

FES.

FRONTIER ECONOMICS SOCIETY MEMBERS



NESTA EDIÇÃO:

FES X FRONTIER ECONOMICS 2ª EDIÇÃO

**A ETIMOLOGIA DE UM AEROPORTO
(E PORQUE A PRIVATIZAÇÃO DA TAP PODERÁ FALHAR)**

CRESCIMENTO VERDE – UMA MIRAGEM LONGÍNQUA?

JOGOS DE APOSTA E ECONOMIA: O PAPEL DA LITERACIA FINANCEIRA

ECONOMIA & HISTÓRIA – AS CONSEQUÊNCIAS ECONÓMICAS DO TRATADO DE VERSALHES

CONCEITO ECONÓMICO – CARBON TAX

CONCEITO ECONÓMICO – FALHAS DE MERCADO POR ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO

SUGESTÃO DE LEITURA – A CASA GRANDE DE ROMARIGÃES

ACONTECIMENTOS DO MÊS



FES
FEP
ECONOMICS
SOCIETY

@FEPECONOMICSOCIETY

FOLLOW US AT:

INSTAGRAM
@FEPECONOMICSSOCIETY
TWITTER
@FEP SOCIETY
LINKEDIN
@FEP ECONOMICS SOCIETY

@FEPECONOMICSOCIETY

OUTUBRO
2025
VOL. XIX

@FEPECONOMICSOCIETY

EM MEMÓRIA DA
NOSSA QUERIDA
SS

FES X FRONTIER ECONOMICS

On October 8th, the FEP Economics Society had the pleasure of hosting an event in partnership with the prestigious European economic consultancy Frontier Economics. The company, which specializes in providing strategic and economic advice to businesses and governments first gave a presentation introducing the students to the company and the graduate opportunities in offer. In the second part of the event, participants had the chance to work on a case study prepared by Frontier.

frontier
economics

**FICA A PAR DE TODAS AS
NOVIDADES QUE A FES TEM PARA TI!**

A ETIMOLOGIA DE UM AEROPORTO

(E PORQUE A PRIVATIZAÇÃO DA TAP PODERÁ FALHAR)

Um dos principais pressupostos subjacentes à escolha da localização e à construção do novo aeroporto de Lisboa é a necessidade da companhia aérea nacional (TAP) dispor de um “hub”. Diversos argumentos sustentam que a criação de um hub permitiria potenciar as ligações aéreas da TAP com os países da CPLP e com comunidades da diáspora, constituindo uma vantagem competitiva relevante para o novo aeroporto. Para melhor compreender as implicações deste pressuposto, importa considerar a origem etimológica do termo hub.

O termo hub é uma abreviação da expressão “hub and spoke”, que pode ser traduzida literalmente por “cubo e raio”. Na roda de uma bicicleta, os raios (“spokes”) ligam o centro—o cubo (hub)—ao aro, formando uma estrutura radial. Esta analogia é utilizada na aviação civil para descrever um modelo de rede em que o hub funciona como ponto central de ligação entre múltiplos destinos. Importa sublinhar que, neste contexto, o conceito de spoke é tão relevante quanto o de hub, pois ambos são fundamentais para compreender a lógica operacional deste modelo.

Com a liberalização do transporte aéreo nos anos 1990, consolidaram-se dois grandes modelos de negócio: o modelo “ponto para ponto” e o modelo “hub and spoke”. No primeiro, as companhias aéreas operam ligações diretas entre destinos específicos, sem oferecer voos de ligação. Este é o caso das transportadoras de baixo custo, como a Ryanair ou a EasyJet, que privilegiam a eficiência operacional e a flexibilidade, com o objetivo de disponibilizar tarifas competitivas.



JORGE RODRIGUES

PROFESSOR DE “PROSPETIVA E RISCO” NO MESTRADO EM ECONOMIA DA EMPRESA E DA ESTRATÉGIA



JOSÉ JORGE

PROFESSOR DE “ECONOMIA DA ESTRATÉGIA” NO MESTRADO EM ECONOMIA DA EMPRESA E DA ESTRATÉGIA

Já no modelo “hub and spoke”, os passageiros são transportados a partir de cidades periféricas (spokes) para um aeroporto central (hub), onde realizam a transferência para o voo que os levará ao destino final. Um exemplo ilustrativo é o da Iberia ao oferecer a rota Valência–Chicago: os passageiros embarcam de madrugada em Valência rumo ao hub de Madrid, onde apanham um voo ao meio-dia com destino a Chicago.

O modelo “hub and spoke” permite explorar simultaneamente economias de escala e economias de gama. As economias de escala decorrem da elevada taxa de ocupação dos voos: por exemplo, o avião que parte de madrugada de Valência pode transportar passageiros com destinos finais diversos, como Chicago, Paris, Rio de Janeiro ou Istambul, após transferência no hub de Madrid. De igual modo, o voo Madrid–Chicago pode ser alimentado por passageiros provenientes de várias cidades espanholas, como Valência, Vigo, Astúrias, Barcelona ou Sevilha. Esta concentração de tráfego permite diluir os custos fixos por um maior número de passageiros, aumentando a eficiência operacional.

As economias de gama, por sua vez, resultam da capacidade da companhia aérea em expandir a oferta de destinos com custos marginais reduzidos. Ao lançar, por exemplo, a rota Madrid–Cairo, a Iberia consegue disponibilizar, sem necessidade de voos adicionais, ligações como Valência–Cairo, Vigo–Cairo, Oviedo–Cairo, Barcelona–Cairo e Sevilha–Cairo, aproveitando a estrutura radial do hub.

