

Faculdade de Direito de Lisboa
Economia Política

Resumos de:

MICROECONOMIA

"How far that little candle throws his beams! So shines a good deed in a naughty world". William Shakespeare, Merchant of Venice

CAPÍTULO I
Conceitos introdutórios

A Economia é uma ciência social que pretende estudar a conduta humana nas suas interacções colectivas, fazendo-o com distanciamento analítico, de um modo sistemático e recorrendo a uma metodologia explícita.

a) A afectação de recursos escassos

A Economia trata das escolhas que a escassez de bens e recursos disponíveis impõe para que se satisfaçam as necessidades.
A escassez não é um postulado da ciência económica; a Economia determina muitas ocasiões em que se atinge um ponto de **saciedade** (ausência de escassez, ou seja, equilíbrio ou mesmo superabundância dos meios face às necessidades que eles podem satisfazer).

Apesar das divergências doutrinárias, praticamente todos concordam que o problema económico fundamental é o da escassez e que o objectivo essencial da ciência económica é o de encontrar soluções que permitam a sua minimização e equilíbrio.

i) Corolários da escassez

- Se não fosse a escassez, as escolhas de que trata a Economia seriam irrelevantes, visto que uma opção errada quanto ao emprego de bens e recursos disponíveis poderia sempre ser remediada, lançando-se mão de alternativas ilimitadas;
- É virtualmente impossível atingirmos a **saciedade** de todas as necessidades que experimentamos (a escassez verifica-se globalmente e a procura potencial de meios que satisfazem necessidades excede sempre a oferta potencial desses meios);
- Algumas necessidades básicas de sobrevivência são **recorrentes** (a sua plena satisfação num momento não impede o seu ressurgimento posterior, periódico e cíclico).
- A escassez é **graduável e relativa**, já que a intensidade com que ela se verifica depende da própria intensidade com que as necessidades são sentidas;
- Não sendo possível uma utilização indiscriminada e universal dos recursos, o facto de eles serem superabundantes para a satisfação de uma necessidade não significa que o **excedente** desses recursos possa ser reorientado, com um mínimo de eficiência, para outras necessidades.
- Mesmo que, em abstracto, dispuséssemos de todos os meios adequados à satisfação plena de todas as necessidades, o tempo continuaria a ser escasso, impedindo a satisfação simultânea de todas as necessidades (é preciso comprar tempo alheio).

ii) O objecto da Economia

O tema central da Economia é o estudo das **decisões** individuais e colectivas tomadas em ambiente de escassez, enfatizando o grau de **liberdade** do agente e a **interdependência** que se gera entre essas decisões.
A Economia procura determinar as razões pelas quais da interdependência de decisões livres emerge uma **ordem espontânea** que muitas vezes dispensa uma supra-ordenação política, chegando mesmo a resistir-lhe ou a inutilizar os desígnios paternalistas ou tirânicos. No seu escrupulo realista, a Economia indaga as razões pelas quais essa ordem espontânea, apesar das esperanças que nela são depositadas, não evita alguns resultados patológicos e socialmente nocivos.

A Economia é uma forma de análise que procura acrescentar várias dimensões à compreensão da conduta social humana, fornecendo uma das mais rigorosas imagens possíveis da natureza humana. Assim, pode colocar ênfase inicial na **racionalidade** abstracta das escolhas ou nos constrangimentos contratuais e institucionais que ditam os caminhos **legitimadores** das soluções que decorrem dessas escolhas (**opção** ou **organização**)

ii) – a) O institucionalismo (pp. 26 – 35)

iii) A análise económica da racionalidade

A análise económica pode assumir uma de duas vias: a de olhar para os objectivos e determinar a racionalidade, a adequação dos meios (**optimização de meios**) ou a de olhar para os meios disponíveis e tentar justificá-los, encontrar-lhes objectivos para os quais eles se afigurem racionalmente adequados (**maximização de fins**).

A forma como os indivíduos afectam os recursos escassos obedece a uma racionalidade que não é diferente daquela que eles empregam para um conjunto de outras decisões que, não sendo caracteristicamente económicas, não são menos importantes do ponto de vista individual e social.

A racionalidade de que trata a ciência económica é essencialmente **procedimental** e raramente se aventura pelo plano dos **fins**. A racionalidade que pressupõe não é a ponderação minuciosa de todos os custos e benefícios associados à totalidade de opções que o horizonte cognitivo possa abarcar, mas apenas uma resposta diferenciada e explicável a estímulos variáveis.

Como estudo centrado na determinação e avaliação de **escolhas racionais**, a Economia tem muito a dizer sobre a modelação jurídica, na medida em que esta seja fruto ou objecto de escolhas sociais e se trate de prever os efeitos das regras jurídicas alternativas aplicadas àquelas decisões individuais.

iii) – a) A optimização

George Stigler formulou o **princípio de optimização**: escolha de condutas que, de entre todas as possíveis, apresenta a máxima diferença entre benefícios e custos.

Custo de oportunidade: todos os benefícios que deixamos de receber por sacrificarmos as opções que tinham de ser preteridas em favor da conduta que escolhemos.

A optimização não pode evoluir a partir de uma análise generalizada e minuciosa de custos e benefícios porque estes nem sempre são explicitáveis e ponderáveis, e também porque mesmo que isso fosse possível, seria irracional despende o tempo que isso exigiria; daí a vantagem do **raciocínio marginal**, que se concentra “microscopicamente” nos custos e vantagens de *mais uma* opção, de *mais um* bem, de *mais um* factor produtivo.

Essa concentração no âmbito confinado da próxima decisão dentro de um processo incrementalista de optimização é que explica que o comportamento marginalista seja espontâneo e inato nos agentes económicos, capazes de resolver racional e eficazmente problemas mais imediatos e urgentes.

A **moeda** é um simples meio de acesso a recursos e não é, em si mesma, um recurso daqueles cuja escassez obriga a escolhas e a decisões optimizadoras e maximizadoras da satisfação das necessidades.

A **escola neoclássica** é essencialmente **racionalista**, pressupondo que as decisões básicas do agente económico derivam de ponderações atribuíveis à sua racionalidade, facilitando esta a produção de resultados maximizadores do bem-estar social.

iii) – b) Racionalidade limitada

Racionalidade limitada (Herbert Simon): conduta que pretende ser racional mas que não transcende a ponderação dos custos implícitos na racionalidade, substituindo o objectivo da *maximização* pelo da *satisfação*, a exigência do *ótimo* pela do meramente *suficiente*, daquilo que basta para se poder agir.

Esta ideia de “racionalidade limitada” assenta na constatação de que o tempo é limitado, é um bem escasso e custoso na aquisição e análise de informação completa e no desenvolvimento de um plano de optimização.

Assim, não só escolhemos um nível de “**ignorância racional**” como também nos agregamos em **grupos** de divisão de trabalho e partilha de informação. A nossa natureza gregária e a nossa complementaridade poderiam atribuir-se às necessidades criadas pela “racionalidade limitada”.

O conhecimento, a informação de que a racionalidade se alimenta, lida com meios escassos como o tempo e a capacidade de assimilação e concentração. Aquele que é chamado a agir terá de procurar “atalhos heurísticos” para esquematizar e padronizar os dados mínimos daquela informação e da decisão que se lhe siga, procurando reduzir os custos de deliberação e aumentar os ganhos prováveis daquela “antecipação aproximativa”.

b) As opções ditadas pela escassez

Uma parte significativa da vida comum é dominada pela **escassez** e toda a **escolha** tem um **custo**, que consiste essencialmente no valor daquilo a que se renuncia para se obter aquilo por que se optou.

i) Eficiência e prioridades

A escassez é igualmente condicionante de conflitos de fundo, como o que se regista entre a **eficiência** (objectivo quantitativo) e a **justiça** (objectivo qualitativo).

- A prioridade dada à **eficiência** (afecção de recursos aos seus empregos com o máximo valor relativo) significa que o emprego de meios é avaliado em termos de *maximização* (capacidade de obter o maior rendimento possível a partir de um determinado conjunto de meios) e essa prioridade implica orientações políticas diversas das que seriam ditadas pela primazia da justiça.

- A prioridade dada à **justiça** confere importância à forma como o rendimento é repartido, à forma como a igualdade é verificada nas comparações intersubjectivas de resultados distribuídos, independentemente da dimensão total daquele rendimento cuja maximização é o alvo da eficiência.

A *incompatibilidade* da prossecução simultânea destes dois objectivos é um resultado da escassez dos recursos que podem ser afectados a cada um deles.

Um uso **eficiente** de recursos é aquele que resulta na produção dos bens e serviços que mais apreciados são pelo maior número de pessoas, devendo isto significar que o aumento quantitativo dos meios é um passo decisivo em direcção à optimização das finalidades. Por outro lado, a distribuição **justa** de um resultado ineficiente pode ser injusta, por não satisfazer ninguém.

A eficiência é a desejada consumação de regras de jogo que foram aceites por todos na integração social e cujo desenvolvimento livre é também uma forma de **justiça** (procedimental) capaz de legitimar como justos os resultados que dela dimanam.

Optimizar recursos é procurar fazer com que se possa retirar deles um máximo de satisfação, ou seja, levar a respectiva exploração ao limite imposto pela escassez. No extremo oposto, a Economia lembra as decisões entre objectivos que reputamos igualmente indispensáveis, forçadas pela escassez.

c) As perguntas básicas da decisão económica

Toda a complexidade do processo económico resulta da combinação e da sequência das respostas que são dadas a um conjunto limitado de questões:

1. O que produzir, e quanto (e em que combinações, e por quem, e onde)?

- O crescimento da sofisticação no consumo leva à constante multiplicação de *necessidades secundárias* ou *civilizacionais*, que implicam inovação (vai-se alargando o espaço de opções e cada vez é mais patente a escassez dos meios face à multiplicação das suas possibilidades de uso).

- O progresso civilizacional faz com que o objectivo económico mínimo deixe de ser o da mera *sobrevivência física* para passar a ser o de uma determinada *qualidade de vida*, convertendo em *necessidades primárias ou vitais* aquelas que começaram por ser meras necessidades secundárias.

- Numa economia de mercado, as respostas a estas perguntas são fornecidas pelo *mecanismo dos preços*. Fora da economia de mercado, as respostas têm de ser dadas por um sucedâneo político-jurídico.

- O mecanismo dos preços consegue a descoberta de uma relação "quantidade-preço" que corresponda ao valor que os consumidores atribuem ao que buscam no mercado e ao custo que os produtores associam à disponibilização de bens e serviços no mercado.

2. Como produzir (e como otimizar o modo de produzir)?

- Como o enriquecimento do produtor depende do incremento da sua eficiência, deve explorar meios alternativos para a produção dos mesmos bens, procurando entre eles o mais *eficiente*.

- As respostas a estas perguntas resultam de uma comparação de custos e benefícios, que se dificulta quando as decisões afectam vários produtores ou quando se reportam ao emprego de meios que possam ferir interesses públicos.

3. Para quem produzir, e quando?

- O mecanismo de preços determina, numa economia de mercado, quem beneficia dos bens e serviços produzidos: beneficiará mais aquele que tiver maior poder de compra e maior disposição de pagar.

- Estas respostas ganham complexidade quando a sociedade se interroga sobre a validade dos critérios de legitimação da desigualdade e da exclusão, sobre a justiça da "preferência pelo presente", do consumismo que levanta o problema da sustentabilidade ambiental dos níveis presentes de produção e consumo.

- Esta questão deve ter uma resposta condicionada por critérios de justiça, segurança e ordem pública.

4. Quem decide, e por que processo?

- Economia de mercado: todo o mundo e ninguém (todos contribuem para a formação de uma vontade colectiva mas ninguém tem esse poder individualmente).

- Economia mista (concorre um sector privado e um sector público): o mecanismo do mercado é contrabalançado pelo poder de deliberação do Estado, levantando-se uma questão de legitimidade.

- Economia dirigista (planificação central; uma entidade única arroga-se o poder exclusivo de fornecer as respostas a todas estas perguntas): à questão de legitimidade juntam-se outras como a da eficiência da direcção e a da liberdade dos dirigidos.

5. Como confiar?

- Economia mista ou dirigista: como assegurar que a actuação do Estado não se pauta por interesses que conflitarão com os interesses individuais?

▪ **Economia de mercado:** como ter a certeza de que os produtores e as organizações que atingem maior dimensão não pervertem o poder de mercado em detrimento do equilíbrio do mecanismo das trocas?

▪ Como podemos assegurar-nos de que, enquanto nos concentramos na parte que nos cabe na divisão de tarefas, aqueles de quem nos tornámos dependentes cumprem a parte deles?

▪ A estas questões deve responder o **Direito**, na sua dimensão de ordem jurídica de base estadual e internacional ou na de princípio de organização convencional entre partes contratantes, que auto-regulam a sua interdependência em termos de uniformidade, reciprocidade e confiança.

Um mercado operando em condições de liberdade, com um nível concorrencial suficiente, pode responder com eficiência aos 4 primeiros grupos de questões, visto que os consumidores fazem reflectir as suas escalas de preferências nos preços que propõem ou aceitam, e que os produtores respondem a essas solicitações com uma optimização da relação quantidade-preço.

d) Custo de oportunidade e preço relativo

Uma escolha é racional na medida em que se centra numa comparação subjectiva, mas desapaixonada, de custos e benefícios implicados nas várias alternativas abertas à opção → **utilidade ponderada:** o resultado dessa ponderação.

Custo de oportunidade: a mais valiosa das oportunidades que são preteridas quando se faz uma escolha; abarca aquilo que deixa de ser possível fazer-se e obter-se para que possa alcançar-se aquilo por que se optou.

A escassez e a irreversibilidade do tempo tornam crucial a ponderação de benefícios e custos de oportunidade, para que qualquer decisão económica possa pautar-se por alguma medida de racionalidade.

A dimensão temporal é decisiva para a maior parte das valorações económicas e a maior parte dos custos em que incorremos resulta basicamente da perda de tempo que o alcançar de qualquer resultado implica.

O custo de oportunidade é espelhado no **preço relativo** de dois bens, que é formado pelo mecanismo da oferta e da procura:

$$PR_A = \frac{Pr\ eçoA}{Pr\ eçoB}$$

e) O raciocínio marginalista

A análise da racionalidade económica centra-se frequentemente, não naquelas decisões que transportam instantaneamente a pessoa de um ponto de insatisfação total para a saciedade, mas naquelas pequenas decisões que provocam pequenos incrementos de satisfação dentro de um plano decisório que não raro as transcende nos seus valores totais.

A maioria das decisões de que a Economia se ocupa não são em rigor as de fazer ou deixar de fazer algo, mas as de fazer *mais* ou *menos* de algo, de intensificar ou reduzir o número de unidades empregues em apoio de uma determinada decisão ou actividade.

Não é racional apegarmo-nos ao custo histórico e irrecuperável de um bem ou serviço (*sunk cost*) para com ele condicionar a conduta.

Custo marginal: valor da mais valiosa alternativa preterida para se conseguir produzir ou obter mais uma unidade de um bem ou serviço.

Benefício marginal: valor dessa unidade suplementar do bem ou serviço por que se optou.

Raciocinar em termos marginais significa optarmos por:

- Produzir ou adquirir mais de um bem ou serviço enquanto o benefício de mais essa unidade exceder o correspondente custo de oportunidade;
- Produzir ou adquirir menos quando esse custo exceder o benefício adicional;
- Não produzir ou adquirir nem mais nem menos quando os dois valores coincidem.

f) O impacto dos incentivos na conduta

É possível condicionar a conduta de um agente económico sem lhe retirar a sua liberdade de escolher e decidir, interferindo somente nos **incentivos** que são para ele o valor absoluto ou relativo dos ganhos e perdas esperados na sua própria decisão, os pontos de referência das suas escolhas e a sua motivação para agir.

A questão dos incentivos, se é relativamente simples no efeito que isoladamente provoca numa conduta individual, é uma das mais complexas e difíceis facetas da modelação da política económica, não apenas porque supõe que se conheça com um mínimo de rigor a reacção dos indivíduos à alteração dos incentivos, mas também porque um mesmo incentivo pode ter efeitos opostos quando estamos na presença de destinatários com diferentes padrões de reacção.

A ênfase nos incentivos é crucial para se compreender a viabilidade das soluções económicas em contextos de liberdade social e política. Esta ênfase tem a sua contrapartida, que é o **sacrifício dos valores igualitários**: uma economia que assente na livre, mecânica dos incentivos apela àquilo que diferencia as pessoas.

Uma economia que insista numa medida de nivelamento igualitário em nome da **justiça social** tem de contar com uma perda de incentivos e com as respectivas consequências (queda do nível de actividade económica e da capacidade de gerar riqueza). Nenhuma medida económica de fundo pode alhear-se deste dilema entre **eficiência** e **justiça**, ou pode furtar-se ao preço imposto por qualquer solução do dilema.

i) O postulado da racionalidade

Um dos pontos de partida da análise económica é o da presunção de que a acção humana é dominada, mesmo se não exclusivamente, por princípios de racionalidade, sendo possível ao agente escolher livre e conscientemente uma de entre várias alternativas de acção, optando normalmente pela que:

- Apresenta a maior probabilidade de **resultados óptimos**, ao mesmo custo das demais alternativas;
- Apresentando uma probabilidade de resultados óptimos igual à das demais alternativas, tem um **custo inferior** ao destas.

Tenta-se racionalmente minimizar os custos ou maximizar os ganhos, ou ambos simultaneamente: tenta-se o maior benefício líquido, procurando minimizar desperdícios na obtenção de quaisquer estados de satisfação.

A racionalidade económica identifica-se com o **princípio hedonístico**, com a "lei do menor esforço": aquele que, com o mesmo esforço dos demais, tiver alcançado mais elevado nível de satisfação terá maximizado o sucesso da sua actividade económica, minimizando as suas necessidades com os meios momentaneamente disponíveis; aquele que, com menor esforço que os demais, alcançar o mesmo nível de satisfação deles, conservou recursos que ficam disponíveis para, de seguida, prolongar o nível de satisfação alcançado.

O que é característico do conceito de eficiência económica é a minimização de custos na produção de riqueza, independentemente de quaisquer outras considerações, embora costume ser relevante a consideração da eficiência tecnológica, já que, por definição, não se evolui para uma eficiência económica a partir de uma ineficiência tecnológica.

O conceito de racionalidade concentra-se mais no plano dos **meios** do que no da adopção dos **fins**, sendo a apreciação que sobre ela incide valorativamente neutra.

O **postulado da racionalidade** é decisivo para que possa acalantar-se a esperança de edificação de uma verdadeira ciência económica, capaz de formular leis empíricas com algum grau de generalidade e de rigor indutivo: se se admitir ao menos que a racionalidade predomina no plano de resposta do agente económico aos incentivos, a conduta deste tomar-se-á mais previsível.

ii) As limitações temporais e orçamentais

A racionalidade do agente económico manifesta-se e avalia-se dentro de um espaço confinado; aí, a estratégia de optimização da satisfação de uma necessidade conflitua inevitavelmente com a actuação que é requerida para se alcançar a satisfação das demais necessidades, pelo que das duas uma:

- Ou se estabelece a inequívoca **prioridade** de uma necessidade e, temporariamente, ela beneficia do exclusivo do emprego de recursos, até que a sua progressiva satisfação lhe faça perder a prioridade;

- Ou, no caso contrário, os recursos disponíveis têm que ser seleccionados e combinados para que se consiga a **satisfação simultânea e proporcionada** das várias necessidades concorrentes, sendo irracional que alguma delas seja preterida, mesmo que momentaneamente.

Nesta segunda hipótese, a gestão de recursos tomará transparente uma noção de rendimentos decrescentes ou de custos relativos crescentes, que balizará as decisões concretas.

Num contexto de **simultaneidade e de concorrência entre necessidades**, a afectação de recursos tende para uma posição de **equilíbrio**, que é a posição de nivelamento dos custos relativos associados ao emprego desses recursos. Cada agente se defronta com um **conjunto de oportunidades**, um conjunto finito de opções disponíveis. A dimensão e a composição do conjunto de oportunidades depende de limitações temporais e orçamentais: quanto mais tempo e recursos se pode reservar à busca e à edificação de uma solução, maiores probabilidades haverá de que ela seja optimizadora. São as manifestações mais restritivas, mais sensíveis no plano individual, da escassez.

g) A vantagem das trocas

A relação intersubjectiva que se estabelece entre os agentes económicos pressupõe uma **complementaridade de necessidades** e uma **contraposição objectiva de interesses**. As nossas trocas não assentam num pressuposto concorrencial ou mutuamente predatório, por não haver outra forma de alcançar benefícios senão tirando-os aos nossos parceiros – essa ideia remete para a teoria do **“jogo de soma zero”**, em que o que o vencedor ganha é precisamente o somatório daquilo que os demais jogadores perdem, situação em que o valor total dos ganhos e o valor total das perdas se anulam reciprocamente. Se esta situação predominasse na economia, seria racional que cada um se isolasse e fugisse de se deixar explorar.

As trocas económicas, sendo livres, só têm lugar se ambas as partes envolvidas puderem aperceber-se racionalmente da existência de vantagens recíprocas. Nas trocas económicas, os interesses que se contrapõem são **complementares**, têm valores desiguais para as partes envolvidas.

As pessoas sentem-se frequentemente prejudicadas, **insatisfeitas nas trocas**; isto acontece porque a troca é um compromisso e implica que cada parte transija relativamente à sua posição inicial de ganho máximo: o facto de ambas as partes ganharem não significa que ambas as partes ganhem o *mesmo*, sendo perfeitamente normal que, no âmbito das trocas bilateralmente vantajosas, ocorram variações de preços que ora beneficiam mais uma parte, ora beneficiam mais a outra.

A situação de troca corresponde à de um **"jogo de soma positiva"**, no qual os beneficiados de uma das partes não implicam necessariamente prejuízos da outra, tudo contribuindo para um resultado crescente, em que o total das transacções vai fazendo aumentar a **utilidade total** (utilidade combinada de ambas as partes) à medida que as trocas se vão multiplicando.

Cada família consumirá tanto mais, quanto mais produzir. Mas produzir mais implica basicamente libertar-se das actividades em que é menos produtiva para se concentrar naquelas em que o é mais → **especializar-se e intensificar as trocas**.

O **isolamento** e a **autarcia** são atitudes irracionais, porque fazem perder oportunidades de ganhos recíprocos. Só assim não sucederá, em termos estritamente económicos, numa situação-limite em que já nada restasse para trocar. Esta será tanto mais possível quanto menos pessoas estiverem envolvidas nas trocas.

Adam Smith: se todos ganham com as trocas, e se as trocas são veículo de enriquecimento generalizado, as oportunidades de riqueza serão **tanto maiores quanto maior for a dimensão dos mercados**, e a subsistência e preservação do mercado é a premissa essencial para o enriquecimento generalizado.

h) A afectação social de recursos através do mecanismo dos preços

A resposta às perguntas básicas da decisão económica pode ser confiada ao poder político (entrega-se a uma *racionalidade central* o poder de planificar e dirigir a actividade económica) ou abandonada às forças do mercado e ao poder de maximização de ganhos recíprocos através das trocas.

Numa **economia de mercado**, a actividade económica é condicionada essencialmente pelas forças que animam as trocas (sendo o **mercado**, na sua acepção mais ampla, a ocasião dessas trocas), predominando a liberdade de conformação de direitos e deveres conexos com os interesses em jogo, por recurso às formas contratuais comuns.

As grandes decisões de que depende a eficiência e a justiça do resultado último e total do funcionamento da economia de mercado não são confiadas a ninguém, presumindo-se que elas resultarão de uma ordem espontânea, centrada no **mecanismo dos preços**, um processo de sinalização através do qual as partes comunicam:

- A sua disponibilidade para trocar;
- A sua adesão a valores geralmente aceites como base de negociação;
- O respeito que os compradores têm pelo custo expresso na avaliação do vendedor;
- A sensibilidade que os vendedores têm às necessidades expressas na avaliação do consumidor;
- A confiança que as partes depositam no meio de pagamento comum.

Toda a iniciativa política que interfira no mecanismo dos preços pode gerar, quase instantaneamente, um risco de grave instabilidade na actividade económica.

i) Mercado de produtos e mercado de factores

Existem dois tipos distintos de mercado numa "economia de mercado":

- **Mercado de produtos:** bens e serviços (produtos finais da actividade económica organizada); "outputs" directamente empregues na satisfação de necessidades. → Mercado *final*
- **Mercado de factores produtivos:** bens e serviços apreciados e empregues no ponto inicial de um ciclo de actividade económica, consistindo especificamente nos "inputs" de terra (factores naturais e matérias-primas), trabalho e capital que as empresas coordenam e optimizam, recorrendo a um grau qualquer de sofisticação tecnológica, tendo em vista a obtenção dos meios que directamente satisfaçam necessidades dos utentes e consumidores → Mercado *instrumental*.

Entre os dois tipos de mercados geram-se nexos que podem ser configurados como um **fluxo circular de produtos e de factores** e um **contrafluxo de pagamentos**, entre consumidores e produtores:

- **Mercado dos produtos:** os indivíduos ou as famílias são os consumidores (pagam pelo que adquirem) e os produtores ou empresas são os fornecedores (recebem os pagamentos monetários daquilo que fornecem). As famílias concentram aqui as suas despesas e as empresas obtêm o seu rendimento.
- **Mercado de factores produtivos:** os indivíduos e as famílias são os fornecedores de trabalho, factores naturais e capitais (recebem a remuneração correspondente aos factores produtivos que colocam no mercado) e as empresas ocupam o lugar de utentes (pagam as remunerações). Aqui, as famílias obtêm o seu rendimento e as empresas concentram as suas despesas. Os fundos aforrados perturbam a simetria do fluxo circular, sendo canalizados para o investimento em empresas e regressando às mãos de famílias sob forma de crédito ao consumo.

As famílias são fornecedoras de factores de produção e consumidoras de bens e serviços; as empresas são produtoras de bens e serviços e utentes de factores de produção. O que umas ganham é o que as outras gastam, pelo que o rendimento total é equivalente à despesa total.

j) A intervenção do Estado nos mercados

O funcionamento do mercado vem acompanhado de ineficiências e injustiças, a detecção das quais poderá justificar a intervenção do Estado para emendar as **falhas de mercado** (todo o tipo de perdas de eficiência resultantes do funcionamento espontâneo do mercado).

Esta actuação pode exprimir-se com uma amplitude muito variada, que se prende também com a génese histórica do Estado moderno.

A afirmação do Estado por sobre formas inorgânicas e tradicionais de actividade económica, mas alicerçada nos automatismos e nas virtualidades mecânicas do mercado, teve sucessos muito desiguais em diversas épocas, países, regiões e sectores produtivos.

A intervenção estadual no funcionamento dos mercados pode assentar em qualquer de 3 razões gerais:

- A pura e simples **ignorância das leis económicas**, o desconhecimento dos requisitos e implicações da atitude intervencionista;
- O imperativo de **eficiência**;
- O imperativo de **justiça**.

i) A justiça social

A principal razão justificativa de uma intervenção pública nos mercados deriva de considerações de **justiça social**. O rendimento atribuído aos participantes no "jogo da economia" deveria em princípio ser proporcional ao esforço e habilidade por eles aplicados na produção de bens e serviços para os quais existisse procura no mercado. Não é óbvio que o mercado atenda às circunstâncias episódicas que tomam menos ágil e pronta a resposta dos produtores e dos trabalhadores às mudanças de solicitações do consumo. O **Estado** não deve demitir-se de balizar, ao menos nos seus limites mínimos, o resultado da livre manifestação de incentivos à actividade económica, evitando que a regra da coexistência e de complementaridade em que o mercado se baseia, por sua vez destrua os seus próprios alicerces.

Não existe verdadeira liberdade económica senão dentro de um determinado quadro normativo e organizativo, um quadro que assegure justiça e segurança nas trocas, promovendo ainda, sempre que o mercado falhe, a eficiência do circuito económico.

ii) As falhas de mercado

As intervenções do Estado nos mercados que sejam ditadas por propósitos de **eficiência** costumam ser justificadas pela alegada existência de "**falhas de mercado**", as quais são atribuídas a 2 causas principais:

- **Externalidades**: possibilidade de que uma actuação económica faça projectar irremediavelmente efeitos, benéficos ou maléficos, sobre alguém que não o próprio agente, interferindo no nível de bem-estar desse alguém, sem que lhe seja paga qualquer indemnização ou sem ter de pagar qualquer compensação. Neste caso, a **intervenção do Estado** justificar-se-á para colmatar a brecha criada entre a eficiência económica e o bem-estar colectivo (refrear o nível de actividade; incentivar aquele que não dispõe de meios para reclamar desses terceiros a contrapartida dos benefícios que lhes causa). Se não houvesse externalidades, a intensidade da procura no mercado denotaria o benefício social marginal, a intensidade da oferta denotaria o custo social marginal e o ponto de convergência de procura e oferta no mercado indicaria o ponto de maximização de bem-estar social. A presença de externalidades perturba a coincidência entre *eficiência de mercado* e *bem-estar social*.

- **Poder de Mercado**: permite a alguém a exploração do mecanismo dos preços em proveito próprio, para lá de um limite que fira um sentido mínimo de justiça ou que gere desincentivos à produção e às trocas. A **actuação do Estado** justificar-se-á na estrita medida em que seja alcançável o esvaziamento desse poder, evitando situações abusivas, a exploração de vantagens ou desequilíbrios extremos que comprometam a capacidade de o funcionamento normal do mercado assegurar a justiça e a eficiência da actividade total que nele decorre.

Em ambos os casos, o Estado pode:

- Produzir directamente bens, serviços ou conteúdos informativos que se entenda serem subproduzidos pelo mercado, ou adquirir esses bens, serviços ou informação a produtores privados;
- Criar incentivos e desincentivos a produtores privados;
- Impor certos padrões e condutas ao sector privado.

Mecanismos de combate às falhas de mercado:

- Controlo e regulação directa das quantidades produzidas;
- Intervenção no mercado no sentido de alteração dos preços;

- » “Criação de mercado”, com definição de direitos de apropriação, quotas negociáveis, sistemas de compensação de benefícios e sacrifícios particulares;
- Aumento da informação disponível.

Estes mecanismos traduzem-se em **medidas concretas**:

- Eliminação de “subsídios perversos” que fomentam actividades geradoras de externalidades negativas.
- Adopção de medidas “internalizadoras”
- Reforço da regulação jurídica do acesso a recursos comuns e da participação pública na definição das políticas ambientais.
- Ponderação custo-benefício de efeitos de longo prazo
- Substituição da regulação administrativa directa e discricionária mais exposta a distorções e captura por parte dos seus destinatários pelo estabelecimento de incentivos de mercado, mais fixos e automáticos.
- Formação de coligações internacionais para coordenação de esforços e melhoria do acesso a fontes de financiamento.

iii) As falhas de intervenção

Qualquer intervenção do Estado na economia tem uma **legitimação controversa**. **Motivo básico das “falhas de intervenção”**: não sendo o Estado administrado por pessoas infalíveis e invariavelmente justas ou por pessoas onipotentes e omniscientes, toda a intervenção é inevitavelmente contaminada por informação imperfeita, por unilateralidade e confinamento de avaliações, por deficiências de planeamento e de execução, por quebras de comunicação, por ocultação deliberada promovida pelos visados, por falta de vigilância ou de responsabilização dos executantes das medidas aprovadas, pelo jogo da corrupção, do compadrio, do nepotismo, do caciquismo.

A **actividade económica colectiva é dos fenómenos sociais mais complexos**, e legitimamente sempre se colocará em dúvida se é possível pôr-se em prática uma planificação tão sofisticada que abarque e interaja eficientemente com essa complexidade, ou se há um sucedâneo razoável para os incentivos que o mercado transmite a todos os participantes.

Existem critérios de legalidade, de imparcialidade e de transparência na actuação dos entes públicos que prejudicam a sua agilidade na tomada de decisões, e tornam muito onerosa, em termos de custos administrativos, a sua actividade. Além disso, existe um grave **problema de incentivos** no sector público, já que nele as decisões são tomadas por funcionários que não são incentivados a adoptarem a diligência que teriam se dela estivessem dependentes os seus interesses pessoais. A relação de forças entre o Estado e o mercado tende a desfavorecer sistematicamente o primeiro.

Não é muito evidente que a intervenção colectiva do Estado seja globalmente eficiente, em termos de se poder afirmar que as “falhas de intervenção” nunca excedem as “falhas de mercado” e que, portanto, na presença de uma “falha”, a solução pública é sempre o remédio adequado. Deve-se isto à incapacidade de interagir com o dinamismo do mercado, à falta de pressão competitiva, à falta de informação detalhada e a tantas outras complicações previsíveis e imprevisíveis.

Uma parte das “falhas de intervenção” pode ser **minimizada** através do recurso a instrumentos muito sofisticados, seja na recolha e processamento de informações, seja na sua aferição empírica e reformulação permanente, seja na sua sujeição explícita a procedimentos iterativos de optimização que se apresentam como alternativa ao funcionamento do mercado. Se, apesar disso, o problema das “falhas de intervenção” subsiste, isso deve-se também à subsistência de formas de “idealismo metodológico” que tendem a inculcar nos espíritos a noção de que há uma “via triunfante” para a optimização económica por via política, em vez de tomarem claro

que não é possível passar-se além de uma escolha de *graus* de “falha de mercado” e de “falha de intervenção”.

k) O tema da Macroeconomia

A **Microeconomia** concentra-se no funcionamento do mercado de produtos e no mercado de factores produtivos. A **Macroeconomia** incide na conduta do todo da Economia, tal como esse todo se espelha em valores médios e em valores agregados, e tal como ele se revela, seja em fenómenos que alegadamente transcendem o horizonte de eficácia de agentes económicos individuais, seja nas correspondentes patologias. Concentra-se no estudo de questões que se prendem com as interdependências de um valor *médio*, o dos preços, com alguns valores *totais*, os da produção, do rendimento e do emprego.

A **Microeconomia** encara os fenómenos económicos a partir da base, procedendo analiticamente, enquanto que a **Macroeconomia** encara os mesmos fenómenos já na sua manifestação combinada e final, deles fornecendo a perspectiva sintética.

A **Macroeconomia** lida com valores agregados: *oferta agregada e procura agregada*.

O **progresso da Macroeconomia** foi permitindo um crescente sucesso na aplicação de medidas estabilizadoras, e por isso é possível sustentar que graças a ela a economia se tem aproximado de uma situação de pleno emprego, na qual se julga ser finalmente viável a verificação das condições da “síntese neoclássica” na Microeconomia.

