

Cap 1 RACIONALIDADE LIMITADA assenta na constatação de que o tempo é um bem limitado, escasso e custoso, pelo que será pouco eficiente incorrer em esforços optimizadores de informação que deixariam marginalmente desequilibrada a satisfação de todos os nossos interesses. Conduta racional mas que não vai além das ponderações de custos implícitos na racionalidade, substituindo o objetivo da maximização pelo da satisfação. Cap 3 DIMENSÃO DE MERCADO a pequena dimensão do mercado é um obstáculo à divisão do trabalho e à especialização. Uma economia com 2 agentes consente no máximo a divisão de todas as tarefas por 2. Ora uma economia com 1000 agentes a repartição de tarefas e consequente especialização é mais inevitável que no 1º exemplo. E logo o segundo exemplo tb consome muito mais produtos que o primeiro, e vender mais barato pois um fabrico de algo numa escala maior tem tendência aos custos médios serem inferiores. Cap 6 A procura em mercados concorrenciais. 1º Lei de Gossen. A intensidade das necessidades (a utilidade) decresce à medida que vão sendo fabricadas (neste caso, consumidas) doses excessivas do mesmo bem até se chegar ao ponto de saciedade (utilidade marginal decrescente). Ex: beber copos de água. EXCEDENTE DO CONSUMIDOR diferença positiva entre aquilo que o consumidor estava disposto a pagar e aquilo que efetivamente paga. Quanto maior for, maior será o seu bem estar. 2º LEI DE GOSSSEN a maximização da satisfação individual obtem-se quando a utilidade marginal de todos os bens empregues na satisfação das necessidades é igual à utilidade marginal do ultimo bem adquirido. Maximização do bem estar geral. EXCEDENTE DO CONSUMIDOR diferença entre a utilidade marginal que o consumidor atribui ao bem (valor) e o preço pelo qual efetivamente o adquire. EXCEDENTE DO PRODUTOR diferença entre o valor mínimo pelo qual o produtor está disposto a vender o bem, normalmente é o preço de custo e o preço pelo qual

efetivamente o vende. Ou por outras palavras, lucro, que é o preço mínimo a partir da qual a venda já ocorreria e o preço a que ela efetivamente ocorre. EXCEDENTE TOTAL (o ganho obtido com a troca) é o somatório do excedente do produtor com o excedente do consumidor, constituindo a exata medida do bem estar gerado pela troca. Em termos gerais o somatório de todos os excedentes das trocas reflete o bem estar. OPTIMO DE PARETO é um estado de eficiência máxima da economia, significa que encontrando-se o grau máximo de bem estar total agregado, de somatório de todos os excedentes dos consumidores e de todos os excedentes dos produtores, não seria possível aumentar o bem estar de alguém sem sacrificar o de outrem, deixa de ser possível uma soma positiva e se instala uma soma zero, o bem estar de alguém só pode ser aumentado à custa do bem estar de outrem. IMPOSTO representa uma transferência dos excedentes dos agentes económicos para o estado, podendo influenciar negativamente (até ao ponto da sua inviabilização) a disposição de comprar e a de vender, pode ser a transferência de excedente (bem estar) de um dos agentes ou de ambos. ESFORÇO REDESTRIBUTIVO equivalente a jogo de soma nula, pois as rectificações redistributivas esforçam-se por aumentar o bem estar dos mais pobres à custa do bem-estar dos mais ricos, promovendo, como num jogo de soma nula, os ganhos de uns e as perdas de outros. Cap 7 Investimentos e oferta em mercados concorrenciais. CUSTOS TOTAIS englobam os custos fixos, são aqueles que o produtor tem de suportar independentemente do número de unidades produzidas ex renda. E os custos variáveis, são os que se alteram em função da quantidade produzida ex custo da energia, dos trabalhadores, são crescentes à medida que a produção aumenta, fazendo aumentar o custo total. CUSTO MÉDIO é o que custa em média produzir uma determinada unidade, tende a ser decrescente até determinado ponto e a partir daí passa a ser crescente, os custos fixos

