



TEXTO PARA DISCUSSÃO DGE-05/2001

Crescimento Económico no Pós-guerra: os Casos de Espanha, Portugal e Irlanda

Tiago Neves Sequeira

Junho 2001

Departamento de Gestão e Economia (DGE)
Universidade da Beira Interior
Pólo das Ciências Sociais e Humanas
Estrada do Sineiro
6200-209 Covilhã
Portugal
TLF: 275319600 / FAX: 275319601
<http://www.dge.ubi.pt>

CRESCIMENTO ECONÓMICO NO PÓS-GUERRA: OS CASOS DE ESPANHA, PORTUGAL E IRLANDA

*Tiago Neves Sequeira**

RESUMO

Os vinte e quatro anos que se seguiram ao fim da II Guerra Mundial constituíram a fase de maior crescimento europeu desde sempre. Se os países da Península Ibérica, neutrais em relação ao conflito e governados por regimes ditatoriais, também participaram no movimento de crescimento, convergindo em relação ao mundo desenvolvido, a Irlanda, também ela neutral mas democrática, não conseguiu acompanhar o ritmo do resto da Europa, não convergindo em relação aos países mais desenvolvidos. Após 1973, com os choques do petróleo, o movimento de crescimento sofre um revés na Europa mas é a partir de 1985 que a Irlanda apresenta taxas de crescimento mais elevadas. São revistas, numa perspectiva de história económica, as principais implicações do ambiente institucional, das decisões e das estratégias políticas e económicas para o crescimento destes três países, bem como as suas causas e explicações possíveis para trajectórias distintas.

Palavras – Chave: Crescimento Económico, Convergência, II Guerra Mundial, Políticas Económicas.

Classificação JEL: N140

* Bolseiro de Doutoramento da Fundação para a Ciência e Tecnologia. Estudante do Programa de Doutoramento e Mestrado da Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa. Licenciado no ano de 1999 em Economia pela Universidade da Beira Interior.

1. Introdução

Pretende-se com este artigo uma revisão da literatura existente sobre o período pós - II Guerra Mundial em três países periféricos e não beligerantes da Europa Ocidental: Espanha, Irlanda e Portugal.

O interesse que suscita um exercício de história económica comparada nestes três países deve-se essencialmente a: (1) terem particularidades que os diferenciam claramente do resto da Europa, em particular o seu baixo nível de riqueza e (2) diferenças substanciais entre os seus processos de crescimento e convergência.

O artigo será organizado da seguinte forma. Como a análise do crescimento nestes países europeus aconselha uma breve abordagem da sua envolvente, no segundo ponto passa-se em revista a literatura existente sobre as tendências e as fontes de crescimento na Europa depois da II Guerra Mundial. No terceiro ponto, faz-se uma descrição, numa base comparativa, das principais fases de crescimento económico nos três países. Por fim, são passados em revista os estudos de crescimento comparativo que envolvem estes países e tiram-se conclusões quer sobre o processo de crescimento quer sobre o processo de convergência entre os países em análise e entre estes e o conjunto da OCDE.

2. As tendências de crescimento na Europa no pós-II Guerra Mundial

O período entre 1913 e 1975 foi marcante na história do crescimento económico moderno, pois a sua primeira metade (1913-45) assistiu à diminuição da tendência secular de crescimento e a segunda (1945-1975) registou um aumento significativo dessa tendência. Este último período resultou numa convergência dos rendimentos *per capita* que pode ser vista como o efeito de uma convergência social e institucional mais lata (Crafts e Toniolo, 1996). Na Europa, o crescimento económico nos vinte e cinco anos que antecederam 1973 ultrapassou o crescimento de qualquer período anterior ou posterior. Os dados da tabela 1 ilustram o referido.

Tabela 1 – Crescimento Económico, 1890-1992 (*crescimento médio anual*)

PERÍODO	PIB REAL	POPULAÇÃO	PIB REAL PER CAPITA	PIB REAL PER PESSOA-HORA
1913-1950	1.4	0.5	1.0	1.9
1950-1973	4.6	0.7	3.8	4.7
1973-1992	2.0	0.3	1.7	2.7

Fonte: Crafts e Toniolo (1996).

Além de elevado, o crescimento económico neste período caracteriza-se pela sua estabilidade. A comprová-lo, o modelo econométrico de crescimento económico relativo aplicado aos países da OCDE¹ de Dowrick e Nguyen (1989) exhibe estabilidade dos parâmetros e robustez estatística por três décadas consecutivas (1950-1985).

Várias explicações têm sido avançadas nos últimos anos para a fase de crescimento económico do pós-guerra e para o seu abrandamento pós-1973. O período de crescimento 1950-73 tem sido, segundo Temin (1997), usualmente apontado como resultado da experiência de reconstrução da Europa saída da II Guerra Mundial. A hipótese de que a fase de crescimento pós-1973 foi o retorno à tendência anterior é colocada mas não foi ainda suficientemente estudada.

Tradicionalmente, o crescimento económico é decomposto no contributo dos factores produtivos (trabalho e capital) e da tecnologia² (calculado como resíduo). A comparação das fontes de crescimento nos três maiores países da Europa ocidental, baseada em trabalhos de Maddison, fazem notar que o crescimento do capital físico e da produtividade total tiveram uma importância marcante no crescimento económico do período entre 1950 e 1973 quando se compara com os períodos seguinte e anterior (Crafts e Toniolo, 1996).

A medição explícita da tecnologia³ e a consideração desta variável nos trabalhos empíricos vieram introduzir mais profundidade na análise das fontes de crescimento. Fuente (1995), num estudo baseado numa amostra de 21 países da OCDE, entre 1963 e 1988, considera que o investimento em Investigação e Desenvolvimento foi o factor que mais contribuiu para o crescimento dos países da Europa desenvolvida⁴ em relação à média dos países da OCDE, tendo a acumulação de factores produtivos (trabalho e capital) contribuído positivamente para esse crescimento apenas até 1978.

Outro efeito consensual na literatura é o efeito de convergência⁵: a capacidade dos países mais pobres crescerem mais depressa que os países mais ricos, tradicionalmente ligado à produtividade marginal decrescente do capital por unidade efectiva de trabalho. Kormendi e Meguire (1985) sustentam a existência deste efeito na Europa do pós-guerra, uma vez que o rendimento *per capita* inicial está negativamente correlacionado com o seu crescimento neste período. Dowrick e Nguyen (1989) e Fuente (1995) salientam a importância de dois processos de convergência como factores explicativos

¹ Introduzem-se muitas referências à OCDE, uma vez que a maioria dos estudos de crescimento tem por amostra este grupo de países. A OCDE era composta, maioritariamente, por países da Europa Ocidental.

² Usualmente referido como produtividade ou produtividade total dos factores (TFP).

³ Através da introdução de um sector de produção de bens de Investigação e Desenvolvimento.

⁴ Bélgica, Holanda, Itália, Alemanha Federal, França, Reino Unido e Dinamarca.

do crescimento. São eles: (1) *convergência neoclássica* - o facto da tecnologia apresentar rendimentos decrescentes em relação à dotação factorial inicial tende a aumentar a taxa de retorno do investimento nos países menos dotados de factores produtivos, o que faz com que países mais pobres cresçam mais depressa e atraiam investimento estrangeiro e (2) *Catch-up* - países menos avançados tecnologicamente podem crescer mais depressa adoptando tecnologias estrangeiras a custo relativamente baixo. Apenas este último efeito tem alguma importância na explicação dos diferenciais de crescimento dos países da Europa desenvolvida face à OCDE. Aliás, Dowrick e Nguyen (1989) sustentam que a evidência do efeito de convergência está dependente da selecção da amostra, ao contrário do efeito *catch-up*. Os resultados de Fuente (1995) revelam que a convergência neoclássica contribuiu pouco para a diferença de crescimento do rendimento *per capita* em relação à média dos países estudados entre 1963 e 1968, mas mostram que o efeito *catch-up* foi negativo durante todo o período, embora a sua importância tenha decrescido até 1988. A Europa beneficiou inicialmente de partir de um nível de *stock* de capital relativamente baixo, devido à destruição da Guerra, mas não beneficiou da importação de tecnologias estrangeiras a custos baixos.

Barro (1991) demonstra que a convergência é, no entanto, condicional no nível inicial de capital humano, isto é, o efeito de convergência só é assinalável se se controlar o efeito do capital humano. O facto de tendencialmente serem os países mais ricos os que têm uma maior dotação de capital humano faz obscurecer o efeito de convergência se esta variável não for controlada. O relevo desta variável para o crescimento deste período é um dos aspectos mais discutido desde os trabalhos de Lucas (1988), Barro (1991) e de Mankiw, Romer e Weil (1992). O capital humano tem sido apontado como parte importante na explicação dos diferenciais de rendimento entre países uma vez que a sua consideração aumenta as elasticidades do produto em relação ao peso do capital na economia. O seu contributo para o crescimento da Europa, após a II Guerra Mundial, tem sido referido como bastante significativo, embora os trabalhos de Maddison o coloquem apenas depois do contributo do capital físico e da produtividade. Contudo, modelos que não assumem as elasticidades do produto em relação a capital físico e humano como dadas, como o de Levene e Renelt, mostram que o investimento em capital físico e humano terá sido o principal responsável pela *Golden Age* da Europa. (Crafts e Toniolo, 1996). A desagregação deste factor levou a que Brock, Magee, e Young (1989) e Murphy, Shleifer e Vishny (1991) sugerissem que a composição da dotação de capital humano pode ter influência na trajectória de crescimento dos países: a evidência sugere que países com uma maior dotação relativa engenheiros/advogados ou médicos/advogados crescem mais depressa.

Dos outros factores que parecem ter contribuído para o crescimento europeu no período em análise, salientam-se o investimento e os processos de abertura e de integração económica. Barro (1991) e

⁵ Este efeito é consequência dos principais modelos que constituem pontos de partida para o estudo do crescimento económico: modelo de Solow (1956) e modelo de Cass-Koopmans (1965). Para uma análise

Kormendi e Meguire (1985) apontam um efeito positivo do investimento, salientando estes últimos que esta variável depende em larga medida do “grau de liberdade civil” das sociedades. Contudo, Long e Summers (1991) consideram que apenas uma componente do investimento foi determinante do crescimento: o investimento em equipamento. No que diz respeito à relação entre crescimento, abertura e integração económica, quer Kormendi e Meguire (1995) quer Andrés, Doménech e Molinas (1993) sustentam que este foi um efeito importante no processo. Contudo, uma vez que os países em causa encetaram um processo de intensa integração económica neste período, parece que este é um factor que necessita de ser mais explorado na explicação do crescimento e convergência⁶.

Os efeitos de políticas orçamentais e monetárias têm sido apontados com pouca relevância para a explicação do crescimento. No entanto, Kormendi e Meguire (1985) apresentam influências negativas da taxa de inflação e das variações de oferta de moeda.

Eichengreen (1996) que assenta a sua explicação de crescimento nas instituições, atribui a *Golden Age* à moderação dos salários, ao investimento e ao rápido crescimento das exportações enquadrados numa economia social de mercado, de acordos e de instituições internacionais. As explicações para o abrandamento que se seguiu baseiam-se na eventual chegada ao poder de grupos de pressão, na queda do sistema de Bretton-Woods, nos choques do petróleo e no crescimento da mobilidade internacional do trabalho. O papel central das instituições baseou-se na resolução de problemas de coordenação cuja presença inviabilizaria a moderação salarial e o rápido crescimento das exportações. As instituições nacionais disseminaram a informação e monitoraram o cumprimento dos acordos que previam a moderação salarial e o incremento do investimento. As instituições internacionais foram criadas para coordenar os programas nacionais de crescimento baseados em políticas orientadas para a exportação, contribuindo para a credibilidade dos compromissos de abertura da economia dos estados europeus, o que encorajou os países a reestruturar as suas economias e a melhor aproveitar as suas vantagens comparativas.

