

FES.

LETTER SWEET Z



NESTA EDIÇÃO:

INSTABILIDADE POLÍTICA – UMA AVALANCHE ECONÓMICA

SALÁRIO MÍNIMO E EMPREGO

A FALTA DE POLÍTICAS TRANSEUROPEIAS: COMO OS INTERESSES NACIONAIS COMPROMETEM A INTEGRAÇÃO DA UE

ECONOMIA & HISTÓRIA – O CONTRATO GERACIONAL EM PERSPETIVA: UMA GENEALOGIA DOS SISTEMAS DE PENSÕES

CONCEITO ECONÓMICO – BOTTLENECK MONOPOLY (MONOPÓLIO DE ESTRANGULAMENTO)

CONCEITO ECONÓMICO – MONOPSÓNIO

**SUGESTÃO DE LEITURA – TRANCAS À PORTA
DESFAZENDO MITOS SOBRE A CRISE DA HABITAÇÃO**

ACONTECIMENTOS DO MÊS

INSTABILIDADE POLÍTICA – UMA AVALANCHE ECONÓMICA

Na última década, tem sido notório o aumento da instabilidade política um pouco por todo o mundo. Dois exemplos deste crescimento são a França, que trocou de primeiro ministro três vezes em 2024, e Portugal, que experienciou cinco eleições parlamentares nos últimos oito anos.

Tendo em conta que a instabilidade política é caracterizada pela fragilidade e curta duração dos governos, é facilmente perceptível que este fenómeno acarreta consequências negativas a nível social, como uma maior frustração com o sistema democrático. Também perceptível é o impacto negativo da instabilidade política no crescimento económico, dada a potencial diminuição da confiança dos investidores na economia e na futura política económica. No entanto, existe uma possível consequência económica da instabilidade que não é tão óbvia nem tão explorada. Esta consequência passa pela relação entre instabilidade política, qualidade das instituições e a economia.

De acordo com a literatura económica, a instabilidade, ao aumentar a probabilidade de o governo cair, reduz o horizonte temporal dos governos. Isto faz com que os governos não tenham em conta as consequências de longo prazo das suas ações, levando a menor investimento na melhoria/manutenção da qualidade institucional e a ações com benefícios de curto prazo que levam à degradação institucional, como a corrupção. A instabilidade política leva, portanto, a uma diminuição da qualidade institucional.



VASCO BRANCO

MESTRE EM ECONOMIA.
ANTIGO MEMBRO DA FEP
ECONOMICS SOCIETY

Por sua vez, a qualidade institucional, ou seja, a qualidade do conjunto de normas da sociedade, tem um impacto importante na economia. Isto deve-se ao facto de as normas de uma sociedade definirem não só o nível de incerteza nas trocas comerciais e, conseqüentemente, os custos de transação, mas também o incentivo ao comportamento predatório, como a corrupção. Desta forma, a instabilidade política, ao diminuir a qualidade das instituições, leva a maiores custos de transação e a um maior foco em atividades predatórias, resultando em piores resultados económicos, como menor crescimento e maior desigualdade.

Adicionalmente, os resultados económicos podem gerar instabilidade política. Maus resultados económicos criam frustração e descontentamento junto da sociedade em relação ao desempenho do governo, levando a uma maior probabilidade de este cair. Isto indica que instabilidade política pode resultar não só em piores resultados económicos no longo prazo, como também a um ciclo vicioso em que instabilidade leva a piores resultados económicos e estes, por sua vez, levam a maior instabilidade. O contrário também se verifica, em que estabilidade política leva a um ciclo virtuoso de melhorias institucionais, melhores resultados económicos e estabilidade política adicional.

Tudo isto leva-nos a crer que a instabilidade política tem consequências económicas mais profundas do que normalmente lhe são atribuídas. Portanto, torna-se importante reduzir a exposição do sistema político a episódios de instabilidade. Num sistema democrático, é difícil combinar a vontade da população com a estabilidade, mas um bom começo pode ser promover a cooperação entre forças políticas. Este é um desafio que precisamos encarar para garantir que não entremos num ciclo vicioso de instabilidade e fracos resultados económicos.



SALÁRIO MÍNIMO E EMPREGO



ESCRITO POR
AFONSO AZEVEDO

Durante muito tempo, instalou-se quase como um dado adquirido a ideia de que a teoria económica “diz” que um salário mínimo leva inevitavelmente ao desemprego. Nos manuais mais tradicionais, essa conclusão parece surgir de forma quase automática: num mercado de concorrência perfeita, onde empresas e trabalhadores são meros tomadores de preço, qualquer imposição de um salário acima do nível de equilíbrio reduziria o nível de emprego [1]. A lógica é limpa, quase elegante, internamente consistente e intuitiva, mas levanta uma questão inevitável: até que ponto esse mundo teórico se parece com o real?