começam e ser influenciados pelos custos variáveis, para se encontrar soma-se todos os custos e divide-se pelas unidades produzidas. CUSTO IMPLÍCITO é o custo de oportunidade, o que deixamos de fazer ou produzir. O LUCRO CONTABILÍSTICO é igual ao rendimento total menos o custo total. O LUCRO ECONOMICO é igual á receita total (custo total ou custo explícito + custo implícito) = 5.000€. CURTO PRAZO significa que no curto prazo pelo menos um dos factores é fixo. No LONGO PRAZO não é assim, dá-se quando os custos todos passam a variáveis. Ex: só passamos quando o longo prazo quando temos de comprar outra maquina de embalar ou outro terreno. CUSTO MARGINAL é o valor da mais valiosa alternativa preterida para se conseguir produzir ou obter mais uma unidade de um bem ou serviço. se o custo marginal for inferior à receita marginal, a empresa deve aumentar a produção, cada unidade adicional contribui para aumento do lucro. Se o custo marginal de uma unidade excede a receita marginal a empresa deve parar a produção dessa unidade. RECEITA MARGINAL é a variação da receita (positiva ou negativa) que deriva da venda de uma unidade adicional.(deriva da curva da procura). O mercado da água é um MONOPOLIO NATURAL, significa que os custos de produção são muito elevados. Assim se devido à sua estrutura de custos (custos médios decrescentes ou longas planícies de eficiência) os monopolios naturais podem ser eficientes com um único produtor a satisfazer a totalidade da procura.Mas tb se podem comportar como um qualquer monopolista fixando preços acima do custo marginal, abusando da sua posição dominante, excluindo assim consumidores ou não inovando. OPÇÕES DE INVESTIMENTO os agentes económicos tem grande aversão ao risco, mas há os afoitos, DEPOSITOS BANCÀRIOS garantia de segurança e liquidez, quem tem aversão ao risco e necessidade de rápida resposta em termos de libertação de recursos por parte dos bancos optam por esta forma de investimento. COMPRA DE BENS bens

valiosos e raros, existe o problema da falta de liquidez imediata, e existe tb a volatilidade dessas opções, podem perder valor de um momento para o outro. FINANCIAMENTO DAS EMPRESAS mercado de capitais (emissão de títulos, ações e obrigações), venda de património da empresa. Crédito bancário, e auto financiamento (reinvestimento dos lucros não distribuídos. ECONOMIA DE ESCALA E GAMA as economias de escala surgem em unidades de produção com elevados custos fixos e baixos custos marginais. As economias de gama são economias de produção conjunta que se registam na produção combinada de 2 ou mais bens cuja produção separada implicaria a duplicação de custos. Ex: indústria do petróleo, eles produzem os derivados todos. Cap 8

FACTORES TEMPO E RISCO JURO compensação pelo tempo de privação de um bem. Montante que permite substituir a preferência pelo presente pela preferência pelo futuro. RISCO é uma incerteza computável, ou seja objeto de um tratamento probabilístico. O empresário pode transferir o risco para terceiros como ex as companhias de seguro. É uma incerteza mensurável. Os agricultores fazem seguros de colheitas. SELEÇÃO ADVERSA surgiu nos EUA com o negócio dos carros usados. É o que resulta da saída dos bons agentes do mercado e a manutenção dos maus. RISCO MORAL é pós contratual, há risco moral quando não existem incentivos à diligência (cuidado). Para combater isso por ex as seguradoras sobem o prémio de seguro quando há um acidente. RESEGURO é a transferência de risco de uma seguradora para outra. CAP 9 MONOPÓLIO NATURAL por vezes a estrutura de mercado torna-se mais eficiente quando temos só um produtor, podendo essa maior eficiência dessa estrutura de oferta dever-se à existência de custos fixos muito elevados, bem como à presença de economias de escala. em sectores onde os custos de funcionamento não são muito elevados há lugar para muitos concorrentes ex restaurantes, quando acontece o inverso em que só