A existência de instituições que facilitam a difusão e adaptação de novas tecnologias, a mudança estrutural e a acumulação de capital em sentido lato designa aquilo a que Abramovitz (1986)⁷ chamou de capacidade social de crescimento que congrega factores económicos, sociais e institucionais na explicação do crescimento. Contudo, esta capacidade social de crescimento não parece incluir factores ligados à distribuição do rendimento. Evidências empíricas sugerem que a correlação entre as variações do rendimento e as variações no Índice de Gini são positivas na Europa continental, isto é, que o crescimento contribuiu para a diminuição da desigualdade de rendimentos (Toniolo, 1998).

detalhada destes modelos, ver Romer (1996).

⁶ A maioria dos estudos sobre este efeito centram-se em experiências nacionais. A este propósito, ver Afonso (1999).

⁷ Citado em Toniolo (1998).

3. A história económica de três economias periféricas entre 1930 e 1990: Espanha, Portugal e Irlanda

3.1 *Instabilidade Política e Económica*

As décadas de 30 a 50 marcam momentos históricos com características comuns e distintas nestes países. No início dos anos 30, embora os três países tenham economias marcadamente agrárias, atrasadas no processo de industrialização face aos seus vizinhos europeus, Portugal vive já sob uma ditadura de cariz fascista, enquanto a Espanha e a Irlanda são regimes democráticos⁸. Não tardará, contudo, que o resultado de uma Guerra Civil (1936-1939) ponha fim à democracia em Espanha, instaurando um regime muito semelhante ao Português. Aliás, as motivações económico-financeiras que levaram à guerra civil espanhola são semelhantes às que levaram ao golpe militar de 1926 em Portugal: a incapacidade dos regimes anteriores em resolverem os profundos desequilíbrios da economia e das finanças do Estado. A guerra espanhola é um importante marco diferenciador de trajetórias⁹ uma vez que implicou uma queda do produto na ordem dos 25% e importantes quebras no capital humano e físico. (César das Neves, 1996; Ó Gráda e O'Rourke, 1996; Prados de Escosura e Sanz, 1996).

Espanha e Portugal adoptam uma forma de organização corporativa que se baseia em instituições que pretendem a congregação de interesses dos diversos agentes da sociedade. Assim, organizações de patrões e de trabalhadores deviam defender os seus interesses dentro do próprio sistema e o seu objectivo era evitar o conflito social. A Lei básica do trabalho (1939) em Espanha proíbe a formação de sindicatos e promove a filiação obrigatória nas organizações do Estado. Em Portugal, com a instituição da ordem corporativa em 1933, interdita-se a greve e o *lock out* e atribui-se um papel central à negociação directa de contratos e acordos entre patrões e assalariados. A Irlanda, por seu turno, viveu desde a independência política numa democracia de características bipolares, em que existia liberdade sindical (Ó Gráda e O'Rourke, 1996; Mateus, 1998; Merigo, 1982; Patriarca, 1994; Prados de Escosura e Sanz, 1996).

⁸ A Espanha já havia experimentado uma ditadura militar entre 1923 e 1931 e vivia a instabilidade da II República. A Irlanda tornou-se independente do Reino Unido em 1922.

⁹ Embora a Irlanda e Portugal também tivessem sofrido convulsões socio-políticas na década de 20.

A grande depressão acabou com consequências moderadas para os países ibéricos (menor impacto em Portugal que em Espanha) mas mais drásticas para a economia da Irlanda¹⁰. É como resposta, por um lado, à grande depressão e ao colapso do sistema de livre comércio e por outro, às circunstâncias internas de cada país ditadas, também elas, pelos conflitos nacionais ou mundiais, que os três países adoptam determinadas estratégias de desenvolvimento.

A estratégia de desenvolvimento económico da década de trinta e início da de quarenta, em Portugal e na Irlanda, baseou-se no privilégio da agricultura. Se em Portugal foi a visão retrógrada de Salazar e do *lobby* da *Lavoura* que sustentou as virtudes de um país campestre e auto-suficiente, na Irlanda, dizia-se que a vantagem comparativa do país estava no sector primário. Essencialmente voltada para o fornecimento do mercado britânico de produtos alimentares perecíveis (ovos, carne, leite, etc.), a produção irlandesa estava sujeita às oscilações daquele mercado. Ao contrário do que aconteceu naqueles países, a ideologia agrária do regime Franquista não impediu a Espanha de apostar numa política de industrialização por substituição de importações que teve origem ainda antes da guerra terminar, como parte do esforço militar nos territórios nacionalistas.

Em resposta ao colapso do liberalismo no comércio internacional, os três países adoptam nos anos 30 políticas proteccionistas das quais faziam parte regimes de condicionamento industrial¹¹, pautas aduaneiras elevadas e restrições ao Investimento Directo Estrangeiro (IDE). Os regimes de condicionamento industrial fazem depender da autorização do Estado a instalação, ampliação e alterações de localização dos meios de produção, o que evitava, por um lado, os processos de concentração tradicionais nas economias com livre entrada e por outro, a modernização tecnológica e organizativa associada à tentativa de dominar o mercado por algumas empresas, usuais nos mercados liberalizados. Para além do proteccionismo interno, as empresas espanholas, irlandesas e portuguesas gozavam de proteccionismo externo conferido por direitos pautais elevados e no caso português também pelo Acto Colonial de 1930 que reservava os mercados das colónias aos empresários portugueses. A Lei de Nacionalização do Capital, em Portugal, a *Ley de Ordenación e Defensa da Industria Nacional*, em Espanha e os *Manufactures Acts*, na Irlanda, limitaram fortemente o investimento externo. Há contudo, uma diferença marcante do enquadramento institucional da estratégia de desenvolvimento entre Espanha e Irlanda por um lado e Portugal por outro: o papel do Estado. Enquanto em Portugal o Estado se manteve afastado do processo de industrialização (que aliás

¹⁰ Em Espanha o impacto da grande depressão foi simultâneo com uma contracção fiscal e com a instauração da II República (1931), o que gerou incertezas nos agentes e agravou a situação económica. Além disso, mudanças legais deram força aos sindicatos, o que contribuiu para a diminuição do investimento (Harrison, 1978).

¹¹ O regime Português tem origem em 1931 (decreto 19354), o Irlandês em 1932 (*Manufactures Acts* – 1932-4) e o Espanhol tem origem em 1939 (*Ley de Ordenación e Defensa de la Industria Nacional*).

recusava) até depois de 1945, assumindo apenas, nesta fase, o investimento em infra-estruturas de apoio à agricultura, em Espanha e na Irlanda o Estado intervém na industrialização do país, quer directa, quer indirectamente. Através da *Ley de Protección de las Nuevas Industrias de Interés Nacional* (1939), o Estado espanhol incentiva a criação de novos sectores industriais e através da criação, em 1941, do *Instituto Nacional de Industria*, cria um numeroso e diversificado grupo de empresas públicas que alcançarão um importante protagonismo na industrialização espanhola. Na Irlanda, foram criadas numerosas companhias estatais para preencher as lacunas deixadas pelo mercado. As áreas onde operavam as empresas estatais incluíam telecomunicações (televisão e rádio), transportes, hotelaria e industria. No entanto, as empresas privadas criadas pelas políticas de substituição de importações, usualmente obsoletas e produzindo abaixo da capacidade produtiva não conseguiam retirar benefícios de economias de escala. (Braña, Buesa e Molero, 1984; César das Neves, 1994; 1996; Harrison, 1978; Leddin e Walsh, 1998; Prados de la Escosura e Sanz, 1996; Marques, 1988).

A Guerra Mundial: Consequências e Estratégias de Desenvolvimento

As três economias sofreram constrangimentos do lado da oferta e dificuldades em encetar o processo de industrialização em virtude do conflito mundial. Em Espanha, a impossibilidade de transferir tecnologia da Alemanha Nazi e o boicote Americano (1946), aliados à apreciação da Peseta e a uma estrutura produtiva débil (que fizeram decrescer as receitas de exportação) não permitiram a importação de matérias primas, bens de capital e tecnologia necessária à implementação da estratégia de industrialização por substituição de importações. Evidenciava-se assim a necessidade de auto-suficiência. Sentiam-se ainda neste país carências de capital humano desgastado pela Guerra Civil. Na Irlanda, a dependência económica face ao Reino Unido depauperou o *stock* de capital, que deixava agora de poder ser importado, e os preços controlados neste mercado (Reino Unido) fizeram reduzir as principais produções agrícolas do país. Face a este cenário o isolamento tornou-se uma opção difícil de contornar. Embora Portugal tivesse também sofrido carências de importações, as exportações aumentaram muito durante a Guerra, devido ao fornecimento de minerais e produtos de primeira necessidade aos beligerantes. A dependência da economia e a acumulação de capitais no sector exportador fizeram com que alguns sectores pressionassem o Estado para promover a industrialização (Braña, Buesa e Molero, 1984; Leddin e Walsh, 1998; Prados de la Escosura e Sanz, 1996; Mateus, 1998; Ó Gráda e O'Rourke, 1996).

Espanha, Irlanda e Portugal sofriam nos fins da década de quarenta fortes pressões nos preços devido a restrições do lado da oferta causadas pelo conflito mundial. Se essas pressões levaram a Espanha a liberalizar o comércio externo permitindo um gradual aumento de importações (Harrison, 1978;

Prados de la Escosura e Sanz, 1996), em Portugal o Estado resolveu utilizar as reservas acumuladas durante a guerra para influenciar o nível de preços. Embora as importações tenham crescido substancialmente em 1946, o seu crescimento abrandou logo em 1947 (César das Neves, 1996). Na Irlanda as tensões inflacionistas foram resolvidas com um grande aumento de importações (essencialmente de bens manufacturados) que cedo desequilibrou ainda mais a balança comercial e evidenciou as deficientes estruturas produtivas irlandesas. Muito se esperava, no entanto, do Acordo Comercial Anglo-Irlandês (1948) que abriu o mercado Inglês aos produtos agrícolas irlandeses. Mais uma vez, contudo, os termos de troca se revelaram muito desfavoráveis à Irlanda (Ó Gráda e O'Rourke, 1996).

As estratégias para desagrar os desequilíbrios internos de cada país foram distintas. A Espanha acaba gradualmente com o isolamento e enceta um modelo de industrialização voltado para o exterior (Delgado, 1987; Harrison, 1978; Prados de Escosura e Sanz, 1996), enquanto em Portugal a corrente desenvolvimentista protagonizada por Ferreira Dias ganha força defendendo uma industrialização voltada para o mercado interno (Mateus, 1998; Rosas, 1990). Por seu turno, a coligação que governou a Irlanda entre 1948-51 acreditava que o centro dos problemas do país, nomeadamente da sua emigração massiva, estava na agricultura, o que representava um retrocesso no pensamento económico irlandês. O governo volta então a subir as tarifas aduaneiras e manterá a política proteccionista até ao fim dos anos 50 (Ó Gráda e O'Rourke, 1996).

