



UNIVERSIDADE DE ÉVORA
ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS
DEPARTAMENTO DE GESTÃO

**Crescimento Económico, Globalização e Empreendedorismo: Um
Estudo empírico**

Maria do Carmo Carrinho Bartolomeu

Orientação: Doutor Nuno Carlos Leitão

Mestrado em Gestão

Área de especialização: *Empreendedorismo e Inovação*

Dissertação

Évora, 2015



UNIVERSIDADE DE ÉVORA
ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS
DEPARTAMENTO DE GESTÃO

**Crescimento Económico, Globalização e Empreendedorismo: Um
Estudo empírico**

Maria do Carmo Carrinho Bartolomeu

Orientação: Doutor Nuno Carlos Leitão

Mestrado em Gestão

Área de especialização: *Empreendedorismo e Inovação*

Dissertação

Évora, 2015

Resumo

A presente investigação tem como objetivo analisar a relação entre o crescimento económico, a globalização e o empreendedorismo para o período temporal 2000 a 2012.

Na metodologia foram utilizados os dados em painel dinâmico para um conjunto de 92 países, distribuídos pelos 5 continentes, tendo-se avaliado os efeitos das variáveis independentes: comércio internacional, investimento direto estrangeiro, globalização e empreendedorismo no crescimento económico de cada país. Para tal recorreu-se ao estimador GMM-System de forma a se obter o tratamento estatístico daqueles dados, bem como, para solucionar os problemas de autocorrelação e endogeneidade dos modelos utilizados.

Dos resultados obtidos, constata-se que a taxa de crescimento real desfasada tem um impacto positivo demonstrando que o crescimento económico deve ser analisado na perspetiva de longo prazo. A variável globalização parece não promover o crescimento económico.

A taxa empreendedora da população feminina está positivamente correlacionada com o crescimento económico. Todavia, a taxa empreendedora da população masculina sugere uma associação negativa com o crescimento económico. As empresas nascentes contribuem para o crescimento económico. No que diz respeito à variável comércio internacional, esta parece promover o crescimento económico.

Palavras-chaves: Crescimento Económico, Empreendedorismo e Globalização.

Abstract

Economic Growth, Globalization and Entrepreneurship: An empirical study

The present research has the purpose of analyzing the relationship between economic growth, globalization and entrepreneurship for the period from 2000 to 2012.

In the methodology a dynamic panel data were used for a set of 92 countries, over the 5 continents. We consider the following explanatory variables: international trade, foreign direct investment, globalization and entrepreneurship on economic growth in each country. In this dissertation, we use the GMM-system estimator to solve the problems of serial correlation and endogeneity.

The econometric results show, that the real lagged growth rate has a positive impact showing that the economic growth should be analyzed on a long term perspective. The globalization variable appears not to promote an economic growth.

The entrepreneurial rate of the female population is positively related with the economic growth. However, the entrepreneurial rate of the male population suggests a negative correlation with the economic growth. Start-ups contribute to economic growth.

With regard to the international trade variable, this seems to promote economic growth.

Keywords: Economic growth, Entrepreneurship and Globalization.

Agradecimentos

Em primeiro lugar agradeço ao meu orientador Professor Doutor Nuno Carlos Leitão, que acreditou desde o primeiro momento nesta dissertação e pelo incentivo que me deu, a orientação e a disponibilidade demonstrada sempre que necessitei.

Agradeço de forma especial à minha família e amigos que me apoiaram e incentivaram ao longo deste desafio.

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABELAS	9
1 – INTRODUÇÃO.....	12
1.1– Enquadramento geral.....	12
1.2 – Problemática e relevância do tema	13
1.3 – Objetivos.....	14
1.4 – Metodologia.....	14
1.5 – Estrutura	15
2 – REVISÃO DA LITERATURA	16
2.1 – Teorias de crescimento económico.....	16
2.1.1 – Modelos exógenos de crescimento económico	16
2.1.1.1 – O Modelo neoclássico	16
2.1.1.1.1 – Modelo de Solow.....	17
2.1.1.1.2 – Modelo de Solow com progresso técnico.....	17
2.1.2 – Crescimento endógeno	19
2.1.2.1 – O crescimento endógeno com base no modelo de AK.....	19
2.1.2.2 – O conhecimento como motor do crescimento	19
2.1.2.3 – Modelo com externalidades associadas à acumulação de capital.....	20

2.2 – O Crescimento Económico e a Globalização	22
2.2.1 – Globalização	22
2.2.2 – Dimensões da globalização	25
2.2.2.1 – Dimensão económica.....	27
2.2.2.2 – Dimensão política	28
2.2.2.3 – Dimensão social.....	29
2.3 – O Crescimento Económico e o Comércio Internacional	30
2.3.1 – Modelos Tradicionais	30
2.3.1.1 – Modelos de Adam Smith e David Ricardo.....	30
2.3.1.2 – Modelo de Heckscher-Ohlin.....	32
2.3.2 – Novas teorias do Comércio Internacional	34
2.3.2.3 – Modelo de Posner	34
2.3.2.4 – Modelo de Vernon	35
2.3.2.5 – Modelo de Linder	36
2.3.3 – Síntese entre o crescimento económico e comércio internacional	37
2.4 – O Crescimento Económico e o Empreendedorismo.....	39
2.4.1 – Inovação e Crescimento Económico	39
2.4.2 – Empreendedorismo e Crescimento Económico.....	41

2.5 – O Crescimento Económico e o Investimento Direto Estrangeiro.....	44
2.5.1 – Síntese da secção	51
2.6 – Estudos Empíricos	53
2.6.1 – Globalização	53
2.6.2 – Comércio Internacional	54
2.6.3 – Empreendedorismo.....	55
3 - METODOLOGIA	59
3.1 – Dados.....	59
3.2 – Variáveis independentes e formulação de hipóteses	63
3.3 – Especificação do modelo	70
3.4 – Síntese do capítulo.....	71
4 – ANÁLISE DE RESULTADOS.....	73
4.1 – Estimação do modelo econométrico.....	75
4.2 – Síntese dos modelos econométricos	79
5 – CONCLUSÕES	81
5.1 – Implicações empíricas	81
5.2 – Discussão dos resultados obtidos	82
5.3 – Limitações e pistas futuras de investigação.....	83

BIBLIOGRAFIA 84

ÍNDICE DE TABELAS

TABELA 1: RESUMO DOS ESTUDOS EMPÍRICOS ANALISADOS	49
TABELA 2: BASE DE DADOS E VARIÁVEIS	60
TABELA 3: LISTA DE PAÍSES SELECIONADOS	61
TABELA 4: COMPONENTES DO ÍNDICE DA GLOBALIZAÇÃO	66
TABELA 5: SINAIS ESPERADOS DAS VARIÁVEIS EXPLICATIVAS	71
TABELA 6: MATRIZ DE CORRELAÇÕES ENTRE AS VARIÁVEIS	73
TABELA 7: ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS	74
TABELA 8: CRESCIMENTO ECONÓMICO, GLOBALIZAÇÃO E EMPREENDEDORISMO - GMM-SYSTEM.....	76

LISTA DE SIGLAS

AR₁ – Autocorrelação de 1ª ordem

AR₂ - Autocorrelação 2ª ordem

EU - União Europeia

EUA – Estados Unidos da América

GDP - Rendimento *per capita*

GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*

GMM-System – Método dos momentos generalizados (Arellano e Bond 1991, Arellano e Bover 1995 e Blundell e Bond 1998 e 2000)

H-O - *Heckscher-Ohlin*

I&D - Investigação e Desenvolvimento

IDE - Investimento direto estrangeiro

K - Fator produtivo capital

KOF - Índice da globalização

L - Fator produtivo trabalho

LGDP – Logaritmo do rendimento *per capita*

LogIDE - Logaritmo do investimento direto estrangeiro

LogKOF - Logaritmo da globalização

LogTEA - Logaritmo da taxa de atividade empreendedora

LogTEAF - Logaritmo da taxa de atividade empreendedora da população feminina

LogTEAM - Logaritmo da taxa de atividade empreendedora da população masculina

LogTRADE - Logaritmo do comércio internacional

LogTXNE - Logaritmo da taxa de empreendedorismo das empresas nascentes

OLS – Método dos mínimos quadrados ordinários

ONU – Organização das Nações Unidas

PIB – Produto Interno Bruto

1 – INTRODUÇÃO

O crescimento económico é um indicador de percepção de uma economia, uma vez que, é através dele que se avalia a conjuntura económico-financeira de uma empresa ou país. Esta aferição é efetuada através de diversas variáveis de modo a poder-se definir com exatidão o estado da economia e quais as opções para que a mesma possa melhorar o seu desempenho.

Existem fatores conjunturais determinantes para o desenvolvimento do crescimento económico de qualquer país a saber: a globalização, o empreendedorismo, o investimento direto estrangeiro e o comércio internacional são alguns dos fatores responsáveis pelo desempenho económico das economias.

1.1– Enquadramento geral

A economia mundial depara-se com graves constrangimentos, atravessando uma nova crise económica que contagia toda a economia mundial.

A atual situação económica carece de eficiência e de uma melhor rentabilização do seu capital. Necessita por isso, que os mecanismos de mercado, em especial das economias mais desenvolvidas repensem o seu funcionamento e reafectem os seus recursos por forma a obterem um ganho de eficiência, gerando desenvolvimento e crescimento sustentável.

Desde, os modelos neoclássicos de Solow (1956) às novas teorias de crescimento económico Romer (1986) e Lucas (1988) que a inovação, o comércio internacional, a globalização e o investimento direto estrangeiro (IDE) estão presentes nos modelos explicativos do crescimento económico. Atendendo a que a criação de novos produtos e de novos processos produtivos fomenta o crescimento económico.

No atual contexto económico torna-se cada vez mais importante a criação de emprego, principalmente se essas oportunidades tiverem por base algo de novo e criativo (inovação e empreendedorismo), sendo mais fácil às empresas posicionarem-se no mercado.

A competitividade e a antecipação perante os principais concorrentes são fatores críticos de sucessos das empresas. Assim sendo, o conhecimento, a produtividade e a capacidade inovadora são fatores determinantes do sucesso.

1.2 – Problemática e relevância do tema

A realização desta dissertação poderá interessar a todos aqueles que pretendam abordar a temática do crescimento económico, da convergência da economia, bem como, a correlação entre a atividade empreendedora, a globalização, o investimento direto estrangeiro, o comércio internacional e o crescimento económico, uma vez que, existem escassos estudos sobre a temática do empreendedorismo e do crescimento económico.

A maioria dos modelos económicos não contempla o empreendedorismo e a inovação (Solow, 1956; Romer, 1986; Mansfield, 1972 e Nadiri, 1993). No entanto, a atual conjuntura económica, que se consubstancia numa das maiores crises mundiais, justifica a relevância e interesse do presente estudo, dada a necessidade de obter respostas que permitam aos países retomar os níveis de crescimento económico.

A globalização surge devido a uma procura constante de novas vantagens competitivas, por parte dos países/empresas, de modo a aproveitarem as vantagens específicas do território, promovendo a deslocalização dos recursos. Através da globalização, as empresas podem ter acesso a novas fontes de tecnologia, de financiamento e de trabalho, possibilitando uma expansão para novos mercados de bens e/ou de capitais.

Neste contexto, Faustino e Vali (2011) referem que o comércio internacional diminui as desigualdades entre os países, enquanto, o IDE aumenta o desequilíbrio entre os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento através da desigualdade na repartição dos rendimentos. Já Tayebi e Ohadi (2009) referem que a longo prazo se verifica a diminuição das desigualdades. Pois numa fase inicial o IDE provoca alterações negativas na repartição do rendimento e a partir de determinado momento existe uma correlação positiva.

O comércio internacional só é possível com a contribuição do IDE, ao promover a deslocalização das empresas, permite a especialização de determinado produto, pelo país de origem, pelo país de destino ou acolhimento. De Mello (1999) considera que o IDE promove a produtividade dos investidores estrangeiros nos países de acolhimento.

Por outro lado, o IDE incentiva o investimento interno e o progresso tecnológico, através do aumento de conhecimento, de mão-de-obra qualificada, de eficiência e de qualidade dos produtos que as empresas estrangeiras fornecem às empresas domésticas.

1.3 – Objetivos

Esta investigação visa analisar o crescimento económico e a sua correlação com o empreendedorismo, a globalização, o investimento direto estrangeiro e o comércio internacional. O estudo observa a evolução do rendimento em 92 países no período de 2000 a 2012, bem como as determinantes do crescimento económico.

Apresentam-se os estudos empíricos e as teorias de base do crescimento económico. Prossegue-se, mostrando a evidência empírica através de modelos econométricos para testar as determinantes do crescimento económico.

1.4 – Metodologia

Em termos de metodologia organizou-se os dados em forma de painel. A escolha recaiu no painel dinâmico, pois os testes efetuados demonstram que as variáveis independentes apresentam problemas de autocorrelação e endogeneidade. Dentro dos painéis dinâmicos optamos pelo estimador GMM-System, proposto por Blundell e Bond (1998 e 2000). As hipóteses a testar foram formuladas tendo presente a revisão da literatura efetuada. Os dados foram coletados do Banco Mundial, *Swiss Federal Institute of Technology Zurich* – Kof Index e GEM – *Global Entrepreneurship Monitor*.

1.5 – Estrutura

A dissertação é composta por cinco capítulos. No presente capítulo faz-se o enquadramento do tema, uma breve apresentação da problemática e a sua relevância, os objetivos do estudo, metodologia e define-se a sua estrutura.

No capítulo dois elabora-se uma revisão da literatura referente ao tema da investigação, estudando as principais teorias do crescimento económico. A influência que o empreendedorismo, a globalização, o comércio internacional e o investimento direto estrangeiro (IDE) têm no crescimento económico. Em todas as secções do capítulo destacamos os principais trabalhos empíricos realizados.

No terceiro capítulo apresenta-se a metodologia, a variável dependente (taxa de crescimento real do PIB) em 92 países no período temporal de 2000 a 2012, bem como, as variáveis independentes que influenciam o crescimento económico. De seguida define-se as variáveis utilizadas no estudo econométrico e a formulação de hipóteses. Por último descreve-se as especificações do modelo e os sinais esperados para cada variável explicativa.

No capítulo quatro apresenta-se as estimativas através do modelo GMM-System e procede-se à leitura dos resultados.

No capítulo cinco evidenciam-se as principais conclusões obtidas da nossa investigação e enumeram-se as limitações com que nos deparamos, bem como as implicações futuras da nossa investigação.

2 – REVISÃO DA LITERATURA

Este subcapítulo visa apresentar uma súmula dos modelos explicativos mais relevantes das teorias do crescimento económico, uma vez que servem de suporte ao estudo empírico.

