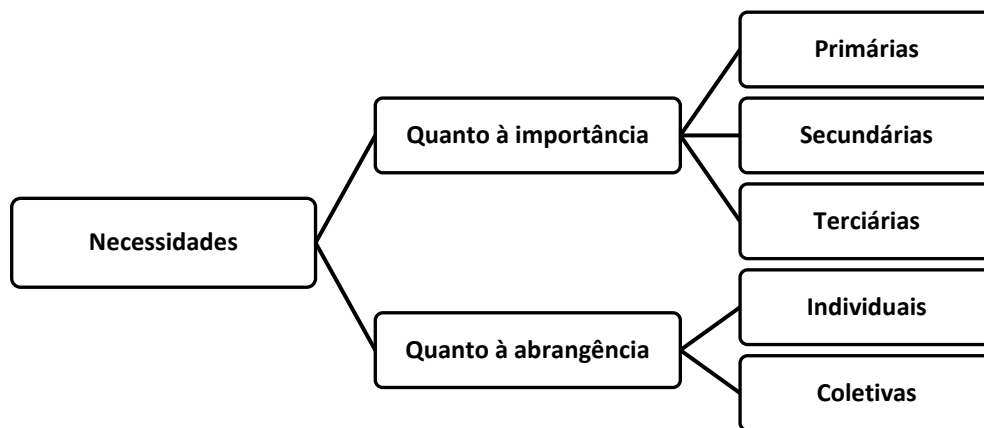
1.2. Análise do consumo e da produção

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 de 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.

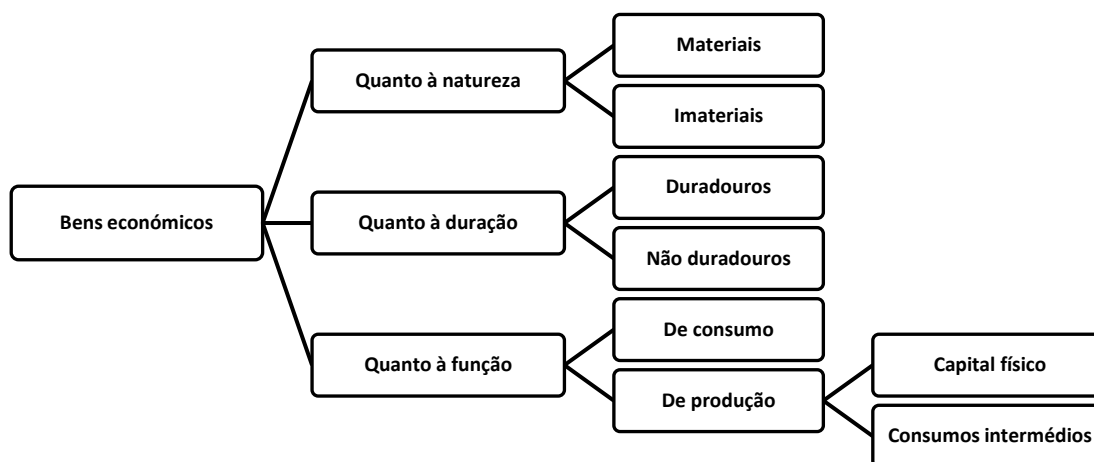
Quanto à abrangência	Agentes económicos	Exemplos
Necessidades individuais	Famílias	Saúde; alimentação; educação; desenvolvimento pessoal; estabilidade financeira; apoio emocional.
	Empresas	Reconhecimento profissional; progressão na carreira; formação; segurança e higiene no trabalho.
	Estado	Fardamento 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.

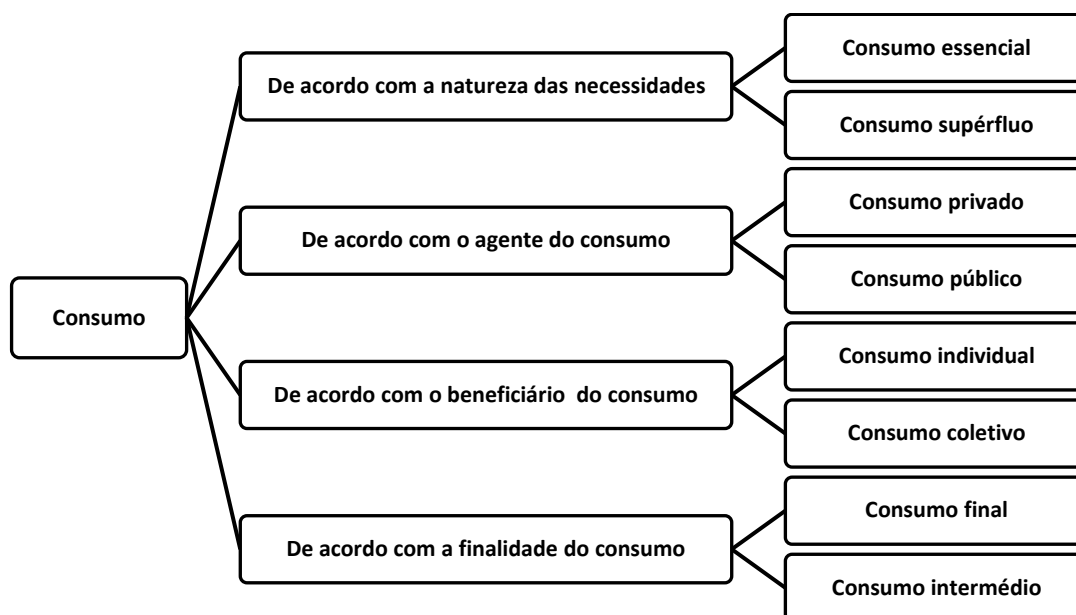
Do ponto de vista prático, qualquer bem pode ser classificado em função de cada um dos três critérios descritos. O quadro seguinte apresenta vários exemplos de bens económicos que podem ser classificados quanto à natureza e quanto à duração, com relevância, respetivamente, para famílias, empresas e Estado.

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* dos mesmos 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 os mesmos 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 os mesmos recursos ou produzir a mesma quantidade com menos recursos. Numa perspetiva 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 *aumentos* 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 dos mesmos. Esta falta de informação pode levar à aquisição de produtos de qualidade inferior à esperada ou a pagar preços excessivos pelos mesmos.

