



---

## A “ANATOMIA” DA ECONOMIA DE MERCADO

### Introdução

Em aulas anteriores discutimos três conceitos fundamentais na Ciência Económica: **escassez**, **escolha** e **custo de oportunidade**. O fenómeno da escassez de recursos implica que os indivíduos sejam levados a fazer escolhas sobre a forma de afectar os recursos disponíveis por forma a satisfazer um conjunto de necessidades. Estas escolhas implicam que os agentes incorram em *custos de oportunidade* associados às suas decisões, já que a **utilização** de um recurso para uma dada finalidade, implica, naturalmente, menor disponibilidade desse recurso para um outro uso alternativo. Estas noções estão também estreitamente associadas aos conceitos de **eficiência** e **desperdício**. Com efeito, como veremos melhor ao longo do curso, o próprio conceito de custo de oportunidade só é compreensível à luz da noção de **eficiência na utilização dos recursos económicos**. A ideia primária de eficiência económica está ligada ao **aproveitamento integral** dos recursos para um dado fim económico com utilidade social relevante. Naturalmente que o conceito é bastante mais complexo que esta formulação muito simples, mas é um conceito que atravessa toda a análise microeconómica. Basta pensar que, relacionado com a escolha de afectação dos recursos para uma dada finalidade económica — um qualquer processo produtivo — a **tecnologia** é uma condicionante de enorme relevância para a avaliação da eficiência nas actividades económicas, designadamente, nas actividades produtivas.

É importante não esquecer que os conceitos generalistas referidos no início desta introdução — que não são necessariamente simples — se aplicam a todas as tipologias de

economia, quer sejam economias de mercado, quer sejam economias planificadas de direcção central. Trata-se, afinal, do núcleo do **objecto** da Ciência Económica.

O conceito de **mercado** ocupa, como já sabemos, um lugar central na microeconomia. A caracterização teórica do conceito abstracto de mercado fornece-nos os instrumentos básicos da análise microeconómica. Associamos facilmente à ideia de mercado outros conceitos como a **procura** e a **oferta** de bens e serviços, o **preço**, a formação do **equilíbrio** entre **agentes consumidores** e **agentes produtores**, etc. — categorias teóricas do mercado com que nos familiarizaremos em várias formas de abordagem microeconómica, isto é, segundo a caracterização de diversas **estruturas** de mercado, em que se assumem diferentes hipóteses para o seu funcionamento, a sua composição em termos de agentes intervenientes, etc. Todos os mercados têm certos **elementos comuns** — por exemplo, as todas categorias simples a que nos referimos antes —, mas também diferenças (como o facto de os mercados poderem ter diferentes estruturas ou, simplesmente, por se referirem a bens ou serviços com uma natureza económica distinta uns dos outros). Nesta aula pretendemos enunciar e sistematizar um conjunto de aspectos que nos dêem uma ideia da “*anatomia*” da economia de mercado (por analogia com a medicina, a “arte de dissecar as partes de um organismo para estudar a sua estrutura”).

### 3.1 — Génese e Desenvolvimento das Economias de Mercado

Até cerca de 10.000 anos os homens eram, basicamente, caçadores e colectores. A Natureza oferecia-lhes todos os bens necessários à sua subsistência. Contudo, no Neolítico, a revolução agrícola veio alterar significativamente esta situação. As populações foram-se tornando gradualmente sedentárias, passando a ter como principais actividades as práticas agrícolas e a criação de animais domésticos. A revolução agrícola trouxe consigo importantes *excedentes de produção*. As populações passaram a produzir mais do que necessitavam para a sua subsistência e trocavam os seus excedentes. Parcialmente libertos da necessidade de produzir exclusivamente bens para suprir as necessidades alimentares, foram emergindo novas ocupações produtivas, como os artesãos, por exemplo. Estes grupos passaram a especializar-se na produção de bens e