Numa primeira fase descreve-se os modelos de crescimento exógeno, posteriormente apresenta-se os modelos de crescimento endógeno. Centramos a nossa atenção, nos pressupostos do modelo Solow e AK.

2.1 – Teorias de crescimento económico

Da literatura consultada identifica-se dois modelos de crescimento económico:

i) Os modelos exógenos têm como principal suposição a inovação tecnológica como fator impulsionador do crescimento económico. A economia a longo prazo atinge um estado estacionário, ou seja, situação de equilíbrio. A teoria que mais se destacou foi a Neoclássica, com o contributo de Robert Solow.

ii) Os modelos endógenos centram-se nas determinantes da inovação técnica. Estes modelos consideram uma perspetiva de concorrência imperfeita e com um crescimento autossustentado. O objetivo central do modelo é a explicação do progresso técnico, do capital humano (*learning-by-doing*), bem como o valor pago ao fator produtivo trabalho. Nesta categoria de modelos, o modelo AK foi o que se mais destacou.

2.1.1 – Modelos exógenos de crescimento económico

2.1.1.1 – O Modelo neoclássico

Como analisa Silva e Silva (2002, p.159-160), Robert Solow (1956) apresentou o modelo de interpretação neoclássica do crescimento económico. Com este modelo são

levantadas questões relacionadas com os fatores de crescimento, o crescimento do produto e o rendimento *per capita*.

O modelo neoclássico demonstra a existência e estabilidade de um equilíbrio dinâmico de pleno emprego, mas apenas explica o aumento do produto *per capita* através da apreciação de um progresso técnico totalmente exógeno que tem tendência para a convergência dos níveis de produto por trabalhador.

2.1.1.1.1 – Modelo de Solow

O modelo de Solow utiliza uma função que tem por base dois fatores produtivos – capital (K) e trabalho (L), tendo por base as seguintes hipóteses:

- i) Os fatores produtivos são supríveis e divisíveis;
- ii) Cada fator considera a lei dos rendimentos físicos marginais;
- iii) Os rendimentos técnicos são constantes à escala;
- iv) Produção de um único bem, tanto afeto ao consumo como ao investimento;
- v) Poupança exógena, como constante do rendimento;
- vi) O fator trabalho cresce à taxa de n e de modo exógeno.

2.1.1.1.2 – Modelo de Solow com progresso técnico

O progresso técnico é a fonte de aumento do rendimento *per capita*, que surge para colmatar as lacunas existentes no modelo de Solow na sua versão anterior, na qual se considerava rendimentos constantes à escala e oferta de trabalho exógena. A taxa de crescimento do *output* era determinada pela taxa de crescimento do fator trabalho.

O progresso técnico no modelo neoclássico é uma variável exógena e sem qualquer custo. O progresso permite aumentar a eficiência dos fatores produtivos (K e L). É usual a literatura considerar que quando o progresso técnico afeta a eficiência de K e L com a

mesma intensidade diz-se neutral à Hicks (aumento da produtividade total dos fatores). Mas, se o progresso técnico aumentar, somente, a eficiência do fator trabalho diz-se neutral à Harrod.

Em 1961, Nicholas Kaldor debruçou-se sobre os fatores do crescimento das economias desenvolvidas, passando as mesmas a serem designadas por factos estilizados de Kaldor:

- i) Crescimento frequente do rendimento *per capita*;
- ii) Crescimento regular do rácio capital/trabalho (K/L);
- iii) Estagnação do rácio capital-produto (K/Y);
- iv) Crescimento do salário real;
- v) Estagnação da simetria entre os rendimentos do trabalho (salários) e do capital no rendimento (lucros).

O conceito de convergência económica, à luz do modelo de Solw demonstra que é possível existir duas economias com estruturas semelhantes e que não apresentem o mesmo nível de rendimento *per capita*, uma explicação exequível é a possibilidade de uma ou ambas as economias não se encontrarem no seu *steady-state* (estado estacionário) a curto prazo. Contudo, a longo prazo, as economias tenderão a convergir para o nível de *steady-state*. Assim, se depreende, que países ou regiões com baixos rácios de capital por trabalhador tendem a crescer mais rapidamente comparativamente com as economias mais ricas, pelo que há uma tendência para o *catching up*. Ou seja, economias com rendimento *per capita* e *stock* de capital por trabalhador baixo, apresentam produtividades marginais de capital superiores a economias com rendimento mais elevado.

2.1.2 – Crescimento endógeno

2.1.2.1 – O crescimento endógeno com base no modelo de AK

Como analisa Silva e Silva (2002, p.174-177), os modelos de crescimento endógeno consideram que o crescimento das variáveis *per capita* decorre de mecanismos endógenos (medidas internas) do sistema económico e não de fatores externos à economia. Existindo sempre uma hipótese da existência de um equilíbrio geral, correspondendo a um aprofundamento da teoria neoclássica. Os primeiros trabalhos foram desenvolvidos por Romer (1986), Lucas (1988) e Rebelo (1991).

Um dos modelos utilizados para explicar a endogeneização do crescimento económico é o modelo *AK*, onde também se considera uma taxa de poupança exógena. Este modelo assume uma forma simples, a hipótese da ausência de rendimentos decrescentes para o fator acumulável. Em que *K* corresponde ao *stock* de capital (capital físico e capital humano).

No modelo *AK*, a função de produção assume uma estrutura do tipo *Cobb- Douglas*, ou seja do tipo exponencial. A função poupança encontra-se acima do investimento necessário, não sendo possível introduzir o conceito de estado estacionário (*steady-state*). Assim se deduz, que no modelo *AK* o crescimento é contínuo (Silva e Silva 2002, p.176).

Por seu turno, o conceito de convergência económica entre países com semelhantes dotações de produção não consegue aqui ser explanado, sendo esta uma das principais diferenças entre o modelo de Solow e *AK*.

2.1.2.2 – O conhecimento como motor do crescimento

Na generalidade dos modelos de crescimento, a endogeneização do progresso técnico assenta no aumento do *stock* de conhecimentos como o verdadeiro motor do crescimento *per capita*, remetendo para segundo plano a acumulação de capital físico. Assim sendo, colocam-se dois pressupostos sobre o conhecimento:

- i) O aumento do *stock* de conhecimento resulta de mecanismos endógenos à economia;
- ii) Os mecanismos de aumento do *stock* de conhecimento geram conhecimento.

A não rivalidade relacionada com o conhecimento faz deste, uma fonte de rendimentos crescentes à escala e de crescimento *per capita*.

O aumento do *stock* de conhecimento é um processo assinalado pela existência de externalidades. Em 1890, Alfred Marshall realçou a ideia de que apesar dos produtores negligenciarem os efeitos positivos que o seu investimento poderia gerar para os outros produtores, como resultado de ações simultâneas de todos os produtores (a nível agregado), os efeitos externos sobre a produtividade de cada produtor podem ser suficientes para contrariar os rendimentos marginais decrescentes.

2.1.2.3 – Modelo com externalidades associadas à acumulação de capital

Como analisa Silva e Silva (2002, p.179-181) o pressuposto central deste modelo é o *learning-by-doing*. Para Arrow (1962), a criação de conhecimento era vista como algo que sucedia da experiência produtiva e do investimento. Uma empresa ao formar capital físico aprendia também a produzir de forma mais eficiente. Em seguida, apresentamos as vantagens do *learning-by-doing* por norma, enunciadas pela literatura:

- i) Não tem custos no interior da firma;
- ii) Tem características de bem público:
 - Os novos conhecimentos, gerados por via da experiência, difundem-se imediatamente na economia;
 - A utilização desses conhecimentos é caracterizada pela não-rivalidade e pela não-exclusão.

Segundo Silva e Silva (2002, p.179-180) a função de produção assenta na seguinte expressão:

$$Y_i = F(K_i, A_i L_i) \quad (1)$$

K e L – são os *inputs* convencionais com rendimentos marginais decrescentes

A – é o nível de conhecimento disponível para a empresa (afeta positivamente a eficiência do trabalho).

Tendo por base as hipóteses relativa à criação de conhecimento e à sua difusão, A já não é uma variável exógena (contrariamente ao modelo de Solow), pois o seu valor dependerá, para cada organização, do valor do *stock* de capital agregado. O conhecimento é considerado como um bem público, o que permite continuar a considerar uma estrutura de mercado em concorrência perfeita, em que nenhum dos produtores detém qualquer grau de poder de monopólio. Este modelo passa a considerar a existência de externalidades positivas, conseqüentemente o equilíbrio descentralizado, que decorre das decisões dos produtores.

2.2 – O Crescimento Económico e a Globalização

O presente subcapítulo visa avaliar a relação entre o crescimento económico e a globalização. Avaliamos as principais componentes da globalização (política, económica e social). Nesse contexto, revisita-se os compósitos da KOF (índice da globalização), sugerido por Dreher (2006) e Dreher e Gaston (2008). Finalmente apresentam-se alguns dos resultados e conclusões de estudos empíricos acerca do tema.

2.2.1 – Globalização

Segundo Stiglitz (2003, p.46), globalização é *“a integração mais estreita dos países e dos povos que resultou da enorme redução dos custos de transporte e de comunicação e a destruição de barreiras artificiais à circulação transfronteiriça de mercadorias, serviços, capitais, conhecimentos e (em menor escala) pessoas.”*

Por outro lado, pode-se dizer que se trata de um processo de unificação dos mercados, propício à homogeneização das várias economias mundiais. Neste sentido, Kaizeler et al (2012) e Bonaglia et al (2003) sugerem que *“a globalização envolve uma transição de forma espacial de organização da atividade humana para um padrão transcontinental ou inter-regional e uma interação crescente no exercício do poder”*. Já Friedman (1999) define globalização como sendo *“a integração do capital, da tecnologia e da informação para lá das fronteiras nacionais, criando um mercado global único e em certa medida, uma aldeia global”*.

Para Kaizeler e Faustino (2012) com o fenómeno da globalização assistiu-se a uma maior integração e aproximação dos mercados internacionais e as economias nacionais abriram-se ao comércio internacional.

Pode-se assim, dizer que a globalização é um processo evolutivo de trocas comerciais entre mercados internacionais, que inicialmente se circunscreveu à transação de produtos ou mercadorias e posteriormente foi evoluindo para uma livre circulação de bens, serviços, capitais, tecnologias e pessoas entre dois ou mais países.

Clark (2000), Norris (2000) e Keohane e Nye (2000) consideram que o fenómeno de globalização é um processo de criação de redes de ligações entre pessoas de toda a

parte do mundo, sendo medida através da livre circulação de pessoas (informações e ideias), de capitais e de bens.

Kleinert (2001), Bussmann e Oneal (2005), Golberg e Pavcnik (2007), Celik e Basdas (2010) e Hussain, Chaudhry e Mahmood-ul-Hasan (2009) referem que o comércio, o investimento direto estrangeiro (IDE) e a partilha internacional de conhecimento e a tecnologia são as principais determinantes do processo de globalização.

Relativamente ao crescimento económico e à distribuição do rendimento, Hussain et al. (2009) defendem que a intensificação do comércio internacional e do IDE corrige desigualdades na distribuição da riqueza nos países menos desenvolvidos. Neste âmbito, Kaizeler e Faustino (2012) defendem que a abertura ao comércio internacional resulta num aumento da remuneração dos fatores produtivos (capital ou trabalho), em maior abundância nesse mercado em detrimento do fator menos influente. Ou seja, está-se perante a especialização na produção do bem que tem vantagem comparativa, conduzindo a uma igualização dos preços, proposto pelo teorema de Heckscher-Ohin na sua dimensão da igualização dos fatores.

Romer (1986), Lucas (1988), Grossman e Helpman (1991), Rebelo (1991) e Aghion e Howitt (1992) basearam-se na teoria de Schumpeter (1942), para explicar o crescimento económico através da introdução de pressupostos de concorrência monopolística. O estudo empírico de Leitão (2012a) demonstra que o crescimento económico foi promovido através do comércio internacional, do investimento estrangeiro direto (IDE) e de fatores tecnológicos, conforme demonstram os modelos de concorrência monopolista.

Para Leitão (2012b) a economia internacional permite “*explicar o crescimento económico através da globalização, do investimento direto estrangeiro e do comércio internacional*”. Nesta linha de raciocínio salientam-se os estudos de Rodrik (1998), Alesina et al. (1994), Dollar (1992), e Frankel e Romer (1996) que demonstram que o nível de abertura aos mercados internacionais e as novas tecnologias contribuem para o crescimento económico.

Os defensores da globalização sustentam que o comércio mundial e o aumento dos fluxos económicos internacionais são propícios à erradicação da pobreza e eliminação

das desigualdades económico-sociais entre os países verificando-se por isso um aumento do rendimento, quer individual quer mundial.

Para Wade (2001) existem três categorias que podem agrupar o impacto da globalização:

i) Teoria neoclássica do crescimento económico, a qual devido ao aumento da mobilidade de capital, esta teoria sugere a convergência do rendimento entre países, a longo prazo;

ii) Teoria do crescimento endógeno defende uma menor convergência na distribuição dos rendimentos;

iii) Teoria da dependência considera que os países menos desenvolvidos apresentam desvantagens e limitações absolutas ou comparativas no acesso aos mercados internacionais, pelo que não conseguem obter o mesmo nível de rendimento que outros países mais desenvolvidos.

Como sinaliza Mendoza (2009) a globalização, fruto da evolução do mercado capitalista, provocou uma divisão de opiniões e estimulou o aparecimento de inúmeras vertentes teóricas para explicar a sua origem, o impacto, a extensão e a profundidade que a mesma implica para os que ganham e para os que perdem quanto à desigualdade de repartição de rendimentos.

Neste âmbito, Rodrik (1998) reconhece que o comércio internacional beneficia as economias mais evoluídas. Todavia, o autor aponta custos sociais e distributivos do efeito da globalização. O que vai de encontro com Hussain et al. (2009) que demonstram através de evidências empíricas que o comércio internacional afeta negativamente as economias em desenvolvimento e conduz à deterioração da distribuição do rendimento nos países em vias de desenvolvimento.

Pode-se por isso referir, que o nível de desenvolvimento e crescimento económico é diferente de um país para o outro, quer estejamos na Europa ou na Ásia, neste sentido Kaizeler e Faustino (2012) alertam, também, para os impactos negativos da globalização nos países com rendimentos inferiores.

Para Feenstra e Hanson (1997) o desenvolvimento das tecnologias e comunicações levaram as multinacionais a fragmentar as suas operações. Desta forma, direcionam e implementam os processos produtivos de elevado valor acrescentado associado à mão de obra altamente qualificada nos países mais desenvolvidos tecnologicamente e com elevados níveis intelectuais; enquanto, os processos de produção intensivos, assentes no fator trabalho, são direcionados para os países com abundância de mão-de-obra não qualificada e barata.