Os modelos de negócio adotados pelas companhias aéreas têm implicações significativas, tanto para o desenho do novo aeroporto de Lisboa como para a rentabilidade da TAP. Neste contexto, importa começar por analisar os efeitos que cada modelo pode ter sobre a configuração e funcionalidade do novo aeroporto.

Cada um dos modelos de negócio pressupõe requisitos distintos em termos de infraestrutura aeroportuária. O modelo “ponto para ponto” privilegia aeroportos mais pequenos, flexíveis e confortáveis, idealmente com acessos rápidos e eficientes. O Aeroporto do Porto foi um exemplo paradigmático deste tipo de configuração.



Por outro lado, o modelo “hub and spoke” apresenta exigências mais complexas: requer aeroportos de grande dimensão, capazes de acomodar picos de tráfego concentrado em determinadas faixas horárias, o que frequentemente implica localizações mais remotas e tempos de acesso mais prolongados. Este modelo exige também elevados padrões de conforto nas áreas de transferência entre voos, em resposta ao perfil dos passageiros e à concorrência internacional entre hubs. A construção de um hub implica, por conseguinte, um investimento substancial.

A TAP enfrenta dificuldades estruturais para beneficiar plenamente das vantagens associadas ao modelo “hub and spoke”. Caso se mantenha como companhia de bandeira, o novo aeroporto poderá oferecer a infraestrutura de hub, mas a TAP carece de uma rede de cidades spoke capaz de alimentar esse centro com um fluxo constante de passageiros. Ao contrário da British Airways, Lufthansa, Iberia ou Air France, a TAP não dispõe de uma malha territorial suficientemente ampla para sustentar operações de grande escala. Os aeroportos nacionais, por si só, não geram procura suficiente para encher, por exemplo, um Airbus com destino ao Rio de Janeiro. Por outro lado, se a TAP vier a ser adquirida por uma companhia estrangeira, é pouco provável que esta opte por manter um hub em Lisboa. Tomando como exemplo a Iberia, não faria sentido duplicar voos de madrugada a partir de Valência—um para Lisboa e outro para Madrid—quando pode concentrar operações no seu hub principal, reduzindo custos e maximizando eficiência. A própria decisão da Iberia de não estabelecer um hub em Barcelona reforça a improbabilidade de considerar Lisboa como alternativa viável.

No que respeita à margem de lucro da TAP, o modelo “hub and spoke” tende a ser desfavorável. Tomando como exemplo a rota Valência–Chicago operada pela Iberia, esta envolve dois segmentos: Valência–Madrid e Madrid–Chicago. No primeiro segmento, a Iberia detém elevado poder de mercado, dado o número reduzido de concorrentes, o que se traduz em tarifas mais elevadas e margens de lucro significativas. Já no segundo segmento, entre Madrid e Chicago, a concorrência entre companhias aéreas é intensa, o que pressiona os preços e reduz substancialmente as margens. Assim, grande parte da rentabilidade da Iberia advém dos voos regionais que alimentam o hub, enquanto os voos intercontinentais, embora estratégicos, são menos lucrativos. Este padrão evidencia os desafios que a TAP enfrenta: sem uma rede sólida de spokes, torna-se difícil replicar o modelo “hub and spoke” com sucesso.

A principal limitação da TAP reside na ausência de uma rede de voos spoke capaz de gerar receitas significativas. Embora se argumente frequentemente que a TAP detém uma vantagem competitiva nas ligações com o Brasil, a realidade é que a margem de lucro nesses voos é reduzida, devido à forte concorrência internacional.

Importa por isso distinguir entre a interpretação logística do termo hub—associada à gestão do tráfego aéreo—e a interpretação económica da expressão “hub and spoke”, que pressupõe uma rede articulada de fluxos de passageiros. No caso da TAP e do novo aeroporto de Lisboa, o elemento spoke parece estar ausente, comprometendo a eficácia económica do hub. As palavras têm o valor que lhes atribuímos, mas a etimologia é clara: sem spokes não há hub funcional.

CRESCIMENTO VERDE UMA MIRAGEM LONGÍNQUA?



ESCRITO POR
AFONSO AZEVEDO

No século XXI, a transição para uma economia sustentável afirma-se como uma das prioridades centrais da agenda internacional. Organizações multilaterais, como a Organização das Nações Unidas (ONU) e o seu Programa para o Meio Ambiente (PNUMA), têm procurado responder a esta exigência através de tratados e acordos que estabelecem compromissos globais orientados para a preservação ambiental e para a promoção de modelos de desenvolvimento sustentável. Entre as várias estratégias propostas, o conceito de crescimento verde adquire particular relevância, sendo entendido como a possibilidade de promover crescimento económico sem que este implique um aumento proporcional no uso de recursos naturais e nas emissões de poluentes. O PNUMA defende, nesse sentido, a necessidade de dissociar de forma integral o Produto Interno Bruto (PIB) do consumo de recursos naturais, o que significa que a expansão económica deve ocorrer em paralelo com a estabilização, ou mesmo redução, da utilização de matérias-primas, energia e água, bem como das emissões associadas [1].

À primeira vista, este objetivo parece consensual, pois não implica uma restrição direta ao crescimento económico,

exigindo apenas que este deixe de estar vinculado à degradação ambiental. No entanto, a sua concretização levanta sérias dúvidas, já que os dados disponíveis demonstram uma correlação persistente entre crescimento económico e exploração de recursos. Diversos estudos empíricos evidenciam que a dissociação relativa, isto é, quando o PIB cresce mais rapidamente do que o consumo de recursos ou as emissões, é uma realidade frequente em economias avançadas. Contudo, a dissociação absoluta, ou seja, quando o crescimento económico ocorre em simultâneo com uma estagnação ou redução efetiva do uso de recursos, permanece rara e geralmente circunscrita a contextos específicos, de curta duração e dependente de variáveis externas [2].