serviços para os quais tinham mais aptidões, isto é, a orientar toda a sua disponibilidade de recurso em factor trabalho para a realização de uma só actividade, ou um reduzido número de actividades necessárias à produção de um bem. O processo de afectação das pessoas, dos seus recursos em trabalho, a diferentes ocupações produtivas denomina-se **especialização do trabalho**, processo que tem constituído um dos principais vectores históricos de desenvolvimento económico e promoção do objectivo da eficiência económica na afectação dos recursos — o trabalho é, naturalmente, um recurso económico, a par das matérias-primas utilizadas para incorporar na produção de bens e serviços. Os “talentos” — isto é, as aptidões e qualificações no desempenho de uma dada actividade — diferem de indivíduo para indivíduo. A especialização produtiva permite que cada um se dedique à actividade em que pode obter **maiores vantagens comparativas** (especializar-se na produção de um bem ou serviço que produz com menores custos de oportunidade, em relação aos demais potenciais produtores, isto é, produzir e vender o bem ou serviço em que é relativamente mais produtivo) podendo depois **trocar** os excedentes no mercado. Por outro lado, ao especializar-se numa só actividade, a sua repetição — desenvolvendo um processo de acumulação de experiência — implica um domínio cada vez maior das tarefas inerentes a essa actividade, potenciando, eventualmente, e por essa via, **melhorias tecnológicas** no próprio processo produtivo. Tais melhorias tecnológicas podem acentuar o processo de vantagens comparativas na produção do bem em que está especializado e que se traduz, economicamente, no facto de ser capaz de produzir esse bem com produtividades médias crescentes para a mesma quantidade de trabalho empregue — uma forma de ver o efeito (positivo) da tecnologia na reinterpretação do próprio conceito de eficiência. Mas não vamos desenvolver esta questão neste texto.

A existência de excedentes, resultantes de um processo de especialização produtiva generalizada, é um dos principais factores explicativos para a existência e disseminação de uma economia de **troca**.

Nas sociedades mais primitivas a troca dava-se por um simples e mútuo acordo e era, basicamente, **troca directa**. Com o decorrer do tempo, a troca tornou-se o objecto central de lugares especiais, designados como **mercados**. Com efeito, a especialização produtiva,

e a necessidade de recorrer à troca para vender os excedentes do bem produzido, tornou premente a **organização** de mercados para esses produtos, nomeadamente para permitir a concentração da **informação** entre todos os interessados em vender e adquirir os produtos e, desse modo, tornar possível a satisfação das **intenções** de todos os intervenientes nessas actividades (intenções que têm a ver, simplesmente, com o desejo de vender uma determinada quantidade de um bem ou, do outro lado, com o desejo de comprar uma dada quantidade de um bem).

Hoje, usamos a expressão **economia de mercado** para referir uma sociedade em que a população se especializa em actividades produtivas e satisfaz as suas necessidades através de trocas no mercado.

*O processo de especialização produtiva é acompanhada pela consolidação da troca como actividade nuclear no funcionamento da economia.* As pessoas que produzem um, ou poucos, bem(ns) e serviço(s), têm necessidade de recorrer a outros mercados para, em troca dos seus excedentes, obter bens e serviços que necessitam e não produzem.

Quando as trocas se tornam mais exigentes em número e qualidade, a troca directa revela múltiplas dificuldades (desde logo as que derivam da não existência de um equivalente geral que sirva de unidade de valor por forma a tornar consistentes os valores propostos por compradores e vendedores). Neste sentido, a existência de um **meio de troca universalmente aceite, a moeda,** veio **simplificar** significativamente as trocas e a especialização, acelerando a possibilidade de se efectuarem transacções na economia.

A especialização, em termos globais, tem sido acompanhada por um processo de grande **desenvolvimento (ou progresso) técnico** que tem tornado mais eficientes a agricultura e a indústria e que, historicamente, tem aprofundado a especialização até níveis mais finos, quanto à estrutura de tarefas. Assim, *no processo de produção de um dado bem ou serviço,* cada processo de trabalho é dividido numa série de tarefas repetitivas em que cada trabalhador se especializa apenas num estágio da produção: é a chamada **divisão do trabalho.**