Uma diferença marcante entre as políticas estatais da Irlanda e dos países Ibéricos foi a manutenção de políticas pré-keynesianas nos últimos, privilegiando o equilíbrio nominal enquanto a Irlanda apresentava uma taxa de investimento social (habitação, hospitais e escolas) em relação ao investimento produtivo muito elevada para a época (César das Neves, 1996; Ó Gráda e O'Rourke, 1996; Prados de Escosura e Sanz, 1996). A intervenção do Estado nos países ibéricos manteve-se durante muito tempo afastada das políticas de rendimento e sociais, centrando-se essencialmente nas infraestruturas e investimento produtivo.

Em Espanha, a forte regulamentação e intervenção estatal no processo de industrialização estava delineada desde a década anterior. Já em Portugal, as mudanças institucionais e legislativas foram importantes para sustentar a nova fase de industrialização. De facto, segundo Lains (1994), depois da II Guerra Mundial estavam reunidas as condições para um maior envolvimento do Estado no processo de industrialização. Em 1945, o governo português apresentou a Lei para o Fomento e Reorganização Industrial cuja filosofia se baseava na substituição de importações e cujos fundos se destinavam essencialmente a investimentos em infraestruturas. O primeiro plano de fomento cobre o período 1953-58, centrando-se ainda na promoção de infraestruturas, mas representando um acréscimo de 10% (de 1% para 11%) no apoio à indústria face à Lei de Reconstituição Económica, da década de 30

(Lains, 1994). Também na Irlanda a experiência de planeamento começou depois da Guerra, numa tentativa de organizar a despesa do sector público em projectos de desenvolvimento, como resposta à exigência do Plano Marshall. O primeiro plano indicativo foi publicado em 1958, mas tornou-se num documento muito vago e pouco ambicioso, não obstante começar a esboçar a necessidade de dismantlar o sistema proteccionista e de internacionalizar a política comercial (*Export-oriented policies*), apostando no investimento estrangeiro (Ó Gráda e O'Rourke, 1996). As primeiras experiências intervencionistas neste país iniciam-se nesta década com uma política fiscal expansionista. No entanto políticas do tipo “*stop-go*” e uma balança de pagamentos desequilibrada levou a contracções bruscas e desnecessárias no período entre 1952 e 57. A Espanha, em virtude de não ter recebido apoios do Plano Marshall¹², apenas inicia o seu processo de planeamento indicativo em 1964, ano a partir do qual, adoptará planos indicativos de 4 em 4 anos.

Entre 1950 e 1960 houve algumas mudanças estruturais nos países ibéricos, que na Irlanda aconteceram de forma mais discreta. Na Espanha uma aceleração do crescimento do PIB *per capita* para uma média de 3,5% ao ano e do crescimento do PIB para 5,4% (quando cresceu apenas 1,25% por ano na década anterior) foi acompanhado por um abrandamento da inflação (de 13% na década de 40 para 10% nesta década) e por uma profunda alteração na estrutura produtiva: em 1960 a agricultura representava menos 7% da produção e menos 8% do emprego total do país do que no início da década, pelo que a produtividade aumentou ligeiramente. O investimento duplicou o nível de 1940 e o mercado interno protegido possibilitou a acumulação de capital físico e humano, aumentando também a atractividade exercida sobre os capitais externos. No entanto a industrialização baseou-se essencialmente na procura interna, uma vez que as exportações cresceram menos que na década anterior (entre 1947-53: 8% por ano; 1953-60: 5% por ano). De facto e ao contrário da estratégia inicialmente delineada, o investimento seria essencialmente canalizado para substituição de importações e não havia sinais de crescimento originado em exportações. A incapacidade de gerar receitas da exportação (em 1960, as exportações de produtos manufacturados mal chegaram a ¼ das exportações totais e representavam apenas 7% da produção industrial) torna as importações excessivamente voláteis, baixando a taxa de acumulação de capital e subindo os prémios de risco do investimento externo em Espanha, para além de que o investimento foi penalizado por elevados preços dos bens de capital (Harrison, 1978; Merigo, 1982; Prados de La Escosura e Sanz, 1996).

O produto cresceu em Portugal, entre 1946-58, mais de 4% ao ano, mas ainda com uma certa instabilidade. A inflação registou uma descida acentuada: de 11,2% em 1946 para 2,5% em 1947 e para -1,2% em 1948 tendo-se mantido baixa até aos anos 60. O peso da agricultura no produto cai 10% de 1938 a 1958 e o investimento cresce de 18,6% para 21% do PIB no mesmo período. As

¹² Devido às más relações diplomáticas com os Estados Unidos da América.

exportações crescem devido a uma desvalorização cambial de cerca de 3,3% ao ano face ao Dólar entre 1948 e 1958 (César das Neves, 1996).

Os dois países ibéricos reformaram o sistema de condicionamento industrial (Portugal em 1952 e Espanha, em 1963). Em Portugal, a par de um esforço para acelerar o processo burocrático, recentrou-se a análise essencialmente na questão técnica, garantindo a existência de uma escala mínima e deixando as questões políticas (César das Neves, 1996). O Estado Espanhol torna o sistema de condicionamento industrial mais flexível e centrado nas questões técnicas, tal como Portugal havia feito em 1952 e modifica a regulamentação da intervenção estatal, dotando-a de múltiplas modalidades, entre as quais se destaca a criação de zonas de localização preferencial, pólos de desenvolvimento, polígonos industriais e áreas de expansão industrial, a implementação de acções concertadas e de planos de reestruturação e a concessão de incentivos, ajudas fiscais, económicas e financeiras (Braña, Buesa e Molero, 1984). Embora os regimes de condicionamento industrial espanhol e português tenham semelhanças importantes, a sua aplicação concreta foi distinta. Enquanto o regime português foi instituído numa estratégia que pretendia evitar a industrialização, o espanhol aparece ligado a uma estratégia de industrialização. Pode assim perceber-se melhor as diferentes datas em que estes países sentiram necessidade de reformar a legislação do condicionamento. Enquanto Portugal alterou o regime quando encetou a estratégia de industrialização por substituição de importações, em Espanha a necessidade de reformar decorre do processo de liberalização da economia, o que parece evidenciar que o regime anterior não impediu, neste país, a industrialização por substituição de importações. Por outro lado, a reforma do sistema espanhol e a consequente implementação de uma verdadeira estratégia de industrialização parece ter sido bastante mais ambiciosa do que a encetada pelo regime português.

Na década de 50, o produto *per capita* irlandês cresceu 2,2%. Uma grande diminuição da população, devido à emigração, influenciou positivamente aquele valor pelo que esta década foi um completo desastre em termos de crescimento, embora tenha acelerado a partir de 1946, o que levou muitos responsáveis a crer que se devia manter a política proteccionista (Leddin e Walsh, 1998).

A década de sessenta são os anos de abertura ao exterior das economias espanhola, portuguesa e irlandesa, numa época em que as políticas de substituição de importações começam a ser fortemente criticadas por conceituados organismos internacionais (Banco Mundial, OCDE e NBER¹³) (Mateus, 1998).

¹³ National Bureau of Economic Research.

3.2. Crescimento e Integração: os “tigres” ibéricos

A corrente integracionista europeia¹⁴ e a necessidade de acabar com o isolamento internacional da Espanha e com os défices crónicos na Balança de Pagamentos e no Orçamento levaram a uma mudança drástica na política económica. Não obstante a abertura da economia espanhola ter começado com os acordos bilaterais com os EUA no início da década anterior, a pressão para a abertura cresceu com a adesão ao FMI, ao Banco Mundial (1958) e à OCDE (1959). O Plano de Estabilização (1959)¹⁵, muito contribuiu para a crescente integração da Espanha nos mercados internacionais através de uma política orientada para a exportação, muito embora as medidas iniciais de contracção tivessem provocado uma ligeira recessão no seu primeiro ano de aplicação. Como consequência das reformas, as exportações experimentaram um crescimento de 5,8% do PIB em 1959 para 10,7% em 1974. O investimento directo estrangeiro também cresceu durante o período constituindo uma média de 5,8% da formação de capital fixo, entre 1959 e 1974 (Harrison; 1978; Prados de La Escosura e Sanz, 1996).

Também Portugal experimentou um processo de abertura e integração económica (o país tinha integrado a OCDE em 1948) acelerado nesta década com a adesão à EFTA (1958) (seguida das adesões ao Banco Mundial e ao FMI em 1960 e ao GATT em 1962). Pode argumentar-se que o país foi forçado a encetar o processo de integração económica pela criação da EFTA por iniciativa da Grã-Bretanha, uma vez que o seu comércio externo estava fortemente dependente deste país. O grau de abertura da economia portuguesa subiu de 14% em 1959 para 25% em 1973 e de 1960 para 1964 as exportações aumentaram o seu peso no PIB de 23% para 34%. O desmantelamento aduaneiro reflectiu-se no total das receitas de direitos aduaneiros que baixaram de 12% das importações em 1959 para 7,3% em 1967 (Mateus, 1998). Contudo, Macedo, Corado e Porto (1988) calculam que houve uma subida da taxa de protecção efectiva de 1964 para 1970 (de 25 para 28%)¹⁶. O IDE cresceu substancialmente desde o início da década, mas continua a não ter um grande relevo na economia portuguesa.

A criação da Área de Comércio livre Anglo-irlandesa (1966) e mais tarde a adesão à Comunidade Económica Europeia (1973) foram os marcos decisivos do processo de integração irlandês. No início

¹⁴ O Tratado de Roma foi assinado em 1957

¹⁵ Plano destinado a fazer face aos défices crónicos da Balança de Pagamentos e inflação. A Balança de Pagamentos estava virtualmente equilibrada no início da década graças à ajuda americana, mas o nível de reservas extremamente baixo e a falta de flexibilidade do sistema de controle de câmbios provocaram saídas bruscas de capital em 1957 e 1958. O programa teve como base dois tipos de medidas: 1º) a eliminação do excesso de procura, através de políticas orçamentais e monetárias; 2º) políticas de liberalização incentivadas e financiadas pelo FMI e OCDE, como a supressão do controle de preços para os bens livremente importados, a abolição do sistema de taxas de câmbio múltiplo e a desvalorização da moeda, a liberalização progressiva do comércio externo e uma nova lei do investimento externo (Harrison, 1978; Prados de La Escosura e Sanz, 1996).

dos anos 60 foi criada uma comissão para estudar o impacto da liberalização do comércio na indústria irlandesa, cujas recomendações foram totalmente aceites, tendo sido fortalecidas as agências estatais de promoção da exportação (*Na Bord Bainne – the Milk Bord* [Agência do Leite] e *Córas Tráchtála – The Export Board* [Agência de Exportação]). O grau de abertura da economia irlandesa, que se situava em 25% em 1945 passou para 55% em 1950 e para 69% no período entre 1960 e 1973, o que constitui, de entre os três países em estudo, o processo de abertura mais acentuado. Uma pequena mas indeterminada parte deste aumento deve-se ao efeito de transferência de preços feito pelas multinacionais devido ao elevado benefício fiscal para lucros que advêm das exportações. Assim, estas empresas declaram baixos preços pelas importações e altos preços das exportações (Ó Gráda e O'Rourke, 1996).

Na década de 60, a Irlanda cresceu a 4% contra uma taxa de crescimento de cerca de 6% em Portugal e Espanha.

A rigidez do mercado de trabalho espanhol constituía um sério obstáculo à redução do desemprego uma vez que a oferta crescente de trabalho não era acompanhada pela sua procura. Durante todo o período as pressões inflacionistas (7,8% ano 1960-75) e ocasionais desequilíbrios na conta corrente forçaram as autoridades espanholas a tomar algumas medidas pontuais de estabilização. O equilíbrio externo tinha, contudo, sido alcançado em grande parte devido ao estrondoso aumento das receitas do turismo e das remessas dos emigrantes (Prados de La Escosura e Sanz, 1996). Em suma, política fiscal ortodoxa, equilíbrio nas contas externas e crescimento do produto coexistindo com mercados de factores e de produtos desequilibrados e controles de câmbio são as principais características deste período em Espanha.