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 as 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:

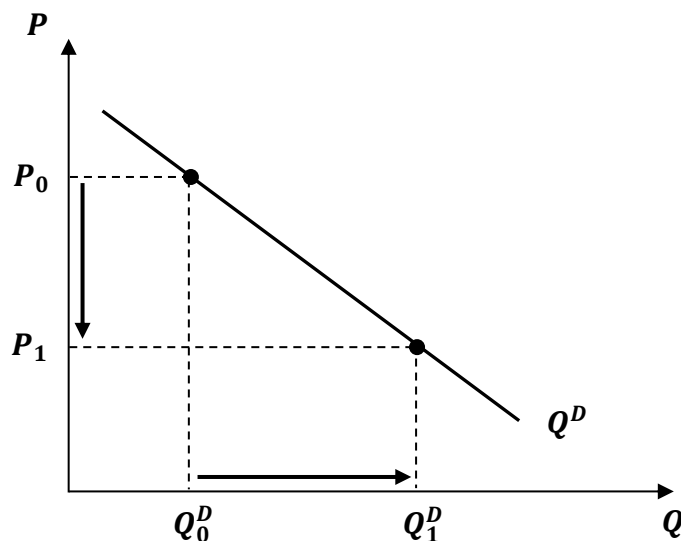
- uma **curva da procura**, representativa do comportamento dos consumidores;
- uma **curva da oferta**, representativa do comportamento das empresas;
- um **ponto de equilíbrio**, representativo da igualdade entre as quantidades procuradas e as quantidades oferecidas.

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:

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

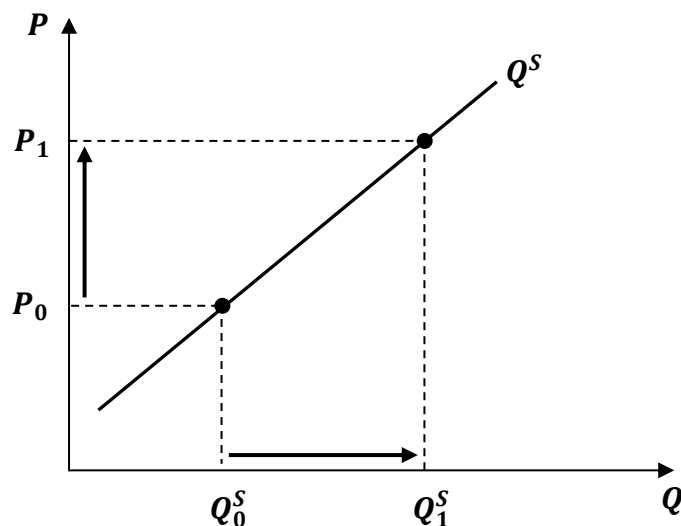
ou, sempre que for evidente qual é o bem X sob análise:

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

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:

$$Q_X^S = c + d.P_X$$

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

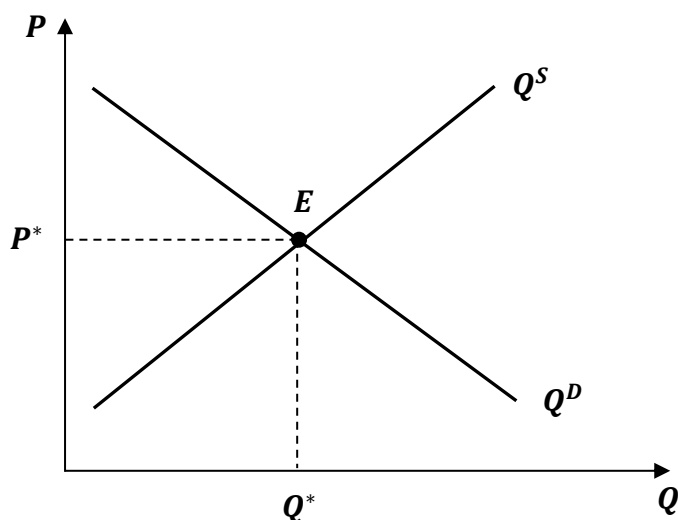
$$Q^S = c + d.P \Leftrightarrow Q = c + d.P$$

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:

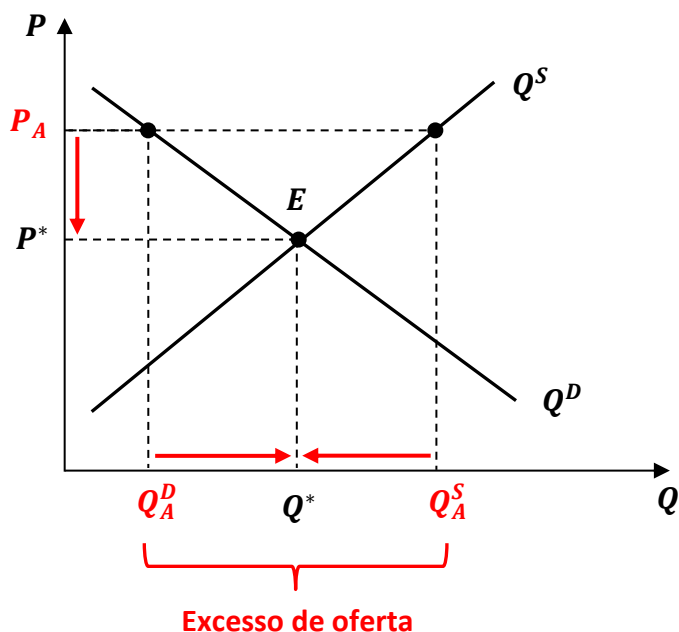
E = ponto de equilíbrio;