Pode-se concluir, que a globalização é fortemente influenciada pelas relações económicas através da integração mundial dos mercados financeiros, resultando em reflexões acerca das relações entre os vários países. Para alguns autores, a globalização dos mercados financeiros gera injustiça económica. Todavia, a abolição das fronteiras nos países em desenvolvimento pode tornar mais equilibrada a distribuição do rendimento, através do crescimento económico.

Atualmente, a globalização tornou-se mais célere com a evolução nas comunicações e nos meios de transporte e mais abrangente envolvendo o comércio, a produção, os capitais e serviços. Contudo, segundo Leitão (2009, p.131/2) a globalização pode ter o efeito inverso, ou seja, apesar de haver um aumento da atividade económica entre os vários pontos do globo verifica-se o aparecimento de blocos ou agregados económicos entre países que praticam pautas aduaneiras restritivas à livre circulação de bens, bem como, algumas limitações à circulação de pessoas. O autor apresenta como exemplos três grandes blocos regionais - EUA, Europa e Ásia – que utilizam medidas discriminatórias face a países terceiros.

Leitão (2009, p.134) refere ainda que o comércio internacional entre países com diferentes níveis de desenvolvimento e por agregados é definido por regionalização à escala mundial.

2.2.2 – Dimensões da globalização

Kaizeler e Faustino (2012) acrescentam que a globalização é fruto de um procedimento contínuo de mudanças nas relações entre as sociedades e os indivíduos, assente na capacidade tecnológica das comunicações e dos meios de transporte, que

permitiu antecipar a divulgação da informação e a mobilidade dos fatores trabalho e capital.

Por outro lado, o crescimento económico assume especial destaque na distribuição dos rendimentos num cenário de expansão do capital e do crescimento demográfico. Assim sendo, tenta-se compatibilizar o crescimento económico com a saúde e a educação para toda a população mundial (Mendoza, 2009).

As dimensões da globalização são constituídas por várias componentes/variáveis que contribuem para a formulação do índice. A globalização económica é caracterizada por fluxos de longa distância de bens, capitais e serviços, informações e perceções que acompanham as trocas de mercado; a globalização política difunde as políticas governamentais; a globalização social é a divulgação de ideias, informações, imagens e pessoas.

Dreher (2006) analisou 123 países entre 1970-2000 e concluiu que a globalização promove o crescimento económico. Os países mais globalizados apresentam taxas de crescimento económico mais elevadas.

Em 2008, Dreher e Gaston, concluíram que a globalização tem efeitos sobre os retornos à participação no mercado de trabalho. Logo, influencia os rendimentos e as desigualdades de salários, o mercado de trabalho e as instituições políticas. A dimensão económica da globalização evidenciou a desigualdade salarial nos países desenvolvidos. As dimensões políticas e sociais tendem a explicar o aumento da desigualdade nos salários. Por outro lado, verificou-se que o impacto da globalização na desigualdade nos países em desenvolvimentos é menor.

Os sub-índices da globalização, bem como, o índice geral são calculados utilizando o peso da série de dados individual. Os países com médias mais elevadas têm um índice de globalização maior, ou seja, são países com uma maior abertura social, económica e política.

Da investigação realizada pode-se verificar que a globalização está principalmente ligada às características económico-financeiras, pelo que a dimensão económica da globalização será a principal e a que mais influencia direta ou indiretamente as

dimensões política e social. Assim, conclui-se que a globalização está relacionada com os fluxos económicos, a sociedade civil e as estruturas de governação.

De seguida apresenta-se as principais dimensões da globalização (económica, política e social).

2.2.2.1 – Dimensão económica

A dimensão económica da globalização consubstancia-se nos fluxos internacionais de bens, capital e serviços, bem como, informações e perceções que acompanham trocas de mercado. Neste contexto, apresentamos em seguida o indicador KOF; sendo este o mais divulgado na literatura. O indicador KOF foi proposto por *Swiss Federal Institute of Technology Zurich*¹ (<http://globalization.kof.ethz.ch/>). Deste modo, a análise da dimensão económica faz-se através dos fluxos reais, os quais incluem dados sobre o comércio, IDE, portfólio de investimentos e pagamento de rendimentos a estrangeiros.

Por outro lado, a dimensão económica, também, pode ser avaliada através das barreiras alfandegárias existentes nas trocas comerciais e nas deslocações de capitais, ou seja, mediante os níveis das taxas alfandegárias, de impostos sobre o comércio internacional e de controlo de capitais. Assim, um mercado que não apresente quaisquer entraves no âmbito das trocas comerciais, ou que aplique taxas ou impostos reduzidos será considerado um país globalizado (Dreher, 2006).

Gwartney, Hall e Lawson (2011) construíram um índice para as restrições de *proxy* do controlo de capital e serviram de base para a construção dos índices das tarifas de importações e das barreiras.

Segundo, Dani Rodrik (1998), uma das críticas que se pode apontar ao indicador económico é o facto de o índice dar o mesmo grau de ponderação às barreiras tarifárias e alfandegárias que dá ao volume dos fluxos de comércio e IDE de cada país.

¹ Dreher (2006) e Dreher e Gaston (2008) têm sido os principais impulsionadores do índice KOF. Os referidos estudos demonstram que a globalização, seja cultural, económica ou social está positivamente correlacionada com o crescimento económico.

A globalização, permitiu às empresas aceder a novas fontes de tecnologia, de financiamento, de trabalho, possibilitando uma expansão para novos mercados de bens e/ou de capitais.

A globalização económica foca-se especialmente nas vertentes: comercial, empresarial e financeira. A nível comercial, verificou-se a liberalização das trocas que beneficiaram da diminuição das taxas alfandegárias, da evolução dos transportes e da constituição de organizações de comércio livre. No nível empresarial surgiu a *multinacionalização* da produção, através da deslocalização das empresas, da implementação de filiais noutros países. Quanto ao nível financeiro o investimento externo e o mercado mobiliário passaram a realizar-se a uma escala mundial.

A dimensão económica favorece a especialização da produção e a eficiência produtiva, é considerada um agente difusor mundial das inovações e do progresso científico, capaz de proporcionar maior diversidade e melhores preços fruto da economia de escala. Por outro lado, poderá ser causadora de desigualdades económicas e sociais, beneficiando os países mais desenvolvidos.

Segundo Kaizeler e Faustino (2012) alguns autores defendem a dimensão económica, como a mais importante, a qual tem por base as relações comerciais e o investimento internacional, ou seja, as outras resultam da intensidade desta dimensão.

2.2.2.2 – Dimensão política

A dimensão política assenta na difusão das políticas de governo. A componente política do KOF é medida em função do número de embaixadas e altas comissões, o número de organizações internacionais do qual o país é membro e o número de missões de paz do Conselho de segurança da ONU em que o país participou e tratados assinados (Dreher 2006, Dreher e Gaston, 2008).

Esta dimensão assenta na colaboração política/institucional entre países, através da celebração de protocolos de cooperação internacionais, na participação em ações, campanhas e missões internacionais.

2.2.2.3 – Dimensão social

A dimensão social da globalização é expressa como a propagação de ideias, informações, imagens e pessoas (<http://globalization.kof.ethz.ch/>).

Os benefícios do aumento do comércio e do IDE não apresentam uma repartição homogênea pelo mundo, nomeadamente as novas tecnologias, que têm gerado inúmeras oportunidades para uns, mas inacessíveis nos países em desenvolvimento. Esta discrepância tem aumentado o fosso entre países desenvolvidos e em desenvolvimento.

O índice classifica a globalização social em três categorias. A primeira categoria abrange o contato pessoal, a segunda inclui dados sobre os fluxos de informação e a terceira categoria centra-se na proximidade cultural:

i) Os contatos pessoais são utilizados para obter a ligação direta entre pessoas que vivem em países diferentes, inclui o tráfego internacional de telecomunicações, o grau de turismo a que a população de determinado país está exposta, número de cartas internacionais enviadas e recebidas, transferências de bens, serviços e produtos financeiros, a percentagem de população estrangeira residente no país, entre outros;

ii) Os fluxos de informação destinam-se a medir o fluxo de ideias e imagens, incluindo o número de utilizadores da internet, de domicílios de televisão, jornais internacionais, número de telefones, televisão por cabo e rádio. Esta permuta de informação e conhecimento contribui para a criação de uma sociedade global com hábitos idênticos;

iii) Para Dreher (2006) a proximidade cultural mede-se através do sucesso de músicas em inglês ou de filmes exibidos, mas em muitos países não existem dados que possibilitem essa quantificação. Kluver e Fu (2004) sugerem que o índice seja medido pela exportação e importação de livros. De acordo com Saich (2000, p.209) e Dreher (2006) uma *proxy* de proximidade cultural é o número de restaurantes MCDonald e de lojas Ikea por país.

Contudo as relações comerciais internacionais e o investimento internacional dinamizam e fazem da dimensão económica uma referência no índice KOF, remetendo as outras duas dimensões para um plano secundário (Kaizeler e Faustino, 2012).

2.3 – O Crescimento Económico e o Comércio Internacional

Este subcapítulo procura avaliar o contributo do comércio internacional para explicar o crescimento económico.

Numa primeira fase, apresentam-se os modelos tradicionais desenvolvidos por Adam Smith, David Ricardo e Heckscher-Ohlin. Seguindo-se as novas teorias do comércio internacional (Posner, 1961; Vernon, 1966 e Linder, 1961), e a sua associação com o crescimento económico. Por fim, apresentam-se alguns estudos empíricos selecionados sobre esta temática.

2.3.1 – Modelos Tradicionais

2.3.1.1 – Modelos de Adam Smith e David Ricardo

Adam Smith apresenta a teoria das vantagens absolutas, enquanto David Ricardo sustenta a teoria das vantagens comparativas/relativas.

Em 1776, Adam Smith demonstra que o mercantilismo debilita as economias dos países, beneficiando apenas algumas frações do comércio. O autor defende o comércio livre, como sendo vantajoso para todas as partes intervenientes nas trocas comerciais, em que cada país exporta os produtos onde tem mais vantagens absolutas. Para tirar partido destas vantagens cada país deve especializar-se nos produtos em que tem vantagem absoluta, onde o número de horas de trabalho despendido para o processo produtivo é menor. Deste modo exporta os produtos em que é mais eficiente, importando os produtos em que não tem vantagem absoluta face à produção de outros países.

A teoria de Adam Smith pressupõe a existência das seguintes permissas:

- i) Um único fator produtivo - trabalho;
- ii) Economia em concorrência perfeita;
- iii) Bens homogéneos;
- iv) A balança comercial está em equilíbrio;

v) Custos de oportunidades constantes.

A principal limitação do modelo sugerido por Smith prende-se no facto deste não explicar o comércio entre países que não possam estabelecer um padrão de vantagens absolutas. Segundo Appleyard, Field e Cobb (2006, p.25) David Ricardo veio colmatar esta lacuna introduzindo a teoria das vantagens comparativas ou relativas, em que um país tem vantagens comparativas na produção de bens onde o custo relativo com o fator trabalho é mais baixo.

Tal como Smith, Ricardo (1817) utiliza a tecnologia dos países para determinar os custos unitários medidos em função do fator trabalho (único fator tido em conta) ou a capacidade produtiva. Para Ricardo a vantagem comparativa é avaliada em função dos custos relativos, preços relativos e dos custos de oportunidade (Appleyard et. al. 2006, p.23 e 24).

Segundo o modelo ricardiano, o princípio das vantagens comparativas/relativas permite aos países adotarem modelos de especialização e de trocas entre si, traduzindo-se em vantagens competitivas uma vez que aumentam a produção dos produtos onde detêm vantagem relativa, obtendo melhores resultados do que os verificados em autarcia (Faustino, 1992).

Deste modo, o modelo de Ricardo assenta nas seguintes hipóteses:

- i) A economia caracteriza-se por economia perfeita. Existindo livre entrada e saída de empresa. Os preços são iguais aos custos marginais da produção. Os consumidores e produtores assumem-se como *price-takers*;
- ii) Bens homogéneos;
- iii) Um único fator de produção – o trabalho (L), tendo este, uma dotação fixa para cada país;
- iv) O fator de produção – trabalho - é completamente móvel a nível interno e imóvel a nível internacional;
- v) O valor relativo de um bem é determinado pelo custo relativo em trabalho - teoria do valor do trabalho;

- vi) Os custos de oportunidade são constantes;
- vii) Não existem custos de transportes a nível interno ou em economia aberta;
- viii) A balança comercial está em equilíbrio.

No entanto, à semelhança do modelo de Adam Smith o modelo de David Ricardo apenas considera um único fator produtivo (trabalho), o qual não contemplando o custo do fator capital veio a ser objeto de análise por Heckscher-Ohlin, que introduziu o fator produtivo capital (K) e trabalho (L) para estudo do comércio internacional.

2.3.1.2 – Modelo de Heckscher-Ohlin

O teorema de Heckscher-Ohlin (H-O)² prevê a exportação dos produtos produzidos com o fator de maior abundância, em que o país utiliza intensivamente os fatores de produção e a importação dos bens em que a produção usa intensivamente os fatores produtivos escassos no país, ou seja, cada país especializa-se no produto em que utiliza o fator produtivo mais abundante internamente. Se um país tem abundância de capital exportará bens de capital, enquanto que um país com escassez de capital deve especializar-se na produção de bens ou serviços que utilizem intensivamente o fator trabalho (Marques, 2009).

Segundo Afonso (1999), este modelo defende o comércio internacional, alegando que as trocas comerciais internacionais são benéficas para todos os intervenientes envolvidos. O modelo pressupõe um conjunto de hipóteses:

- i) Existem dois bens, dois países e dois fatores produtivos (capital - K e trabalho - L);
- ii) As funções de produção são homogéneas, porém com produtividade decrescente e rendimentos constantes à escala;

² O teorema de HO introduz dois importantes conceitos, a saber: a intensidade fatorial e abundância fatorial, sendo que o primeiro diz respeito às remunerações dos bens e o segundo ao valor dos países.

- iii) Pressupõe um mercado de concorrência perfeita e utilização plena dos fatores produtivos;
- iv) Não existem custos de transportes nem barreiras alfandegárias;
- v) Não há possibilidade de reversão na intensidade do uso dos fatores – capital e trabalho (Princípio da Irreversibilidade);
- vi) Os consumidores têm funções de utilidade idênticas e homotéticas;
- vii) Tecnologia idêntica nos dois países;
- viii) O comércio internacional gera a igualização dos preços relativos e das respectivas dotações fatoriais.

Os produtos produzidos em cada país distinguem-se pelos fatores produtivos que utilizam como *inputs*, sendo as dotações fatoriais diferentes de país para país, que influenciam o comércio internacional. A vantagem comparativa de um país depende da utilização intensiva dos fatores produtivos com maior abundância.