O **aumento de rigor analítico** que se espelha na confluência entre Microeconomia e Macroeconomia confere a ambas maior respeitabilidade científica e esta preserva, intocada, a sua muito evidente proeminência social e política.

l) A Produtividade

Produtividade: quantidade de bens e serviços que cada trabalhador é capaz de produzir, em média numa unidade de tempo (o “output” por hora).

Numa comparação instantânea, serão **mais prósperos** os países e regiões onde é **mais elevada a produtividade do trabalho**. Numa comparação diacrónica, os aumentos de prosperidade, para não serem unicamente aparentes ou especulativos, resultarão essencialmente da intensificação da produtividade, alcançada através do progresso tecnológico.

Hoje é crescentemente aceite que a forma ideal de gerar riqueza a nível nacional, de assegurar o crescimento da prosperidade de modo favorável na comparação internacional e de modo sustentável a nível interno, deve colocar a ênfase na **garantia de condições estruturais de produtividade**, na afectação de recursos ao investimento em **capital humano e físico** que assegurem não apenas que o crescimento ocorrerá mas também que se mantém de reserva o potencial de crescimento futuro.

A **actuação estadual**, sendo tradicionalmente muito absorvente de recursos, desvia para ela meios de financiamento que de outro modo estariam disponíveis para o investimento directo em capital humano e físico. Isto pode determinar quebras de produtividade, e portanto um abrandamento do progresso, ou mesmo um retrocesso, no caminho para a prosperidade.

A opção pelo investimento em tecnologia, em detrimento de finalidades alternativas, revela o quanto o incremento de produtividade reclama um esforço incessante, mas frágil e de resultados incertos, de luta contra o bem escasso que é o tempo.

“Path dependence”: efeito de irreversibilidade que frequentemente acompanha os *trunfos* tecnológicos, que faz com que a tecnologia *triumfante* tenda a arrebatá-la a totalidade do mercado, convertendo-se em “standard” e expulsando as tecnologias rivais. O progresso tecnológico transporta consigo um **risco estrutural**.

i) A fronteira de possibilidades de produção

A escassez de recursos pode ser associada à imagem de um universo finito, limitado por uma fronteira que agrega as possibilidades extremas das opções, uma **fronteira de possibilidades de produção**. Esta pretende representar simplificada as várias combinações de produção de dois bens ou serviços que são alcançáveis pela aplicação máxima e óptima dos correspondentes factores de produção.

A **fronteira de possibilidades de produção** é a expressão do contínuo de combinações de vários bens ou serviços que estão ao alcance do produtor através de simples reafecção de recursos disponíveis. É um limite máximo que pressupõe a afectação total dos recursos, querendo isso significar que em toda a opção produtiva por ela representada é maximizada a **eficiência produtiva**, verificando-se uma situação em que não é possível produzir mais de um bem sem produzir menos de outros bens para os quais seja possível reafectar em alternativa os recursos disponíveis.

Nessa **fronteira de possibilidades de produção**, a percepção das vantagens máximas de uma determinada opção é imediatamente acompanhada da medida total dos correspondentes custos de oportunidade, o que facilita a intuição de que a gestão de recursos e a busca de soluções são ambos dominados por um **mecanismo equilibrador**.

Se na fronteira de possibilidades de produção se entende ser atingível a **eficiência**, esta consistirá essencialmente na insusceptibilidade de aumentar o rendimento total através de simples transferências de recursos entre sectores: a eficiência total estará maximizada quando todas as transferências entre sectores já se deram e equilibraram.

A fronteira de possibilidades de produção não é um dado estático nem um limite absoluto; é certo que não poderá ser alterada de modo abrupto ou ilimitado, mas não é menos certo que ela é, em larga medida, susceptível de **expansão e retracção** (capacidades inatas, formação, incrementos tecnológicos, etc.). É possível um **crescimento em termos absolutos**, isto é, uma expansão da fronteira de possibilidades de produção que permita soluções eficientes com crescente susceptibilidade de nos aproximarem do limite da abundância geral.

A opção pela **poupança** e pelo **investimento** revelou-se mais produtiva, no sentido de ter aumentado a capacidade total e absoluta de consumo e de produção no futuro. → **“Falácia da composição”** (o que é válido para um pode não ser válido para todos): a poupança que é benéfica para um ou para alguns pode tornar-se contraproducente se praticada por todos, ou para lá de certos limites.

Com a prevalência da **racionalidade**, a **liberdade de opção** pela afectação óptima de recursos no limite da eficiência, sobre a fronteira de possibilidades de produção, e a **liberdade de apropriação** dos recursos maximizadores e dos respectivos frutos é um dos principais incentivos da actividade económica. Estas liberdades e a **legitimação dos modos de apropriação privada** com elas conexas, são as razões do sucesso histórico do sistema económico **capitalista**.

m) O controle dos meios de pagamento

Outro dos riscos da intervenção estadual relaciona-se com o **fenómeno inflacionista**, com a possibilidade de subida *provocada* do nível geral de preços.

A maior parte dos fenómenos inflacionistas mais pronunciados e persistentes têm como causa próxima o **aumento da quantidade de moeda em circulação** que conduz à desvalorização da moeda, afectando a sua função de padrão geral de valor dos bens, dos serviços e dos factores produtivos, e perturbando-lhe o papel de intermediário geral nas trocas.

Não há aumento de massa monetária onde o **Estado** ou as **autoridades monetárias** a não provoquem ou consintam e não ocorrerá inflação nem pressão inflacionista se a massa monetária não crescer mais rapidamente do que o volume das trocas, disponibilizando mais unidades monetárias por cada transacção.

Pode admitir-se que a prioridade de outros fins da actuação do estado e das autoridades monetárias determine e justifique a intensificação da emissão de moeda em termos inflacionistas.

Poderá pôr-se em dúvida que seja necessário que o Estado ou as autoridades monetárias joguem no curto prazo com essa tensão de objectivos, dedicando-se a poderosos mas delicados exercícios de sintonia entre eles.

n) Vinte ideias a reter

1. Os recursos produtivos são **escassos**.
2. As decisões concretas reclamam a **ponderação de custos e benefícios** adicionais resultantes de cada uma das alternativas.
3. Há diversos **métodos de afectação** de bens e serviços.
4. As pessoas respondem de um modo **previsível a incentivos**, tanto positivos como negativos.
5. Só existem **trocas voluntárias** quando as partes têm esperança de ganhos.
6. A produção e o consumo crescem com a **especialização** dos agentes económicos.
7. A interacção de compradores e vendedores constitui os **mercados**.
8. Os **preços** sinalizam e incentivam os agentes num mercado.
9. A **concorrência** entre vendedores baixa custos e preços e beneficia em última instância os compradores.
10. Os mercados geram um **enquadramento institucional** que visa apoiar os agentes económicos na realização dos seus fins.
11. A **moeda** facilita as trocas, os empréstimos, a poupança, o investimento, as comparações de valores.
12. As taxas de juro, ajustadas à **inflação**, variam para adequarem os níveis de poupança aos níveis de empréstimo, determinando assim a afectação de recursos escassos entre os seus usos presente e futuro.
13. O **rendimento** das pessoas é maioritariamente fixado em função do valor dos recursos produtivos que fornecem ao mercado.
14. Os empresários são aqueles que, incentivados pela contrapartida do **lucro**, assumem as incertezas da organização produtiva dos recursos.
15. O **investimento** em capital físico e em "capital humano" tem a virtualidade de incrementar o nível de vida futuro.
16. Há lugar, numa economia de mercado, à **intervenção do Estado**, desde que ela se justifique em termos de eficiência.
17. A intervenção do Estado pode implicar **custos** que excedem os benefícios, dados os incentivos não estritamente económicos por que se pauta a acção política.
18. O nível nacional de **rendimento, emprego e preços** é resultado da interacção das decisões de produzir e consumir do conjunto de todos os agentes económicos nacionais.
19. O **desemprego** e a **inflação** têm efeitos nocivos muito extensos no bem-estar colectivo, ao menos na injustiça da redistribuição e na perturbação das expectativas.
20. O nível de emprego, de produção e de preços podem ser influenciados pelos governos e pelos bancos centrais através de **políticas orçamentais e monetárias**.

CAPÍTULO 2

O modo de pensar do economista

Uma das primeiras percepções que o não-especialista tem sobre a ciência económica respeita à **linguagem** privativa que esta emprega. O objectivo principal dos tecnicismos é o de servirem de abreviaturas para conceitos e cadeias de raciocínios que são complexos e que, não sendo intuitivos, reclamam uma aprendizagem relativamente extensa e difícil.

Para nos atermos só ao **formalismo**, ele é necessariamente mais simplificador, mais empobrecedor na Economia do que em outras ciências que a ele recorrem, já que as abstracções podem ser fatais à adequada compreensão do objecto da Economia.

Até meados do séc. XX, a Economia foi sobretudo uma ciência social; é sobretudo a partir da década de 40 que a ciência económica se entrega ao **formalismo**, se concentra obsessivamente em modelos quantitativos de condutas rigidamente optimizadoras e quantificadoras, postulando um crescente mecanicismo reactivo que paulatinamente foi erigindo um *homo oeconomicus* que, mais do que ser racional e egoísta que se dizia ter sido o protótipo da Escola Clássica de A. Smith e de David Ricardo, era agora um "cyborg" hiper-racional, capaz de competir, como processador de informação e decisor estratégico, com as mais sofisticadas estruturas institucionais.

a) A explicação e a compreensão no âmbito de uma ciência social

Como **ciência social**, está confiado à Economia um esforço adicional, o de compatibilizar os intuítos de objectividade com a inevitabilidade do envolvimento do observador, do "cientista, nos mesmos fenómenos sociais que se esforça por analisar e descrever, com a inevitabilidade de envolvimento nos fenómenos humanos e sociais pelo prisma da vivência directa, com a inevitabilidade da referência a esses fenómenos através da linguagem empenhada e intuitiva do testemunho pessoal.

A objectividade, o distanciamento, apontam para o paradigma científico da **explicação**; o envolvimento do observador nas ciências sociais e humanas privilegia antes o paradigma da **compreensão**. A dialéctica entre teoria e observação está no próprio cerne da atitude científica.

É perfeitamente possível estender-se o âmbito da ciência económica até à observação e apreciação pragmática de **condutas não-humanas**. Esse estudo que dispensa a racionalidade consciente, a racionalidade da **deliberação intencional**, peculiar da nossa espécie, pode ser útil na explicação de condutas limitadamente racionais por parte dos agentes humanos, naqueles contextos em que a aquisição de informação completa e a adequação racional a toda a informação disponível são desproporcionadamente custosas face aos benefícios marginalmente atingíveis através delas, justificando *racionalmente* condutas presididas pela ignorância e pela *racionalidade limitada*, ou pela irracionalidade.

b) Observação e experimentação

A complexidade, se cria graves dificuldades ao método científico, entravando-lhe o esforço sintético, é em contrapartida o próprio motor de toda a actividade económica, que nenhuma síntese científica pode ignorar ou desprezar sem perda de conteúdo.

Por isso, frequentemente, a metodologia económica lançará mão do sucedâneo **estatístico**, ou seja, de uma forma de descrever os fenómenos de massa

nas suas simples regularidades fenoménicas ou externas, prescindindo de atribuições ou pressuposições *causais*, limitando-se abertamente a evidenciar regularidades e tendências, sem se envolver nas dificuldades e riscos de explicações *internas* de motivações e deliberações conscientes. Isto visa facilitar o seu contributo para o **raciocínio indutivo**, ou seja, para a formação de princípios sintéticos e coesos a partir da pura observação de fenómenos empíricos.

Ao economista é habitualmente vedado a experimentação em contextos reais, não simulados. Toda a reprodução experimental, se é uma **experimentação controlada**, envolve um artifício, e esse artifício tende a comprometer irremediavelmente a motivação dos agentes económicos, dado que estes possuem a capacidade de reagir à alteração deliberada das condições iniciais da sua conduta, adulterando a espontaneidade, a naturalidade das condutas.

Resta ao economista, na maior parte dos casos, remeter-se a simples receptor passivo de dados, especificamente os **dados históricos** (fornecem uma informação completa acerca de um ciclo integral de acção económica no qual todas as deliberações terão chegado aos seus últimos desfechos, e incidem sobre factos que a distância imunizou contra o ascendente das paixões) e os **dados estatísticos** (reportam-se a dados presentes, insusceptíveis de abordagem desapaixonada, mas em contrapartida dados referidos a circunstâncias nas quais é de esperar que a informação obtida possa ainda alicerçar decisões relevantes). Isto não significa, todavia, que não haja algum lugar para a experimentação.

c) O apoio da Estatística

Estatística: Meio de apoio à ciência, ajudando à recolha de dados, à detecção de regularidades e afinidades em fenómenos de massa, à manutenção de padrões de uniformidade e de rigor na elaboração dos dados, no estabelecimento de correspondências relevantes com a realidade e na extrapolação de regularidades para lá dos domínios do observável.

Na Economia, a dupla circunstância de abundarem **fenómenos de massa** e de muitos desses fenómenos serem facilmente **quantificáveis** facilita muito a colaboração entre Economia e Estatística, ao mesmo tempo que, para alguns, reforça a convicção de que a Economia deve submeter-se ao mesmo tipo de paradigma formal e matemático que domina a metodologia Estatística.

A Estatística permite a apresentação de grandes quantidades de dados sob **forma compacta** de quadros, mapas e gráficos, que, propiciando uma intuição rápida de fenómenos de massa, tem uma eficácia inigualada por qualquer sucedâneo expositivo, mas também aumenta grandemente os riscos de erro na interpretação e de manipulação dos resultados.

A Estatística ("Aritmética Política") nasceu para fornecer **sínteses panorâmicas** relativas a grandes quantidades de dados, que pudessem transmitir conhecimentos, ao menos quantitativos, sobre fenómenos que pela sua natureza e dimensão escapassem à possibilidade de experiência directa, e menos ainda de intuição, àqueles que devessem decidir com base no conhecimento desses fenómenos. O conhecimento fornecido pela Estatística é **aproximativo**: refere **tendências e características gerais**.

d) Causalidade e correlação

A reconstrução do mecanismo de **causalidade** implica que se admita ao menos duas variáveis, o que basta para que surjam complicações. É por isso que a ciência económica recorre à Estatística, vocacionada como esta está para a análise e

descrição do comportamento de fenómenos de massa *independentemente de quaisquer atribuições causais*:

▪ Que duas variáveis tendam a comportar-se de um modo similar, com amplitudes proporcionais, é facto que pode ser estabelecido com um grau muito apreciado de segurança e medido com rigor; as excepções não perturbam a verificação de uma **tendência dominante**;

▪ Que essas variáveis sejam causa uma da outra, sejam produtos de uma causa comum, ou se manifestem conjuntamente por mero acaso, ou por efeito de uma causa indetectável ou incompreensível, tudo isso é irrelevante para a possibilidade de estabelecimento de uma **correlação** entre ambas.

O primeiro passo que os economistas dão na direcção de uma descoberta teórica costuma resultar da percepção de que existe uma qualquer afinidade recorrente entre variáveis, o que conduz à interrogação sobre a existência de uma **razão** subjacente. O **estudo de correlações** é a aplicação de testes estatísticos aos dados (testes econométricos), multiplicando as observações por forma a que possa determinar-se se existe um padrão de relacionamento entre variáveis que possa atribuir-se a algo mais do que a um nexos errático ou aleatório.

Pode causar estranheza que a ciência se demita de prosseguir na senda da descoberta de *verdades fundamentais* e de *certezas indutivas*. Na realidade, esse é o preço a pagar pela necessidade de agir com eficiência num mundo em que a omnisciência não é gratuita e toda a aquisição de informação tem um custo.

Há 3 tipos de **certezas** que nos são acessíveis a baixo custo: certezas analíticas ou dedutivas, certezas intencionais quanto à causalidade das deliberações livres e certezas históricas relativas à consumação de processos causais, derivadas da irreversibilidade do tempo.

No domínio da aquisição indutiva ou sintética de conhecimentos, tais certezas não são possíveis, pois para isso teríamos que aguardar a consumação dos tempos, e entretanto ter-nos-íamos privado de agir com base num **grau de certeza**.

A necessidade prioritária para os seres vivos é agir. A única forma de agir é a de procedermos como se dispuséssemos já da certeza, é a de substituímos o limite da certeza por um grau aceitável de probabilidade e de corroboração.

e) O papel da teoria

Não há ligação da teoria à prática que não envolva uma margem de risco ou de oportunidade, uma margem de criação de teorias e de formulação de hipóteses na qual se insinua o talento individual, a formação e as convicções do próprio cientista-economista. A renúncia à descoberta de verdades fundamentais é um título de glória da ciência, sendo a melhor prova da sua sofisticação filosófica, da sua emancipação e da sua inesgotável energia.

Teoria: representação simplificada da realidade assente no encadeamento de pressuposições e de corolários lógicos dessas pressuposições e geralmente formulada como um condicional hipotético (se... então). A sua aplicação pela ciência justifica-se essencialmente no plano da simplificação das pressuposições analíticas.

A teoria é uma *imposição de sentido*, da qual procuramos retirar consequências práticas. É ela que confere atractivo e relevância prática a esta e a qualquer ciência.

f) Descrição e prescrição nas proposições da Economia

Coexistem, no seio da Economia, 2 tipos distintos de **proposições**:

▪ As que descrevem o mundo como ele é ou tentam detectar nele uma *ordem latente*, podendo ser refutadas por contraprovas factuais → **descrição**;

* As que visam a transformação do mundo, a formação de uma *ordem positiva*, podendo apenas ser contraditadas através de uma demonstração da inadequação técnica dos meios propostos, ou contestadas por quem adopte um quadro de valores diverso do proposto → **prescrição**.

O economista, na sua veste de “cientista social”, não se encontra habilitado a ditar soluções políticas à sociedade, mas o poder carismático da ciência económica confere ao economista uma voz autorizada na formação da representação cultural que uma sociedade forma de si mesma. A distância entre **descrição** e **prescrição** pode ser encurtada pela *autoridade* que a sociedade reconheça à voz dos economistas.

A nossa **liberdade** postula uma demarcação entre asserções descritivas e prescritivas: o mundo *como é* não tolhe, nem deve tolher, o nosso desejo de o rectificarmos, de o melhorarmos de acordo com valores que representamos naquilo que *ele não é* mas *poderia ser* e *seria bom que fosse*. A objectividade do cientista social não tolhe a sua participação no devir histórico, não o indisponibiliza para a manifestação da sua **vontade transformadora**.

É através da Economia que recebemos as mais sombrias e preocupantes **informações** acerca da condição material da humanidade, mas também é na sua aplicação que se depositam as mais genuínas e vibrantes **esperanças** de remédio social e de progresso real.

g) Abstracção e modelação

Na medida em que a representação simplificada da realidade envolve escolhas, pode dizer-se que todo o aparato teórico da análise económica assenta numa **arte**, em regras de selecção e edificação de aparatos teóricos que nem sempre estão perfeitamente explícitas ou são generalizadamente adoptadas, e que sobretudo não derivam, por dedução estrita, de um núcleo axiomático de “evidências universais”.

A escolha de variáveis, a sua manipulação, a própria discriminação entre aquilo que conta como *dado* e aquilo que se admite como *variável*, constituem facetas da **arte de modelação**.

Modelo económico: conjunto de proposições sobre comportamentos económicos e suas relações, de acordo com hipóteses causais que podem conferir relevância genérica a esse conjunto de proposições como princípios *explicativos* ou *preditivos* de um universo de situações subsumíveis aos traços básicos da caracterização daqueles comportamentos. Debate-se com **2 interesses conflitantes**: o do **realismo** e o da **simplificação**. Compreende-se o quão subtil e falível é a arte da modelação, se considerarmos a verdade da asserção segundo a qual o melhor modelo é aquele que conseguir ser ao mesmo tempo *mais realista* e *mais irrealista*, ao mesmo tempo o mais informativo e o mais esquemático.

A forma mais rudimentar de modelação económica é aquela que, para efeitos de análise e de cálculo de uma variável, procura isolá-la representando o resto da realidade de referência *como se* ele fosse composto exclusivamente por dados constantes. É de enorme importância esse pequeno “deslizamento” ficcional que consiste em imaginar-se que, no complexo mundo da realidade económica, é possível que um fenómeno produza os seus efeitos isoladamente, *mantendo-se constante tudo o resto* – “*ceteris paribus*”.

Mais crucial se toma este esforço de simplificação se lembrarmos que a ciência económica é, uma vez por outra, chamada a conceber mercados que serão criados efectivamente.

Ideias como as da “fronteira de possibilidades de produção” e do “fluxo circular” de riqueza, são já modelos simplificadores, envolvendo opções de *escala* e elementos de *arte*.

São essas simplificações que convertem estes modelos incipientes em poderosos instrumentos analíticos, de uso recorrente em toda a ciência económica.

h) O modelo do mercado concorrencial

Num modelo rudimentar que pretenda representar a **concorrência livre no mercado**, podemos presumir que as partes contrapostas se movem por princípios de racionalidade em direcção a finalidades maximizadoras e hedonísticas, e que o mercado em que interagem dispõe de uma tal capacidade de optimização do nível de satisfação de necessidades que ele em larga medida dispensa qualquer intervenção rectificadora externa, nomeadamente por parte do Estado.

i) A questão do egoísmo

No modelo do mercado, presume-se que as pessoas interagem e colaboram na estrita medida em que percebem que lhes é **individualmente vantajoso** fazê-lo; não se requer qualquer altruísmo, mas isso não significa que uma atitude altruísta seja nociva para quem a adopta num mercado.

Naquilo que se diria ser mais um afloramento da "mão invisível" smithiana, as expectativas partilhadas acerca do altruísmo acabam por redundar em benefício para todos os envolvidos nas trocas, tanto egoístas como altruístas.

Há quem defenda que o **altruísmo** é inato na condição humana. Além disso, nada demonstra que o altruísmo seja uma estratégia mediata de "egoísmo de grupo".

Cabe perguntar se será concebível que uma **comunidade de absolutos egoístas** ultrapasse os desincentivos à sua coordenação para promover colectivamente uma afectação eficiente de recursos, ou se é antes indispensável sujeitar uma tal comunidade a constrangimentos éticos e institucionais capazes de quebrar os impasses do egoísmo generalizado.

Por outro lado, a motivação económica não é necessariamente nem egoísta nem altruísta, mas é antes "**não-tuísta**", no sentido de afigurar-se manifestamente irracional apenas a atitude daquele que propositadamente favoreça o livre curso do egoísmo alheio em detrimento dos seus próprios interesses.

A definição de **egoísmo** é frequentemente vaga, de tal maneira que pouco mais designa do que o facto de a nossa conduta individual ser **teleológica** e, quando se pretende ser económica, visar uma satisfação de desejos que são pessoais, amiúde exclusivos, intransmissíveis e inefáveis.

Nada disto significa que, chegado o momento, não devamos, por razões de simplificação e de síntese, voltar à linearidade do cânone do egoísmo.

ii) O papel dos preços

A **concorrência** será tanto mais eficiente e benigna quanto mais ela se cingir ao aspecto dos **preços**; à medida que cresce o número de vendedores concorrentes num mercado, menos peso específico poderá cada um deles ter na formação dos preços.

Ao concorrente é retirado o **poder de mercado**, ficando ele na posição de simples receptor passivo de um nível de preços, na posição que habitualmente é designada como a de "**price taker**".

O consumidor é o principal **beneficiado** com a "guerra de preços" da concorrência, visto que é para ele que o preço se apresenta como um **custo**, e que minimizar o custo é o objectivo central da sua racionalidade; também ele tende a ser um "**price taker**".

A incapacidade de oposição aos preços dominantes por parte do consumidor beneficia o lado dos **vendedores**, os quais se vêem poupados a uma pressão que seria para eles potencialmente ruinosa, dada a possibilidade de essa pressão agravar drasticamente os custos de formação de equilíbrio nas trocas.

Todos os participantes no mercado estão motivados pela presença de **incentivos**, os quais, transmitidos pela sinalização dos preços, consistem essencialmente na possibilidade de se alcançar vantagens extraordinárias nas trocas realizadas no mercado e na possibilidade de haver **apropriação individual** dessas vantagens.

A capacidade de acumular e permutar **riqueza** através da apropriação privada é um incentivo adicional à **eficiência**.

iii) Modelo básico, incentivos e "*laissez-faire*"

O **modelo concorrencial básico** ilustra o poder de modelação na análise económica, concordando com ele todos os economistas. Todo o recuo perante essa forma ideal de funcionamento eficiente e livre tende a acompanhar-se de problemas.

O quadro legal que rodeia o funcionamento do mercado não é sempre um mero conjunto de proibições e limitações animadas por uma lógica restritiva ou tutelar dominada por valores de **justiça**, mas é também um conjunto de **garantias de atribuição e de legitimação**, sem as quais é a própria **eficiência** do mecanismo espontâneo do mercado que é posta em cheque, e a própria concorrência do mercado não alcança os seus efeitos optimizadores. Contudo, ainda é a lógica tutelar, **paternalista**, que costuma presidir à interferência estadual nos mecanismos de mercado.

É difícil conceber-se, mesmo em abstracto, um mecanismo de repartição mais eficiente e justo que o **mecanismo dos preços**.

i) Peculiaridades terminológicas

Um dos pontos susceptíveis de fragilizar mais a ciência económica e de dificultar mais a sua compreensão consiste no facto de ela empregar predominantemente uma terminologia comum, ao mesmo tempo que lhe subverte a semântica.

"Custo" e "riqueza", por exemplo, não têm o mesmo significado para os economistas e para o *sensu comum*. A ambiguidade que resulta destes subtis "deslizamentos semânticos" não é, todavia, de evitar a todo o custo.

j) As divergências doutrinárias entre os economistas

Uma das limitações mais aparentes à relevância prática da ciência económica reside no facto de não haver **consensos estáveis** em muitos pontos de doutrina.

Esta limitação é algo de extremamente positivo, pois denota não apenas a **abertura** e o **inacabamento** da ciência económica, a sua **capacidade de progresso** através da descoberta de novos factos e do debate entre cientistas, mas o próprio **envolvimento** dos economistas em questões políticas, sociais e morais para as quais seria vão e perigoso esperar-se um consenso definitivo.

Muitas das questões doutrinárias debruçam-se sobre a **eficácia**, a **amplitude** ou **intensidade** e a **justiça**. Estas últimas, que a maior parte das vezes não podem ser resolvidas pela própria ciência económica, são, na sua *relatividade*, especialmente dependentes de **padrões de aferição**. Se **não compete à Economia** oferecer esses padrões de aferição, pela mesma razão que não lhe cabe a definição dos valores sociais que ela serve, e para a prossecução dos quais deve limitar-se a prescrever os meios mais eficientes. Mas a mais legítima **missão da Economia** é concentrar-se na avaliação dos meios, subordinando-se pacificamente, tanto à livre determinação política dos rumos sociais, como à livre determinação dos rumos privados através da espontânea formação de mercados.

A Economia define-se como um **incessante esforço de progresso**; é do inacabamento que a caracteriza, dessa sucessiva abertura temática, que, como qualquer ciência, retira a sua força cultural e o seu ânimo progressista.

A grande maioria dos economistas tem uma natural simpatia pelas soluções do mercado e não se multiplica em objecções à superior eficiência do **livre-cambismo**.

Não só o **unanimismo** não reina na ciência económica como ele não seria sequer desejável. Poderia pensar-se que a Economia deveria prestar-se a um esforço de **coesão interna**, apresentando-se como um *produto acabado* de análise quantitativa e de modelação matemática, ao serviço da "engenharia social". Mas mesmo que esse ideal de "engenharia social" fosse aceitável, não é essa a principal vocação de uma ciência social, que deve colocar como seu objectivo primordial a **compreensão** dos fenómenos humanos, das intenções e das condutas que, entrecruzadas, dão origem a fenómenos colectivos.

A **pluralidade** de vozes dentro da ciência económica é um atestado da sua vitalidade e das suas perspectivas de progresso.

k) O charlatanismo pseudo-científico

A Economia é um ramo de saber com grande poder de atracção sobre **pseudo-cientistas** e **charlatães**, que fazem um hábil aproveitamento dos tecnicismos da ciência económica para se escudarem numa aparência de sabedoria impenetrável, de conhecimento privilegiado ou iniciático, e seduzirem com essa aparência os mais crédulos, transmitindo-lhes um de dois tipos de **falsa impressão** que costumam acompanhar a percepção "leiga" da Economia:

- A Economia é um veículo de conhecimento do futuro;
- A Economia contém uma chave segura para o enriquecimento pessoal.

Estes pseudo-economistas correspondem a necessidades efectivamente sentidas e, em especial, àquela ansiosa avidez de antecipação que alimenta a credulidade.

A ciência económica não tem muito a ver com o "circo mediático" que a rodeia. Não obstante a margem de "estridência circense", ela continua a fazer-se sobretudo de trabalho metódico, de permuta de conhecimentos e de verificação e refutação de hipóteses, de evolução de métodos e de linguagem, de adição permanente de desafios e de estímulos intelectuais, de abertura à crítica radical de cada um dos seus pressupostos por todos aqueles que dela se aproximam com seriedade e escrupulo.

l) Pedagogia e "autismo"

Em 2000, o jornal *Le Monde* publicou um **manifesto de estudantes franceses** contra a falta de realismo e de pluralismo no ensino da Economia, que apelava ao fim da hegemonia do paradigma neoclássico e seus derivados, fazendo-se a apologia do pluralismo, do pragmatismo, de uma maior concentração no universo da referência empírica. Apelava:

- À necessidade de **reconexão** entre o "mundo imaginário" da modelação neoclássica e o mundo dos problemas concretos;
- À necessidade de **crítica do "enamoramento com a forma"** que, avançando num crescendo de complexidade, dificulta mais do que facilita a compreensão dos problemas reais.
- À necessidade de reintrodução de algum **pluralismo** a nível pedagógico.

Prof. Fernando Araújo: O excesso de formalismo é uma oportunidade pedagógica desperdiçada, mas a convencionalidade da ciência económica deriva em larga medida da especialização interna.

* A heterogeneidade tem sempre caracterizado a evolução histórica da ciência económica e esta constatação conserva toda a sua validade mesmo em momentos, como o actual, de vincada predominância de um paradigma.

* Objectivos de progressão académica e de acesso a fundos de financiamento de projectos têm levado muitos economistas a aproximarem-se de uma posição consensual e mediana, pagando insincera vassalagem ao cânone dominante.

* Qualquer disciplina científica deve adoptar as suas convenções e agregar em torno delas as suas escolhas temáticas e os seus critérios de relevância.

* A obsessão das ciências sociais com o rigor fê-las emularem aquilo que se julgou ser o rigor das ciências exactas, superando-as até em convencionalismo e em formalização.

* O protesto contra o convencionalismo é exacerbado pelo sentimento de exclusão causado pelo triunfo claro de um só paradigma dentro de uma área disciplinar tão vasta como o é a Economia.

A economia deve preocupar-se em conservar o seu **realismo**, permitindo-lhe compreender e lidar com os problemas reais, mesmo naquilo que esses problemas tenham de mais "contaminado" por influxos e considerações que podem parecer não ter nada a ver com o tema da Economia, mas que não são menos *implicados* nos contextos vivenciais em que os problemas surgem e convocam a nossa atenção e a nossa determinação.

Contra o "autismo" dos cientistas económicos, depõe o próprio propósito civilizacional que, em finais do século XVIII, fez nascer a moderna ciência económica: o propósito emancipador do iluminismo, o objectivo de colocar à disposição do homem comum os meios para poder levar uma vida condigna de um ser racional, de auto-determinação, responsabilidade e coesão social não imposta, mas espontânea, esclarecida e fraterna, na **caminhada da modernidade**.

CAPÍTULO 3

Interdependência e trocas

A actividade económica evidencia um grau de **coordenação** e de **harmonia** que parece postular uma inteligência central, uma supra-ordenação, de tal modo é regular a forma como cada um de nós contribui para o funcionamento do todo, cada um desempenha funções específicas, cada um auxilia os demais, mesmo que deles não tenha recebido uma indicação precisa das necessidades que sentem ou das expectativas que têm quanto a esse contributo.

Ninguém nasce absolutamente pré-determinado ao exercício de uma função; aquilo que cada um faz depende em larga medida das suas próprias opções livres, daquilo que a pessoa, bem ou mal, *decide* fazer.

Os resultados nem sempre são os mais justos, nem os objectivamente mais eficientes. No entanto, ainda que pontualmente sejam detectáveis falhas na distribuição de tarefas em função da sua utilidade social, o facto é que a Economia funciona com razoável eficiência em matéria de ocupação livre das especialidades profissionais, em matéria de divisão social do trabalho, de colaboração e troca de bens e serviços, de comunicação de necessidades e de aptidões, de tomada de decisões colectivas; essa coordenação espontânea transcende fronteiras políticas.

A **harmonia económica** mais não é do que o resultado involuntário do simples e mecânico entrelaçamento da actividade de pessoas movidas pelo seu interesse particular, cada uma criando condições benéficas aos outros quando procurava o seu benefício particular.

Não significa isto que da **interdependência** resultem invariavelmente a "**fragmentação atomística**" dos planos individuais de realização e a **multiplicação de condutas "centrífugas"**, porque a interdependência também é indutora de coesão e uniformidade, de aproximação das condutas individuais a uma normalidade social que tende a converter-se em *norma*, e até, passado um limiar de convicção quanto à necessidade dessa norma, em **Direito**.

a) A divisão do trabalho

As relações económicas e a interdependência que delas emerge dão-se à margem do conhecimento pessoal e não reclamam a **confiança intersubjectiva** que aquele conhecimento pode propiciar; reclamam apenas uma **confiança institucional**, a confiança de que a complementaridade objectiva de interesses e aptidões tornará inevitável, recorrentemente e com estabilidade, uma conduta generalizada de cooperação, independentemente da prevalência de sentimentos de benevolência ou de solidariedade.

É porque incorporamos nas nossas motivações a representação de interesses alheios que, no momento em que convertemos a confiança numa efectiva permuta de vantagens presidida por critérios de **reciprocidade**, satisfazemos interesses alheios para satisfazermos os nossos, e todos ficamos a ganhar com as trocas.