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

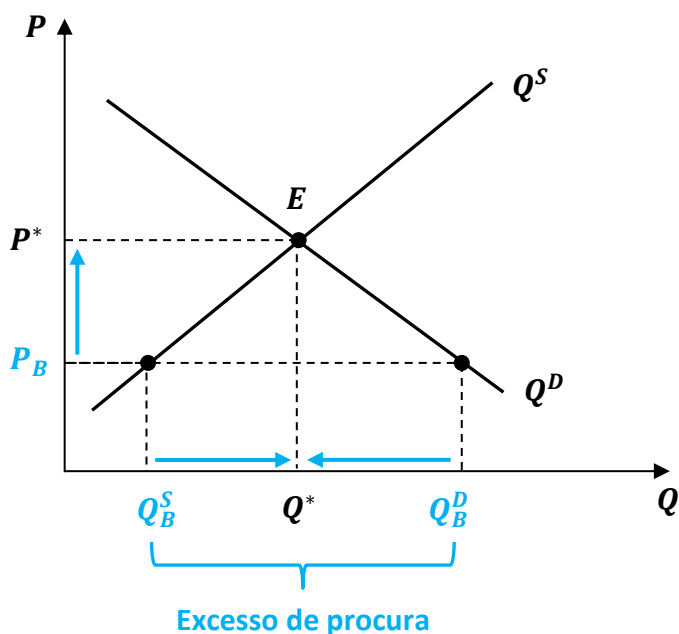
Q^* = quantidade de equilíbrio (em unidades do bem).

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

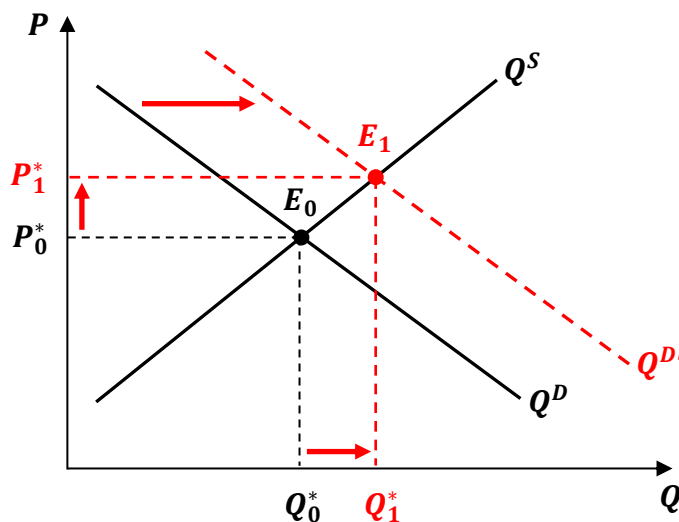
O modelo procura-oferta permite analisar o impacto dos mais variados fenómenos sobre as condições de equilíbrio em mercados de concorrência perfeita. Esses fenómenos dizem respeito a alterações das determinantes da procura ou das determinantes da oferta. Essas alterações correspondem, respetivamente,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

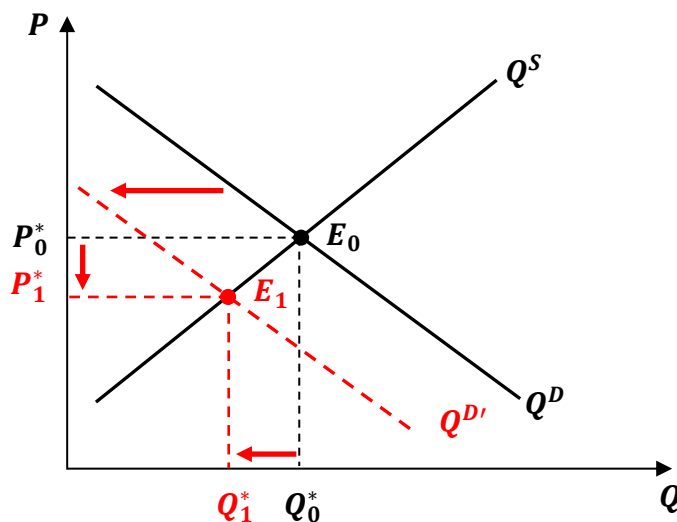
Um **choque positivo do lado da procura** diz respeito a qualquer fenómeno que contribua para o aumento da procura de mercado e, como tal, conduza a uma *deslocação da respetiva curva para a direita*, tal como ilustrado pelo gráfico seguinte. O resultado será um aumento tanto do preço como das quantidades 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.



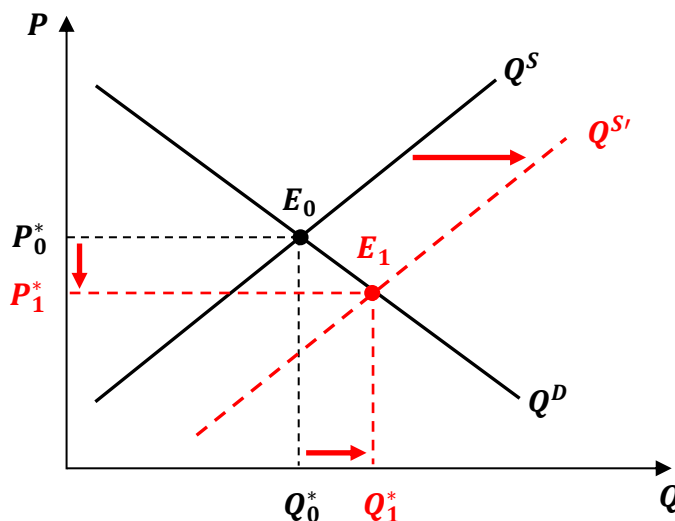
Exemplos:

- 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).

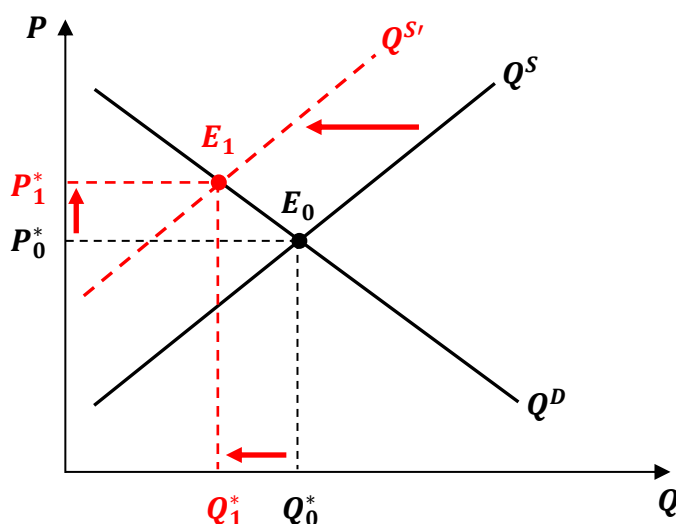
Um **choque positivo do lado da oferta** leva a uma *deslocação da respetiva curva para a direita*. O resultado será uma diminuição do preço e um aumento das quantidades de equilíbrio, com se vê abaixo. O aumento da capacidade de produção das empresas resulta numa maior quantidade de bens e serviços 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