Este modelo abrange quatro teoremas:

- i) Teorema de Rybczynski – caso o preço de mercado se mantenha constante, o aumento de oferta de um fator produtivo faz aumentar a produção do bem que utiliza esse fator intensivamente e diminuir a produção de outro bem que emprega o mesmo fator;
- ii) Teorema de Stolper-Samuelson – o aumento no preço relativo de um bem faz aumentar a remuneração real do fator trabalho mais utilizado na produção desse bem e reduz a remuneração real do outro fator;
- iii) Teorema de igualização dos preços dos fatores – este teorema adiciona aos pressupostos do modelo H-O a especialização incompleta. Assim, caso o grau de especialização dos países seja incompleto e as dotações dos fatores produtivos não forem muito diferentes entre os países então o comércio internacional é um substituto da mobilidade dos fatores, o que resultará numa igualização do preço dos bens.

iv) Teorema de H-O – Cada país tem vantagem comparativa no bem que utiliza intensivamente o fator produtivo mais abundante no país. Se os preços internacionais se situarem entre os preços autárquicos os dois países especializam-se (especialização incompleta) no bem em que têm vantagem comparativa.

Em suma, o teorema de Heckscher-Ohlin é um avanço face ao modelo de Ricardo uma vez que considera dois fatores de produção e funções de produção idênticas. Assim sendo, as diferenças nas dotações de fatores serão responsáveis pela formação dos preços relativos em autarcia.

De seguida observa-se as principais características das novas teorias que permitem explicar o comércio internacional.

2.3.2 – Novas teorias do Comércio Internacional

2.3.2.3 – Modelo de Posner

Michael Posner (1961) introduz a teoria do hiato tecnológico. O autor demonstra que a tecnologia não é igual em todos os países. Existe um intervalo de tempo (designado por *gap* ou hiato), que deriva da inovação e que se mantém até que os países imitadores consigam copiar o processo produtivo. O efeito de imitação suprimirá a vantagem comparativa que o país inovador detém durante o período inicial. Esta teoria está na génese da teoria do ciclo de vida do produto.

A teoria de Posner assenta no pressuposto de um país ter uma vantagem comparativa na produção de um novo produto, fruto do seu investimento em Investigação e Desenvolvimento (I&D). Assim, se depreende que o outro país não irá no imediato produzir esse produto, este país necessita de um período de tempo (durante o qual importa o produto) para se adaptar e iniciar a produção do mesmo, passando assim a importar muito menos do país inovador.

2.3.2.4 – Modelo de Vernon

A teoria de Vernon explica o comércio e o investimento internacional através do ciclo de vida internacional do produto em três fases distintas: nascimento, maturidade e estandardização. O ciclo de vida está associado a três grandes grupos de países: países com elevados rendimentos e capacidade de I&D, países desenvolvidos com rendimento ligeiramente inferiores e países em vias de desenvolvimento.

Para Raymond Vernon (1966), os fatores fundamentais para o comércio internacional são a I&D e a inovação tecnológica que daí decorrem, ou seja, os países desenvolvidos e com mais disponibilidade financeira para investirem em I&D, regra geral, conseguem obter melhores resultados no desenvolvimento de produtos tecnológicos, criando assim a sua vantagem competitiva. Para o autor a I&D tem tendência a ocorrer maioritariamente em países com abundância do fator capital e onde os salários são mais elevados.

Na sua forma original, a teoria refere que os produtos tecnológicos são inicialmente produzidos nos EUA uma vez que necessitam de consumidores com rendimentos elevados para poderem adquirir o produto e trabalhadores altamente qualificados para que os possam desenvolver. Após uma aderência significativa do produto ao mercado doméstico, depois de credibilizado e aceite pelos consumidores mais exigentes, inicia-se a exportação dos produtos para outros países desenvolvidos, seguidamente inicia-se o processo de deslocalização da produção para países onde os custos de produção são mais baixos e o país exportador passa a importador.

Esta deslocalização da produção acontece durante a fase de maturidade do produto.

Esta teoria assenta nas seguintes hipóteses:

- i) A Investigação e Desenvolvimento Tecnológica (I&D) ocorre em países relativamente abundante em capital (K);
- ii) Os rendimentos *per capita* dos consumidores são elevados;
- iii) A localização e implementação do produto tende a ser cuidadosamente escolhida conforme o ciclo de vida do produto;

- iv) A tecnologia é alterada durante o ciclo internacional;
- v) Os consumidores apresentam diferentes tipos de preferências/apetências (não homogêneas).

No seguimento das novas teorias do comércio internacional, surge o modelo da procura representativa proposto por Linder (1961). A teoria da procura representativa é um modelo pioneiro do comércio intrassectorial, uma vez que, o autor introduz a diferenciação em produtos do mesmo ramo de atividade.

2.3.2.5 – Modelo de Linder

Linder (1961) apresenta a teoria da procura representativa. Segundo Coutinho, Peixoto, Filho e Amaral (2006), a troca de produto entre países desenvolvidos não se explica pelas dotações fatoriais, mas sim pelos comportamentos da procura. Linder (1961) abandona as hipóteses do teorema de H-O. A condição para que um produto possa ser exportado é a obrigatoriedade desse produto satisfazer a procura interna. O comércio internacional ocorre com mais frequência entre países com uma estrutura de procura idêntica, ou ainda, com rendimentos *per capita* iguais.

Para Coutinho et. al. (2006), os países com rendimentos *per capita* mais elevados tendem a consumir produtos de qualidade superior, enquanto os países com rendimentos *per capita* inferiores consomem produtos de qualidade inferior, o comércio internacional é explicado tendo por base a relação entre o rendimento *per capita* dos países e a procura de produtos. Podemos pois concluir que quanto maior for o rendimento maior é o grau de qualidade exigido pelos consumidores.

Nos países com rendimentos *per capita* diferentes, a diferenciação dos produtos é feita através da qualidade (elevada ou baixa), em certas alturas a procura inverte-se, existindo consumidores com rendimentos mais baixos a procurar produtos de qualidade superior enquanto os consumidores com rendimentos mais elevados procuram produtos de qualidade inferior.

O modelo assenta nos seguintes pressupostos:

- i) Os países têm diferentes níveis de rendimento *per capita*;

ii) A procura dos produtos difere de país para país. Consumidores com rendimentos mais elevados procuram produtos de elevada qualidade, enquanto consumidores com rendimentos mais baixos procuram produtos de qualidade inferior;

iii) Todo o processo produtivo depende da procura.

2.3.3 – Síntese entre o crescimento económico e comércio internacional

As teorias clássicas do comércio internacional Adam Smith (1776) e David Ricardo (1817) foram pioneiras na explanação da relação entre o crescimento económico e o comércio internacional.

A teoria das vantagens absolutas, desenvolvida por Smith demonstra que cada país exporta os bens onde detém uma vantagem absoluta, importando os bens onde apresenta uma desvantagem absoluta face à produção de outros países.

Ricardo apresenta o conceito de vantagem comparativa no qual o país tem uma vantagem relativa quando o custo do fator trabalho é inferior, podendo este ser avaliado em função do custo relativo, preço relativo e custos de oportunidade.

A introdução dos dois fatores de produção – capital e trabalho – foi sugerida pelo teorema de Heckscher-Ohlin, de onde se conclui que o comércio é explicado pela especialização incompleta. Se um país é abundante em capital irá produzir e exportar bens intensivos nesse fator, por sua vez, se o outro país é abundante em trabalho irá produzir e exportar bens intensivos no fator trabalho. Com a introdução do comércio internacional verifica-se a igualização dos preços relativos entre duas economias.

As novas teorias do comércio (Posner, 1961; Vernon, 1966 e Linder, 1961) demonstram que o hiato tecnológico, o ciclo de vida do produto e a procura representativa são fatores determinantes do comércio internacional, estando estas subjacentes na explicação do crescimento económico, uma vez que, os países apresentam diferenças em termos da repartição de rendimentos, diferentes fases de processos de inovação e diferentes tipos de procura.

Os pressupostos da concorrência monopolística para explicar o crescimento económico foram introduzidos pelos modelos de crescimento endógenos (Romer, 1986; Lucas, 1988; Grossman e Helpman, 1991; Rebelo, 1991 e Aghion e Howitt, 1992).

2.4 – O Crescimento Económico e o Empreendedorismo

O objetivo deste subcapítulo é avaliar a ligação da inovação e do empreendedorismo ao crescimento económico.

Em primeiro lugar, descrevem-se alguns estudos que exploram a contribuição da inovação tecnológica para o crescimento. De seguida analisam-se estudos sobre o empreendedorismo e o seu impacto para o crescimento económico. Por último, é feita uma análise aos estudos empíricos que ligam a criação de empresas com o crescimento económico.

2.4.1 – Inovação e Crescimento Económico

A inovação, pelo seu contributo para o crescimento económico, tem sido objeto de vastos estudos empíricos com foco no processo tecnológico. Segundo Wong, Ho e Autio (2005), estes estudos têm estabelecido que o nível de inovação tecnológica contribui significativamente para a performance económica e o nível de industrialização (Solow, 1956; Romer, 1986; Mansfield, 1972 e Nadiri, 1993).

Schumpeter (1942) afirma que existindo novos produtos (inovações) no mercado existem mais empreendedores a entrar no sistema económico resultando num aumento do crescimento económico, uma vez que cria novos postos de trabalho e um aumento das oportunidades para as empresas já existentes no mercado.

Lichtenberg (1993), Coe e Helpman, (1995), Engelbrecht (1997), Guellec e van Pottelsberghe de la Potterie (2001) basearam-se na teoria de Schumpeter, em que a inovação é vista como uma fonte de crescimento económico e desenvolveram os seus próprios modelos.

Neste contexto, importa atentar as palavras de Sarkar (2007, p.30): *“inovação é crescer e tentar manter a posição no mercado, bem como, introduzir novos produtos ou processos produtivos de forma a romper com os existentes no mercado”*. Esta ideia vai de encontro ao conceito de “Destrução Criadora” de Schumpeter (1942), quebrando os modelos das economias de escala e estabelecendo novos produtos e/ou processos produtivos.

Ducker citado por Sarkar (2007, p.34) refere ainda que *“Inovação é a ferramenta específica dos empreendedores, um meio através do qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente. Os empreendedores precisam de procurar decididamente as fontes da inovação, as mudanças e os seus sintomas que indicam oportunidades para inovações com sucesso.”*

A principal dificuldade da inovação enquanto fator determinante para a pesquisa empírica sobre o crescimento económico é a forma de a medir. Alguns investigadores utilizam as entradas (*inputs*) como unidades de medida, como I&D (Mansfield, 1972) ou resultados (*outputs*) da inovação, patentes (Griliches, 1990). Estes estudos demonstram que o nível de inovação tecnológica contribui significativamente para o desempenho económico.

A inovação tecnológica é uma forma de empreendedorismo e os modelos empíricos terão de a incluir quando pretendem medir o crescimento económico. Neste sentido, o impacto da inovação tecnológica no crescimento económico (quantidade, qualidade e produtividade) foi abordado em estudos que têm por base a teoria neoclássica criada por Solow (1956), onde o crescimento é impulsionado por melhorias de capital e *inputs* de trabalho.

Nadiri (1993) explicou que a função produção de Cobb-Douglas pode ser utilizada para fazer a ligação entre a inovação na produção e o aumento da produtividade. Para que o crescimento económico seja permanente a taxa de crescimento de inovação tem de crescer proporcionalmente.

Mais recentemente, o crescimento económico começou a ser determinado de forma endógena, ao contrário dos modelos de Solow (1956), resultantes de decisões de maximização do lucro. Os modelos de crescimento endógeno destacam o conhecimento, a partilha do conhecimento e a substituição tecnológica no processo de crescimento económico. Estes modelos de crescimento surgiram dos trabalhos de Romer (1986, 1990), Grossman e Helpman (1991) e Aghion e Howitt (1992).

Segundo, Schumpeter (1942) a causa para a inovação tecnológica é o empreendedorismo que os modelos neoclássicos pouco abordam; por seu turno Romer (1990) reconhece como o empreendedorismo influencia todo o processo de inovação.

2.4.2 – Empreendedorismo e Crescimento Económico

O Empreendedorismo está estreitamente relacionado com a inovação, seja ela num produto, serviço ou no método produtivo, para que as empresas possam crescer e diferenciar-se da concorrência. Segundo Kirzner (1973) e Davidsson (2003) são estes comportamentos competitivos que impulsionam todo o mercado. Para Schumpeter (1911) os empreendedores são a base do crescimento económico, ao introduzir no mercado inovações que tornam obsoletos os produtos e as tecnologias existentes.

Para Robert Menezes (2007), o empreendedorismo é uma aprendizagem pessoal, que é impulsionado pela motivação, criatividade e iniciativa. (MTC - Metodologia para Gestão do Processo de Formação Empreendedora em Universidades - Locus Científico, Vol. I, IV, 2007. P.72-78).

Nesta linha de pensamento, aprendizagem do empreendedorismo, Menezes (2007) refere empreendedorismo como um processo de preparação, de procura e de criação de condições propícias à criação de riqueza através de convicções e de cenários criativos; “*Empreendedorismo é a arte de fazer acontecer com motivação e criatividade.*”

Como analisa Schumpeter (1942) “*A função dos empreendedores é reformar ou revolucionar o padrão de produção explorando uma invenção ou, geralmente, uma possibilidade tecnológica ainda não experimentada para a produção de um bem ou para a produção de um bem antigo numa nova forma, através da abertura de uma nova fonte de oferta de material empreendedor ou um novo tipo de produtos, ao reorganizar uma indústria.*”.

Segundo Sarkar (2007, p.35) o empreendedor explora oportunidades, mesmo que pequenas que podem ser criadas por um vazio de um produto. Posteriormente exploram essas oportunidades em benefício próprio, criando novas empresas ou dinamizando as já existentes. Por outro lado, refere também, que o empreendedor utiliza os recursos necessários (o capital, a gestão, o pessoal e a estratégia empresarial) transforma uma inovação num produto, processo ou serviço novo.

Davidsson (2003) apresenta diversos pontos de vista do empreendedorismo e suporta a definição de Kirzner (1973), de que o empreendedorismo “*consiste em comportamentos competitivos que impulsionam o processo de mercado*”. Assim, o

empreendedorismo não é só marcado pela entrada de novas empresas no mercado, mas também por entradas inovadoras tanto em produtos como de processo de produção.

As primeiras indicações sobre o empreendedorismo e a sua ligação ao crescimento económico surgiram de vários estudos de economia e gestão. Wennekers e Thurik (1999) e Carree e Thurik (2003) elaboraram extensas pesquisas na literatura sobre a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico. O empreendedorismo contribui para o crescimento através da introdução de inovações provocando mudança e competitividade.

Wennekers e Thurik (1999) construíram um quadro operacional que liga o empreendedorismo e o crescimento económico, destacando o papel do empreendedor e inovador. Ser empreendedor não é só implementar inovações, criar novidades, mas é também a entradas em novos mercados e novas empresas, sendo que um aumento no número de empreendedores leva a um maior crescimento económico. Neste quadro os autores mostram os efeitos e condições que ocorrem em diferentes níveis da atividade empresarial que têm impacto no crescimento económico.