A oportunidade para proceder a trocas vantajosas pressupõe apenas que as pessoas, ou os países, tenham **necessidades complementares**, disponham de **bens diversos** ou de **distintas aptidões para prestarem serviços**, e possam obter, sem custo demasiado, **informações** acerca da existência de potenciais parceiros nas trocas, e acerca da reciprocidade e da justiça com que as trocas possam decorrer.

Num ambiente de **informação imperfeita** ou de informação muito dispendiosa, a racionalidade dos agentes poderá ver-se obrigada a decidir pela colaboração, pela troca, quando está ainda inteiramente em aberto a possibilidade de que alguma informação adicional venha demonstrar que a troca não será *a mais proveitosa*. As

trocas ocorrem motivadas pela simples representação de ganho, dentro de um intervalo de *probabilidade* de ocorrência de “soma positiva”.

Cooperação condicional: atitude racional que aceita a interdependência assente na *convicção* de que haverá, ou se manterá, a *reciprocidade*, e faz depender dessa “regra de ouro” da reciprocidade a sua disposição de colaborar, elevando-a até à dignidade de critério jurídico, a “justiça comutativa” ou o “sinalagma contratual”.

A “preferência pela cooperação” está, ela própria, sujeita a regras de evolução e de adaptação, e até à sua consagração em normas consuetudinárias.

b) Vantagens absolutas

É a **vantagem absoluta** que pode alcançar-se na **especialização** que começa por ditar qual a posição que cada um ocupa nas trocas, e é essa vantagem que determina o que é que cada um vai produzir em excesso relativamente às suas necessidades, de forma a habilitar-se a obter bens e serviços não produzidos por ele, em troca daquele excedente.

A **especialização** e a **divisão de trabalho** segundo os princípios das vantagens absolutas são as fontes da maior parte da diversidade social observada na economia, e também das formas mais estáveis e permanentes de consagração institucional da interdependência, nomeadamente o trabalho em grupos e em empresas, a definição de “profissões” às quais se dirige o esforço de *aquisição* de vantagens absolutas, de escolha e investimento em aptidões produtivas.

Feita essa **escolha** por uma divisão de trabalho estável e congruente de acordo com princípios de vantagens absolutas, os ganhos das trocas podem ampliar-se até ao limite consentido pela dimensão do mercado, mas sempre com as vantagens da descentralização e da liberdade induzida pelo simples balizamento dos incentivos.

c) A confiança e o equilíbrio nas trocas

O facto de uma pessoa se sentir **insatisfeita com uma transacção** não significa necessariamente que tenha sido prejudicada por ela, ou mesmo que não tenha sido por ela beneficiada.

A **troca** é sempre um **compromisso**, e implica que cada parte *transija* relativamente à sua posição inicial de ganho máximo: o **benefício objectivo** tem de existir para que ocorra troca voluntária, por mais que esse benefício objectivo fique aquém do *subjectivamente esperado*.

Transacção: unidade básica da actividade económica; contém nela os três princípios básicos de *conflito*, *mutualidade* e *ordem*.

A **complementaridade** e a **interdependência**, se são por um lado os alicerces da prosperidade, são por outro lado limites à realização irrestrita dos planos individuais de cada um, são limites ao arbítrio, o qual só em pleno isolamento poderá seguir o seu livre curso sem quaisquer constrangimentos.

Os economistas, conservando um prudente cepticismo perante as **preferências declaradas**, tendem a fazer recair o peso da sua análise sobre as **preferências reveladas** dos agentes económicos. A insinceridade campeia na abordagem negocial às trocas, dados os benefícios estratégicos que podem fazer-se derivar da reserva de informação.

A **racionalidade nas trocas** reclama que todos os envolvidos beneficiem, mas não que todos beneficiem no mesmo montante ou na mesma proporção.

Se, num caso, o **lucro** foi superior ao **excedente do consumidor** (diferença entre o máximo que o comprador estaria disposto a pagar e aquilo que efectivamente pagou), noutra caso verifica-se o contrário, mas em nenhum dos casos a presença de

um dos valores implicou o desaparecimento do outro, pois se tal tivesse sucedido, a transacção não teria ocorrido, ou então a aparência de uma transacção onerosa teria recoberto aquilo que substancialmente seria um acto de benemerência.

Sugerir que uma troca só é justa se ela resultar numa **equivalência de resultados** para as partes envolvidas pode, para além de ser falso, suscitar problemas melindrosos, sobretudo aqueles que têm a ver com a tutela da confiança daqueles que contratam, e com a distribuição de riscos entre ambas as partes.

A maior parte das trocas envolve uma margem de **risco** quanto ao valor daquilo que é transaccionado. Os desejos de *conhecimento perfeito* ou de *certeza absoluta* são incompatíveis para a nossa **necessidade de acção**. Eliminar completamente esse risco teria o custo elevadíssimo de volatilizar a confiança no cumprimento das transacções contratadas, dada a rejeição por ambas as partes de qualquer margem de risco. É possível reduzi-lo, fazendo acompanhar as transacções de sinalizações e garantias que incutam a impressão de seriedade ou que permitam remediar resultados muito insatisfatórios ou desequilibrados.

Um **quadro jurídico protector** do direito de propriedade é um requisito essencial e mínimo da existência e subsistência da especialização e das trocas no mercado, que serve simultaneamente para erradicar os riscos máximos.

d) Vantagens comparativas

Seria vantajoso, para aquele que dispõe de **mais de uma vantagem absoluta**, assumir todas as tarefas nas quais se registasse esse tipo de vantagem, maximizando em todas elas os ganhos advindos da sua superior produtividade.

Todavia, é mesmo assim benéfico para o produtor mais eficiente dividir trabalho, porque, libertando-se das tarefas em que seja **comparativamente** menos apto, poderá concentrar-se naquela ou naquelas em que a sua produtividade é **relativamente** maior, confiando as demais a parceiros de trocas que perderiam em comparação com ele, decerto, mas só na situação hipotética de as trocas comerciais se cingirem a um só produto.

David Ricardo: como poderia a Grã-Bretanha entrar em relações económicas com Portugal na permuta de vinho e de lã, se em ambos os casos era patente a vantagem absoluta dos produtores portugueses? Solução: cada um se deve especializar na sua **vantagem relativa**, os produtores britânicos na lã e os portugueses no vinho, acabando por resultar dessa divisão de trabalho uma clara vantagem para ambos os envolvidos.

A **escassez** (ao menos a que resulta da limitação absoluta do tempo disponível) determinará que mesmo aquele que dispõe de vantagens absolutas em ambas as actividades acabe por não poder dedicar a qualquer dessas actividades mais do que tempo parcial, no caso de optar pela auto-suficiência, ou seja, se se furtar às trocas.

A solução *tecnicamente* mais eficiente pode estar para lá daquilo que o mercado comporta, e por isso converter-se numa solução que não é *economicamente* a mais eficiente, no sentido de não ser aquela que maximiza a utilidade no mercado. Por essa razão, a ciência económica advertiu para a circunstância de a especialização ser **limitada** pela dimensão do mercado, pela procura dos bens e serviços a que possa corresponder essa especialização de factores produtivos.

Na orientação da opção racional encontra-se uma **ponderação de custos de oportunidade**: o tempo gasto na actividade menos produtiva é tempo roubado à actividade mais produtiva, e vice-versa, pelo que, obviamente, a opção pela actividade menos produtiva é a que tem mais elevados custos de oportunidade, e a opção pela actividade mais produtiva é a que tem custos mais baixos.

Quando extrapolamos a situação de especialização parcial para um **contexto nacional**, temos ainda que aditar uma outra justificação: a especialização parcial há-

-de ser reflexo da diversidade de produtores interna, e o grau de especialização dependerá do número e peso específico de produtores internacionalmente competitivos de que cada país disponha.

A constatação de **vantagens absolutas**, ou a mais subtil detecção de **vantagens comparativas**, acabam sempre por apontar no sentido da **especialização**, determinando quem produz o quê, o que é que se troca e até o *quanto* se troca, no sentido de permitir determinar qual o volume de transacções que incentiva ao máximo a especialização.

O **cálculo das vantagens comparativas** envolve apenas a ponderação de custos de oportunidade e de taxas de substituição, que são valores proporcionais, susceptíveis de expressão percentual, não estando dependente de qualquer consideração quanto à dimensão absoluta do produtor, ao volume dos factores que emprega ou à escala dos seus custos.

É o facto de cada pessoa se **concentrar** na produção de bens e serviços para os quais existem custos de oportunidade mais baixos que explica os benefícios da especialização das trocas.

e) As fontes das vantagens comparativas

i) Dotações naturais ou herdadas

Há pessoas **naturalmente** mais e menos **dotadas** para o desempenho de certas funções e essas diferenças podem ser vantajosamente aproveitadas na divisão social do trabalho.

Nós não nascemos iguais, e pese embora o esforço formativo, seria irracional desperdiçarmos a **desigualdade inata** e não aproveitarmos algum desse esforço no sentido do aprofundamento dessa dádiva natural de diversidade.

Por outro lado, demasiada ênfase nas **dotações inatas** pode não só encaminhar-nos para muito perigosas "**tentações eugénicas**", com antecedentes históricos sinistros, como pode reflectir uma **atitude conformista e fatalista** que sugeriria a futilidade do esforço de aperfeiçoamento individual e colectivo e a irrelevância das escolhas que presidem a esse esforço: desconsiderando a **inteligência** com que individual e colectivamente nos auto-determinamos, fazendo a nossa história, **promovemos endogenamente o incremento da nossa prosperidade**.

Um dos pilares da vida económica da sociedade moderna é a perspectiva de **colocação das aptidões individuais ao serviço de um esforço de progresso tecnológico** que, por sua vez, incentiva e apoia o progresso de aptidões individuais, incrementando os meios e as recompensas para o investimento em "capital humano", premiando o **mérito** que reside na **aquisição** de dotações, privilegiando as aptidões mais **visíveis** e mais **padronizadas** de acordo com critérios de aferição institucional, sempre de acordo com pressupostos de mobilidade social que se concentram no dom da **perfectibilidade humana**.

Na actividade económica, a **desigualdade de dotações naturais** não é uma maldição, mas sim uma oportunidade de partilha, de enriquecimento e de transcendência. Já sem esta conotação moral se constata a **desigualdade de dotações naturais ou herdadas entre as várias nações**: diferenças de clima, solos, configuração geográfica, acessibilidade, são ou podem ser decisivas para provocarem profundas diferenças de aptidões produtivas entre regiões e entre Estados, e para determinarem inicialmente as linhas demarcadoras da divisão internacional de trabalho.

ii) Dotações adquiridas

A **perfectibilidade** é um motor decisivo da conduta; pode sê-lo tanto dos indivíduos como das nações.

A maior parte daquilo que podem considerar-se **dotações adquiridas** reconduz-se ao conceito amplo de “**capital**”, o conjunto de meios de produção que tiveram por sua vez que ser produzidos, o “stock” de recursos produtivos como máquinas e prédios.

A opção racional entre **consumo** e **investimento** (na Fronteira de Possibilidades de Produção) não é inteiramente indiferente, na medida em que investir é propiciar mais directamente a formação de dotações adquiridas, embora indirectamente o aumento do consumo possa ter precisamente o mesmo efeito.

iii) Capital humano e especialização

Aquele que aposta numa formação muito especializada ou numa educação superior, ou o país que acarinha as suas instituições educativas e científicas, que fomenta a investigação e a inovação, estão ambos a investir na **melhoria das qualidades humanas** que podem resultar em incrementos de produtividade e de riqueza.

Em termos objectivos, basta reconhecermos o papel da tecnologia no crescimento económico e constatarmos que a tecnologia é essencialmente *conhecimento* para concluirmos que não pode deixar de haver uma **correlação positiva entre educação e crescimento**.

Nada disto seria possível sem a intermediação de um investimento em “**capital de risco**” (“*venture capital*”), o financiamento em inovação tecnológica que essencialmente consiste num “salto de fé” em direcção aos rumos que, com uma margem de extrema incerteza, podem garantir incrementos de produtividade até à vanguarda do progresso económico.

A vanguarda económica não é alcançável sem a **sinergia do capital humano com o “capital social” das instituições**, em termos que permitem a destrição de várias acepções de capital humano que, combinadamente com o adequado enquadramento jurídico-político, propiciam o “salto qualitativo” na produtividade.

Aquilo que, desde finais do séc. XX, se tem designado por *Nova Economia* é precisamente o reflexo da eclosão de **novos sectores produtivos** dominados por investimentos intensivos em conhecimento e informação, em capital humano, como a informática ou as telecomunicações, e explosivos incrementos de produtividade em sectores tradicionais nos quais foi possível aplicar as inovações tecnológicas. A **confluência do “capital humano” com a explosão da “tecnologia de informação”** contribuiu decisivamente para a aceleração da produtividade agregada nos países industrializados.

O fenómeno tem sido atribuído, nas suas incidências reais (não-especulativas) essencialmente à combinação de algumas características *estruturais* (intensificação do emprego de capital por hora de trabalho; aumento de formação tecnológica por trabalhador; aumento simultâneo, em vários sectores, e sob a liderança do sector informático e da “tecnologia da informação”, da “**produtividade total dos factores**”).

Quanto à **especialização**, sublinha-se que a divisão do trabalho, que pode resultar de não mais do que uma opção inteiramente arbitrária, tem contudo algumas virtualidades de **auto-reforço** (a prática habitual “aguça o engenho”, e o treino, o labor paciente, a persistência é que fazem, frequentemente, a excelência do especialista).

A especialização potencia a manifestação das capacidades produtivas:

- Porque reduz o número e a diversidade das tarefas, facilita a aprendizagem;
- Porque tende a uma estabilização em tarefas repetitivas, permite que a habilidade aumente a custos marginais decrescentes;
- Propicia que a atenção se liberte dos aspectos rotineiros para se concentrar nos pontos críticos nos quais é possível um progresso técnico ou mesmo a descoberta e a invenção.

Por maior que seja a sua importância, a **especialização tem limites**: o da **dimensão do mercado** e o da **desumanização** (a repetição pode resultar num

ambiente produtivo desincentivador, esgotante, no qual as pessoas caem em hábitos rotineiros que são os seus horizontes de ambição e talento, imóveis a desafios e avessos a novidade, sem orgulho no produto final, em que não se revêem).

f) A divisão internacional de trabalho

Conquanto a sua dimensão e a existência de uma dinâmica própria nos seus mercados internos permita aos países encararem a opção da *autarcia* como uma solução mais viável e menos radical do que o é para as pessoas singulares, nenhum país pode, na actualidade, acalantar sequer a mais remota esperança de furtar-se ao **comércio internacional** e ao mesmo tempo conseguir, seja manter o seu próprio nível de prosperidade, seja acompanhar o progresso económico dos demais países.

As trocas entre Estados podem dizer respeito a:

- **Transacção de bens e serviços:** As importações permitem ao consumidor nacional ter acesso a maior número e diversidade de produtos, as exportações permitem ao produtor nacional ter acesso a mercados mais vastos e diversificados, possibilitando a formação de excedentes e a remuneração em moeda estrangeira.
- **Deslocações de pessoas:** As deslocações respeitam aos movimentos migratórios. Os emigrantes buscam condições de remuneração que o mercado de factores, especificamente o mercado de trabalho, lhes não propicia internamente; os imigrantes buscam as oportunidades de obterem remunerações que não são alcançáveis nos seus mercados de origem. Muitas das vantagens que podem alcançar-se com o comércio internacional de bens e serviços podem ser obtidas também, e ainda complementadas, pela liberdade de circulação de trabalhadores.
- **Movimentos de capitais:** Permitem que haja investimentos, poupança, financiamentos que transcendem as fronteiras nacionais, que a própria titularidade de recursos produtivos, ou a assunção dos riscos inerentes às iniciativas empresariais seja internacionalmente partilhada. Muitas das trocas internacionais assumem um carácter multilateral, e não simplesmente uma feição bilateral. A multilateralidade, se permite maior flexibilidade nas trocas e maior agilidade na escolha óptima dos factores de produção, e se por essa via é o caminho mais curto em direcção ao crescimento e à redução da pobreza, agrava drasticamente, por outro lado, a interdependência, e os riscos de reverberação dos “choques” que se façam sentir em qualquer ponto da cadeia, já que quanto mais profunda é a dependência recíproca, maior é a probabilidade de que se registre um “efeito de dominó”, envolvendo em cadeia o destino económico de todos os agentes económicos abrangidos nessa área de multilateralidade.

g) Os custos da interdependência

Comércio: Designa, na sua vertente de interdependência, de cooperação e de coordenação, toda a actividade produtiva, aquela mesma que se representa em mini-modelos de circulação económica.

Os ganhos das trocas implicam agravamentos de interdependência.

“Capital social”: É o adquiredo civilizacional que corresponde à sedimentação dos nexos de interdependência que várias razões colocam nos alicerces da sociedade; visto de um prisma individualista, é o conjunto de vantagens que qualquer pessoa pode retirar da sua pertença a uma sociedade, ainda que essas vantagens dependam genericamente de uma contrapartida de obrigações e limitações, ou reclamem níveis mínimos de participação nas actividades colectivas, até como forma de travar ou evitar a degradação da experiência comunitária ou da formação e legitimação da vontade política; há quem evite completamente esta expressão.

h) Livre-cambismo, protecționismo e interdependência

Tudo indica que as **vantagens** e o potencial de **ganhos recíprocos** ultrapassam em muito os custos da perda de independência. As relações económicas internacionais são uma eloquente ilustração do movimento para o aumento da interdependência até ao limite da integração, regido por simples desígnios económicos, ou seja, pela mera consciência das vantagens que podem advir da divisão internacional do trabalho e da especialização das produções nacionais.

Especializar-se nas actividades com menores custos de oportunidade significa um **aumento global de eficiência**. Quanto mais um país importa, mais pode importar, se porventura teve a boa fortuna de importar efectivamente apenas aqueles bens em que não tinha vantagens comparativas.

A interdependência nas relações económicas internacionais não é um assunto tão linear como aquilo que pudésemos pensar; mas esse aumento de complexidade não nos deve fazer perder de vista o princípio basilar: O comércio internacional é um **veículo de benefícios generalizados** para todos os países intervenientes, e de ganhos económicos específicos para cada uma das partes envolvidas nas trocas internacionais.

A especialização nacional, a divisão internacional de trabalho, **não desembocam num "jogo de soma zero"** em que um Estado só pode enriquecer à custa dos demais, transformando-se as trocas em veículos estratégicos de uma guerra em que há vencedores e vencidos. O comércio permite ao país mais pobre e menos poderoso enriquecer por intermédio da especialização e da troca de utilidades. Se a distância entre os países, em valores económicos absolutos, pode aumentar, devemos em contrapartida considerar a real viabilidade da alternativa protecționista como via para o enriquecimento do país mais pobre e fraco: sendo verdade que a ausência de trocas prejudicará mais aquele país que mais tinha a ganhar com elas, em tempos absolutos, também o país menos favorecido poderia estar mais rico com a liberdade das trocas.

É rebatível o próprio argumento protecționista de que a **concorrência é uma ameaça aos postos de trabalho ou aos salários nacionais**, já que a falta de competitividade dos produtores nacionais levará ao encerramento de empresas e ao desemprego ou à sobrevivência destas empresas através de um esforço de emulação dos próprios alicerces das vantagens competitivas das empresas estrangeiras. É rebatível com o contra-argumento de que, com a concorrência internacional, não só existirá a tendência para o aumento do emprego, visto que o país que se especializa produz e exporta mais do que o faria persistindo numa afectação de recursos próprios em produções pouco eficientes, como também existirá a tendência para o aumento dos salários, visto que estes naturalmente reflectirão no seu nível médio o aumento da produtividade que resulta da concentração da produção nacional naqueles pontos nos quais existem vantagens comparativas.

Mais peso tem o argumento protecționista de que o **incremento das trocas e da especialização se há-de fazer, em muitos casos, com elevados custos sociais e humanos**. Este argumento não é, em bom rigor, protecționista: ele é sobretudo *imobilista*, porque procura esquivar-se à necessária ponderação de ganhos e custos que é própria de qualquer decisão económica, apresentando apenas um prato da balança, o dos custos, e escamoteando tanto quanto possível a consideração dos ganhos potenciais.

Não haveria progresso económico se estes **argumentos imobilistas** prevalescessem e o país perde quando aqueles que os usam dispõem de peso político.

Toda a **atitude protecționista** que o país assuma deve ser precedida de uma **ponderação** das consequências da bilateralidade e da generalização dessa atitude junto dos nossos parceiros comerciais.

Interdependência significa perda de independência e isso implica custos; o país que se habituou a importar fica refém das suas importações, no sentido de que,

na falta de produção própria, não poderá sobreviver num contexto de hostilidade internacional em que as trocas sejam dificultadas. O país exportador é igualmente refém das suas exportações, no sentido de que os excedentes que exporta só puderam, e poderão, maximizar-se através da especialização, ou seja, do abandono de produções nacionais menos eficientes, mas não menos vitais para a subsistência da população numa situação de isolamento.

A intensificação das trocas internacionais, mais do que pressupor um estado permanente de paz ou uma arquitectura cosmopolita, é antes e sobretudo o principal incentivo a que essa paz se perpetue e a que uma ordem jurídica internacional se consolide.

Quanto mais os Estados dependem economicamente uns dos outros, menos atraente se torna a opção belicista ou isolacionista, porque com esta todos perdem. Essa **pacificação através das relações económicas internacionais** aparenta maior solidez do que outras vias, porventura mais nobres e edificantes, porque qualquer um reconhecerá o poderosíssimo ascendente dos interesses económicos na conduta dos estados e o seu peso na pacificação, mesmo quando não passe de inerme hipocrisia, de simples cálculo de oportunidade.

Podemos *desejar* um mundo melhor em que a paz fosse resultado de uma deliberação desinteressada, assente numa vontade constante e perpétua; infelizmente, não podemos *esperar* muito mais do que a paz como o resultado contingente de uma **complementaridade de interesses** que torna os estados reféns uns dos outros.

Todas as variantes da **concorrência imperfeita**, e até todas as patologias das "falhas de mercado", podem ocorrer nas trocas internacionais com a mesma probabilidade com que ocorrem no âmbito interno das economias nacionais.

Em muitas situações a **predação comercial** é uma estratégia de sucesso, e a defesa contra ela torna-se um argumento-proteccionista perfeitamente razoável, como estratégia de não-cooperação e de retaliação. A liberalização incompleta e a ambiguidade de propósitos livre-cambistas não inteiramente aplicados, ou conjugados com medidas incongruentes, pode contribuir para o agravamento das desigualdades internacionais, para a generalização e perpetuação de situações de pobreza e grave carência.

A interdependência, tanto no plano interno como no plano internacional, é consequência normal da **divisão de trabalho** e da **especialização**, é expressão da **complementaridade**, e nessa medida é o veículo insubstituível para a geração combinada de prosperidade partilhada por todos. Será uma via imperfeita; mas não há solução menos imperfeita do que ela.

Ideias a reter depois do exame final:

- Há diversos métodos de afectação de bens e serviços;
- A interacção de compradores e vendedores constitui os mercados;
- Os mercados geram um enquadramento institucional que visa apoiar os agentes económicos na realização dos seus fins;
- Os recursos produtivos são escassos;
- A produção e o consumo crescem com a especialização dos agentes económicos (individuais ou colectivos).

CAPÍTULO 4

As forças de mercado

a) Oferta e procura

Oferta: conjunto de atitudes típicas daquele que se dirige ao mercado para lá entregar um bem ou prestar um serviço, que ele avalia essencialmente em função do **custo** (esforço ou custo de oportunidade que para ele representou), embora o custo não seja a única base da avaliação.

Procura: conjunto de atitudes típicas daquele que se dirige ao mercado para satisfazer as suas necessidades, seja através da aquisição de um bem, seja pela utilização de um serviço, sendo que o valor que atribui a um ou ao outro é essencialmente determinado pela **utilidade** (aptidão de um bem para satisfazer as necessidades) que associa a eles, embora possa haver outras determinantes da avaliação.

Tratam-se de **simplificações modelares**, que impõem unidade onde existe diversidade, que impõem um sentido onde o choque de motivações poderia sugerir um caos de irresolução.

Numa visão mais próxima e detalhada do funcionamento do mercado, assistiríamos a uma virtualmente inesgotável **variedade de relações contratuais** em resultado de um princípio de **liberdade**, ainda que pudéssemos identificar traços comuns e estruturas recorrentes, dada a tipicidade dos interesses individuais e das atitudes que tais interesses ditam.

Cada agente económico procura antes de mais resolver os seus problemas (abarcando os daqueles que com ele vivem em economia comum, a sua "família").

b) A noção de mercado concorrencial

Mercado: interacção do conjunto de vendedores e compradores, actuais ou potenciais, que se interessam pela transacção de determinado produto ou factor de produção. Embora na linguagem comum tenda a designar-se por mercado um local físico no qual ocorrem trocas dos mais variados produtos, em bom rigor económico há tantos mercados quantos os tipos de bens, de serviços e de factores que são oferecidos e procurados.

Há muitas **combinações estáveis** de consumos, de produções e de factores, mas analisar cada mercado isoladamente pode ter mais vantagens que inconvenientes. Começar por **separar** os vários mercados pode ser a via adequada para se alcançar, no final, uma síntese que seja ao mesmo tempo realista e mais rigorosa.

Só assim não sucederá nos casos em que se consiga estabelecer que 2 produtos, ou 2 factores de produção, estão necessariamente, causalmente, conexos, seja porque:

- A produção de um reclama a presença do outro → **bens de produção conjunta** ou **complementares na produção** (ex.: gasolina e derivados do petróleo)
- A sua utilização ou consumo se fazem combinadamente → **bens complementares** (ex.: pneus e automóveis)
- Concorrem para a satisfação da mesma necessidade, em termos de dever a carência de um produto ser compensada pelo aumento do consumo do outro → **bens sucedâneos** (ex.: Coca-Cola e Pepsi)

Nestes casos, a **análise conjunta** de 2 mercados apresenta a vantagem de permitir detectar motivações dos agentes que passariam despercebidas numa análise separada. Mesmo assim, interessará uma vez por outra considerar separadamente cada um desses mercados.

Um mercado pode formar-se **espontaneamente** e ser inteiramente efêmero, tanto como pode ser muito **organizado e regulamentado**, tendendo para a permanência e para a estabilidade institucional.

Alguns mercados aproximam-se mais, na sua forma de organização, do modelo que se sugere com as expressões *oferta e procura*, no sentido de que neles existem agentes que se agregam em **dois lados mais ou menos compactos**, e de que ocasionalmente a articulação entre os dois lados é facilitada pela presença de **intermediários** que recebem ordens de ambos os lados, as transmitem e procuram harmonizá-las → **mercados centralizados** em torno de um “ponto focal”, de um pregoeiro que garante o funcionamento e o equilíbrio das transacções porque recolhe todos os sinais transmitidos pelos agentes e os redistribui e reorienta para os potenciais destinatários.

Nestes casos, mais nítida se torna a **função coordenadora** do mercado, o modo como este propicia aproximações sucessivas e transigências recíprocas, fazendo, com diálogo e persuasão, convergir as escalas de preferências complementares para o ponto de equilíbrio *possível* e eficiente, em alternativa à subordinação a normas uniformes ou aos ditames das instituições sociais.

Equilíbrio Walrasiano (Léon Walras): equilíbrio que seria alcançado num mercado hipotético com um leiloeiro capaz de, sem “custos de busca” de oportunidades e de parceiros de troca, sem externalidades ou quaisquer imperfeições de mercado, ajustar todas as licitações a um preço único, o preço de equilíbrio, o preço geral das transacções.

Muitos mercados são inteiramente descentralizados e desprovidos de uma estruturação estável, mas isso não significa que eles se desviem do funcionamento básico do mais organizado dos mercados.

Um **mercado desorganizado** pode comportar-se como se estivesse organizado, na medida em que seja um mercado concorrencial, na medida em que haja nele um número suficientemente elevado de compradores e de vendedores, que disponham de liberdade de participação nas trocas ou de saída delas, e que disponham de um grau razoável de racionalidade e de informação acerca daquilo que está a ser transaccionado.

i) Desmaterialização e comércio electrónico

A Economia moderna tem vulgarizado crescentemente a noção de que o mercado pode ser **desmaterializado** (ex.: Internet, que veio facilitar e ampliar extraordinariamente as trocas de mercado).

Facilitando as trocas, a **Internet** tornou-se também espelho de uma evolução dos mercados no sentido do aumento da convencionalidade e da imaterialização, seja em consequência da evolução da sofisticação e secundarização das necessidades determinada pelo progresso cultural, seja até por *pressão dos serviços*, sendo que é muito claro o que a Internet passou a representar em termos de possibilidades de prestação de alguns serviços a qualquer distância, aumentando a abertura das economias, reafectando quase instantaneamente os recursos para a afectação óptima em termos globais, dando origem a muitas **sinergias** e **efeitos multiplicadores**, ainda que alguns entraves sejam obviamente insuportáveis.

A disseminação do comércio electrónico, e o seu impacto nos “custos de transacção”, pode ter as mais amplas consequências na **configuração do fenómeno empresarial**: tornando cada vez menos oneroso o recurso ao mercado, o “*outsourcing*”, a Internet, e o “comércio electrónico B2B” (“*business to business*”), podem tornar crescentemente desnecessária a integração vertical dos factores produtivos em organizações empresariais, devolvendo ao mercado toda a sua proeminência, com o declínio da “alternativa empresarial”, pulverizando-se essas estruturas institucionais numa miríade de pequenos nexos contratuais de baixo custo.

Para alguns, a Internet afigura-se como o paradigma do mercado não-regulado, eminentemente descentralizado, porventura até um pouco anárquico.

A Internet não garante especialmente a formação e manutenção de um **ambiente competitivo**; é verdade que nunca foi tão fácil a entrada e saída do mercado dos produtores concorrentes, como o é agora na Internet; todavia, nada disso impede a subsistência dos tradicionais fenómenos de “dispersão de preços” e de “concentração de mercado” que impedem o mecanismo otimizador das trocas de alcançar a plenitude dos seus objectivos. A Internet pode até promover o aumento da **desigualdade económica**, na medida em que propicie a concentração dos ganhos das trocas num número progressivamente mais reduzido de participantes.

Um dos arquétipos que tradicionalmente foi usado na análise das trocas, o da **rede** de partes contratantes que partilham algum conhecimento comum, tinha virtualidades insuspeitas, que só a revolução tecnológica permitiu discernir. O simples anonimato “atomístico” e amorfo não costuma ser a regra nas trocas, as quais tendem a concentrar-se em pólos “moleculares” de comunidades de interesses, de valores, de sinalização e de reputação “locais”, de confiança adquirida em relacionamentos pretéritos.

Questiona-se a **eficiência** dessas “redes”, tendo especialmente em conta que se pressupõe que a sua formação também ocorre à margem do mecanismo de mercado. A multiplicação de conexões pessoais prévias às trocas permite uma dispersão do risco por partilha; por outro lado, pode erradicar a incerteza nas vendas de modo similar ao que resulta da fidelização dos compradores.

ii) A atomicidade

Se o número de participantes, tanto no lado da oferta como no da procura, for suficientemente elevado, as decisões de cada um ver-se-ão diluídas no todo das interações que ocorrem num mercado que seja suficientemente vasto, e tornar-se-á difícil, se não impossível, que alguém consiga impor a um tal mercado as suas preferências, ou as suas avaliações relativamente ao que lhe é proposto nas trocas → não existe **poder de mercado**.

Deste modo, todos poderão dar largas à sua capacidade de escolha racional dos padrões que tenham por maximizadores dos seus projectos individuais de satisfação; será cada vez menos difícil a cada um estabelecer a sua própria ponderação de vantagens e custos imediatos, visto que poderá tomar o nível de preços como um *dado*, um valor fixo, ao menos dentro daquele prazo relativamente curto dentro do qual ocorrem as principais decisões **marginais** de reacção às solicitações do mercado.

Os agentes da oferta e da procura contribuem colectivamente para a **formação dos preços** mas não dispõem individualmente do poder de alterar os preços que se vão formando no mercado, pois de outro modo o automatismo equilibrador ficaria contingentemente dependente da abstenção desses agentes com poder de mercado.

Essa situação de “**ausência de poder de mercado**” é característica de contextos de pulverização “atomística” dos centros de decisão no mercado. O produtor sem poder de mercado tem um incentivo adicional para se tornar eficiente: a única liberdade de configuração e ampliação dos ganhos fica reservada à diminuição dos custos médios, pois não há nada a fazer quanto aos preços.

É possível aferir o grau maior ou menor de atomicidade de um mercado considerando aquilo que sucederá a um vendedor no caso de ele tentar subir o preço dos seus produtos: uma elasticidade infinita revela que é um vendedor atomístico sem poder de mercado; um grau intermédio de elasticidade revela algum poder de mercado; a total inelasticidade da procura revela o máximo de poder de mercado e de falta de atomicidade.

É discutível que a atomicidade seja um requisito necessário para a definição de mercado concorrencial; o elo entre atomicidade e concorrência perfeita foi mais ou

menos imposto nos alvares do marginalismo, de que a escola neoclássica é a herdeira directa. Essa via teórica teve consequências que são, no mínimo, *discutíveis*, como a de que o participante nas trocas seria invariavelmente uma vítima de uma lógica que o transcenderia.

iii) A liberdade

Um quadro jurídico que imponha aos agentes económicos, como condição de ingresso no mercado, algumas características, é quase invariavelmente uma barreira artificial que faz perder a todos a maior parte das vantagens do mercado competitivo, desfazendo o equilíbrio das trocas a favor daqueles que são resguardados da competição.

A **liberdade** é o mais marcante dos aspectos distintivos do mercado face a outras instituições sociais. O participante no mercado tem, em princípio, plena liberdade de ingressar, sair, reingressar, as vezes que bem lhe aprouver.

iv) A fluidez

Fluidez: conjunto de características e de circunstâncias que permitem ao consumidor não se deixar enganar pelos vendedores quanto à possibilidade de se proceder a uma simples comparação de preços, que lhe permitem aceder às vantagens da concorrência perfeita e da guerra de preços entre vendedores, adquirindo o mesmo produto ao preço mínimo, ou a máxima quantidade do mesmo produto a um dado preço.

Trata-se de assegurar a **transparência** das motivações dos agentes, de maximizar a **eficiência** do conhecimento disponível ao agente, equilibrando o custo marginal da obtenção de **informação** mais perfeita com os ganhos que poderiam advir desse acréscimo de informação.