Ao olhar para as economias contemporâneas, essa dúvida ganha força. O salário mínimo não é uma exceção rara; é uma instituição presente na maioria dos países desenvolvidos, adotada por governos com orientações políticas muito distintas. Se o modelo tradicional descrevesse fielmente a realidade, seria difícil explicar essa persistência ao longo do tempo. Talvez, então, o problema não esteja tanto na política em si, mas nos pressupostos que usamos para a analisar. Afinal, será plausível assumir que as empresas não têm qualquer influência sobre os salários que pagam? [2]

Quando se observa mais de perto o funcionamento dos mercados de trabalho,

começam a surgir sinais de que essa hipótese pode ser demasiado simplificadora. Os trabalhadores não se movem livremente e sem custos entre empregos: mudar implica tempo, incerteza e, muitas vezes, perdas. A informação sobre oportunidades é imperfeita, e fatores como a localização, o ambiente de trabalho ou a estabilidade contam tanto quanto o salário. Tudo isto reduz a mobilidade e, subtilmente, desloca o equilíbrio de poder em direção às empresas, ainda que de forma gradual [2].

É neste ponto que entra uma outra forma de olhar para o mercado de trabalho: a ideia de monopsonio. Em vez de enfrentarem uma oferta de trabalho perfeitamente elástica, as empresas deparam-se com uma oferta crescente: para atrair mais trabalhadores, têm de oferecer salários mais altos. Mas há um detalhe crucial: ao aumentarem salários para novos trabalhadores, muitas vezes têm de aumentar também os salários dos que já lá estão. O custo marginal de contratar mais um trabalhador torna-se, assim, mais elevado do que parece à primeira vista. Perante isto, as empresas acabam por oferecer salários mais baixos e contratar menos do que seria socialmente desejável, mantendo uma margem sobre o valor do produto marginal do trabalho [2].

[1] Stigler, G. J. (1946). The Economics of Minimum Wage Legislation. The American Economic Review, 36(3), 358-365. <http://www.jstor.org/stable/1801842>

[2] Manning, A. (2003). Introduction. In Monopsony in Motion (pp. 3-28). Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctt5hhpvk.4>

Neste enquadramento, o papel do salário mínimo ganha uma nova luz. Em vez de ser apenas uma distorção, pode funcionar como um travão ao poder de mercado das empresas, empurrando os salários para mais perto de um nível competitivo. Em certas circunstâncias, isso pode até traduzir-se num aumento do emprego, um resultado que, à primeira vista, parece contrariar a intuição dos modelos mais simples da teoria económica, mas que decorre logicamente deste enquadramento alternativo [3].

Um dos episódios mais marcantes deste debate ocorreu nos anos 1990, nos Estados Unidos. Ao estudar o impacto de um aumento do salário mínimo em Nova Jérsey, comparando-o com a vizinha Pensilvânia, onde nada mudou, David Card e Alan Krueger encontraram algo inesperado: o emprego no setor da restauração não diminuiu, e, em alguns casos, até aumentou ligeiramente [3]. O resultado não encerrou a discussão, mas abriu espaço para repensar certezas que pareciam sólidas e amplamente aceites.

Claro que esta não é uma história com uma moral única e universal. O impacto do salário mínimo depende de circunstâncias concretas. Se for fixado a níveis demasiado elevados, acima da produtividade de muitos trabalhadores, o efeito negativo sobre o emprego pode surgir, mesmo em mercados imperfeitos [4]. Além disso, nem todos os mercados de trabalho são iguais. Em contextos mais dinâmicos e competitivos, onde os trabalhadores têm mais alternativas e melhor

informação, os efeitos tenderão a aproximar-se das previsões tradicionais.

Ainda assim, a evidência acumulada sugere que o poder de mercado das empresas não é uma exceção irrelevante, mas uma característica presente em muitos setores. A concentração empresarial, a menor mobilidade geográfica ou práticas como cláusulas de não concorrência limitam as opções dos trabalhadores e reforçam essa dinâmica. Nesses casos, o mercado de trabalho afasta-se do ideal de concorrência perfeita e aproxima-se, ainda que imperfeitamente, do mundo descrito pelos modelos de monopsonio [5].

No final, talvez a principal lição seja menos sobre o salário mínimo em si e mais sobre a forma como pensamos a economia. A ideia de que o salário mínimo gera inevitavelmente desemprego não é uma verdade universal, mas o produto de um enquadramento teórico específico. Quando esse enquadramento é alargado para incorporar as imperfeições do mundo real, surgem novos resultados mais ambíguos e, por isso mesmo, mais interessantes.

O debate, então, deixa de ser uma questão de certezas absolutas e passa a ser um exercício de diagnóstico: em que tipo de mercado estamos? Que forças estão em jogo? É aí, e não em conclusões generalistas, que reside a resposta, exigindo uma análise cuidada e empiricamente fundamentada.