Um dos fatores centrais nesta discussão prende-se com o papel da inovação tecnológica e da transição energética nos países desenvolvidos. A difusão de energias renováveis, o avanço na eficiência energética, o desenvolvimento da economia circular e a aposta em processos produtivos de baixo impacto ambiental são frequentemente apresentados como soluções capazes de permitir a dissociação entre crescimento económico e degradação ambiental.

[1] United Nations Environment Programme. (2011). Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication - A Synthesis for Policy Makers. www.unep.org/greeneconomy

[2] Haberl, H., Wiedenhofer, D., Virág, D., Kalt, G., Plank, B., Brockway, P., Fishman, T., Hausknost, D., Krausmann, F., Leon-Gruchalski, B., Mayer, A., Pichler, M., Schaffartzik, A., Sousa, T., Streeck, J., & Creutzig, F. (2020). A systematic review of the evidence on decoupling of GDP, resource use and GHG emissions, part II: Synthesizing the insights [Review]. *Environmental Research Letters*, 15(6), Article 065003. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ab842a>

No entanto, apesar do seu potencial, estes avanços enfrentam limitações estruturais, como os custos de transição, a dependência de matérias-primas críticas e a velocidade com que podem ser implementados à escala global. Assim, embora representem um contributo indispensável, não podem ser vistos como garantias absolutas de sustentabilidade, sobretudo se não forem acompanhados por mudanças nos padrões de consumo e pela redefinição das prioridades económicas.

A título de exemplo, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) apresenta dados que poderiam sugerir progressos no sentido de uma dissociação relativa em alguns países desenvolvidos. No entanto, esses cálculos excluem frequentemente os impactos associados às importações, ou seja, não contabilizam a energia e os recursos incorporados nos bens produzidos no estrangeiro, mas consumidos internamente. Isso significa que parte do aparente sucesso na descarbonização das economias desenvolvidas pode resultar apenas da externalização dos impactos ambientais para outras regiões do globo, perpetuando assim um padrão de insustentabilidade à escala global. De facto, quando se incluem indicadores de consumo que consideram as matérias-primas e a energia embutidas nas cadeias de produção internacionais, o progresso alcançado nos últimos anos revela-se bastante diminuto perante a dimensão do problema [3].

É importante frisar que, apesar de os dados anteriormente apresentados pintarem um quadro negativo quanto à possibilidade de conciliar o crescimento do produto com a estagnação do consumo de recursos, este objetivo torna-se cada vez mais exequível à medida que se diminui o ritmo do crescimento do PIB, sendo possível ser alcançado a um ritmo de crescimento inferior a 1% ao ano. Desta forma, parece ser necessário escolher entre manter o crescimento do produto ao mesmo nível dos últimos anos, ou abdicar do crescimento, de forma a conseguir assegurar que os recursos disponíveis não se esgotam, causando um colapso ambiental [3].

Conclui-se, portanto, que a dissociação total do PIB relativamente ao consumo de recursos é, com grande probabilidade, não exequível ou apenas alcançável de forma muito limitada. A sustentabilidade global poderá implicar, inevitavelmente, a redução do produto económico em alguns setores e a transformação profunda dos atuais padrões de consumo. Neste sentido, vários investigadores defendem a necessidade de repensar a centralidade do PIB enquanto indicador de progresso e de explorar métricas alternativas que reflitam melhor o bem-estar humano e a qualidade ambiental [4]. Em última análise, o verdadeiro desafio não reside apenas em tornar o crescimento mais verde, mas em redefinir o que entendemos por desenvolvimento, dentro dos limites biofísicos do planeta.

[3] Hickel, J., & Kallis, G. (2020). Is Green Growth Possible? [Article]. *New Political Economy*, 25(4), 469-486. <https://doi.org/10.1080/13563467.2019.1598964>

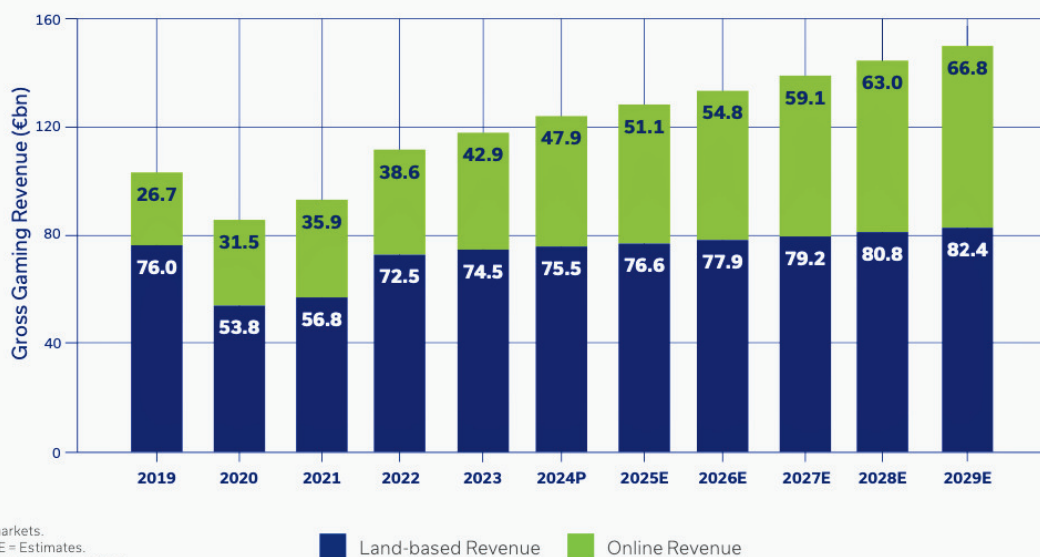
[4] Fioramonti, L. (2024). Post-growth theories in a global world: A comparative analysis [Article]. *Review of International Studies*, 50(5), 866-876. <https://doi.org/10.1017/S0260210524000214>