Embora sem tensões nos mercados internos e no equilíbrio externo, em muito devido a remessas dos emigrantes, Portugal experimentou um acontecimento que o marcou decisivamente: o início de uma penosa guerra colonial (1961) para a qual foi afectada uma grande parte das receitas do Estado e que acaba por ser um factor decisivo para o desequilíbrio das contas públicas. Contudo, Edgar Rocha, citado em Lains (1997) refere o impacto positivo da guerra colonial no consumo doméstico e na procura por bens industriais. Deve-se também à emigração e à Guerra Colonial, a manutenção de taxas de desemprego baixas neste país, ao contrário do que sucedeu em Espanha.

¹⁶ Não é de estranhar uma vez que o anexo G ao tratado de adesão à CEE introduzia muitas excepções e um desmantelamento muito gradual.

3.3. Crise e Integração: o “tigre” celta

A década de setenta ficou marcada pelos choques do petróleo que tiveram graves consequências em todos os países não produtores, as quais os países em análise não puderam evitar. A agravar a situação ocorreram na Península Ibérica, no mesmo período, as transformações que levaram à implementação de regimes democráticos.

Mesmo depois de uma transição pacífica, as debilidades estruturais da economia espanhola continuaram, uma vez que a liberalização pós 1959 foi sendo cada vez mais aniquilada pela pressão de *lobbies*. A economia espanhola tinha, em meados da década de 70, características de uma economia de mercado planificada e centralizada (Prados de la Escosura e Sanz, 1996; Merigo, 1982). Em Portugal a transição foi também pacífica mas o período revolucionário teve consequências marcantes na estrutura económica do país. De facto, uma grande parte do sector produtivo foi nacionalizado em 1975, de forma directa ou indirecta, e a descolonização rápida dos territórios africanos fez regressar a Portugal quase meio milhão de pessoas, o que agravou substancialmente os problemas sociais do país (César das Neves, 1996).

O ajustamento dos países ibéricos a regimes democráticos passou, em termos económicos, por uma alteração na estrutura de rendimentos, pela introdução do Estado-Providência e por tabelamentos de salários e preços. Estas reformas, aliadas ao impacto do primeiro choque petrolífero, agravaram os défices das contas públicas e externas dos dois países (em Espanha, o saldo da Balança de Transações Correntes passou de +0.5 para -3.2 biliões de Pesetas, que representavam 4% do PIB, de 1973 para 1974; em Portugal, o mesmo défice passou de 2.7% do PIB em 1973 para 7.4% do PIB em 1976).

Enquanto Portugal e Espanha passavam por períodos difíceis de transição de regime, a Irlanda integrava-se na CEE e num processo de intensa liberalização económica interna e externa. Contudo, a resposta do governo às crises do petróleo também passou por aumentos das despesas. A dívida pública cresceu de 8,6% em 1972-73 para 12,9% em 1976-77, atingindo 17% PIB em 1980 e 20,3% em 1981. O investimento privado mostrou algum dinamismo, mas a taxa de crescimento do produto ficou pelos 2,5% na primeira metade da década de 80 (Ó Gráda e O'Rourke, 1996).

As formas tentadas e conseguidas de ultrapassar as crises em Portugal, na Espanha e na Irlanda foram mais uma vez distintas.

Em Espanha, as primeiras medidas de ajustamento foram tomadas depois das primeiras eleições livres (Junho 1977), tendo decorrido de um acordo firmado entre os principais partidos políticos. As principais medidas incluíam uma política de rendimentos intervencionista, uma política fiscal de

acomodação e políticas monetárias restritivas. De entre as medidas de política de rendimentos salienta-se a introdução de um sistema fiscal progressivo ao mesmo tempo que se tentou moderar o crescimento dos salários. A Peseta foi também desvalorizada numa tentativa de melhorar o saldo externo. As reformas não foram, no entanto, suficientes para flexibilizar os mercados em que os choques petrolíferos tiveram mais impacto, uma vez que grande parte da legislação franquista continuava em vigor. Com a chegada dos Socialistas ao Poder em 1982, as reformas iniciadas foram aprofundadas. Em particular, a reforma dos sectores mais afectados pela crise e a abertura da economia ao exterior passaram a ser as principais prioridades do governo. Os mercados financeiros e foram desregulamentados e liberalizados. Embora o rigor na política monetária fosse tido como essencial para conter a subida dos preços, a política orçamental derrapou devido ao aumento das transferências públicas associadas à introdução do Estado-Providência e ao serviço da dívida (que cresceu de 13% do PIB em 1975 para 45% do PIB em 1985). As reformas tiveram sucesso no combate à inflação e no equilíbrio das contas externas mas malograram no combate ao desemprego e no equilíbrio das contas do Estado (Prados de La Escosura e Sanz, 1996).

Em Portugal, a gravidade dos desequilíbrios obrigou ao recurso ao Fundo Monetário Internacional (FMI) por duas vezes. O sucesso do primeiro programa de estabilização (1977) foi moderado, uma vez que a inflação ofuscou a desvalorização nominal do estudo, tendo mesmo ocorrido uma apreciação real, muito embora o *déficit* da conta corrente tenha sido reduzido para apenas 0,2%. Foi instaurado um sistema de *Crawling-Peg* que teve muito sucesso na estabilização das taxas de câmbio. Entre 1974-79 a economia cresceu notavelmente (3,4%) dados os circunstancialismos em que o país esteve envolvido e em 1979 a Balança de Transacções Correntes (BTC) já estava equilibrada. O choque do petróleo de 1979 vem provocar novamente graves desequilíbrios internos e externos: a BTC atinge em 1983 o maior *déficit* de sempre e o endividamento externo que a acompanha atinge níveis preocupantes (Mateus, 1998). Para César das Neves (1996), pelo contrário, foi a decisão do governo expandir a despesa por altura do segundo choque petrolífero que voltou a gerar desequilíbrios externos nas contas portuguesas, originando um novo recurso ao FMI. O sucesso deste segundo programa de estabilização culminou na concretização da adesão de Portugal à CEE que iniciaria uma nova era de crescimento da economia portuguesa.

O governo irlandês reconheceu, na segunda metade dos anos 80, que a estratégia de aumento da despesa pública para dinamizar o sector privado não havia funcionado e promoveu a contenção e estabilização das contas públicas. Em 1978 a Irlanda decidiu integrar o sistema monetário europeu com o objectivo de aumentar a confiança dos investidores. No início dos anos 90 a diferença entre as taxas de juro irlandesas e alemãs era mínima e os objectivos de baixas taxas de juro e estabilidade de preços haviam sido alcançados, muito embora com alguns custos em termos de produto e emprego (Fuente e Vives, 1997; Ó Gráda e O'Rourke, 1996).

Passados estes processos de ajustamento face aos choques de oferta e aos desequilíbrios externos e internos, os três países entram num processo de aprofundamento da integração económica e de retoma do crescimento.

A admissão da Espanha e de Portugal na CE coincidiu com uma fase de expansão da economia mundial que ajudou estes países a encetarem uma rápida recuperação. Entre 1986 e 1990, a Espanha cresceu a uma taxa média de 4,4% quando, entre 1975 e 1985, o PIB real apenas cresceu à taxa anual de 1,7%. O consumo foi a componente da despesa que mais cresceu e o investimento real estagnou embora o *stock* de capital físico *per capita* tivesse crescido a uma taxa de 3,3% ano. Portugal cresceu a uma média de 1% nos primeiros cinco anos da década de 80 e a uma média de 4% na segunda metade desta década. Neste país, o crescimento da economia foi acompanhado por um crescente grau de abertura e de liberalização das trocas com o exterior e por um forte efeito de desvio de comércio em relação aos países da CEE¹⁷ (César das Neves, 1994, 1996; Mateus, 1998; Prados de Escosura e Sanz, 1996).

A estabilidade política e macroeconómica que se vivia em Espanha e em Portugal (a partir de 1985) e o ambiente favorável internacional fez aumentar a entrada de capital que trouxe consigo importantes transferências tecnológicas. Em Espanha, os efeitos no mercado de trabalho foram imediatos com uma criação de empregos de 3% ao ano e com diminuição da taxa de desemprego de 22% em 1975 para 16% em 1990. No entanto, a combinação de políticas monetária e de rendimentos restritivas com uma política fiscal expansionista enfrentou limites com altas taxas de inflação e de juro, bem como com os seus efeitos colaterais (apreciação da moeda e *déficit* público e externo). Por seu turno, a rigidez dos mercados não foi ainda resolvida, com especial destaque para o mercado de trabalho que enfrenta uma taxa de desemprego crónica. Em Portugal, o Investimento Directo Estrangeiro ganhou importância no investimento total, representando em 1991 4,6% do PIB. O crescimento económico foi acompanhado por um conjunto de importantes investimentos públicos em infraestruturas e por reformas da Administração Pública que vieram acelerar a dinâmica da economia e a confiança dos agentes. Um ambicioso projecto de privatizações teve início em 1989, neste país (Bustelo, 1997, César das Neves, 1996; Prados de Escosura e Sanz, 1996).

No que diz respeito aos processos de ajustamento nominal, Portugal e Irlanda baixaram a sua taxa de inflação para cerca de 2% e a Espanha para cerca de 5%, mas os custos em termos de emprego foram enormes na Irlanda (aumento de 7,5% na taxa de desemprego) e na Espanha (aumento de 5% na taxa de desemprego) e moderados em Portugal (aumento de 2%) (OCDE, 1994)¹⁸. Verificaram-se, no

¹⁷ Em particular, a Espanha torna-se o principal parceiro comercial de Portugal depois da adesão.

¹⁸ Citado em Mateus (1998).

entanto, alguns efeitos na competitividade dos países ibéricos, no período após a adesão. Embora a produtividade do trabalho tenha crescido, a competitividade dos produtos sofreu com valorizações cambiais do Escudo e da Peseta. O aumento gradual dos salários e as valorizações da moeda introduziram algumas mudanças na competitividade: os empresários sabem que não podem competir com base no baixo custo da mão de obra nem podem contar com desvalorizações conjunturais mas, por outro lado, podem importar matérias primas e bens intermédios a mais baixo custo (Mateus, 1998; Prados de la Escosura, 1996). Mas o que tem sido focado como um dos maiores problemas da indústria portuguesa é a falta de qualificação da mão-de-obra e a fraca aposta em alta tecnologia. Segundo estimativas da OCDE, a parte de exportações de alta tecnologia no total era, em 1992, a mais baixa da Europa (3%), sendo a da Irlanda a mais alta (28%) (Mateus, 1998).

Durante o período 1986-96 a Irlanda apresenta a maior taxa de crescimento do produto da OCDE (Fuente e Vives, 1997), taxa que atinge uma média de 7,7% entre 1994 e 1998 (Walsh, 1999). Chegou a Idade de Ouro à Irlanda, 20 anos depois dos países ibéricos terem experimentado a grande fase de crescimento deste século.