com elevados volumes de produção se atinge a escala de eficiência a concorrência está comprometida como solução ótima ex redes de distribuição de energia, água. O monopólio natural não está só ligado aos recursos naturais, existe também os problemas na estrutura dos custos médios. EXTERNALIDADES DE REDE efeitos positivos que um utilizador de um bem obtém e que resultam do facto de outros agentes usarem bens iguais. Ex: o eu ter moche na meu grupo de amigos, isso não representa nenhuma utilidade, apenas na medida em que os meus amigos forem aderindo ao moche é que ele começa a ter uma utilidade crescente. O efeito negativo poderá ser um congestionamento na rede. MONOPOLIO (puro) toda a oferta concentrada num único sujeito que atende uma elevada atonicidade de compradores (mercado monolítico). O monopolista é um "price maker" (detem poder de mercado isto é, o poder de influenciar as trocas que realiza). A procura é atomística. Só o monopolista pode influenciar o mercado (a troca). O monopolista está no entanto sempre condicionado pela elasticidade da procura. O acréscimo de produção do monopolista implica uma baixa de preços e em sentido contrário, a redução da produção provoca um aumento. O monopolista não tem portanto incentivos para aumentar a oferta. A tendência é reduzir a produção com vista à alta de preços. OLIGOPOLIO numero restrito de produtores para uma atonicidade de compradores, a falta de atonicidade da oferta tb influencia a formação do preço. O oligopolista também tem com a sua conduta o poder de influenciar o rendimento dos concorrentes. Interação/Interdependencia. Determina o preço e a quantidade dos seus produtos e também o preço e as quantidades dos outros concorrentes oligopolistas. Ele assume duas posições, de concorrência e de cooperação, neste caso define-se como cartel esta cooperação (actividade concertada). Trata-se de uma aliança estável com os desígnios de aumentar os lucros. Ex OPEP. Posição- todos respeitar, só

alguns ou nenhum. NÃO É POSSÍVEL ATINGIR UMA COMBINAÇÃO SUPERIOR À FRONTEIRA DE POSSIBILIDADES DE PRODUÇÃO. Errado. A FPP representa um contínuo de combinações de dois bens de correntes da alocação eficiente de recursos e tecnologias disponíveis. Deste modo, só existem duas formas de conseguir uma combinação superior: ou uma expansão da fronteira (aumento dos recursos, tecnologia ou nova organização produtiva) ou um alcance temporário e não sustentado. **UMA FALHA DE INTERVENÇÃO É UMA FALHA DE MERCADO.** Errado, trata-se de uma falha de eficiência decorrente da ação do Estado para corrigir ou colmatar falhas de mercado. São pois posteriores e consequência destas, devendo-se a diversos factores (burocracias, assimetria informativa, erro humano etc). **A TAXA DE DESCONTO APLICA-SE NA ÉPOCA DE SALDOS.** Errado. A taxa de desconto traduz a miopia dos agentes económicos e a sua preferência pelo presente, uma vez que os bens futuros no presente terão um valor inferior aos bens presentes. **UMA EMPRESA DEVE ENCERRAR DEFINITIVAMENTE AS PORTAS QUANDO TEM UM LUCRO ECONÓMICO IGUAL A ZERO.** Errado, nesse ponto estamos numa situação de lucro normal em que não compensa sair pois a melhor alternativa tem o mesmo valor. O encerramento definitivo deve acontecer quando os custos médios totais são superiores aos rendimentos médios totais. **A TAXA MARGINAL DE TRANSFORMAÇÃO DETERMINA A EXISTÊNCIA OU NÃO DE UMA VANTAGEM COMPARATIVA.** Certo, corresponde à relação de produtividade entre duas opções, o que equivale a dizer que é a medida do custo de oportunidade específico de cada incremento de especialização. **OS MONOPÓLIOS NATURAIS SÃO SOLUÇÕES EFICIENTES.** Nem certo nem errado. Se devido à sua estrutura de custos os monopólios naturais podem ser eficientes com um único produtor, a satisfazer toda a procura, por outro eles podem comportar-se como um qualquer outro

monopolista fixando preços acima do custo marginal, excluindo assim consumidores ou não inovando. CLASSIFIQUE O MERCADO DA HOTELARIA, concorrência monopolista, atonicidade de oferta e procura, não fluidez através da diferenciação que permite criar nicho monopolístico em que existe poder de mercado e liberdade de entrada e de saída que conduz a tendência a longo prazo para o lucro normal. REPERCUSSÃO DO CORTE DO SUBSIDIO. Deslocação da curva da procura para a esquerda (contração da procura, porque variação de um factor diverso do preço do bem, a saber a variação do rendimento, com diminuição das quantidades procuradas), deslocação ao longo da curva da oferta para a esquerda, novo ponto de equilíbrio, com um preço mais baixo e menores quantidades oferecidas. IMPOSIÇÃO DE PREÇO MÁXIMO os preços máximos procuram, em teoria favorecer os consumidores e não os produtores. Com um preço máximo abaixo do preço de equilíbrio verificar-se-a uma situação de desequilíbrio com excesso de procura e escassez de oferta (pois o preço estará mais baixo do que o preço de equilíbrio). Por outras palavras, haverá produtores (e conseqüentemente consumidores) excluídos do mercado com a conseqüente diminuição absoluta de bem-estar, ainda que seja possível considerar o racionio de bens ou subsídios à produção. O recurso a mercados paralelos, pelo risco inerente e preços elevados, não resolveria igualmente a questão. O melhor será a abstenção de intervenção. DE 10 PARA 5 PK PERDEU 20%. Elasticidade de rendimento da procura de 2.5 significa que se está face a um bem superior ou de luxo, isto é, a procura varia mais proporcionalmente em relação à variação de rendimento. LUCRO ECONÓMICO SUPERIOR AO LUCRO CONTABILISTICO. Errado, para obter o lucro económico é necessário retirar ao lucro contabilístico o custo de oportunidade. EXTERNALIDADES POSITIVAS NÃO SÃO FALHAS DE MERCADO. Errado, problemas de subprodução, veja-se o caso paradigmático dos bens