JOGOS DE APOSTA E ECONOMIA: O PAPEL DA LITERACIA FINANCEIRA



O mercado europeu dos jogos de aposta atingiu, em 2024, um lucro de 123,4 mil milhões de euros, o que representa um crescimento de 5% relativamente ao ano anterior. As previsões indicam uma trajetória ascendente, estimando-se que este valor atinja 149,2 mil milhões de euros até 2029 [1]. Em Portugal, a evolução acompanha esta tendência. O V Inquérito Nacional ao Consumo de Substâncias Psicoativas, realizado entre setembro de 2021 e novembro de 2022, revelou que 55,6% da população entre os 15 e os 74 anos joga a dinheiro em algum tipo de jogo – um aumento de 7,6 pontos percentuais face a 2017 [2]. No primeiro trimestre de 2025,

foram contabilizados 259,3 mil novos registros em plataformas de jogo online no país [3]. Particularmente, a notável incidência entre os mais jovens é motivo de preocupação. Um estudo publicado em 2023 mostrou que 19,7% dos estudantes universitários do Porto apresentam sinais de jogo problemático ou jogo patológico, uma proporção muito superior à estimada para a população adulta em geral, de 5,8% [4]. Define-se jogo problemático como um comportamento associado ao jogo suficientemente grave para gerar consequências negativas para a pessoa, a sua família, o círculo social ou até a comunidade e a economia [5].



[1] <https://www.egba.eu/eu-market/>

[2] V Inquérito Nacional ao Consumo de Substâncias Psicoativas na População Geral, Portugal 2022. Relatório final <https://www.icad.pt/DocumentList/GetFile?id=569&languageId=1>

[3] Relatório 1º trimestre 2025 - Registro da atividade de jogo online em Portugal https://www.srij.turismodeportugal.pt/sites/default/files/2025-06/estatisticas_online_1t_2025.pdf

[4] Azevedo, N.P.; Santos, P.; Sá, L. Gambling Disorder among Porto's University Students. Healthcare 2023, 11, 2527. <https://doi.org/10.3390/healthcare11182527>

[5] Brooker, I. S., Clara, I. P., & Cox, B. J. (2009). The Canadian Problem Gambling Index: Factor structure and associations with psychopathology in a nationally representative sample. Canadian Journal of Behavioural Science, 41, 109–114

Por sua vez, a análise da evolução deste setor mostra que existe uma relação contracíclica entre crises económicas e consumo de jogos de azar. Em períodos de recessão, a procura por jogos aumenta. Durante a crise da dívida soberana em Portugal, a procura por raspadinhas e lotarias cresceu de forma sustentada, sobretudo entre populações envelhecidas e com rendimentos mais baixos. Já na crise pandémica, o jogo online atingiu níveis recorde em vários países europeus, incluindo Portugal, onde se registaram máximos históricos de novos jogadores e de receitas entre 2020 e 2021.

A experiência da Islândia reforça este padrão. O país enfrentou, em 2008, uma crise financeira abrupta e profunda: em apenas duas semanas, os três maiores bancos faliram, a moeda nacional perdeu metade do valor, a inflação disparou e as famílias viram as suas dívidas e os preços de bens domésticos aumentar drasticamente [6]. Estudos que acompanharam a mesma população antes e depois da crise mostraram que, entre 2007 e 2011, a proporção de pessoas que afirmaram ter jogado nos últimos 12 meses subiu de 68,8% para 79,5%, um aumento de 10,7 pontos percentuais. O estudo demonstrou que, quando as pessoas enfrentam dificuldades financeiras durante recessões económicas, a possibilidade de melhorar a sua situação financeira através de grandes jackpots obtidos

com apostas iniciais baixas torna-se mais aliciante. Assim, o crescimento do jogo refletiu-se sobretudo na lotaria, onde 16% mais pessoas compraram boletins em 2011 comparativamente a 2007 [7].

Os dados demonstram ainda que as crises não afetam todos da mesma forma. As pessoas mais expostas aos seus efeitos, usualmente em situação económica mais vulnerável, revelaram-se mais propensas ao jogo, sendo 68% mais prováveis de terem jogado no último ano, 77% mais prováveis de terem comprado bilhetes de lotaria e 55% mais prováveis de terem adquirido raspadinhas [7].

O crescimento atual do mercado, no entanto, pode não resultar apenas de crises económicas formais, mas também de condições estruturais, que afetam sobretudo os jovens. Em Portugal, no ano de 2022, os jogadores considerados problemáticos ou patológicos concentravam-se principalmente entre os 25 e os 34 anos, constituindo uma mudança face a anos anteriores [2]. Tal tendência coincide com a realidade socioeconómica desta faixa etária: 60,7% dos jovens trabalhadores entre os 20 e os 30 anos auferem um rendimento líquido inferior a mil euros por mês [8], enquanto a idade média de saída da casa dos pais se situa nos 29,1 anos, valor bastante acima da média europeia [9]. Estas circunstâncias na prática, equivalem a situações de crise, tornando os jovens mais suscetíveis aos riscos do jogo.

