

FES.

REVISTA JULY SME E N



NESTA EDIÇÃO:

A CONCORRÊNCIA NO TRANSPORTE FERROVIÁRIO

A ECONOMIA DE GUERRA: IMPACTOS MACROECONÓMICOS DOS CONFLITOS ARMADOS

SERÁ O PESSIMISMO O MAIOR PROBLEMA ECONÓMICO DO “PRIMEIRO MUNDO”?

**ECONOMIA & HISTÓRIA - ENTRE O SOCIALISMO E O MERCADO:
A NOVA POLÍTICA ECONÔMICA (NEP) DA URSS**

**CONCEITO ECONÓMICO - “ANIMAL SPIRITS” E A IRRACIONALIDADE DOS AGENTES
ECONÓMICOS**

CONCEITO ECONÓMICO - O MODELO DOS “CANHÕES E MANTEIGA”

SUGESTÃO DE LEITURA - MARCAS QUE FAZEM PORTUGAL

ACONTECIMENTOS DO MÊS



FES
FEP
ECONOMICS
SOCIETY

@FEPECONOMICSOCIETY

FOLLOW US AT:

INSTAGRAM
@FEPECONOMICSOCIETY
TIKTOK
@FEPECONOMICSOCIETY
LINKEDIN
@FEP ECONOMICS SOCIETY

@FEPECONOMICSOCIETY

MARÇO
2026
VOL. XXVIII

@FEPECONOMICSOCIETY

EM MEMÓRIA DA
NOSSA QUERIDA
SS

A CONCORRÊNCIA NO TRANSPORTE FERROVIÁRIO

O NEGÓCIO DO TRANSPORTE FERROVIÁRIO DE PASSAGEIROS

As insuficiências do transporte ferroviário em Portugal são bem conhecidas e frequentemente discutidas. As suas causas são igualmente bem conhecidas e residem na falta de investimento consistente ao longo de várias décadas.

No debate público, a falta de concorrência no transporte ferroviário de passageiros é, muitas vezes, apontada como uma das causas da insuficiência da oferta, quer em termos de quantidade, quer em termos de qualidade. Esta ideia surge por analogia com outros mercados, como a aviação, e suportada nos argumentos gerais sobre as virtudes dos mecanismos de mercado. Convém, no entanto, olhar para as características específicas de cada setor de atividade antes de tentar aplicar uma receita genérica de forma cega.

O transporte ferroviário de passageiros pode dividir-se, numa primeira análise, em três segmentos.

Em primeiro lugar, o transporte interurbano de longo curso, onde se incluem os serviços de Alta Velocidade, que ligam grandes centros urbanos com tempos de viagem que são iguais ou melhores do que os que são possíveis por rodovia e, nalguns casos, por transporte aéreo. Estes serviços ferroviários competem com os modos rodoviário e aéreo em eixos de elevada procura e, por essa razão, têm taxas de ocupação tipicamente elevadas, como é exemplo o serviço Alfa em Portugal



FREDERICO FRANCISCO
PROFESSOR E EX-SECRETÁRIO DE
ESTADO DAS INFRAESTRUTURAS

Em segundo lugar, o transporte local em regiões urbanas e suburbanas, caracterizado por servir eixos radiais ou diametrais em áreas metropolitanas com uma oferta e frequências elevadas. Apesar de estes serviços representarem, em número de passageiros, uma fração muito elevada da procura por serviços ferroviários (em Portugal, representam 90% das viagens de comboio), as suas taxas de ocupação média são baixas, com valores habitualmente na ordem dos 30%. Isto acontece porque a procura está concentrada em dois períodos do dia, as chamadas “horas de ponta”. Por isso, ainda que até se possa observar situações de sobrelotação durante estas horas, durante o resto do dia, os comboios que continuam a circular para garantir a confiança no serviço, andam muito mais vazios.

Finalmente, o terceiro segmento é o do transporte local em regiões rurais, habitualmente designados por serviços Regionais. Estes serviços têm também taxas de ocupação baixas, ainda que com um nível de oferta muito inferior ao dos restantes serviços, nalguns casos, apenas alguns comboios por dia.

Destes três segmentos de mercado, apenas o transporte interurbano de longo curso tem, em geral, uma relação positiva entre receitas e custos de operação, pelo que é o único que é potencialmente interessante enquanto negócio para uma empresa privada. Todos os outros serviços ferroviários apenas subsistem com subsidiação direta ou indireta do Estado.

AS RAZÕES PARA SUBSIDIAR O TRANSPORTE FERROVIÁRIO

Nesta fase da discussão, é natural que se questione o porquê de se manter a subsidiação pública aos serviços ferroviários suburbanos e regionais.

Por princípio, o financiamento público de qualquer serviço justifica-se quando é possível argumentar que estes serviços produzem um benefício para a sociedade, ou para as populações e territórios que servem, que é superior ao custo que o Estado tem com a manutenção destes serviços.

Por exemplo, no caso dos comboios suburbanos, uma comparação entre o custo que é necessário suportar com esses serviços e o investimento que seria necessário em novas infraestruturas rodoviária que permitissem transportar o mesmo número de pessoas tem sempre um resultado muito claro a favor da manutenção e da expansão dos serviços ferroviários. Este equilíbrio fica ainda mais favorável ao transporte ferroviário quando se leva em conta o tempo perdido em congestionamento.

Aqui temos um exemplo de como a forma mais eficiente de transportar diariamente centenas de milhares de pessoas numa área metropolitana não é determinada pelas forças do mercado, mas exige planeamento e iniciativa dos poderes públicos.

Por outro lado, nas zonas rurais, o comboio cumpre uma função de coesão territorial, de garantia de acessibilidade ao território e continua, em muitos casos, a ser a forma mais rápida de deslocação para algumas localidades mais remotas.

Na verdade, esta discussão pode alargar-se a todos os modos de transporte público coletivo, tanto nas zonas urbanas, como nas zonas rurais.

É POSSÍVEL CRIAR CONCORRÊNCIA

Com os pressupostos que aqui foram expostos, é fácil de concluir que apenas no transporte interurbano de longo curso é possível existir concorrência no sentido clássico, isto é, em que os clientes (os passageiros) escolhem entre serviços similares aquele que lhes parece mais vantajoso, por critérios de preço, de qualidade de serviço ou outros. Apenas neste segmento de mercado existem condições para a livre iniciativa empresarial, condição necessária para o surgimento de uma oferta de serviços variada.

Contudo, quando levamos em conta as características técnicas e do negócio ferroviário, surgem dificuldades. Desde logo, o investimento nos ativos fundamentais do negócio, os comboios, é elevado e com retorno lento. Além disso, é necessário que exista uma infraestrutura ferroviária com um excesso de capacidade disponível, só para dar dois exemplos de constrangimentos.

Talvez por estes e outros fatores seja muito raro o surgimento de novos operadores ferroviários de iniciativa puramente privada. Na maior parte dos casos, na Europa, em que há concorrência entre diferentes operadores ferroviários, tal acontece entre os operadores públicos de diferentes países. O exemplo espanhol é paradigmático dessa realidade, onde encontramos na rede de Alta Velocidade a Renfe, a SNCF e a Trenitalia, operadores públicos de Espanha, França e Itália, respetivamente.

Quando falamos de serviços suburbanos e regionais, não existindo a possibilidade de concorrência clássica, resta a hipótese de submeter à competição a prestação destes serviços, sempre com subsídios diretos ou indiretos do Estado.

Esta é uma discussão sobre a qual já há muito escrito e dito, a favor de um maior papel ao setor privado, ou do reforço da capacidade de planeamento integrado que só o setor público pode dar. Os exemplos que mais me costumam inspirar, os de cidades como Paris, Londres ou Barcelona no transporte urbano, de países como França, Itália ou Alemanha no transporte regional e de longo curso, são exemplos que reforçam o papel incontornável do Estado na criação de uma oferta de transportes integrada, eficaz e eficiente para o conjunto da sociedade.

A ECONOMIA DE GUERRA:

IMPACTOS MACROECONÓMICOS DOS CONFLITOS ARMADOS



ESCRITO POR
CARLOS GOMES

A guerra é, nas palavras do economista Paul Collier, o "desenvolvimento em sentido inverso". [1] A realidade histórica é austera: dados do Uppsala Conflict Data Program (UCDP) [2] demonstram persistência contínua de conflitos armados, com o sistema internacional raramente a experienciar um ano de paz absoluta desde 1945. De facto, em toda a história registada da humanidade, estima-se que apenas uma fração ínfima do tempo tenha sido vivida sem qualquer conflito armado ativo no globo. Esta persistência transforma a guerra não num evento anómalo, mas num fenómeno macroeconómico recorrente, com consequências trágicas diretas e com efeitos económicos nocivos que perduram muito além do cessar-fogo.

Tendo em conta esta realidade, o estudo de fenómenos bélicos ganha preponderância e surgem conceitos como economias de guerra. Estas distinguem-se pela expansão do papel do Estado e por uma reorientação produtiva para fins militares, com priorização da defesa em relação ao consumo. No caso de conflitos prolongados, criam-se dinâmicas auto reforçadas de baixo crescimento, fragilizam-se instituições e aumenta-se a probabilidade de reincidência de conflito – a chamada conflict trap. [3]

São inegáveis os impactos da guerra nas economias e os seus efeitos transmitem-se através de múltiplos canais, estudados na literatura económica. Em primeiro lugar, o efeito mais óbvio e direto dos conflitos armados prende-se com a destruição de recursos, sejam estes humanos, físicos ou capitais. As mortes, a destruição de infraestruturas e a redução de cadeias de abastecimento levam a um choque negativo da oferta agregada, reduzindo persistentemente o potencial de crescimento das economias afetadas.

A dispersão de fundos públicos para atividades não produtivas e o foco estatal em defesa e militarização encaminham os países para economias de guerra. As profundas distorções fiscais e monetárias provocadas conduzem frequentemente a um elevado endividamento público, reconfigurações da política fiscal e pressões inflacionistas, com efeitos de longo prazo sobre a sustentabilidade das finanças públicas e sobre a eficiente alocação de recursos.

Um terceiro canal está ligado com a tendência dos agentes económicos de relocizarem os ativos para o exterior [4] - capital humano, físico e financeiro, impulsionados pela

[1] Collier, P. (2007). The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It. New York: Oxford University Press.

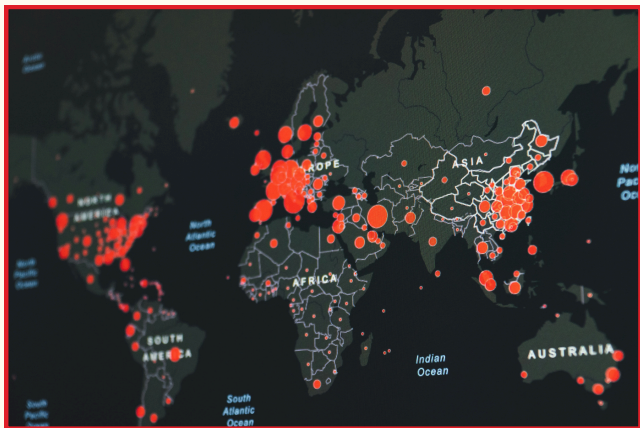
[2] (UCDP), U. C. (2024). Conflict Encyclopedia. Obtido de Uppsala University.

[3] Collier, P. (2003). Breaking the Conflict Trap: Civil War and Development Policy. Washington, D.C.: World Bank / Oxford University Press.

[4] Collier, P. (1999). On the Economic Consequences of Civil War.

incerteza e o risco geopolítico associados a conflitos prolongados.

Para além dos efeitos imediatos, a literatura [5] demonstra que os efeitos da guerra tendem a persistir no pós-guerra. Os conflitos armados deixam cicatrizes económicas duradouras, geram perdas permanentes e consequências multidisciplinares imensuráveis. A interrupção da educação, a deslocação forçada de populações e a redução de investimento comprometem a geração futura de capital, enquanto que a fragilização das instituições e a incerteza quanto a futuros conflitos reduzem a capacidade de recuperação económica, perpetuando situações de baixo crescimento mesmo após o restabelecimento da paz. Do ponto de vista humano, inúmeros fatores intangíveis associados ao pós-guerra contribuem para um desempenho económico insuficiente.



Paralelamente, atendendo ao sistema económico globalizado em que nos encontramos, os conflitos tendem a gerar externalidades negativas que atravessam fronteiras, sendo transmitidas por uma pluralidade de mercados, instrumentos e cadeias produtivas. As disrupções no comércio



global, choques nos preços das matérias-primas e o aumento do risco geopolítico manifestam-se frequentemente sob a forma de inflação importada, maior volatilidade nos mercados e desaceleração do crescimento das economias não beligerantes.

Neste contexto, a guerra assume-se não apenas como um fenómeno geopolítico entre participantes bélicos ativos, mas também como um desafio para as economias globais. Por conseguinte, a diversificação das cadeias de abastecimento, a diminuição da dependência unilateral externa e a sustentabilidade das finanças públicas emergem como um bloco central para o reforço da resiliência macroeconómica. A economia da guerra revela, assim, os limites da eficiência económica em contextos de instabilidade geopolítica e evidencia o papel fulcral das políticas públicas na gestão de choques sistémicos.

111

[5] Cerra, Valerie, & Saxeta, Sweta Chaman. (2008). Growth Dynamics: The Myth of Economic Recovery. American Economic Review.

SERÁ O PESSIMISMO O MAIOR PROBLEMA ECONÓMICO DO “PRIMEIRO MUNDO”?



ESCRITO POR
AFONSO
ARAÚJO

Em momentos de crise, estagnação ou incerteza, vários líderes políticos apelaram ao otimismo. No rescaldo dos choques petrolíferos dos anos 1970, Jimmy Carter alertou para uma “crise de confiança”, num contexto de inflação elevada e crescimento económico anémico nos Estados Unidos da América (EUA). Décadas depois, Shinzo Abe procurou superar a “mentalidade deflacionária” prevalecente no Japão através de uma combinação de estímulo macroeconómico com uma narrativa explícita de renovação. A premissa, em ambos os casos, era clara: as expectativas, longe de serem um reflexo passivo da economia, ajudam a moldá-la.

Esses episódios partiam da ideia de que a confiança precisava de ser reativada para sustentar a recuperação. Hoje, nas economias desenvolvidas, o desafio parece diferente. De acordo com um inquérito recente realizado pela consultora FGS Global [1], em todos os 27 países analisados, a maioria dos inquiridos acredita que a próxima geração terá uma vida mais difícil. Em praticamente todos, com a única exceção da Dinamarca [1], prevalecem as ideias de que as instituições públicas são ineficazes e mal geridas, e de que o sistema económico está “viciado” a favor das elites. Uma maioria significativa antecipa ainda uma deterioração da sua situação financeira no próximo ano e manifesta desconfiança quanto

à capacidade dos governos para gerir mudanças tecnológicas ou promover mobilidade social. O pessimismo deixou de ser conjuntural e tornou-se mais profundo e generalizado.

No entanto, seria simplista interpretar este sentimento coletivo como prelúdio de um colapso iminente. A atualização de janeiro de 2026 do World Economic Outlook do Fundo Monetário Internacional (FMI) [2] projeta um crescimento global de cerca de 3,3% em 2026 e de 3,2% em 2027, depois de um crescimento de 3,3% em 2025. Nas economias avançadas, o ritmo esperado de expansão é mais moderado, em torno de 1,8% ao longo dos três anos, mas ainda assim compatível com crescimento sustentado e mercados de trabalho resilientes. De resto, este cenário não representa nenhuma ruptura histórica. Ao longo dos últimos dois séculos, as economias desenvolvidas têm registado crescimento sustentado, interrompido apenas por recessões pontuais. Embora o abrandamento recente em vários países possa refletir fragilidades estruturais [2] – como o fraco crescimento da produtividade, o envelhecimento demográfico e riscos geopolíticos – o quadro agregado não aponta nem para uma deterioração sistémica, nem para uma recessão iminente. O desalinhamento parcial entre perceções e dados pode, por isso, refletir um excesso de pessimismo.

[1] FGS Global (2026). FGS Global Radar 2026: A rewired world. <https://fgsglobal.com/radar>

As expectativas importam porque moldam decisões reais. Segundo John Maynard Keynes [3], os “animal spirits” representam os impulsos psicológicos que determinam o comportamento dos agentes económicos num contexto de incerteza em relação ao futuro, combinando instintos, emoções, confiança e predisposição para assumir risco quando o cálculo racional é insuficiente. Em termos gerais, as expectativas condicionam o consumo, o investimento e a criação de emprego, e quando se tornam sistematicamente pessimistas, a prudência prevalece. Robert Shiller [4] aprofundou esta ideia ao mostrar como as narrativas económicas se propagam como epidemias e influenciam os comportamentos agregados. Se o mantra passa a ser o de declínio estrutural ou de um sistema “viciado”, empresas e famílias ajustam-se em conformidade. Projetos são adiados, a poupança aumenta por precaução e os investidores exigem prémios de risco elevados. Narrativas repetidas de que “a economia está em declínio” ou de que “o futuro será pior” podem assim converter-se em profecias autorrealizáveis.

Há indícios de que este mecanismo já esteja em funcionamento. Nos EUA, os dados do Bureau of Labor Statistics indicam que as contratações atingiram cerca de 6,5 milhões em dezembro de 2025, uma queda de 45% face ao pico pós-pandemia [5]. Na Zona Euro,

a taxa de poupança das famílias situou-se em torno de 15,4% em meados de 2025, acima dos níveis considerados típicos antes da pandemia [6]. Nenhum destes dados, isoladamente, prova um bloqueio estrutural. Ambos podem refletir normalização após choques excepcionais. Em conjunto, são consistentes com um aumento da cautela defensiva por parte de empresas e consumidores. Quando o futuro é percecionado como mais arriscado, adiar decisões torna-se racional, ainda que coletivamente oneroso.

O pessimismo não se limita a travar decisões privadas, podendo reconfigurar também as preferências políticas. Quando uma maioria acredita que a economia está “viciada”, intensifica-se a tendência para encarar ganhos de eficiência como jogos de soma nula, em que o sucesso de um grupo ocorre necessariamente à custa de outro. Investigação comparativa demonstra que narrativas de injustiça estrutural e desigualdade moldam o apoio a políticas redistributivas [7], aprofundam divisões políticas e aumentam o apoio ao protecionismo [8]. Assim, diante de um cenário de pessimismo generalizado, o foco desloca-se do crescimento para a redistribuição, e a proteção imediata ganha prioridade sobre reformas estruturais que prometem ganhos difusos e de longo prazo.

continua

[2] International Monetary Fund (2026). World Economic Outlook Update: Global economy steady amid divergent forces.

<https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/01/19/world-economic-outlook-update-january-2026>

[3] Keynes, J. M. (1936). The general theory of employment, interest and money. London: Macmillan.

https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366_keynestheoryofemployment.pdf

[4] Shiller, R.J. (2017). Narrative economics. American Economic Review 107 (4): 967–1004. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.107.4.967>

[5] U.S. Bureau of Labor Statistics (2026). Job Openings and Labor Turnover Survey. <https://www.bls.gov/jlt/>

[6] Eurostat (2025). Household saving rate increases to 15.4% in the euro area. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-euro-indicators/w/2-07102025-ap>

Esta dinâmica estende-se à inovação tecnológica. O mesmo inquérito da FGS Global indica que a maioria dos cidadãos dos países desenvolvidos acredita que a inteligência artificial irá destruir mais empregos do que aqueles que criará, apoiando regulação restritiva e tributação mais pesada sobre o setor [1]. As preocupações não são totalmente infundadas, pois as transições tecnológicas implicam custos de ajustamento reais. Ainda assim, a história económica mostra que, no longo prazo, transformações análogas resultaram na criação líquida de novos empregos. Quando este enquadramento histórico é obscurecido por um ceticismo infundado, o debate tende a inclinar-se para a contenção em detrimento da experimentação. Uma economia excessivamente defensiva, focada em proteger o existente, pode assim sacrificar dinamismo e competitividade no futuro.

O impacto do pessimismo faz-se sentir ainda na disciplina orçamental. Contextos de crise e baixa confiança moldam preferências eleitorais e escolhas de política fiscal. Estudos comparativos indicam que governos associados a medidas de austeridade enfrentam penalização eleitoral, sobretudo quando o ajustamento ocorre em ambiente de recessão profunda e desemprego elevado. Neste contexto, a experiência do Sul da Europa

após 2010 ilustra como consolidações impostas num contexto adverso geraram forte contestação social [9]. Em contraste, a resposta sueca à crise bancária dos anos 1990 mostrou que reformas acompanhadas de credibilidade institucional e consenso político podem sustentar ajustamentos exigentes [10]. A diferença não é apenas técnica; é também expectacional.

Quando os eleitores antecipam um futuro pior, a tolerância para suportar custos imediatos diminui. Promessas de aumento de despesa tornam-se apelativas, mesmo quando o espaço orçamental é limitado. A consolidação é vista como sacrifício injustificado, enquanto a expansão é encarada como proteção necessária. Dados recentes do Fiscal Monitor do FMI evidenciam que o défice médio das economias avançadas permanece elevado, acima de 4% do produto interno bruto, e que nos EUA ronda os 7% [11]. A curto prazo, maior despesa pode aliviar tensões. A médio prazo, pode agravar vulnerabilidades e reduzir margem de manobra.

O terreno torna-se, assim, fértil para líderes que prometem soluções rápidas e proteção contra forças externas, como o comércio internacional, a imigração ou as mudanças tecnológicas. Evidência comparativa sugere que governos populistas tendem a privilegiar

INTELLIGENCE UNIT

OUTSIDE

[7] Culpepper, P. D., Shandler, R., et al. (2025). 'The economy is rigged': inequality narratives, fairness, and support for redistribution in six countries. *Comparative Political Studies* 58(4): 714-745. <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/00104140241252072>

[8] Stantcheva, S., et al. (2025). Zero-sum thinking and the roots of U.S. political differences. *Social Economics Lab*.

<https://socialeconomicslab.org/research/publications/zero-sum-thinking-and-the-roots-of-u-s-political-divides/>

[9] Talving, L. (2017). The electoral consequences of austerity: Economic policy voting in Europe in times of crisis. *West European Politics*, 40(3), 560-583. <https://doi.org/10.1080/01402382.2016.1271600>

[10] Jonung, L. (2009). The Swedish model for resolving the banking crisis of 1991-93: Seven reasons why it was successful. *European Economy – Economic Papers* No. 360. European Commission.

https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication14098_en.pdf

[11] International Monetary Fund. (2025). Fiscal monitor: Spending smarter – how efficient and well-allocated public spending can boost economic growth. Washington, DC. <https://www.imf.org/en/publications/fm/issues/2025/10/07/fiscal-monitor-october-2025>

estímulos de curto prazo e confrontação institucional, com custos para o crescimento e para a estabilidade no médio e longo prazo [12]. Consequentemente, pode formar-se um ciclo autossustentado: o pessimismo alimenta escolhas políticas defensivas que, ao fragilizarem instituições e perspectivas de crescimento, reforçam o próprio pessimismo.

Nada disto implica que o mal-estar seja inteiramente ilusório. A estagnação do rendimento mediano em algumas economias, o aumento do custo da habitação e a perceção de mobilidade social reduzida são fenómenos reais, e ignorá-los seria um erro grave. Mas permitir que uma narrativa de declínio se cristalice independentemente dos dados pode ser igualmente prejudicial. O desafio não é apenas restaurar taxas de crescimento elevadas, mas também reconstruir confiança, o que exige políticas que combinem credibilidade económica com resposta adequada a preocupações distributivas e maior clareza pública sobre o que os dados realmente mostram. Se as expectativas moldam decisões, então a batalha pelo crescimento passa também pela batalha, pelas narrativas. Num mundo em que a economia real e a economia percebida caminham a ritmos diferentes, o pessimismo pode tornar-se o entrave mais insidioso: não porque descreva fielmente a realidade, mas porque ajuda a construí-la.



[12] Funke, M., Schularick, M., and Trebesch, C. (2023). Populist leaders and the economy. *American Economic Review* 113 (12): 3249–88. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20202045>



ENTRE O SOCIALISMO E O MERCADO: A NOVA POLÍTICA ECONÔMICA (NEP) DA URSS

Longe de ser uma concessão ideológica, a Nova Política Econômica foi uma resposta pragmática a uma crise objetiva. Em março de 1921, o X Congresso do Partido Comunista Bolchevique substituiu o contingenciamento compulsório, pilar do Comunismo de Guerra, pelo imposto em espécie, devolvendo ao camponês o direito de comercializar seus excedentes após o pagamento ao Estado. A medida não nasceu de uma revisão doutrinária, mas da constatação, como registra o Manual de Economia Política da URSS, de que tentar proibir o capitalismo havia sido uma tolice. [1] [2]

Entre 1918 e 1921, o Comunismo de Guerra foi uma política de mobilização econômica de emergência: o Estado requisitava compulsoriamente a produção agrícola para sustentar o esforço militar contra a intervenção estrangeira e a contrarrevolução interna, suprimindo o mercado e centralizando o controle sobre a economia. O modelo cumpriu sua função, mas desarticulou os incentivos produtivos no campo. Com a paz, a produção havia colapsado e a fome se generalizava. As bases para uma saída diferente já estavam esboçadas por Lênin em Tarefas Imediatas do Poder Soviético (1918), onde argumentava que a transição ao socialismo exigia, antes de suprimir o mercado, aprender a administrá-lo: desenvolver a disciplina produtiva, a contabilidade estatal e o interesse material dos trabalhadores como motores do crescimento. [1][3][4]

A NEP não significou abertura irrestrita ao mercado. O Estado manteve controle sobre os setores considerados estratégicos, a indústria pesada e média, enquanto permitia o arrendamento de pequenas unidades produtivas a particulares e, em número reduzido, concessões a capitalistas estrangeiros. Na indústria estatal, as empresas foram reorganizadas sob o princípio da autogestão financeira. O comércio foi relegalizado como forma fundamental de relação entre a indústria socializada e a pequena produção mercantil camponesa. Complementava esse arranjo o plano cooperativo de Lênin: a transição gradual da pequena produção para os kolkoses, fazendas coletivas de gestão comunitária que reuniam terras, equipamentos e força de trabalho sob administração conjunta dos camponeses. [1] [2]

Na prática, a NEP reorganizou a indústria estatal em torno dos consórcios de produção, associações de empresas com autogestão financeira responsáveis por planejar e vender sua própria produção. Os sindicatos passaram a atuar como contrapeso na administração dessas unidades, equilibrando o comando único dos gestores com a participação dos trabalhadores. Esse arranjo buscava combinar eficiência administrativa com controle coletivo, uma tensão que o regime reconhecia como insolúvel sem a elevação do nível técnico da classe operária. [1]

Os resultados imediatos foram expressivos: a produção se recuperou, a aliança entre a classe operária e o campesinato foi estabilizada e o regime conquistou base social mais ampla, condição necessária para os dois Planos Quinquenais que viriam a seguir. O Primeiro (1928-1932) priorizou a industrialização pesada e a coletivização agrária forçada; o Segundo (1933-1937) consolidou essa base e expandiu a produção industrial. Contudo, as relações monetário-mercantis da NEP favoreceram o fortalecimento dos kulaks, camponeses abastados que acumulavam terra e empregavam mão de obra assalariada, e o surgimento dos nepmen, comerciantes privados urbanos que lucravam com o comércio relegalizado. A NEP não representou o fim da luta de classes, mas sua continuação sob novas formas. [1][4]

Do ponto de vista internacional, a NEP foi observada pelos movimentos socialistas de outros países como evidência de que a construção do socialismo não exigia a supressão imediata de todas as formas de mercado. O Manual de Economia Política da URSS destacava que países em transição enfrentariam condições semelhantes às da URSS nos anos 1920, tornando a experiência da NEP uma referência metodológica, não apenas um episódio histórico circunscrito ao caso soviético. [1]

Essa tensão não era um defeito de implementação: era inerente ao modelo. A NEP apostava que o controle dos setores estratégicos seria suficiente para conter o avanço dos componentes capitalistas. Se a aposta foi acertada é uma questão que os historiadores ainda debatem. Ao final do Segundo Plano Quinquenal, o período de transição havia se encerrado e, com ele, a NEP. O encerramento, contudo, veio acompanhado de métodos de coletivização forçada que o próprio modelo original havia recusado. A NEP permanece como evidência de que construir novas estruturas econômicas raramente ocorre sem contradições internas, e que reconhecê-las pode ser mais produtivo do que ignorá-las. [1][4]



[1] Academia de Ciências da URSS, Instituto de Economia. Manual de Economia Política. Moscou: Edições Progresso, 1954. Ed. portuguesa: Edições Avante!/Edições Progresso, 1977.

[2] Lênin, V. I. X Congresso do PCR(b): Relatório sobre a substituição das requisições pelo imposto em espécie. 15 mar. 1921. In: Obras Escolhidas. São Paulo: Alfa-Omega, 1980. t. 3, p. 474-491.

[3] Lênin, V. I. Sobre o Imposto em Espécie. Abr. 1921. In: Obras Escolhidas. São Paulo: Alfa-Omega, 1980. t. 3, p. 492-520.

[4] Lênin, V. I. As Tarefas Imediatas do Poder Soviético. Abr. 1918. In: Obras Escolhidas. São Paulo: Alfa-Omega, 1980. t. 2, p. 557-587.

CONCEITO ECONÓMICO

“ANIMAL SPIRITS” E A IRRACIONALIDADE DOS AGENTES ECONÓMICOS



ESCRITO POR
HUGO BASTOS

Nem sempre as grandes decisões económicas seguem uma lógica meticulosamente calculada e informada. Há algo mais difuso, mais humano, que influencia o comportamento dos agentes económicos. Foi precisamente isso que John Maynard Keynes chamou de “animal spirits”¹.

A expressão, porém, tem raízes na medicina helenística. Médicos da escola de Alexandria, principalmente Galeno (130–216 d.C.), postularam que o “spiritus” (tradução posterior para latim) era produzido no cérebro por filtração do espírito vital e distribuído pelo corpo através dos nervos.²

Séculos mais tarde, Descartes retomou o conceito em “Les Passions de l'Âme (1649)”³, ao descrever os “animal spirits” como partículas finas filtradas do sangue que ascendiam ao cérebro e fluíam pelos nervos como elo entre a alma e o corpo.

Foi alegadamente a partir daí que Keynes transpôs o conceito para a teoria económica, no seu trabalho “The General Theory of Employment, Interest and Money” (1936)⁴. Na sua visão, os modelos da época pecavam por assumir que as pessoas conheciam as probabilidades dos eventos futuros e agiam

em conformidade com elas, como agentes metodicamente racionais. O economista britânico defendia, contrariamente, que a incerteza sobre o futuro era genuína e irredutível, e perante ela os agentes económicos não calculavam, mas “sentiam”. Investiam porque confiavam, retraíam-se porque temiam e expandiam porque o otimismo e o momentum eram contagiosos.

É esta dinâmica que explica os ciclos económicos de uma forma que os modelos puramente racionais não conseguem. Um período de euforia coletiva alimenta investimento, emprego e crescimento económico, não necessariamente porque os números o justificam, mas porque o sentimento coletivo (“animal spirits”) o permite. E quando esse sentimento muda, a contração pode ser tão abrupta quanto irracional.

Os animal spirits tornaram-se assim o ponto de partida para o ramo moderno de “Behavioural Economics”, que procura integrar as emoções humanas na análise económica, reconhecendo que as decisões não resultam apenas de cálculo racional, mas também de expectativas, confiança e estados de espírito coletivos.

continua

[1] LSE. (2010, December 16). Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=bVdtPLPcM4o>

[2] Sepper, D. L. (2015). Animal spirits. In L. Nolan (Ed.), The Cambridge Descartes lexicon (pp. 26–28). Cambridge University Press.

[3] Descartes, R. (1989). The passions of the soul (S. H. Voss, Trans.). Hackett Publishing Company. (Original work published 1649).

[4] Keynes, J. M. (2018). The general theory of employment, interest and money. Cambridge University Press. (Original work published 1936).

CONCEITO ECONÓMICO

O MODELO DOS “CANHÕES E MANTEIGA”



ESCRITO POR
AFONSO
AZEVEDO

O modelo dos “canhões e manteiga” é uma ferramenta clássica da economia que serve para ilustrar um dos problemas centrais da ciência económica: a escassez de recursos e a necessidade de fazer escolhas. Este modelo descreve como um governo, face a um orçamento limitado, decide entre destinar recursos à defesa nacional (“canhões”) ou a bens e serviços civis (“manteiga”), tais como saúde, educação e infra-estruturas, refletindo sempre um custo de oportunidade associado à opção escolhida. [1]

No cerne da análise está a fronteira de possibilidades de produção (FPP), que representa graficamente todas as combinações máximas possíveis de dois bens que uma economia pode produzir utilizando integralmente os seus recursos disponíveis. À medida que uma economia aumenta a produção de “canhões”, a quantidade de “manteiga” que pode ser produzida diminui e vice-versa, uma vez que os recursos produtivos (como trabalho e capital) são limitados. [2]

Historicamente, a expressão ganhou notoriedade em períodos de mobilização militar intensa, nomeadamente durante as guerras mundiais e a Guerra Fria. Nesses momentos, a necessidade de expandir

rapidamente a produção militar levou à reorientação de recursos produtivos e a limitações no consumo civil. O modelo tornou-se, assim, um instrumento pedagógico central na análise macroeconómica das prioridades estatais. [2]

No contexto contemporâneo, o debate mantém-se atual. A intensificação de riscos geopolíticos e a redefinição das prioridades estratégicas em várias economias avançadas reacenderam discussões sobre o equilíbrio entre segurança externa e investimento doméstico. O consequente aumento dos compromissos de defesa ocorre, agora, frequentemente num ambiente de forte pressão sobre as finanças públicas, o que torna mais evidente o trade-off subjacente às decisões orçamentais. [3]



CONTINUA

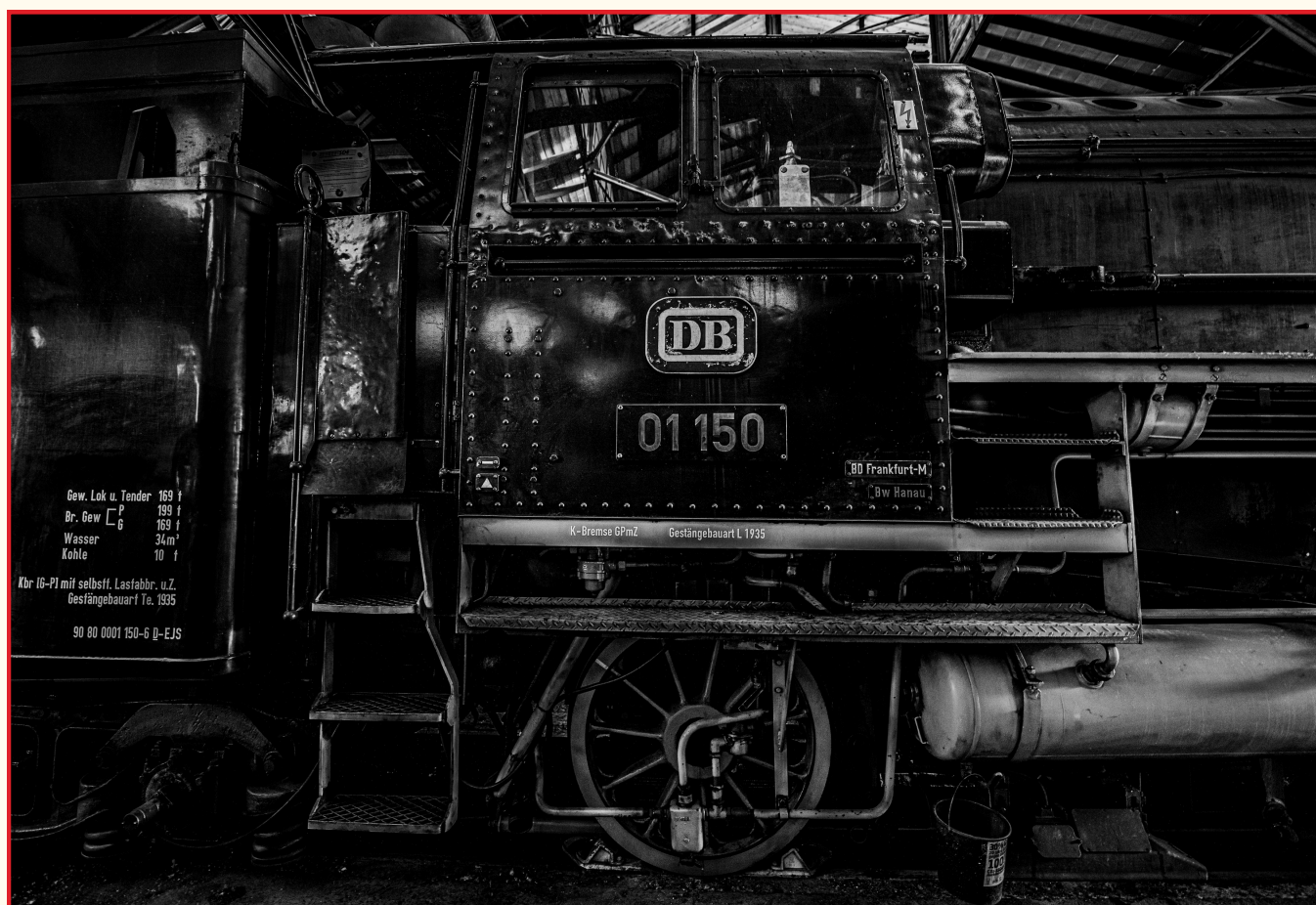
[1] Poast, P. (2019). Beyond the “Sinew of war”: the political economy of security as a subfield. *Annual Review of Political Science*, 22(1), 223–239. <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-050317-070912>

[2] Kenton, W. (2026, February 12). Understanding the Guns-and-Butter curve and its economic impact. Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/g/gunsandbutter.asp>

[3] Becker, T. (2023, March 8). Guns and Butter 2.0. BlackRock. <https://www.blackrock.com/us/individual/insights/guns-and-butter>

Em suma, o modelo dos “canhões e manteiga” permanece uma ferramenta conceptual fundamental para compreender como as sociedades enfrentam a escassez e organizam as suas escolhas orçamentais. Ao tornar visível o custo de oportunidade associado às decisões de política pública, contribui para um debate mais informado sobre segurança, desenvolvimento e justiça distributiva.

Contudo, esse trade-off não é estático. Ganhos de produtividade, progresso tecnológico ou reformas estruturais podem deslocar a fronteira de possibilidades de produção para fora, ampliando o conjunto de combinações possíveis. Nessa medida, torna-se teoricamente viável reforçar simultaneamente a capacidade de defesa e a oferta de bens civis. Ainda assim, mesmo em economias dinâmicas e em expansão, os recursos permanecem finitos, pelo que as escolhas públicas continuam a exigir a definição clara de prioridades. [1]



SUGESTÃO DE LEITURA

MARCAS QUE FAZEM PORTUGAL

DE MARGARIDA VAQUEIRO LOPES



ESCRITO POR
ALÍCIA ANDRADE

A AUTORA

Margarida Vaqueiro Lopes é jornalista, subdiretora da revista Visão e autora da rubrica Girl Talk, da revista Exame, na qual exerce também a função de editora. No decurso da sua carreira, além de analisar questões relacionadas à economia e à gestão, fez a cobertura de temas como a sustentabilidade, a inovação e os direitos humanos, recebendo o **Grande Prémio de Jornalismo Económico**, com a reportagem “O Dinheiro é Verde” e uma menção honrosa no prémio de Jornalismo Direitos Humanos & Integração.

A OBRA

Publicado em 2024, “Marcas que fazem Portugal” é o primeiro e único livro da autora.

Neste, a autora propõe-se a contar a história de dez marcas que, como o título da obra sugere, fazem Portugal.

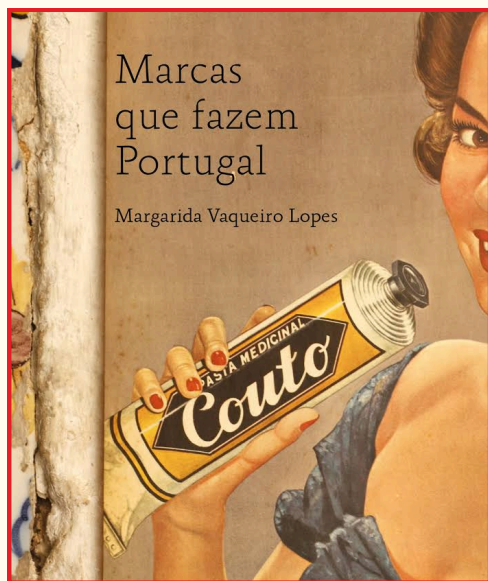
Estas são, por capítulo, respetivamente: Bênamor, Delta, Mateus Rosé, Olaio, Renova, Pasta Dentífrica Couto, Ramirez, Sanjo, Vista Alegre, Viúva Lamego e Croft. Devido à imensidão de marcas portuguesas, e reconhecendo que cometeria muitas injustiças, recorreu a critérios que considerou indispensáveis, dos quais: a saúde financeira da empresa, a representação de uma diversidade de setores, a antiguidade da marca



respeitando a tradição sem se abster de inovar e uma certa preeminência a nível internacional.

A obra, empregando uma escrita fluída e cativante, e apelando ao emocional, explora a origem e história destas marcas, acompanhando os seus “altos e baixos”.

Avalia o impacto negativo de condicionantes externas no futuro das mesmas, entre as quais o impacto das alterações nos hábitos de consumo, a entrada na então Comunidade Económica Europeia, o Confinamento, entre outros, explorando a capacidade de se reerguerem após as adversidades, enaltecendo a visão dos fundadores e empreendedores.



Do mesmo modo, analisa as circunstâncias de sucesso das empresas, desde as estratégias de marketing e publicidade, a capacidade de inovação, preservando as suas origens, as parcerias, o mercado nacional e internacional, o destaque na área da sustentabilidade, a proximidade ao cliente, a flexibilização das leis laborais e, evidentemente, a qualidade dos produtos.

Marcado pela autenticidade, é um livro particularmente relevante para aqueles que procuram saber mais sobre a história económica portuguesa e o mercado nacional, bem como o segredo do sucesso por trás de nomes incontornáveis.

Em forma de conclusão, a autora reflete sobre o atraso económico português, analisando o peso da produção no Produto Interno Bruto (PIB) e as suas variações ao longo dos anos.

Finalmente, conclui: “E assim, de história feliz em história feliz, talvez nos convençamos de que Portugal continua a ter muito mais para dar ao mundo(...)”.

ACONTECIMENTOS DO MÊS*

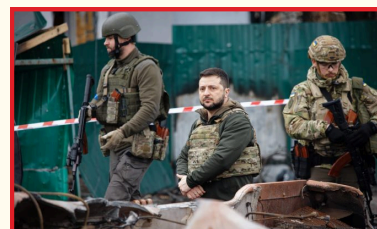
O MELHOR DO PIOR DO MÊS

*AVISO: ESTE CONTEÚDO INCLUI HUMOR.



O PTRR para os territórios do Oeste vai entrar na fase de execução acelerada. Ou seja, a seguir à fase do trabalho “invisível” segue-se uma imediata reprogramação do programa.

Quatro anos de guerra na Ucrânia e já ninguém discute estratégia, só a falácia dos custos afundados: “já nos custou demasiado para parar agora” tornou-se a política externa oficial?



A qualidade institucional mede-se pela previsibilidade: na Coreia do Norte, a reeleição de Kim Jong Un tem probabilidade implícita de 99,99%, basicamente o único mercado verdadeiramente eficiente do mundo. Até a Polymarket fica sem margem para arbitragem.

Israel junta-se aos EUA no “Board of Peace”. Aguarda-se agora a Rússia e o Irão para fechar o quarteto e finalmente internalizar as externalidades negativas globais, via coordenação estratégica do oligopólio da paz.



Mantendo-se esta elasticidade-preço, a Sport TV arrisca-se a ver o gabinete do Primeiro-Ministro num laboratório empírico de substitutos imperfeitos de Champions em streaming, com pop-ups de casinos ilegais.

FES

Caros leitores,

A edição de março da newsletter da FEP Economics Society reúne um conjunto de reflexões sobre alguns dos temas que atualmente marcam o debate económico.

Começamos com um artigo do Dr. Frederico Francisco, dedicado ao funcionamento do transporte ferroviário de passageiros e ao papel da concorrência neste setor. Segue-se uma análise da economia da guerra e dos efeitos macroeconómicos dos conflitos armados. No terceiro artigo, discute-se até que ponto o pessimismo generalizado nas economias desenvolvidas pode influenciar decisões económicas e políticas públicas.

Exploramos ainda, na secção de economia e história, a Nova Política Económica (NEP) da União Soviética, bem como dois conceitos económicos relevantes: os animal spirits e o modelo dos “canhões e manteiga”.

A edição termina com uma sugestão de leitura e com os acontecimentos económicos e políticos mais relevantes do último mês.

Esperamos que esta leitura ofereça novas perspetivas e incentive o debate informado entre todos os interessados em economia, promovendo uma análise crítica dos temas que marcam o panorama económico atual.

FEP Economics Society
Estudar, Educar e Debater Economia

Rita Cunha

PARCERIAS:





FES
FEP
ECONOMICS
SOCIETY