públicos. A TAXA MARGINAL DE SUBSTITUIÇÃO NAS CURVAS DA INDIFERENÇA É CONSTANTE DEVIDO À EQUIMARGINALIDADE. Errado, é decrescente devido à 1º lei de Gossen. IMPOSTO SOBRE O AÇUCAR NO MERCADO DOS REFRIGERANTES. Deslocação da curva da oferta para a esquerda (contração da oferta, porque variação de um factor diverso do preço do bem com diminuição das quantidades oferecidas), deslocação ao longo da curva da procura para a esquerda, novo ponto de equilíbrio com um preço mais elevado e menores quantidades oferecidas e procuradas. Levanta-se a questão da repercussão do imposto nos consumidores, apenas fazendo sentido se a procura for inelástica. PREÇO ACIMA DO P. EQUILIBRIO. Com um preço acima do preço de equilíbrio verificar-se-á uma situação de desequilíbrio com excesso de oferta que poderá ser contrária aos objetivos definidos, sobretudo se a elasticidade-preço da procura for reduzida. Já com uma elasticidade da procura elevada, a quebra da procura será mais do que proporcional, com os consequentes benefícios ao nível da saúde. Por outras palavras, os produtores terão dificuldades a escoar os seus produtos, embora seja possível antever a criação de mercados paralelos com todos os problemas subjacentes. Com um preço máximo abaixo do preço de equilíbrio, verificar-se-á uma situação de desequilíbrio com excesso de procura. No entanto, face ao desincentivo criado pela oferta, haverá menos quantidade de refrigerantes com benefícios para a saúde pública. FANTA SUBIU DE 50 PARA 75, PROCURA CAIU DE 6 PARA 1,5L. uma elasticidade preço da procura igual a 1,5 (75%/50%) significa que a procura é elástica, isto é, varia mais do que proporcionalmente em relação à variação do preço mais exatamente 1,5 vezes, deste modo, havendo alguma sensibilidade da procura à variação do preço, não compensa ao produtor repercutir parte do aumento dos seus custos no preço do refrigerante, transferindo-os para o consumidor pois a quebra da procura sentida

pelo aumento do preço não será compensada pelo próprio aumento do preço. TEM CUSTO MÉDIO VARIÁVEL DE 80. Encerrar temporariamente (curto prazo). A longo prazo só fará sentido encerrar quando o custo médio for superior ao rendimento médio (ou preço em concorrência perfeita. EQUIMARGINALIDADE DETERMINA QUE O ULTIMO EURO GASTO DEVE SER IGUAL AO PRIMEIRO EURO GASTO EM TODOS OS BENS. Errado. Um euro é sempre um euro. O que deve ser igual segundo a lei da equimarginalidade é o grau de satisfação adicional (utilidade marginal) que se retira da última unidade de rendimento/tempo empregue na aquisição de um bem (o último euro gasto em pão deve trazer a mesma utilidade adicional do que o último euro gasto em livros). ECONOMIAS DE ESCALA, PREÇOS MÉDIOS DIMINUEM. Certo, porque o aumento de rendimentos é mais do que proporcional ao aumento de custos com variação dos factores produtivos (por vias de economias internas e externas). BENS INFERIORES SÃO BENS ESSENCIAIS. Errado, bens normais é que tenderão a ser os essenciais porque a variação direta e menos do que proporcional das quantidades procuradas em relação à variação do rendimento. CETERIS PARIBUS se o preço do gasóleo subir no mercado dos automóveis a gasóleo observa-se uma deslocação negativa ao longo da curva da procura. Errado, deslocação da própria curva no sentido da retração (para a esquerda) porque alteração de um dado anteriormente considerado. MERCADO DE CONCORRÊNCIA PERFEITA, CUSTO MÉDIO 32, PREÇO DE VENDA 30. Dado que o preço mais baixo dos CMT 32 é superior ao preço de mercado (30), não é compensador laborar. AUMENTO DO VODKA, CONSUMO MANTÉM-SE. Uma vez que os russos não reagem, em termos de quantidades procuradas, às variações do preço da bebida, neste caso a um aumento de mais de 100%, o valor da elasticidade preço é 0. (para outro caso parecido. Se as receitas totais dessa produção forem superiores aos