Abordando a falta de modelos de crescimento formais que se foquem no empreendedor, Schmitz (1989) desenvolveu um modelo com base no modelo endógeno desenvolvido por Romer (1986). Este modelo conclui que o nível do crescimento e do empreendedorismo de uma economia gera *inputs* económicos. No entanto, Wong et al. (2005) referem que se trata apenas de uma dedução teórica que não apresenta fundamentação através de dados empíricos.

Para Sarkar (2007, p.47): “*Empreendedorismo é o processo de criação e/ou expansão de negócios que são inovadores ou que nascem a partir de oportunidades identificadas.*”

Deste modo, pode-se afirmar que em contexto económico, o empreendedor procura novos recursos, é um criador de produtos que podem dar origem a novos mercados, é um modificador/transformador do método de produção, o que por sua vez, pode levar ao nascimento de novas empresas.

A relevância atribuída ao empreendedorismo devido à sua contribuição para o desenvolvimento económico e aumento do comércio, veio levantar a questão quanto à

necessidade da sua mensuração. Ou seja, não bastava apenas saber qualitativamente que o empreendedorismo está positivamente correlacionado com o crescimento económico, era também necessário apresentar instrumentos de medida para o quantificar. Neste sentido o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) permite medir o empreendedorismo e a inovação e correlaciona-o com a criação de novas empresas e conseqüentemente com o crescimento económico (Reynolds, Hay e Camp, 1999). Os dados do GEM são analisados, através do seu principal indicador TEA (Total Entrepreneurship Activity), para verificar o impacto do empreendedorismo no crescimento económico.

2.5 – O Crescimento Económico e o Investimento Direto Estrangeiro

Na verdade, há falta de consenso quanto aos efeitos do investimento direto estrangeiro (IDE) no crescimento económico. O presente subcapítulo apresenta um *survey* da literatura empírica existente sobre o item, com o intuito de encontrar as possíveis justificações para a divergência de resultados.

Numa primeira fase, apresentam-se vários estudos empíricos, bem como, os resultados a que chegaram os autores. No final da secção será feita uma síntese dos estudos empíricos com as principais conclusões.

Da investigação realizada ressalta a ideia de que os efeitos do IDE no crescimento económico resultam das condições internas do país de acolhimento do IDE, sejam elas económicas, políticas, sociais ou culturais. Desta forma, é necessário que o país anfitrião crie condições que permitam alavancar os efeitos positivos ou minorar os efeitos negativos do IDE sobre o crescimento económico. O IDE é por norma considerado um fator que afeta positivamente o crescimento económico do país anfitrião, através da transferência de novas tecnologias e *know-how*, formação da força de trabalho, integração na economia global, aumento e desenvolvimento da concorrência e reestruturação empresarial. A maioria dos estudos considera que o IDE cria crescimento económico no país recetor. Todavia, também, existem estudos que evidenciam que o IDE provoca externalidades negativas para os países que o recebem, uma vez que, a maioria dos benefícios é transferida para as multinacionais que promovem o IDE.

Carkovic e Levine (2002) utilizaram o estimador GMM System para 72 países no período de 1960 a 1995. Os autores concluíram que os fluxos de IDE e a transferência de tecnologia potenciam o crescimento económico no país de destino, apesar de não exercer efeito sobre o crescimento económico.

Adewumi (2006) examinou a contribuição do IDE para o crescimento económico em África. Os dados são referentes ao período de 1970 a 2003. Adewumi concluiu que a contribuição do IDE para o crescimento económico não é significativa.

O estudo empírico de Ayanwale (2007) avalia a relação entre o IDE e o crescimento económico na Nigéria, para o período de 1997 a 2002. O autor utilizou o método dos

mínimos quadrados ordinários (OLS) e o método 2SLS. Os resultados sugerem que as determinantes do IDE na Nigéria são: a dimensão do mercado, o desenvolvimento das infraestruturas e a estabilidade da política macroeconómica. O estudo demonstra que os componentes de IDE na Nigéria contribuem positivamente para o crescimento económico, embora o efeito global do IDE sobre o crescimento económico não seja significativo.

Jallab, Gbakou e Sandretto (2008) analisaram a influência do IDE no crescimento económico no Médio Oriente e os países do Norte de África durante o período de 1970 a 2005. Para o efeito os autores utilizaram como técnicas de estimação o GMM- System e estimador OLS e concluíram:

- i) Não há impacto significativo do IDE no crescimento económico;
- ii) O grau de abertura comercial e o rendimento *per capita* não influencia a falta de efeito do crescimento de IDE – tal como os resultados de Carkovic e Levine (2002);
- iii) O impacto positivo do IDE sobre a economia depende da estabilidade macroeconómica verificada nos países.

À luz do estudo de Jallab et al. (2008) verifica-se que existe um efeito da taxa de variação homóloga dos preços no consumidor na ligação entre o IDE e o crescimento económico. Para que se possa verificar uma correlação positiva entre o IDE e o crescimento económico é fundamental a estabilidade macroeconómica.

De Mello (1999) estudou o impacto do IDE na acumulação de capital e no crescimento da produtividade, utilizando dados em série temporal e em painel para países da OCDE e fora da OCDE no período de 1970 a 1990. Embora o IDE deva impulsionar o crescimento económico a longo prazo através da atualização tecnológica e da transferência de conhecimentos, o autor concluiu que este impacto depende do grau de complementaridade e substituição entre o investimento estrangeiro e o doméstico.

Leitão e Faustino (2008) analisaram a relação entre o IDE em Portugal proveniente da União Europeia (UE-15), utilizando os estimadores dos efeitos fixos e o GMM-System, para tratar e analisar o período de 1996 a 2006.

Os autores concluíram que o IDE influencia positivamente o crescimento económico, no entanto identificaram outras variáveis com significância estatística: o custo salarial, o tamanho do mercado e a distância geográfica. O estudo refere que os países com baixos salários e mais próximos geograficamente atraem mais IDE.

Umoh, Jacob e Chuku (2012) avaliaram a relação entre o IDE e o crescimento económico na Nigéria, entre 1970 e 2008. Concluíram que tanto o IDE como o crescimento económico são fatores determinantes para a Nigéria do qual resulta um *feedback* positivo na influência do IDE para o crescimento económico. Os autores concluem ainda que o grau de abertura e uma maior participação privada tendem a atrair mais IDE.

Ray (2012) investigou a relação entre o IDE e o crescimento económico na Índia. O autor concluiu que existe uma relação positiva entre o IDE e o crescimento económico, sendo que o estudo empírico demonstra que o crescimento também influencia positivamente o IDE.

Leitão e Rasekhi (2013) analisam a relação entre o crescimento económico e o IDE em Portugal para o período de 1995 a 2008. A análise econométrica evidência que o IDE e o comércio bilateral influenciam o crescimento económico. Leitão e Rasekhi (2013) defendem que a relação entre o IDE e o crescimento económico depende do clima económico, tal como defendem Carkovic e Levine (2005) e Alfaro, Chanda e Kalemli-Ozcan (2007).

Li e Liu (2004) investigaram a influência do IDE no crescimento económico num universo de 84 países, durante o período de 1970 a 1990, tendo por base dados em painel. Os autores concluíram que o IDE não só promove diretamente o crescimento económico como, também, o faz indiretamente, através da interação com o capital humano, exercendo um efeito positivo sobre o crescimento económico. Já a interação do IDE com o processo tecnológico implica um efeito negativo.

Bengoa (2003) explorou a interação entre o IDE e o crescimento económico através de dados em painel para uma amostra de 18 países da América Latina para o período de 1970 a 1999. Os resultados do estudo sugerem que o IDE está positivamente correlacionado com o crescimento económico dos países recetores. Bengoa (2003)

demonstra que é necessário: capital humano, estabilidade económica e mercados liberalizados para se poder beneficiar de fluxos de capital a longo prazo.

Gursoy e Kalyoncu (2012) investigam o impacto do IDE no crescimento económico da Geórgia durante o período de 1997 a 2010. Utilizaram a cointegração Engle-Granger e os testes de causalidade de Granger. Tendo apurado que o IDE influencia positivamente o crescimento económico, no caso particular da Geórgia.

Shahbaz, Leitão e Malik (2011) examinaram o papel do desenvolvimento financeiro sobre o IDE. O estudo foi realizado para Portugal utilizando o período 1975 a 2008. Os resultados mostram que o desenvolvimento financeiro estimula o crescimento económico. O IDE, também, ajuda a desenvolver o crescimento económico.

Mun, Lin e Man (2008) estudaram a relação entre o crescimento económico e o IDE na Malásia para o período 1970 a 2005 usando dados de series temporais e o estimador OLS. Os autores concluíram que existem evidências suficientes para afirmar que há uma correlação significativa entre o crescimento económico e o IDE.

Agrawal e Klan (2011) avaliam o impacto do IDE no crescimento económico. Os países selecionados foram: a China, Japão, Índia, Coréia do Sul e Indonésia, para o período 1993 a 2009. O estudo confirma que o IDE promove o crescimento económico.

Turkcan, Duman e Yetkiner (2008) verificaram a relação entre o IDE e o crescimento económico para um conjunto de 23 países da OCDE para o período 1975 a 2004. Os autores utilizaram o método GMM-System e concluíram que a relação entre o IDE e o crescimento económico é bidirecional. As exportações têm significância estatística para o IDE e para o crescimento económico. Resultado semelhante, obtiveram Tiwari e Mutascu (2011) quando analisaram o impacto do IDE no crescimento económico em 23 países asiáticos, para o período de 1986-2008. No seu estudo, concluíram que para além das exportações, também o IDE, o trabalho e o capital melhoram o crescimento económico dos países analisados.

Em 2007, Alfaro e Charlton, através do estimador 2SLS, analisaram o crescimento económico e o IDE em 29 países, entre 1985 e 2000, e concluíram que a qualidade do IDE está associada a efeitos positivos no crescimento económico.

O estudo desenvolvido por Harms e Méon, em 2012, explorou o efeito do IDE sobre o crescimento económico, em 78 países em desenvolvimento para o período temporal de 1987 a 2005, concluíram que o IDE aumenta o crescimento, enquanto as fusões e aquisições não produziram quaisquer efeitos.

Alfaro (2003) utilizou uma análise de dados *cross-country* para o período 1981 a 1999, em 47 países, e concluiu que os benefícios do IDE variam muito em todos os setores de atividade, criando um efeito ambíguo sobre o crescimento económico. No setor primário o efeito do IDE é negativo; no setor secundário o efeito é positivo; enquanto no sector terciário o efeito é ambíguo.

Petrakos, Arvanitidis e Pavleas (2007) desenvolveram um estudo baseado em questionários. A China e a Índia apresentaram o melhor potencial de dinamismo económico; quanto à Europa recebeu um ranking mais baixo. As últimas posições são ocupadas por países e regiões de África o que implica a necessidade urgente de uma forte política internacional de desenvolvimento.

Pradhan (2009) verificaram a relação entre o IDE e o crescimento económico nos cinco países da ASEAN (Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura e Tailândia) entre 1970 e 2007. A análise empírica foi baseada em testes de cointegração e causalidade. Os resultados confirmam a cointegração entre o IDE e o crescimento económico, indicando uma relação equilibrada de longo prazo para Singapura e Tailândia. Já o teste de causalidade evidência uma causalidade bidirecional entre o IDE e o crescimento económico, exceto na Malásia.

O estudo de Leitão (2010) analisou o impacto de variáveis como a dimensão do mercado, os custos laborais, a abertura comercial, os impostos, a inflação e a estabilidade económica na Grécia no período de 1998 a 2007. O autor utilizou dados em painel, o estimador dos efeitos fixos e o GMM - System. Este estudo demonstra que variáveis como a dimensão do mercado, a abertura comercial e os custos laborais são determinantes para explicar o IDE para a Grécia. No entanto, os problemas de estabilidade (política, económica e social) da Grécia desincentivam os investidores estrangeiros.

Tabela 1: Resumo dos estudos empíricos analisados

Estudo	Dados da Amostra	Estimadores utilizados	Resultados
Jallab et al. (2008)	Países do Médio Oriente e do Norte de África	GMM e 2OLS	Não há impacto significativo do IDE no crescimento económico.
Leitão e Faustino (2008)	Portugal (1996-2006)	Efeitos fixos e GMM	O IDE influencia positivamente o crescimento económico.
Leitão e Rasekhi (2013)	Portugal (1995-2008)	OLS, efeitos fixos e aleatórios	Tanto o IDE como o comércio bilateral promovem o crescimento económico.
De Mello (1999)	Países da OCDE e fora da OCDE (1970-1990)	Séries temporais	A influência do IDE no crescimento depende do grau de complementaridade e substituição.
Alfaro (2003)	47 Países (1981-1999)	<i>Cross-country</i>	No setor primário o efeito do IDE é negativo no crescimento; no setor secundário o efeito é positivo; no setor terciário o efeito é ambíguo.
Ray (2012)	Índia (1990-2011)	Mínimos quadrados ordinários	Relação bidirecional entre o crescimento económico e o IDE.
Carkovic e Levine (2002)	72 Países (1960-1995)	GMM	O crescimento económico não é influenciado pelo IDE.
Li e Liu (2004)	84 Países (1970-1990)	Dados em painel	O IDE promove o crescimento económico.
Umoh et al. (2012)	Nigéria	Equações simples e simultâneas	O IDE influencia o crescimento económico.

Estudo	Dados da Amostra	Estimadores utilizados	Resultados
	(1970-2008)		
Adewumi (2006)	África (1970-2003)	Análise gráfica e de regressão	A influência do IDE no crescimento não é significativa.
Agrawal e Klan (2011)	China, Japão, Índia, Coréia do Sul e Indonésia (1993-2009)	Modelos de efeitos combinados e fixos	O IDE promove o crescimento económico.
Ayanwale (2007)	Nigéria (1997-2002)	Mínimos quadrados ordinários e 2SLS	O efeito do IDE sobre o crescimento económico não é significativo.
Bengoa (2003)	18 Países da América Latina (1970-1999)	Dados em painel	O IDE está positivamente correlacionado com o crescimento económico.
Gursoy e Kalyoncu (2012)	Geórgia (1997-2010)	Cointegração de Engle-Granger e testes de causalidade	O IDE influencia o PIB.
Leitão (2010)	Grécia (1998-2007)	Efeitos fixos e GMM	A dimensão do mercado, a abertura comercial e os custos laborais são decisivos para o IDE.
Shahbaz et al. (2011)	Portugal (1975-2008)	ECM, ARDL e raiz unitária	O investimento de capital público é o que mais influencia o crescimento económico.
Mun et al.	Malásia	Séries temporais e	Existe uma relação significativa entre o

Estudo	Dados da Amostra	Estimadores utilizados	Resultados
(2008)	(1970-2005)	OLS	IDE e o crescimento económico.
Pradhan (2009)	Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura e Tailândia (ASEAN) (1970-2007)	Testes de cointegração e correlação	O IDE e o crescimento económico têm uma relação de longo prazo (Singapura e Tailândia).
Tiwari e Mutascu (2011)	23 Países asiáticos (1986-2008)	Wald test e F-test	O IDE, as exportações, o trabalho e o capital melhoram o crescimento económico.
Turkcan at al. (2008)	23 Países da OCDE (1975-2004)	GMM	Relação bidirecional entre o IDE e o crescimento económico.
Alfaro e Charlton (2007)	29 Países (1985-2000)	OLS	A qualidade do IDE provoca efeitos positivos no crescimento económico.
Harms e Méon (2012)	78 Países em desenvolvimento (1987-2005)	OLS	O IDE influencia positivamente o crescimento económico.

2.5.1 – Síntese da secção

Da análise efetuada pode-se concluir que os estudos empíricos sobre o impacto do investimento direto estrangeiro (IDE) apresentam resultados muito divergentes. Embora a maioria dos estudos apontem no sentido de que o IDE promove o crescimento económico, existem, também, outros que não o conseguem comprovar, ou que não evidenciam esse mesmo comportamento.

A principal conclusão que se pode extrair dos vários estudos é a existência de uma grande diversidade/ambiguidade de resultados. Esta diversidade de resultados pode ser

consequência da falta de análise às condições internas do país de destino para atrair IDE.

Por outro lado, espera-se que o IDE promova o crescimento económico através da acumulação de capital, mas também se espera que o IDE contribua para o aumento do conhecimento e consequente aumento da produtividade através da transferência e difusão do conhecimento.

Existem autores que defendem que as multinacionais são a maior fonte de dispersão de tecnologia pela sua presença nas várias partes do mundo.

Verificamos a existência de vários fatores que influenciam o IDE na sua contribuição para o crescimento económico dos países de destino (recetores):

- i) Eficiente alocação dos fluxos de capital estrangeiro;
- ii) Transferências de tecnologia;
- iii) Divulgação, transmissão dos conhecimentos (*know how*) das multinacionais;
- iv) Melhoria da força de trabalho através de formação, aumento da eficiência do fator trabalho.

Constata-se também que o crescimento económico provoca aumentos na captação de IDE, aumentando a confiança dos investidores que optam por investir nos países onde o crescimento económico apresenta melhores indicadores de estabilidade e eficiência.

Os resultados dos estudos empíricos efetuados em países com diferentes graus de desenvolvimento foram discrepantes, verificando-se o mesmo aquando da aplicação de estudos em diferentes setores de atividade.

Os efeitos do IDE dependem das mais variadas circunstâncias internas de cada país sejam elas de carácter económico, político, social, cultural ou outro, não se verificando uma correlação entre os resultados do IDE e o nível de desenvolvimento dos países de destino, nem com o tipo de investimento.

2.6 – Estudos Empíricos

2.6.1 – Globalização

Para Mendoza (2009), a teoria do crescimento económico visa determinar quais os fatores que condicionam o processo de convergência entre várias economias. A maioria dos trabalhos empíricos do crescimento económico centra-se sobre a convergência dos rendimentos *per capita* entre países.

À luz do modelo neoclássico proposto por Solow (1956) e Swan (1956) a convergência do crescimento económico permite compreender as diferenças económicas e tecnológicas existentes entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento, referindo a existência de diferentes níveis de crescimento e desenvolvimento; sendo que a longo prazo os países menos evoluídos aproximar-se-ão dos outros, uma vez que crescem mais rapidamente.

Hesmati e Lee (2010), Zhou, Biswas, Bowles e Saunders (2011), Tayebi e Ohadi (2009), Sala-i-Martin e Pinkovsky (2010) e Bergh e Nilson (2010) concluíram que a globalização possibilita aos países evoluírem para níveis de riqueza equivalentes, ou seja, aproxima o rendimento desses países, gerando ganhos e benefícios para ambos.

No entanto, Faustino e Vali (2011) mencionam que o comércio internacional diminui as desigualdades, enquanto o IDE aumenta o desequilíbrio entre os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento através da desigualdade na repartição dos rendimentos. Também sobre o IDE, Tayebi e Ohadi (2009) referem que a longo prazo se verifica a diminuição das desigualdades. Pois numa fase inicial, o IDE provoca alterações negativas na repartição do rendimento e a partir de determinado momento existe uma convergência positiva.

Celik e Basdas (2010) desagregam o IDE em entradas e saídas, o primeiro tipo é benéfico para todos os países, enquanto as saídas de IDE atuam de forma negativa sobre a repartição de rendimento.

Para Hussain et al. (2009), a globalização teve um impacto negativo na desigualdade, quando medida através do comércio internacional, do IDE e de fluxos de remessas estrangeiras. No entanto, não ficou provado que todos os países em desenvolvimento tenham tido um comportamento igual. Neste sentido, Goldberg e

Pavcnik (2007), Dreher e Gaston (2008) e Majeed e Macdonald (2010) reforçam a ideia que a globalização aumenta a desigualdade.

Por outro lado, Bussmann e ONeal, (2005) e Solimano (2001) não encontram evidências empíricas significativas que provem os impactos positivos da globalização na repartição do rendimento.

Da investigação realizada é possível inferir que alguns autores defendem que não se pode generalizar as conclusões dos diversos estudos empíricos acerca do efeitos da globalização, devido às especificidades económicas, sociais e políticas que caracterizam os diferentes países, pois existem inúmeros determinantes que condicionam o nível de globalização.

Neste sentido, Decressin (2007) concluiu que as desigualdades nos países desenvolvidos registaram uma subida. No entanto, tal situação não se verifica na globalidade como foi o caso da Europa, podendo por isso existir outros fatores que influenciem tais divergências que não apenas a globalização.

A globalização pode gerar riqueza, mas por outro lado, acarreta aspetos negativos. Assim, se depreende que a globalização poderá ser vista como um processo de unificação dos mercados e de homogeneização da economia mundial, existindo uma aproximação dos povos, uma sensação de extensão das atividades ao ponto mais distante do globo em tempo real e uma facilitação da interação com o mundo global produzindo os efeitos desejados.

2.6.2 – Comércio Internacional

Segundo Grossman e Helpman (1991), os empreendedores tiram partido dos sucessos de pesquisa dos seus concorrentes. Os autores trataram a I&D como se tratasse de um processo criativo de uma gama maior de bens verticalmente diferenciados.

Do estudo de Grossman e Helpman (1991) pode-se inferir que a inovação e a diferenciação dos produtos ocorrem com mais frequência em países com elevados rendimentos salariais e com vantagens comparativas de I&D. Todavia, os países em desenvolvimento podem produzir imitações de produtos, basta para isso que tenham

acesso à engenharia certa, o que poderá ser explicado à luz do modelo proposto por Posner.

O estudo de Romer (1990) sugere que o comércio internacional impulsiona o crescimento económico. No entanto, nos países com menores níveis de capital humano o crescimento económico dificilmente ocorre, uma vez, que se trata por norma, de economias fechadas e de difícil acesso.

Para Lucas (1988), a taxa de crescimento populacional influencia o crescimento económico. O modelo defendido pelo autor evidencia dois tipos de capital: o capital físico (trabalho) - que é acumulado e utilizado na produção, e o capital humano (intelectual) que aumenta a produtividade.

Para Frankel e Romer (1996), a abertura da economia ao comércio internacional está relacionada com a distância geográfica, pelo que, este comércio é mais intensivo entre os países onde existe proximidade geográfica, sendo que os países mais distantes ou mais isolados apresentam menores densidades de comércio intrasectorial. Frankel e Romer (1996) demonstram a importância dos modelos gravitacionais para explicar o comércio internacional. É certo que a distância pode ser avaliada em termos geográficos e em termos culturais. Da investigação realizada é possível concluir que, a proximidade geográfica promove o comércio bilateral. Em termos culturais, linguísticos e históricos, os estudos empíricos costumam utilizar como variáveis independentes, variáveis *dummies*.

2.6.3 – Empreendedorismo

Da investigação realizada, constata-se existirem poucos estudos empíricos dedicados à ligação entre os modelos econométricos, o crescimento económico e o empreendedorismo. A literatura refere que é particularmente difícil medir o nível de empreendedorismo e relacioná-lo com o crescimento económico.

Na verdade, os estudos associam o crescimento económico ao dinamismo das empresas. Reynolds (1999) encontrou uma associação entre a destruição criativa (Schumpeter, 1942) e o crescimento económico como fator gerador de emprego.

Os estudos de Harrison (1994) e Davidsson, Lindmark e Olofsson (1995) validam a hipótese da formação de novas e independentes empresas para o desenvolvimento económico.

Segundo Picot, Manser e Lin (1998), as novas empresas aumentam os níveis de emprego, estimulam a atividade económica e a criação de novos empregos. Neste contexto, também Fritsch e Muller (2004) referem que as novas empresas criam oportunidades de emprego para si mesmas, mas também criam oportunidades para as empresas já existentes no mercado. Por outro lado, Evans e Leighton (1989, 1990) e Reynolds, Storey e Westhead (1994) concluíram que o desemprego estimula os indivíduos ao autoemprego, abraçando a atividade empresarial, ou seja, verifica-se a criação de novas empresas por forma a criar o autoemprego.

Mais recentemente, Wong et al. (2005) alegam que a elevada taxa de insucesso das novas empresas verificada nos seus primeiros anos de vidas sugerem uma fraca contribuição para a diminuição do desemprego.

Alguns estudos empíricos referem que o desemprego, a procura de novas oportunidades e a reformulação do mercado já existente são fatores determinantes do empreendedorismo, por via da criação de novas empresas. O aparecimento de novas empresas é visto como um fator estimulante da atividade económica e da criação de emprego, aumentando assim a taxa de emprego (Storey, 1991; Picot et al., 1998; Evans e Leighton, 1989 e 1990 e Reynolds et al., 1994). No entanto este tipo de empreendedorismo é gerador de emprego mas não origina crescimento (Van Stel e Storey, 2004).

Pode-se assim, dizer que existem dois modelos de empreendedorismo o primeiro com maior incidência nos países desenvolvidos que tem por base a “destruição criativa”, ou seja, reestruturar/redirecionar recursos. O outro resulta da criação do próprio emprego por forma a criar o auto sustento individual e/ou familiar, na maioria dos casos através da fuga ao flagelo do desemprego, o qual é predominante nos países com fracos índices de rendimento atendendo às características do seu tecido económico-empresarial. Todavia, como analisa Carree, Stel, Thurik e Wennekers (2002) a posse do negócio não é sinónimo de empreendedorismo. Os autores alegam que nas economias

modernas, a tendência do nível de propriedade de empresas é um reflexo da evolução do nível de empreendedorismo.

Verifica-se que as abordagens teóricas do empreendedorismo apresentam a variável da criação de empresas como um impulsionador económico. É, também, consensual na literatura, que o conceito de empreendedorismo varia, quer estejamos em países com economias de suporte em alta tecnologia e com elevados rendimentos *per capita* ou em países em vias de desenvolvimento com estruturas económicas fracas dependentes da ajuda externa.

Importa por isso avaliar de que forma a criação de empresas é consensual quanto à inovação e empreendedorismo por via do incremento do comércio e do crescimento económico. A juntar a este somatório convirá referir que a inovação não é uma capacidade somente dos empresários, mas cada vez mais é uma capacidade desenvolvida por grandes empresas.

O estudo empírico de Wong et al. (2005) apresenta um modelo que incorpora a criação de empresas e a inovação como aspetos separados do empreendedorismo e de determinantes das taxas de crescimento económico. Os autores incluíram no seu estudo variáveis independentes de diferentes tipos de atividades empresariais para poderem estudar os contrastes de resultados entre elas. Wong et al. (2005) utilizaram a Taxa de Atividade Empreendedora (TEA), dados obtidos no GEM, a inovação e o empreendedorismo. Convém referir, que a TEA é um índice composto, formado por quatro compósitos (GEM):

1. Taxa de Alto Potencial de Crescimento – Inclui empresas com alto potencial de crescimento;
2. Taxa de Necessidade – Inclui indivíduos motivados por falta de oportunidade de emprego;
3. Taxa de Oportunidade – Composta por indivíduos motivados pela procura de oportunidades de negócio;
4. Taxa Global – Comporta os resultados de todos os tipos de taxas, logo, engloba todas as empresas que se enquadram dentro do intervalo analisado para o GEM.

As conclusões do estudo Wong et al. (2005) podem ser sumariadas na seguinte forma:

i) A inovação está positivamente relacionada com o crescimento do PIB, logo, países com maiores níveis de inovação têm taxas de crescimento mais rápidas. A intensidade de inovação tecnológica é uma determinante expressiva do crescimento económico;

ii) Não se provou que os níveis mais elevados da taxa global estão associados a taxas maiores de crescimento económico. Ou seja, não se pode afirmar que países com níveis mais elevados da TEA Global terão taxas de crescimento económico mais rápidas;

iii) Apenas as empresas com elevado potencial de crescimento ao nível do emprego, com influencia no mercado, com recursos a tecnologia de ponta, contribuem positivamente para o empreendedorismo que influencia o crescimento económico. Esta conclusão conflui no mesmo sentido que os resultados já existentes na literatura de que o crescimento económico de empresas *start-up* é mais rápido em países desenvolvidos (Kirchhoff, 1994 e Storey, 1994).

iv) Ter um grande grau de empreendedorismo por si só não é sinónimo de maiores taxas de crescimento económico, apenas determinadas atividades, funções e tecnologia podem estimular o crescimento do PIB.

O estudo revela ainda que não se pode comprovar as evidências empíricas realizadas por Davidsson e Delmar (2003) de que as empresas de elevado crescimento são extremamente importantes para o crescimento económico de um mercado.

Pode-se concluir que o crescimento económico está dependente de muitas variáveis: o grau de desenvolvimento dos países, a inovação tecnológica utilizada, a dimensão das empresas que utilizam o empreendedorismo e a inovação e ainda o potencial de crescimento de cada empresa.

3 - METODOLOGIA

A presente secção apresenta a metodologia a utilizar para analisar a relação entre as variáveis em estudo.

A atual conjuntura económica concretiza-se numa das maiores crises mundiais, o que justifica o interesse e a relevância da presente dissertação. O principal objetivo desta investigação é analisar o crescimento económico e a sua correlação com o empreendedorismo, a globalização, o investimento direto estrangeiro e o comércio internacional. Pretende-se avaliar as determinantes do crescimento económico, bem como, a sua correlação com a atividade empreendedora, a globalização, o investimento direto estrangeiro e o comércio internacional.

Numa primeira fase, apresentam-se as variáveis em estudo e formulam-se hipóteses, tendo por base a revisão da literatura efetuada. No modelo econométrico utilizou-se o estimador GMM-System, uma vez que este tem sido utilizado com maior frequência nos estudos empíricos de crescimento económico com o intuito de resolver os problemas de autocorrelação e endogeneidade de algumas variáveis independentes (Arellano e Bond 1991, Arellano e Bover 1995 e Blundell e Bond 1998, 2000).

Conclui-se com uma breve síntese do capítulo.

3.1 – Dados

A coleta de dados abrange um período recente. Os dados foram organizados em forma de painel, sendo que este é desequilibrado. Verificando-se que a série temporal proveniente da base de dados do GEM apresenta algumas fragilidades, uma vez que esta não é continuada. Assim selecionou-se o período de 2000 a 2012, onde esta disponibilizada um maior número de dados sobre os países em estudo. Atendendo à especificidade da matéria em estudo, bem como, às restrições, enunciadas, a amostra contempla dados de 92 países distribuídos, pelos cinco continentes, com o intuito de estudar o comportamento de países com diferentes índices de crescimento e desenvolvimento. Compilou-se uma amostra para se obter uma visão global dos efeitos do empreendedorismo e do crescimento económico nos países em estudo.

Como se pode verificar na tabela 7 as variáveis referentes às taxas de empreendedorismo apresentam um número reduzido de observações relativamente às demais variáveis.

Os dados foram extraídos em três entidades distintas: Banco Mundial, *Swiss Federal Institute of Technology Zurich – Kof Index* e *GEM – Global Entrepreneurship Monitor – TEA*. Deste modo, os países selecionados para a amostra resultam do intervalo de países, simultaneamente, existentes nas entidades consultadas para o período temporal de 2000 a 2012.

Tabela 2: Base de dados e variáveis

Fontes estatísticas	Designação das variáveis
	PIB
Banco Mundial	Comércio internacional
	Investimento direto estrangeiro
Swiss Federal Institute of Technology Zurich – Kof Index	Globalização

Metodologia

Fontes estatísticas	Designação das variáveis
Global Entrepreneurship Monitor - GEM	Taxa de atividade empreendedora
	Taxa de atividade empreendedora da população feminina em idade ativa
	Taxa de atividade empreendedora da população masculina em idade ativa
	Taxa de empreendedorismo de empresas nascentes

Na tabela 3 é possível observar os países selecionados, que são estudados e analisados na presente dissertação.

Tabela 3: Lista de países selecionados

Países Selecionados			
África do Sul	Dinamarca	Islândia	Polónia
Alemanha	Egipto	Israel	Porto Rico
Angola	El Salvador	Itália	Portugal
Arabia Saudita	Emirados Árabes Unidos	Jamaica	Reino Unido
Argélia	Equador	Japão	Republica Checa
Argentina	Eslováquia	Jordânia	Republica Dominicana
Austrália	Eslovénia	Letónia	Roménia

Metodologia

Países Selecionados			
Áustria	Espanha	Líbano	Rússia
Bangladesh	Estónia	Lituânia	Servia
Barbados	Etiópia	Macedónia	Singapura
Bélgica	EUA	Malásia	Suécia
Bolívia	Filipinas	Malawi	Suíça
Bósnia	Finlândia	Marrocos	Tailândia
Botswana	França	México	Tonga
Brasil	Gana	Montenegro	Trinidad e Tobago
Canada	Grécia	Namíbia	Tunísia
Cazaquistão	Guatemala	Nigéria	Turquia
Chile	Hong Kong	Noruega	Uganda
China	Hungria	Nova Zelândia	Uruguai
Colômbia	India	Países Baixos	Vanuatu
Coreia do Sul	Indonésia	Panamá	Venezuela
Costa Rica	Irão	Paquistão	Iémen
Croácia	Irlanda	Peru	Zâmbia

Em seguida, apresentam-se a formalizam-se as hipóteses, com base na revisão bibliográfica realizada.

3.2 – Variáveis independentes e formulação de hipóteses

A variável dependente definida para o presente estudo é a taxa de crescimento real do PIB.

Hipótese 1: *A globalização promove o crescimento económico.*

Hipótese 1a: *A globalização acentua as desigualdades entre os países.*

Dreher (2006) constrói o índice de globalização (Indicador KOF, tendo sido atualizado por Dreher e Martens em 2008) assente em três grandes dimensões, a económica, a política e a social. O índice é calculado para 208 países num período de 1970 a 2013 utilizado pela ETH, Zurique.

As dimensões são constituídas por várias componentes/variáveis que contribuem para a formulação do índice. Em seguida, reproduzimos cada uma das dimensões.

i) Dimensão económica

A globalização económica é caracterizada por fluxos de longa distância de bens, capitais e serviços, bem como por informações e perceções que acompanham as trocas de mercado;

A dimensão económica é constituída por dois sub-índices, um que mede os fluxos reais da economia e um outro que quantifica algumas restrições/barreiras económicas.

O sub-índice dos fluxos económicos reais é constituído por quatro variáveis apresentadas em função do Produto Interno Bruto (PIB) de cada país (em percentagem do PIB):

- ✓ Comércio internacional;
- ✓ Investimento direto estrangeiro (IDE);
- ✓ Portfólio de investimentos;

- ✓ Pagamento de rendimentos a estrangeiros.

O outro sub-índice desta dimensão, restrições/barreiras económicas, é constituído, por quatro variáveis caracterizadoras das barreiras à importação e ao comércio internacional:

- ✓ Barreiras/quotas às importações;
- ✓ Média de taxas e tarifas alfandegárias;
- ✓ Impostos ao comércio internacional (medido em função da receita corrente);
- ✓ Restrições ao mercado de capitais - baseada no relatório anual do FMI e inclui 13 tipos diferentes de controlo de capitais

ii) Dimensão política

A globalização política é caracterizada pela difusão de políticas governamentais. Na formação da dimensão política foram utilizadas as seguintes variáveis:

- ✓ O número de embaixadas;
- ✓ Número de organizações internacionais de que o país é membro;
- ✓ Número de missões de paz da ONU em que o país participou.

iii) Dimensão social

A globalização social é expressa com a propagação de ideias, informações, imagens e pessoas. Relativamente a esta dimensão o índice é composto por 12 variáveis agrupadas em três categorias ou sub-índices que tratam dados sobre: contactos pessoais, fluxos de informação e de proximidade cultural.

Nos dados sobre os contactos pessoais estão contidas cinco variáveis:

- ✓ O tráfego internacional de comunicações telefónicas;
- ✓ Transferências de bens, serviços e produtos financeiros – em % do PIB;

- ✓ Turismo internacional – em % da população;
- ✓ Custo médio dos telefonemas nos EUA;
- ✓ A percentagem de população estrangeira residente no país.

Relativamente aos fluxos de informação, este sub-índice é constituído por seis variáveis (este sub-índice pretende medir o fluxo potencial de ideias e imagens):

- ✓ Número de telefones (por 1000 pessoas);
- ✓ Casas com internet;
- ✓ Utilizadores de internet – em % da população;
- ✓ Televisão por cabo (por 1000 pessoas);
- ✓ Jornais diários (por 1000 pessoas);
- ✓ Rádio (por 1000 pessoas).

Por último a proximidade cultural é medida pela seguinte variável:

- ✓ O número de restaurantes McDonald's existentes num país.

Para calcular o índice KOF cada uma das variáveis, acima referidas, é transformada num índice numa escala de 1-100, em que cem é o valor máximo e um é o valor mínimo. Para calcular os sub-índices determina-se o peso das variáveis com a ajuda da análise dos componentes principais de toda a amostra de países e anos.

A variância das variáveis de cada subgrupo é dividida na análise. O peso de cada variável é determinado, de forma, a maximizar a variação do resultado do principal componente, de modo a que os índices detenham a variação tão completa quanto possível. O mesmo procedimento é aplicado para os sub-índices, de forma a obter o índice geral da globalização. Os valores em falta da amostra são substituídos por dados disponíveis, o mais recente possível. Quando faltam dados ao longo de todo o período de amostragem, o peso das variáveis é reajustado.

Os índices de globalização económica, social e política, bem como o índice global são calculados utilizando o peso da série de dados individual. Constatam-se que os países com valores mais elevados têm um índice de globalização maior.

Tabela 4: Componentes do índice da globalização

Componentes da globalização		%
A.	Dimensão económica	[35%]
	i) Fluxos reais da economia	(50%)
	Comércio internacional	(23%)
	Investimento direto estrangeiro (IDE)	(29%)
	Portfólio de investimentos	(27%)
	Pagamento de rendimentos a estrangeiros	(22%)
	ii) Restrições/barreiras económicas	(50%)
	Barreiras/quotas às importações	(20%)
	Média de taxas e tarifas alfandegárias	(30%)
	Impostos ao comércio internacional (medido em função da receita corrente)	(24%)
	Restrições ao mercado de capitais	(26%)
B.	Dimensão política	[28%]
	O número de embaixadas	(34%)
	Número de organizações internacionais de que o país é membro	(34%)

Metodologia

Componentes da globalização		%
	Número de missões de paz da ONU em que o país participou	(32%)
C.	Dimensão social	[38%]
	i) Dados sobre os contactos pessoais	(24%)
	O tráfego internacional de comunicações telefónicas	(31%)
	Transferências	(9%)
	Turismo internacional	(1%)
	Custo médio dos telefonemas nos EUA	(33%)
	A percentagem de população estrangeira residente no país	(26%)
	ii) Fluxos de informação	(39%)
	Número de telefones	(18%)
	Casas com internet	(15%)
	Utilizadores de internet	(18%)
	Televisão por cabo	(16%)
	Jornais diários	(16%)
	Rádio	(17%)
	iii) A proximidade cultural	(37%)
	O número de restaurantes McDonald's existentes num país	(100%)

Fonte 1: Adaptado de Dreher, 2006, p.1094

Nota: os números entre parênteses indicam o peso de cada variável utilizado para derivar os índices. Os valores podem não somar 100 devido ao arredondamento. Todos os índices variam entre 0 (não globalizado) e 10 (globalizado).

Como analisa Leitão (2012a) existem estudos que evidenciam as desigualdades entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento, dependendo do seu grau de desenvolvimento económico. O referido estudo demonstra que a globalização poderá promover o crescimento económico. Nesta linha de raciocínio, o estudo empírico de Thorpe e Leitão (2014) aplicado ao caso australiano evidencia que a globalização económica e política promovem o crescimento. Todavia, Goldberg e Pavcnik (2007), Dreher e Gaston (2008), Hussain et al. (2009) e Majeed e Macdonald (2010) referem que a globalização poderá acentuar as desigualdades, demonstrando existir um impacto negativo sobre o crescimento.

Hipótese 2: *O comércio internacional está positivamente correlacionado com o crescimento económico.*

$$TRADE = \frac{X_i + M_i}{GDP} \quad (2)$$

Sendo:

X_i - valor da exportação

M_i – valor da importação

GDP – rendimento *per capita*

Existe um consenso na literatura, de que o comércio internacional influencia positivamente o crescimento económico. Para Grossman e Helpman (1991), a inovação, a diferenciação de produtos introduzida pelos empreendedores traduz-se em valor acrescentado ocorrendo mais frequentemente em países com elevados rendimentos salariais e com vantagens comparativas de I&D. Lucas (1988) defende que a taxa de crescimento populacional influencia o crescimento económico.

Frankel e Romer (1996) consideram, que um fator que influencia o comércio internacional é a distância geográfica, pelo que, o comércio é mais intensivo entre os países onde existe proximidade geográfica.

Romer (1990) sugere, que nos países com menores níveis de capital humano, o crescimento económico dificilmente ocorre, normalmente trata-se de economias fechadas ao exterior e de difícil acesso.

Leitão e Faustino (2009) e Chemsripong e Agbola (2005) demonstram que a dimensão do mercado influencia a diferenciação dos produtos.

Hipótese 3: *A taxa empreendedora promove o crescimento económico.*

Os estudos de Harrison (1994) e Davidsson et al. (1995) afirmam que as empresas nascentes estão positivamente correlacionadas com o desenvolvimento económico.

Evans e Leighton (1989 e 1990) e Reynolds et al. (1994) concluíram que o desemprego estimula os indivíduos a criarem o seu próprio negócio.

Existem dois modelos de empreendedorismo: o primeiro com maior incidência nos países desenvolvidos que tem por base a “destruição criativa” de Schumpeter, ou seja, reestruturar/redirecionar recursos. O outro resulta da criação do próprio emprego por forma a criar o auto sustento individual e/ou familiar, como fuga ao desemprego, o qual é predominante nos países com fracos índices de rendimento atendendo às características do seu tecido económico-empresarial.

Wong et al. (2005) incluíram no seu estudo variáveis independentes de diferentes tipos de atividades empresariais para poderem estudar as diferenças entre elas. As principais conclusões dos autores foram: a inovação contribui para o crescimento. Todavia, não se pode afirmar que países com níveis mais elevados da TEA global terão taxas de crescimento económico mais rápidas; a taxa de crescimento das empresas *start-up* é mais rápida em países desenvolvidos.

O crescimento económico é explicado em função de vários fatores: o grau de desenvolvimento dos países, a inovação tecnológica, a dimensão das empresas que utilizam a atividade empreendedora, bem como, o potencial de crescimento de cada empresa.

Hipótese 4: *O investimento direto estrangeiro (IDE) tem um impacto positivo no crescimento económico.*

Diversos estudos evidenciam a influência positiva do IDE no crescimento económico. Existem ainda outros fatores que provocam alterações no crescimento económico: custo salarial, tamanho do mercado, distância geográfica, estabilidade macroeconómica, entre outros (Leitão e Faustino, 2008; Shahbaz et al., 2011; Alfaro e Charlton, 2007 e Tiwari e Mutascu, 2011).

Outros autores concluíram que a contribuição do IDE não é significativa para o crescimento económico (Carkovic e Levine, 2002; De Mello, 1999; Leitão e Rasekhi, 2013 e Alfaro et al. 2007).

3.3 – Especificação do modelo

Na análise de resultados utiliza-se o estimador GMM-System sugerido por Blundell e Bond (1998, 2000), uma vez que este estimador permite ultrapassar eventuais problemas de autocorrelação, heteroscedasticidade e endogeneidade das variáveis independentes.

O estimador GMM-System permite analisar a autocorrelação de 1ª e 2ª ordem (testes AR₁ e AR₂). Se o modelo não passar no teste de segunda ordem podemos concluir que a especificação não é válida. Para complementar estes testes utiliza-se o teste de Sargan que permite inferir sobre a especificação do modelo (se os instrumentos utilizados são válidos ou não).

$$\text{LogGDP} = \alpha + \text{LogGDP}_{t-1} + \text{LogKOF} + \text{LogTEAF} + \text{LogTEAM} + \text{LogTXNE} + \text{LogTRADE} + \text{LogIDE} + \text{LogTEA} + \varepsilon_{it}$$

Onde o *GDP* é a taxa de crescimento real do PIB para determinado período e o X_{it} o conjunto de variáveis independentes.