A visão dominante desta fase da economia da Irlanda aponta o papel do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) de Multinacionais na Irlanda como principal factor de crescimento. De facto, o mercado único europeu atraiu muitas multinacionais a estabelecerem as suas filiais em território europeu. A Irlanda fornecia, a partir dos finais dos anos oitenta, condições excepcionais para a sua instalação. Sendo um país de língua inglesa que está bem perto do centro da Europa desenvolvida, o nível salarial dos seus trabalhadores qualificados (relativamente abundantes) é bastante mais baixo. Tudo isto conjugado com uma política fiscal credível (a partir de meados de 80) e incentivadora do investimento externo¹⁹ e uma crescente rede de infra-estruturas financiadas pela União Europeia tornou a Irlanda um destino privilegiado do IDE na Europa. (Fuente e Vives, 1997; Leddin e Walsh, 1998; The Economist, 1997; Walsh, 1999).

No entanto, algumas preocupações têm surgido quanto à sustentabilidade do crescimento irlandês, entre as quais, o receio de perder os subsídios comunitários para as regiões mais pobres e de não poder manter por muito mais tempo a política de subsídios e benefícios fiscais à actividade produtiva que gera má alocação de recursos e que tem sido apontada como violadora dos princípios da União (Fuente e Vives, 1997; Walsh, 1999). Os efeitos do IDE no sector de capital nacional irlandês foram estudados por Görg e Stobrl (2000), que analisaram o impacto da entrada massiva de grandes multinacionais na Irlanda como factor redutor da escala dos entrantes irlandeses, efeito que demonstram ser positivo no período de 1973 a 1995. Uma possível manutenção do crescimento da Irlanda só se fará, de acordo

¹⁹ O benefício fiscal dirigido a lucros provenientes de exportações de bens – introduzido em 1958 – foi alargado – em 1981 – ao total dos lucros provenientes da produção de bens e serviços transaccionáveis.

com Fuente e Vives (1997), se houver coragem para imprimir uma maior competitividade na economia, nomeadamente no sector de bens não transaccionáveis.

Na próxima secção faz-se uma revisão das fontes de crescimento que têm sido apontadas para as diversas fases da história dos países em estudo e discutem-se quais as possíveis explicações para as diferenças e semelhanças entre as trajectórias de crescimento destes países.

4. As fontes de crescimento e de convergência

Como se pode verificar pela análise da tabela estes dois períodos dividem as “*Golden Ages*” dos países em estudo: o primeiro presenciou elevadas taxas de crescimento de Portugal e Espanha, tanto que ultrapassaram a posição da Irlanda (que nos anos 40 estava mais próxima dos países desenvolvidos que os países ibéricos), mas nos vinte e cinco anos que seguem 1973, a Irlanda entra num processo de crescimento acelerado que a levou a ultrapassar os países ibéricos nos últimos anos da década de noventa. De seguida, serão analisadas de forma comparativa as fontes de crescimento que vêm sendo referidas para a Espanha, Irlanda e Portugal neste período.

Tabela 2 – Crescimento do PIB *per capita* (%)

	1950-73	1973-98
PORTUGAL	5.66	2.33
ESPAÑA	5.65	1.95
IRLANDA	3.04	4.35

Fonte: Maddison (1995).

4.1 A Contabilidade do Crescimento²⁰

Os estudos tradicionais de contabilidade do crescimento sugerem que o crescimento espanhol teve uma maior componente de aumento da produtividade que o português, mais ligado ao aumento de capital²¹. O trabalho raramente teve contribuições substanciais para o crescimento, excepto no período 1974-79 em Portugal e no período 1986-90 em Espanha (César das Neves, 1994; Prados de la Escosura e Sanz, 1996).

²⁰ Designa-se Contabilidade do Crescimento (*Growth Accounting*) às técnicas que permitem expressar as taxas de crescimento do produto de um país como função das taxas de crescimento dos factores produtivos. Um estudo desta natureza parte sempre de uma função de produção cujas variáveis são os factores produtivos.

²¹ Não foram encontrados estudos de contabilidade de crescimento individuais para a Irlanda. Este país apenas é citado em estudos comparativos.

Dowrick e Nguyen (1989) apresentam um modelo, já referido, que permitiu distinguir as diversas contribuições para o crescimento relativo nos países da OCDE. A tabela 3 apresenta os resultados obtidos para Espanha, Portugal e Irlanda.

Tabela 3 – Decomposição das taxas de crescimento relativas do PIB *per capita*

	ESPAÑA			PORTUGAL			ÍRLANDA		
	1950-60	1960-73	1973-85	1950-60	1960-73	1973-85	1950-60	1960-73	1973-85
Crescimento diferencial	0.89	2.15	-0.31	1.27	2.46	-0.13	-1.06	-0.21	-0.26
(-) Desvio Cíclico	-0.15	0.45	0.22	0.90	-0.08	-0.65	0.21	-0.22	-0.13
(-) <i>Catch-up</i>	1.13	0.90	0.42	2.17	2.09	1.37	0.68	0.96	0.96
= Crescimento Ajustado	-0.09	0.80	-0.95	-1.80	0.45	-0.85	-1.95	-0.95	-1.09
(-) contributo do trabalho	0.21	-0.11	-1.27	0.11	0.10	0.30	-0.45	-0.26	-0.4
(-) contributo do capital	-0.25	-0.27	-0.24	-0.10	0.13	-0.30	0.37	-0.12	-0.23
= Crescimento não explicado	-0.06	1.18	0.56	-1.81	0.22	-0.86	-1.87	-0.57	-0.46

Nota: Todas as variáveis são medidas como desvios de logaritmos para a média da OCDE. A taxa de crescimento ajustada é a tendência (que resulta de ter em consideração as diferenças dos países em relação aos ciclos económicos) ajustada ainda para as diferenças no processo de *catch-up*. O contributo dos factores produtivos, neste estudo, é medido pelo diferencial entre o crescimento do emprego e da população (para o factor trabalho) e entre o crescimento do rácio Capital/produto e da população (factor capital). O crescimento não explicado é medido como resíduo da regressão.

Fonte: Dowrick e Nguyen (1989).

Até 1985, a Irlanda divergiu em relação à média da OCDE, enquanto Portugal e Espanha convergiram fortemente. Segundo este estudo, o efeito de *catching-up* foi o principal determinante do crescimento nestes países. O contributo dos factores produtivos foi mínimo, assumindo o capital alguma importância em Portugal no período entre 1960 e 1973 e na Irlanda no primeiro período. Se a componente não explicada do crescimento puder ser associada com o crescimento da TFP, então a evidência do estudo sugere que este factor teve importância em Espanha a partir de 1960, constituiu um factor explicativo importante da divergência da Irlanda durante todo o período e contribuiu para a divergência de Portugal entre 1950 e 1960 e entre 1973 e 1985.

Em Portugal e na Irlanda, o estudo de Andrés, Doménech e Molinas (1993)²² aponta para uma grande importância do efeito da convergência, do *share* do investimento e do capital humano. A taxa de crescimento das exportações contribuiu fortemente para a convergência dos três países, com

²² Baseado em rectas de convergência: regressões baseadas nos modelos tradicionais de crescimento que têm por objectivo medir o ajustamento entre o crescimento do produto e o próprio produto no passado. Sobre este assunto ver Robert Barro e Xavier Sala-i-Martin (1992).

destaque para a Irlanda. A aceleração da inflação não é particularmente útil na explicação do crescimento nestes países.

Fuente (1995), por seu turno, apresenta um outro modelo para explicar as fontes de crescimento e convergência nos países da OCDE usando uma extensão do modelo de Mankiw, Romer e Weil (1992) em que a taxa de progresso técnico é determinada endogenamente pelo nível de Investigação e Desenvolvimento (R&D) e pelo processo de *catch-up* tecnológico. Este modelo pretende distinguir os contributos tradicionais da acumulação de factores produtivos dos dois tipos de convergência, já descritos (convergência neoclássica e *catch-up*). Para o grupo dos quatro países mais atrasados (Grécia, Espanha, Portugal e Irlanda), os resultados mostram a fraca importância do R&D e da acumulação de factores produtivos em todos os períodos estudados entre 1960 e 1988 e a grande importância dos dois efeitos de convergência, com destaque para o *catch-up* tecnológico.

A existência de rendimentos decrescentes e de difusão tecnológica é consistente com a persistência no longo prazo de diferenciais de rendimento importantes se as taxas de investimento diferirem entre os países (Fuente, 1995). A tabela 5 mostra os valores de equilíbrio de longo prazo para cada um dos países estudados, tendo por base as taxas de investimento verificadas no período 1983-1988.

Tabela 5 – Taxas de investimento e rendimento relativo de longo prazo

	Taxas de investimento			Rendimento relativo		Distância tecnológica do líder (EUA) em 1983
	Capital físico	Capital humano	Tecnologia	1988	<i>Steady-State</i>	
ESPAÑA	20.5%	5.17%	0.55%	-0.177	-.370	2.14
IRLANDA	22.99%	4.39%	0.82%	-0.449	-.405	1.53
PORTUGAL	20.44%	2.11%	0.32%	-0.743	-.844	2.46

Nota: Taxas de investimento correspondem ao período 1983-1988; Rendimento relativo em 1988 é o rendimento relativo observado em 1988 (desvio para a média da amostra do rendimento por trabalhador em logaritmo); Rendimento relativo em *Steady-State* é calculado com base nos parâmetros estimados no modelo; Distância tecnológica em relação aos EUA é a estimativa do logaritmo da distância tecnológica.

Fonte: Fuente (1995).

Segundo o próprio autor, as perspectivas não são muito optimistas para os quatro países da coesão, a manterem-se as taxas de investimento do período referido. No entanto, centrando a atenção nestes três países, a elevada taxa de investimento em capital físico e em tecnologia e uma taxa de investimento em capital humano razoável da Irlanda faz com que este seja o único país a melhorar a sua situação relativa no longo prazo face à situação de 1988. No entanto, a confirmação da

transformação da trajetória da Irlanda surge nos anos noventa, período que os dados dos modelos apresentados até aqui não contemplam.

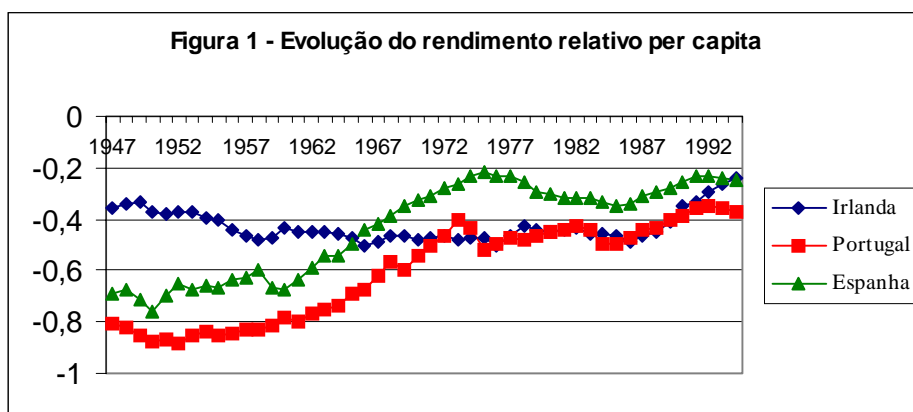
O estudo mais recente sobre esta matéria é o de Freitas (2000). Este sustenta, ao contrário da evidência anterior, que quer Portugal quer Espanha cresceram essencialmente devido à contribuição do capital enquanto os factores medidos pelo resíduo de Solow tiveram mais importância na Irlanda. Aliás, segundo o autor, a evidência de que o *stock* de capital tem crescido a taxas mais moderadas na Irlanda do que nos países ibéricos pode significar o envolvimento de questões de qualidade dos factores, reflexo de circunstâncias ligadas ao ambiente institucional, de educação e de investigação e desenvolvimento. No entanto, no período entre 1994 e 1998 o autor mostra que a aceleração da economia irlandesa está ligada a uma maior participação do factor trabalho. Embora a Espanha também tenha tido condições para crescer com base neste factor, os resultados obtidos em termos de emprego têm sido substancialmente inferiores aos da Irlanda. O autor distingue duas componentes do crescimento da Irlanda: (1) uma componente permanente, ligada ao aumento da produtividade dos factores nos últimos 40 anos; (2) uma componente transitória, ligada à diminuição do desemprego nos anos 90.

Este autor apresenta a política orçamental e a eficiência produtiva como os factores fundamentais do crescimento irlandês a partir de 1985. Por um lado, depois de uma primeira fase de aumento de receitas para sanear as finanças públicas (1979 - 1988), a Irlanda reconheceu que a estratégia não teve os resultados desejados. A partir de 1987, o problema financeiro do Estado passou a ser combatido com cortes nas despesas. Entre 1987 e 1990, as despesas correntes tiveram uma queda cumulativa de 17% em termos reais. Embora Portugal e Espanha também tenham efectuado ajustamentos orçamentais, o realizado na Irlanda foi mais ambicioso. Por outro lado, a expansão mais rápida da economia irlandesa teve na sua base uma maior eficiência do capital, medida pela suas menor taxa de depreciação económica e maior produtividade média (Freitas, 2000).

Fuente e Vives (1997) abordam as fontes do crescimento irlandês em comparação com os restantes países da coesão, num estudo de crescimento que inclui os efeitos do capital humano, da investigação e desenvolvimento e da política fiscal. Uma vez que os dados que o autor analisa contrapõem a Irlanda com uma média dos dados para Espanha, Grécia e Portugal, é útil desagregar os dados com base nas mesmas fontes e comparar de seguida a trajetória dos três países nas dimensões que o autor considera mais importantes para o crescimento.

A figura 1 mostra a evolução do rendimento relativo²³ *per capita*.

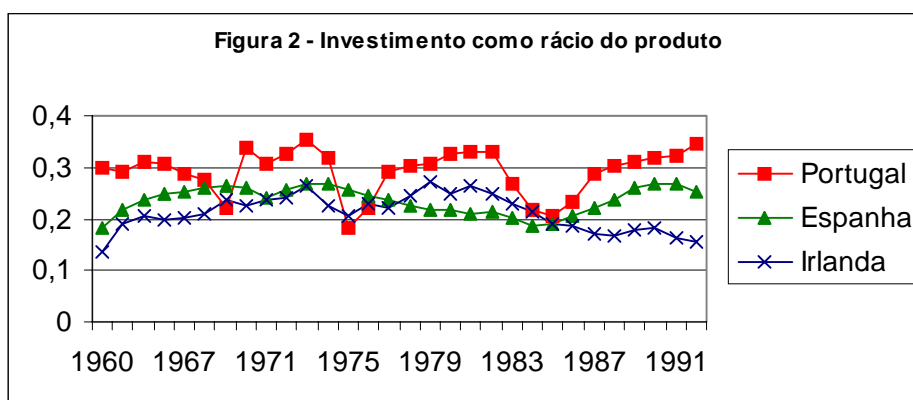
²³ O rendimento relativo *per capita* de cada país é a diferença entre o logaritmo do PIB *per capita* do país e a média da mesma variável nos países da OCDE.



Fonte: Maddison (1995)

Podem aferir-se algumas conclusões da análise da figura: (1) As trajectórias de crescimento entre Espanha e Portugal mostram que a diferença de rendimento *per capita* entre estes países não teve origem no período em estudo. No período em análise houve uma ligeira recuperação de Portugal em relação a Espanha em termos de PIB *per capita*. (2) O diferencial entre a Irlanda e a OCDE foi até meados da década de sessenta menor que o dos países ibéricos, sendo então ultrapassado pela Espanha e depois por Portugal, tendo em 1992 suplantado o rendimento da Espanha, num processo de rápida convergência com a média da OCDE²⁴.

O peso do investimento na economia tem sido referido como uma das principais condicionantes do crescimento (Fuente, 1995). A figura 2 mostra a evolução do peso do investimento no Produto.



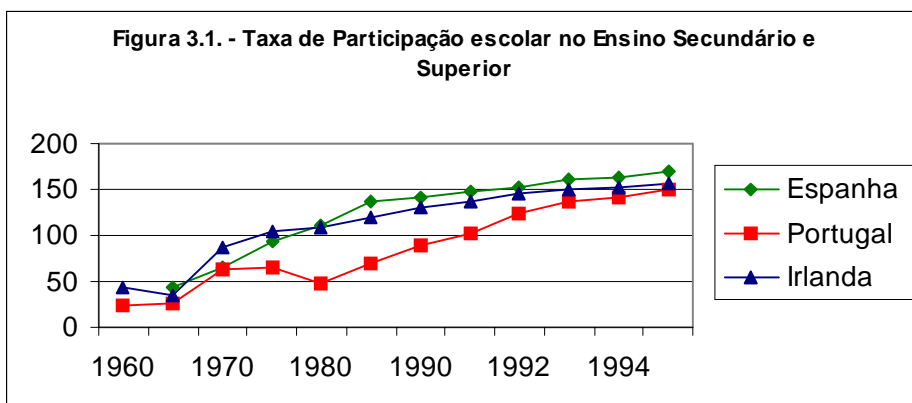
Fonte: OCDE National Accounts

²⁴ Dados mais recentes mostram que em 1995, o rendimento *per capita* irlandês é já superior à média da União Europeia (Leddin e Walsh, 1998).

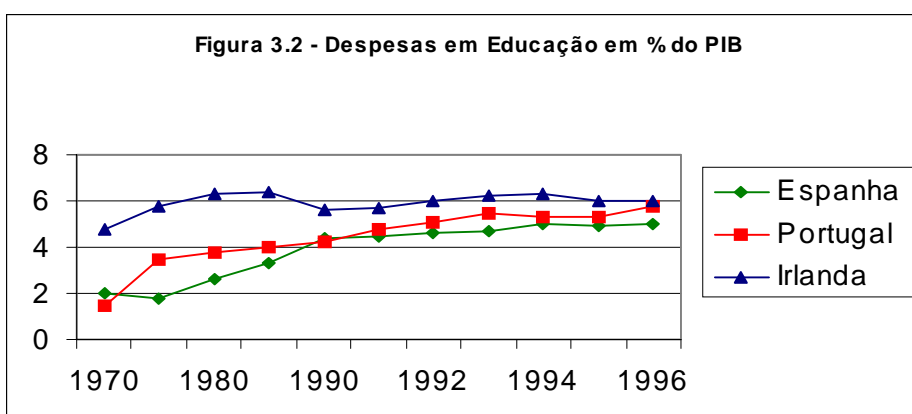
Portugal apresentou sempre (à excepção do período 1974 a 1975) o maior indicador neste rácio. Não obstante, Espanha e Irlanda terem valores bastante próximos, a queda do investimento privado nos últimos anos neste último país não parece ter influenciado negativamente a taxa de crescimento do produto.

Também no que se refere às variáveis ligadas à participação da força de trabalho, a comparação entre os três países não é muito elucidativa, notando-se apenas um brusco aumento da participação da força de trabalho em Portugal devido ao surto de retornados das antigas colónias africanas e do aumento de participação das mulheres no mercado de trabalho²⁵. Numa fase mais recente (a partir de 1993), a Irlanda experimenta um grande aumento da participação da força de trabalho (Freitas, 2000).

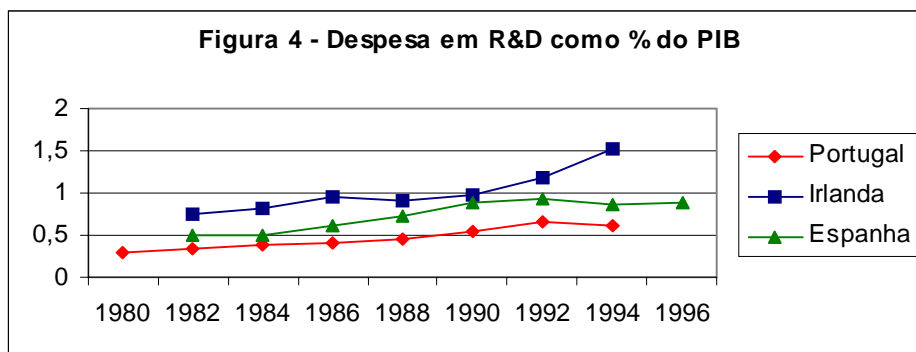
Já no que diz respeito ao investimento em tecnologia e capital humano, os dados são bem diferentes e indiciam uma melhor *performance* da Irlanda face aos países ibéricos nestes indicadores. Para o confirmar as figuras 3 e 4 mostram a taxa de participação escolar, a evolução do investimento em Educação e em R&D.



Fonte: UNESCO Yearbooks



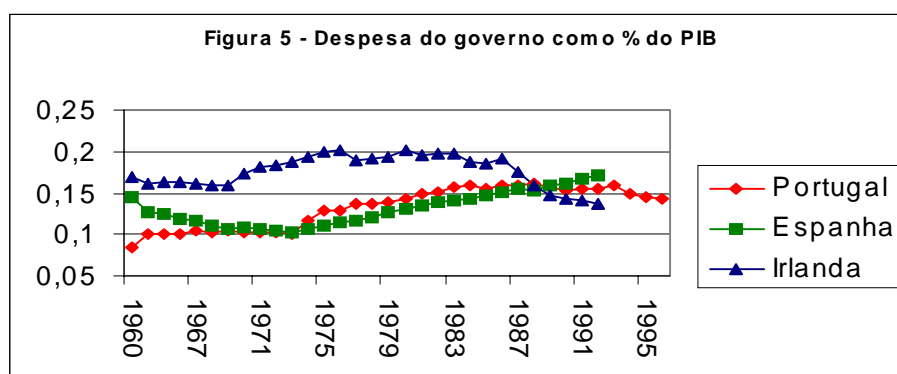
Fonte: UNESCO Yearbooks



Fonte: UNESCO Yearbooks

Pode ainda referir-se que a percentagem da despesa em educação afecta ao ensino superior era maior na Irlanda, em 1996, do que em qualquer dos outros países e tem mostrado uma tendência sempre crescente entre 1970 e 1996 para Portugal e para a Irlanda. Por seu turno, o número de graduados pelo ensino superior que entra para o mercado de trabalho²⁶ representou desde 1970 uma proporção superior da força de trabalho na Irlanda que em qualquer um dos outros países em estudo, chegando em 1995 a representar cerca de 2% da força de trabalho, sendo que em Espanha representava 1,1% e em Portugal 0,8% (UNESCO, 1999).

Uma última diferença significativa entre a Irlanda e os países ibéricos está relacionada com o peso do Estado na economia. A figura 5 mostra que o peso da despesa pública no PIB tem uma tendência fortemente decrescente na Irlanda a partir de 1985, ao contrário do que acontece em Portugal e Espanha.



Fonte: OCDE National Accounts

²⁵ Note-se que este é o único período em que os diversos estudos de crescimento apresentam uma contribuição significativa do trabalho (mas não da eficiência do trabalho (Afonso, 1999)) para o crescimento do produto. (cf. Afonso, 1999; César das Neves, 1994; Dowrick e Nguyen, 1989).

²⁶ Variável que pode ser considerada como uma *proxy* da variação do *stock* de capital humano altamente qualificado (do ensino superior). Segundo Maddison (1996), a Irlanda tinha, já em 1950, o maior rácio Capital Humano/produto da Europa Desenvolvida.

Fuente e Vives (1995) apresentam ainda um modelo de crescimento que tenta explicar os diferenciais de crescimento entre a Irlanda e a OCDE²⁷, por um lado e entre Espanha e Portugal e OCDE, por outro, tentando então perceber quais as principais condicionantes da descolagem da Irlanda a partir de meados dos anos oitenta. A tabela 6 mostra os principais resultados obtidos:

Tabela 6 – Fontes de Crescimento Diferencial entre 1970 e 1995

	OBS	PRED	LAB	CONV	K	H	R&D	GOV	ERROR
1970-95	1970-95								
Irlanda	1.17%	1.25%	-0.20%	1.34%	-0.07%	0.12%	-0.18%	0.25%	-0.08%
Espanha & Portugal	0.33%	0.18%	-0.36%	1.35%	-0.06%	-0.27%	-0.47%	-0.03%	0.16%
Diferença	0.84%	1.08%	0.16%	0.00%	-0.01%	0.39%	0.29%	0.28%	-0.24%
1970-85	1970-85								
Irlanda	0.39%	0.93%	-0.54%	1.83%	-0.05%	-0.04%	-0.20%	-0.07%	-0.54%
Espanha & Portugal	-0.10%	-0.12%	-0.70%	1.74%	-0.18%	-0.48%	-0.51%	-0.01%	0.02%
Diferença	0.49%	1.05%	0.16%	0.09%	0.13%	0.44%	0.31%	-0.06%	-0.56%
1985-95	1985-95								
Irlanda	2.34%	1.74%	0.31%	0.61%	-0.10%	0.36%	-0.16%	0.72%	0.61%
Espanha & Portugal	0.98%	0.62%	0.16%	0.76%	0.12%	0.05%	-0.41%	-0.06%	0.35%
Diferença	1.37%	1.12%	0.15%	-0.15%	-0.21%	0.31%	0.25%	0.78%	0.25%

Legenda: OBS – diferencial país - OCDE na taxa de crescimento do produto *per capita* observado; PRED – previsão da mesma variável; LAB – contributo do trabalho para a explicação da variável; CONV – contributo do efeito de convergência; K – contributo do factor capital físico; H – contributo do factor capital humano; R&D – contributo do factor Investigação e desenvolvimento; GOV – contributo da política fiscal.

Fonte: Fuente e Vives (1997).

As conclusões deste trabalho vêm confirmar as dos estudos apresentados anteriormente quanto à importância do efeito de convergência²⁸, com a novidade, face a Dowrick e Nguyen (1989), de que a Irlanda beneficia deste efeito, durante este período, a par dos países ibéricos. No entanto, enquanto que em 1950 o ponto de partida da Irlanda era superior ao dos países ibéricos, o que pode ter contribuído para um menor efeito de convergência, em 1970, o ponto de partida da Irlanda já é inferior ao daqueles países. Mas ao contrário destes, a Irlanda beneficia ainda da contribuição da *contracção expansionista* (GOV) e do contributo do investimento em capital humano (H). Quando se analisa a diferença entre os processos de convergência da Irlanda, por um lado, e da média entre Portugal e Espanha, por outro, verifica-se que, à excepção do efeito de convergência e do investimento em capital físico, todos os outros factores (capital humano, R&D, política fiscal e trabalho) são favoráveis à Irlanda.

Quando os autores desagregam o período (1970-1995) em dois (1970-1985 e 1985-1995), o modelo perde algum poder explicativo para o caso Irlandês, aumentando substancialmente a componente de erro, acontecendo o contrário para a média entre Portugal e Espanha entre 1970-1985, período em que

²⁷ A metodologia seguida é discutida no apêndice do artigo de Fuente e Vives (1997).

²⁸ Efeito que já havia sido detectado, para estes países, por Dowrick e Nguyen (1989) e por Andrés, Doménech e Molinas (1993). Este efeito é evidenciado na figura 1 de Fuente e Vives (1995).

apenas o efeito convergência contribui positivamente para o crescimento. Para o segundo período existe uma contribuição positiva de quase todos os factores, excepto da Investigação e Desenvolvimento (R&D) para a Irlanda e Portugal & Espanha e Política Fiscal (GOV) para Portugal & Espanha. Nesta fase de crescimento acelerado da Irlanda, este último factor parece ser o que mais contribui para o crescimento diferencial, seguido da convergência e do capital humano. No entanto, outros factores desconhecidos²⁹ que não foram incluídos no modelo contribuíram para o processo de crescimento diferencial.

A tendência das conclusões destes estudos aponta no sentido de que Portugal terá sido o país no qual a Produtividade Total dos Factores menos contribuiu para o crescimento, enquanto na Irlanda os factores ligados à tecnologia e à eficiência dos factores foram, essencialmente no seu período de maior crescimento, essenciais para este processo. Portugal ficou também muito atrás da Espanha e da Irlanda no investimento em Capital Humano e no contributo deste factor para o crescimento, embora as taxas de investimento e o contributo do capital físico tenham ficado a par das dos outros dois países. A unanimidade dos estudos apresenta o efeito de convergência como essencial nos processos de crescimento dos três países. A intervenção orçamental irlandesa parece ter sido um factor positivo impar em relação aos outros países, o que pode ser uma boa sinalização para a política de países com grande peso do estado e com necessidade de acelerar o processo de convergência.

A inexistência de estudos de crescimento tão completos como o de Fuente e Vives (1997) para períodos anteriores a 1970 deixa por responder uma questão essencial: Porque a Irlanda não acompanhou a trajectória de crescimento dos países ibéricos a partir da década 50, uma vez que as políticas seguidas em cada um dos períodos e o ponto de partida não foram assim tão distintos? No próximo ponto pretende-se fazer uma abordagem das possíveis justificações para as diferenças nas trajectórias de crescimento destes países.

4.2 Explicações Possíveis para Trajectórias Divergentes

Walsh (1993; 1999) mas também Ó Gráda e O'Rourke (1996) e Fuente e Vives (1997) procuram encontrar as possíveis razões do fraco desempenho da economia irlandesa até meados da década de 1980, quando os factores essenciais que hoje são apontados como propulsores do crescimento económico irlandês (essencialmente capital humano, abertura da economia, integração e aumento do peso do investimento) já se encontravam presentes desde a década de 60, se bem que em crescimento até aos anos 90.

²⁹ Medidos pelo erro.

É consensual que a política comercial de substituição de importações dos anos 50 teve um efeito entrópico no crescimento. Mas a década de 60, que marcou uma nova liberalização da Irlanda, embora tenha contribuído para o aumento da taxa de crescimento do produto, não colocou a Irlanda na senda da convergência³⁰. A justificação apontada por Ó Gráda e O'Rourke baseia-se na substituição de medidas aduaneiras por um proteccionismo não pautal, essencialmente ligado à política industrial, factor que hoje é também associado ao forte crescimento do país. Contudo, Walsh (1999) refere uma alteração crucial na política de incentivos irlandesa nos anos 90: a introdução de objectivos mais sofisticados na selecção das indústrias a apoiar e a extensão da taxa de imposto preferencial (10%) a serviços transaccionáveis (financeiros, por exemplo). A forte dependência comercial da Inglaterra, país cujo crescimento ficou aquém do da Europa continental, pode também ter contribuído para o fraco crescimento da Irlanda. Contudo Walsh (1993) mostra que a partir da década de 60, o crescimento económico irlandês esteve mais relacionado com o crescimento do produto da OCDE do que com o do Reino Unido.

A comparação com os países ibéricos pode enfraquecer qualquer um destes argumentos. Por um lado, estes países experimentaram crescimento acelerado sob uma política de substituição de importações (cerca de 4% em comparação com cerca de 2% da Irlanda) e por outro, também Portugal era bastante (embora menos) dependente do Reino Unido e isso não impediu o seu crescimento.

A tese de Walsh de que a emigração pode ter diminuído o *stock* de capital humano que se contabiliza para a Irlanda deixa de ter um argumento forte a seu favor quando o próprio autor refere que o peso de elementos mais qualificados no conjunto dos emigrados cresceu essencialmente quando decresceu a emigração líquida da Irlanda. Por outro lado, é interessante analisar a composição do capital humano irlandês. Tussing (1978)³¹ afirma que o sistema educacional estava muito enviesado para áreas não-técnicas. Segundo Walsh (1993), apenas nos fins dos anos 60 e durante a década de 70 foi posto a funcionar um sistema de educação tecnológica não universitária, o que pode ter significado um aumento substancial da qualidade do capital humano irlandês, a partir da década de 80.

Restam ainda as teorias ligadas às instituições e ao impacto da pressão de grupos de interesse que conduzem a comportamentos *rent-seeking*, defendidas por Olson (1982;1989)³² e Eichengreen (1996). De facto, Olson defende que, na ausência de factores de distúrbio, há uma forte tendência para os grupos de interesses sectoriais ganharem influência na economia e na sociedade. A maioria dos historiadores concordam que as revoluções camponesas do século XIX deixaram as instituições e as

³⁰ Enquanto a Irlanda cresceu a uma média de cerca de 4% (*medido em PIB per capita*), Portugal e Espanha cresceram a uma média entre 6 e 7% ao ano e a Europa Ocidental a uma taxa ligeiramente superior à da Irlanda.

³¹ Citado em Walsh (1993).

³² Citado em Ó Gráda e O'Rourke (1996).

relações legais e industriais praticamente intactas. Ó Gráda e O'Rourke (1996) pensam que existiam até ao fim dos anos 60 várias situações que, em detrimento da alocação eficiente de recursos, favoreciam os interesses instalados. Sustentam, por exemplo que o sistema de negociação salarial não contribuiu para o crescimento da Irlanda. Durkan (1992)³³ concluiu que os aumentos salariais maiores decorreram, na Irlanda, de processos negociais centralizados. Desde o início da década de 60 até 1987 que a Irlanda adoptou, de forma descontínua, processos de negociação centralizados, o que resultou em perdas de produtividade líquida face aos seus principais parceiros. Pelo contrário, Walsh (1999) defende que o retorno credível a negociações centralizadas permitiu ao governo persuadir os parceiros sociais a moderar os aumentos salariais em troca de diminuições de impostos. Eichengreen (1996) corrobora a opinião de que a Irlanda não soube criar as instituições propícias ao crescimento económico. A comparação dos sistemas de negociação irlandeses com o sistema corporativo que se vivia em Portugal e em Espanha pode ser proveitosa uma vez que, segundo Olson (1982), estes sistemas têm em atenção a envolvente macroeconómica e minimizam o risco de disputas entre sindicatos, o que possibilitou a estes países usufruírem de moderação salarial, que é uma das condições de crescimento evidenciadas por Eichengreen³⁴.

5. Conclusões

Embora Portugal e Espanha tenham usufruído de taxas de crescimento significativas enquanto a Irlanda permaneceu praticamente estagnada, os três países passaram por momentos em que as políticas económicas foram muito semelhantes (políticas proteccionistas e condicionamento industrial entre as décadas de 1930 e de 1950, políticas liberalizadoras a partir da década de 60). O ambiente institucional e o conseqüente funcionamento dos mercados era, no entanto, bastante distinto (ditaduras com mercados de trabalho centralizados nos países ibéricos e democracia parlamentar com mercado de trabalho descentralizado na Irlanda). Algumas diferenças de políticas económicas entre Portugal e Espanha (respostas às pressões inflacionistas do fim da Segunda Guerra Mundial e intervenção do Estado no processo de industrialização, por exemplo) e de contingências políticas e económicas individuais (uma industrialização mais baseada na tecnologia em Espanha e mais baseada no capital em Portugal, Guerra civil em Espanha na década de 30, Guerra colonial em Portugal na década de 60, etc.) não impediram estes países de apresentarem trajectórias de crescimento semelhantes.