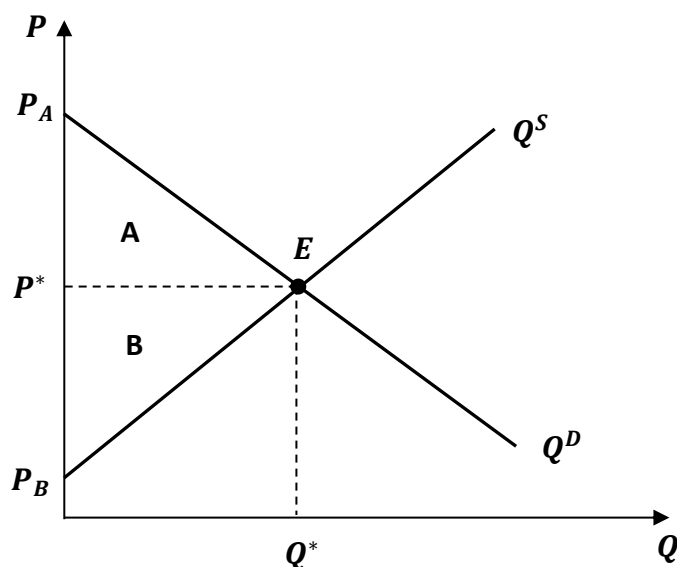
como o nível de bem-estar correspondente, é através da quantificação dos excedentes do consumidor e do produtor.

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.

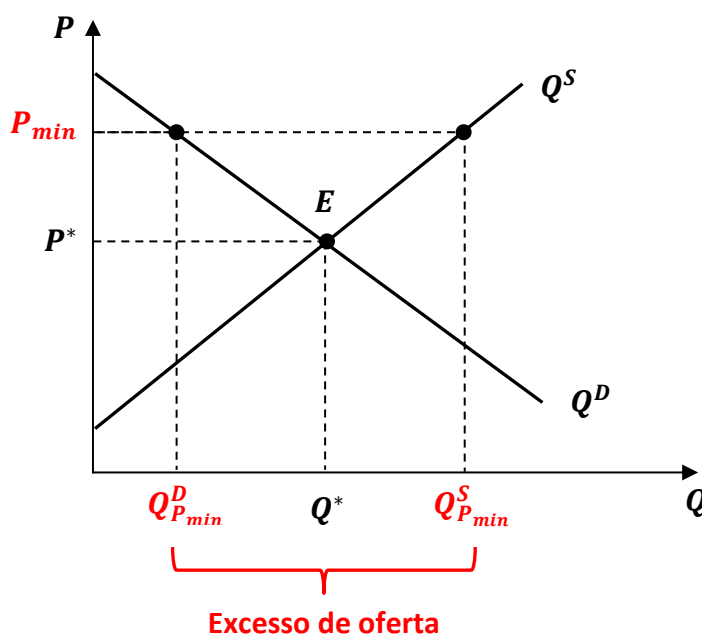
Em mercados onde a livre interação entre as forças de mercado tende a estabelecer um preço de equilíbrio demasiado baixo o Estado intervém através da **fixação de um preço mínimo**, que normalmente é superior ao preço a que corresponderia a situação de equilíbrio. Como exemplos temos os seguintes:

- *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.

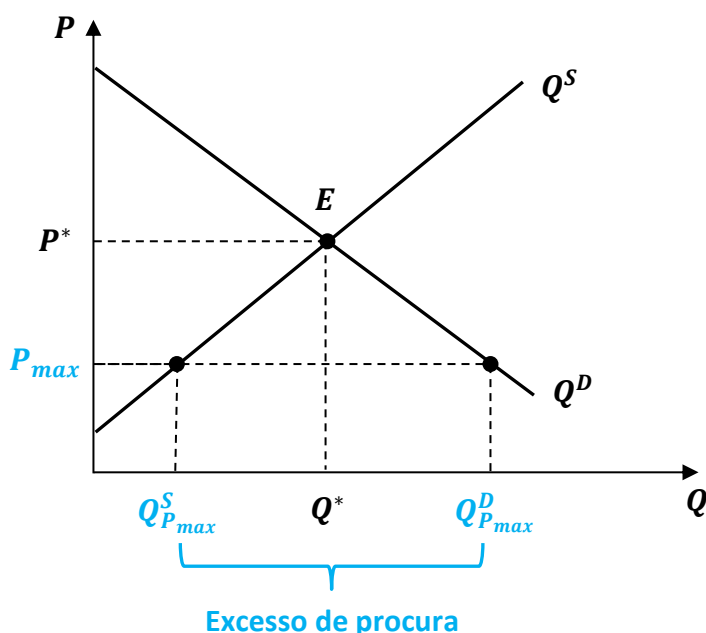
Noutros mercados, onde o preço de equilíbrio tende a ser demasiado alto, o Estado pode decidir intervir através da **fixação de um preço máximo**, que é inferior ao valor de equilíbrio. Alguns possíveis exemplos são os seguintes:

- *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.