É curioso notar que, actualmente, certas profissões (a ideia de “profissão” é um produto

do processo histórico de especialização produtiva), em que o trabalhador faz todo o seu trabalho em casa, se aproximam, contudo, das situações dos artesãos que desenvolviam todas as tarefas e estádios da produção de um dado bem. Há, igualmente, formas de organização do trabalho interessantes em que cada trabalhador desenvolve apenas um estádio mas conhece todos os diferentes estádios da produção e pode mudar ou ajudar os colegas, a qualquer momento (“*lean production*”, no Japão) e satisfazer um dos actuais imperativos da economia do trabalho no sentido da disseminação de uma **maior flexibilidade** de gestão das tarefas e do tempo de trabalho, como métodos de reinvenção de maiores produtividades e, logo, maior competitividade das actividades nos respectivos mercados.

**Em resumo:** as modernas *economias de mercado* estão baseadas na **especialização** e **divisão de trabalho** e na **necessidade de troca** de bens e serviços. A troca tem lugar em *mercados* e é facilitada pelo uso da *moeda*. A microeconomia, como ramo da Ciência Económica, ocupa-se, em grande medida, de *saber como se processam e coordenam as intenções e decisões independentes dos indivíduos nos mercados de bens e serviços*, como agentes intervenientes nesses mercados.

### 3.2. — Os Agentes

A *afecção de recursos* refere-se à utilização concreta dos factores de produção disponíveis entre os seus possíveis diferentes usos. *Como é feita esta afecção? Quem a faz?*

Numa economia de mercado a afecção de recursos é o resultado de um infindável número de **decisões independentes** feitas pelos agentes **consumidores** individuais e agentes **produtores** individuais, todos (inter)agindo através dos múltiplos mercados de bens e serviços.

Na maior parte das economias modernas, as decisões são tomadas por milhares de indivíduos, de um lado e doutro de múltiplos mercados. Por outro lado, para além dos produtores (empresas) e dos consumidores (famílias, ou agregados domésticos privados),

intervém na Economia um outro importante agente — o **Estado** (governo). Como sabemos, o Estado tem a faculdade de intervir na economia de diversas formas. Por exemplo, o seu poder coercivo de cobrança de impostos, incidentes sobre um conjunto de fenómenos económicos, é porventura uma das mais significativas actividades económicas do Estado. Muito resumidamente, e apenas para nos referirmos ao conjunto **mais importante** de impostos existentes na economia, o Estado cobra **impostos directos** sobre os **rendimentos** dos agentes económicos (famílias e empresas) e cobra **impostos indirectos** sobre as **transacções de bens e serviços** na economia (de que, em Portugal, são exemplo, o *IVA* ou o imposto sobre o consumo de produtos petrolíferos). Mas o Estado também se relaciona com as famílias e empresas através de **transferências** — basta pensar, por exemplo, nas prestações sociais pagas, por diversos motivos, às famílias, pelo sistema de segurança social ou a atribuição, em relação às empresas, de alguns subsídios concedidos para promover determinada produção para satisfazer determinado objectivo social (por exemplo, subsídio à produção de lotes de leite para distribuição à população escolar básica de todo o território).

Para fazer um estudo sistemático da **complexidade de fluxos** e de relações económicas potenciais entre os diferentes agentes agregados de forma mais tratável, os economistas costumam **categorizar três agentes** agregados: **famílias** (ou **agregados domésticos privados**), **empresas** e **Estado** (ou **governo**) a que se deve juntar, ainda, o **Exterior**, considerando que, hoje, todos os Estados-nação têm uma economia aberta ao exterior e, em resultado disso, uma parte considerável da actividade económica dos agentes residentes mantém relações e fluxos económicos com outros agentes do exterior. Na figura representada na página seguinte, podemos ter uma ideia simplificada da representação da complexa teia de relações entre os agentes agregados de uma economia, evidenciando os principais fluxos que caracterizam as suas relações — um diagrama conhecido na literatura como o “*circuito económico*”.