No que se refere às fontes do crescimento, os principais estudos sustentam que:

- a tecnologia foi mais preponderante no crescimento espanhol que no português;

³³ Citado em Ó Gráda e O'Rourke (1996).

³⁴ Muito embora este autor centre a sua explicação em instituições democráticas.

- maiores taxas de investimento e um melhor posicionamento tecnológico da Irlanda tornaram este o único destes três países com uma tendência de crescimento até ao estado estacionário;
- os factores ligados à nova teoria do crescimento (investigação e desenvolvimento, capital humano e externalidades ligadas à intervenção do governo) têm um grande relevo na explicação das diferenças de *performance* entre os países ibéricos e a Irlanda a partir de 1970;
- Os efeitos de convergência são essenciais na explicação da trajectória de crescimento destes países e são mais relevantes nos períodos em que aqueles apresentam uma maior taxa de crescimento.

Sintetizam-se, de seguida, as explicações que parecem mais plausíveis para as trajectórias divergentes entre a Irlanda e os países ibéricos, sendo qualquer uma delas boas pistas para aprofundar a investigação. Por um lado, na Irlanda, a política proteccionista mais profunda durante um período mais longo (1932-66) do que nos países ibéricos (1930/40-60)³⁵, associada a regimes de negociação descentralizados que permitiam aumentos salariais acima dos ganhos de produtividade (não possibilitando a moderação salarial de que Portugal e Espanha beneficiaram) não incentivou um crescimento baseado na indústria. Por outro lado, embora um dos factores que mais diferenciava o potencial de crescimento irlandês do ibérico fosse a dotação de capital humano, deve tomar-se em consideração a prevalência de áreas não técnicas nessa dotação, o que pode significar que este factor não diferenciava significativamente os potenciais de crescimento dos países.

Este artigo fornece uma base comparativa que permite obter determinadas conclusões sobre o processo de convergência dos países menos desenvolvidos da Europa Ocidental. Estão, no entanto, por estudar os efeitos interrelacionados entre os diversos factores de crescimento, efeitos esses que não são capturados pelos tradicionais estudos de crescimento (*Growth Accounting*). Fica a percepção de que a análise comparativa das trajectórias de crescimento deve complementar-se com base no conceito de Capacidade Social de Crescimento que tem em consideração não só os factores económicos, legais, sociais e institucionais mas também as relações que criam situações características de cada espaço em cada tempo, mas também apostando mais no estudo da composição (e não só do nível) de alguns factores produtivos como investimento ou capital humano.

³⁵ Carece de comprovação através do cálculo e análise das taxas de protecção efectivas antes e depois do desarmamento pautal.

BIBLIOGRAFIA

- ANDRÉS, Javier, DOMÉNECH, Rafael e MOLINAS, César (1993), “Growth, Convergence and Macroeconomic Performance in OECD Countries: A Closer Look”, *Documento de Trabajo D-93003*, Maio, Dirección General de Planificación, Secretaria de Estado de Hacienda, Madrid
- AFONSO, Óscar A. A. (1999), *Contributo do Comércio Externo para o Crescimento Económico Português, 1960-1993*, Série “Estudos e Documentos”, Conselho Económico e Social, Lisboa
- BALASSA, Bela (1978), “Exports and Economic growth: further evidence”, *Journal of Development Economics*, Vol. 5, número 2, Junho 1978, pp.181-189
- BARRO, Robert J. (1991), “Economic Growth in a Cross Section of Countries”, em *The Quarterly Journal of Economics*, Maio 1991, pp.407-443
- BARRO, Robert J. e SALA-I-MARTIN, Xavier (1992), *Convergence*, Journal of Political Economy, vol 100, pp.223-51
- BENHABIB, Jess e SPIEGEL; Mark M. (1994), “The role of human capital in economic development: Evidence from aggregate cross-section data”, *Journal of Monetary Economics*, Outubro, Vol. 34, nº2, pp.143-173
- BRANA, Javier; BUESA, Mikel e MOLERO, José (1984), *El Estado y el Cambio Tecnológico en la Industrialización tardía – Un análisis del caso español*, Fondo de Cultura Económica, Madrid
- BROCK, W.A., MAGEE, S.P. e YOUNG, L. (1989), *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory*, New York, Cambridge University Press
- BUSTELO, Francisco (1997), *Introducción a la Historia Económica Mundial y de España (Siglos XIX e XX)*, Ariel, Madrid
- CÉSAR DAS NEVES, João L. (1994), *The Portuguese Economy: a Picture in Figures*, Universidade Católica Portuguesa, Lisboa
- CÉSAR DAS NEVES, João L. (1996), “Portuguese Postwar Growth: a global approach” em *Economic Growth in Europe since 1945*, Crafts e Toniolo, eds, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 329-353
- CRAFTS, Nicholas e TONIOLO, Gianni (1996), “Postwar Growth: an overview” em *Economic Growth in Europe since 1945*, Crafts e Toniolo, eds, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 1-37
- CRAVINHO, João (1982), “Sources of Output Growth in the Portuguese Economy (1959-1974)”, *Estudos de Economia*, vol.2, nº3, Abril-Junho
- DOWRICK, Steve e NGUYEN, Duc-Tho (1989), “OECD Economic Growth 1950-85: Catch-up and Convergence”, *The American Economic Review*, Vol. 79, nº5, Dezembro, pp. 1010-1030
- DELGADO, José Garcia (1987), “La Industrialización y el Desarrollo Económico de España durante el Franquismo”, em Jordi Nadal, Albert Carreras e Carles Sudrià (Eds), *La Economía Española del siglo XX – Una Perspectiva Histórica*, pp.164-185
- DE LONG, J. Bradford, e SUMMERS, Laurence H. (1991), “Equipment Investment and Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. CVI, pp.445-502
- EICHENGREEN, Barry (1996), “Institutions and Economic Growth: Europe after World War II”, *Economic Growth in Europe since 1945*, Crafts e Toniolo, eds, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp.39-72
- FEDER, Gershon (1983), “On Exports and Economic Growth”, *Journal of Development Economics*, vol. 12, Abril, pp59-73
- FREITAS, Miguel Lebre de (2000), “Quantidade versus qualidade: a contabilidade do crescimento na Irlanda”, *Boletim Económico*, Banco de Portugal, Março
- FUENTE, Angel de la (1995), “Catch-up, Growth and Convergence in the OECD”, *CEPR Discussion Paper* nº 1274, Novembro
- FUENTE, Angel de la e VIVES, Xavier (1997), “The Sources of Irish Growth”, *CEPR Discussion Paper* nº 1756, Dezembro
- GÖRG, Holger e STROBL, Eric (2000), “Multinational Companies and the Development of Firm Start-up Size: Evidence from quantile regressions for Ireland”, *CEPR Research network on Foreign Direct investment and the Multinational Organization: New Theories and Evidences*
- HARRISON, Joseph (1978), *An Economic History of Modern Spain*, Manchester University Press, Manchester
- KORMENDI, Roger C. e MEGUIRE, Phillip G. (1985), “Macroeconomic Determinants of Growth: cross country evidence”, *Journal of Monetary Economics*, V.16, nº2, Setembro
- LAINS, Pedro (1994), “O Estado e a Industrialização em Portugal, 1945-1990”, *De onde vem a Economia Portuguesa - Análise Social*, 128, Quarta Série, pp. 923-958

- LAINS, Pedro (1997), “An Account of the Portuguese African Empire, 1822-1975” em *História do Crescimento Económico em Portugal*, XVII Encontro da Associação Portuguesa de História Económica e Social, Universidade dos Açores, Ponta Delgada, pp. 485-525
- LEDDIN, Anthony J. e WALSH, Brendan (1998), *The Macro-economy of Ireland*, 4ª Edição, Gill & Mcmillan
- LUCAS, Robert E. (1988), “On the mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economics*, vol.22, nº1, Julho, pp. 1-42
- MACEDO, Jorge Braga de, CORADO, Cristina e PORTO, Manuel Lopes (1988), “The Timing and Sequencing of Trade Liberalization Policies: Portugal 1948-86”, *Working Paper* nº114, Faculdade de Economia Universidade Nova de Lisboa, Abril
- MADDISON (1987), “Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies”, *Journal of Economic Literature*, Junho, pp. 649-698
- MADDISON (1995), *Monitoring The World Economy 1820-1992*, Development Centre Studies, OCDE
- MADDISON (2000), *Monitoring The World Economy 1820-1998, Appendix A*, Development Centre Studies, OCDE
- MANKIW, N.G., ROMER, D. e WEIL, D.N. (1992), “A Contribution to the Empirics of Economic Growth”
- MARQUES, Alfredo (1988), *Política Económica e desenvolvimento em Portugal – 1926-1959*, Livros Horizonte, Lisboa
- MATEUS, Abel (1998), *Economia Portuguesa – Crescimento no Contexto Internacional*, Editorial Verbo, Lisboa
- MERIGO, Eduarddo (1982), “Spain”, *The European Economy – Growth and Crisis*, Andrea Botho (Eds.), Oxford University Press, New York, pp. 555-580
- MURPHY, Kevin M., SHLEIFER, Andrei e VISHNY, Robert W. (1991), “The Allocation of Talent: implications for growth”, *Quarterly Journal of Economics*, May 1991
- OCDE (1994), *National Accounts, 1964-1992*
- OCDE, Labour Force Statistics, 1959-70; 1974-94
- Ó GRÁDA, C. e O’ROURKE, K. (1996), “Irish Economic Growth, 1945-88” em *Economic Growth in Europe since 1945*, Crafts e Toniolo, eds, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp. 388-425
- PATRIARCA, Fátima (1994), “A regulamentação do trabalho nos primeiros anos do regime corporativo”, *De onde vem a Economia Portuguesa - Análise Social*, 128, Quarta Série, pp. 801-839
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro e SANZ, Jorge C. (1996), “Growth and Macroeconomic performance in Spain, 1939-93” em *Economic Growth in Europe since 1945*, Crafts e Toniolo, eds, Cambridge University Press, Cambridge, UK, pp.355-387
- RAM, Rati (1987), Exports and Economic Growth in Developing Countries: evidence from time-series and cross-section data”, *Economic Development and Cultural Change*, vol.36, nº1, 1987, pp.51-72
- ROSAS, Fernando (1990), *Portugal entre a Paz e a Guerra 1939 – 1945*, Editorial Estampa, Lisboa
- ROMER, David (1996), *Advanced Macroeconomics*, MacGraw-Hill
- THE ECONOMIST (1997), “Europe’s Tiger Economy: Green is Good”, May 17th
- TEMIN, Peter (1997), “The Golden Age of European Growth: A review essay”, *European Review of Economic History*, I, pp. 127-149.
- TONIOLO, Gianni (1998), “Europe’s golden age: speculations from a long-run perspective”, *The Economic History Review*, LI, nº2, Maio, pp. 252-267
- UNESCO, *Yearbooks*, Vários anos
- WALSH, Brendan (1993), “The contribution of human capital formation to post-war economic growth in Ireland”, *CEPR Discussion Paper* nº 819, Novembro
- WALSH, Brendan (1999), “The Irish Economic Miracle”, *New Economy*, V.6, nº4/B, Novembro