A exigência de que não existam constrangimentos no desenvolvimento dos planos individuais de realização económica dentro do livre jogo do mercado é agora completada pela exigência de que não existam erros na formação desses planos de realização ou na avaliação dos meios que, para a consumação daqueles planos, são fornecidos pelo próprio mercado.

Para que um mercado veja funcionar no seu seio, sem entraves, o mecanismo dos preços, deve pressupor-se que nele existe pelo menos uma *predominância* de **informação** e de **racionalidade**, que permite discernir o que é igual e o que é diverso nos produtos *para lá das meras aparências*, facultando, àquele que opta, uma base para a adopção de critérios racionais. É essa combinação de informação com racionalidade que genericamente se designa como "**fluidez**".

v) O nível concorrencial

A existência de um maior ou menor grau de atomicidade, de liberdade e de fluidez determinará, em princípio, que um mercado seja mais ou menos competitivo. Num extremo, encontramos situações próximas da **concorrência perfeita**, em que ninguém dispõe de poder de mercado; noutro extremo, temos situações em que o **poder de mercado** se manifesta através da formação dos preços, não pela acção combinada das forças em concorrência, mas pela vontade de um único agente ou de um grupo restrito de agentes, para os quais os preços correntes deixam de constituir um dado para passarem a ser uma *variável*, que eles conseguem manipular dentro de certos limites ("*price makers*")

Nalguns casos, há **monopólio** (apenas um vendedor) ou **monopsónio** (apenas um comprador); noutros casos, há **oligopólio** (número restrito de vendedores) ou **oligopsónio** (número restrito de compradores), não se podendo considerar que existe atomicidade; noutros casos ainda, a concorrência do mercado

procura deliberadamente sacrificar a fluidez, apostando cada vendedor na diferenciação dos seus produtos e na segmentação do mercado em pequenos “nicho de exclusividade” → **concorrência monopolística** (todos vendem produtos similares, procurando conquistar clientela através da diferenciação ostensiva desses produtos).

Quando nos aproximamos do paradigma da **concorrência perfeita**, começamos a constatar que nessa situação todo o comportamento gravita em torno da relação quantidade-preço, que vende quem apresenta a melhor das relações possíveis, e que todos os vendedores que ficam aquém dos valores extremos desse binómio correm o risco de serem excluídos das livres preferências dos consumidores, e portanto das transacções, do mercado. O vendedor que vence na competição não é aquele que apresenta o melhor produto, mas aquele que faz o **melhor preço**.

O paradigma da concorrência perfeita parece assegurar, com **espontaneidade**, a satisfação máxima do consumidor.

c) Factores da oferta num mercado concorrencial

O **mecanismo da oferta e da procura** é considerado o instrumento analítico básico da ciência económica, especialmente pelo que ele permite em termos de previsão de efeitos nos preços e nas quantidades transaccionadas de algumas modificações de circunstâncias de mercado.

Oferta: posição dos vendedores no mercado, vendendo produtos ou disponibilizando os factores produtivos no respectivo mercado, sendo a quantidade oferecida função do conjunto de produtos de que os vendedores dispõem e são capazes de vender, dado um nível de preços.

Não é só do preço que depende a atitude da oferta, existem outras determinantes:

- A dimensão do sector;
- O progresso tecnológico;
- O custo dos factores de produção;
- O preço de bens relacionados na produção com o bem ou serviço oferecido;
- A organização do mercado;
- Os choques exógenos aleatórios;
- As finalidades do produtor;
- As expectativas dos produtores-vendedores quanto à evolução do mercado e dos preços.

i) Preços

“Lei da Oferta”: Quanto mais elevados são os preços, maior é a oferta; quanto mais baixos, menor a oferta. É uma *correlação directa*; constitui uma tendência (*ceteris paribus*) da oferta para acompanhar, no mesmo sentido, as variações dos preços.

Produzir ou obter um bem para o oferecer num mercado envolve **custos**, por isso, quanto mais elevados são os preços, maior é a possibilidade de esses custos serem cobertos pelo total da receita obtida com as vendas, e de se obter até um remanescente de rendimento que premeia o esforço do vendedor (**“excedente do produtor”** ou **“lucro”**).

Mesmo um preço baixo é compensador para o produtor se a quantidade produzida for escassa, mas só um preço elevado recobrirá a elevação de custos marginais inerente a uma produção mais volumosa.

O aumento da oferta tende a fazer-se, no curto prazo, a **custos crescentes**, com perdas marginais de eficiência.

A escala da oferta parte de um **“ponto inicial”**, ou seja, do ponto em que, estando o preço de mercado abaixo do custo de produção da primeira dose de um bem ou serviço, nada se produz.

Em caso algum é racional produzir um bem cujo preço seja inferior ao seu custo marginal, pelo que qualquer subida do preço em relação ao nível do custo marginal incentiva racionalmente a produzir mais; isto, se envolve custos marginais crescentes, só se justifica se essa subida de custos for mesmo assim coberta por uma subida proporcional, ou mais que proporcional, dos preços.

A **curva da oferta** representa o conjunto de pontos mínimos da **disposição de vender** (preço mínimo a que alguém julgará compensador produzir e vender mais uma unidade de um bem ou serviço).

ii) Custo dos factores

Se a produção é o fruto de uma combinação de factores, os **custos de produção** hão-de consistir essencialmente na remuneração que esses factores reclamam pela sua participação no processo produtivo.

Se porventura essa remuneração varia, natural é que isso se repercuta no nível da produção, e portanto da oferta, gerando-se uma **correlação inversa**, que essencialmente consiste no facto de, *ceteris paribus*, o aumento dos custos tender a reduzir os incentivos à produção e a diminuir a oferta, e de a **diminuição dos custos tender ao aumento da oferta**.

iii) Rendibilidade de produções alternativas

Alguém que pretenda produzir e oferecer bens no mercado fará uma opção pelo processo produtivo que seja mais susceptível de lhe proporcionar um lucro.

Se porventura subsistir durante o processo produtivo uma **flexibilidade de afectação de recursos** que permita ao empresário deslocar-se agilmente para a produção que em cada momento seja a mais rentável, a oferta de um bem restringir-se-á drasticamente se aumentar a rendibilidade, a susceptibilidade de lucro, de outras produções às quais possam ser afectados, sem grande perda de eficiência, os factores já disponíveis; e expandir-se-á se essas produções alternativas conhecerem quebras de rendibilidade, tornando-se menos atraentes.

Existem **bens sucedâneos na produção**, sendo que o aumento da oferta de um bem implica a diminuição da oferta dos seus sucedâneos.

Há **bens de produção conjunta** ou **complementares na produção**, em que, aumentando a oferta de um bem, porque por exemplo aumentou o respectivo preço, se seguirá o incremento da oferta do outro.

iv) Tecnologia

A **tecnologia** influi no nível de oferta exclusivamente por via dos custos de produção.

“**Lei de Moore**”: O preço da “potência computacional” tende a reduzir-se a metade em cada 18 meses, cadência que actualmente acelerou para cadências de menos de 12 meses.

Os “saltos qualitativos” que a evolução tecnológica permite vão para lá das simples incidências nos custos, e prendem-se também com as **possibilidades de geração de novos mercados e de novos hábitos de consumo**.

A escala da oferta representa o conjunto de respostas dos vendedores a cada um dos possíveis preços de mercado, simbolizando a **disposição de vender** que há-de começar por estar condicionada pelo custo de produção dos bens, naquele preciso estágio de evolução tecnológica.

O vendedor atento à totalidade das virtualidades do progresso tecnológico não deixará de explorar também a capacidade de **condicionamento das necessidades** dos consumidores, induzindo-os a procurar uma melhoria *qualitativa* no seu grau de satisfação, que se prende com a multiplicação de necessidades secundárias e com o

seu lento trânsito para o estatuto de necessidades primárias. O progresso económico permite-nos *viver melhor*, e não apenas *sobreviver*, encarando uma certa *qualidade de vida* como limiar mínimo aceitável de sobrevivência dentro de um contexto social e civilizacional determinado.

O progresso tecnológico pode propiciar tanto a **expansão da oferta** como a **da procura**, assegurando ganhos mútuos através do incremento das trocas.

v) Dimensão do produtor

O nível da oferta dependerá em muitas situações da **dimensão efectiva** do produtor e daquela que lhe é possível atingir dentro dos limites de um determinado mercado. Ultrapassada uma certa dimensão mínima, o produtor pode começar a experimentar um **abaixamento dos custos unitários** dos seus produtos, tomando-se desse modo tanto mais eficiente quanto maior for a escala da sua produção: A dimensão do mercado é o único limite aparente ao crescimento do produtor.

Em muitos casos, o incremento da dimensão do produtor não só **não é possível**, dada a limitação absoluta do mercado, como pode inclusivamente redundar em diminuições da oferta.

vi) Objectivos do produtor

Uma **subida de preços** pode não induzir imediatamente um **aumento da oferta**, se o produtor pautar a sua conduta por considerações estratégicas como:

- Esperar que os concorrentes acompanhem a subida de preços para, resistindo a ela, alargar o seu "nicho" de clientela;
- Não aumentar a oferta para não revelar a total amplitude da sua capacidade de resposta, para não ficar refém dela;
- Estando no limite da escala de eficiência, não arriscar um aumento de produção que venha a traduzir-se num agravamento progressivo dos custos.

vii) Expectativas

O nível actual da oferta pode depender de simples **expectativas** quanto à próxima evolução do mercado: Aquele que prevê uma queda de preços tentará vender imediatamente o seu *stock* de produtos, muitas vezes desencadeando, com essa atitude, a própria queda de preços de que aparentemente fugia; aquele que prevê uma subida de preços procurará açambarcar os produtos, restringindo a oferta até que os preços subam efectivamente, atitude especulativa que, por sua vez, tenderá a provocar por si mesma a subida prevista.

Designa-se por "**Efeito de Édipo**" as capacidades que as previsões têm por elas próprias de desencadear os efeitos previstos.

d) Factores da procura num mercado concorrencial

A quantidade procurada dos bens e serviços há-de resultar de uma disposição para suportar os **custos da aquisição** e de uma determinada **capacidade económica** para arcar com essa aquisição. A **procura** é a quantidade de produtos que as famílias e as empresas *decidem* comprar, dada a relação entre as suas limitações orçamentais e o nível dos preços daqueles produtos.

Além dos preços, outros **factores podem influenciar o nível da procura**, destacando-se entre eles:

- Mudanças no rendimento médio dos consumidores;
- Mudanças nas preferências ou gostos dos consumidores;
- O nível dos preços de produtos relacionados com os produtos em causa;

- A dimensão da população de consumidores;
- Condições especiais de exacerbação de necessidades;
- Expectativas;
- Quadro distributivo e redistributivo de rendimentos (poder de compra efectivo dos consumidores).

i) Os preços

Quanto menor for o preço unitário, maior será o número de unidades que se pode adquirir pelo mesmo valor total.

“**Lei da Procura**” (ou “*lei da procura decrescente*”): é uma *correlação inversa*, ou seja, a procura tende, *ceteris paribus* a diminuir quando ocorre uma subida de preços, e tende a aumentar por ocasião de uma queda dos preços.

Este princípio geral não é isento de **excepções**. A **futilidade** é um poderoso motor da actividade económica. “Ter sucesso” significa, para a esmagadora maioria das pessoas, ter meios de suporte de uma **ostentação** com sabor a *vitoriana* comparação e na emulação em que se afere a riqueza pessoal e a posição social que essa riqueza confere.

A **escala da procura** representa o panorama das escolhas possíveis para cada nível de preços dentro de um período de **tempo delimitado**.

O mercado livre demonstra que não há uma **única** quantidade procurada, mas **tantas quantos os preços possíveis**, pelo que tudo depende do preço que prevaleça, e da interacção que se gere entre esse preço e a reacção dos potenciais compradores.

ii) O rendimento disponível

Para que haja efectivamente procura, é necessário que exista a capacidade para suportar o pagamento dos preços. A procura individual dependerá do nível de **rendimento** de que cada um disponha, e poderá oscilar em função das próprias variações desse rendimento.

O problema primordial de qualquer consumidor é relativo ao destino a dar ao rendimento de que possa dispor na afectação entre finalidades alternativas que lhe é possibilitada pelos meios de que o rendimento se compõe.

Bens normais (que incluem os **bens normais de luxo** ou **bens superiores**): o consumo aumenta com o aumento do rendimento disponível dos consumidores (*correlação directa*).

Bens inferiores: o consumo tende a diminuir quando o rendimento aumenta, e a aumentar quando o rendimento diminui (*correlação inversa*).

iii) A existência de bens sucedâneos e complementares

Se a baixa do preço de um bem determina habitualmente a quebra da procura de outros bens, ou se o aumento do preço de um é habitualmente acompanhado do aumento do volume de venda dos demais, dir-se-á que são **bens sucedâneos**.

A disputa entre os bens sucedâneos assenta na ponderação relativa dos seus preços.

Bens complementares: a procura de um bem revela uma *correlação directa* com a procura de outros bens; bens que habitualmente são utilizados conjuntamente, dependendo a utilização de cada um da disponibilidade dos outros no mercado.

iv) Os gostos

A motivação real e profunda do consumidor escapa à análise económica. Encontram-se excepções à tendência da *correlação inversa*, e essas excepções podem ser sempre atribuídas à interferência dos **gostos**.

Ascendente do gosto: factor de subjectividade que é indissociável das preferências livremente manifestadas.

v) O efeito da publicidade

Não se pode afirmar que a esfera de subjectividade do consumidor seja imune a **influências externas**, que não se deixe sobredeterminar pelo poder de sugestão associado à informação que acompanha os produtos oferecidos no mercado.

Esse "**efeito de domínio**" existe e condiciona profundamente as preferências dos consumidores, substituindo-se regularmente ao esforço de informação e de discriminação dos produtos, de exame das alternativas de consumo, de escolha racional em função de uma relação "utilidade-custo", a ponto de os fazer perder de vista o carácter decisivo dos preços.

É a racionalidade de uma "**informação imperfeita**" que em larga medida justifica o sucesso da **concorrência monopolística**.

vi) As expectativas

O nível da procura dependerá muito frequentemente das **expectativas** do consumidor quanto à evolução, seja dos preços, seja do seu próprio rendimento disponível.

A **poupança** é a conversão de *rendimento* presente em *consumo* futuro, logo, aquele que julga que o seu rendimento decairá no futuro, começa desde já a restringir o consumo; aquele que se convence da iminência de um aumento de rendimento, perderá o incentivo para poupar.

Aquele que julga que os preços subirão, antecipará o consumo, se porventura os bens são armazenáveis e a subida de preços prevista não é tão longínqua que acabe por não interferir nos custos de oportunidade de adiamento do consumo; aquele que julga que os preços descerão adiará o consumo, esperando conseguir futuramente baixar os custos inerentes ao seu nível de consumo.

e) Totais de oferta e procura

Tende a formar-se uma correlação inversa entre a variação dos preços e a variação da procura. Essa correlação pode ser representada por uma **escala da procura** (uma tabela que indicasse, para cada um dos possíveis níveis de preços, o nível de procura com que os consumidores corresponderiam) ou o seu equivalente gráfico, uma **curva da procura**, que idealmente ligasse num contínuo todos os pares "preços-quantidades procuradas", demonstrando que, *ceteris paribus*, as quantidades procuradas serão tanto maiores quanto menores forem os preços, e que uma subida dos preços será acompanhada de uma retracção da procura.

A procura num mercado não costuma restringir-se ao comportamento de um só consumidor, e antes é constituída pelo somatório de todas as escalas de preferências de **todos os consumidores** de um determinado bem ou serviço que seja oferecido no mercado. O nível da procura depende do número de consumidores, alterando-se a *escala da procura*, deslocando-se a própria *curva da procura* com a entrada de mais um consumidor no mercado e aumento da quantidade procurada para qualquer nível de preços.

A nível de valores de mercado, ou totais, para a procura, há ainda outras causas de variação da respectiva escala que devem ser autonomamente considerados, como os **efeitos demográficos**.

É possível conceber-se uma **escala da oferta** (tabela indicando as relações entre preços e quantidades oferecidas que cobrisse a amplitude total do espectro da "disposição de vender" de cada produtor) e o seu equivalente gráfico, uma **curva da**

oferta que ligasse num contínuo todos esses pares "preços-quantidades", revelando de forma sugestiva e sintética a correlação positiva que, do lado da oferta, se regista entre esses dois valores.

A quantidade oferecida é função do número de vendedores que se encontram presentes no mercado. A **oferta total** é, num dado mercado, o somatório daquilo que, em cada nível de preços, ou de intervalo de preços, os vendedores estão dispostos a transaccionar e a produzir ou adquirir para vender no mercado.

f) O preço e a quantidade de equilíbrio

O **preço** representa a avaliação que ambas as partes nas trocas fazem dos bens e serviços transaccionados, e por isso ele espelha a **escassez** desse objecto das transacções.

Quando um **preço estabiliza**, ele transmite às partes a informação de que aquele é o limite máximo do incentivo para produzir e para consumir, e que uma das partes não consegue prosseguir para lá daquele ponto sem detrimento da posição da outra. Quanto mais elevado é o preço correspondente a esse ponto, mais nítida se torna a percepção da **escassez**.

O grafismo em que se cruzam as curvas da oferta e da procura é designado por "**cruz marshalliana**" (Alfred Marshall), e o ponto de intercepção é precisamente esse **ponto de equilíbrio**, ponto de coincidência entre um *preço de equilíbrio* e uma *quantidade de equilíbrio*.

i) Deslocações das curvas da oferta e da procura

Quando os consumidores estão dispostos a rever toda a sua escala de preferências, ou seja, estão dispostos a alterar a relação "quantidade-preço" a qualquer nível de preços e de quantidades, dir-se-á que a curva se **retraiu** ou **expandiu como um todo**, e que conseqüentemente toda a curva da procura se deslocou.

Não há expansão ou retracção globais da procura, a curva da procura não se desloca e apenas se regista um movimento ao longo da curva, se a única coisa que varia nas transacções é o preço, e o que se regista é uma reacção do consumidor *dentro dos parâmetros* daquilo que constituía já a sua escala de preferências.

Quando se tenta **condicionar o comportamento dos consumidores** é possível a opção por qualquer uma das vias (a da reacção quantitativa aos preços ou a da contracção ou expansão da procura *como um todo*), ou por ambas simultaneamente.

Quanto à curva da oferta, também assistimos a **movimentos ao longo da curva** se, *ceteris paribus*, tiver ocorrido uma simples variação de preços, caso em que o vendedor, sem alterar a sua escala de preferências, se cinge a transitar de uma determinada relação "preço-quantidade oferecida" para outra, ambas já representadas na mesma escala. Dá-se uma deslocação da própria curva, uma expansão ou contracção da oferta *como um todo*, se o que varia é outro factor que não o preço.

Ocorreu uma **variação na procura ou na oferta** se tivermos verificado que tiveram lugar deslocações globais das curvas respectivas, e que ocorreu uma mera **variação nas quantidades procuradas ou oferecidas** se não constataremos mais do que movimentos ao longo daquelas curvas, e não qualquer variação do perfil destas.

ii) A formação do equilíbrio

As curvas da oferta e da procura representam 2 tipos simétricos de correlação com os preços, e pode dar-se o caso de elas se **interceptarem**, ou seja, de haver uma situação em que a um só preço corresponde a mesma quantidade oferecida e

procurada. Nesta situação está formado um binómio “preço de equilíbrio-quantidade de equilíbrio” querendo isso dizer que:

- A um **preço superior**, os vendedores estariam dispostos a transaccionar mais bens e serviços do que aqueles que os compradores estariam dispostos a adquirir;
- A um **preço inferior**, a situação inverter-se-ia, manifestando os compradores uma disposição para transaccionar superior àquela que seria manifestada pelos vendedores;
- Não seria possível transaccionar-se uma **quantidade superior**, visto que isso reclamaria simultaneamente uma subida de preços, para incentivar um aumento de produção, e uma queda de preços, para incentivar um aumento de consumo;
- Não seria possível transaccionar-se uma **quantidade inferior**, visto que também isso pressuporia uma simultânea queda de preços que desincentivaria a produção, e uma subida de preços que restringisse o consumo.

Este equilíbrio **otimiza a posição dos intervenientes do mercado**; não é possível transaccionar-se mais, o que quer dizer que os compradores adquiriram tudo o que podiam adquirir e que os vendedores maximizaram as vendas até ao limite do possível.

O ponto de equilíbrio é um **ponto de estabilidade** porque é o único em que podemos afirmar que ambas as partes nas trocas estão a fazer precisamente aquilo que querem; aí atinge-se o máximo de satisfação combinada dos interesses de vendedores e de compradores que, naquele momento do mercado, era alcançável.

O próprio **mecanismo dos preços**, com algum automatismo, faz o mercado chegar, e regressar, a uma posição vantajosa para os dois lados envolvidos nas trocas, a uma posição em que, dadas aquelas escalas de preferências, nada se conseguiria fazer de mais eficiente.

Sempre que estamos perante um **preço de desequilíbrio**, sabemos que existe uma pressão sobre esse preço em direcção ao ponto de equilíbrio, o único que não está sujeito a pressões.

Situação de equilíbrio: situação em que não existem razões, ou impulsos, para modificar os resultados das trocas; o cruzamento de oferta e procura comporta uma estabilidade *dinâmica* (uma tendência de regresso à posição inicial quando o equilíbrio é perturbado) que mais ou menos imuniza o mercado contra a instabilidade *estrutural*.

Equilíbrio: ponto a que necessariamente se regressa, por ser o único no qual não se manifestam impulsos noutra direcção, sendo que em todos os outros pontos esses impulsos centrípetos estão presentes. Na ausência de impulsos exógenos, o mercado ou está em equilíbrio ou tende para o equilíbrio, ou se desloca como um todo em direcção a um novo ponto de equilíbrio, sem instabilidade *estrutural*.

Corolário dessa noção de equilíbrio é a ideia de que **tendem a ser temporários todos os excedentes e carências geradas no mercado**. A convicção de que os mercados são adequados à produção mecânica desse resultado exprime-se por um princípio que aparece habitualmente designado como “**Lei da Oferta e da Procura**”, a qual sustenta que, no simples pressuposto da liberdade nas trocas, os preços efectivamente praticados no mercado tendem a convergir para um preço de equilíbrio, seja porque coincidem já com esse ponto, seja porque o desequilíbrio os impele para ele.

iii) A deslocação do ponto de equilíbrio

O **preço de equilíbrio** passa a estar sujeito a pressões quando a deslocação das próprias curvas da oferta e da procura leva à formação de novos pontos de equilíbrio, para os quais os anteriores pontos de equilíbrio são “empurrados”.

Na hipótese mais complexa de **deslocação simultânea, e em sentidos opostos**, das curvas da procura e da oferta em resultado de uma mera expectativa de subida de preços, a ciência económica muito sintomaticamente desempenha um papel

duplo e bem contrastante: transmite-nos a certeza de que os preços subirão sempre em resultado daquela expectativa e confronta-nos com a dúvida do que sucederá com as quantidades transaccionadas, com o *volume de negócios*.

Se **ambas as curvas se deslocarem no mesmo sentido**, as certezas incidem sobre as quantidades transaccionadas (que aumentam se as curvas da oferta e da procura se deslocarem no sentido da expansão e diminuem se ambas as curvas se deslocarem no sentido da contracção), incidindo a indefinição sobre o nível de preços que equilibrará essas transacções.

g) A afectação de recursos através dos preços

“**Funcionamento do mercado**”: forma espontânea de nos comportarmos quando nos é confiada a solução dos *nossos* problemas económicos.

Oferta designa o universo de todos aqueles actos singulares com que, recorrendo a bens ou aptidões *nossos*, contribuimos para a satisfação de necessidades alheias.

Procura designa o conjunto de contributos para a satisfação das *nossas* necessidades que podemos retirar de bens ou aptidões alheios.

Através da **oferta**, *tornamo-nos úteis*; através da **procura**, *utilizamos*.

Oferta e procura designam as relações intersubjectivas por meio das quais os bens e serviços são encaminhados para quem lhes atribui mais utilidade. Esse encaminhamento é a forma de lidarmos, num ambiente de liberdade, com a escassez económica.

i) O valor de troca

Nos alvares da ciência económica, procurou-se afirmar a **capacidade de organização espontânea e livre** do todo da sociedade em torno das funções económicas básicas.

Nenhuma supra-ordenação política tem que determinar o que é que cada um faz, como e quanto é que cada um contribui, o que é que cada um consome e quando. Basta que cada um confie no **mecanismo de preços**, ou, mais particularmente, que confie na existência de um padrão geral de valor nas trocas, e através dele na expressão uniforme e segura das suas próprias avaliações subjectivas em cada transacção que empreende.

Que “descentralização” não signifique “caos”, deve-se à **universalidade do mecanismo dos preços** como meio de afectação de recursos e de sinalização de incentivos. O mecanismo da oferta e da procura é inequívoco na definição do que é o **valor de troca** de um bem (resulta da intercepção das escalas da oferta e da procura), que difere do **valor de uso** (resulta da sobreposição de um juízo subjectivo de *mérito*, de uma apreciação relativa a uma possível *característica intrínseca* ou *invariável* dos bens ou serviços) → **paradoxo do valor** (Adam Smith)

O **valor** há-de ser uma atribuição subjectiva de contornos mais ou menos nebulosos e arbitrários, e o **preço**, conquanto tenha na raiz um entrechoque de duas avaliações distintas e complementares, será o resultado objectivo, automático, de um jogo de forças no mercado, que pode dizer-se que ao mesmo tempo representa aquelas avaliações mas não coincide com nenhuma.

ii) Desequilíbrio e reequilíbrio

Um aumento generalizado da oferta de **produtos agrícolas**, nomeadamente em resultado de um bom ano agrícola, tem a tendência, perante uma **procura** que será normalmente **inelástica**, a determinar uma quebra acentuada do preço de equilíbrio, uma quebra mais do que proporcional ao aumento das quantidades

oferecidas e que tem, por isso, a consequência de resultar numa deterioração da receita dos vendedores dos produtos agrícolas. → “Efeito de King”: um bom ano agrícola pode significar a ruína dos agricultores, tal como um mau ano agrícola pode, pelas mesmas razões, contribuir para a fortuna dos agricultores que conseguem manter-se no mercado.

Isto deve-se fundamentalmente à **inelasticidade da procura** de certos produtos agrícolas, que faz com que a quebra de vendas seja menor do que o aumento dos preços. O aumento de rendimento médio dos agricultores resultante de um mau ano agrícola esconde uma extensa **redistribuição** de rendimento entre os agricultores, em benefício daqueles que, apesar de tudo, conseguiram manter a sua produção.

A conjugação do efeito de queda de preços em anos abundantes e de redistribuição aleatória da riqueza em anos agrícolas maus, tomam inteiramente **justificado** o recurso a medidas de estabilização dos preços e de garantia dos rendimentos agrícolas, com maior ou menor intervenção do Estado, medidas que se dividem em **constituição de reservas** e **estabilização directa dos preços**:

- Estabelecendo limites à produção, quotas de produção para cada produtor;
- Estabelecendo preços mínimos acima do preço de equilíbrio e comprando os excedentes de produção daí decorrentes;
- Promovendo uma política de constituição de reservas “niveladoras” similares àquelas que podem formar-se espontaneamente num mercado agrícola especulativo.

Desde Theodore W. Schultz que se tem vindo a abandonar o preconceito tutelar e paternalista em relação à actividade agrícola.

iii) Convergência e divergência

A existência de um **desfasamento temporal** inevitável entre a solicitação do mercado e a resposta dos intervenientes pode influenciar o ajustamento da oferta à procura, em termos de induzir uma separação permanente entre ambos, e mais ou menos irresolúveis flutuações de preços.

O **diagrama da “teia de aranha”** pretende ser uma representação da evolução temporal do “estímulo” e “resposta” representados respectivamente pelos preços e pelas respostas da oferta, no sentido de uma eventual convergência entre quantidades e preços num ponto de equilíbrio.

Partindo de uma posição de desequilíbrio, tenta-se examinar como é que sucessivas transacções procurarão colmatar a brecha que, àquele preço desequilibrado, se verifica:

- Incentivados pelo preço elevado, os produtores aumentarão a oferta;
- Dado o desfasamento com a quantidade procurada àquele nível elevado de preços, esse aumento de produção não será escoado, a menos que os preços desçam;
- Verificada essa queda de preços, os produtores restringirão a sua produção;
- Restrição essa que se fará sentir no mercado induzindo uma subida de preços;
- Incentivados pela evolução do preço, os produtores aumentarão a oferta; e assim sucessivamente.

Existem duas possibilidades de desfecho na evolução da “espiral dinâmica” que aqui ocorre:

- **Convergência:** se a oferta revela menor elasticidade-preço que a procura, cada novo lance provocará uma maior oscilação de preços do que de quantidades oferecidas, facilitando-se assim a determinação de um volume equilibrado de transacções, sendo, em cada lance, menor o desfasamento entre quantidade oferecida e quantidade efectivamente procurada;
- **Divergência:** se a oferta revelar maior elasticidade-preço que a procura, a oscilação será maior relativamente às quantidades transaccionadas do que quanto aos

preços, pelo que, sendo cada vez maior o desfasamento entre as quantidades oferecidas e as procuradas, as oscilações de preços limitar-se-ão a espelhar essa brecha e a ampliá-la.

As hipóteses de “teia de aranha” *divergente* só não serão mais frequentes porque, significando elas a impossibilidade de equilíbrio, e, com ela, a impossibilidade de transaccionar, em geral a oferta procurará evitar esta armadilha, o que poderá conseguir guiando-se pelas suas próprias previsões quanto à evolução do mercado, libertando-se da posição de “receptor passivo” e desatento das solicitações do mercado, ou constituindo reservas, “stocks”, que permitam responder mais rapidamente às variações de preços no mercado.

Também aqui o **progresso tecnológico** tem permitido aos produtores fugirem da “teia divergente”, por exemplo agilizando a sua produção por forma a trabalhar por encomenda, sem recurso a “stocks” e a custos de transacção mínimos.

h) Estabilização e destabilização através da especulação

A **especulação** tem dois limites: o da **concorrência** e o **limite temporal da oportunidade**.

O vendedor que prevê uma nova **queda reequilibradora dos preços** não terá muita amplitude nem muito tempo para especular; os consumidores podem retrair a procura em consequência da sua expectativa de uma próxima queda dos preços, sendo irracional comprarem imediatamente aquilo que, em breve, poderão a preço inferior.

Do lado da procura, a especulação pode ter um **efeito estabilizador dos preços**: a uma subida de preços segue-se uma reacção dominada pela expectativa de que os preços voltarão a cair, uma reacção que imediatamente provoca a queda prevista, amortecendo assim os efeitos da pressão no sentido da subida dos preços.

A especulação também pode ter um **efeito destabilizador**, isto é, amplificador das oscilações de preços no mercado, naqueles casos em que as expectativas são de que o preço cairá mais posteriormente, caso em que a reacção compreensível será a de intensificar o consumo antes que os preços voltem a subir, o que tende a intensificar e a antecipar as subidas de preços previstas. Esses aumentos desproporcionados dos preços significam melhorias extraordinárias da receita total dos vendedores, os quais têm um forte incentivo económico para fomentar situações e atitudes destabilizadoras, mesmo as de pânico, por parte da procura.

▪ No caso de os **preços descerem**, se prevalece a convicção de que se trata de um **efeito temporário**, a oferta restringe-se e a procura expande-se, determinando uma nova subida (*estabilizadora*) dos preços; se se pensa que esta tendência **continuará**, a oferta aumenta e a procura restringe-se, resultando isto num agravamento (*destabilizador*) da descida dos preços.

▪ No caso de os **preços subirem**, se existe a convicção de que a subida é **temporária**, a oferta expande-se e a procura restringe-se, resultando numa descida (*estabilizadora*) dos preços; se prevalece a convicção de que haverá uma subida ainda **mais ampla**, a procura intensifica-se e a oferta retrai-se, acentuando de forma *destabilizadora* a tendência para a subida de preços.

i) Princípio de Hotelling

“**Princípio de Hotelling**”: o preço dos recursos naturais não-renováveis tende a variar proporcionalmente à taxa de juro *real*, visto que o preço presente desses recursos não é mais do que o valor presente do preço esperado para esses recursos em períodos subsequentes, sendo pois o preço presente inteiramente dominado por esse propósito especulativo.

Para Hotelling, o constante aumento do preço relativo dos recursos naturais não-renováveis levaria, paulatina mas irreversivelmente ao **abandono do seu uso** e à sua substituição por outros recursos sucedâneos, antes mesmo do respectivo esgotamento: conclusão que foi refutada com sucesso por Julian Simon.

O "Princípio de Hotelling" desconsidera os efeitos do **progresso tecnológico** sobre o aproveitamento de recursos naturais não-renováveis, os quais podem provocar a manutenção e até a descida do preço dos recursos no longo prazo.

A refutação do "Princípio de Hotelling" tem servido para se sustentar uma abordagem menos intervencionista na promoção de valores ambientais, demonstrando-se que o mercado, entregue a si mesmo, é capaz de espontaneamente promover, através do mecanismo dos preços e tanto do lado da procura como do lado da oferta, melhorias muito significativas naqueles valores ambientais, incorporando meios de travagem da degradação ambiental.

A refutação deste princípio ganha também particular importância porque também se trata de **refutar extrapolações** quase invariavelmente **catastrofistas** que acompanham a análise do uso de recursos não-renováveis, e que vão da simples advertência relativa à inelutabilidade do esgotamento até ao estabelecimento de **limites absolutos** ao crescimento.

Infelizmente, a preponderância do **activismo ambientalista**, com a sua motivação doutrinária pró-intervencionista, não tem geralmente permitido uma avaliação serena quanto às virtualidades de um maior recurso a mecanismos de mercado para se resolver o problema dos recursos não-renováveis, e o que a estridência militante parece invariavelmente sugerir nestes domínios é que, na ausência de um protagonismo estadual, o mercado "falha" e se segue uma hecatombe ambiental.

i) A elasticidade da procura

Elasticidade: amplitude da reacção dos agentes económicos à alteração de condições fundamentais da sua actividade (variações do mercado e resultantes flutuações de preços dos produtos ou rendimento dos factores).

Elasticidade-preço da procura: denota a sensibilidade, maior ou menor, das reacções dos consumidores às alterações dos preços dos bens e serviços; é uma medida percentual, que se refere à amplitude das variações de quantidades procuradas que acompanham as variações de preços.