[6] Danielsson and Zoega, 2009; Benediktsdottir et al., 2011; Statistics Iceland, 2011

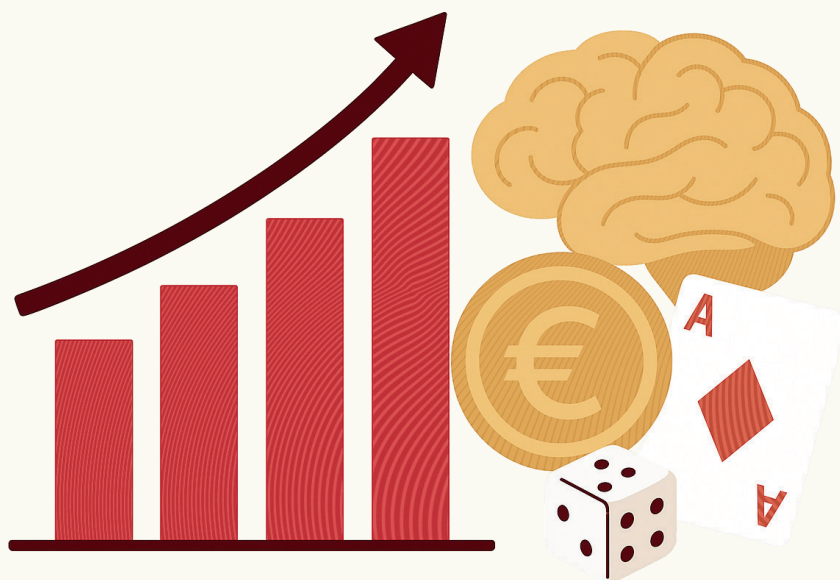
[7] Olason, D. T., Hayer, T., Meyer, G., & Brosowski, T. (2017). Economic recession affects gambling participation but not problematic gambling: Results from a population-based follow-up study. *Frontiers in Psychology*, 8, 1247. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01247>

[8] <https://sicnoticias.pt/economia/2023-03-28-Maioria-dos-jovens-entre-os-20-e-os-30-anos-recebe-menos-de-mil-euros-por-mes-f08ededf>

[9] <https://www.publico.pt/2024/10/04/p3/noticia/jovens-portugueses-saem-casa-29-anos-vivem-casas-sobrelotadas-2106462>

Contudo, enquanto nenhum indivíduo pode controlar a sua idade, ou outros fatores que o tornam mais propício a ter problemas de jogo, há uma competência essencial que desempenha um papel protetor contra o jogo patológico. A investigação internacional tem mostrado que existe um fator com potencial para reduzir a vulnerabilidade a esta patologia: o nível de literacia financeira. Estudos realizados em países como a Tailândia, os Estados Unidos, a China, o Japão e a Itália sugerem que níveis mais elevados de literacia financeira estão associados a uma menor intensidade no jogo [10]. Na China, por exemplo, jogadores de lotaria apresentaram níveis de literacia financeira significativamente inferiores à média populacional [11]. Na Tailândia, pessoas com maior literacia compraram bilhetes de lotaria com menor frequência. Em Itália, verificou-se que cada resposta correta adicional num teste de avaliação de literacia financeira reduzia entre 7% e 8% a probabilidade de participar em jogos de aposta [12].

Embora estes estudos não estabeleçam uma relação de causalidade direta, apontam de forma consistente para o papel central da educação financeira na prevenção do jogo problemático. A literacia financeira é definida de várias formas por diferentes académicos, mas, em geral, abrange os conhecimentos, as competências e os comportamentos necessários para tomar decisões financeiras informadas e eficazes, incluindo compreender conceitos-chave como poupança, investimento e gestão da dívida [13]. Compreender tais conceitos amplia a capacidade de tomar decisões mais informadas e diminui a propensão para comportamentos de risco. A literacia financeira surge, assim, como um instrumento fundamental para mitigar os efeitos negativos de um setor em acelerado crescimento.



-
- [10] Barone, C., & Graffigna, G. (2025). Financial literacy and economic attitudes as protective factors against pathological gambling? A systematic review. *Journal of Gambling Studies*, 41, 489-514. <https://doi.org/10.1007/s10899-025-10375-1>
- [11] Wang, Y., Yang, Z., & Xin, Z. (2023, November 21). Characteristics of Chinese Lottery Consumers' Financial Literacy and its Relationship with Problem Lottery Gambling. *Journal of Gambling Studies*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1007/s10899-023-10267-2>
- [12] Becchetti, L., Bellucci, D., & Rossetti, F. (2018). Gamblers, scratchers and their financial education. *Economia Politica: Journal of Analytical and Institutional Economics*, 35(1), 127-162. <https://doi.org/10.1007/s40888-017-0091-1>
- [13] Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44



AS CONSEQUÊNCIAS ECONÓMICAS DO TRATADO DE VERSALHES

O Tratado de Versalhes, assinado em 1919, marcou o fim da Primeira Guerra Mundial e reconfigurou a ordem política e económica da Europa, com implicações profundas na economia internacional. As cláusulas económicas do tratado, em particular as reparações de guerra impostas à Alemanha, tornaram-se num ponto central de debate. **O economista britânico John Maynard Keynes, no livro *The Economic Consequences of the Peace*, alertou que as condições de paz impostas à Alemanha seriam insustentáveis, advertindo para um futuro de instabilidade económica e política.**

O artigo 231º do Tratado – reconhecido como a cláusula da culpa – atribuiu à Alemanha a responsabilidade exclusiva pela guerra, servindo de justificação para a imposição de reparações. Após negociações, o valor fixado foi de 132 mil milhões de marcos-ouro, equivalente a cerca do dobro do Produto Interno Bruto alemão de 1919 [1]. Keynes, que participou nas negociações, estimou que a capacidade de pagamento máxima da Alemanha seria de 40 mil milhões de

marcos-ouro, considerando que as reparações impostas ao país seriam não só economicamente inviáveis, mas também politicamente desastrosas [2]. Esta opinião era partilhada pelo economista liberal-clássico austríaco Ludwig von Mises, adversário intelectual de Keynes, que descreveu as reparações como “tributos de uma dimensão inaudita” [1].