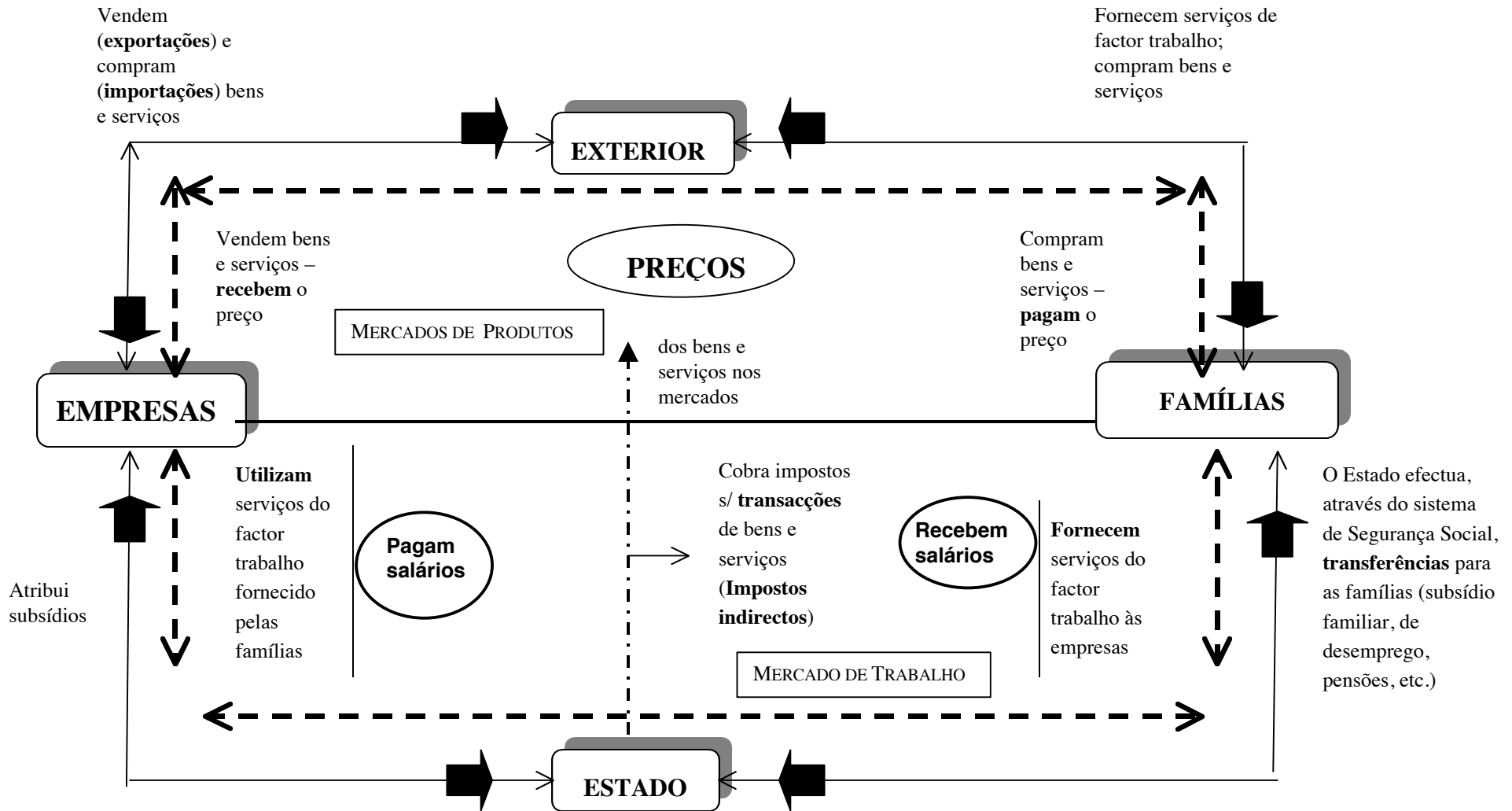
Encontramos representado no diagrama os três agentes agregados referidos. Caracterizemos um pouco melhor o significado de cada um dos agentes agregados referidos na figura.