Essa sensibilidade aos preços depende de diversos factores, sendo os efeitos dominantes no condicionamento dessa sensibilidade os seguintes:

- **Efeito de rendimento:** a sensibilidade tende a aumentar se as limitações orçamentais do sujeito económico estão a ser atingidas; um aumento de preços desacompanhado de um aumento do rendimento disponível faz com que se restrinja os valores totais de consumo. As variações de preços de bens de valor insignificante tendem a deparar-se com uma forte inelasticidade da procura, o que demonstra que, aumentando o rendimento, a elasticidade-preço tende a diminuir e que o efeito de rendimento será tanto mais decisivo quanto maior for a parcela orçamental reservada para a despesa com aquele bem cujo preço subiu.

- **Efeito de substituição:** a elasticidade tende igualmente a aumentar se o consumidor dispõe de alternativas, e pode fugir dos aumentos de preços de um bem substituindo o respectivo consumo pelo consumo de bens sucedâneos daquele cujo *preço relativo* não tenha aumentado.

- **Essencialidade das necessidades:** a elasticidade é, por definição, reduzida quanto àqueles bens e serviços que satisfazem necessidades primárias (cuja satisfação é imprescindível) e tende a aumentar na área das necessidades secundárias, até ao limite do consumo que cada um possa ter por supérfluo.

▪ **Perspectiva temporal:** a passagem do tempo faz aumentar a elasticidade, porque dá ao consumidor mais oportunidades de reacção, permitindo-lhe explorar várias "vias de fuga" em relação ao consumo cujo custo aumentou, adoptando novos hábitos, novas tecnologias, ou até atitudes concertadas de pressão no mercado; com a passagem do tempo, toda a elasticidade tende a aumentar até ao seu limite máximo.

i) O cálculo da elasticidade

A **elasticidade-preço da procura** é calculada como um *quociente* entre a variação percentual das quantidades procuradas de um bem ou serviço e a variação percentual do respectivo preço.

A procura é **muito elástica** se as variações de preço determinam na procura uma modificação proporcionalmente superior; é **pouco elástica** se as variações de preços não provocam na procura senão modificações proporcionalmente inferiores.

Existe **elasticidade** se o valor do quociente é superior a 1, e há **inelasticidade** se o valor é inferior a 1. A **elasticidade unitária** serve de fronteira entre esses dois domínios, com um valor de 1. Há **inelasticidade total** ou **rigidez total** se não há qualquer reacção da procura perante a variação dos preços (valor igual a 0) e há **elasticidade perfeita** ou **infinita** se um aumento de preços determina a fuga total dos consumidores e uma descida cria um mercado onde ele não existia.

Em termos gráficos, quanto maior é a **elasticidade**, mais a curva da procura se aproxima da **horizontal**, a **elasticidade unitária** corresponde a um declive de 45°, a **inelasticidade total** a uma linha **vertical**, a **elasticidade infinita** a uma linha **horizontal**.

Se fosse possível ao vendedor **conhecer antecipadamente** a elasticidade-preço dos seus clientes, poderia tomar decisões cruciais em matéria de preços, que afectariam a *receita total* que ele retira das suas vendas:

- **Procura relativamente elástica** tanto em relação às subidas como às descidas de preços: é *mais compensador descer os preços* do que subi-los;
- **Procura relativamente inelástica** tanto em relação às subidas como às descidas de preços: é *mais compensador* para o vendedor **subir os preços**;
- **Elasticidade infinita:** toda a subida de preços resulta numa imediata perda total de rendimento, pelo que o vendedor está cingido à opção de aumentar as quantidades produzidas se quiser aumentar o seu rendimento total;
- **Inelasticidade total** ("*elasticidade zero*"): o vendedor tem a possibilidade de aumentar irrestritamente o seu rendimento através de simples subidas de preços, sendo o aumento percentual das suas receitas, do seu rendimento, igual à percentagem da subida de preços.

Com estes cálculos, designados como "**o teste do rendimento total**", consegue perceber-se qual o grau de elasticidade-preço da procura.

O que vale para o cálculo do *rendimento total* por parte do vendedor, serve também para o cálculo da *despesa total* do consumidor:

- **Procura elástica:** a subida de preços determina uma quebra da despesa total e uma descida de preços provoca uma expansão da despesa geral;
- **Procura inelástica:** a despesa total movimenta-se na mesma direcção das variações de preços;
- **Elasticidade unitária:** a despesa total mantém-se sempre ao mesmo nível;
- **Elasticidade infinita:** a despesa total oscila entre o zero e a correspondência com o aumento das quantidades oferecidas.

Usa-se agora um "**teste da despesa**".

Quanto mais elástica for a procura, mais compensadora é para o vendedor a descida dos preços, e menos compensadora é a subida; **quanto menos elástica** a procura, mais compensadora se torna, para o vendedor, a subida de preços, e menos compensadora a descida.

Quando a concorrência multiplica a possibilidade de escolha de um grande volume e variedade de bens e serviços, o efeito de substituição insinua-se e faz aumentar a elasticidade.

Inelasticidade absoluta	Valor = 0	A quantidade procurada não varia com os preços.
Inelasticidade	Valor = entre 0 e 1	O aumento de preço leva a uma diminuição menos que proporcional das quantidades procuradas, e vice-versa.
Elasticidade unitária	Valor = 1	O aumento do preço leva a uma diminuição proporcional das quantidades procuradas, e vice-versa.
Elasticidade	Valor = entre 1 e ∞	O aumento do preço leva a uma diminuição mais que proporcional das quantidades procuradas, e vice-versa.
Elasticidade perfeita	Valor = ∞	O aumento de preço leva ao desaparecimento da procura, a diminuição do preço leva ao surgimento ou expansão infinita da procura.

ii) Elasticidade-preço e elasticidade-rendimento

Elasticidade-rendimento: sensibilidade dos padrões de consumo às variações do rendimento disponível do consumidor, da sua fronteira orçamental, do seu poder de compra. Calcula-se como o *quociente* entre a variação percentual do rendimento e a variação percentual das quantidades procuradas.

Para a maior parte dos bens e serviços, o respectivo consumo tende a aumentar à medida que cresce o poder de compra dos consumidores, e os casos de *correlação positiva* entre rendimento e consumo designam-se como **bens normais**. Dentro destes, há casos de muito elevada e muito baixa elasticidade-rendimento, geralmente relacionados com a essencialidade das necessidades satisfeitas.

Os **bens inferiores** são produtos cujo consumo se reduz à medida que aumenta o rendimento disponível, que são abandonados quando se ultrapassa um certo limiar de prosperidade, e a cujo consumo só se regressa quando essa prosperidade se perde (numa *correlação negativa* com o nível do rendimento).

A elasticidade-rendimento mede as variações de consumo de um bem ou serviço em função, *ceteris paribus*, das variações de rendimento disponível dos consumidores. Essa medida é crucial para a justificação e modulação de certas decisões políticas.

Bens superiores	Valor da elasticidade = superior a 1	O aumento da procura é + que proporcional ao aumento do rendimento, ou a quebra na procura é + do que proporcional à diminuição do rendimento
Bens normais	Valor da elasticidade = igual a 0, a 1 ou entre 0 e 1	O aumento da procura é proporcional, - que proporcional ou indiferente ao aumento do rendimento, ou a quebra na procura é proporcional, - que proporcional ou indiferente à diminuição do rendimento
Bens inferiores	Valor da elasticidade = abaixo de 0	O aumento da procura resulta de uma diminuição do rendimento, ou a quebra na procura decorre de um aumento de rendimento.

iii) Elasticidade-cruzada

Descobre-se se um bem é sucedâneo ou complementar de outros, e em que grau ou com que intensidade, através do exame da *elasticidade cruzada* (elasticidade-preço cruzada da procura), a medida da variação percentual das quantidades procuradas de um bem em função da variação percentual dos preços de outro bem.

Essa elasticidade cruzada é positiva no caso dos bens sucedâneos, negativa no caso dos bens complementares, e nula no caso dos bens que não sejam relacionados no consumo.

- * A descida de preço de um bem faz diminuir a procura dos bens sucedâneos e aumentar a dos bens complementares;
- * A subida de preço de um bem faz subir a procura dos seus bens sucedâneos, mas diminuir a procura dos seus bens complementares;
- * A procura de um bem aumentará se o preço dos seus sucedâneos subir ou se o preço dos seus bens complementares descer;
- * A procura de um bem diminuirá se o preço dos seus sucedâneos descer, ou se o preço dos seus bens complementares subir.

Bens complementares	Valor da elasticidade cruzada = abaixo de 0	A quantidade procurada de um bem diminui se o preço do outro aumenta ou aumenta se o preço do outro diminui.
Bens independentes	Valor da elasticidade cruzada = 0	A quantidade procurada de um bem não varia em função das variações de preços do outro.
Sucedâneos imperfeitos	Valor da elasticidade cruzada = entre 0 e ∞	A quantidade procurada de um bem aumenta se o preço do outro diminui ou reduz-se se o preço do outro diminui
Sucedâneos perfeitos	Valor da elasticidade cruzada = ∞	A diminuição de preço de um bem leva ao desaparecimento da procura do outro

O conceito de **elasticidade cruzada** é da maior importância para a definição daquilo que constitui um **mercado**, para a demarcação dos seus limites, pois em rigor só existirá um mercado *autónomo* para cada produto se pudermos determinar a inexistência de elasticidades cruzadas de valor diferente de zero.

j) A elasticidade da oferta

Elasticidade-preço da oferta: quociente entre a variação percentual das quantidades oferecidas e a variação percentual do nível dos preços.

Existe uma *correlação directa* entre os movimentos dos preços e os movimentos da oferta. Há situações em que a oferta não pode deixar de ser pouco elástica, como por exemplo:

- * Se a **raridade** do bem é inultrapassável;
- * Se há **recursos fixos** ou **não-renováveis**;

Mas em geral a elasticidade da oferta prende-se muito particularmente com o **condicionamento temporal**, tendendo a aumentar visivelmente com a passagem do tempo.

A elasticidade da oferta vai diminuindo à medida que nos aproximamos do **limite da capacidade produtiva** de uma empresa, já que, quantos mais recursos estão empregados, mais difícil se torna encontrar reservas disponíveis para a resposta às solicitações do mercado, e mais custoso se torna desempregar recursos com o único fito de voltar a empregá-los na produção dos bens mais procurados.

Não é apenas o horizonte temporal que faz aumentar a elasticidade da oferta, visto que ela depende também das possibilidades de **substituição** de recursos produtivos: se um bem ou serviço é resultado de um processo produtivo idiossincrático, requerendo meios e aptidões muito específicos e inutilizáveis noutros processos produtivos, é natural que se registre uma forte **inelasticidade** da oferta, que está dependente da exclusividade daqueles meios; se um processo produtivo usa recursos universais e fungíveis, aplicáveis numa grande diversidade de empregos, é de esperar uma muito maior **elasticidade** da oferta.

O **efeito de rendimento** faz **diminuir a elasticidade-preço da oferta**, e pode mesmo conduzir a uma elasticidade negativa, ou seja, a um aumento da oferta quando

descem os preços de mercado. O vendedor precisa de obter uma determinada receita (bruta) das suas vendas. Se porventura o preço por unidade se reduz, pode ser não só que o vendedor não disponha da opção de restringir o seu volume de vendas, como normalmente resultaria da sua elasticidade, como até que se veja compelido a aumentar o seu volume de vendas, por forma a assegurar, através destas, uma determinada receita-alvo.

A elasticidade negativa pode não ser manifestação isolada da posição de um único produtor, e pode antes resultar de um fenómeno colectivo de mercado.

i) Forma de cálculo

É possível distinguir várias hipóteses quanto à elasticidade da oferta:

- A oferta é **elástica** quando ela responde mais do que proporcionalmente às variações de preços;
- A oferta é **inelástica** quando ela responde, em termos de quantidades oferecidas, menos do que proporcionalmente às variações de preços;
- A oferta tem uma **elasticidade unitária** se todos os aumentos ou diminuições de preços são acompanhados de aumentos ou diminuições proporcionais da oferta;
- A oferta é **totalmente inelástica** quando ela não responde com qualquer alteração de quantidades oferecidas às subidas ou descidas de preços;
- A oferta é **perfeitamente elástica** ou **infinitamente elástica** quando existe um preço de equilíbrio entre ela e a procura acima do qual a oferta é virtualmente infinita, e abaixo do qual toda a oferta desaparece, passando a ser de zero a quantidade oferecida.

A aproximação da **capacidade produtiva plena** diminuirá a elasticidade da oferta. Essa elasticidade poderá sempre ser recobrada pela dilatação do prazo considerado, na medida em que esse alongamento de horizontes temporais aumentará a capacidade de resposta adaptativa.

No **cruzamento das escalas da oferta e da procura** detectam-se algumas **tendências gerais**:

- Na presença de uma **oferta relativamente elástica**, as oscilações da procura tenderão a influenciar mais as quantidades transaccionadas do que os preços;
- Se a **oferta for relativamente inelástica**, as variações da procura terão mais impacto nos preços do que nas quantidades transaccionadas;
- Se a **procura for muito elástica**, as oscilações da oferta reflectir-se-ão mais nas quantidades transaccionadas do que no nível dos preços;
- Se a **procura for muito inelástica**, os movimentos da oferta repercutir-se-ão mais nos preços do que nas quantidades transaccionadas.

Se a **passagem do tempo** tende a aumentar a elasticidade, tanto da oferta como da procura, dir-se-á que as deslocações das curvas da oferta e da procura tenderão a ter, no **curto prazo**, um impacto maior nos preços do que nas quantidades transaccionadas, que se converterá, no **longo prazo**, num impacto maior sobre as quantidades transaccionadas do que sobre os preços.

Inelasticidade absoluta	Valor = 0	A quantidade oferecida não varia com os preços.
Inelasticidade	Valor = entre 0 e 1	O aumento de preço leva a um aumento menos que proporcional das quantidades oferecidas, e vice-versa.
Elasticidade unitária	Valor = 1	O aumento do preço leva a um aumento proporcional das quantidades oferecidas, e vice-versa.
Elasticidade	Valor = entre 1 e ∞	O aumento do preço leva a um aumento mais que proporcional das quantidades oferecidas, e vice-versa.
Elasticidade perfeita	Valor = ∞	A diminuição do preço leva ao desaparecimento da oferta, o aumento do preço leva ao surgimento ou expansão infinita da oferta.

k) Elasticidade e poder de mercado

A intensidade com que qualquer dos lados, oferta ou procura, reage às variações de preços determina por sua vez o peso que cada uma tem na conformação, em seu próprio benefício, da deslocação do preço de equilíbrio.

(ver exemplos do livro, pp. 342-345)

l) Inelasticidade e dependência

Comparação económica das políticas proibicionistas ou repressivas face às políticas educativas e formativas:

As políticas **repressivas**, se levam à restrição directa da oferta de bens e serviços para os quais a procura é inelástica, significam que uma pequena quebra de quantidade implica subidas mais do que proporcionais do preço de equilíbrio, o que beneficiará os vendedores, para os quais a quebra de vendas é mais do que compensada pela subida dos preços.

Subsistindo a **inelasticidade**, a repressão constitui a favor da oferta um incentivo económico à subsistência da actividade proibida ou reprimida.

As políticas **educativas** ou **formativas** procuram aumentar a elasticidade da procura, seja aumentando o grau de informação quanto aos riscos do excesso de consumo ou de práticas viciantes, seja fornecendo as vias sucedâneas que despertem o **efeito de substituição** no consumo.

Se a **elasticidade da procura** aumentar, gera-se a possibilidade de uma contracção da escala da procura determinar um novo equilíbrio que reflecta uma redução simultânea de quantidades e de preços, ou que ao menos se dirija para a linha divisória para lá da qual as restrições da oferta deixam de significar aumentos mais do que proporcionais dos preços.

CAPÍTULO 5

A intervenção do Estado no mercado

O impulso interventor do Estado no funcionamento do mercado deve começar por se defrontar com o mecanismo da oferta e da procura. O propósito interventor é, muitas vezes, o da rectificação dos resultados desse mecanismo, quando eles sejam tidos por injustos ou ineficientes. Essa rectificação e os meios que conduzem a ela são frequentemente iníquos e ineficientes.

Uma das convicções mais arraigadas dos economistas é a de que o facto de o mecanismo dos preços ser por excelência o processo coordenador das decisões económicas não se deve ao acaso; antes resulta do facto de um tal mecanismo ser ele próprio não mais do que uma designação abreviada do somatório daquelas decisões.

a) Interferências na lei da oferta e da procura

A geração espontânea de um equilíbrio no mercado, com efeitos maximizadores e optimizadores, é aquilo que Adam Smith metaforicamente designou como o resultado da acção de uma "mão invisível". A sua mensagem vai contra todas as tentativas de interferência *paternalista*, cujas consequências negativas na eficiência, na justiça e no bem-estar têm sido evidenciadas pela história das intervenções políticas no mercado.

A regulação de preços tem levado à ocorrência de algum, ou alguns, dos seguintes fenómenos:

- **Carência** dos bens cujos preços sejam tabelados abaixo do preço de equilíbrio;
- Surgimento de um "mercado negro" no qual se forma um preço de equilíbrio mais elevado do que aquele que se formaria sem o tabelamento dos preços;
- Formação de um "intervalo especulativo" de disparidade entre o preço de equilíbrio *sem regulação* e o preço de equilíbrio *com regulação*;
- Existência da disparidade entre preço de equilíbrio no mercado negro e remuneração de quem efectivamente produz o bem ou serviço, o que pode afectar permanentemente os níveis de produção;
- Florescimento, no mercado negro, da **economia do crime**, numa simbiose com a **economia da regulação**, de que aquela retira a estabilização das suas expectativas de ganhos e perdas, a susceptibilidade de exploração das disfunções induzidas no livre funcionamento do mercado e das próprias "falhas de intervenção", quando elas geram áreas de corrupção e de impunidade;
- Percepção, pelos compradores, da **deslocação** irreversível de toda a **escala da oferta**, ou da **degradação qualitativa** dos produtos oferecidos, o que por sua vez pode conduzir a um abandono maciço do mercado;
- Tendência para a expansão auto-sustentada da **burocracia supervisora da regulação dos preços**, ampliada mais ainda na medida da verificação da própria ineficiência da supervisão, gerando-se "penumbras hierárquicas" nas quais se instala a corrupção;
- Aumento dos custos para os próprios agentes tutelados, seja os **custos de acatamento** (*compliance costs*), seja os de **evasão aos regulamentos**;
- Redução do nível **concorrencial** através da imposição de uma disciplina uniforme ou de uma segmentação de mercado que *protege* os concorrentes uns dos outros, em detrimento da possibilidade de abaixamento do preço de equilíbrio através da "guerra dos preços";
- No caso de estabelecimento de **preços mínimos**, o duplo efeito da **degeneração** em formas concorrenciais que não incidem em preços e que por isso podem sobrecarregar o consumidor com vantagens indesejadas por ele, e da

sobrevivência de **produtores ineficientes**, que são poupados, com o preço mínimo, de uma derrota na "guerra dos preços".

Muitas vezes, a advertência desapaixonada dos economistas quanto à iminência de **efeitos perversos em consequência da interferência estadual** soará como atitude fria e cruel para aqueles que se considerem desfavorecidos pelo jogo livre do mercado. Contudo esta advertência não chega a ser um juízo de valor, limitando-se a ser uma **constatação de facto**: sendo inevitáveis carências ou desperdícios por efeito da "imobilização" dos preços, aqueles que tentem promover esta violação da dinâmica gravitacional e reequilibradora do mercado deverão ter presente o preço a pagar pelas respectivas consequências, de forma a adoptarem, ao menos, soluções minimizadoras das patologias que inevitavelmente ocorrerão.

b) O controle dos preços

Cedendo aos consumidores, o Estado pode estabelecer **preços máximos**, mais especificamente preços máximos *inferiores ao preço de equilíbrio*. Se ceder aos produtores, optará por estabelecer **preços mínimos**, ou mais especificamente preços mínimos *superiores ao preço de equilíbrio*.

i) A via dos preços máximos

A via dos **preços máximos** é a que se afigura como mais tentadora, visto que transporta a aparência de que, uma vez estabelecida, aumentarão as possibilidades de todos acederem a um determinado produto.

O preço máximo **eficaz** é uma barreira a que o preço suba até ao equilíbrio ajustador da oferta e da procura. Dado o **desequilíbrio** e a pressão para a subida, o mercado esbarrará com esse limite e o preço de mercado será inevitavelmente esse preço máximo (perpetuando-se o **desequilíbrio**).

Dado o excesso de procura relativamente à oferta, será necessário proceder a um **acionamento**, a que serão aplicados **critérios** vários. Um dos critérios pode ser o de os vendedores atenderem sequencialmente os pedidos, o que levará à formação de filas de espera e ao rateio entre os consumidores em função do custo de oportunidade associado ao tempo de espera.

Nada, em princípio, impedirá os vendedores de estabelecerem outros critérios de acionamento, justos ou injustos. Uma via possível é a da atribuição a alguém de **critérios distributivos inapeláveis**, ou seja, a aceitação prévia do acatamento definitivo de qualquer decisão que seja tomada por um *ditador*, o que permite "custos de transacção" aceitáveis e imuniza a distribuição contra a estratégia de dissimulação de preferências, mas, para lá de sacrificar a liberdade das trocas, não assegura a justiça nem a eficiência.

Aqueles que são excluídos do consumo através das formas de acionamento por outros meios que não os preços ficam não numa situação de **escassez**, mas numa situação de **carência absoluta**.

A solução de acionamento poderá ter sido nalguns casos *injusta* e noutros casos *justa*, mais ou menos ao acaso, mas foi sempre **ineficiente**. A solução deste problema é simples: basta **desintervir**, **desregular** e especificamente deixar de fixar um preço máximo.

ii) A via dos preços mínimos

No caso de o **preço mínimo** ser eficiente, as forças da oferta e da procura ficam impedidas de "empurrar" o preço para baixo, até ao nível do equilíbrio, querendo isso significar que, neste caso, ao preço que prevalece se verificará um **excedente**, um excesso de oferta em relação à procura. Os vendedores sentirão dificuldade em

escoar todo o produto que aquele nível de preços incentiva a vender, e os incentivou a produzir. Acaba por haver vendedores que, não podendo vender *nada*, se vêm excluídos do mercado.

A fixação de preços mínimos **prejudica todos os consumidores**, privando-os do ganho adicional que obteriam com a descida do preço até ao nível do equilíbrio, e prejudica **alguns produtores** em benefício de outros.

Os preços só reequilibram através de uma **descida**, à qual a maioria dos vendedores acabará por não se opor, seja porque têm *em média* uma disposição de vender que se manifesta já a um nível inferior ao do preço fixado, seja porque, também *em média*, não conseguem escoar a sua produção a esse preço, ficando defrontados com um problema de excedentes indesejados.

Muitas das **intervenções jurídicas e políticas** no mercado referem-se a questões de **eficiência** e de **justiça**; simplesmente, quando se tenta interferir na justiça comutativa de trocas voluntárias entre pessoas livres é muito frequente que se desencadeiem efeitos reequilibradores que anulam o objectivo distributivo, que, por força da eficiência prevalecente dos mecanismos de mercado, suscitam reacções espontâneas com as quais a justiça é sacrificada.

Várias vezes ocorre uma tensão entre os valores da **justiça** e da **eficiência**, tensão essa que anima muitos dos dilemas práticos com que a Economia se confronta, condicionando-lhe as próprias soluções teóricas.

c) A reacção do mercado negro

Se um **produtor** decidir voluntariamente vender abaixo do preço de equilíbrio (15€ em vez de 20€), está a prescindir de uma parte do seu lucro a favor de quem? Suponhamos a existência de 2 classes de consumidores: a classe **A** está disposta a pagar 20€ e a classe **B** 15€. A procura expandiu-se, abarcando as duas classes. Passa a haver uma carência do produto, que se resolverá através da recompra, pela classe **A**, do que **B** comprou. Assim, existe uma "**transferência de bem-estar**" da parte do produtor em favor da classe **B**, que passa a beneficiar de ganhos de intermediação. Não é uma situação injusta porque foi um acto **voluntário** do produtor.

Suponha-se que é o Estado a **impor**, contra a vontade do produtor, o abaixamento do preço de 20€ para 15€. O **produtor** é desincentivado de produzir, determinando uma situação de carência ainda mais aguda: há menos produto, mais consumidores (**A** e **B**) e surge em cena uma terceira classe, **C**, de especuladores que estão dispostos a assumir o risco de promover o reequilíbrio do mercado através do mecanismo dos preços, contra a **proibição legal** do recurso a tal mecanismo. **C** disputa o produto escasso a **A** e **B**, independentemente da sua própria disposição de pagar, jogando nos ganhos especulativos da compra ao preço oficial e na revenda a um **preço clandestino**. O risco da clandestinidade tem por efeito, no mínimo, uma nova retracção da oferta, fazendo o preço subir em proporção àquela retracção. No final:

- Ou o Estado **promove uma expansão da oferta** que, ao preço de 15€, consiga satisfazer a procura, evitando o surgimento de **C** (→ tem de subsidiar o produtor com uma quantia superior ao lucro que ele perdeu, subsídio que será encontrado em receitas públicas como impostos, gerando com eles efeitos de "perda absoluta de bem-estar", "**deadweight loss**");

- Ou se forma um "**mercado negro**", no qual os preços são superiores ao nível de equilíbrio, dada a repercussão do **prémio de risco** dos vendedores-especuladores, e, por isso, a classe **A** consome menos do que aconteceria àquele nível, a classe **B** não consome, e o excedente do produtor perde-se numa **involuntária** transferência de bem-estar em benefício de uma classe parasitária, com a agravante de o desvio para a clandestinidade sonegar receitas fiscais ao Estado.

Os "**mercados paralelos**" são uma aberração, um peso morto na Economia, e se alguma utilidade têm é a de evidenciar os custos e a futilidade implicados na maior

parte das arrogâncias reguladoras do Estado. São sintoma, e não a causa, da disfunção económica.

d) O caso do congelamento das rendas

O exemplo mais nítido de fixação de **preços máximos** é o do estabelecimento de limites às rendas no arrendamento para habitação. No **curto prazo**, tanto a oferta como a procura de arrendamento são muito rígidas. A existência de **inelasticidade** de ambos os lados determinará que as oscilações de preços determinem variações mais ou menos do que proporcionais de quantidades. A "travagem" do preço abaixo do seu nível de equilíbrio não provocará uma disparidade muito pronunciada entre procura e oferta, não provocará um grande aumento de procura efectiva, nem ditará uma retracção muito acentuada da oferta.

A **elasticidade** tende a aumentar com a passagem do tempo, levando a um progressivo desfasamento entre oferta e procura àquele nível de preços administrativamente fixados. No **longo prazo**, os senhorios têm tempo para reagir a um preço que os desincentiva de atender a todas as solicitações da procura. Ao mesmo tempo, entrarão no mercado cada vez mais pessoas atraídas pelo nível baixo das "rendas limitadas". Passa-se de um desfasamento e de uma carência relativamente limitados no curto prazo para uma carência muito pronunciada no longo prazo.

Nenhuma regulamentação, por mais minuciosa e repressiva que seja, conseguirá pôr cobro aos abusos dos senhorios tão eficientemente como o faz o levantamento dos limites às rendas, o regresso ao preço de equilíbrio e o termo das carências extremas no mercado habitacional.

e) O caso dos salários mínimos

Um exemplo de controlo de preços pela via dos **preços mínimos** é o do estabelecimento de salários mínimos. O **salário** é um preço no mercado dos factores, e o salário mínimo é o limite do que se entende por lícito pagar em contrapartida pelo trabalho. O estabelecimento desse preço mínimo, se ocorrer a um nível que ultrapassa o de equilíbrio, há-de ter as consequências que já se identificaram: um excesso de oferta sobre a procura (leva ao **desemprego**).

A determinação do nível a que se deve estabelecer o salário mínimo é do maior melindre, já que se pretende evitar a ocorrência ou agravamento de desemprego involuntário, razão que desaconselha a generalização dessa prática de fixação de mínimos, visto que o **custo social do desemprego** é menor do que a subsistência de sectores com salários de equilíbrio muito baixos.

O recurso ao salário mínimo há-de situar-se num **ponto intermédio**, evitando extremos de desemprego e de pobreza associada ao desemprego, e extremos de degradação das condições económicas da remuneração dos já empregados.

Os dados empíricos demonstram que a presença de salários mínimos tende a reduzir, para as famílias, a probabilidade de cair na pobreza, e aumentando a probabilidade de saírem da pobreza. Certo é que a **existência de salários mínimos provoca desfasamentos quantitativos no trabalho**:

- Seja, por exemplo, no mercado de **operários não qualificados**, no qual, ou ocorre desemprego, ou surgem problemas de mercado negro, especificamente de trabalho clandestino no qual as remunerações se reaproximam do nível de equilíbrio, podendo estabilizar abaixo dele;

- Seja nas situações de busca de **primeiro emprego**, em que a impreparação e a não-integração no mercado, a insusceptibilidade de comportamento coligado da oferta no mercado de factores, mais genericamente a falta de "capital humano" ou de

sinalização dos candidatos, tendem a colocar os salários de equilíbrio a níveis muito baixos.

Não pode deixar de haver **desemprego** se os trabalhadores são pagos em função da sua produtividade marginal e se o salário mínimo sobe acima do nível de equilíbrio. O estabelecimento de um tal salário mínimo teria só por si efeitos secundários no agravamento do desemprego, fazendo acorrer ao mercado candidatos que o simples salário de equilíbrio não atrairia, podendo ter efeitos nocivos no nível de escolaridade e na exclusão social.

Criando uma disparidade insanável com o mecanismo reequilibrador dos preços, o salário mínimo superior ao preço de equilíbrio de um sector produtivo tende a gerar uma **ineficiência** adicional nesse sector, que é a do agravamento dos "custos de busca", do desperdício de tempo e outros recursos na adequação da oferta à procura, momento o tempo gasto pelo trabalhador à procura de vagas, o prolongamento do desemprego daquele que não encontra facilmente, e poderá não encontrar nunca, algum empregador disposto a pagar-lhe acima do salário de equilíbrio.

f) O fenómeno da repercussão dos impostos

Outra forma de intervenção do Estado nos preços dá-se por via do **lançamento de impostos sobre as transacções**, constituindo um acréscimo de custos para alguma das partes envolvidas nas trocas no mercado e interferindo no incentivo dos preços.

O **objectivo** natural dos impostos é o de proporcionar uma receita para as entidades públicas; cedo se concebeu a possibilidade de uso dos impostos como meios de manipulação de comportamentos económicos, e se percebeu o vasto poder dessa virtualidade política.

✗ Embora todo o tipo de imposto possa acabar por causar um impacto nas atitudes de vendedores e de compradores, é com os **impostos indirectos** que o nexo causal entre lançamento do tributo e reacção dos tributados se torna mais nítida.

A **carga tributária** será suportada pelos vendedores ou pelos compradores ou será partilhada entre eles, independentemente da previsão legal, e em função de condições geradas pelo próprio mercado, determinadas pelo mecanismo livre da interacção da oferta e da procura.

✗ **Consequências previsíveis da incidência do imposto:**

- Se o imposto indirecto deve ser suportado pelos compradores, registar-se-á, *ceteris paribus*, um deslocamento de toda a escala da procura no sentido da contracção, em termos de se procurar menos quantidade do bem a cada nível de preços;
- Se o imposto indirecto deve ser suportado pela oferta, registar-se-á um deslocamento da escala da oferta igualmente no sentido da contracção, no sentido de ser oferecida menor quantidade do bem a cada nível de preços, visto que, tendo que ser deduzido o valor do imposto à receita de cada venda, existe um menor incentivo para a venda a cada nível de preços.

O imposto não recai em exclusivo quer sobre os compradores, quer sobre os vendedores, dada a presença de elasticidade nas posições de cada uma das partes. Se são os compradores os devedores do imposto, só no caso de rigidez perfeita da procura é que o impacto do imposto é inteiramente suportado por aqueles; em todos os outros casos, a deslocação da escala da procura no sentido da contracção interceptará a escala da oferta num novo ponto de equilíbrio em que há quebra de quantidades *mas também de preços* em relação ao anterior ponto de equilíbrio (**contracção do mercado**).

É este o fenómeno da **repercussão**: dada a elasticidade da procura, os compradores conseguiram repercutir sobre os vendedores uma parte da carga

tributária que formalmente recaía em exclusivo sobre eles. Se a elasticidade da procura fosse infinita, a repercussão teria sido total, e os vendedores suportariam na íntegra a carga tributária, apesar da lei poder estabelecer o contrário. Não haveria repercussão se a inelasticidade fosse total.

- Se a oferta for mais elástica do que a procura, a retracção geral do mercado causará maior impacto do lado da procura do que do lado da oferta;
- Se a oferta for mais rígida do que a procura, a retracção do mercado subsequente à incidência do imposto terá maior impacto do lado da oferta do que do lado da procura;
- Se a elasticidade de ambos os lados no mercado for igual, a repartição da carga tributária será rigorosamente igualitária uma vez alcançado o novo equilíbrio, caso em que se torna indiferente a determinação de quem é o devedor de imposto, salvo para efeitos de eficiência da cobrança.

No caso de **impostos directos** que incidem **sobre o rendimento pessoal**, aquilo que o trabalhador deverá suportar de imposto será mais ou menos repercutido para o seu empregador, em função da maior ou menor elasticidade de cada um deles; a presença de um imposto gera uma clivagem entre aquilo que é pago ao trabalhador e aquilo que ele recebe, *líquido* de imposto.

As normas com que o **legislador** tenta balizar a actividade económica têm que começar por ser elas mesmas confinadas pelas leis económicas: nenhuma soberania da lei ou do Estado consegue ultrapassar essas balizas.

CAPÍTULO 6

A procura em mercados concorrenciais

a) Utilidade, revelação de preferências e análise de bem-estar

Utilidade: aptidão para satisfazer necessidades atribuída a um bem ou serviço; o conceito peca por ser insusceptível de medição em termos objectivos e unívocos.

Em nome da objectividade, a ciência económica passou a concentrar-se em dados objectivos que permitissem aferir a posição de um agente económico perante as vantagens que resultassem das suas opções, a concentrar-se nas "**preferências reveladas**" na própria conduta, e no conceito de "**disposição de pagar**" (montante que efectivamente se possa determinar que seria o limite do sacrifício *monetário* de que uma pessoa seria capaz para obter um produto e não outro).