custos variáveis, mesmo sendo inferiores aos custos totais, a empresa deve continuar em actividade, pois tem um prejuízo menor do que o que suportaria se não tivesse qualquer produção. No caso de as receitas totais serem inferiores aos custos variáveis, a empresa deve fechar.) ELASTECIDADE 0 é perfeitamente rígida, o preço aumenta, a quantidade procurada é inalterada. Menos que 1 Rígida, a uma variação de preço (22%) a variação da quantidade é menor (11%). Igual a 1 é unitária, preço e quantidade variam na mesma proporção. Mais que 1 elástica, face a variação e preço (22%), a variação da quantidade procurada é maior (67%) se o preço diminuir, as receitas aumentam. Perfeitamente elástica, é infinito, depende do preço.

Racionalidade: a forma como os indivíduos afectam os recursos escassos obedece a uma racionalidade e a racionalidade de que trata a ciência económica é sobretudo procedimental. o principio de optimização é que a escolha de condutas apresenta a máxima diferença entre benefícios e custos. o custo de oportunidade diz respeito a todos os benefícios que deixamos de receber por sacrificarmos as opções que tinham de ser preteridas em favor da conduta que escolhemos. A eficiência é pois a afectação de recursos aos seus empregos com o máximo valor relativo. Perguntas básicas de decisão económica. o que produzir e quanto? como produzir ? para quem produzir e quando ? quem decide ?como confiar? Na liberdade, no direito e na concorrência. O custo de oportunidade é o valor da 2º melhor escolha, é a mais valiosa das alternativas preteridas. Raciocínio marginalista: o custo marginal é o valor da mais valiosa alternativa preterida para se conseguir produzir ou obter mais uma unidade de um bem ou serviço, enquanto que o beneficio marginal é o valor dessa unidade suplementar do bem ou serviço porque se optou. Assim, raciocinar em termos marginais significa. optarmos por produzir ou adquirir mais de um bem ou serviço, enquanto o beneficio de mais essa

unidade exceder o correspondente custo de oportunidade. Adam Smith “se todos ganharem com as trocas e se as trocas são, portanto, veículos 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 permissa essencial para o enriquecimento generalizado. Valor marginal custo do bem ou serviço, o preço desde aí até ao preço de venda é o chamado excedente do vendedor. Mercado de produtos bens e serviços que são os produtos finais da actividade económica organizada, os “outputs” diretamente empregues na satisfação das necessidades, no mercado de produtos os indivíduos ou as famílias são normalmente os consumidores. Mercado de factores de produção são também bens e serviços mas agora empregues e apreciados “a montante”, isto é, no ponto inicial de um ciclo de actividade económica, consistindo especificamente nos “inputs” de terra (factores naturais e matérias primas) trabalho e capital (recursos financeiros e tecnológicos que as empresas (os produtores) coordenam e optimizam. Aqui os indivíduos e as famílias são os fornecedores (trabalho, factores naturais, capitais) e as empresas são os utentes/consumidores. A intervenção do estado pode ser por 3 razões. – intervenção irrefletida, pura e simples ignorância das leis económicas, o desconhecimento dos requisitos e implicações da atitude intervencionista. 2 imperativo da eficiência, visando a rectificação de falhas verificadas nos mercados dos produtos e dos factores de produção. 3 imperativo da justiça, que determina rectificações dos resultados distributivos que se verificam no mercado de factores produtivos. Falhas de mercado, EXTERNALIDADES uma actuação económica faz projectar irremediavelmente, efeitos, benéficos (ext. positiva) ou maléficos (ext. negativa) sobre alguém que não o próprio agente, dessa actuação, interferindo ou influenciando o nível de bem estar desse alguém, sem que lhe seja paga qualquer