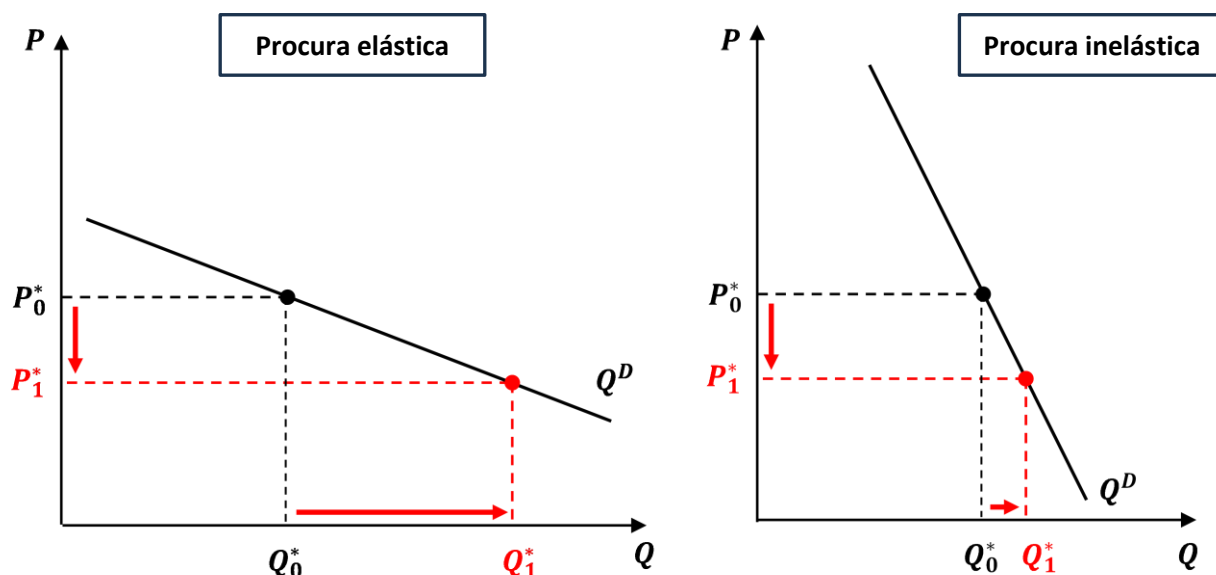
Por sua vez, cada tipo de procura tem diferentes **implicações sobre a evolução da receita total** das empresas. Em concreto, verifica-se o seguinte:

- **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.

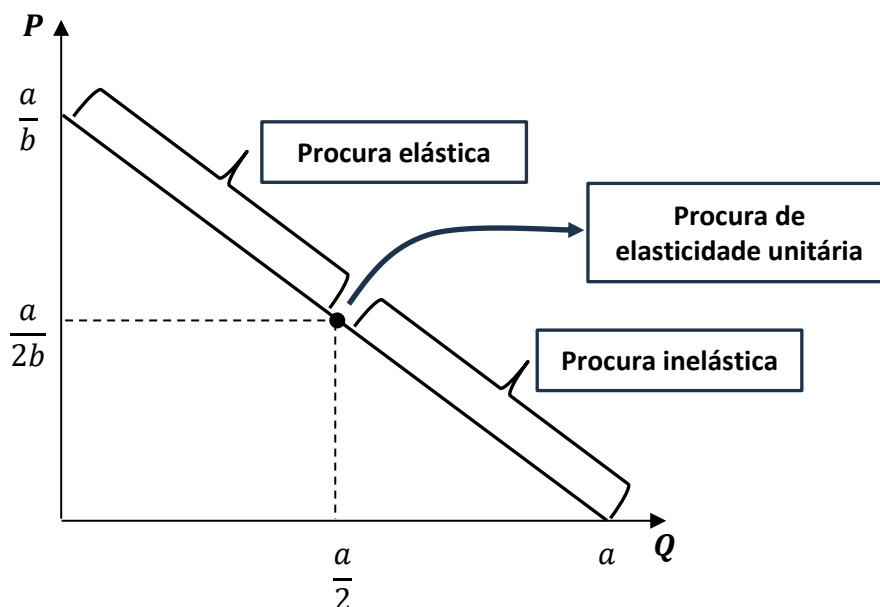
Do **ponto de vista gráfico**, é habitual representar os bens ou serviços de procura elástica através de curvas da procura quase horizontais, e os de procura inelástica através de curvas da procura quase verticais. Essas duas possibilidades são apresentadas abaixo e revelam, claramente, que variações 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-

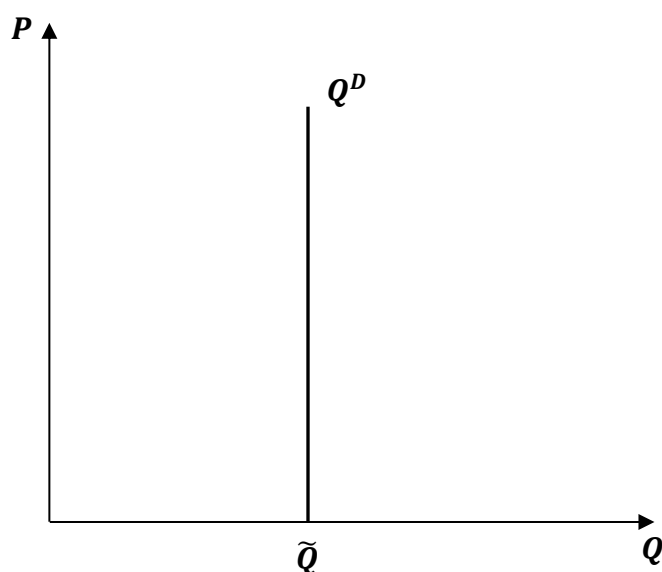
mento induzem os consumidores a ponderar alternativas se o respetivo preço aumentar e, por esse motivo, terão uma procura mais elástica;

- **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.

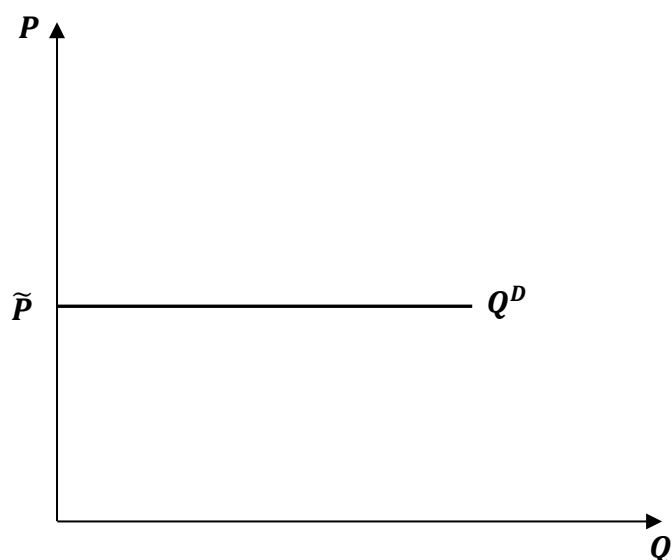
Determinante de $E_{Q_X^D/P_X}$	Procura inelástica (curva da procura quase vertical)	Procura elástica (curva da procura quase horizontal)
Grau de necessidade do bem	<u>Bens de 1ª necessidade:</u> Pão; água canalizada; eletricidade; leite; medicamentos.	<u>Bens de luxo:</u> Roupas de marca; relógios de 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:

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

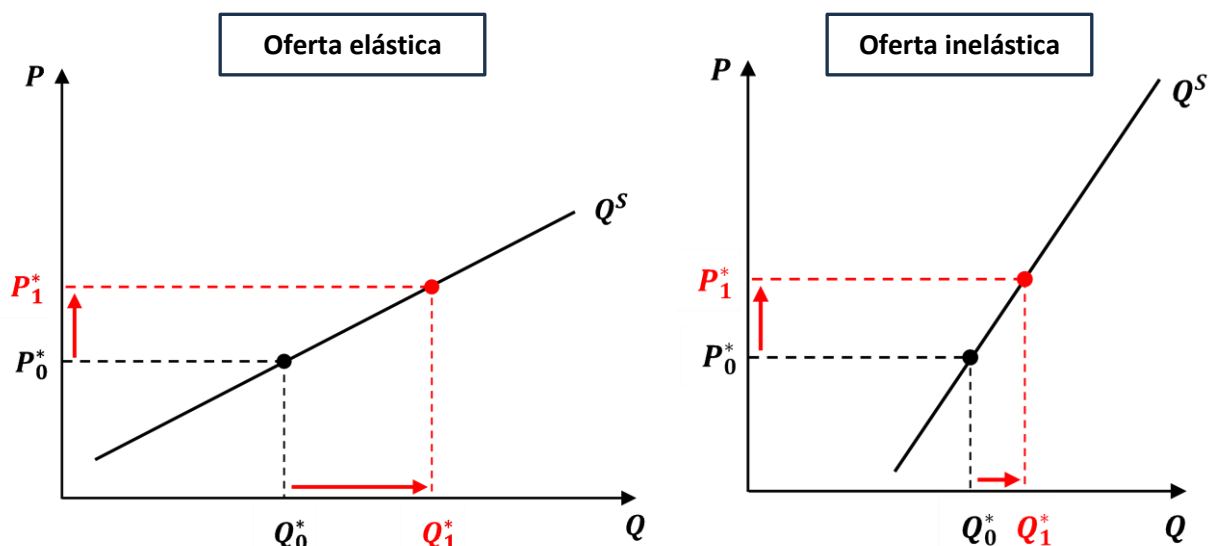
A conclusão é a de que *dentro* do intervalo de preços compreendido entre 10 e 15 u.m. a elasticidade-preço da oferta do bem (no arco) em causa é igual a 1,19 e, como tal, a respetiva oferta é inelástica. Ou seja, *dentro* daquele intervalo, as variações do preço cifradas em 1%, no sentido do aumento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



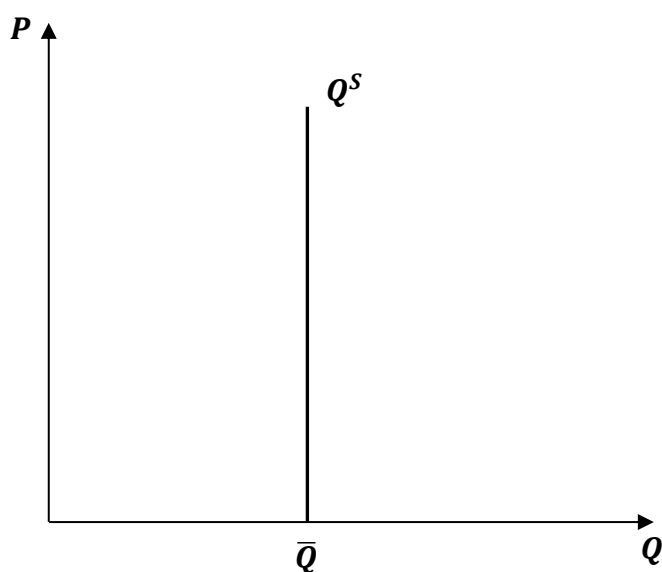
A maior ou menor elasticidade da oferta está diretamente associada à maior ou menor capacidade, ou facilidade, de expansão da produção por parte das empresas que integram o mercado analisado. São de salientar as seguintes **determinantes da elasticidade-preço da oferta**:

- **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.

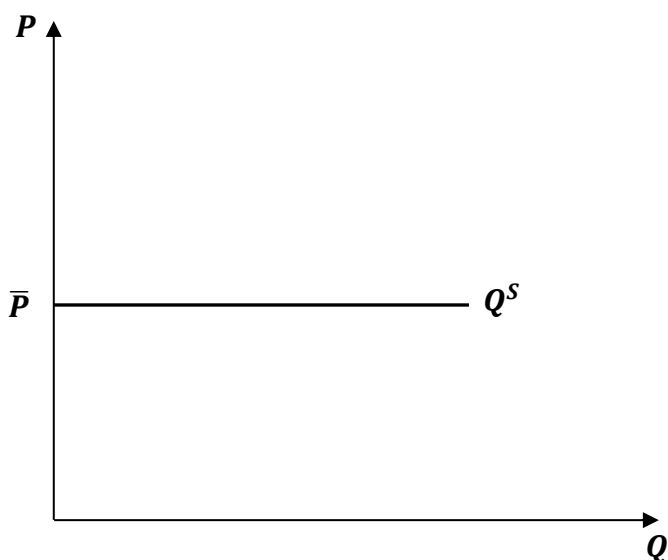
A elasticidade-preço da oferta tem, tal como a da procura, dois **casos extremos**. O primeiro corresponde à **oferta rígida** ou **perfeitamente inelástica**, que se traduz por uma curva da oferta vertical, ilustrada abaixo.