Deve-se a Paul Samuelson o impulso pioneiro na **teoria das preferências reveladas**, em que se pressupõe o agente racional e maximizador, sem haver a preocupação de inserir no modelo a margem de imprecisão que os modelos estatísticos e econométricos reclamam em nome do realismo. Isto não significa que o conceito de utilidade tenha perdido o seu papel central, e o seu papel de charneira entre economia e psicologia.

A **disposição (revelada) de pagar** é um conceito com evidentes **limitações**:

- Cabe perguntar se essa disposição de pagar verdadeiramente representa o encadeamento psicológico que domina o processo de escolha do consumidor;
- São legítimas as reservas quanto ao pressuposto de que o consumidor tem preferências bem definidas, de que é capaz de optar instantaneamente entre conjuntos de produtos, por mais complexos que eles sejam;
- Os consumidores não dispõem de informação perfeita acerca dos preços, pelo motivo elementar de que a aquisição de informação não é gratuita, o que faz com que os consumidores racionalmente se coloquem num nível de informação incompleta; por isso nem sempre a disposição de pagar nos dá objectivamente a dimensão dos sacrifícios que um consumidor se proporá fazer entre os bens que se lhe apresentam à sua opção, num contexto em que realisticamente há custos de busca e de obtenção de informação, custos *friccionais* de ajustamento das posições de compradores e vendedores;
- A disposição de pagar, se tem deveras uma base psicológica, não deixa de apresentar uma feição dinâmica, variando ao longo do tempo; em rigor não haverá, ao menos na consciência do consumidor *real*, uma disposição de pagar estável e permanente, bem pelo contrário;
- Na hipótese de eliminação das fricções de busca e de processamento de informação a fluidez não ficaria assegurada, já que havendo limites económicos à superação das assimetrias informativas, os vendedores nunca desistiriam de pôr em causa aquela fluidez para recobrem algumas das "rendas monopolísticas", tentando induzir no espírito do consumidor "ilusões de diversidade" susceptíveis de assegurar a permanência da "dispersão de preços", podendo suspeitar-se da independência de uma revelação de disposição de pagar, e da sua susceptibilidade para fornecer, como variável independente, uma base de cálculo para todo o lado da procura;
- A disposição de pagar pouco nos indica naqueles casos especiais em que é o próprio preço a única característica do produto em relação à qual o consumidor dispõe de informação, casos em que poderá surgir um padrão de procura que excepcionalmente acompanha, em correlação directa, as variações de preços.

Será legítimo perguntar-se se à adequação do mercado na promoção da eficiência das trocas poderá aditar-se a adequação na **promoção do bem-estar** das partes envolvidas. Isso requererá a análise do modo pelo qual o mecanismo equilibrador assegura, ou deixa de assegurar um acréscimo de benefícios que possa repercutir num nível mais vasto de satisfação ou de bem-estar colectivos.

Teremos que começar por especificar quais são os benefícios particulares que cada parte pode retirar das trocas, porque é sempre da maximização colectiva desses benefícios que se trata, quando se procura apreciar o papel do mercado, ou das alternativas ao mercado, como veículos de bem-estar.

b) A curva da procura e a disposição de pagar

Um potencial comprador só **consumará a compra** se entender que esta valeu a pena, ou seja:

- Que o sacrifício dos bens que troca por aquele que adquire é mais do que compensado pelo benefício que lhe advém da aquisição;
- Que esse sacrifício fica, pelas mesmas razões, aquém do sacrifício que admitiria fazer para ter acesso àquele bem, mesmo que em menores quantidades.

A forma mais simples de ilustrar esta realidade é a de descrever uma **licitação através dos preços**. Antes de essa licitação se iniciar, já os concorrentes se representam, cada um por si, o *máximo* que são capazes de oferecer pelo objecto da licitação; antes mesmo de se iniciar a licitação já cada um dos participantes delineou a sua própria disposição de pagar, já definiu o intervalo total dentro do qual se manterá na disputa, intervalo que irá do preço mínimo até àquele limite superior a partir do qual os custos de oportunidade ultrapassam os benefícios que adviriam da aquisição do bem.

Excedente do consumidor: Diferença entre a disposição de pagar, o valor atribuído pelo consumidor a um bem, e aquilo que efectivamente é pago (montante líquido que representa o acréscimo de bem-estar que o comprador obtém através das trocas).

Existe **excedente do consumidor** sempre que há um único preço a pagar pelas várias unidades do bem ou serviço consumido: a curva descendente da procura significa que o consumidor retirou uma satisfação superior das doses anteriores do que aquela que retira da dose marginal, pelo que estaria disposto a pagar mais por aquelas doses do que por esta (quando o facto é que paga o mesmo por todas).

É fácil de perceber a relação que existe entre *disposição de pagar* e *excedente do consumidor*, por um lado, e a *escala da procura efectiva*, por outro.

A **curva da procura** é a expressão da tendência evolutiva do benefício marginal, ou da correspondente disposição de pagar, visto que nos indica, para cada quantidade de um produto, a quantidade de outros produtos de que cada consumidor prescindir, o custo de oportunidade que admite para fazer a opção que faz; e, para cada *variação de quantidade* de um produto, qual o custo *marginal* que o consumidor está disposto a suportar.

i) A teoria económica dos leilões

A curiosidade dos economistas foi particularmente despertada pelo estudo de William Vickrey relativo ao "**leilão pelo segundo preço**", aquilo que ele entendia ser uma forma de facilitar a revelação de preferências por parte dos intervenientes num leilão, uma forma de evitar a cautelosa sub-licitação com a qual se tenta afastar a "maldição do vencedor", a tendência que existe para que o vencedor típico de um leilão venha a descobrir que pagou mais pelo objecto leiloadado do que aquilo que os demais participantes julgam ser o preço justo, mais do que aquilo que seria necessário para arrematar o objecto.

Se se estabelecer que o vencedor de um leilão por licitações ascendentes terá que pagar apenas o preço oferecido por aquele que ficou em segundo lugar, isso em princípio incentivará todos os participantes a revelar as suas verdadeiras disposições de pagar.

O **"leilão de Vickrey"** referia-se a licitações por carta fechada, e por isso perduraria o risco de manipulação dos valores pelo próprio leiloeiro.

Visto que o que mais conta na configuração dos leilões é a prevenção de práticas predatórias, de práticas concertadas e anti-competitivas que resultam na sub-licitação generalizada e na não-"revelação de preferências", afigura-se que o leilão "de segundo preço" "à inglesa" é uma solução particularmente eficiente em contextos de neutralidade ao risco e de "valor privado", incitando os participantes a uma revelação autêntica e integral das suas "disposições de pagar"; o alienante do bem recebe apenas o "segundo preço", o preço sub-ótimo para ele, e isso torna tentador o recurso, em alternativa, ao leilão "de primeiro preço" "à holandesa" no qual o vencedor é aquele que primeiro interrompe o pregoeiro na sua licitação descendente.

Uma alternativa possível é um híbrido, a **"anglo-dutch auction"**, em que numa primeira parte se admite uma licitação aberta e ascendente, até só restarem dois concorrentes, momento em que se passa a uma licitação por carta fechada e com o preço mínimo correspondente à licitação máxima na fase anterior, ficando o bem arrematado "ao primeiro preço".

Os **conluios entre licitantes** podem ser dificultados através de diversos expedientes, como a obrigação de anonimato nas licitações, obrigação de licitação por incrementos pré-determinados, a colocação em hasta de grandes lotes incindíveis (*bundling*), a não revelação do número preciso dos licitantes, etc. Nada disso, contudo, parece imunizar permanentemente qualquer tipo de leilão contra a presença de um licitante com indiferença pelo risco da "maldição do vencedor", com vantagem muito pronunciada na assimetria informativa ou com uma estratégia dominante.

ii) Maximização e Leis de Gossen

A **escala da procura** representa o espectro total das relações "preço-quantidade" que cada comprador está motivado a aceitar, ou seja, a quantidade que cada um está disposto a adquirir em cada nível de preços. Representa, para cada quantidade dada, o preço máximo que o **comprador marginal** (aquele que, contribuindo para perfazer a quantidade procurada, contudo se retirará do mercado mal o preço suba) está disposto a pagar, ou seja, a disposição *marginal* de pagar evidenciada pela procura.

A **escala da procura de mercado** denotará que existem diferentes disposições de pagar por parte dos consumidores, e que conseqüentemente a determinação de um preço deixará estes compradores com **diferentes excedentes do consumidor**. O preço que acaba por se formar no mercado há-de deixar acima dele toda uma **área de excedentes do consumidor** que é o somatório de todas as diferenças entre as disposições marginais de pagar representadas pela escala da procura, por um lado, e o nível de preços que se formou, por outro.

Ceteris paribus, a procura aumentará quando os preços descem, o que se traduz num **aumento de bem-estar**.

- Amplia-se o "excedente do consumidor" daqueles que já o registavam no anterior nível de preços;
- Ingressam no lado da procura os potenciais compradores "marginais" cuja disposição de pagar era inferior ao anterior nível de preço, registando também eles "excedentes do consumidor".

Com a **descida de preços**, o bem-estar dos anteriores consumidores melhorou e aumentou o número de consumidores que experimentam bem-estar com as trocas.

Benefício marginal: corresponde ao máximo montante de produtos de que um consumidor está disposto a prescindir para obter mais essa unidade de um qualquer produto, ao máximo custo de oportunidade que esteja disposto a suportar.

- Quanto mais o consumidor dispõe de unidades de um produto, menos disposto está a prescindir dos demais, se todos são necessários ao seu bem-estar;

- Quando o benefício marginal deixou de ser superior ao custo marginal, deixa racionalmente de haver disposição de pagar por mais uma unidade desse produto, e passará a haver disposição de pagar por mais uma unidade de um outro produto;
- Quando o benefício marginal coincide com o custo marginal, verifica-se finalmente um **uso eficiente dos recursos**.

Presume-se que o consumidor há-de escolher a combinação de produtos que, dado o seu rendimento disponível e os preços dos produtos, maximize a sua **utilidade total**, que estará maximizada quando todo o seu rendimento disponível estiver gasto e quando a utilidade marginal de cada unidade de rendimento gasto for igual para todos os produtos.

A **utilidade marginal** de um Euro calcula-se pelo quociente entre a utilidade da última unidade consumida de um produto e o respectivo preço em Euros; quando for igual para todos os produtos que o consumidor se disponha a pagar, ele chegou a uma posição de equilíbrio que maximiza a sua utilidade total.

Devem-se a Hermann Gossen as formulações pioneiras destes princípios, e que ficaram para a tradição da ciência económica conhecidas como **Leis de Gossen**:

- **Primeira Lei de Gossen**: a utilidade de cada nova dose de um bem tende a ser menor do que a utilidade de doses anteriormente aplicadas na satisfação de necessidades económicas.
- **Segunda Lei de Gossen**: a maximização da satisfação individual requer que a utilidade marginal de todos os bens empregues na satisfação de necessidades esteja perfeitamente nivelada, que não haja nenhuma necessidade a manifestar desequilibradamente a sua presença e a reclamar a prioridade da sua satisfação no plano das opções racionais.

Já em 1738, Daniel Bernoulli tinha formulado um princípio que hoje designaríamos como uma combinação do princípio de utilidade marginal decrescente com o "**princípio da dotação**", partindo da observação de que os jogadores tendem a atribuir maior valor às perdas potenciais do que aos ganhos potenciais, dão mais valor àquilo que já têm do que àquilo que podem ganhar por troca com o que já têm.

Eficiência para o consumidor: quando ele tiver despendido todo o seu rendimento disponível, e portanto se encontrar no limite da sua *fronteira de possibilidades* orçamentais, o benefício marginal que retirar das suas opções há-de ser o preço máximo que ele está disposto a pagar pelos produtos por que opta, e a sua curva da procura há-de ser a representação exacta da quantidade procurada a cada preço quando a utilidade está maximizada, quando a utilidade marginal por cada Euro gasto é igual para todos aqueles produtos.

c) A valoração do excedente do consumidor

O recurso ao conceito de **excedente do consumidor** procura fornecer uma base objectiva aos juízos valorativos acerca dos efeitos sobre o bem-estar de várias opções económicas, tentando evidenciar não apenas o peso das preferências dos consumidores, tal como eles próprios se apercebem delas, mas também a percepção dos consumidores relativa aos efeitos finais de qualquer medida que os afecte (como uma interferência no nível de preços dos produtos finais).

O conceito fornece uma base razoável para que, *descritivamente*, se perceba as preferências dos consumidores e a forma como a sua conduta é condicionada pelo **valor** que atribuem aos bens e serviços; e para que *prescritivamente* se possa sustentar que uma certa opção promove, ou deixa de promover, o seu benefício.

d) A curva da oferta e a disposição de vender

“**Disposição de vender**”: traduz o preço mínimo que o produtor está disposto a aceitar para produzir mais uma unidade de um bem ou serviço, o valor dos outros bens e serviços que está disposto a deixar de produzir e oferecer para poder produzir e oferecer mais uma unidade daquele por que optou.

Se o **custo** é, para cada vendedor, o nível básico acima do qual se manifesta a sua disposição de vender, e abaixo do qual uma tal disposição desaparece, qualquer preço acima do custo garantirá um **excedente do produtor** que motivará a venda.

Se não é a questão do preço que motiva prioritariamente o cliente, e que portanto ele não está interessado em aproveitar a possibilidade de aumentar o seu excedente do consumidor através de uma quebra de preços, ele poderá manter o preço acima do custo máximo e recorrer a outro processo de selecção, como o de promover um **concurso** a ser decidido através dos critérios qualitativos de um júri. Contudo, se ele quiser dar largas ao **mecanismo do mercado**, deixará que sejam os próprios preços a promover a selecção. O mercado selecciona, através dos preços, o produtor mais eficiente (*económica e culturalmente* mais eficiente). O **excedente do produtor** tende, em situações de concorrência em que só há lugar para um vencedor, a coincidir com a diferença entre a disposição de vender do concorrente mais eficiente e a daquele que vem em segundo lugar.

Quanto mais elevado o **preço**, maior será a **oferta**: a escala da oferta está correlacionada com a escala de custos, dado que ela exprime a reacção dos vendedores à subida de preços, na medida em que essa subida vai sucessivamente ultrapassando níveis de custos de produção. Para cada quantidade oferecida, o preço há-de corresponder aos custos do “**vendedor marginal**” (o que sairia imediatamente do mercado se o preço fosse menor do que é).

e) A noção de excedente do produtor

É possível determinar, a partir do nível de preços praticados no mercado, um **excedente do produtor**, que é a diferença entre o preço mínimo a partir do qual a venda já ocorreria e o preço a que ela efectivamente ocorre.

Como o excedente do produtor é, no mercado, o somatório das diferenças entre custos e preço efectivo, ele há-de corresponder à **área total que separa a escala da procura do nível de preços**, e há-de aumentar quanto mais o preço sobe e se afasta do limiar representado pela disposição de vender do produtor mais eficiente.

Os conceitos de “**excedente do produtor**” e de “**lucro**” são equivalentes.

f) Eficiência e bem-estar total

“**Bem-estar geral**”: é um **excedente total**, ou seja, a soma do **excedente do consumidor** com o **excedente do produtor**. É a “soma positiva”, o *mais* que beneficia conjuntamente as partes nas trocas.

- **Excedente total** é o valor agregado de duas diferenças: a diferença que separa a **disposição de pagar** dos compradores daquilo que eles pagam, e a que separa aquilo que os vendedores recebem da sua respectiva **disposição de vender**;
- É, portanto, o somatório da diferença entre **valor** e **preço**, para os compradores, com a diferença entre **preço** e **custo**, para os vendedores;
- Sinteticamente, é a **diferença entre o valor** para os compradores e o **custo** para os vendedores.

O **mercado é eficiente** se ele promover uma afectação de recursos que maximize esse “**excedente total**”, e:

- Se permitir que a venda dos produtos se concentre no grupo de vendedores no qual se manifesta mais forte **disposição de vender**, e que a compra seja levada a cabo

pelo universo de compradores no qual essa *disposição de pagar* se tenha concentrado particularmente;

▪ Se, na ausência deste estado *inicial* de coisas, ele propiciar um meio para que a venda dos bens se desloque dos produtores menos eficientes para os produtores mais eficientes, e que a aquisição dos produtos se desloque daqueles que menos os apreciam para aqueles que mais dispostos estão a pagar por eles.

No pressuposto crucial de que o mercado se aproxima de um grau **razoável de competitividade**, o preço de equilíbrio há-de denotar uma selecção entre todos os compradores e vendedores potenciais no mercado. O mercado opera uma **triagem** a favor dos compradores com maior disposição de pagar e a favor dos vendedores que operam com menores custos.

Só existem trocas voluntárias quando as partes têm esperança de ganhos.

A **eficiência** é alcançada na medida em que não é possível produzir mais de um bem ou serviço sem se sacrificar a produção de outros bens e serviços que passam, naquele momento, a ser mais valiosos do que aquele pelo qual se optaria; e não seria possível produzir menos de um bem ou serviço sem que os recursos fossem desviados para a produção de outros bens e serviços que seriam, naquele momento, marginalmente menos valiosos do que aquele que se produziria em menor quantidade.

Nenhuma **interferência rectificativa** será capaz de aumentar a *eficiência* da triagem entre compradores e vendedores, tal como ela tende a ser espontaneamente assegurada pelo mercado. Qualquer tentativa de alterar a quantidade de equilíbrio conduzirá necessariamente, ou a uma situação em que o valor para os compradores supera o custo para os vendedores, ou a uma situação em que o custo para os vendedores supera o valor para os compradores.

O **bem-estar social** não depende apenas da maximização do excedente total de compradores e vendedores, porque os efeitos desse total podem ser perturbados pela presença das externalidades positivas e negativas.

Se se puder provar que o mercado encaminha os bens dos produtores mais capazes para os consumidores mais ávidos, de uma forma que maximiza o bem-estar total, e não admite rectificações optimizadoras, será legítimo sustentar-se que o **mercado em equilíbrio** é o meio **mais eficiente** de afectação de recursos e de conciliação de interesses do maior número.

Isto alicerça a asserção *normativa* de que o meio abstractamente mais apto para a coordenação da actividade económica é o **mercado livre**.

A **análise de bem-estar** é essencialmente quantitativa e assente em pressupostos utilitaristas deliberadamente simplificados. Isso não quer dizer que a ciência económica queira, deva ou possa alhear-se do tema mais vasto da *felicidade* para a qual o "patamar mínimo" de bem-estar das trocas tão decisivamente contribui, e que é decisiva em termos políticos.

Quando a ciência económica procura humanizar-se, espelhando fielmente as motivações reais dos agentes económicos e colocando-se ao serviço da maximização dos seus interesses, ela reconhece que muitos dos valores que se insinuam na vertente *normativa* dos juízos económicos não são axiomáticamente deriváveis a partir de proposições teóricas centrais e coesas, antes irrompem nos quadros analíticos do economista e aí se impõem à consideração cientista social.

g) **Eficiência de Pareto**

Uma das formas de aferir a simples **eficiência total da economia** é a de relacioná-la com os seus resultados em termos de maximização do bem-estar.

Seguindo os ensinamentos de Vilfredo Pareto, designa-se um estado de eficiência máxima da economia como uma situação de "**eficiência de Pareto**", em que, encontrado o grau máximo de bem-estar total agregado, de somatório de todos

os excedentes dos produtores e consumidores, não seria possível aumentar-se o bem-estar de alguém sem se sacrificar o bem-estar de outrem.

Essa "**eficiência de Pareto**", também designada como "**ótimo de Pareto**", implica a verificação de 3 requisitos:

- **Eficiência nas trocas** (não é possível aumentar-se o bem-estar total agregado através de uma continuação das trocas);
- **Eficiência na produção** (a economia encontra-se na sua *fronteira de possibilidades de produção*);
- **Eficiência na criação da combinação de produtos** correspondente às preferências dos consumidores.

A verificação de uma situação de "eficiência paretiana" apenas nos informa acerca da **eficiência** atingida, mas nada revela quanto à **justiça** do resultado alcançado.

Os incrementos que conduzem a esse limite de eficiência ("**melhorias paretianas**") promovem a eficiência e colocam a economia num ponto da fronteira de possibilidades de produção no qual se consuma o potencial de realização da economia, mas que suscita problemas. Tudo o que pode ser empregue na produção de uma determinada combinação de produtos está efectivamente a ser empregue, e pressupõe-se que com minimização dos custos. Por isso, se porventura se alteram as solicitações que mobilizam essa afectação máxima, pode cair-se num impasse, numa **armadilha de eficiência**.

A principal relevância da análise de bem-estar reside na possibilidade de fornecer **critérios mínimos de decisão colectiva**, critérios que apontam para a simples eficiência maximizadora, e que por isso podem servir de base efectiva a todo o género de rumos sociais que as ideologias dominantes façam preponderar na formação da vontade colectiva.

h) Perdas de bem-estar resultantes dos impostos

Uma das vias mais directas para demonstrar que as **interferências no mercado** podem ter um **impacto negativo no bem-estar** será a de analisar as consequências, nesta sede, da existência de **impostos**. A incidência do imposto há-de consistir essencialmente numa diminuição do rendimento do sujeito de imposto em favor do credor desse imposto, com a perda de bem-estar que aquele rendimento assegurasse.

- **Preços:** o imposto é a *clivagem* entre o custo para os compradores e o rendimento para os vendedores, sendo que o imposto limita os planos maximizadores tanto de uns como de outros;
- **Quantidades:** porque provoca deslocações no sentido da contracção, seja da escala da oferta, seja da da procura, seja de ambas, o imposto é o correspondente à diferença entre o volume de transacções de equilíbrio e aquele que acaba por verificar-se efectivamente, e que espelha uma **retracção absoluta do mercado**.

Na hipótese de um **imposto indirecto**, o rendimento obtido pelo Estado será necessariamente o produto do imposto pelo volume das transacções sobre que o imposto incide, o produto de uma taxa de imposto pela quantidade de unidades tributadas. O imposto por unidade transaccionada é precisamente correspondente à perda de "excedente" que se verifica em cada transacção tributada, e nesse aspecto não existe uma perda absoluta de eficiência, mas apenas uma simples "**transferência de bem-estar**" (a perda de bem-estar para as partes correspondente ao ganho de bem-estar para o credor de imposto).

O problema está em que o imposto provoca uma **retracção do mercado**, e que, por essa razão, o número de unidades transaccionadas, e tributadas, é menor do que o número de transacções que ocorreria sem imposto. O imposto gera um hiato entre *custo marginal* para a procura e *benefício marginal* para a oferta. Se essa

X clivagem é superior ao montante do bem-estar total resultante da transacção, ela deixa de justificar-se racionalmente e por isso deixa de se realizar.

Porque só pode, evidentemente, incidir sobre transacções efectivamente ocorridas e porque o número de transacções diminui por causa dele, o imposto não pode gerar uma receita correspondente à perda de excedente total que ele provoca. Nenhuma receita de imposto substituirá a perda de excedente total, pela muito simples razão de que, não tendo chegado a ocorrer a transacção, não haverá lugar ao imposto, sendo 0 a receita apurada. Não ocorrerá qualquer *transferência de bem-estar*. A perda de excedente total seria uma *pura perda*, irreversível, irrecuperável. Ocorrerá uma **"perda absoluta de bem-estar"**.

Apesar dos receios que muitos credores de imposto, a nível internacional, estadual e local, têm de que a expansão da *Internet* represente uma erosão da receita fiscal, tem havido uma pressão política e económica muito forte no sentido do adiamento da tributação do *"e-commerce"*.

A denúncia deste "pecado original" não significa a **condenação económica** do sistema tributário, até pela elementar razão de que não há verdadeira alternativa para ele, mas implica que deva levar-se em conta a perda inevitável de eficiência que está associada à existência dos impostos, que se vai agravando à medida que aumenta a carga tributária, e que por sinal cresce mais do que proporcionalmente ao agravamento dos impostos.

O **efeito desincentivador** do imposto faz com que seja impossível ao Estado recolocar eficientemente a economia no nível de bem-estar que existia antes do imposto.

Reconhecendo-se a existência do efeito de *"deadweight loss"*, nada impede que se proceda a uma modulação dos impostos que tente minimizar essa ineficiência. Por definição, a pura perda de bem-estar, resultando de um efeito de retracção do mercado, será **tanto maior quanto maior for a elasticidade-preço** de qualquer das partes, ou de ambas, e será tanto menor quanto mais se verificar a inelasticidade-preço do lado da oferta e do lado da procura. Um Estado que queira minimizar o impacto dos impostos no bem-estar total deverá procurar concentrar a carga tributária naqueles mercados em que a procura e a oferta sejam menos susceptíveis de se retrair, e onde por isso, menos possível se toma a ocorrência de uma quebra no volume de transacções.

No limite, só um Estado que fizesse incidir os impostos exclusivamente sobre situações de **rigidez total** conseguiria libertar-se de tais efeitos de pura perda. Contudo, uma advertência em nome da **justiça** vem aqui interferir nessas planos de limitação da perda absoluta de bem-estar, porque a tributação dos consumos inelásticos poderá tender a coincidir com a tributação dos consumos básicos, das transacções de bens de primeira necessidade.

Mitigar problemas de ineficiência tributária através da oneração deste tipo de transacções inelásticas, nas quais os contribuintes mais pobres costumam dispendir uma percentagem do seu rendimento pessoal muito mais elevada do que os contribuintes mais ricos pode ser uma solução muito pior do que o próprio problema que o suscita.

Muito do que fica dito deveria também ser complementado por uma série de observações e ressalvas em nome do **realismo**. Por exemplo, o agravamento da perda absoluta de bem-estar pode ser um dos incentivos à evasão fiscal e à multiplicação de formas clandestinas de transacção na economia paralela.

Desta noção de *"deadweight loss"* retira-se a ideia de que pode haver um **ponto de equilíbrio na modulação de um imposto**, um ponto aquém do qual a "pura perda" é diminuta e portanto a receita pode crescer ainda, e um ponto além do qual a retracção do mercado é de tal modo pronunciada que ela passa a acarretar até perda de receita.

É esta a ideia que subjaz à **"curva de Laffer"**, a noção de que a taxa do imposto pode condicionar negativamente a receita tributária, a ponto de poder

* asseverar-se que a redução do peso económico dos tributos pode resultar até num incremento da receita do imposto.

Esta noção inspirou a evolução da política macroeconómica conhecida como “**economia do lado da oferta**” (“*supply-side economics*”), a atitude liberal que sustenta que o essencial das políticas macroeconómicas se deve concentrar na criação de condições de aumento de produtividade, com um mínimo de interferências regulamentadoras e de manipulações discricionárias de acordo com o cânone monetarista, e num esforço, não desprovido de intuito “eleitoralista” de **sucessivo desagravamento tributário**.

Hoje há um consenso sobre o impacto do regime tributário nos incentivos, ainda que haja dúvidas quanto à amplitude desses incentivos, quanto às “elasticidades” relevantes nos sujeitos de imposto.

Embora os méritos da “curva de Laffer” sejam debatidos, não podemos deixar de reconhecer que são facilmente verificáveis muitas situações marginais de “pura perda”, como a alteração de incentivos e de comportamentos dos sujeitos de mais elevados rendimentos induzida por agravamentos tributários. Os fenómenos inflacionistas dos anos 70 vieram tornar mais nítidas as vantagens do desagravamento tributário que depois se traduziriam, a partir de 1981, nos “**Reaganomics**”, dando início a um período invulgarmente longo de crescimento económico com redução simultânea das taxas de inflação e de desemprego.

i) A teoria do consumidor

A **escala da procura**, que reflecte a disposição de pagar que cada consumidor experimenta perante um determinado bem ou serviço, tem a alicerçá-la um conjunto de decisões de consumo que envolvem a ponderação da **escassez** de meios e os **custos de oportunidade** da opção por um bem, em termos de consumo perdido de bens alternativos.

i) As restrições orçamentais

Escassez: Renúncia a planos de satisfação que estão para além das possibilidades de consumo do consumidor, tal como elas são demarcadas pelo pecúlio de que dispõe.

O “**horizonte de oportunidade**” é definido pelas possibilidades de aquisição de bens e serviços que lhe são facultadas pelo seu rendimento disponível, dado um determinado nível de preços. É possível ao consumidor aumentar o seu rendimento disponível através da acumulação de **poupança** e do **investimento**, através do recurso ao crédito, ou pela decisão de intensificar a sua **participação no mercado de factores**: mas a cada momento existe um dado rendimento disponível, um limite inultrapassável para as opções do consumidor.

O consumidor pode optar por uma infinidade de combinações de produtos, sendo que o número desses produtos é normalmente, ao menos em mercados concorrenciais, muito elevado.

Um determinado rendimento disponível permitirá um contínuo de opções traduzidas em combinações de bens suportáveis dentro de um **limite orçamental**. Essa restrição máxima pode ser representada numa recta, a unir todos os pontos daquele contínuo de combinações máximas de bens, denotando a **correlação inversa** que a escassez introduz nas alternativas de consumo (consumir mais de A significa consumir menos de B), que será o resultado, e o preciso correspondente do **preço relativo** dos dois bens.

A **restrição orçamental** indica a combinação total daquilo que pode comprar-se com um determinado rendimento disponível, dado um conjunto de preços relativos que indicam quanto deve sacrificar-se do consumo de um bem ou serviço para que

outros possam ser consumidos; é a fronteira entre aquilo que é comportável e aquilo que é incomportável para o consumidor, aquilo que ele tem ou não tem capacidade para pagar, constituindo portanto o **limite absoluto da sua disposição de pagar**.

ii) Preferências e curvas de indiferença

Se as restrições orçamentais simbolizam aquilo que o consumidor *pode* fazer, aquilo que ele *pode suportar* com os meios de que dispõe, as **curvas de indiferença** representam aquilo que o consumidor **deseja fazer**, o modo como as suas preferências efectivamente se distribuem pelos produtos.

A linha ideal que une todos os pontos representativos das combinações de produtos que se equivalem designar-se-á por **curva de indiferença**, e ela representa o conjunto de situações em que o consumidor se encontrará igualmente satisfeito.

A maior ou menor escassez relativa de um ou de outro bem há-de determinar uma sensível variação da "**taxa marginal de substituição**", ou seja, da disposição do consumidor para ir trocando uma unidade de um dos bens por uma ou mais unidades do outro *sem sair da mesma curva de indiferença*.

"**Taxa marginal de substituição**": quociente entre o número de unidades trocadas de um bem e o número de unidades do outro bem obtido por troca com aquele. Aceita-se o princípio da "**taxa marginal de substituição decrescente**", a tendência para que a taxa marginal de substituição diminua à medida que um consumidor se desloca ao longo de uma curva de indiferença, aumentando o consumo de um produto e diminuindo o consumo de outro.

Não há limite aparente para o estabelecimento de múltiplas curvas de indiferença ou até de "**mapas de indiferença**", isto é, de contínuos de curvas, mesmo se nos reportarmos ao caso tão confinado de um consumidor confrontado com a escolha entre dois bens apenas. Não é vedado ao consumidor preferir uma curva de indiferença a outra.

Características das curvas de indiferença:

- O consumidor prefere as curvas de indiferença **mais elevadas**, que unem combinações mais volumosas de bens e lhe proporcionam maior utilidade;
- As curvas de indiferença têm uma **inclinação negativa**, o que reflecte a taxa marginal de substituição, e através dela a correlação inversa entre quantidades de bens;
- As curvas de indiferença **não se cruzam**, não podendo o consumidor representar como equivalentes dois conjuntos de preferências que se definiram como separados por não haver indiferença entre eles;
- A indiferença representa-se por uma **curva** e não por uma recta porque a taxa marginal de substituição pode variar amplamente ao longo das diversas combinações possíveis de bens (quanto mais os bens forem sucedâneos perfeitos um do outro, menos a taxa marginal de substituição variará e menos acentuada será a curva; quanto mais os bens forem complementares um do outro, mais acentuada será a curva de indiferença).

A combinação das *rectas do rendimento* e das *curvas de indiferença*, permite-nos avançar na indagação do que seja a **escolha óptima** por parte do consumidor. A curva da indiferença mais elevada que é alcançável será aquela que é tangente à recta do rendimento, ou seja, aquela que, num determinado ponto, coincide com o valor mais elevado que é consentido pela limitação orçamental, não ficando aquém nem além dele. Nesse ponto coincide a taxa marginal de substituição dos dois bens com o seu preço relativo.

Se o consumidor for um "*price-taker*", para ele o preço relativo dos bens será um dado, pelo que a sua escolha se orientará pela selecção da quantidade óptima dos bens, a quantidade que lhe assegure que a respectiva **taxa marginal de substituição coincide com aquele preço relativo**.

Se o preço relativo espelha a utilidade marginal atribuída pelo mercado e a taxa marginal de substituição faz o mesmo a partir do prisma individual do consumidor, então a coincidência desses dois valores significa que a avaliação colectiva do mercado coincidiu com a avaliação subjectiva do consumidor, reforçando-se ainda mais a noção de que o mercado tende a espelhar a **soberania do consumidor**.

iii) Efeitos de rendimento e de substituição

Alterando-se as **fronteiras orçamentais**, mantêm-se necessariamente as **taxas marginais de substituição**? Se isso suceder, não será senão fruto de um acaso, ainda que frequente, o da elasticidade-rendimento não divergir muito para cada um dos bens em causa. Se não se der essa divergência, uma expansão da fronteira orçamental levará a que a procura dos dois bens se expanda (bens normais ou superiores) e se expanda na mesma proporção; mas se aquela divergência ocorrer, pode a expansão não ser proporcional, ou até a expansão do consumo de um dos bens ser acompanhada da restrição do consumo do outro (bem inferior).

Na hipótese do preço de um dos bens se ter alterado, temos necessariamente de traçar uma **nova recta do rendimento** visto que ela espelha o **preço relativo** dos bens e esse preço relativo se alterou.

A **quebra do preço** de um dos bens tem um efeito duplo: o de permitir um aumento de consumo de ambos os bens, e o de permitir um aumento mais do que proporcional do consumo do bem em causa face ao aumento do consumo do outro. Isso é inteiramente explicável, no primeiro caso, pelo **efeito de rendimento** (a diminuição do preço de um bem aumentou o poder de compra do consumidor relativamente a todos os bens, e há-de levá-lo *ceteris paribus*, a comprar mais desses bens, se não se tratar de bens inferiores), e no segundo caso, pelo **efeito de substituição** (a preferência do consumidor por um bem foi parcialmente substituída por uma preferência por outro, dada a nova relação de preço).