[3] Card, D., & Krueger, A. B. (1994). Minimum wages and employment: a case study of the fast-food industry in New Jersey and Pennsylvania [Article]. *American Economic Review*, 84(4), 772-793. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-0028569922&partnerID=40&md5=24e9a970e31495c4664c077fb0246627>

[4] Neumark, D., & Wascher, W. L. (2007). Minimum wages and employment [Review]. *Foundations and Trends in Microeconomics*, 3(1), 1-182. <https://doi.org/10.1561/07000000015>

[5] Azar, J., Marinescu, I., & Steinbaum, M. (2022). Labor Market Concentration. *Journal of Human Resources*, 57(S), S167. <https://doi.org/10.3368/jhr.monopsony.1218-9914R1>

A FALTA DE POLÍTICAS TRANSEUROPEIAS:

COMO OS INTERESSES NACIONAIS COMPROMETEM A INTEGRAÇÃO DA UE



ESCRITO POR
**ALÍCIA
ANDRADE**

No final do século XX, o nível de produtividade laboral agregado nos atuais Estados-Membros da União Europeia (UE-27) era cerca de 90 por cento do nível de produtividade nos Estados Unidos (EUA). Em 2024, a produção por hora na União Europeia (UE) era aproximadamente 80% da produção dos EUA, o que revela que, apesar do acesso a tecnologias avançadas semelhantes, o crescimento da produtividade do trabalho foi mais lento na Europa do que nos EUA, apresentando desempenhos divergentes ao longo das últimas três décadas [1].

A regulamentação fragmentada é um dos constrangimentos que dificulta a capacidade de inovação e expansão das empresas dentro do mercado único da UE. Esta contribuiu para os obstáculos comerciais, onde as trocas enfrentam custos equivalentes a uma tarifa de 44% sobre o valor dos bens e 110% sobre o valor dos serviços. Desde o início do mercado único, os custos comerciais de bens tiveram uma redução de 20% em média, enquanto os serviços diminuíram apenas 7% [1].

Esta divergência de produtividade reflete-se no rendimento per capita: o PIB per capita da UE-27 permanece cerca de 30% inferior ao

dos EUA em paridade de poder de compra [2]. Este panorama de fragmentação regulatória é um sintoma da realidade europeia caracterizada pela ausência de políticas transeuropeias eficazes que sejam capazes de sobrepor os interesses nacionais [1].

Desde 1990 que a União Europeia tem estado envolvida na influência das grandes infraestruturas nos domínios dos transportes e da energia através do programa da Rede Transeuropeia (TEN), com o objetivo de criar uma infraestrutura de transporte eficiente, melhorar a conectividade, incentivar a sustentabilidade e apoiar o crescimento económico, reforçando a coesão social, económica e territorial da UE [3].

Tanto o programa da rede transeuropeia de energia (TEN-E) como o de transportes (TEM-T) adotaram uma abordagem que, em vez de estar relacionada com o planeamento estratégico transeuropeu, limitava-se a identificar lacunas entre projetos nacionais já existentes. Isto é, em vez de ter um plano autónomo, estava dependente das prioridades de cada Estado-membro, o que resultou em projetos nacionais mal ligados entre si, não numa verdadeira rede transnacional [3].

[1]Arnold, N. G., Dizioli, A., Fotiou, A., Frie, J.-M., Hacibedel, B., Iyer, T., Lin, H., Nabar, M. S., Tong, H., & Toscani, F. G. (2025). Lifting binding constraints on growth in Europe: Actionable priorities to deepen the single market (IMF Working Paper No. 2025/113). International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9798229010986.001>

[2]International Monetary Fund. (2024, December 16). Europe's choice: Policies for growth and resilience [Speech]. <https://www.imf.org/en/news/articles/2024/12/15/sp121624-europes-choice-policies-for-growth-and-resilience>

[3]Marshall, T. (2014). The European Union and major infrastructure policies: The reforms of the trans-European networks programmes and the implications for spatial planning. *European Planning Studies*, *22*(7), 1484–1506. <https://doi.org/10.1080/09654313.2013.772956>

Além disso, mesmo com este nível de intervenção, esta tentativa de obter uma implementação eficaz teve um progresso lento, com anos de bastante trabalho para a UE. Em 2008, alguns dos projetos prioritários originais ainda estavam a ser iniciados, sendo o seu processo de seleção um exercício altamente político, caracterizado por pressões dos governos nacionais ou lobbies industriais a promover as suas próprias listas em prol dos seus objetivos nacionais [3].



A linha ferroviária Vitoria-Irun, que liga a capital do País de Basco (Vitoria) à fronteira com França (Irun), integrada no corredor atlântico das Redes Transeuropeias de Transporte (TEN-T), foi criada com o intuito de ligar a Península Ibérica ao resto da Europa. No entanto, o conflito entre os interesses regionais, nacionais e supranacionais atrasou o desenvolvimento da linha durante décadas. Enquanto o governo de Basco tinha a intenção de unir as três capitais do País Basco e o porto de Bilbao à fronteira francesa, o governo espanhol pretendia modernizar a rede espanhola alterando para a bitola europeia e ligar Madrid a França, ao passo que a Comissão Europeia tencionava completar o mercado único e facilitar o comércio criando uma rede transeuropeia. Este caso ilustra a falta de políticas transeuropeias, manifestada em projetos concretos que, na prática, estão submetidos a interesses nacionais e atrasos

sistemáticos, refletindo por sua vez a influência que os diferentes atores envolvidos conseguiram exercer na formulação de políticas [3].