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:

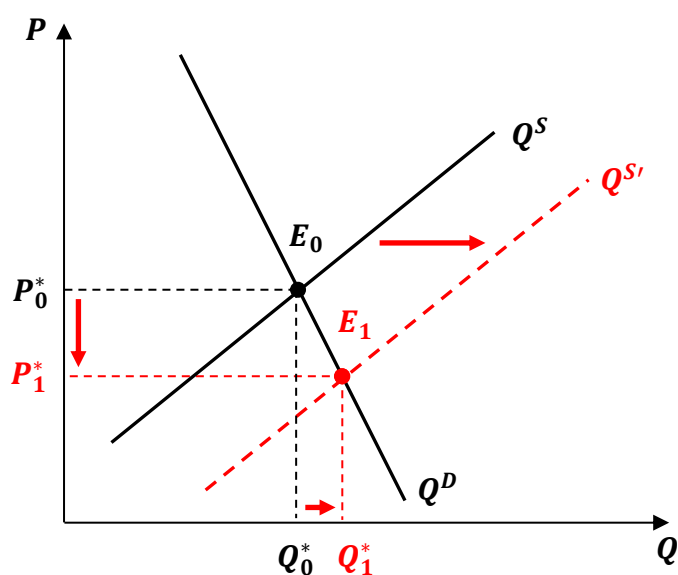
- **mercados dos produtos digitais:** nos serviços digitais (como Netflix, Spotify ou lojas de software), é possível oferecer um acesso ilimitado por uma mensalidade fixa porque o custo de servir mais um cliente é quase nulo. Embora haja custos de produção de conteúdos e manutenção das plataformas, disponibilizar 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.

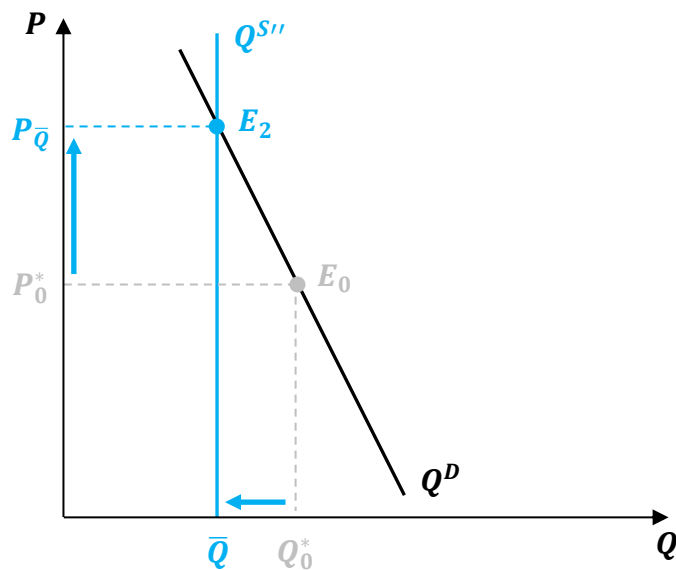


No gráfico apresentado a deslocação da curva da oferta para a direita conduz a um aumento das quantidades de equilíbrio de Q_0^* para Q_1^* que não permite compensar a queda, mais acentuada, do preço de equilíbrio, de P_0^* para P_1^* . Logo, receita total (RT) das empresas irá registar uma diminuição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

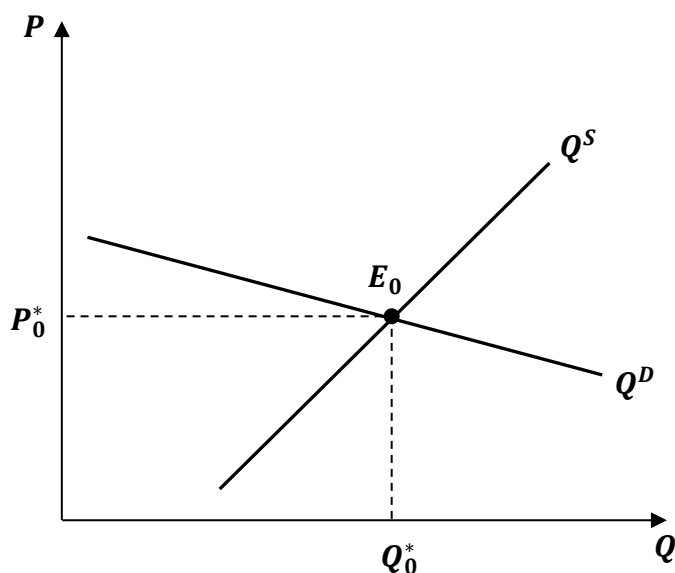
Este gráfico representa o que acontece nos mercados de vários bens agrícolas nos anos de produção ou colheitas abundantes. Como exemplos concretos temos os casos do leite, do açúcar, das laranjas e do arroz, em diversos países. Em cada um desses mercados, como as quantidades consumidas são bastante estáveis (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.



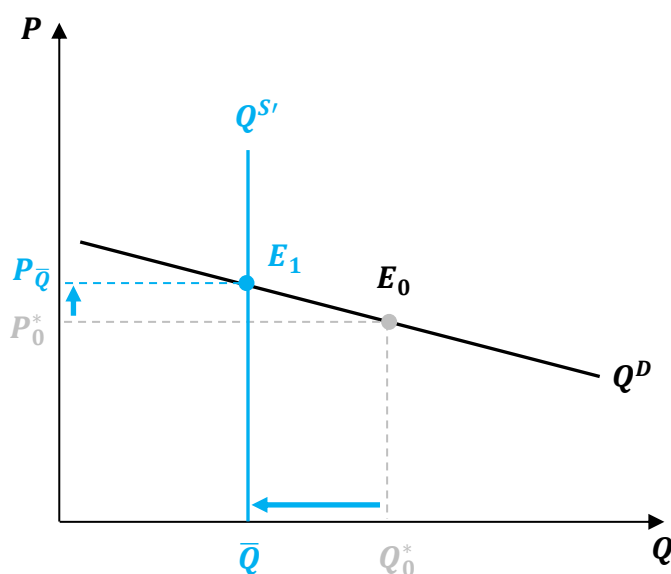
A imposição de uma quota sobre a produção também pode ocorrer em mercados caracterizados por uma **procura fortemente elástica**, o que significa que as quantidades procuradas são muito sensíveis a variações dos preços. Contudo, as motivações para a fixação de uma quota vão ser bastante diferentes. O 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:

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

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:

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

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:

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

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

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:

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

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.