O **efeito de substituição** é a reacção do consumidor a uma alteração de preço, quando possa presumir-se que a antiga e a nova situação criada pela alteração de preços podem localizar-se na mesma curva de indiferença.

A curva da procura pode ser integralmente derivada a partir dessas deslocações, e corresponde ao conjunto de pontos óptimos que, para o consumidor, correspondem aos preços possíveis dos bens.

—“**Bens de Giffen**”: exemplo de bens cujas curvas da procura seriam alegadamente ascendentes, respondendo com aumentos da procura a aumentos de preço; basta admitirmos que, nalgumas situações, o aumento de preço de um bem inferior provoca, na respectiva procura, um efeito de rendimento superior ao efeito de substituição.

A intuição do economista Robert Giffen era a de que a subida de preço de certos bens inferiores poderia provocar uma tal contracção da “linha de rendimento” que a curva de indiferença tangente determinaria uma proporção óptima de bens em que aquele cujo preço tinha subido acabaria por ocupar um lugar mais proeminente, em detrimento das alternativas de consumo.

j) A escolha do nível de trabalho

“**Lazer**”: Todo o tempo que, estando disponível para a prestação de trabalho remunerado, não é aproveitado para esse efeito, sendo desviado para outras actividades não-remuneradas, incluindo o trabalho gratuito.

Aquilo de que cada um dispõe para **consumir** depende de outras **duas decisões pessoais**, uma relativa ao nível de esforço laboral e de remuneração, a outra relativa ao nível de poupança, ou de gasto de poupanças já constituídas:

dependendo de duas decisões respeitantes à participação do mercado dos factores produtivos, uma no mercado de trabalho, outra no mercado de capitais.

A **recta do rendimento** é o conjunto das combinações possíveis de consumo e de lazer que são permitidas pelas horas de trabalho e pela remuneração à hora.

Supondo que a remuneração à hora aumentou, como reagirão dois agentes diferentes?

- Um **trabalhará mais**, reagindo da forma que se tomaria abstractamente como a mais previsível: o aumento do valor da hora de trabalho aumenta o custo de oportunidade associado a cada hora de lazer, pelo que predominará o *efeito de substituição*, conduzindo-o a trocar horas de lazer por horas de trabalho, mais do que compensando em consumo o que perdeu em lazer (existe uma nova curva de indiferença, que será tangente à nova recta do rendimento num ponto correspondente a uma combinação com mais consumo e menos lazer);

- Outro **trabalhará menos horas**, porque a simples expansão da recta de rendimento induzida pela subida da remuneração significará que ele consegue consumir mais mesmo que trabalhe um pouco menos.

A conjugação do **efeito de rendimento** com o **efeito de substituição** torna incertos os efeitos de um aumento salarial (e daí a configuração peculiar, "em foice", que muitas vezes apresenta a curva da oferta de trabalho).

A teoria económica defronta-se com a **impossibilidade de formular previsões** substantivas sobre os rumos que a oferta de trabalho tomará individualmente, não se detectando nenhum padrão consistente num universo idiossincrático de preferências pelos níveis de conciliação de trabalho com lazer, embora possa esboçar um padrão colectivo da oferta de trabalho, ainda que em termos aproximativos.

Contudo, isto pode ser importante para efeitos de **política orçamental**, por exemplo. Se admitirmos que a curva da oferta de mão-de-obra tem uma inclinação negativa porque predomina o efeito de rendimento, então é bem possível que um agravamento fiscal, ao reduzir o rendimento disponível dos trabalhadores, tenha a consequência lógica, embora inesperada, de aumentar o volume de trabalho. Em contrapartida, um desagravamento fiscal pode não induzir grandes aumentos de volume de trabalho, em especial nas classes de rendimentos mais elevados, nas quais o efeito de rendimento predomina, pelo que não é evidente que um tal desagravamento fiscal seja capaz de provocar incrementos na produção.

Para complicar as coisas, parece demonstrado que a elasticidade da oferta de mão-de-obra aos **agravamentos e desagravamentos fiscais** varia de grupo para grupo, pelo que a tributação dos rendimentos do trabalho pode ter o seu maior impacto na alteração da composição da população empregada.

Isto aplica-se igualmente à **decisão de retirada** da população activa, especificamente à escolha do momento de passagem à reforma; também aí o aumento de rendimento individual e colectivamente, tem conduzido à progressiva antecipação da idade de reforma, numa clara demonstração da prevalência do efeito de rendimento.

k) A escolha do nível de poupança

A **teoria da escolha do consumidor** pode aplicar-se igualmente a questões tão importantes como aquela que se centra nas **decisões de poupança e de consumo**. Aquele que poupa voluntariamente tendo em vista a sua reforma defronta-se com uma escolha entre dois valores, o do consumo presente e o do consumo futuro.

O preço relativo do consumo presente face ao consumo futuro é o resultado do entrecchoque de dois vectores, um a **taxa de desconto** que leva, no presente, a desvalorizar o consumo futuro; outro **taxa de juro** que, remunerando a poupança,

eventualmente elimine ou ultrapasse aquela desvalorização. Se admitirmos que a taxa de desconto não varia significativamente, e que as variações das taxas de juro são acompanhadas por efeitos de substituição e de rendimento, teremos que um aumento da taxa de juro causará um aumento do valor relativo do consumo futuro, e deveria redundar num incentivo à poupança, aumentando o custo de oportunidade do consumo presente e dando livre curso ao efeito de substituição do consumo pela poupança.

Contudo, nem sempre assim sucede, em especial quando é o efeito de rendimento aquele que prevalece: a mais elevada remuneração das suas poupanças torna mais próspero o aforrador, induzindo a reconsiderar as vantagens do consumo presente; graças ao efeito de rendimento, o aforrador evidencia agora uma curva de indiferença mais elevada, na qual a taxa marginal de substituição de consumo presente por consumo futuro é, no ponto óptimo, desfavorável ao segundo destes dois consumos.

i) A taxa de desconto

Cada vez mais se aceita que existe uma “**taxa social de desconto**” que deve servir de referencial a todas as decisões individuais e a todas as medidas de política económica, na medida em que umas e outras sejam projectadas para terem consequências que se espriam no tempo, uma taxa que sirva de medida ao custo de oportunidade da utilização, imediata ou diferida, dos recursos socialmente disponíveis.

Deve-se a Paul Samuelson a introdução na Escola Neoclássica do conceito de “**utilidade descontada**”, sugerindo que todos os parâmetros das preferências inter-temporais podiam ser sintetizados nesse único conceito. Tratava-se de exprimir teoricamente o facto de darmos menos peso (de descontarmos) as consequências futuras das nossas decisões, vistas do presente, e de considerarmos essas consequências tanto menos quanto mais distantes as colocamos no tempo; tratava-se de, aplicando uma espécie de “taxa de conversão”, permitir a consideração simultânea de valores que ocorrem em momentos distintos, e assim dar uma dimensão relevante à análise “custo-benefício” que se reportasse a situações mais ou menos distantes, mais ou menos prováveis.

Ultrapassado um limite máximo, a ideia de desconto pode tornar-se problemática e ela passa a ter que conviver com uma margem de incerteza e imponderabilidade, susceptível de aumentar essa taxa de desconto e de reforçar a “**preferência pelo presente**”.

A convergência entre as taxas individual e social de desconto não está assegurada, e as divergências abundam, enredando-se numa disputa que tem muito mais de ideológico do que de económico, bastando ter-se em vista a história sombria de algumas ideologias dominantes que, por tempo demais, apelaram ao sacrifício das gerações presentes em nome de uma contrapartida que nunca chegou; a própria noção de taxa social de desconto pode ser suspeita de favorecimento da perspectiva tutelar e intervencionista do Estado.

A aferição do que seja a taxa individual de desconto não pode socorrer-se da técnica das “**preferências reveladas**”, porque a *revelação* que conta se situa, por definição, no futuro. Para complicar as coisas, os estudos empíricos têm permitido retirar conclusões que contradizem o modelo canónico de uma taxa uniforme de desconto no espaço e no tempo: a de que tende a descontar-se mais os ganhos do que as perdas, a descontar-se mais as pequenas do que as grandes quantias, a preferir-se sequências de melhoramentos a sequências de declínio.

Perturbador é o “**desconto hiperbólico**”, uma taxa decrescente de preferência inter-temporal que aponta para o declínio da impaciência, uma impaciência que é máxima no curto prazo e depois se esbate, como se houvesse um triunfo da resignação ou da indiferença pelo longo prazo.

Mais recentemente, tem-se sustentado que as preferências inter-temporais são pragmaticamente influenciadas pela representação que as pessoas fazem da solidez ou mutabilidade das suas próprias preferências, uma espécie de "meta-representação de preferências" que assegura aquele mínimo de estabilidade de conduta que pode permitir cálculos minimamente aproximativos, por entre a variedade de situações e de solicitações que convocam a manifestação das preferências inter-temporais.

Se existir uma remuneração para a poupança que ultrapasse a taxa de desconto, aquele que sacrifica o consumo presente consumirá mais no futuro; e aquele que opta por consumir imediatamente incorre no custo de oportunidade equivalente àquele remuneração, ou seja, perde mais do que aquilo que ganha com a satisfação da sua preferência pelo presente.

Uma simples subida de taxas de juro correspondentes à poupança não garante por si só aumentos de níveis de poupança: tudo está em apurar-se, caso a caso, se os aforradores têm as suas atitudes dominadas pelo efeito de substituição (a poupança aumentará) ou pelo efeito de rendimento (a poupança poderá mesmo diminuir).

ii) A hipótese do rendimento permanente

A decisão de poupar ou de consumir é muito frequentemente presidida por critérios que abarcam a ponderação da totalidade da perspectiva de vida do agente económico, e que visam normalizar os padrões de consumo ao longo dessa totalidade, aforrando mais em momentos em que o rendimento seja mais elevado por forma a permitir que o mesmo nível de consumo se mantenha nos momentos em que, sendo insuficiente o rendimento, ele tem que ser complementado através do levantamento das poupanças.

Segundo a "hipótese do rendimento permanente" ("Life-Cycle / Permanent-Income Hypothesis (LCPIH)") formulada por Milton Friedman, o consumo seria determinado não tanto pelo rendimento disponível corrente mas antes pela riqueza individual registada em cada momento, sendo que nessa riqueza se encontra o aforo acumulado com vista à normalização do consumo em diferentes momentos e níveis de rendimento.

O consumo e a poupança são, ou podem ser, principalmente determinados pelo valor esperado do total de recursos disponíveis no total do ciclo de vida individual, sendo esse valor esperado que se designa por "rendimento permanente".

Se a "hipótese do rendimento permanente" for válida, isso acarreta imediatamente uma consequência teórica, que é a de que o nível de poupança é uma expressão de simples preferências, quase se diria de gostos, de impulsos. O impulso para esse nivelamento provém da incerteza sobre o rendimento futuro, isto é, da insegurança resultante da possibilidade de "choques" e flutuações imprevisíveis, contra as quais se procura "especular" constituindo reservas por "motivo-precaução", exprimindo a "aversão ao risco"; o comportamento óptimo de consumidores moderadamente impacientes é o de nivelarem o seu nível de despesa de acordo com a projecção válida para o total do ciclo de vida.

O modelo-base de afectação inter-temporal de recursos postula que as tendências do rendimento previsto e das despesas efectivas são independentes: o padrão das despesas seria indiferente às formas de pagamento do trabalho e à respectiva cadência.

Igualmente seria aproximado o padrão de despesas na vida activa e na reforma, independentemente de serem vincadas, como é previsível, as diferenças no nível de rendimentos correntes.

Franco Modigliani explorará, com a noção de "efeito de riqueza" ("Wealth effect"), a ideia de que o nível de consumo e poupança, e as respectivas oscilações cíclicas, dependem não tanto do rendimento disponível actual como da relação entre rendimento presente e as expectativas de rendimento ao longo do ciclo de vida do titular do rendimento (a motivação básica da poupança é a do "nivelamento" do poder

de compra das famílias ao longo do todo desse ciclo de vida, desconsiderando a vontade de legar um património aos herdeiros – “*bequest motive*”)

O “efeito de riqueza” não só reduziria o impacto do rendimento corrente nos níveis de consumo e poupança, mas ainda tenderia a gerar contrabalancos na conduta dos consumidores aos efeitos inflacionistas ou recessivos. Mais recentemente a consideração da “*motivação de legar*” tem sido reintroduzida, no meio de alguma polémica, chegando-se até a conclusões chocantes nessa avaliação das “transferências inter-generacionais”.

Em suma, é evidente que o grau de aforro há-de depender da existência, e da dimensão, de uma **remuneração** atribuída aos reformados (uma reforma confortável desincentiva o aforro e a insuficiência das reformas motiva à constituição de “complementos de reforma” através da poupança); o *motivo-precaução* da poupança determinará aumentos de aforro directamente proporcionais ao aumento de insegurança, tal como a generalização social de formas de seguro desencorajará a poupança formada com esse motivo-precaução (expressão embora remota, da noção de *risco moral*). Isto permite encarar com algum cepticismo a generosidade do “*welfare state*”, que pode onerar inoportavelmente a população activa com a sustentação da população dependente, retirando-lhe rendimento e por essa via reduzindo-lhe a possibilidade de poupança, enquanto ao mesmo tempo desincentiva essa poupança.

A “**hipótese do rendimento permanente**” permite acalentar a esperança de que as pessoas promovam espontaneamente o seu próprio “seguro de velhice”, ficando só “a descoberto” as grandes despesas e as catástrofes, susceptíveis de cobertura por contratos de seguro ou, no limite, pelas instituições públicas e de solidariedade social. É preocupante que o envelhecimento populacional seja acompanhado, na maior parte dos países por um **declínio da poupança**, porque isso equivale a remeter a solução do problema da *sustentabilidade* do sistema para uma mera *eventualidade* de promoção do “altruísmo” junto das gerações vindouras.

Havendo a considerar **outros objectivos** para a poupança, como o de se fazer face a emergências, o de se comprar bens ou serviços de valor elevado, ou o de se legar um *património* aos sucessores, pode ainda ter-se por certo que o grau de aforro há-de depender da incidência dos **impostos** sobre o fenómeno sucessório, tal como dependerá da maior ou menor generalização do **crédito** ao consumo.

Em Portugal, regista-se o crescimento do endividamento dos particulares a uma cadência esmagadora por mais de uma década, o que demonstra muito eloquentemente uma quase completa **indiferença** pelos objectivos da poupança e pela racionalidade.

As actuais gerações trabalhadoras estão já a repercutir nas gerações mais jovens e nas vindouras o esforço financeiro de sustentação das suas reformas, chegando o momento de auferirem delas.

CAPÍTULO 7

O investimento e a oferta em mercados concorrenciais

a) Os custos do produtor sem poder de mercado

O horizonte elementar das motivações económicas de quem produz e de quem vende é produzir ou vender tanto mais quanto mais o preço sobe, e tanto menos quanto mais o preço desce. A **disposição de vender** é, do lado da oferta, essencialmente função dos custos que a produção comporta.

O objectivo normal de um produtor será o de obter uma receita, um rendimento total que supere o custo total, de forma a beneficiar da diferença entre estes dois valores (**lucro**):

- **Rendimento total ou Receita total:** Somatório do produto de todas as vendas alcançadas pelo vendedor, ou seja, o resultado da multiplicação do número total de unidades vendidas pelo preço de cada unidade;
- **Custo total:** Somatório de todas as despesas em que o vendedor incorreu para que os bens vendidos fossem produzidos e chegassem ao mercado, sendo, numa definição necessariamente tautológica, a multiplicação do número total de unidades vendidas pelo custo de cada unidade, ou seja, pelo seu custo médio.

b) Custos implícitos, lucro económico e lucro contabilístico

Custo total: Somatório de todas as despesas em que o vendedor incorreu. Esta definição engloba apenas os chamados **custos explícitos**, o conjunto de valores que, tendo constituído a base da disposição de pagar do próprio vendedor em relação aos factores com que foram produzidos os bens e serviços que vende, foram efectivamente alienados em pagamento, na troca por esses bens e serviços.

O conceito económico de custo é muito amplo, abrangendo não apenas estes custos explícitos mas também os chamados **custos implícitos**. Entre estes, contar-se-á especialmente o uso por um produtor dos seus próprios recursos: ele não tem que os adquirir por um preço no mercado, mas é inequívoco que usá-los ele mesmo o priva de lhes dar um uso alternativo e rentável. O **custo económico** é um **custo de oportunidade**: ele abarcará aquilo em que o agente económico incorreu directamente para obter o bem ou serviço, mas ainda, complementarmente, a perda dos benefícios que para ele adviriam da segunda melhor opção.

A noção de **custo implícito** torna-se mais visível relativamente às opções de investimento no factor de produção capital. É a diferença líquida entre o melhor saldo e o segundo melhor saldo, entre o saldo superior e o custo de oportunidade que o saldo inferior representa, que decide a direcção do investimento.

Em suma, a diferença entre **ganhos contabilísticos** e **ganhos económicos** reside no facto de estes serem calculados por referência ao conjunto total de custos de oportunidade que possam ser contextualmente considerados, ao passo que aqueles são computados por referência apenas aos custos explícitos.

c) Função de produção e produto marginal

Função de produção: Relação puramente quantitativa entre aquilo que é empregue na produção e aquilo que dela resulta.

Se quisermos analisar a vertente dinâmica dessa função de produção, deveremos levar em conta um conceito próximo, que é o de **"produto marginal"**, o qual se refere às variações de quantidade produzida que resultam da variação, em uma unidade, da quantidade de algum dos factores produtivos.

Existe uma tendência para o **decréscimo do produto marginal**, que em termos muito simples podemos dizer que resulta de efeitos de saturação decorrentes da utilização de quantidades crescentes de alguns factores em combinações progressivamente desiguais com factores fixos, ou factores cujas quantidades não podem variar tão rapidamente como as daqueles. Dizemos isto equivale a dizermos que há tendência para o aumento dos custos marginais. Isto equivale, por sua vez, a dizermos que os custos totais tendem a agravar-se cumulativamente, e que portanto a escala que representa esses **custos totais** não só é **crecente** como tem uma **inclinação progressiva**, a ponto de, no limite, pequenos incrementos das quantidades produzidas implicarem muito grandes incrementos de custos, estabelecendo assim uma *fronteira de possibilidades* que é o limiar do agravamento drástico dos custos marginais.

d) Custos fixos, variáveis, totais, marginais e médios

Custo fixo: é aquele que é associado aos factores cuja quantidade não se altera com o nível de produção.

Custos variáveis: cada incremento de produção pode implicar um custo não só crescente como *marginalmente* crescente.

Custos totais: soma dos custos fixos e dos custos variáveis (logo, se os custos variáveis são crescentes, serão igualmente crescentes os custos totais).

Custos médios: quanto custa produzir cada unidade. Calcula-se dividindo o custo total pelo número de unidades produzidas.

Custo marginal: quanto custa produzir cada nova unidade, cada unidade adicional.

Custos variáveis médios: quociente de custos variáveis por um número que representa a quantidade de unidades produzidas.

Custos médios totais: quociente de custos totais por um número que representa a quantidade de unidades produzidas.

O **valor médio** indica ao produtor quanto lhe custa produzir o produto "típico". O valor do **custo marginal** pode revelar-se um pouco mais difícil de calcular porque ele há-de representar a variação de custos associada à variação de uma unidade de produto, valor a que se chegará normalmente através de um quociente entre uma dada variação de quantidades e a amplitude total da variação de custos conexas com aquela variação de quantidades.

Pese embora a dificuldade de cálculo, em rigor é atendendo aos **custos marginais** que se modula o volume de produção: os critérios do produtor não têm que se reportar constantemente a decisões tão radicais como a de continuar ou não a produzir, a do tudo ou nada, mas apenas a decisões mais limitadas como a de produzir mais ou menos uma unidade.

- Os **custos fixos médios** descem constantemente, legitimando a conclusão de que quanto mais se produz mais se diluem os custos fixos pelo número de unidades produzidas;
- Os **custos variáveis médios** têm tendência a crescer, numa evolução que se agrava à medida que se atinge a saturação no processo produtivo, confirmando a tendência de curto prazo para a produtividade marginal decrescente;
- Os **custos médios totais**, na medida em que são a combinação de dois valores com tendências opostas, uma descendente, a outra ascendente, tendem a evidenciar uma *fase descendente*, um ponto de viragem e uma *fase ascendente*, o que graficamente pode ser representado por uma curva em U;
- Designa-se por **Escala de eficiência** ou **dimensão óptima** esse ponto em que são mínimos os custos médios, o nível de produção que minimiza os custos médios totais. Um produtor que esteja particularmente preocupado em controlar os custos

deverá prestar especial atenção a esse ponto crítico a partir do qual a produção se faz a custos médios crescentes: a partir do qual o lucro *por unidade* nunca voltará a ser tão grande;

▪ Os **custos marginais** têm tendência a crescer, e a incrementar progressivamente essa propensão para o crescimento:

- Enquanto o valor marginal for inferior a um valor médio, este descerá;
- Sempre que o valor marginal for superior ao valor médio, este subirá;
- As variações dos valores marginais arrastam com elas as variações dos valores médios;
- Se o valor marginal que é superior ao valor médio registar uma tendência descendente, ou se o valor marginal que é inferior ao valor médio registar uma tendência ascendente, a amplitude dos valores convergirá para um ponto em que os dois valores coincidem;
- Se o valor marginal que é superior ao valor médio registar uma tendência ascendente, ou se o valor marginal que é inferior ao valor médio registar uma tendência descendente, a amplitude dos valores divergirá progressivamente.

As "**funções do custo médio total**" poderiam ter um *pedigree* muito respeitável na História do Pensamento Económico, que remontaria ao final do século XVIII, se não fosse a manifesta preferência da Escola Neoclássica pelo marginalismo.

e) Os custos no curto e no longo prazo

i) Rendimento marginal decrescente e efeitos de escala

Curto prazo: intervalo do tempo dentro do qual pelo menos um dos factores de produção é fixo, e são fixos os custos inerentes a esse factor;

Longo prazo: período que, *para aquele produtor*, é necessário para tomar variáveis *todos os factores*, e portanto também os correspondentes custos.

A curva de custos de longo prazo é aquela que representa os custos de produção quando todos os factores estão já ajustados. Não há, em princípio, custos fixos no **longo prazo**, e por isso a perspectiva de custos de longo prazo é a da afectação economicamente eficiente de todos os recursos. Existem custos que não deixam de ser fixos nem sequer no longo prazo ("**custos de funcionamento**", ou "*overhead costs*").

A **lei do rendimento marginal decrescente** estabelece que, à medida que se combinam factores variáveis com uma dada quantidade de factores fixos, o rendimento marginal dos factores variáveis tende a diminuir.

Só com a expansão dos factores de produção é que o produtor poderá encarar a possibilidade de **aumento de escala da produção**, isto é, de aumento proporcional de todos os factores de produção, por forma a que daí não resultem desequilíbrios e sobrecargas para nenhum deles, furtando-se aos efeitos do produto marginal decrescente, ou do custo marginal crescente, efeitos que estão associados ao curto prazo. À medida que o produtor se vai expandindo e ajustando a produção às solicitações do mercado, é como se fosse descartando a sua perspectiva de curto prazo de pequeno produtor e fosse assumindo a perspectiva de curto prazo do grande produtor.

Existe, no curto prazo, um limite ao rendimento marginal que se obtém da intensificação do uso dos factores de produção.

ii) Rendimentos de escala

Uma **variação da escala de produção** pode resultar num de três desfechos possíveis: ou a produção aumenta proporcionalmente ao aumento da escala, ao

aumento combinado de todos os factores (**"rendimentos constantes à escala"**), ou a produção aumenta menos do que proporcionalmente em relação ao aumento de *escala* (**"perdas de escala"** ou **"rendimentos decrescentes à escala"**), ou a produção aumenta mais do que proporcionalmente em relação ao aumento da *escala* (**"economias de escala"** ou **"rendimentos crescentes à escala"**).

As **economias de escala** são características tecnológicas de um produtor que lhe permitem realizar quebras dos custos médios de longo prazo quando a produção aumenta, traduzindo-se numa "curva de custos médios de longo prazo" descendente.

Tipicamente, surgem economias de escala em unidades de produção com elevados custos fixos e baixos custos marginais, que mantêm o seu valor reduzido até se alcançar elevados volumes de produção.

Similares às economias de escala são as **"economias de produção conjunta"**, ou **"economias de gama"** (*"economies of scope"*), as que se registam na produção combinada de dois ou mais bens cuja produção separada implicaria duplicação de custos. É um tipo de sinergia muito frequente em fenómenos de integração, principalmente quando estes envolvem a aproximação entre produções de bens complementares.

Há ainda a considerar as **"economias de produção em grupo"**, que resultam da especialização em tarefas de complementaridade e de apoio recíproco entre produtores, como tende a suceder nas "cadeias de produção", ou no recurso à emulação entre equipas dentro de uma empresa.

A existência de economias de escala é um dos atractivos para o aumento das dimensões da produção no longo prazo até porque a sua ocorrência consegue fazer com que a **escala eficiente** acabe por ocorrer a **níveis muito superiores de produção**, podendo deslocar-se à medida da própria expansão da empresa, que não perturba a eficiência. Em tais situações, verificam-se **rendimentos crescentes à escala**, ou pelo menos **rendimentos constantes à escala**.

Essa curva de custos médios de longo prazo, no formato de **U** alongado quando ocorrem economias de escala, indica ao produtor o plano em que se situa a sua escala de eficiência quando lhe é possível contar com a variabilidade de todos os factores, e por isso serve como ponto de referência à planificação da sua actividade e às suas decisões de curto prazo, que deverão tender para o abaixamento dos custos médios até esse limite ideal, até essa **fronteira de possibilidades de eficiência**.

O ponto mais baixo dos custos médios designar-se-á por **escala mínima de eficiência** (é esse o volume de produção no qual a "curva de custos médios de longo prazo" atinge o seu valor mais baixo e onde o máximo de eficiência possível foi atingido). A relação entre esse volume de produção da **escala de eficiência** e o volume de produção que pode ser escoado no mercado é crucial na determinação do número máximo de produtores que o mercado comporta.

Entre as **economias de escala internas** contam-se:

- A eficiência técnica;
- Eficiência empresarial;
- Vantagens financeiras;
- Possibilidade de "descontos de quantidade" na compra de publicidade ou de recursos e de matérias-primas;
- Sinergias de dimensão nos esforços de investigação e desenvolvimento.

Quanto às **economias de escala externas** temos:

- Presença local de uma vasta mão-de-obra especializada;
- Existência de uma rede instalada de assistência ou de distribuição;
- Eficiência e dimensão das infraestruturas disponíveis.

A formação de **"clusters"** de empresas, de aglomerações geográficas de produtores, justifica-se em larga medida pela possibilidade que a proximidade potencia, de formação de **externalidades positivas** que, criadas dentro da

aglomeração, são partilhadas por todos aqueles que nela se encontram. As economias de escala externas são um "ambiente empresarial fértil" que basicamente tira proveito do carácter da informação como *bem público*, a baixo custo, e por essa via promove o crescimento.

São as "**economias externas**" que em parte explicam o sucesso económico do fenómeno da urbanização, que assegura, na tensão entre proximidade e diversidade, um ambiente propício à "polinização cruzada" de produtores.

Contudo não se pense que a vitória sobre as limitações de curto prazo transpõe os produtores para o domínio das possibilidades ilimitadas, da expansão irrestrita, sendo inevitável que a expansão comece a ser travada por **perdas de escala**, por rendimentos decrescentes à escala ou, o mesmo é dizer, por uma subida dos custos médios para níveis superiores ao custo mínimo registado na escala de eficiência. Em tais casos, a melhor decisão de longo prazo é a da **redução da escala** ("*downsizing*").

As **perdas de escala** podem ter também uma vertente interna ou externa. Quanto à **vertente interna**, temos entre outros os seguintes factores:

- Crescente manifestação dos factores de ineficiência na divisão de trabalho;
- Saturação dos locais ou instrumentos de trabalho;
- Crescente dificuldade de supervisão e coordenação;
- Perda de comunicação interna e aumento da complexidade das cadeias de decisão;
- Perda da coesão e da solidariedade, do espírito de grupo entre os trabalhadores.

Quanto às **fontes externas** das perdas de escala:

- Crescente escassez de mão-de-obra especializada próxima do local de produção;
- Crescente raridade de instalações disponíveis;
- Crescente saturação das infraestruturas e agravamento dos tempos de acesso e de transporte.

Entre as **fontes internas** de perdas de escala, a teoria destaca a "**ineficiência-X**" ("*X-inefficiency*"), que poderíamos sugestivamente caracterizar como a *flacidez* da empresa, a sua falta de agilidade, em geral provocada pela falta de concorrência.

Não é de excluir a hipótese de uma "curva de custos médios de longo prazo" que não se altera com as variações de escala, caso em que as características tecnológicas do produtor lhe permitem operar com **rendimentos constantes à escala**, uma hipótese improvável mas não impossível.

f) Opções de investimento

Um **investimento** é a aquisição de um bem (de um *activo*) na perspectiva da obtenção de rendimentos na exploração desse bem, ou de mais-valias na sua alienação.

Investimento real: consiste directamente na aquisição de bens de capital que sejam empregues seguidamente num processo produtivo;

Investimento financeiro: limita-se ao mútuo ou ao depósito de fundos junto de mercados ou de instituições especializadas, os quais, por sua vez, encaminham esses fundos em direcção àqueles que deles necessitam para realizar os seus investimentos reais.

Sistema financeiro: mecanismo através do qual os excedentes de pessoas que têm rendimentos superiores aos seus níveis de despesa são encaminhados para pessoas e empresas que estejam dispostos a gastar mais do que aquilo que lhes é permitido pelo seu rendimento corrente.

O **nível individual do investimento** há-de resultar de uma combinação de factores, que vão desde o rendimento disponível e a aversão ao risco até aos

montantes em causa, ao horizonte temporal do investimento e da expectativa devida, à taxa individual de desconto, aos motivos da poupança. Em termos inter-temporais, o investimento justifica-se enquanto for positivo o valor presente líquido dos bens de capital, ou seja, a diferença entre o valor presente do rendimento gerado pelo capital e o custo presente desse capital.

i) Depósitos e investimento directo em bens

Aqueles que revelem maior **aversão ao risco** podem minimizá-lo através da forma mais elementar e segura de investimento, que é a do **depósito bancário**, no qual o levantamento do capital e o pagamento de juros parecem maximamente assegurados e no qual parece sempre assegurado um razoável nível de **liquidez** (susceptibilidade de conversão rápida, a baixo custo e sem significativa perda de valor, do investimento em moeda).

Entre os bancos e os seus clientes há normalmente um enorme fosso de assimetria informativa, no qual pode instalar-se o "**risco moral**", a capacidade que uma das partes numa relação contratual tem de provocar danos indetectáveis ou ininteligíveis pela contraparte.

Alguns investimentos em compra de bens, com fins de obtenção de rendimento ou de especulação, podem parecer tão seguros como um depósito bancário, e susceptíveis até de uma valorização periódica superior àquela que resultará dos juros dos depósitos. Mas ninguém garante a recuperação do capital investido, podendo uma circunstância imprevista determinar a perda do valor do mercado dos bens; tais investimentos podem ser praticamente desprovidos de **liquidez**, criando o risco para o investidor de ficar preso no momento em que tenta vender o bem para realizar a **liquidez** pretendida e não encontra comprador disposto a pagar-lhe um preço compensador.

Esses obstáculos podem ser removidos, total ou parcialmente, pela constituição de um **fundo comum de investidores**, que em conjunto adquirem bens, os gerem e transaccionam, amortecendo através da dimensão e da diversificação o impacto da falta de liquidez de cada bem investido.

ii) Obrigações

Outra alternativa de investimento é a subscrição de **títulos obrigacionistas** (empréstimo de capital financeiro a uma empresa, por um prazo determinado). A segurança do investimento é elevada, já que o investidor fica na posição de credor da empresa, mas podem suscitar-se problemas de **liquidez** que dificultam a recuperação antecipada do capital mutuado por meio da venda do título, e o risco existe sempre de que a remuneração convencionada, porque o é em termos *nominais*, seja destruída por efeito da **inflação**.

As subidas das **taxas de juro** no mercado são más notícias para os subscritores de obrigações, sendo que, ao invés, as descidas das taxas de juro "desbloqueiam" a liquidez dos títulos.

iii) Acções

Outra via para o investimento é a da compra de **acções**, de partes do capital de uma empresa, que em princípio conferem ao seu titular algumas especiais prerrogativas quanto à empresa emitente, visto que elas colocam aquele na posição de sócio, de cotitular da propriedade dessa empresa. A segurança do investimento é muito menor do que aquela que corresponde à subscrição de obrigações, já que nada garante sequer a recuperação do montante investido, o qual pode perder-se completamente em caso de falência.

Em contrapartida, a **remuneração do investimento em ações**, que é sempre superior, em média, ao das obrigações, não tem em rigor limite máximo, seja por via da participação nos lucros, dos "dividendos" distribuídos aos accionistas, seja por via das mais-valias que resultam da valorização especulativa que medeia entre os momentos de compra e de venda das ações. Poderemos encarar ações e obrigações como títulos que, entre eles, distribuem pelos investidores o rendimento e o risco de acordo com as suas preferências por um retorno mais seguro ou potencialmente mais elevado.

As ações são, no momento inicial da sua emissão e em todas as subsequentes vicissitudes, o espelho do valor corrente do **capital das sociedades emittentes**, tal como ele pode ser avaliado pelo mercado. Por essas razões, é problemática a questão da **liquidez** destes títulos. Pior ainda, as transacções de ações no mercado bolsista estão expostas a efeitos de **contágio especulativo**.

Também relativamente às ações e obrigações, e a títulos similares, é possível simultaneamente minimizar os riscos e aumentar a liquidez através do estabelecimento de **fundos de investimento**, nos quais os investidores participam pondo em comum os seus recursos, o que permite:

- Uma **diversificação** na compra de títulos que dissipa os riscos de cada investimento em particular;
- Permite uma **gestão profissional** dos títulos;
- Alcançando uma determinada dimensão, um número de participantes tão grande que a entrada ou saída de um só deles não afecta sensivelmente o total do montante investido, confere a todos uma quase perfeita **liquidez**.