O Tratado de Versalhes implicou ainda a perda de territórios alemães industrializados e ricos em recursos naturais. A Bacia do Sarre e a Alsácia-Lorena foram anexadas pela França, enquanto a Alta Silésia foi cedida à Polónia. O resultado foi uma quebra vertiginosa da produção industrial alemã. Entre 1918 e 1923, a produção de carvão – que na altura era a principal fonte de energia das empresas e das famílias alemãs – diminuiu de 259 para 180 milhões de toneladas [3]. No mesmo período, a produção de aço diminuiu de 14,1 para 6,3 milhões de toneladas [3]. A cedência de territórios enfraqueceu a indústria alemã, situação que foi agravada pela desmilitarização imposta pelos Aliados.

[1] Thies, C. F. (2024). Reparations, Hyperinflation, Unemployment and the Rise of Adolph Hitler. *Studia Historiae Oeconomicae*, 42(2), 75–94. <https://doi.org/10.14746/sho.2024.42.2.004>

[2] Keynes, J. M. (1919). *The Economic Consequences of the Peace*. <https://oll.libertyfund.org/titles/keynes-the-economic-consequences-of-the-peace>

[3] Mitchell, B. R. (1975). *European historical statistics 1750-1970*. London: Macmillan. <https://catalog.hathitrust.org/Record/001306953/Home>

A economia alemã, fragilizada pela guerra, enfrentava problemas estruturais graves: dívida externa e interna elevadas, défices orçamentais e escassez de capitais. As reparações agravaram este quadro. Para satisfazer os pagamentos iniciais, Berlim recorreu a empréstimos externos, principalmente dos Estados Unidos da América (EUA). A recusa em pagar a segunda prestação levou à ocupação franco-belga da região industrial do Ruhr em 1923. O governo alemão retaliou financiando uma greve geral através da emissão massiva de moeda. O resultado foi a hiperinflação, que destruiu a economia e as poupanças da classe média. **Embora poucos historiadores defendam que as reparações tenham sido a causa direta da hiperinflação, o consenso é que o Tratado de Versalhes deteriorou a posição fiscal da Alemanha** [1]. A estabilização só foi alcançada



com o Plano Dawes de 1924, que reescalonou os pagamentos e permitiu a retirada das tropas francesas e belgas do Ruhr.

Um dos desafios centrais do pós-guerra, que dizia respeito à forma como a Alemanha poderia efetivamente pagar as reparações exigidas, foi o *problema da transferência* [1]. **Para pagar as reparações, a Alemanha teria de gerar excedentes comerciais, o que implicava o aumento das suas exportações. No entanto, as políticas protecionistas dos Aliados bloqueavam o acesso dos produtos alemães aos seus mercados.** Este paradoxo revelou-se insustentável: exigia-se que a Alemanha pagasse reparações, mas negava-se-lhe a capacidade de o fazer.

As consequências económicas do Tratado de Versalhes estenderam-se para além da Alemanha. O sistema económico internacional atravessou um período de *desglobalização* entre 1914 e 1950, marcada por controlos dos fluxos de capitais, políticas protecionistas e instabilidade cambial. Antes de 1914, porém, a economia mundial conhecera um período de globalização, assente no padrão-ouro clássico, na liberdade relativa dos fluxos internacionais de capitais e no comércio internacional em expansão. O regresso ao padrão-ouro - após a suspensão durante a Primeira Guerra Mundial - com paridades distintas provocou distorções: países como o Reino Unido, que regressaram às paridades pré-guerra, sofreram de deflação e desemprego elevado. Em contrapartida, a França desvalorizou a moeda, o que lhe permitiu beneficiar temporariamente de exportações mais competitivas [4].

[4] Toniolo, G. (1997). The European Economy Between the Wars.
https://www.academia.edu/66409145/The_European_Economy_Between_the_Wars

A fragilidade da economia internacional deveu-se também ao que Keynes chamou de *grilhões de papel* [2]– as dívidas de guerra que paralisaram os mercados de capitais e travaram o investimento externo, pois criaram obrigações financeiras impagáveis que geraram incerteza, bloquearam a circulação normal do crédito internacional e desviaram recursos que poderiam ter financiado o investimento produtivo. **A interligação entre as reparações devidas pela Alemanha, as dívidas de guerra dos Aliados Europeus aos EUA e os empréstimos norte-americanos à Alemanha estabeleceu uma rede de dependências instável, que colapsou com a crise de 1929.**

A hiperinflação dos anos 20 minou a confiança da opinião pública alemã no regime de Weimar e alimentou o ressentimento nacionalista, fatores que criaram um terreno fértil para a ascensão do nazismo. A tentativa de punir a Alemanha pela guerra empobreceu o país, gerando instabilidade e conflito. Consequentemente, o Tratado de Versalhes, que visava a paz e a segurança, acabou por produzir o efeito contrário, desestabilizando as economias europeias e abrindo caminho para a ascensão do totalitarismo na Europa.



CONCEITO ECONÓMICO

FALHAS DE MERCADO POR ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO



ESCRITO POR
GONÇALO LEITE

No nosso quotidiano, é fácil perceber que nem sempre tomamos decisões com toda a informação que realmente precisaríamos. Em muitas situações, quem presta um serviço, ou vende um produto, sabe de algo que os restantes intervenientes desconhecem, como, por exemplo, um detalhe importante sobre o seu funcionamento.

Num mercado onde uma das partes envolvidas numa negociação sabe mais do que a outra, potenciam-se decisões pouco acertadas e injustas, fazendo com que este perca eficiência. As consequências são muito reais: **recursos mal atribuídos, oportunidades perdidas e negócios que não chegam a acontecer**, apenas porque a informação não circula de forma justa entre todos os intervenientes do mercado.