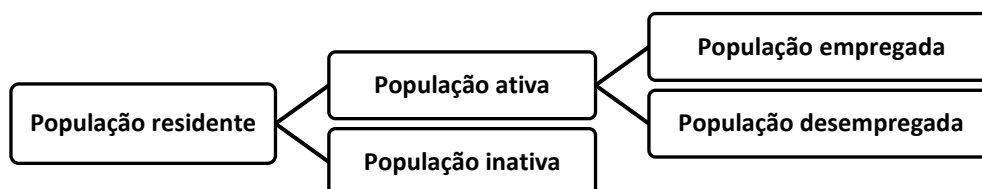
Esta definição corresponde, fundamentalmente, ao conceito de desemprego involuntário, apresentada anteriormente. Portanto, para efeitos estatísticos, quem está desempregado mas não está ativamente à procura de emprego, ou não está disponível para começar a trabalhar nas próximas duas semanas, não é considerado 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

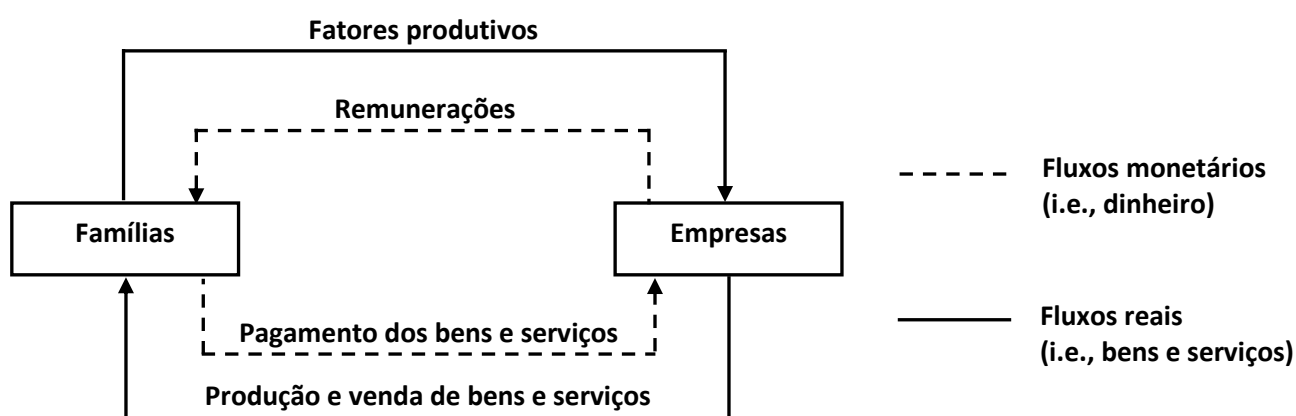
económica de uma forma que permita estabelecer comparações quer com outros territórios económicos, quer ao longo do tempo.

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.

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:

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

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

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.

No exercício das suas principais funções os agentes económicos recorrem ao mercado para adquirir os bens e serviços de que necessitam. O quadro posterior descreve o conteúdo dessas despesas.

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)

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:

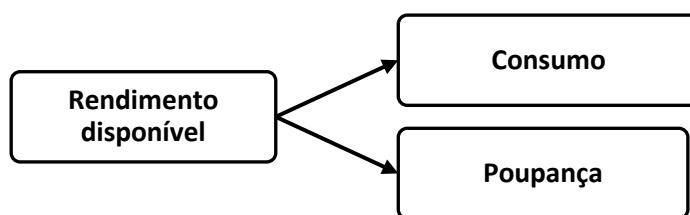
$$PNB_{pm} = PIB_{pm} + \text{SRRM}$$

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.

$$\begin{aligned}
 \text{RN} &= \text{PIB}_{\text{pm}} + \text{SRRM} - \text{Amortizações} - \left(\text{Impostos indiretos} - \text{Subsídios à produção} \right) \\
 &\quad \underbrace{\hspace{10em}}_{\text{PNB}_{\text{pm}}} \\
 &\quad \underbrace{\hspace{15em}}_{\text{PNL}_{\text{pm}}} \\
 &\quad \underbrace{\hspace{20em}}_{\text{PNL}_{\text{cf}}}
 \end{aligned}$$

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.

BIBLIOGRAFIA

- BEAUD, M. e DOSTALER, G. (2000) *O Pensamento Económico: De Keynes aos Nossos Dias*, Edições Afrontamento, Porto, Portugal.
- BLAUG, M. (1989) *História do Pensamento Económico*, 1º volume, Publicações D. Quixote, Lisboa, Portugal.
- BLAUG, M. (1990) *História do Pensamento Económico*, 2º volume, Publicações D. Quixote, Lisboa, Portugal.
- BLAUG, M. (1994) *A Metodologia da Economia*, Gradiva, Lisboa, Portugal.
- 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
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- MÄKI, U. (Ed.) (2012) *Philosophy of Economics*, Elsevier, Amsterdam, Netherlands.
- MANKIW, G. (2018) *Essentials of Economics*, 8th ed., Cengage Learning, Boston, Massachusetts, USA.
- MATEER, D. e COPPOCK, L. (2016) *Essentials of Economics*, W. W. Norton & Company, New York, USA.
- MOSS, D. (2007) *Economia para Todos*, Academia do Livro, Lisboa, Portugal.
- NEVES, J. (1994) *Economia*, Coleção O Que É, Difusão Cultural, Lisboa, Portugal.
- NEVES, J. (1996) *Introdução à Economia*, Verbo, Lisboa, Portugal.
- UNES, A. (1994) *Os Sistemas Económicos*, Edições Almedina, Coimbra, Portugal.
- RONCAGLIA, A. (2017) *A Brief History of Economic Thought*, Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom.
- RUTHERFORD, D. (1995) *Dicionário de Economia*, Difel, Algés, Portugal.
- SAMUELSON, P. e NORDHAUS, W. (2012) *Economia*, 19ª ed., McGraw-Hill, Lisboa, Portugal.