A falta destas políticas não se limita aos transportes, sendo também visível no setor energético, designadamente no isolamento estrutural da Península Ibérica relativamente ao resto da Europa. Esta fragilidade foi enfatizada pelo apagão de 28 de abril de 2025, afetando milhões de pessoas em Portugal e Espanha. A política lenta de interligação da França explica a extensão geográfica e duração do incidente, apesar dos pedidos dos governos espanhol e português, a capacidade de interligação elétrica representa apenas 3% da capacidade de geração da Península Ibérica, um valor muito inferior à meta definida de 15% da UE. [4,5]

[4] European Parliament. (2025). Vulnerability of Spain's electricity system and delays in meeting interconnection targets (Parliamentary question E-001845/2025). European Parliament documentation. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/E-10-2025-001845_EN.html

[5] Toulouse School of Economics. (2025, June 30). The Iberian Peninsula in the dark: Whose fault is it? <https://www.tse-fr.eu/iberian-peninsula-dark-whose-fault-it>

Com o objetivo de resolver esta questão, nomeadamente os atrasos e falta de coordenação nos projetos transeuropeus, a União Europeia optou por designar coordenadores europeus, responsáveis pela implementação coordenada dos corredores europeus de transporte, tanto do Espaço Marítimo Europeu como do Sistema Europeu de Gestão do Tráfego Ferroviário (ERTMS), com o objetivo de identificarem fontes de financiamento para projetos transfronteiriços completos e promover debates para a conclusão dos corredores europeus de transporte [6].

No entanto, estes têm poucos recursos e apenas poderes informais à sua disposição, isto é, podem agir como mediadores e persuadir, mas não têm o poder de obrigar e induzir os países a agir nesses termos, cumprindo os prazos ou alterando os seus planos nacionais, o que limita a supervisão da conclusão atempada da rede pelos Estados-Membros. Embora o regulamento de 2024 estipule que os Coordenadores Europeus, os Estados-Membros e a Comissão devam cooperar, no final, os programas nacionais, a metodologia e o calendário dos planos compete aos Estados-Membros. [7]

A ausência de políticas adequadas tem consequências económicas que demonstram a fragilidade da governação europeia. 77% das empresas europeias consideram os custos energéticos como uma das principais barreiras ao investimento. A UE normalmente não

tentava intervir numa área vista como uma das prerrogativas dos Estados-nação, estes debates políticos ocorreram largamente apenas a nível nacional, sendo este um dos motivos da falta de integração do mercado europeu de energia. Durante a crise de 2022, quando a Ucrânia aumentou as suas importações de eletricidade na sequência dos ataques russos, registou-se uma divergência acentuada nos preços da eletricidade entre o Sudeste e a Europa Ocidental, com uma subida acentuada dos preços do gás natural. A falta de planeamento territorial conjunto pode ser refletida no défice de centenas de milhares de euros estimado pelo Banco Europeu de Investimento em projetos transfronteiriços de transporte e energia.[1]

A ausência de políticas transeuropeias eficazes não decorre, portanto, de falta de financiamento ou planeamento, mas sim das falhas estruturais nas instituições e governação. Embora os instrumentos tenham sido criados, tais como as redes transeuropeias de energia e de transporte e os coordenadores Europeus, estes não têm autoridade para fazer cumprir os objetivos. Esta lacuna tem repercussões económicas graves, desde a queda da produtividade, os custos energéticos elevados e falta de investimento, revelando o atraso face aos Estados Unidos. Para ultrapassar este atraso, em vez de continuar com um mercado único teórico, é necessário avançar para uma integração com uma autoridade de infraestruturas com poder efetivo, transferindo o poder para a UE. [7]

[6] Comissão Europeia. (2025). *Decisão (UE) 2025/1874 da Comissão que altera a Decisão (UE) 2024/2383 no que diz respeito à designação dos coordenadores europeus dos corredores europeus de transporte "Atlântico", "Reno — Danúbio" e "mar Báltico — mar Negro — mar Egeu" e ao estabelecimento das modalidades pormenorizadas de desempenho da sua missão e funções*. Jornal Oficial da União Europeia, L 2025/1874. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202501874

[7] Stephenson, P. J. (2022). The physical completion of the EU's single market: trans-European networks as experimentalist governance? *Journal of European Integration*, 44(1), 99–115. <https://doi.org/10.1080/07036337.2021.2011268>

ECONOMIA & HISTÓRIA

O CONTRATO GERACIONAL EM PERSPETIVA: UMA GENEALOGIA DOS SISTEMAS DE PENSÕES



ESCRITO POR
LUÍS GONÇALVES

Historicamente, a proteção na velhice dependia quase exclusivamente da solidariedade familiar ou de instituições de caridade. Contudo, a Revolução Industrial e a consequente urbanização fragmentaram estas redes tradicionais, criando uma massa de trabalhadores vulneráveis que, ao deixarem de ser produtivos, caíam na indigência. O nascimento dos sistemas de pensões modernos no final do século XIX não foi, portanto, um mero ato de benevolência, mas uma resposta pragmática às tensões sociais e às necessidades de estabilidade das potências emergentes [1].

O primeiro grande dilema teórico surgiu na Alemanha de Otto von Bismarck, em 1889. O Chanceler de Ferro introduziu o seguro de velhice para os operários industriais com um objetivo estratégico: garantir a lealdade do trabalhador ao Estado prussiano, esvaziando o apoio aos movimentos socialistas. Economicamente, o modelo bismarckiano consolidou o princípio do *seguro social*. Aqui, a proteção é um prémio pela contribuição direta, ou seja, só tem direito quem trabalhou e descontou. Este sistema baseia-se na *repartição* (*pay-as-you-go*), onde a geração ativa financia diretamente os reformados, estabelecendo uma ligação umbilical entre produtividade e benefício [2].