indenização (no caso de diminuição de bem estar) ou sem ter que pagar qualquer compensação (no caso de aumento de bem estar) impedindo designadamente que a produção de bens socialmente benéficos seja livremente incentivada, ou sinalizando erradamente o mercado no sentido da super produção de bens e serviços com efeitos colaterais socialmente negativos. PODER DE MERCADO circunstância que 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. Assimetrias informativas alguma assimetria é útil ao mercado, no entanto a utilização abusiva de informação deve ser combatido. Falhas de intervenção: são varias as razões que tornam controversa a legitimação de qualquer intervenção do estado na economia, sendo o motivo básico das falhas de intervenção o facto de o Estado ser administrado por pessoas falíveis e mesmo injustas que aceitam pressões e alem disso toda a intervenção é contaminada por informação imperfeita, por deficiências de planeamento ou quebras de comunicação. 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 cada um vai produzir ou mais particularmente o que é que cada um vai produzir em excesso face às suas necessidades, por 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. Vantagens comparativas: aqui a questão é de saber o que sucede quando um dos agentes económicos tem vantagem na produção de qualquer dos bens em relação aos quais se está a ponderar a

possibilidade de troca. Diz-se nesse caso que esse agente dispõe de uma vantagem absoluta em qualquer das situações e que aparentemente, não há, para ele, qualquer vantagem em dividir o trabalho e em especializar. Dispor da vantagem absoluta é mostrar um máximo de produtividade dentro de um universo de agentes económicos, é poder produzir um certo bem ao menor custo possível e por isso, seria vantajoso, para quem dispõe de mais de uma vantagem absoluta assumir todas as tarefas maximizando em todas os ganhos decorrentes de superior produtividade. No entanto, é mesmo assim benéfico para o produtor mais eficiente dividir o 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. Foi nestes termos que foi analisado pelo economista David Ricardo quando equacionou como poderia a Gra Bretanha entrar em relações comerciais com Portugal na troca de vinho e de lã, se em ambos os casos era manifesta a vantagem absoluta dos produtores portugueses. A escassez 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, não usufruir das trocas. A solução que ele sugeriu foi a de que cada um especializa-se na sua vantagem relativa, os produtores britânicos na lã e os portugueses no vinho, acabando por resultar dessa divisão do trabalho um acréscimo de bem estar disponíveis para ambos os países. Fontes das vantagens comparativas: - Dotações naturais ou herdadas (petróleo): não precisam de investimentos. Dotações adquiridas: por mais importantes que possam ser as qualidades naturais ou herdadas, está irremediavelmente preso a essa base inicial de que surgem as suas vantagens económicas no sentido de que é sempre possível conceber seja melhorias dessas vantagens seja uma rectificação das

desvantagens. A maior parte do que se chama dotações adquiridas reconduz-se ao conceito amplo de capital, o conjunto de meios de produção que tiveram que ser produzidos. Capital humano e especializações (em relação às dotações adquiridas): o capital humano significa a educação, a formação, aptidões técnicas. É o exemplo dos EUA como país de vanguarda em matéria de inovação tecnológica no domínio da informática e resulta de um longo e profundo esforço em investimento, em educação, em informação, em investigação, em pólos tecnológicos. Trata-se assim, de uma clara demonstração de relevância do capital humano, e nomeadamente do processo educativo no crescimento económico. Quanto à especialização tem algumas virtualidades de auto esforço e que resulta muitas vezes da persistência que leva à excelência do especialista e a especialização potencia a manifestação das capacidades produtivas porque: Oferta – é o conjunto de atitudes típicas de quem se dirige ao mercado para entregar um bem ou prestar um serviço que ele avalia em função do custo, i.é., do esforço ou do custo de oportunidade. procura é o conjunto de atitudes típicas de quem 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 a outro é sobretudo determinado pela utilidade (aptidão de um bem para satisfazer as necessidades). mercado concorrencial – encontro de vontades (oferta procura) o mercado é a interacção do conjunto de vendedores e compradores actuais ou potenciais que se interessam pela transacção de certo produto ou factor de produção. Bens de produção conjunta ou complementares: quando a produção de um bem reclama a presença de um outro ex: produzir gasóleo sem que daí resulta outros derivados do petróleo. Bens complementares são aqueles cuja utilização ou consumo se fazem combinadamente ex: café e açúcar, pneus e automóveis. Bens sucedâneos: concorrem para a

satisfação da mesma necessidade, em que a carência de um produto é compensada pelo aumento do consumo do outro ex: manteiga e margarina, azeite e óleo alimentar. Atomicidade: se o numero de participantes tanto no lado da oferta como na procura for suficientemente elevada, as decisões de cada um serão diluídas no todo das interações que ocorrem no mercado que seja suficientemente vasto, e por isso é impossível que alguém consiga impor a um tal mercado as suas preferências, pelo que não existe poder de mercado, assim para obter maiores lucros só tem uma forma, tornar-se mais eficiente, reduzindo os custos de produção. A atomicidade é um requisito para a definição de mercado concorrencial. Liberdade de entrada e saída de mercados: se os vendedores poderem controlar o ingresso da concorrência no mercado, ou mesmo a sua saída, facilmente alcançaram um poder de mercado que lhes permitirá condicionar decisiva e unilateralmente os termos das trocas e as avaliações em presença. A liberdade é um dos aspectos mais marcantes do mercado, já que quem participa neste, tem em principio plena liberdade de ingressar, de sair ou de reingressar as vezes que entender. Fluidez: se existir, da parte dos participantes nas trocas, a consciência de que se trata efectivamente de um só mercado, será possível a cada um proceder a uma avaliação mais rigorosa e objectiva dos interesses em presença. Assim, a fluidez é um conjunto de características e circunstancias que permitem ao consumidor não se deixar enganar pelos vendedores quanto à possibilidade de se proceder a uma simples comparação de preços e tenham assim acesso 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 produtor a um dado preço. Preços (único na curva): quanto mais elevados são os preços maior é a oferta e quanto mais baixos menor a oferta, trata-se de uma correlação directa entre

preços e quantidades oferecidas que é o que se chama lei da oferta. A curva da oferta representa o conjunto de pontos mínimos da disposição de vender. Tecnologia: a tecnologia influencia o nível da oferta, exclusivamente por via dos custos de produção, uma vez que os progressos da tecnologia tendem a reduzi-los. Portanto, se houver uma evolução tecnológica, ocorre em princípio uma expansão da oferta. Dimensão do produtor: O nível da oferta também depende da dimensão do produtor e em muitos casos ultrapassada uma certa dimensão mínima o produtor pode começar a ter um abaixamento dos custos unitários dos seus produtos. Expectativas: o nível actual da oferta pode depender de simples expectativas quanto à próxima evolução do mercado, pois aquele que prevê uma queda de preços tenderá a vender imediatamente o seu stock de produtos e com isso provocar a própria queda de preços. Designa-se por vezes, como efeito de Édipo esta capacidade que tem as previsões para desencadear por elas próprias os efeitos previstos. Factores da procura no mercado concorrencial: além dos preços, outros factores podem influenciar o nível da procura: Mudanças no rendimento médio dos consumidores com efeitos de elasticidade-rendimento que levam à quebra da procura de bens inferiores quando o rendimento do consumidor sobe. Mudanças nas preferências ou gostos. Dimensão da população de consumidores. Expectativas. Deslocações das curvas da oferta e da procura. Na curva da oferta e da procura temos movimento ao longo da curva quando ocorre uma simples variação de PREÇOS e assistimos a uma deslocação da própria curva, expansão ou contração, se o que varia é OUTRO factor que não o preço. Formação do equilíbrio – trata-se da intercepção da curva da oferta e da procura, ou seja, uma situação em que a um só preço corresponde a mesma quantidade oferecida e procurada. Nesta situação fica formado um binómio, preço de equilíbrio - quantidade de equilíbrio. O ponto de equilíbrio é um

ponto de estabilidade porque é o único em que podemos afirmar que ambas as partes das trocas estão a fazer exactamente o que querem; aí atinge-se o máximo de satisfação combinada dos interesses de vendedores e de compradores. O equilíbrio designa pois, o ponto a que necessariamente se regressa porque é único no qual não há impulsos noutra direção. O preço de equilíbrio, no entanto desloca-se, porque passa a estar sujeito a pressões quando a deslocação das próprias curvas da oferta e da procura leva à formação de novos ponto de equilíbrio. Estabilização e destabilização através da especulação:

Elasticidade da procura: Elasticidade é a amplitude da reacção dos agentes económicos à alteração de condições fundamentais da sua actividade. A sensibilidade aos preços depende, entre outros factores, no caso dos consumidores de: efeito rendimento – A sensibilidade tende a aumentar se as limitações orçamentais do sujeito económico estão a ser atingidas; efeito de substituição: significa que a elasticidade tende a aumentar se o consumidor dispõe de alternativas, podendo fugir aos aumentos de preços de um bem substituindo o seu consumo pelo de bens sucedâneos, daquele cujo preço relativo não tenha aumentado; essencialidade das necessidades significa que a elasticidade é reduzida quando àqueles bens e serviços que satisfazem necessidades primárias, e essa elasticidade aumenta nas necessidades secundárias; perspectiva temporal, a passagem do tempo faz aumentar a elasticidade, porque dá ao consumidor mais oportunidades de reacção. (mudanças de habito).

calcula 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 às variações de preço, se estas determinam naquela, uma modificação proporcionalmente superior; é pouco elástica às variações de preço se estas não provocam nela, se não modificações proporcionalmente

inferiores; se uma quebra de vendas de 40 % devido a um aumento de preço de 20% então a procura é muito elástica porque a elasticidade tem o valor de 2.; se uma quebra de vendas é de 10 % devido ao aumento de preço de 20%, então a procura é pouco elástica, ou rígida, e o valor é 0.5; se a quebra de vendas for de 20% devido ao aumento de preço 20% então a procura tem uma elasticidade unitária de valor 1.

Elasticidade da oferta: é um quociente entre a variação percentual das quantidades oferecidas e a variação percentual dos preços (igual à procura).

Capítulo 5 – intervenções do estado no mercado

Interferências na lei da oferta e da procura: a geração espontânea de um equilíbrio no mercado com efeitos maximizadores e otimizadores é o que Adam Smith chamou “mão invisível” o que é uma advertência contra todas as tentativas de interferência no mecanismo dos preços.

a via dos preços máximos: transporta a aparência de que, uma vez estabelecida, aumentarão as possibilidades de que todos terão acesso a um certo produto. O preço máximo eficaz é no entanto uma barreira a que o preço suba até ao equilíbrio ajustador da oferta e da procura. Dado desequilíbrio, a pressão para a subida, o mercado vai esbarrar sempre com esse limite e, portanto, o preço de mercado será sempre esse preço máximo. No caso dos preços mínimos o que acontece é, o preço descer até ao nível de equilíbrio, o que leva a que os vendedores vão ter dificuldades para escoar todo o produto que aquele nível de preço os incentiva a venderem. O preço mínimo provoca um excesso de oferta e dá-se uma retracção da procura que faz o preço do mercado ficar abaixo do preço mínimo, e então o preço mínimo vai voltar a provocar um excesso de oferta. Quer a fixação de preços máximos, quer a de preços mínimos vai ainda gerar a reação do mercado negro. O exemplo mais nítido de fixação de preços máximos é o de estabelecimento de limites às rendas no arrendamento para habitação (caso do congelamento das rendas). Outro exemplo de

controlo de preços pela via dos preços mínimos é o estabelecimento de salários mínimos, em que se ocorrer o estabelecimento desse preço mínimo a um nível que ultrapassa o de equilíbrio, vai determinar um excesso de oferta sobre a procura, e portanto desemprego. Outra forma de intervenção do Estado nos preços dá-se por via de lançamentos de impostos sobre as transações. Utilidade (aptidão para satisfazer necessidades atribuídas a um bem ou serviço), revelação de preferências e análise de bem estar: Deve-se a Samuelson o primeiro impulso na teoria das preferências reveladas. Nessa teoria, pressupõe-se o agente racional e maximizador. Pelo jogo da oferta e da procura, se chega a um ponto de equilíbrio no binómio preço-quantidade. A análise de bem estar é o ramo da ciência económica que versa a desejabilidade social de situações económicas alternativas. A curva de Laffer mostra que a taxa do imposto pode condicionar negativamente a receita tributária. E esta curva veio mostrar a relação entre agravamento de taxas marginais de imposto e aumento da evasão fiscal e levam a situações marginais de pura perda. A escolha de um nível de poupança: 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 entrechoque de dois vectores, a taxa de desconto que leva no presente a desvalorizar o consumo futuro e a taxa de juro que remunerando a poupança eventualmente ultrapasse aquela desvalorização.