**Famílias:** Designam conjuntos de pessoas que vivem sob o mesmo tecto e que partilham as decisões conjuntas sobre o orçamento familiar ou estão sujeitos a outros que decidem por eles. Numa linguagem mais microeconómica, são usualmente designados como **consumidores**, dado que consomem grande parte dos bens e serviços, adquiridos nos respectivos **mercados de produto**. Para efeitos de estudo, os economistas assumem que cada família toma decisões consistentes como se de um só indivíduo se tratasse. As famílias são detentoras de factores de produção (em especial, o **trabalho**), que vendem às empresas e, com os rendimentos daí auferidos, compram bens e serviços. Neste sentido, as famílias constituem o lado da oferta de trabalho do mercado de trabalho; as empresas constituem o lado da procura de trabalho, neste mercado. Na sua actividade de consumo, assume-se que os consumidores procuram **maximizar a sua satisfação**, que designamos, em Economia, como o comportamento de **maximização da Utilidade**.

**Firmas/ Empresas:** A firma designa a unidade que emprega os factores de produção e produz bens e serviços que depois vende a outras empresas, famílias e Estado (governo). Na terminologia microeconómica são designados como **produtores**. No mercado dos factores a empresa é, contrariamente aos consumidores, um comprador (constitui o lado da procura de trabalho) e as suas decisões como agente têm como objectivo, ou finalidade económica, a produção de bens ou serviços para obtenção de um **máximo lucro**.







- Cobra impostos s/ **lucros** das empresas
- Recebe **contribuições sociais** das **empresas** (entidades empregadoras)

**Impostos directos**  
(sobre os rendimentos)

- Cobra impostos s/ os **salários** dos trabalhadores

- Recebe **contribuições sociais** dos **trabalhadores**

**Estado (Governo):** No sentido geral, o Estado inclui todas as administrações, agências e corpos do governo e outras organizações, directa ou indirectamente, sob controle do Estado ou das administrações locais. Um dos seus principais papeis na economia tem a ver, como já vimos, com a capacidade de cobrança coerciva e legal de impostos. Em face disso, a existência de Estado representa um **terceiro interveniente**, para além de compradores e vendedores, no funcionamento dos mercados (de bens e serviços e de trabalho) e, em consequência, na formação dos preços vigentes nos diversos mercados (por via da sua influência ao nível dos impostos indirectos, que recaem sobre a transacção de bens e serviços). Não é fácil fazer uma listagem completa das várias funções do Estado (governo), mas é importante ter uma ideia geral da acção do governo, em geral, de coordenação económica, mas também de actividade produtiva, bem como da forma como exerce o poder legal e político e a capacidade de exercer, directa, ou indirectamente, algum controlo sobre as decisões dos indivíduos enquanto cidadãos e agentes económicos. O Estado não actua sempre de forma consistente: quer porque há vários níveis de conflitualidade na escala espacial da decisão: local/ regional/ nacional, quer porque os objectivos dos diferentes grupos que constituem a administração (funcionários públicos, legisladores, executivos, burocratas, etc.) são diferentes quer ainda porque existem grupos de pressão (lóbis) que têm algum poder de influência sobre a natureza das decisões das instâncias de poder público. Note-se, em especial, a importância do *ciclo político electivo* na tomada de decisões de grande parte destes grupos, especialmente aqueles cuja permanência no poder está dependente dos resultados eleitorais.

**Exterior:** representa o “agente” agregado não residente com o qual agentes residentes — essencialmente as famílias e as empresas — mantêm fluxos económicos relevantes, quer nos mercados de produto (bens e serviços) quer relativamente ao mercado de trabalho.

**Em resumo:** três grupos de agentes residentes **tomam as decisões** relevantes (famílias, empresas e Estado (governo)) e interagem entre si em múltiplos mercados. Por outro lado, enquanto as famílias procuram maximizar a sua utilidade no consumo de bens e

serviços, as empresas procuram maximizar os seus lucros. O Estado, consoante o carácter da sua intervenção no funcionamento da economia, tem objectivos diversos.

### **3.3. — Mercados e Economias**

Se os agentes podem ser vistos como os *actores* da *peça* “economia”, os mercados podem ser identificados como os *palcos* em que a acção se desenvolve.