Um exemplo de mercado que opera com assimetria de informação é o mercado dos “jogos de azar”. Os intervenientes do mercado com melhor e mais informação são os que oferecem o jogo (casinos, casas de apostas, entre outros), em detrimento dos apostadores. Os operadores de jogo detêm dados detalhados sobre probabilidades, algoritmos sofisticados e modelos estatísticos avançados, uma realidade que muitos jogadores desconhecem. Muitas vezes, as probabilidades



oferecidas ao público são ajustadas para garantir lucro para o operador, o que pode ser visto como uma forma de manipulação não transparente para com o apostador.

Para além de prejudicar as pessoas individualmente, a assimetria de informação tem efeitos que se repercutem por todo o mercado.

Este fenómeno, conhecido como **“falha de mercado por assimetria de informação”**, tornou-se um tema muito estudado na economia, sendo inclusive reconhecido com o Prémio Nobel da Economia em 2001, atribuído a George Akerlof, Michael Spence e Joseph Stiglitz pelas suas análises aprofundadas sobre mercados onde a informação não está igualmente distribuída [1]. **Quando uma parte tem mais informação do que a outra, os recursos acabam por ser mal utilizados, aumentando os custos para realizar negócios e diminuindo a confiança entre compradores e vendedores.** Para ajudar a resolver este problema, muitas entidades reguladoras têm desenvolvido regras e mecanismos para mitigar a assimetria de informação, promovendo a transparência e protegendo consumidores e investidores, com o objetivo de tornar os mercados mais justos e eficientes. Um exemplo disso é a obrigatoriedade de rótulos detalhados nas embalagens de alimentos e bebidas, garantindo assim que consumidores tenham acesso a informações como ingredientes utilizados, valor nutricional, alergénios e data de validade permitindo escolhas mais conscientes e reduzindo o risco de práticas enganosas por parte das empresas.



[1] The Royal Swedish Academy of Sciences. (2001). Nobel Prize in Economic Sciences 2001: George Akerlof, A. Michael Spence, and Joseph E. Stiglitz.
NobelPrize.org. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2001/popular-information/>

CONCEITO ECONÓMICO

CARBON TAX



ESCRITO POR
SALOMÃO PINTO

A Carbon tax, ou imposto do carbono, é um encargo aplicado sobre as emissões de dióxido de carbono (CO_2) e outros gases com efeito de estufa, com o intuito de internalizar os custos ambientais associados à utilização de combustíveis fósseis. Nesta mesma lógica e em complemento, face à inevitabilidade da necessidade de mitigação das alterações climáticas, variados outros instrumentos de políticas têm sido recomendados por organizações internacionais, como o sistema de troca de emissões e impostos sobre o setor energético.

A lógica deste instrumento em forma de taxa assenta na teoria pigouviana, segundo a qual os custos sociais, externalidades negativas, devem ser internalizados nos preços de mercado. **Neste sentido, ao tributar as emissões, esta taxa tenta corrigir uma distorção de mercado associada à ausência de preço para os malefícios dos impactos climáticos.** Esta taxa promove a substituição de combustíveis fósseis por fontes limpas, incentiva a inovação no setor das energias e pode gerar receitas públicas que, se bem canalizadas, reforçam os seus efeitos positivos [1].

Para além disto, estudos empíricos demonstram que este imposto ambiental pode ter efeitos significativos na redução das

emissões per capita, principalmente se não houver grandes variações entre setores no que diz respeito às taxas do carbono. Por exemplo, a Finlândia optou por uma abordagem mais agressiva, do estilo flat tax, levando a reduções mais acentuadas nas emissões de CO_2 . Em contraste, países vizinhos como a Suécia, Noruega e Dinamarca apresentaram efeitos mitigadoras menos observáveis, devido à aplicação de taxas diferenciadas para amenizar a perda de competitividade, nomeadamente isenções para setores intensivos em energia.

No entanto, a implementação da Carbon Tax enfrenta obstáculos políticos, económicos e estruturais. **Um dos principais desafios reside no facto de a poluição ambiental funcionar como um “common pool resource”**, tal como Morrow descreve [2] ou seja, os malefícios da poluição são partilhados por todos, mas os benefícios mantêm-se na esfera do infrator. Tal como na “tragédia dos comuns”, cada nação tem incentivo para continuar a emitir, esperando que as restantes assumam o esforço da mitigação. Neste contexto, se, hipoteticamente, apenas os países nórdicos aplicarem este imposto, o impacto global será limitado, dado a fração reduzida nas emissões mundiais que representam.

[1] Lin, B., Li, X., & Elsevier Ltd. (2011). The effect of carbon tax on per capita CO_2 emissions. In Energy Policy (Vol. 39, pp. 5137–5146). <http://doi.org/10.1016/j.enpol.2011.05.050>

[2] Morrow, D. (2020). Values in climate policy. Rowman & Littlefield International, Ltd.

Por último, a redistribuição das receitas arrecadadas é essencial para **garantir justiça social e aceitação deste imposto perante a opinião pública**. Morrow sublinha que, pese embora a solidez técnica da Carbon tax, a sua aplicação exige decisões difíceis sobre quem deve suportar os encargos e como compensar os mais vulneráveis pelos efeitos das externalidades negativas. Problemas de saúde, poluição e desigualdade climática atingem todos, mas penalizam mais os grupos vulneráveis e, sem compensações adequadas, o imposto pode agravar desigualdades sociais.