Contudo, este foco no trabalhador deixava de fora todos os que não pertenciam ao circuito industrial formal. A resposta a esta lacuna surgiu nos Estados Unidos com o Social Security Act (1935), que adaptou a lógica contributiva à escala de um país de dimensão continental, e mais tarde no Reino Unido com o Relatório Beveridge (1942). William Beveridge propôs que a proteção social deveria ser um direito inerente ao cidadão, independentemente do seu histórico laboral. Este modelo, o *beveridgiano*, fundamenta-se na universalidade: o financiamento provém de impostos gerais e o objetivo é garantir um nível básico de subsistência para todos. É aqui que nasce a distinção conceptual entre pensão, entendida como o retorno de uma contribuição, e segurança social, vista como uma rede de proteção coletiva [3].

Numa perspetiva ainda mais abrangente, o Brasil, com a Constituição de 1988, elevou este conceito para o patamar da “Seguridade Social”. Diferente da visão europeia clássica de pensões isoladas, o modelo brasileiro entende a proteção de forma global, integrando Saúde, Assistência e Previdência num único orçamento financiado por toda a sociedade [4]. Este entendimento histórico de que a proteção é um sistema integrado reflete a transição de um modelo de caixas profissionais para uma

[1] Lindert, P. H. *Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century*, Cambridge University Press, 2004.

[2] Bismarck, O. von. *Gesetz über die Invaliditäts- und Altersversicherung*, Império Alemão, 1889.

[3] Beveridge, W. *Social Insurance and Allied Services*, HMSO, 1942.

[4] Constituição da República Federativa do Brasil, Artigo 194, 1988.

responsabilidade estatal total, embora a pressão demográfica tenha forçado reformas recentes para garantir a sustentabilidade deste pacto.

No que toca à eficiência e sustentabilidade, nações como a Dinamarca, a Austrália e o Canadá desenvolveram modelos de três pilares (pessoal, público e profissional/ocupacional) que resolvem o dilema entre o Estado e o mercado. A Dinamarca aposta na força dos contratos coletivos aliada a uma pensão social de base, enquanto a Austrália foca na capitalização obrigatória do trabalhador através do *Superannuation*, um sistema de contas privadas geridas por fundos. Já o Canadá destaca-se pela gestão pública de ativos através do *Canada Pension Plan* (CPP), que investe as contribuições globalmente para garantir que o sistema não dependa apenas da demografia interna [5]. Nesta mesma linha de prudência financeira, a Noruega, apesar de ter um sistema público, utiliza o seu fundo soberano, o maior do mundo, para transformar a riqueza finita do petróleo numa garantia perpétua para o seu sistema social [6].

Portugal ocupa um lugar de síntese nesta genealogia. Durante o Estado Novo, o sistema era puramente bismarckiano e corporativista, fragmentado em Caixas de Previdência que protegiam apenas certas profissões. Foi após a Revolução de 1974 que o país abraçou a ambição de universalidade, culminando num

modelo híbrido: a estrutura principal permanece bismarckiana, pois as pensões dependem da carreira contributiva, mas existe um patamar de base beveridgiano, como o Complemento Solidário para Idosos, financiado por impostos para resgatar cidadãos da pobreza [7].

Este equilíbrio entre o trabalhador-contribuinte e o cidadão-beneficiário enfrenta agora a inexorabilidade da demografia. Quando a pirâmide etária inverte, o sistema de repartição clássico entra em tensão, levando ao surgimento de modelos de rutura, como o do Chile (1981). Ao abandonar a solidariedade pela capitalização individual, o Chile transferiu o risco do Estado totalmente para o indivíduo através de contas privadas investidas em mercados financeiros [8]. Se, economicamente, este modelo estimula o mercado de capitais, historicamente tem gerado crises de legitimidade social pela insuficiência das prestações para as carreiras mais instáveis e não formalizadas.

Em suma, a evolução destes sistemas revela que o dilema entre a eficiência económica e a justiça social é permanente. Se no século XIX o desafio era integrar o operário na nação, o desafio do século XXI é redesenhar o contrato geracional. A sobrevivência de modelos como o português dependerá da capacidade de preservar a base solidária do seguro social, integrando-a com a flexibilidade de mecanismos de capitalização que protejam o sistema do envelhecimento populacional.

[5] OECD. Pensions at a Glance 2023: OECD and G20 Indicators, OECD Publishing, 2023.

[6] Norges Bank Investment Management. Government Pension Fund Global Annual Report, 2023.

[7] Carreira, H. M. As Pensões de Reforma em Portugal, Fundação Francisco Manuel dos Santos, 2011.

[8] Piñera, J. The Chilean Pension Reform, International Monetary Fund, 1981.