Originalmente, os **mercados** eram entendidos simplesmente como os **lugares** onde os bens eram comprados e vendidos. Modernamente, com o extraordinário desenvolvimento das trocas, designamos por mercados toda e qualquer situação em que compradores e vendedores podem negociar para trocar qualquer produto.

No passado, os elevados custos de transporte e a perecibilidade de certos produtos limitava a dimensão dos mercados, quase exclusivamente locais. Hoje, com os avanços tecnológicos na preservação dos produtos, a queda dos custos de transporte e o desenvolvimento das comunicações, têm conduzido à *globalização dos mercados*, multiplicando exponencialmente as possibilidades das trocas.

Num sentido amplo e simples, **uma economia** pode definir-se como um conjunto de actividades de produção e consumo inter-relacionadas e ligadas por mercados. As economias podem ser gradadas por diferentes escalas espaciais: um grupo integrado de países (por exemplo a União Europeia, o que nos leva a falar da existência de uma *economia europeia*), um país (por exemplo, Portugal, sobre o qual falamos na *economia portuguesa*) ou uma região de um país.

É frequente encontrar a seguinte **tipologia de economias**.

Uma **economia de mercado** é aquela em que a afectação dos recursos é determinada pelas **decisões privadas** de **produção** e **consumo**, levadas a cabo por múltiplos agentes “famílias” e “empresas”, actuando em função de uma racionalidade própria e segundo objectivos económicos subjectivos precisos (por exemplo, a maximização da utilidade no

consumo do bem, do lado do agente consumidor e maximização do lucro, do lado do agente produtor) e como resposta aos **sinais** dos mercados (que funcionam como *estímulo* do comportamento dos agentes intervenientes), entre outros, o **preço** dos bens.

Numa **economia de comando central** (planificada), pelo contrário, a maioria das decisões sobre a afectação de recursos é feita pelo governo.

Na prática, estas últimas as economias acabam por ser **economias mistas**, na medida em que algumas decisões são tomadas pelas famílias e empresas e o governo actua através dos mercados influenciando e organizando a actividade económica através de um quadro de regulação relativamente rígido.

Na década passada emergiu um novo tipo de economias, as **economias em transição**, nos países do antigo bloco de Leste, apresentando algumas características novas. A transição é particularmente interessante porque implica várias reformas ao nível das instituições, quadro legal (em especial no que diz respeito a direitos de propriedade) e relação entre os governos e o tecido económico (agentes privados). A credibilidade das reformas, o processo de privatização da economia e de redefinição da estrutura sectorial, e as dificuldades despoletadas no período de transição (aumento do desemprego, inflação, aumento das desigualdades na distribuição do rendimento, etc.) tornam o processo socialmente complicado e potencialmente conflituoso.

Para facilitar a análise, as economias podem ser divididas em *sectores de actividade*. Dando dois exemplos: **sector de mercado** e **sector de não-mercado**, ou **sector público** e **sector privado**. Estas duas possíveis divisões (entre outras) cruzam-se, mas enquanto a primeira se baseia na forma como os custos são cobertos, a segunda segue essencialmente uma distinção legal sobre os direitos de propriedade.

Relativamente à primeira distinção efectuada acima, quando os bens e serviços são comprados/ vendidos, os produtores privados esperam cobrir os custos com as receitas obtidas mediante a venda do produto. Referimos esta parte da actividade económica como pertencendo ao **sector de mercado**. Quando a produção é posta à disposição do público sem qualquer custo para os adquirentes ou beneficiários do bem ou serviço, ou a

preços insignificantes, como acontece com certos serviços fornecidos pelo Estado (nas áreas da saúde, educação, habitação, etc.), dizemos que estamos em presença do **sector de não-mercado**. No sector de mercado as firmas deparam-se constantemente com a questão da capacidade de a actividade poder gerar lucros; no sector de não-mercado tal não se verifica. Em grande parte, a produção do sector de não-mercado está dependente do poder discricionário do Estado, dos seus objectivos sociais e das directrizes da sua política económica.

No segundo caso, a questão que se coloca é a de saber quem, legalmente, detém a *propriedade* das unidades produtivas: sector privado, no caso de pertencerem a particulares, sector público, no caso de estarem nas mãos do governo.

Finalmente, na discussão acerca dos mercados, é muitas vezes esquecida a importância das **instituições**. Contudo, o tecido institucional existente na economia é crucial para a operacionalidade de uma economia de mercado. Possivelmente, a mais importante é o *sistema legal* e o papel essencial que tem no estabelecimento e regulação dos direitos de propriedade e nas regras de fiscalização dos contratos.

### **3.4 — Microeconomia e Macroeconomia**

Para efeitos de sistematização, organização e aprofundamento das matérias é usual distinguir dois “ramos” fundamentais na Ciência Económica: **Microeconomia** e **Macroeconomia**.

As questões abordadas diferem, mas, na verdade, tratam-se de questões complementares: o estudo dos diferentes aspectos, e das diferentes perspectivas, de um mercado são ambos necessários para a compreensão total dos fenómenos.

A diferença entre os dois ramos está, essencialmente, no *nível de agregação* com que os assuntos são teoricamente tratados. A Microeconomia estuda o modo de funcionamento dos mercados individuais (explicitando sobretudo as relações entre quantidades e preços) e como estes respondem a choques ou estímulos exógenos (alterações ocorridas em

variáveis não explicitamente consideradas na formalização analítica do mercado de um dado bem ou serviço). A Macroeconomia estuda a economia numa lógica de **grandes agregados** como seja a determinação do produto agregado de uma economia, os factores que determinam o seu nível de emprego ou o seu nível geral de preços, para além de proporcionar diferentes teorizações sobre as relações entre os principais agregados macroeconómicos identificados.

A **Microeconomia** trata pois da **determinação dos preços e das quantidades** nos mercados individuais de bens e serviços, bem como das condições pelas quais se atinge o **equilíbrio** nesses mercados (numa óptica de equilíbrio parcial), e ainda das relações entre mercados (numa óptica de equilíbrio geral). Mostra-nos, em especial, como o *sistema de preços* fornece **sinais** que reflectem as alterações na procura e oferta e aos quais produtores e consumidores **reagem** de forma descentralizada, mas coordenada, e em função de uma dada racionalidade. Em suma, a Microeconomia é o ramo da Ciência Económica que toma como seu campo de análise os problemas económicos de agentes **individuais** quanto às **decisões** que tomam. Normalmente o seu âmbito de análise centra-se no indivíduo, família, empresa, não se alargando, em geral, para além do nível da indústria.

A **Macroeconomia** estuda as interacções entre famílias e produtores no mercado, mas de forma agregada, tendo ainda em conta, adicionalmente, o papel da intervenção do Estado na economia. Estas interacções podem ser ilustradas através de um famoso diagrama em análise económica — o “*circuito económico*”, tratado em secção anterior deste documento, que estabelece os *fluxos reais* de bens e serviços entre produtores e consumidores e, por contrapartida, os equivalentes *fluxos monetários*. Estes fluxos são o ponto de partida para o estudo e *determinação do rendimento, ou produto, agregado* da economia (traduzido, por exemplo, pela variável, diariamente referida nos discursos da comunicação social, *PIB* — produto interno bruto, que traduz, economicamente, o rendimento agregado obtido, num determinado ano, pelo conjunto dos agentes económicos que detêm a propriedade dos factores de produção que, uma vez utilizados nos processos produtivos, proporcionam essa criação de rendimento agregado, também designado como produto agregado da economia). Assim, em suma, a Macroeconomia é

ramo da Ciência Económica que toma como seu campo de análise os problemas económicos de agentes **agregados** quanto às decisões que tomam. Normalmente o seu âmbito de análise centra-se nos países, regiões, sectores, não se alargando, em geral, para baixo do nível do sector de actividade económica (o grau mínimo de desagregação não deverá exceder, nesta perspectiva do estudo da economia, o nível de indústria).

---

Literatura **complementar** sobre os assuntos tratados no presente capítulo (ver páginas **49-66** do manual do Lipsey *et al* (1999)).