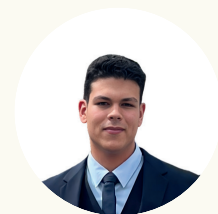
Em síntese, a Carbon tax constitui um instrumento económico capaz de reduzir as emissões de gases com efeito de estufa, atendendo ao **princípio económico da eficiência**. Ao atribuir um valor económico à utilização da atmosfera, esta taxa procura incentivar comportamentos sustentáveis e corrigir distorções de mercado. A sua implementação exige não só atenção sobre a questão da justiça social, mas requer também forte cooperação internacional e gestão responsável das receitas geradas, para refletir as convicções éticas subjacentes à transição ecológica.



SUGESTÃO DE LEITURA

"A CASA GRANDE DE ROMARIGÃES"

DE AQUILINO RIBEIRO



ESCRITO POR
LUIS ADRIANO
GONÇALVES

O AUTOR

Aquilino Ribeiro (1885–1963) é uma das vozes centrais da literatura portuguesa do século XX, destacando-se pelo **retrato vivo do Portugal rural**. A sua obra percorre romances históricos, ensaios e memórias, sempre marcada por uma atenção à **cultura, às tradições e às transformações sociais do país**. Entre os seus livros mais conhecidos estão *Terras do Demo* (1919), *Quando os Lobos Uivam* (1958) e *O Malhadinhas* (1922).



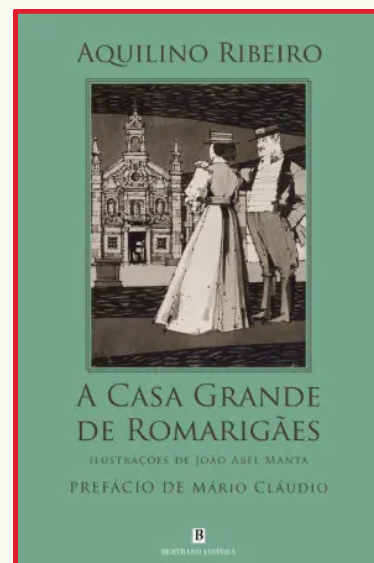
A OBRA

Publicado em 1957, *A Casa Grande de Romarigães* é um romance em que a protagonista é a própria casa solarenga de Romarigães, em Paredes de Coura. Ali viveram figuras como Bernardino Machado, ex-Presidente da República, assim como o próprio escritor. O livro acompanha a ascensão e decadência da fidalguia rural ao longo de séculos: desde a construção pomposa do solar, passagens históricas como a Independência de 1640 ou as Invasões Francesas, até ao seu declínio final. Numa linguagem rica que mistura erudição e a oralidade popular, Aquilino retrata um país em transição do feudalismo para o capitalismo, um ambiente em que ritos, genealogia e capelas espelham as tensões entre tradição e mudança, pautadas pela resistência cultural

à lógica mercantil e a fidelidade a valores de continuidade e memória coletiva.

O solar simboliza uma forma de riqueza assente no património fundiário e arquitetónico – com prestígio, embora pouco produtivo e de cara manutenção. Por outras palavras, explica a dificuldade da nobreza rural em adaptar-se a uma economia em transformação, enquanto a burguesia urbana emergia através do comércio, da indústria e da mobilidade social. A casa, pesada e imutável, torna-se metáfora de um Portugal rural que preservou símbolos em vez de investir em atividades mais dinâmicas, enquanto Aquilino, em registo elegíaco, narra a decadência com nostalgia e sentido de grandeza perdida.

Lido hoje, o romance pode ser interpretado numa perspetiva económica, dado que revela o processo de desenvolvimento do meio rural e os relevantes custos da imobilidade: famílias agarradas à herança, ativos que não encontram função económica, terras que já não sustentam, uma elite incapaz de se adaptar à modernidade. **A Casa Grande de Romarigães** mostra, numa narrativa literária e envolvente, que a economia também se conta através de casas, famílias e memórias. Estas funcionam como arquivos históricos e antropológicos, e revelam como a incapacidade de transformar capital em futuro pode condenar gerações.



ACONTECIMENTOS DO MÊS*

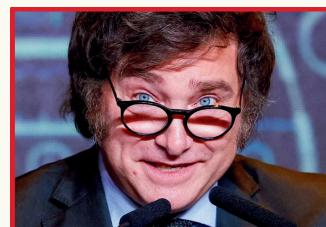
O MELHOR DO PIOR DO MÊS

*AVISO: ESTE CONTEÚDO INCLUI HUMOR.



Se o Ventura for à FEP, é capaz de ficar indignado com o estado do ensino português. Aonde é que já se viu alunos a brincarem com elásticos numa aula de microeconomia?

Milei o Libertário procura junto de Trump a esmola do FMI e a bênção do Uncle Sam. Para depois gritar '¡Viva la libertad, carajo!'.



Apesar de tanta picardia, Trump e Lula foram unidos por um abraço. Talvez Keynes e Hayek precisassem apenas de um jantar a dois

FES

Caros leitores,

É com prazer que apresentamos a primeira edição da newsletter da FEP Economics Society para 2025/2026.

Aqui abordamos temas de grande relevância económica e social: o impacto dos jogos de aposta e os riscos do jogo problemático, a importância da alfabetização financeira, os desafios do crescimento verde. São ainda explicados conceitos como as falhas de mercado causadas pela assimetria de informação e o papel do imposto de carbono nas políticas ambientais.

Contamos também com o contributo valioso dos Professores José Jorge e Jorge Rodrigues em questões estratégicas como a privatização da TAP e o modelo de hub aeroportuário. A nível histórico e cultural, revisitamos o impacto do Tratado de Versalhes e analisamos “A Casa Grande de Romarigães”.

FEP Economics Society
Estudar, Educar e Debater Economia

Rita Cunha

PARCERIAS:

