



Revista Portuguesa e Brasileira de
Gestão

ISSN: 1645-4464

revistas.indeg@iscte.pt

ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa
Portugal

Maia, Redento
Crescimento e desenvolvimento económico global sustentado
Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão, vol. 15, núm. 1, março, 2016, pp. 65-77
ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa
Lisboa, Portugal

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=388548517006>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica
Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal
Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

Crescimento e desenvolvimento económico global sustentado

por Redento Maia

RESUMO: Dá-se ênfase ao estudo da teoria do crescimento e desenvolvimento económico, discutindo estratégias de longo prazo, isto é, sobre as medidas que devem ser adoptadas para um crescimento económico equilibrado, realçando-se que a oferta ou produção agregada desempenha um papel importante na trajectória de longo prazo. Realça-se que crescimento económico é crescimento contínuo da renda *per capita* ao longo do tempo, ao passo que desenvolvimento económico, como conceito mais qualitativo, inclui as alterações da composição do produto e a alocação dos recursos pelos diferentes sectores da economia, de forma a melhorar os indicadores de bem-estar económico e social da população (pobreza, desemprego, desigualdade, condições de saúde, alimentação, educação e moradia).

Palavras-chave: Teoria do Crescimento e Desenvolvimento Económico; Longo Prazo; Crescimento Equilibrado; Oferta; Produção Agregada; Renda Per Capita; Indicadores de Bem-Estar; População

Crecimiento y desarrollo económico global sostenido

RESUMEN: Se da ênfasis al estudio de la teoría del crecimiento y desarrollo económico, discutiendo estrategias a largo plazo, esto es, sobre las medidas que deben ser adoptadas para un crecimiento económico equilibrado, realizándose que la oferta o producción agregada desempeña un papel importante en la trayectoria a largo plazo.

Se realza que el crecimiento económico es el crecimiento continuo de la renta per cápita en el tiempo, a la vez que el desarrollo económico como concepto más cualitativo, incluye las alteraciones de la composición del producto y la asignación de los recursos por los diferentes sectores de la economía, para mejorar los indicadores de bienestar económico y social de la población (pobreza, desempleo, desigualdad, condiciones de salud, alimentación, educación y vivienda).

Palabras clave: Teoría del Crecimiento y Desarrollo Económico; Largo Plazo; Crecimiento equilibrado; Oferta; Producción Agregada; Renta Per Cápita; Indicadores de Bienestar; Población

Sustained global economic growth and development

ABSTRACT: Emphasis is given to the study of the theory of economic growth and development, discussing long-term strategies, that is, on the measures to be taken to a balanced economic growth, stressing that the supply or aggregate production plays an important role in the long term path. It is pointed out that economic growth is a continuous growth of per capita income over time, while economic development, as a more qualitative concept, includes changes in the product composition and the allocation of resources among different sectors of the economy, in order to improve the economic and social well-being indicators of the population (poverty, unemployment, inequality, health conditions, food, education and housing).

Key words: Theory of Economic Growth and Development; Long-Term; Balanced Growth; Supply; Aggregate Production; Per Capita Income; Welfare Indicators; Population

Redento Pedro Carlos Maia

redento.maia@yahoo.com.br

Doutorado, mestre e licenciado em Ciências Económicas pela Faculdade de Economia e Gestão da Universidade de Economia Nacional e Mundial e pela Academia de Ciências e Gestão Social de Sofia, Bulgária. Professor convidado, Universidade Lusíada de Angola. Professor convidado, Universidade Agostinho Neto, Faculdade de Direito e Professor titular, Faculdade de Economia, Av. 4 de Fevereiro 77, Luanda, Angola.

Doctorado, maestro y licenciado en Ciencias Económicas por la Facultad de Economía y Administración de la Universidad de Economía Nacional y Mundial y por la Academia de Ciencias Sociales y Gestión de Sofia, Bulgaria. Profesor invitado, Universidad Lusíada de Angola. Profesor invitado, Universidad Agostinho Neto, Facultad de Derecho y Profesor titular, Facultad de Economía, Av. 4 de Fevereiro 77, Luanda, Angola.

PhD, Master and Bachelor in Economics, Faculty of Economics and Management at the University of National and World Economy and the Academy of Sciences and Social Management of Sofia, Bulgaria. Visiting Professor, Lusíada University of Angola. Visiting Professor, Agostinho Neto University, Faculty of Law and Professor, Faculty of Economics, Av. 4 de Fevereiro, 77, Luanda, Angola.

Recebido e aceite em março de 2016.

Recibido y aceptado en marzo de 2016.

Received and accepted in March 2016.

O estudo da Macroeconomia dá ênfase a questões de curto prazo ou conjunturais, relacionadas com o nível de actividade, o emprego e preços (as chamadas políticas de estabilização), Thompson *et al.*, 1993; Samuelson e Nordhaus, 1988; Simonsen e Cysne, 2000. As políticas adoptadas centralizam-se no comportamento da procura agregada de bens e serviços, no curto prazo (Simonsen e Cysne, 2000).

Já a teoria do crescimento e do desenvolvimento económico discute estratégias de longo prazo, isto é, quais medidas devem ser adoptadas para um crescimento económico equilibrado e autosustentado. Nessa teoria, a oferta ou produção agregada desempenha um papel importante na trajetória de crescimento de longo prazo, o que não se observava na análise de curto prazo, pois ela se supunha fixa (Simonsen e Cysne, 2000). Supõe-se, também, na teoria do crescimento, que os recursos sejam plenamente empregados. A preocupação, nesse ponto, é analisar o comportamento do produto potencial ou de pleno emprego da economia.

Crescimento e desenvolvimento económico são dois conceitos diferentes. Crescimento económico é o crescimento contínuo da renda *per capita* ao longo do tempo. O desenvolvimento económico é um conceito mais qualitativo, incluindo as alterações da composição do produto e a alocação dos recursos pelos diferentes sectores da economia, de forma a melhorar os indicadores de bem-estar económico e social (pobreza, desemprego, desigualdade, condições de saúde, alimentação, educação e moradia) (Samuelson e Nordhaus, 1988),

Os dados internacionais indicam as amplas diferenças de renda entre os países em desenvolvimento. Os níveis de renda médios em muitos desses países, especificamente na América Latina, por exemplo, são semelhantes aos níveis de renda norte-americanos do Século XX (Vasconcellos, 2001). Contudo, em outros países em desenvolvimento, na Ásia e na África, as rendas *per capita* apresentam-se menores em relação àqueles.

Além disso, existem grandes disparidades na distribuição de renda de cada país; há alguns países com uma pequena parcela da população vivendo realmente muito bem e outros, a maioria, com rendas bem abaixo do nível de renda média.

Que respostas seriam dadas para essas diferenças de desempenho económico? Quais são as fontes de crescimento económico? É o que procuraremos discutir a seguir.

Fontes de crescimento

Um caminho para analisar as diferenças de desenvolvimento entre os países é a partir dos elementos que constituem a chamada «função de produção agregada» do país. O crescimento da produção e da renda decorre de variações na quantidade e na qualidade de dois insumos básicos: capital e mão-de-obra.

Nesse sentido, as fontes de crescimento são:

- Aumento na força de trabalho (quantidade de mão-de-obra), derivado do crescimento demográfico e da imigração;
- Aumento do estoque de capital ou da capacidade produtiva;
- Melhoria na qualidade da mão-de-obra, com programas de educação, treinamento e especialização;
- Melhoria tecnológica, que aumenta a eficiência na utilização do estoque de capital;
- Eficiência organizacional, ou seja, eficiência na forma como os insumos interagem.

É evidente que o desenvolvimento é um fenómeno global da sociedade que atinge toda a estrutura social, política e económica. Para efeito de análise, estamos ressaltando aqui apenas os factores económicos estratégicos para o desenvolvimento.

Capital humano

No estudo das fontes do crescimento, grande ênfase é dado ao capital físico, mas o capital humano é muito importante. O capital humano constitui o valor do ganho de renda potencial incorporado nos indivíduos e inclui a habilidade inerente à pessoa, o talento, assim como a educação e as habilitações adquiridas (Cotis, 2005).

Nos países industrializados, o trabalhador médio é muito mais produtivo do que o trabalhador médio em países em desenvolvimento, porque, à partida, ele trabalha com mais capital e é mais qualificado.

O capital humano é adquirido por meio da educação formal e do treinamento informal, e também pela experiência. O problema para os países em desenvolvimento é que é extremamente difícil acumular factores de produção, capital humano ou físico, com baixos níveis de renda. O mínimo que sobra do salário, após a provisão da subsistência, não permite investir minimamente em educação ou em capital físico. Decidir se a criança deve começar a trabalhar, ou ir para a escola, é crítico para as famílias com níveis de renda muito baixos. Da mesma forma, nestas condições, torna-se difícil para qualquer governo decidir como usar os limitados recursos que tem sob a sua alçada. E mesmo que existam recursos financeiros disponíveis, ainda demora alguns anos para que seja elevado o nível de educação e de treinamento.

Portanto, o crescimento está limitado ao tempo que os factores de produção levam para serem acumulados e, embora sendo um processo lento, a educação é também um dos mais poderosos factores de crescimento.

Capital físico

Até aqui, o capital físico tem sido o centro das explicações para o progresso económico, e isso, simplesmente, por causa da marcante existência de maquinaria e de equipamentos sofisticados e abundantes em países ricos e de sua escassez em países pobres.

O problema para os países em desenvolvimento é que é extremamente difícil acumular factores de produção, capital humano ou físico, com baixos níveis de renda. O mínimo que sobra do salário, após a provisão da subsistência, não permite investir minimamente em educação ou em capital físico.

Para realçar o papel do capital físico no processo de desenvolvimento económico, tem sido utilizado o conceito da relação produto-capital, que é a razão entre a variação do produto nacional, Δy , e a variação da capacidade produtiva (ou estoque de capital), Δk . Assim:

$$V = \frac{\Delta y}{\Delta k}$$

Sendo v a relação produto-capital (ou relação marginal ou incremental produto-capital, porque se refere às variações ou acréscimos), ou seja, é a produtividade do capital físico (quanto ele aumenta o produto).

Por exemplo, uma relação produto-capital igual a 0,33 (aproximadamente a de um hipotético país) indica que para aumentar o produto em 33 mil milhões de dólares, é preciso aumentar os investimentos em 100 mil milhões (Samuelson e Nordhaus, 1988).

Esse conceito revela que é possível aumentar a taxa de crescimento económico quando ocorre um aumento da taxa de investimento e/ou deslocamento dos investimentos para os sectores em que a relação produto-capital é mais elevada.

No caso angolano, por exemplo, o investimento em infra-estruturas como estradas, pontes, hospitais, portos, saneamento básico e escolas, que são essenciais para a economia e crescimento de um país, depende quase em exclusivo do investimento público. Outros destinos incluem investimentos na área social, urbana, em transportes ou em factores produtivos (Manchette, 2014). Todo o investimento em infra-estruturas tem vários efeitos multiplicadores, reflectindo-se em empregos criados ou em rendas recebidas das obras realizadas. O destino e a forma de execução destes investimentos têm uma grande incidência sobre o desenvolvimento nacional e local.

Num momento em que praticamente todos os países estão a promover o investimento público como uma das componentes de estímulo à economia, interessa garantir que a orientação dada aos investimentos seja eficaz na criação de emprego no curto prazo, mas também eficiente na promoção do crescimento e na melhoria da competitividade da economia no longo prazo.

A discussão em torno da qualidade do investimento público, nesta fase de construção e reconstrução nacional que Angola vive, é necessária, tendo em conta os efeitos do investimento público no crescimento económico.

Em primeiro lugar, os investimentos públicos oferecem um contributo importante ao crescimento económico, que vai para além do mero efeito de aumento do *stock* de capital. Vários autores (James *et al.*, 2004) reconhecem que, ao induzirem externalidades positivas para as empresas privadas, os investimentos de iniciativa públicos podem ter importantes efeitos na rentabilidade dos capitais privados, incentivando o aumento do investimento privado.

Em segundo lugar, os estudos (Rocha, 2001) salientam que os investimentos de iniciativa pública podem fomentar o aumento da competitividade e da internacionalização da economia, contribuindo, dessa forma, para aumen-

A discussão em torno da qualidade do investimento público, nesta fase de construção e reconstrução nacional que Angola vive, é necessária, tendo em conta os efeitos do investimento público no crescimento económico.

tar a eficiência da economia e combater o défice externo. As reduções de custos de transporte e a melhor circulação de pessoas, bens, energia e informação, permitem reduzir os custos das actividades exportadoras, alargam a possibilidade de atracção de clientes e turistas, e geram um efeito de alargamento da escala de operação das empresas que resulta em ganhos de eficiência.

Em particular, o nível e a qualidade das infra-estruturas são um factor-chave para as decisões de localização de investimento, estimulando a produtividade de quem se instala, por reduzir os custos de contexto e por facilitar as ligações com fornecedores e clientes num mercado mais alargado, aumentando a escala de actuação das empresas. Esses factores são particularmente importantes para empresas multinacionais, sendo que a qualidade das infra-estruturas e ligações ao centro económico é determinante para a atracção de investimento directo estrangeiro.

Na avaliação de cada projecto (de investimento), é necessário determinar o impacto social líquido do investimento, tendo em conta que a sua realização implica o desvio de recursos de outras hipóteses, que são muitas. O custo de oportunidade de cada projecto corresponde às alternativas de despesa pública ou ao seu custo fiscal, presente ou futuro, aos respectivos efeitos sobre o custo do endividamento e sobre o investimento privado.

O investimento de iniciativa pública tem um contributo importante para a eficiência económica, mas é importante que o Estado seja criterioso na selecção de projectos para provisão de bens de capital essenciais ao funcionamento da economia. As infra-estruturas de transporte, energia (quase inexistentes) ou de comunicações (limitadas), os equipamentos de saúde (poucos), escolas ou barragens (estratégicas), são bons exemplos em que a iniciativa de promoção tem de caber ao Estado.

O investimento público dá mais garantias de promoção da procura interna, uma vez que, em geral, apresenta uma menor «propensão» a importar do que os gastos correntes do sector público ou o consumo privado, sendo assim um instrumento mais eficiente e eficaz para estimular a economia e relançar a confiança. O investimento público pode dar um contributo determinante para a estabilização económica, se for utilizado para atenuar os efeitos dos ciclos macro-económicos.

A avaliação dos projectos de investimento tem de considerar não só os contributos para o crescimento e o emprego, mas também o impacto nas restrições económicas e financeiras.

É importante ter em conta o efeito do investimento público na internacionalização e na competitividade da economia, e o contributo para o endividamento externo do País. Investimentos que promovam a produtividade, a orientação da produção para bens transaccionáveis, ou que substituam importações, podem dar um contributo para o equilíbrio externo no longo prazo.

Importa realçar que os investimentos que tenham pouco impacto nas restrições de longo prazo – porque, por exemplo, se autofinanciam –, não

devem ser travados, uma vez que não contribuem para o aumento do endividamento público e promovem tanto o emprego no curto prazo como o crescimento e a competitividade externa da economia no longo prazo. Este é o caso das barragens, centrais térmicas e do novo aeroporto internacional de Luanda.

Um caso diferente é o investimento público em estabelecimentos de ensino. Nesse caso, existem muitos ganhos de longo prazo, mas estes são um tipo de investimento que está também associado a elevados níveis de criação de emprego.

Deve ser observado que a relação produto-capital se refere ao impacto do aumento do estoque de capital sobre a produção agregada em pleno emprego. Por essa razão, a produção varia menos que proporcionalmente ao aumento do capital físico. É bastante diferente do efeito do multiplicador keynesiano.

De acordo com Samuelson e Nordhaus (1988), em uma economia com capacidade ociosa e desemprego, o multiplicador keynesiano de gastos considera as despesas em investimento quando então é possível que a produção aumente mais que proporcionalmente aos gastos em investimentos. O conceito de relação produto-capital, na teoria do desenvolvimento, supõe pleno emprego e preocupa-se com o efeito dos investimentos, após sua maturação, sobre a oferta agregada.

A relação produto-capital também é chamada produtividade marginal do capital. Algumas vezes, essa relação aparece como capital-produto e não como produto-capital. Uma relação produto-capital de 0,33 corresponde a uma relação capital-produto de 3: três unidades de capital produzem uma unidade do produto.

Importa realçar que os investimentos que tenham pouco impacto nas restrições de longo prazo – porque, por exemplo, se autofinanciam –, não devem ser travados. É o caso das barragens, centrais térmicas e do novo aeroporto internacional de Luanda.

Financiamento do desenvolvimento económico

Para investir, um país tanto pode utilizar a sua poupança interna como ter acesso à poupança estrangeira por meio de empréstimos ou ajuda financeira. Se a poupança doméstica é o pré-requisito para a acumulação de capital, então a atenção deve ficar voltada para as políticas que incentivem as pessoas a se abster de parte do consumo presente. Um mercado financeiro de capitais razoavelmente desenvolvido é um factor importante na mobilização de recursos para a formação de capital e na canalização desses recursos das famílias, via intermediários financeiros para o investimento das empresas.

Nas economias socialistas – como a República Popular da China ou a antiga União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) –, observou-se que a poupança obrigatória era uma maneira potente de limitar o consumo e aumentar o nível da poupança (Vasconcellos, 2001). Uma taxa de poupança extremamente alta é uma demonstração desse processo e está na base do crescimento dramaticamente bem-sucedido dos últimos 25 anos na China.

Em economias de mercado ou economias capitalistas, uma política equivalente pode ser alcançada via orçamento: se o governo colectar mais em impostos do que gasta em bens correntes e serviços, os recursos deixados poderão ser investidos pelo governo em infra-estruturas e até canalizados para empresas, via bancos de desenvolvimento ou de fomento.

Um país em desenvolvimento pode atrair poupança estrangeira de três maneiras. Uma possibilidade é a de que empresas estrangeiras invistam directamente no país. Por exemplo, no Século XIX, companhias europeias construíram caminhos-de-ferro na América Latina; hoje, empresas japonesas constroem fábricas na Indonésia (Vasconcellos, 2001). A segunda possibilidade é a de tomar emprestado nos mercados mundiais de capitais ou de instituições como o Banco Internacional de Reconstrução, do grupo Banco Mundial. Uma terceira resume-se na possibilidade de um país poder receber ajuda estrangeira de países industrializados.

A importância dessas três fontes de poupança externa tem variado ao longo do tempo e entre os países, mas existem poucas dúvidas de que a poupança externa tenha sido fundamental na suplementação da poupança doméstica. Contudo, é claro que a poupança estrangeira é tanto mais importante para um país quanto menor for sua renda *per capita* e se a renda doméstica estiver quase totalmente absorvida para suprir as necessidades mais básicas da população (Thompson *et al.*, 1993).

Um modelo de crescimento económico

Um modelo de crescimento económico muito difundido é, segundo Vasconcellos (2001), o modelo de Harrod Domar, que destaca a importância de três variáveis básicas para o crescimento: taxa de investimento, taxa de poupança e relação produto-capital. Trata-se de uma visão mecânica do desenvolvimento, mas que tem por objectivo enfatizar a atuação das variáveis estratégicas do ponto de vista económico.

Em síntese, no modelo de Harrod Domar, a taxa de crescimento do produto y (y') é determinada por:

$$y' = s \times v$$

em que: s = taxa de poupança $\frac{s}{\gamma}$ (propensão a poupar);

$$v = \text{relação marginal produto-capital} = \frac{\Delta y}{\Delta k} = \frac{\Delta \gamma}{1}$$

A poupança agregada é s , γ a renda nacional, Δk o aumento do *stock* de capital, que é a própria taxa de investimento agregado I , todas as variáveis definidas num dado período de tempo.

A taxa de poupança é a parcela da renda nacional γ não consumida (também chamada propensão média a poupar). Representa a fonte de financiamento do investimento.

A relação produto-capital representa quantas unidades do produto podem ser produzidas por uma unidade de capital. Se tivermos, por exemplo,

uma taxa de poupança de 20% e uma relação produto-capital de 0,36, a taxa de crescimento será: $\gamma' = 0,2 \times 0,36 = 0,072$

Isso significa que é possível um crescimento potencial de 7,2% se o país apresentar uma taxa de poupança de 20% da renda e de uma relação produto-capital de 0,36 (ou, inversamente, de uma relação capital-produto de 2,8).

Trata-se de um modelo bastante utilizado em planeamento económico, embora seja muito agregado. Por trás da taxa de poupança e da relação produto-capital agregada, existem muitos factores que precisam ser considerados.

Mas não é tão simples a relação entre poupança, investimento e taxa de crescimento do produto. A razão é que a eficiência ou produtividade do investimento pode variar amplamente. Os governos podem investir em activos relativamente improdutivos ou impor políticas que acabem incentivando investimentos privados improdutivos. Ademais, alguns investimentos têm impacto mais demorado sobre o produto, como os investimentos em educação e saúde. Países mais pobres têm de direccionar muitos recursos para a área social, o que requer investimentos elevados. O nível de conhecimento tecnológico e o grau de qualificação da mão-de-obra também condicionam a produtividade do investimento.

O modelo foi apresentado em termos da taxa de crescimento do produto em valores absolutos. Para obter a taxa de crescimento do produto ou renda *per capita*, é preciso deduzir a taxa de crescimento da população. No exemplo anterior, se a população crescer 2% ao ano, a taxa de crescimento do produto *per capita* será de 5,2% ao ano. Nesse aspecto reside uma das maiores restrições para o crescimento de países em desenvolvimento, que normalmente apresentam elevada taxa de crescimento populacional, acima de 2% ao ano.

Para obter a taxa de crescimento do produto ou renda *per capita*, é preciso deduzir a taxa de crescimento da população. No exemplo anterior, se a população crescer 2% ao ano, a taxa de crescimento do produto *per capita* será de 5,2% ao ano. Nesse aspecto reside uma das maiores restrições para o crescimento de países em desenvolvimento, que normalmente apresentam elevada taxa de crescimento populacional, acima de 2% ao ano.

Estágios de desenvolvimento

De acordo com Gremaud *et al.* (2002, pp. 145-147), o economista norte-americano Walt Whitman Rostow, analisando a evolução histórica dos países desenvolvidos, detectou cinco estádios de desenvolvimento:

- Sociedade tradicional;
- Pré-requisitos para a arrancada;
- Arrancada (*take-off*);
- Crescimento auto-sustentável (maturidade);
- Consumo de massa.

Como se vê, W. W. Rostow coloca na primeira etapa a sociedade tradicional; esta, de modo geral, é predominantemente agrária, com pouca tecnologia e baixa renda *per capita*.

Na segunda etapa, encontramos os «pré-requisitos para a arrancada», em que se prevê que sejam criadas condições prévias para o *take-off*, a partir de importantes mudanças económicas e não económicas. Há um aumento da

taxa de acumulação de capital, em relação à taxa de crescimento demográfico, e uma melhoria no grau de qualificação da mão-de-obra habilitada para a produção especializada em grande escala. Ocorre um aumento da produtividade agrícola, o que permite criar um excedente de recursos que vai financiar a expansão industrial (começando com a produção de bens de consumo básicos, como alimentação, têxtil, etc.). Paralelamente, durante esse período são feitos grandes investimentos em infra-estrutura básica (transportes, comunicações, energia, saneamento).

O período crucial é o da arrancada (*take-off*), que constitui a terceira etapa do processo. Nessa fase, um processo de crescimento contínuo se institucionaliza na sociedade. Isso porque, como se viu na segunda etapa, verifica-se que ainda há uma certa resistência, pois, a sociedade é caracterizada ainda por atitudes e técnicas produtivas de carácter tradicionais.

Mais especificamente, W. W. Rostow define a etapa da arrancada a partir das seguintes mudanças:

- A taxa de investimento líquida se eleva de 5% para mais de 10% da renda nacional;
- Surgem novos segmentos industriais de rápido crescimento, associados, principalmente, a bens de consumo duráveis (televisores, geleiras, etc.);
- Emerge uma estrutura política social e institucional que é bastante favorável ao crescimento sustentado.

A partir da experiência histórica de países como Grã-Bretanha, Japão, EUA e Rússia, W. W. Rostow conclui que só esse período dura cerca de 20 anos.

A quarta etapa, a da marcha para o amadurecimento, leva cerca de 40 anos. Em seu percurso, a moderna tecnologia se estende dos sectores líderes, que impulsionaram a arrancada, para outros sectores. A economia demonstra que tem a habilidade tecnológica e empresarial para produzir qualquer coisa que decida produzir.

Finalmente, a economia atinge a quinta etapa, caracterizada como a era do alto consumo de massa, quando os sectores líderes se voltam para a produção de bens de consumo duráveis de alta tecnologia e serviços. Nessa fase, a renda ascendeu a níveis em que os principais objectivos de consumo dos trabalhadores não são mais a alimentação básica e a residência, mas sim automóveis, microcomputadores, etc. Além disso, a economia, com seu processo político, expressa um desejo de destinar recursos ao bem-estar e à segurança social. Segundo Gremaud *et al.* (2002), W. W. Rostow considera que os EUA, o Japão e uma parte significativa das nações da Europa Ocidental já alcançaram a última etapa.

Existem algumas críticas à teoria formulada por W. W. Rostow. Tratar-se-ia mais de uma análise empírica, *ad hoc*, a partir da observação do que ocorreu com os países desenvolvidos, do que uma análise científica. Muitos historiadores não vêem uma clara distinção entre a segunda e a terceira etapas

O paradoxo da distância pode ter aqui um elemento mitigador: próximos pelos laços que nos ligam mas longe fisicamente; todavia menos longe se a gestão logística contribuir para uma maior eficiência na movimentação de mercadorias entre mercados.

(período de condições prévias e *take-off*), e afirmam que Rostow parece dar a entender que a evolução industrial só se pode dar depois da melhoria da produtividade agrícola, e não ocorrer simultaneamente (Cotis, 2005).

De qualquer modo, a essência da chamada teoria de etapas de W. W. Rostow ilustra o facto de que o desenvolvimento económico é um processo que deve avançar em determinada sequência de passos claramente definidos (James *et al.*, 2004).

A internacionalização da economia: o processo de globalização

A industrialização é a chave para o desenvolvimento. Entretanto, o processo de desenvolvimento dos países industrializados foi iniciado com grande aumento da produtividade agrícola, o que permitiu liberar mão-de-obra e recursos para as áreas urbanas, para construir o parque industrial.

Na década de 1950 e no início dos anos 1960, acreditava-se amplamente que a industrialização nos países em desenvolvimento ocorreria se ao sector industrial fossem assegurados mercados domésticos seguros, o que permitiria que eles se desenvolvessem. A tão famosa estratégia de substituição de importações consistia em proteger os produtores domésticos da competição estrangeira com quotas e tarifas, de modo que eles pudessem expandir sua produção para substituir bens que costumavam ser importados (James *et al.*, 2004).

Por volta da década de 1980, ficou claro que a estratégia de substituição de importações tinha-se esgotado na maior parte dos países em desenvolvimento. Os produtores domésticos, protegidos da competição estrangeira, produziam um volume pequeno com custo alto e muito pouca inovação (James *et al.*, 2004).

Nos últimos tempos, uma característica marcante da economia mundial tem sido a crescente integração económica entre os países sob diversos aspectos: comercial, produtivo e financeiro. Esse processo é conhecido como globalização (Vasconcellos, 2001).

Pode dizer-se que se trata de um processo que vem ocorrendo com o grande desenvolvimento tecnológico, a partir do final do Século XIX, mas que se acelerou muito a partir das últimas décadas, com o desenvolvimento da informática e dos mecanismos financeiros internacionais. Nesse sentido, é interessante separar a chamada globalização produtiva da globalização financeira (Vasconcellos, 2001).

Entende-se por globalização produtiva a produção e distribuição de bens e serviços dentro de redes na escala mundial. A redução de barreiras no comércio internacional, o extraordinário crescimento das tecnologias da informação (telecomunicações e microeletrónica) e a difusão de novas tecnologias, criaram novos produtos e novas oportunidades de negócios. Desde 1980, quando se iniciou este processo de aceleração, a taxa de crescimento mundial tem girado em torno de 4% ao ano, contribuindo para a melhoria do padrão de vida em escala mundial.

Particularmente, os chamados «Tigres Asiáticos» (Coreia do Sul, Tailândia, Malásia, Singapura, Formosa e Hong-Kong) beneficiaram-se desse processo, passando de países essencialmente agrícolas para exportadores de bens manufacturados de alta tecnologia (automóveis, computadores, produtos electrónicos em geral) (James *et al.*, 2004).

Entretanto, afigura-se necessário aclarar que a globalização pode ter alguns aspectos perversos, tais como o aumento do desemprego estrutural em muitos países, já que o novo paradigma tecnológico requer mão-de-obra mais qualificada, marginalizando assim parcelas significativas de trabalhadores.

Observa-se também a tendência de concentração da produção em grandes empresas multinacionais, o que tem levado à desnacionalização de grande parte do sector produtivo, principalmente nos países menos desenvolvidos ou emergentes.

Embora esse processo ocasione uma menor presença do Estado, enquanto produtor de bens e serviços com maior liberdade de mercado (o chamado neoliberalismo), na realidade, o mesmo determina a necessidade de maior actuação do Estado na regulamentação e fiscalização da economia de mercado, no sentido de proteger os interesses dos consumidores e garantir o direito de concorrência para as empresas de menor poder de barganha.

Do mesmo modo, a partir das duas últimas décadas do Século XX, com a globalização produtiva, iniciou-se um processo de crescimento do fluxo financeiro internacional baseado no mercado internacional de capitais, denominado globalização financeira. Este é caracterizado por inovações financeiras, como a protecção contra riscos, securitização de títulos e o desenvolvimento do mercado de derivativos (mercados futuros, opções e *swaps*).

Associados ao elevado grau de informatização actual, esses capitais são transferidos com grande rapidez. Embora a relativa abundância desses capitais financeiros internacionais possa representar, principalmente, para os países emergentes, um recurso importante para complementar a sua poupança interna e promover o crescimento económico, a excessiva liberdade desses capitais torna esses países extremamente vulneráveis perante a conjuntura económica internacional.

Este artigo está redigido segundo a ortografia em vigor em Angola.

Referências bibliográficas

- ALBUQUERQUE, M. C. (1995), **Teoria Económica**. McGraw Hill Brasil, Rio de Janeiro.
- CARDOSO, E. (1994), **Economia Brasileira ao Alcance de Todos**. 14.ª ed. Brasiliense, São Paulo.
- COTIS, J.-P. (2005), **Compreender o Crescimento Económico**. 1.ª ed. Principia, Paris.
- DORNBUSCH, R. e FISCHER, S. (1982), **Economia**. McGraw Hill Brasil, São Paulo.
- GREMAUD, A. P.; VASCONCELLOS, M. A. S. e TONETO JR, R. T. (2002), **Economia Brasileira Contemporânea**. 4.ª ed. Atlas, São Paulo.

Embora a relativa abundância desses capitais financeiros internacionais possa representar, principalmente, para os países emergentes, um recurso importante para complementar a sua poupança interna e promover o crescimento económico, a excessiva liberdade desses capitais torna esses países extremamente vulneráveis perante a conjuntura económica internacional.

MAIA, R. (1998), **Privatização da Indústria de Angola, Vantagens e Riscos**. 2.^a ed. Luanda.

MAIA, R. (2008), «Política industrial visão ortodoxa, desenvolvimentista e evolucionista». *Caderno Sócio-Económico, Revista de Iniciativa Científica da Faculdade de Economia da UAN*, vol. 2, 2.^a ed., pp. 55-56.

MAIA, R. (2014), **Economia – Lições Fundamentais**. Porto Editora, Porto.

MANCHETE (2014), «Desenvolvimento económico de Angola». *Manchete*, n.º 49, pp. 7-8.

McGUIGAN, J. R.; MOYER, R. C. e HARRIS, F. H. B. (2004), **Economia de Empresas: Aplicações, Estratégia e Táticas**. Trad. R. Galman. Pioneira Thomson Learning, São Paulo.

MURTEIRA, M. (1990), **Lições de Economia Política do Desenvolvimento**. Editorial Presença, Lisboa.

ROCHA, M. A. (2001), **Os Limites do Crescimento Económico em Angola – As Fronteiras entre o Possível e o Desejável**, LAC Executive Center, Luanda.

SAMUELSON, P. A. e NORDHAUS, W. D. (1988), **Economia**. 12.^a ed. McGraw Hill, Lisboa.

SIMONSEN, M. H. e CYSNE, R. P. (2000), **Macroeconomia**. Atlas, São Paulo.

STONIER, A. W. e HAGUE, D. C. (1972), **A Textbook of Economic Theory**, 4th ed. Longman Group Limited, London.

THOMPSON, JR.; ARTHUR, A. e FORMBY, J. P. (1993), **Economics of the Firm: Theory and Practice**. 6th ed. Prentice Hall College, Englewood Cliffs New Jersey.

VASCONCELLOS, M. A. S. (2001), **Economia Micro e Macro**. 3.^a ed. Atlas, São Paulo.