CONCEITO ECONÓMICO

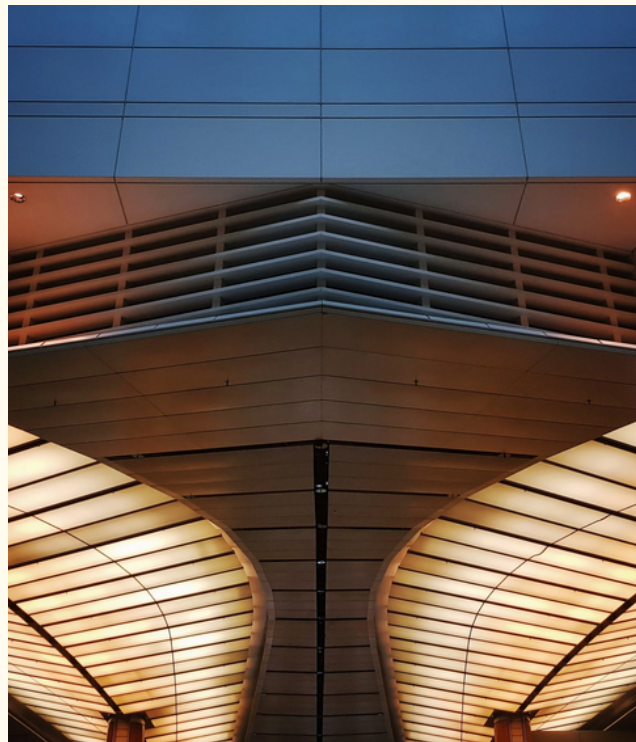
BOTTLENECK MONOPOLY (MONOPÓLIO DE ESTRANGULAMENTO)



ESCRITO POR
SALOMÃO PINTO

Nem sempre os mercados falham por ineficiências abstratas ou pelas irracionalidades do comportamento humano. Por vezes, o bloqueio é de cariz físico, territorial e intencional. É esta dinâmica de dependência que o conceito económico de bottleneck monopoly (monopólio de estrangulamento) descreve: uma estrutura em que uma única entidade controla uma infraestrutura sem alternativa viável, tornando-se a via exclusiva de acesso entre produtores e consumidores. Ao contrário do monopólio tradicional, que inflaciona preços a jusante para o consumidor, este fenómeno atua a montante (upstream), sufocando os próprios produtores.

A formalização jurídica deste problema tem raízes no direito antitrust norte-americano do início do século XX, como no caso Terminal Railroad Association de 1912. Na altura, o Supremo Tribunal dos EUA deparou-se com uma associação ferroviária que controlava o acesso a uma ponte vital em St. Louis, considerada tecnicamente impossível de duplicar. Estabeleceu-se aí o princípio basilar: quando uma infraestrutura é indispensável para operar, o detentor tem a obrigação de garantir acesso em condições não discriminatórias. [1]



Décadas mais tarde, este conceito foi transposto para o setor elétrico. No caso Otter Tail Power Co. (1973), os tribunais consolidaram a ideia de que, em mercados energéticos, "o acesso à rede é o único meio pelo qual a concorrência se pode desenvolver". A Comissão Europeia acabaria por adotar esta premissa, determinando que a recusa injustificada de acesso a uma rede inegociável constitui um claro abuso de posição dominante. [1]

[1] Hatzopoulos, V. (n.d.). The EU essential facilities doctrine. Retrieved April 18, 2026, from https://lsa.umich.edu/content/dam/ces-assets/ces-docs/Hatzopoulos_EU_Essential_Facilities.pdf

[2] Gouveia, A. F., Escribano, G., Arbeloa, I. U., & João Fachada. (2025, July 20). After the energy crisis: Policy responses in the Iberian Peninsula. Brookings. <https://www.brookings.edu/articles/after-the-energy-crisis-policy-responses-in-the-iberian-peninsula/>

Assim, esta asfixia pode explicar grande parte dos impasses energéticos europeus mais recentes. A doutrina foi desenhada para limitar abusos de empresas privadas, mas revela-se ineficaz quando o detentor da infraestrutura é um Estado soberano. O caso de Portugal e do seu país vizinho demonstra isto na perfeição: a França utiliza o “interesse nacional” para proteger a hegemonia do seu setor nuclear face às alternativas das renováveis ibéricas. Ao partilhar com Espanha uma capacidade de interligação de uns poucos 2.800 MW — um contraste abissal face aos mais de 15.000 MW que a conectam aos restantes vizinhos —, isola a Península Ibérica, forçando-a a operar artificialmente como uma “ilha energética” e renovável. [2]

Contudo, a persistência prolongada destes entraves não decorre de cálculos e limitações de engenharia, mas sim de uma lógica política e diplomática orientada para a proteção de “campeões nacionais” e prevenção de fugas de valor para o exterior. O conceito de bottleneck torna-se, assim, o ponto de partida para compreender a arquitetura do mercado de energia moderno. Evidenciando que, enquanto entidades como a Agência de Cooperação dos Reguladores de Energia (ACER) não dispuserem de instrumentos vinculativos sobre o investimento transfronteiriço, o mercado único europeu nesta matéria permanecerá uma ilusão geográfica.