Vemos assim como pode ser complexa, nas suas determinações básicas, a **decisão de investir**, pois o investidor:

- Deve comparar as diversas taxas médias de remuneração das aplicações disponíveis;
- Deve, relativamente às aplicações que implicam compra e revenda, ponderar o rendimento periódico que geram com a possibilidade de obtenção de mais-valias através da revenda especulativa, já que os ganhos advindos do seu investimento podem gerar-se tanto em sede de rendimentos periódicos como em sede de mais-valias;
- Deve condicionar a sua decisão final a uma cuidadosa apreciação da relação dos níveis remuneratórios do investimento com os riscos envolvidos;
- Deve oferecer, pelos meios de investimento disponíveis, um preço que varia em função do risco, da liquidez, da esperança de ganho, do próprio regime fiscal que recai sobre esses ganhos.

iv) Mercado eficiente e passeio aleatório

Num **mercado eficiente**, ou idealmente eficiente, o preço reflectiria perfeitamente as características dos bens de investimento, não sendo possível a nenhum investidor alcançar ganhos extraordinários, ou beneficiar de preços extraordinariamente baixos: sempre que uma oportunidade especial surgisse, a concorrência encarregar-se-ia de fazê-la desaparecer rapidamente.

Um dos corolários desta noção de *mercado eficiente* é a ideia de que não é possível adoptar uma **estratégia racional** para "vencer o mercado", ou seja, para obter vantagens especulativas através de tipos de informação que não estejam incorporados no preço.

É claro que o mercado eficiente não passa de uma **hipótese**, cuja comprovação é difícil, e daí os chamados "*event studies*" e os desenvolvimentos da "*behavioral finance*", que precisamente analisam as variações de preços dos títulos bolsistas em função de episódios de divulgação de informações relevantes. A ideia de mercado eficiente teve nos anos 70 o seu auge, acreditando-se então que os

mercados financeiros seriam maximamente eficientes na incorporação de informação e na adaptação a ela, e que todas as variações de preços que se desviassem da *simples tradução da informação já incorporada* seriam puramente aleatórias, insusceptíveis de previsão rigorosa e consistente.

Mais recentemente, tem-se procurado reabilitar a ideia de que, por entre muitas irracionalidades do mercado, muitos colapsos, muitas explosões de “bolhas especulativas”, é possível entrever-se algumas **tendências não-aleatórias** de evolução de alguns títulos e de alguns mercados, mas a base empírica para tais asserções é, no mínimo, frágil.

Dada a definição do que seja um *mercado eficiente*, haveria uma única forma de “vencer” nele, e essa seria a de apostar em **variações inesperadas de preços**. Só que o que é inesperado não é, por definição, objecto de conhecimento, e menos de uma ponderação racional ou estratégica. Apostar no inesperado nem sequer é jogar com *probabilidades*, visto que estas se reportam à frequência de manifestação de fenómenos conhecidos e esperados. Reconhece-se o papel decisivo da informação incompleta e assimétrica e os efeitos da racionalidade limitada, bem como a probabilidade de evolução errática do mercado e de ocorrência de “choques exógenos”.

No longo prazo, os ganhos médios de “vitórias no mercado”, vitórias puramente casuais, não dependeriam de qualquer estratégia melhor do que a do *simples passeio aleatório*, ou seja, a *não-estratégia* de compras e vendas de bens de investimento arbitrariamente decididas, gravitando em torno do preço de mercado, ele próprio aleatório nas suas manifestações. **“Aleatória”** é a característica de toda a variável que não é totalmente predeterminada pelas demais variáveis disponíveis nem pela sua própria tendência evolutiva anterior, que não é “determinística”.

No longo prazo, anuladas reciprocamente as oscilações aleatórias de preços, o mercado financeiro acaba por espelhar fielmente o valor das empresas emitentes dos títulos, o seu valor patrimonial, a sua capacidade para gerarem receitas, honrarem os seus compromissos obrigacionistas e remunerarem as acções, para exprimir estabilidade do **“price-earning ratio”** (PER), o quociente entre o preço dos títulos e a capacidade dos seus emitentes para gerarem um rendimento para os investidores.

Louis Bachelier foi o pioneiro na ideia de passeio aleatório, considerando que, por haver demasiados factores a influenciar o valor do mercado dos títulos mobiliários, o rendimento esperado no longo prazo para todos eles convergiria para o 0.

Harry Markowitz veio elucidar a forma como os investidores conseguem obter vantagens através da simples escolha de carteiras de títulos com elevada diversificação.

William Sharpe precisou as vantagens da diversificação da carteira de título introduzindo o conceito de *“beta”*, a amplitude dos desvios das cotações de cada título em relação à tendência central do mercado (a “volatilidade” média de cada título em relação ao mercado).

Markowitz e Sharpe propuseram nestes termos o seu *“capital asset pricing model”* (CAP-M), uma fórmula de gestão de carteiras de títulos com eficiência superior à da média das tentativas de “gestão de mercado” através de “palpites de investimento”, tentativas que até então tinham predominado como estratégia de mercado (*“noise trading”*). Aqueles que acreditassem nesse modelo CAP-M poderiam deixar de seguir os “sábios da bolsa” e os “gurus charlatães” e tranquilamente formar carteiras de títulos em função do *“beta”* combinado dos seus componentes.

Subsistem algumas dúvidas acerca de regras de decisão atinentes à diversificação das carteiras de títulos, dada a complexidade e diversidade das variáveis relevantes, tendendo todavia hoje a combinar-se uma análise do *“beta”* com uma análise do *“value at risk”* (VaR), o valor percentual máximo de uma carteira de títulos diversificada que se poderia perder num determinado período, ou com uma análise do índice *“Q”*, o quociente do valor de mercado com o custo de substituição do capital.

g) As empresas

O **investimento das famílias** é, visto do prisma das empresas, a fonte da maior parte do financiamento de que elas podem dispor, sendo o restante fornecido pelos subsídios estaduais e pelo investimento estrangeiro.

A forma jurídica das empresas é fruto da necessidade social de criação de agentes dotados de responsabilidade limitada, e por isso capazes de arcar com projectos e iniciativas rodeados de riscos que a maioria dos indivíduos não estaria disposta a assumir, dada a prevalente **"aversão ao risco"** que domina psicologicamente as atitudes individuais.

A **responsabilidade limitada** facilita a captação de investimentos individuais, porque ela garante aos investidores, mormente aos accionistas, que nada lhes será exigido, mesmo na pior hipótese de colapso total do empreendimento para o qual contribuíram, para lá do valor dos títulos que subscreveram, e que portanto as suas perdas serão *limitadas*.

O mercado das acções passou a ser encarado como uma espécie de **"jogo de fortuna e azar"**, que atrai investidores avessos ao risco através do aliciamento com uma forma assaz desprezada de participação no mercado e respectivos fins, um jogo em que o sucesso especulativo passava a representar a totalidade da motivação de alguns investidores. Essa responsabilidade limitada não equivale, ao menos em princípio, a qualquer limitação de ganhos.

Como poderá admitir-se que socialmente se tenha chegado à consagração de uma tal forma de responsabilidade limitada, com o apoio relativamente sólido do sistema jurídico? Ela transforma as empresas em grandes **"máquinas externalizadoras"**, capazes de provocar socialmente mais prejuízos do que aqueles que se exige que elas cubram sem, em troca, se lhes pedir a compensação com os ganhos que averba nessa externalização de custos.

A razão para a existência destes instrumentos de **"externalização consentida"** situa-se precisamente na necessidade social de solução do problema de aversão ao risco.

Caracterização dos **requisitos económicos da existência de uma "empresa"**:

- Existir uma estrutura de raiz contratual que promove a produção através da conjugação de recursos;
- Verificar-se a diversa titularidade dos recursos que são cedidos para a produção;
- Haver uma só contraparte em todos os contratos de arregimentação de recursos;
- O empresário ter a liberdade de negociar separadamente as condições e a remuneração de diversos tipos de recursos;
- O empresário ter uma titularidade sobre a estrutura produtiva e direito aos resultados líquidos da remuneração de todos os recursos.

As empresas são, no processo produtivo, agentes dotados de acentuada **neutralidade perante o risco** que se substituem a agentes *avessos ao risco* e por isso são capazes de prosseguir na senda da criação de riqueza, quando a aversão ao risco teria já ditado, nos agentes individuais, o declínio da utilidade marginal desse esforço de enriquecimento, o declínio das *esperanças (subjectivas) de ganho*.

h) As opções de financiamento das empresas

Vias através das quais uma empresa consegue obter **financiamentos**:

- Financiamento através do recurso ao mercado de capitais, essencialmente através da emissão de obrigações e acções a serem subscritas por aforradores, isolados ou

institucionalmente representados, e a serem remuneradas com juros e dividendos, eventualmente também com mais-valias resultantes da valorização da própria empresa no mercado especulativo, e com reembolsos do capital mutuado;

- Financiamento através do recurso ao crédito bancário, a ser remunerado com juros e com reembolso do correspondente à parte do crédito que tenha sido utilizada;
- Auto-financiamento através do reinvestimento de lucros não distribuídos.

Quanto à **escolha do tipo de financiamento**, a perspectiva da empresa é de certo modo a inversa, e simétrica, da perspectiva do investidor: por um lado, o recurso ao crédito e à emissão de obrigações parece ser o mais aliciante para a empresa, porque é por essa via que ela ficará obrigada a pagar remunerações que em média são inferiores às que correspondem aos dividendos; por outro lado, o endividamento transfere o risco do investidor para a empresa, tal como pode dizer-se que a compra de acções transfere o risco da empresa para o investidor, sendo pois que o endividamento é a opção mais arriscada do ponto de vista da empresa.

O recurso ao **endividamento** é, do ponto de vista da empresa e da sua "estrutura de capital" (a relação entre acções e obrigações emitidas pela empresa, também designado como "**leverage ratio**" ou "**gearing ratio**"), ao mesmo tempo aliciante e perigoso.

Esta análise das tensões e compromissos de que se compõe a estrutura financeira das empresas pouco mais é do que uma expressão de bom senso que faz apelo à moderação no endividamento, recomendando mais amplo recurso à dívida por parte das empresas com património *tangível* do que aos demais.

"**Teorema Modigliani-Miller**": aponta para a fundamental indiferença em mercados concorrenciais e integrados e face ao objectivo da maximização de lucros, das opções de financiamento seguidas pelas empresas. Concentra-se na combinação optimizadora, de menor custo, entre emissão de acções e de obrigações, ou seja, no problema do endividamento ou da "**alavancagem**"; a conclusão surpreendente do teorema é a de que o valor que o mercado financeiro atribui a uma empresa emitente de títulos é indiferente à composição da sua estrutura de financiamento. O que interessa ao mercado é a capacidade da empresa para gerar receitas, e a volatilidade dessas receitas; empresas com o mesmo potencial e a mesma volatilidade de receitas serão avaliadas da mesma forma pelo mercado. Se um investidor discordar da proporção adoptada pela empresa em que investiu, pode ele próprio compensar esse desequilíbrio com uma diferente escolha de composição da sua carteira de títulos, e ao fazê-lo alterará o valor de mercado dos títulos até que o preço espelhe com mais fidelidade a combinação de rendimentos e risco que o mercado associa àquela empresa emitente (movimento convergente de "arbitragem" que fará prevalecer, a prazo, a lei da indiferença, a "lei de um só preço" para títulos que, da perspectiva do mercado, valem exactamente o mesmo).

Dados os pressupostos algo irrealistas do teorema "Modigliani-Miller", não se lhe pode reconhecer senão uma **validade tendencial**, devolvendo-se alguma importância às decisões de financiamento das empresas num mundo menos do que perfeito, no qual os regimes tributários podem constituir condicionamentos decisivos, levando a uma maior moderação no recurso ao endividamento ("**tradeoff theory**"), pode imperar a assimetria informativa, levando a que a empresa só recorra ao endividamento quando as receitas correntes não permitam assegurar o auto-financiamento, e *antes* de recorrer à emissão das acções ("**pecking order**") ou os custos de transacção, em que a empresa não terá limites ao endividamento enquanto as suas receitas correntes excederem todas as oportunidades de investimento rentável ("**free cash flow theory**").

O endividamento pode **signalizar** ao mercado a confiança que a empresa tem no seu próprio futuro, a margem de risco financeiro que ela está disposta a assumir na sua própria viabilidade.

No entanto, a estratégia do **excesso de endividamento** traz consigo problemas adicionais, alguns de perversão de incentivos até. Mais ainda, aquele que, não detendo a maioria das acções, *controla* a empresa, preferirá normalmente a "alavancagem" do endividamento à entrada de novo capital accionista, pela simples razão de que o accionista tem em princípio direitos de sócio, incluindo neles o direito de eleger aqueles que dirigem a empresa, enquanto que os credores têm poderes de supervisão muito remotos e parcelares, restritos em princípio à garantia dos seus créditos, ao menos enquanto não se chega à falência.

Não se pense, contudo, que a solução do endividamento está sempre disponível no mercado, e que é ilimitadamente válida. Pelo contrário, os potenciais credores têm todo o interesse em prever o risco dos seus créditos, e em **segmentar o mercado** em níveis diferenciados de risco, por forma a evitar fenómenos de "**selecção adversa**". Aquele que emprestar indiscriminadamente a todos os empresários e fixar uma só taxa de juro em função da taxa de desconto e do risco mediano cedo sentirá a necessidade de subir a taxa de juro por força do agravamento do risco; os devedores com baixo risco deixarão de contrair empréstimos junto daquele financiador, ficando o mercado entregue a um universo de devedores com uma mediana de risco superior à inicialmente calculada, e daí o agravamento do risco e a consequente subida da taxa de juro (que provoca nova "selecção adversa").

Se os potenciais credores pudessem conhecer perfeita e antecipadamente o risco de cada potencial devedor, poderiam proceder a uma **perfeita discriminação de juros**, cobrando a cada mutuário em função do risco por ele apresentado. Mas esse conhecimento é impossível e seria demasiado oneroso se fosse possível, pelo que os mutuantes recorrem a formas mais ou menos imprecisas de segmentação do mercado em "**grupos de risco**" (aumenta a probabilidade de que qualquer potencial mutuário não consiga obter fundos à taxa de juro que estaria disposto a pagar e que julga corresponder ao seu grau particular de risco).

O **racionamento de crédito** será normalmente uma dificuldade superável, mas a um custo que poderá ser elevadíssimo, reflectindo a percepção do mercado acerca dos riscos inerentes, agravado ou aliviado pelo quadro jurídico que acompanha a relação creditícia, as garantias, a responsabilidade obrigacional, e portanto condiciona as estratégias de cumprimento e de incumprimento, fornecendo dados *senalizadores* sobre o risco moral e sobre a fiabilidade do devedor mediano.

A porta do mercado accionista pode fechar-se, aliás, no mesmo momento em que se fecha a porta do crédito, porque o recurso a novas emissões de acções tem, também ele, efeitos perversos (a emissão de novas acções tende a desvalorizar as acções já existentes).

Porquê essa desvalorização?

- A percepção que o mercado tenha de que a nova emissão representa já um recurso de emergência perante as dificuldades sentidas pela empresa no seu acesso ao crédito;
- A percepção que haja de que o risco de desvalorização assumido pelos controladores da empresa corresponde à certeza que estes tenham quanto à sobrevalorização especulativa dos títulos;
- A percepção de que o recurso ao financiamento accionista é uma solução *irresponsabilizante*.

A própria solução do **recurso ao mercado accionista** não está sempre disponível, nem é ilimitadamente válida. Estas limitações podem ir variando ao longo do ciclo de vida de uma empresa, sendo natural que as dificuldades de acesso ao endividamento e ao mercado de capitais sejam maiores no momento inicial de "arranque" da empresa. Esse mesmo ciclo de vida da empresa prende-se com os ciclos de vida dos seus produtos, como ficou representado nas "curvas de Kuznets", e com aspectos relativos à aptidão "darwinista" das empresas em função da respectiva dimensão e idade.

É geralmente a sedimentação de uma **reputação no mercado** que permitirá a uma empresa obter empréstimos às condições dominantes no mercado. A idade e inércia da empresa tendem a estar correlacionados, e não apenas por força da "ineficiência-X" mas também porque as empresas já instaladas no mercado tendem a assumir meras **atitudes defensivas**, ficando mais vulneráveis à contestação de mercado por concorrentes mais jovens, e mais expostos às aquisições de controlo societário.

CAPÍTULO 8

Os factores tempo e risco

a) O fundamento do juro

Muitas das nossas decisões económicas são orientadas para o futuro. Ora os meios futuros cuja obtenção procuramos assegurar através da estratégia presente têm um **preço relativo** em termos de bens presentes (valor dos bens presentes de que temos de prescindir para obtermos os bens futuros, o *sacrifício* de consumo imediato que está implicado no *investimento* em recursos de que emergirão os bens futuros).

O **valor presente de bens futuros é descontado**, ou seja, é menor do que o valor dos mesmos bens quando a sua disponibilidade seja imediata: e o valor descontado é tanto menor quanto mais dilatado for o prazo que medeia entre o presente e o momento em que finalmente acedemos à fruição desses bens futuros.

A racionalidade impõe-nos uma "**preferência pelo presente**", que a nossa irracionalidade mitiga em formas "hiperbólicas" ou exacerba em formas "exponenciais", que tem por reverso a **taxa de desconto** que aplicamos à representação presente do efeito futuro das nossas decisões, já que o valor presente *descontado* de um bem é o quantitativo que, investido hoje, aumentaria por acumulação de juros compostos até ao quantitativo que, nesse momento futuro, permitiria adquirir esse bem.

Essa **preferência pelo presente** desaconselharia todos os sacrifícios da gratificação imediata de necessidades, todas as trocas inter-temporais nas quais fosse dado a uma das partes antecipar a sua satisfação de necessidades à custa do adiamento da satisfação de necessidades da outra, dado o empréstimo de meios próprios. O sacrifício daquele que adia a gratificação das suas necessidades deve ser compensado com o montante que ultrapasse a taxa de desconto, que faça superar a **preferência pelo presente** por uma "**preferência pelo futuro**": o **juro**.

Juro: Montante que faz vencer a preferência pelo presente, pelo que a *taxa de juro* tem que ser superior à *taxa de desconto* que, individual ou colectivamente, é aplicada às transacções inter-temporais; é o preço de equilíbrio do mercado dos fundos monetários mutuáveis.

O juro existe porque, na sua ausência, haveria carência de fundos mutuáveis, ou seja, excesso da procura de fundos e falta de oferta. Dois aspectos interferem na **formação de uma taxa de juro**:

- Presença de intermediários financeiros (bancos);
- Presença de inflação (as taxas de juro devem incorporar um *prémio de inflação*, sem o qual a remuneração do juro seria diminuída, ou destruída, em termos reais, ou seja, em termos de manutenção do efectivo poder de compra conferido pelos montantes mutuados)

Juro nominal: Somatório do juro real (remuneração do empréstimo, compensação da taxa de desconto) e do prémio de inflação (que coincide com a taxa de inflação).

b) O motivo-especulação

Há um sector da economia que se centra nas transacções inter-temporais, é aquele em que os bens duradouros são adquiridos não como meios de satisfação directa de necessidades, mas como **valores especulativos** (que se adquirem na esperança de que possam ser mais tarde revendidos a preço superior).

O aumento da taxa de desconto, e concomitante aumento da taxa de juro real, significa necessariamente uma perda do valor presente dos bens futuros. As

expectativas de evolução futura dos preços condicionam decisivamente o comportamento de um mercado que se centre na revenda especulativa.

O **mercado especulativo** nem sempre espelha a conjuntura real sobre que assenta, mas apenas, na sua volatilidade, exprime a limitação e racionalidade das expectativas sobre situações de mercado vindouras. Dessas **expectativas**, dir-se-á que elas são **racionais** quando incorporam todo o conhecimento disponível, e que são **irracionais** quando se limitam a extrapolar o presente, ou do passado recente, para o futuro, apostando tudo na mera continuidade evolutiva ou em puros efeitos imprevisíveis, jogando na "antecipação do acaso".

c) As respostas ao risco e o problema do seguro

George Shackle, numa linha de investigação aberta por Frank Knight, publicou a sua **teoria da decisão em condições de incerteza**, que não só exprimia a sua convicção quanto à existência de uma zona de dúvida inerradicável, insusceptível de cálculo actuarial e por isso insusceptível de seguro, que no seu entender acompanharia toda a actividade económica de conjugação de factores produtivos e de iniciativa empresarial, como também exprimia a sua convicção relativa à legitimação do lucro como contrapartida da assunção dessa incerteza.

"Aversão ao risco": Indisponibilidade para assumir a margem de probabilidade de desfechos negativos que se prende com todas as nossas decisões projectadas para o futuro; é muito vincada em casos individuais, já que o jogo da economia é, em última análise, um jogo de sobrevivência.

As economias modernas tendem a multiplicar as **formas de dissipação, distribuição e transferência de riscos** (instituições que assumem riscos e travam o impacto individual das perdas ou mercados nos quais se procede à circulação e partilha das coberturas dos riscos).

Sem assunção de riscos e incertezas, não há actividade económica. Há, por isso, **formas** mais ou menos engenhosas de **mitigar o risco**, individual ou colectivamente. Uma é a de diversificar, de produzir ou investir em vários sectores de actividade e não num só, por forma a distribuir os riscos de impacto negativo de uma crise sectorial. Outra é a de transferir, por contrato, os riscos para uma seguradora, que cobra por isso um preço correspondente ao dano coberto, multiplicado pela probabilidade do dano e acrescido de um prémio que remunera a seguradora pela absorção do risco. Contudo, há limites para o recurso ao seguro.

i) Seguro e incerteza

Há **incertezas** não computáveis pelo cálculo de probabilidades e que, portanto, não podem ser cobertas por um seguro. Se uma seguradora estivesse disposta a cobrir também essa incerteza, isso representaria para ela um mau negócio, visto que ela passaria a assumir todos os prejuízos do produtor sem receber, em contrapartida, a totalidade dos lucros que se verificassem em caso de sucesso. Num caso desses, em vez de um tal *pacto leonino* desfavorável, melhor seria ela comprar a empresa do produtor e converter-se ela mesma em empresária (com a compensação de ter um acesso irrestrito aos lucros).

Genericamente, as incertezas podem respeitar à **tecnologia** ou às **condições dos mercados**; elas podem ser objecto de cálculos de **probabilidade subjectiva** quanto à sua evolução em termos similares aos de eventos passados, e com base nesses cálculos é possível determinar-se uma **utilidade esperada** através de uma média de utilidades associadas a todas as alternativas **possíveis**, mas a falta de uma experiência sobre esses novos factos impede um cálculo de probabilidades **objectivo**.

ii) Seguro e selecção adversa

“Seleccção adversa”: Relativa incapacidade que as seguradoras têm de estabelecer relações contratuais discriminadas e ajustadas ao nível de risco que apresenta cada segurado, levando-as a cobrar prémios de seguro uniformes para diversas categorias de risco, o que tende a afastar da relação contratual os segurados de baixo risco (que consideram muito elevado o prémio de seguro uniforme, quando comparado com a sua avaliação subjectiva do risco) e a atrair os segurados de alto risco, num movimento que pode piorar progressivamente, à medida que as seguradoras, vendo agravar-se a proporção de segurados de alto risco, se vêem forçadas a subir os prémios de seguro, o que novamente afasta mais segurados de baixo risco e mantém apenas segurados de alto risco, e assim sucessivamente.

A selecção adversa emerge da **assimetria informativa**, e neste caso resulta do facto dos segurados disporem normalmente de informação mais concreta acerca das suas situações de risco do que as próprias seguradoras. O problema pode ser resolvido através de seguros obrigatórios, mas essa obrigatoriedade gera por sua vez novos problemas, em especial a nível de incentivos supervenientes (por exemplo, o problema do **“risco moral”**), e poderia em abstracto ser resolvido através de mecanismos de informação, de detecção e de revelação que permitissem vencer *totalmente* a assimetria informativa.

Os problemas de risco e incerteza são especialmente sentidos no “mercado” da **saúde**. Quando é dado às pessoas optarem voluntariamente por um “plano de saúde”, por um qualquer nível de seguro de saúde, em princípio todas tenderão a subestimar os seus riscos, e só aderirão às coberturas de risco mais amplas aquelas que saibam ter riscos superiores àqueles que tornariam rentáveis essas coberturas de risco, criando por isso ineficiências na distribuição das pessoas pelas várias classes de risco, e depois, sucessivamente, uma retracção do próprio lado da oferta, que confrontado com esse início de “colapso de mercado em espiral”, deixará de incluir nas coberturas alguns tratamentos mais extremos, sofisticados e onerosos. Isto é aplicável, *mutatis mutandis*, à actividade agrícola e aos efeitos da selecção adversa (e do risco moral) sobre o “seguro de colheitas”.

O problema foi pela primeira vez colocado por George Akerlof numa análise ao mercado dos carros usados, concluindo-se que o mercado entraria em **colapso por “selecção adversa”** se porventura não fosse dado ao comprador vencer a sua assimetria afirmativa e perceber quais os carros bons e quais os carros maus dentro do mercado dos carros usados.

Trata-se de contextos em que a presença de **informação privada** gera incerteza nas trocas, e nessa incerteza o equilíbrio pode ceder perante uma retracção de atitudes que conduzem progressivamente a colapsos de mercado. Se as partes, apesar da sua impaciência quanto à conclusão de um negócio equilibrado, não partilham essa informação privada relativa ao *objecto do negócio* e subsistem na assimetria informativa, a incerteza prevalecerá, para lá dos limites do que é computável, do que é susceptível de cálculo de probabilidades, do que é *segurável*.

A **incerteza** em que se alicerça a selecção adversa pode perpetuar-se na medida em que constitua uma vantagem estratégica para a parte privilegiada pela assimetria informativa.

iii) Seguro e risco moral

As seguradoras defrontam-se com um outro problema, o do **“risco moral”**, que é o da perda de incentivos para a diligência e para o cuidado na prevenção dos prejuízos cobertos pelo seguro, advinda do facto de o segurado poder passar a externalizar, total ou parcialmente, os custos das suas acções sobre a seguradora, o que parece não reclamar dele os mesmos cuidados que se justificariam perante a perspectiva de suporte exclusivo da integralidade desses custos.

Um seguro que cobrisse todas as perdas ou garantisse um nível mínimo de ganhos na actividade produtiva teria efeitos negativos nos incentivos dos produtores, *reduzindo-lhes, por risco moral, o grau de esforço e de diligência*; um seguro ilimitado induziria condutas de “maus” segurados, e poderia bem seguir-se, a este primeiro impacto do risco moral, um encadeamento de selecção adversa.

A simples possibilidade de “duplo risco moral” (possibilidade de a própria seguradora se socorrer das suas vantagens informativas para subverter os equilíbrios contratuais) fará com que seja estrategicamente benéfico o empolamento dos danos comunicados pelo segurado à seguradora, em compensação antecipada por essa margem de “duplo risco moral”.

Na medida em que o risco moral **agrava o nível geral de risco** com que as seguradoras se defrontam, ele pode causar a insolvência destas, ressalvada a hipótese de se recorrer ao resseguro (seguro das seguradoras) e à “securitização”, à transferência parcial do risco das seguradoras para o próprio mercado de capitais, associando a emissão de títulos aos elos contratuais de base. Outra forma de reacção das seguradoras é a de, em casos de seguros colectivos em que o pagamento do seguro seja uniforme, “por cabeça”, procederem a uma variante de “selecção adversa”, tentando restringir o número dos segurados àqueles que têm saúde acima da média, baixando os custos médios esperados no tratamento desses segurados.

A assunção de riscos e incertezas afigura-se indispensável, indeclinável, para se assegurar uma atitude de diligência na obtenção de resultados positivos, na medida em que só estes resultados afastam a hipótese da verificação de prejuízos, hipótese crucial e determinante para quem não tenha afastado de si o suporte integral de tais prejuízos. A empresarialidade é essencialmente uma atitude de gestão desses riscos e incertezas, é a ponte que alguém tem de estabelecer entre, por um lado, a presença e a certeza dos custos, e por outro o futuro e a incerteza dos benefícios.

É só porque **o empresário assume riscos e incertezas extraordinários** que se justifica que, em contrapartida, lhe caibam ganhos extraordinários, cujo montante pode estar inteiramente desconexo de quaisquer outros critérios de eficiência ou de justiça nas remunerações. Tal o fundamento da categoria económica “lucro”, de acordo com a intuição pioneira de Frank Knight, a remuneração residual cuja atribuição pode suscitar problemas sérios de legitimação, se não se tiver em conta tudo o que se acabou de dizer acerca dos riscos, das incertezas e do seu enquadramento no plano geral dos incentivos da actividade económica.

Os empresários são aqueles que, incentivados pela contrapartida do lucro, assumem as incertezas da organização produtiva dos recursos.

CAPÍTULO 9

O mercado concorrencial

a) As condições da concorrência

i) Atomicidade

Atomicidade: Presença no mercado de muitos agentes, seja do lado da procura seja do lado da oferta, em número tal que seja vedado a qualquer deles determinar por si mesmo, através da sua entrada ou saída do mercado, o nível de preços ou outras condições relevantes nas trocas.

A atomicidade permite a cada uma das partes envolvidas nas trocas ter alternativas à sua contraparte, ter o poder de escolha que é crucial para a elasticidade.

Se efectivamente se verifica atomicidade, cada agente sabe que o seu contributo para o nível de preços é ínfimo, tanto assim que praticamente esse nível de preços é para ele um *dado* (que ele recebe como "*price taker*"), e não uma *variável* que ele possa manipular ao sabor dos seus interesses.

ii) Fluidez

Do ponto de vista económico há tantos **mercados** quantos os bens, os serviços, ou os factores de produção que possam distinguir-se entre eles.

Fluidez: É o requisito duplo, cumulativo, de informação e de racionalidade, susceptível de assegurar aos consumidores a percepção e a reacção adequadas às condições *objectivas* do mercado, uma "imunização" ao erro que resultaria de se *turvar* a percepção da relação "quantidade-preço" em que pode assentar a optimização da posição do consumidor.

Crucial é que não haja **diferenciação qualitativa** entre unidades dos produtos vendidos no mercado, que não subsista a percepção de que existem bens ou serviços com características únicas ou incomparáveis.

Tudo o que perturbe a percepção clara da **homogeneidade** dos produtos ou factores de produção no mercado impedirá que se manifestem plenamente os efeitos benéficos da concorrência de preços.

Isso não significa que não sejam extremamente frequentes as situações de mercado em que a fluidez é sacrificada e em que os mercados se envolvem em formas de concorrência que não incidem nos preços.

Não existirá fluidez se for possível uma **diferenciação** dos produtos, que os torne **imperfeitos substitutos ou sucedâneos** uns dos outros, seja essa diferenciação sensorialmente perceptível, geográfica, assente na reputação ou estigmatização de marcas ou de produtores, e aditando às diferenças *reais* as diferenças *imaginadas*.

iii) Liberdade de entrada e de saída

Um terceiro requisito da existência de um mercado concorrencial respeita à **ausência de barreiras à entrada e à saída de agentes no mercado**, especificamente do lado da oferta. Barreiras corporativas, burocráticas, políticas, linguísticas, culturais, e até económicas, constituem alguns dos obstáculos mais visíveis à concorrência, à mobilidade dos factores, à afectação dos recursos de que dependerá, num cômputo global, a eficiência dos mercados.

Uma variante deste requisito de inexistência de barreiras é a exigência de que os produtores estabelecidos não disponham de uma **vantagem competitiva** sobre os recém-chegados.

Este terceiro requisito é da maior importância, até porque é dele que em grande parte depende o grau de **disciplina** que se verifica no mercado quando surgem hipóteses de **distorção da concorrência do lado da oferta**. É habitual destacá-lo dos outros dois, seja porque ele é muito frequentemente resultado de uma ordem de considerações que não respeita a puros mecanismos económicos emergentes do funcionamento do mercado, seja porque, em rigor, ele não impede que exista suficiente fluidez e atonicidade para que o mecanismo da formação concorrencial de preços possa fazer sentir os seus efeitos.

É difícil criar ou manter barreiras à concorrência sem o **apoio do Estado**, mas é fácil encontrar motivos aparentemente justificativos desse apoio estadual.

b) Teoria do produtor: a maximização do lucro

Da perspectiva do produtor, **lucro** significa a diferença entre rendimento médio (preço por unidade) e custo médio, sendo essa diferença aquilo que há que aumentar até ao limite, que há que maximizar.

Se o produtor se integrar num ambiente de **atomicidade**, o seu rendimento total variará directamente em função dessas quantidades produzidas.

Para o "*price-taker*", a **procura** apresenta-se como **infinitamente elástica** (porque os produtos oferecidos pelos seus concorrentes são, por definição, perfeitos substitutos dos seus, existindo para o comprador a possibilidade de comprar aos concorrentes de cada vendedor sem qualquer perda de utilidade); a concorrência de preços é, da perspectiva dos vendedores atomísticos, uma "**corrida para o fundo**" precisamente porque todos eles sabem que o consumidor tem a máxima *liberdade de escolha*.

A concorrência entre vendedores baixa custos e preços e beneficia em última instância os compradores.

Rendimento médio: Quociente do rendimento total pelo número de unidades vendidas.

No caso do vendedor atomístico, o rendimento médio coincidirá, por definição, com o preço unitário dos bens vendidos. Mais, para o vendedor atomístico numa situação concorrencial o próprio *rendimento marginal* (aquilo que o vendedor recebe por cada nova unidade vendida) coincide com o rendimento médio. Para os vendedores atomísticos no mercado competitivo **o rendimento médio, o rendimento marginal e o preço de mercado coincidem**.

Dado que os preços não variam, seja qual for a escala de produção que se adopte, é evidente que o lucro será maximizado no ponto em que os custos médios são mais baixos, na "**escala de eficiência**", um ponto de maximização de lucro antes do qual o lucro vai aumentando sempre, e depois do qual o lucro volta a diminuir.

Enquanto o custo marginal for inferior ao rendimento marginal, vale a pena incrementar a produção porque isso provocará uma subida do lucro; quando o custo marginal for superior ao rendimento marginal, deixa de valer a pena incrementar a produção, visto que o lucro decairá, podendo entrar-se até no agravamento de prejuízos.

A "**escala de eficiência**" encontra-se num ponto em que a curva ascendente dos custos marginais se cruza com a recta (plana) dos rendimentos marginais, e em que custo marginal e rendimento marginal coincidem.

c) A oferta no curto prazo

Sendo o **ponto maximizador** aquele em que se dá a convergência entre custo marginal e rendimento marginal, esse ponto maximizador deslocar-se-á ao longo da