CONCEITO ECONÓMICO

MONOPSÓNIO

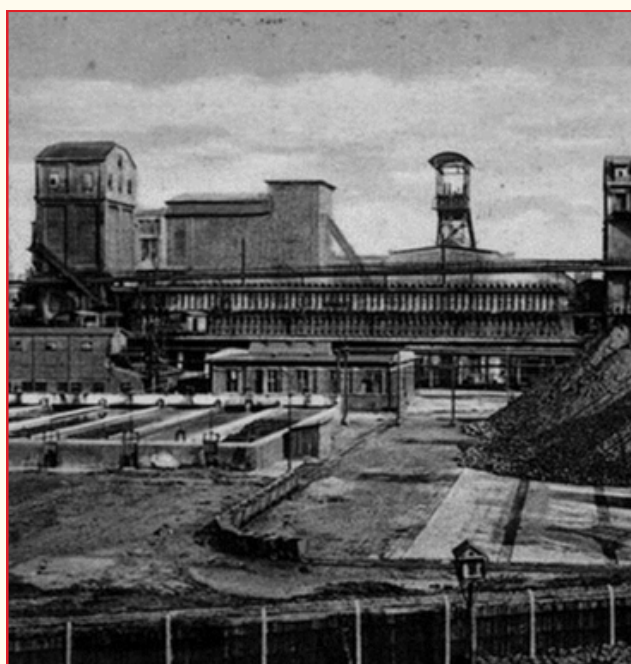


ESCRITO POR
CARLOS GOMES

Na arquitetura dos mercados, o poder nem sempre reside em quem vende. Se o monopólio é o domínio da oferta, o monopsónio é o seu espelho invertido: uma estrutura de mercado onde um único comprador (o monopsonista) detém o controlo absoluto perante uma multiplicidade de vendedores. Esta dinâmica representa uma falha de mercado onde o preço de equilíbrio é descartado pelo poder de fixação de preços por parte da procura.

A génese formal do conceito remonta a 1969, quando a economista britânica Joan Robinson, na sua obra fundamental *The Economics of Imperfect Competition*, sentiu a necessidade de descrever a exploração do lado da procura. [1] A existência de um mercado monopsonista reflete-se numa oferta de trabalho inelástica, conferindo às grandes empresas um poder de fixação salarial que ignora as premissas da concorrência perfeita.

Este fenómeno tem efeitos especialmente críticos no mercado de trabalho. Tradicionalmente, o monopsónio era associado a geografias isoladas, como as "cidades-empresa" (ex: minas ou fábricas como único empregador local). Contudo, a análise moderna de *Alan Manning* sugere que o monopsónio é muito mais pervasivo do que a teoria clássica previa. [2]



Atualmente, a expressão de mercados monopsonistas alargou-se até à Gig Economy e ao domínio de gigantes do retalho como a Amazon ou a Walmart. Estas entidades são compradoras dominantes de trabalho e de produtos de fornecedores, ditando os termos de contratação e preços de aquisição a milhares de pequenos produtores que não têm alternativa de escoamento, capturando o excedente que, num mercado competitivo, seria distribuído pelos produtores ou trabalhadores.

[1] Robinson, J. (1969). *THE ECONOMICS OF IMPERFECT COMPETITION*.

[2] Langelia & Manning (2021) *THE MEASURE OF MONOPSONY*. London School of Economics and Political Science, Centre for Economic Performance, UK.

Segundo a ótica de Manning, a proliferação de mercados monopsonistas torna a sua análise uma ferramenta vital na economia moderna, ao reconhecer que os compradores (empregadores) apresentam um poder de mercado desproporcionalmente superior aos vendedores (trabalhadores).

O poder empresarial decorrente de uma situação monopsonista é regularmente utilizado como justificação para a implementação do salário mínimo. Quando um empregador possui poder de mercado para manter as remunerações artificialmente baixas, a imposição de um patamar mínimo dificulta a conversão deste poder em exploração laboral.

Contudo, este debate não é consensual. Por exemplo, Cahuc & Laroque (2009) sugerem, através de modelos de tributação ótima, uma relativa inutilidade do salário mínimo no combate aos efeitos monopsonistas, mesmo que não se reflita numa inutilidade do ponto de vista redistributivo. [2]



Já Manning & Langella (2021) consideram o salário mínimo um “instrumento grosseiro” (blunt instrument) por apenas mitigar o poder de monopsonio na base salarial, defendendo, por isso, políticas públicas complementares para reduzir a distorção de mercado, como o fortalecimento da negociação coletiva (sindicalização), a regulação contra cláusulas de não-concorrência e a transparência salarial para reduzir a assimetria de informação. Independentemente das conclusões sobre a eficácia isolada do salário mínimo, parece existir um consenso na ciência económica sobre a necessidade de encontrar medidas para lidar com esta falha de mercado, exigindo um repensar das políticas de concorrência, regulação laboral e justiça redistributiva para equilibrar a balança de poder no mercado de trabalho.

SUGESTÃO DE LEITURA

“TRANCAS À PORTA - DESFAZENDO MITOS SOBRE A CRISE DA HABITAÇÃO”



ESCRITO POR
JOÃO BARROS

DE CARLOS GUIMARÃES PINTO, ANDRÉ PINÇÃO LUCAS, FILIPA OSÓRIO E JULIANO VENTURA

O AUTOR

Carlos Guimarães Pinto é uma das mais emblemáticas figuras de análise económica e política portuguesa contemporânea. Oriundo de Paramos, pequena localidade do concelho de Espinho, licenciou-se em Economia na Faculdade de Economia do Porto e doutorou-se na mesma instituição. Profissionalmente, exerceu cargos em contextos mutáveis, quer como consultor, quer como investigador de Economia Internacional. Todavia, as suas principais contribuições refletiram-se, sobretudo, no foro político, responsabilizando-se pela liderança da Iniciativa Liberal nas eleições legislativas de 2019.



O impacto deste não ficou resumido numa mera aparição como deputado em 2022. Mediante a formação do “Instituto Mais Liberdade” este afirmou-se como uma das principais vozes do liberalismo em Portugal. O culminar da sua carreira política deveu-se à presença recorrente do seu comentário em blogues económicos, onde este discutia tópicos fraturantes do seio económico português.

A OBRA

Como alguém que debate incessantemente a realidade económica, não é de todo descabido a existência de uma obra que provoque uma reflexão relativa à problemática da habitação. Publicado em 2023, este ensaio visa identificar e estabelecer soluções para dinamizar o mercado de habitação português. Este propõe uma análise contrastante baseada na dinâmica popular de “Mito vs Realidade” propondo uma distinção entre as causas relevantes e as exacerbadas pela perceção pública de acordo com informações estatísticas. A sua tese é complementada com a análise de justificações

populares como a imigração, turismo e fundos de investimento.

Esta obra não se reduz a um diagnóstico singular, estabelecendo um plano de operações incisivas que Portugal necessita de seguir para a crise se extinguir. O autor estabelece, recorrendo a uma linguagem corrente, que este problema pode ser reduzido a um desequilíbrio entre procura e oferta. De acordo com esta perspetiva o dilema é perpetuado por políticas públicas inoportunas e restrições institucionais complexas que inibem a resposta natural dos agentes racionais.

Paralelamente, a obra também elucida o enquadramento histórico português analisando a evolução dos preços, tal como a de uma pluralidade de medidas que poderão ter influenciado este desequilíbrio nos 13 principais capítulos da obra. Após uma extensa revisão da evidência analítica, o autor apresenta possíveis soluções para mitigar este fenómeno, permitindo com que o leitor mergulhe numa perspetiva mais pragmática do problema após a compreensão teórica fundamental.

Marcada pela sua acessibilidade, a obra, graças à sua linguagem clara e concisa, é facilmente digerida por leitores sem formação económica prévia. Esta é uma leitura recomendável para quem pretende obter justificações e possíveis soluções de um tópico essencial de discussão pública. A sua base factual e esforço de isenção de vieses dogmáticos permite discernir falácias recorrentes de fatores relevantes, iluminando assim um caminho para a redução desta ambiguidade temática.



ACONTECIMENTOS DO MÊS*

O MELHOR DO PIOR DO MÊS

***AVISO: ESTE CONTEÚDO INCLUI HUMOR.**



Enquanto a certa esquerda quer Abril como um monopólio estatal e a IL tenta tornar-se acionista, o Chega é que defendeu os seus valores: ao escolher o cravo verde de Oscar Wilde, Ventura provou que a sua luta pela Pátria é, no fundo, o coming out mais fabuloso da Assembleia.

Se as mais-valias não realizadas pagassem imposto, as declarações da Cristina Ferreira dar-lhe-iam um benefício fiscal.



Após a derrota de Orban na Hungria, JD Vance está a criar um histórico peculiar: cada apoio seu parece transformar em tempo real as campanhas eleitorais em ativos tóxicos.

Abril viu a inflação subir, alcançando o plano espiritual com comparações de Trump a Jesus e um embate com o Papa. Nesta “teocracia pop” manda-se no céu e na terra, qual Pulp Fiction. Pelo menos, segundo o POTUS, qualquer preço pode cair até 600%.



FES

Estimados leitores,

A edição de maio da newsletter da FEP Economics Society reúne um conjunto diversificado de reflexões sobre alguns dos principais desafios económicos e políticos da atualidade.

Iniciamos esta edição com um artigo de Vasco Branco, alumnus da FES, dedicado às implicações económicas da instabilidade política e ao impacto que esta pode ter na qualidade institucional e no crescimento económico. Seguem-se análises sobre o salário mínimo e o mercado de trabalho, bem como uma reflexão sobre os entraves à integração europeia e as limitações das políticas transeuropeias no contexto da União Europeia.

Na secção de economia e história, exploramos a evolução dos sistemas de pensões e o desenvolvimento do chamado “contrato geracional”, analisando os diferentes modelos de proteção social ao longo do tempo e os desafios que enfrentam atualmente.

Apresentamos ainda dois conceitos económicos fundamentais: o monopsónio e o bottleneck monopoly, procurando esclarecer de que forma estruturas de mercado imperfeitas influenciam o funcionamento da economia moderna e a distribuição de poder entre os diferentes agentes económicos.

Esta edição inclui também uma sugestão de leitura dedicada à crise da habitação em Portugal, através da obra *Trancas à Porta*, e termina com a habitual síntese dos principais acontecimentos económicos do último mês.

Esperamos que esta edição contribua para uma reflexão crítica, informada e estimulante sobre os temas abordados.

FEP Economics Society
Estudar, Educar e Debater Economia

Rita Cunha

PARCERIAS:





FES
FEP
ECONOMICS
SOCIETY