O ε_{it} é uma perturbação aleatória, assumida como normal para o estudo, que se encontra identicamente distribuída (IID) com $E(\varepsilon_{it}) = 0$; $\text{Var}(\varepsilon_{it}) = \sigma^2 > 0$.

Tabela 5: Sinais esperados das variáveis explicativas

	Designação das variáveis	Variáveis explicativas	Sinal esperado	Fontes estatísticas
1	Variável desfasada do rendimento <i>per capita</i>	GDP _{t-1}	(+)	Banco Mundial
2	Globalização	KOF	(+/-)	Swiss Federal Institute of Technology Zurich – Kof Index
3	Comércio internacional	TRADE	(+)	Banco Mundial
4	Investimento direto estrangeiro	IDE	(+/-)	Banco Mundial
5	Taxa de atividade empreendedora	TEA	(+)	Global Entrepreneurship Monitor - GEM
6	Taxa de atividade empreendedora da população feminina em idade ativa	TEAF	(+)	Global Entrepreneurship Monitor - GEM
7	Taxa de atividade empreendedora da população masculina em idade ativa	TEAM	(+)	Global Entrepreneurship Monitor - GEM
8	Taxa de empreendedorismo de empresas nascentes	TXNE	(+)	Global Entrepreneurship Monitor - GEM

3.4 – Síntese do capítulo

Nesta secção apresentou-se a metodologia a utilizar na análise de resultados.

A amostra cobre 92 países, considerando o período de 2000 a 2012, distribuídos pelos 5 continentes.

As variáveis explicativas representam as características de cada país, tendo sido apresentadas hipóteses a utilizar no modelo econométrico. As variáveis independentes selecionadas são: a globalização; o comércio internacional; o investimento direto estrangeiro; a taxa de atividade empreendedora; a taxa empreendedora feminina; a taxa empreendedora masculina e a taxa de empreendedorismo das empresas nascentes.

4 – ANÁLISE DE RESULTADOS

A análise de resultados é inicialmente composta pela síntese da matriz de correlações entre as variáveis utilizadas no estudo (tabela 6), e pelas estatísticas descritivas das respectivas variáveis em estudo. Posteriormente expõem-se os resultados obtidos através do estimador GMM-System, sugeridos por Blundell e Bond (1998, 2000).

Tabela 6: Matriz de Correlações entre as variáveis

	<i>LogGDP</i>	<i>LogTRADE</i>	<i>LogKOF</i>	<i>LogIDE</i>	<i>LogTEA</i>	<i>LogTEAF</i>	<i>LogTEAM</i>	<i>LogTXNE</i>
<i>LogGDP</i>	1.00							
<i>LogTRADE</i>	0.19	1.00						
<i>LogKOF</i>	0.28	-0.26	1.00					
<i>LogIDE</i>	0.39	-0.13	0.48	1.00				
<i>LogTEA</i>	-0.56	-0.19	-0.30	-0.28	1.00			
<i>LogTEAF</i>	-0.56	-0.21	-0.22	-0.23	0.95	1.00		
<i>LogTEAM</i>	-0.53	-0.17	-0.31	-0.30	0.98	0.88	1.00	
<i>LogTXNE</i>	-0.50	-0.16	-0.33	-0.29	0.93	0.88	0.92	1.00

Tabela 7: Estatísticas descritivas

Variável	Observações	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
<i>LogGDP</i>	1102	3.81	0.62	2.05	4.99
<i>LogKOF</i>	1001	1.86	0.18	0.54	1.99
<i>LogTRADE</i>	1090	1.89	0.22	1.31	2.66
<i>LogIDE</i>	1032	9.43	0.89	6.04	11.53
<i>LogTEA</i>	519	0.92	0.28	-0.46	1.72
<i>LogTEAF</i>	519	0.76	0.35	-0.52	1.66
<i>LogTEAM</i>	519	1.02	0.26	0.15	1.77
<i>LogTXNE</i>	519	0.67	0.29	-0.40	1.51

Como se pode analisar o logaritmo do rendimento *per capita* (para um conjunto de 1102 observações) obteve uma média de 3.81 e um desvio padrão de 0.62, mostrando uma dispersão relevante dos dados. As restantes variáveis utilizadas na especificação apresentam pequenas diferenças entre as médias e o desvio padrão, com exceção do investimento direto estrangeiro (IDE) que apresenta uma média de 9.43 e um desvio padrão mais elevado (0.89).

Relativamente aos dados do GEM (*LogTEA*, *LogTEAF*, *LogTEAM* e *LogTXNE*) verifica-se um número de observações mais reduzido, apresentam as médias mais baixas e alguma dispersão nos dados. As variáveis *LogTEA*, *LogTEAF*, e *LogTXNE* são as únicas que têm valores mínimos negativos.

4.1 – Estimação do modelo econométrico

A tabela 8 apresenta as estimativas obtidas para as determinantes do crescimento económico utilizando o estimador GMM-System. Foram formuladas três equações. Nas especificações foram introduzidas como variáveis independentes do crescimento económico, a globalização (LogKOF), o comércio internacional (LogTRADE), o investimento direto estrangeiro (LogIDE), a taxa de atividade empreendedora (LogTEA), a taxa de atividade empreendedora da população feminina (LogTEAF), a taxa de atividade empreendedora da população masculina (LogTEAM) e a taxa de empreendedorismo das empresas nascentes (LogTXNE).

Dos resultados obtidos é possível inferir que, no modelo 1 e 3, não existem problemas de autocorrelação de segunda ordem (AR_2), proposto por Arellano e Bond (1991). O teste de Sargan revela não existirem problemas de validação dos instrumentos utilizados.

Os instrumentos utilizados foram LogGDP (3,3) para as equações das primeiras diferenças. Nas equações em níveis, os instrumentos utilizados foram as primeiras diferenças em t-2.

Relativamente ao modelo [2] verificamos existirem problemas de autocorrelação de 2ª ordem. Considerando a literatura (Arellano e Bover 1995; Blundell, e Bond, 1998, 2000), o modelo 2 não tem interpretação económica, uma vez que apresenta problemas de autocorrelação.

Tabela 8: Crescimento Económico, Globalização e Empreendedorismo - GMM-System

Variáveis Independentes	GMM-System [1]	GMM-System [2]	GMM-System [3]	Sinais Esperados
<i>LogGDP_{t-1}</i>	0.87 (96.86)***	0.85 (231.17)***	0.89 (31.22)***	[+]
<i>LogKOF</i>	-0.15 (-2.75)***			[+;-]
<i>LogTRADE</i>		0.27 (23.73)***	11.28 (34.84)***	[+]
<i>LogIDE</i>			0.29 (4.93)***	[+]
<i>LogTEA</i>			3.51 (29.35)***	[+]
<i>LogTEAF</i>	0.41 (4.12)***	0.60 (26.99)***		[+]
<i>LogTEAM</i>	-0.47 (-21.96)***	-0.30 (-38.03)***		[+]
<i>LogTXNE</i>	0.08 (4.58)***	0.13 (23.06)***		[+]
<i>C</i>	1.23 (11.51)***	0.28 (21.11)***	-24.04 (-70.08)***	
<i>AR₂</i>	-0.90 [0.37]	-2.13 [0.03]	0.19 [0.85]	
<i>Sargan</i>	52.03 [0.36]	69.52 [0.19]	64.82 [0.45]	
Observações	357	399	371	

*** - Representa o nível de significância estatística de 1%. Dentro dos parênteses encontram-se a estatística *t-sudent*. AR_2 é o teste de autocorrelação de segunda ordem em relação aos resíduos das primeiras diferenças. O teste de Sargan avalia os instrumentos utilizados na especificação.

A equação [1] demonstra que todas as variáveis independentes são estatisticamente significativas a 1% ($LogGDP_{t-1}$; $LogKOF$; $LogTEAF$; $LogTEAM$ e $LogTXNE$). Na

equação [3] encontramos significância estatística a 1% em todas as variáveis (LogGDP_{t-1} ; LogTRADE ; LogIDE ; LogTEA).

A variável dependente desfasada (LogGDP_{t-1}) apresenta um sinal positivo, o que demonstra que o crescimento económico deverá ser avaliado numa perspetiva dinâmica, tal como apresentado na tabela 5. Ou seja, o crescimento económico apresenta, numa perspetiva de longo prazo, uma relação direta com os resultados económicos dos anos anteriores. O resultado obtido corrobora com o recente estudo empírico de Thorpe e Leitão (2014) aplicado ao caso australiano.

O índice de globalização (LogKOF) é explicado pela hipótese alternativa. A globalização parece não promover o crescimento económico. Tal como referido por Goldberg e Pavcnik (2007), Dreher e Gaston (2008), Hussain et al. (2009) e Majeed e Macdonald (2010) a globalização pode acentuar a desigualdade. Deste modo, os resultados rejeitam a possibilidade de que a globalização contribui para o aumento do PIB. Contudo, realça-se que esta variável é composta por três grandes dimensões que se poderão anular entre elas, bem como, a existência de diferentes estados políticos, sociais, económicos e culturais dos países capazes de influenciar o contributo para o crescimento económico, desta variável independente (LogKOF).

O grau de abertura (LogTRADE) valida a hipótese dominante: o comércio internacional está positivamente correlacionado com o crescimento económico (Grossman e Helpman 1991; Frankel e Romer 1996), tal como previsto o comércio internacional contribui para o crescimento do PIB (tabela 5). Logo, pode-se aferir que as trocas comerciais entre os vários países potenciam o aumento da riqueza dos mesmos, quer sejam eles, países desenvolvidos ou em desenvolvimento. Deste modo, o comércio internacional tem um papel específico para o desenvolvimento económico dos países. Gurgul e Lach (2014), Thorpe e Leitão (2014) encontram um impacto positivo do comércio internacional sobre o crescimento económico.

O investimento direto estrangeiro (LogIDE) tem um efeito positivo no crescimento económico. Os resultados encontram suporte na literatura (Harms e Méon, 2012; Umoh et al., 2012; Ray, 2012; Li e Liu, 2004 e Leitão e Faustino, 2008; Leitão 2012c). A abertura dos mercados ao investimento direto estrangeiro, encontra-se alinhado com a política de crescimento económico. A deslocação dos fatores produtivos e da tecnologia

geram valências e proporcionam condições únicas aumentando a capacidade produtiva. Estas medidas incrementam a eficiência dos fatores produtivos, o que permite o acesso por parte dos países a novos métodos de produção, bem como, a novos conhecimentos tecnológicos, que contribui para melhorar o grau de eficácia e eficiência da produção.

Os coeficientes da taxa empreendedora da população feminina (LogTEAF) e da TEA (taxa de atividade empreendedora) demonstram estar em conformidade com a hipótese teórica formulada. Ou seja, os empreendedores do sexo feminino e a taxa global de empreendedorismo parecem contribuir para o crescimento económico de uma economia. Na taxa empreendedora da população masculina (LogTEAM), as especificações demonstram existir uma correlação negativa com o crescimento económico. O resultado apurado não encontra suporte na literatura.

Os resultados obtidos demonstram que os empreendedores do sexo feminino são mais empreendedores, apesar de a percentagem de mulheres empreendedoras ser inferior à percentagem de homens. A estimativa obtida poderá ser justificada pela escassez de postos de trabalho, demonstrando que o autoemprego poderá ser uma solução para promover o crescimento económico. Deste modo, depreende-se, que as empresas constituídas por mulheres empreendedoras revelam um contributo eficiente para o crescimento económico.

A capacidade empreendedora das mulheres tem vindo, ao longo dos últimos anos, a ser um fator de sucesso. Está também patente uma alteração social e cultural das sociedades de um modo transversal que por via da globalização e do intercâmbio social entre as demais culturas proporcionam e fomentam o empreendedorismo feminino, sendo hoje a criação de empresas e a sua gestão por parte das mulheres cada vez mais frequente e aceite social e culturalmente.

No que respeita, à taxa de empreendedorismo de empresas nascentes (LogTXNE), constata-se que esta variável traduz impacto positivo sobre o crescimento, o que está de acordo com os resultados de Harrison (1994), Davidsson et al. (1995), Storey (1991), Picot et al. (1998), Evans e Leighton (1989 e 1990) e Reynolds et al (1994). Através da literatura consultada para o desenvolvimento da dissertação foi possível verificar que as *start-up* (empresas nascentes) influenciam positivamente o crescimento económico, mas

esse efeito depende de vários fatores, tais como, o nível desenvolvimento do país, o rendimento *per capita*, entre outros.

4.2 – Síntese dos modelos econométricos

Das equações estimadas através do GMM-System é possível inferir:

- i) A variável dependente desfasada (LogGDP_{t-1}) apresenta uma correlação positiva, o que indica que o crescimento económico é um fenómeno dinâmico;
- ii) Os modelos 1 e 3 não apresentam problemas de autocorrelação de segunda ordem (AR_2). O teste de Sargan valida os instrumentos utilizados quer nas primeiras diferenças, quer nas equações em níveis;
- iii) O índice de globalização (LogKOF) apresenta sinal negativo, divergindo assim do paradigma dominante, demonstrando que esta *proxy* poderá promover as desigualdades entre as economias;
- iv) O grau de abertura (LogTRADE) está positivamente correlacionado com o crescimento económico;
- v) O Investimento direto estrangeiro (LogIDE) vai de encontro ao sinal esperado (positivo), logo, o IDE promove o crescimento económico;
- vi) A taxa de atividade empreendedora (LogTEA) apresenta uma correlação positiva com o crescimento económico;
- vii) A taxa de empreendedorismo das empresas nascentes (LogTXNE) e a população feminina empreendedora (LogTEAF) promovem o crescimento económico;
- viii) Contudo, a população masculina empreendedora (LogTEAM) não reflete os resultados esperados, apresentando coeficiente com sinal negativo.

Fazendo uma análise comparativa entre os sinais dos resultados obtidos (tabela 8) com os sinais esperados (tabela 5) é possível verificar que a maioria converge no

mesmo sentido. Esperava-se que todas as variáveis obtivessem um sinal positivo, com exceção da globalização e do IDE podendo as mesmas apresentarem sinal positivo ou negativo. Enquanto, a globalização obteve um sinal positivo mas só pela hipótese alternativa, o IDE apresenta sinal positivo.

As variáveis do empreendedorismo apresentam sinais positivos, exceto a taxa de atividade empreendedora da população masculina contrariando a literatura existente.

5 – CONCLUSÕES

O objetivo deste capítulo é a apresentação das principais conclusões da investigação efetuada. A presente investigação centrou-se nos seguintes pontos a saber: revisão da literatura sobre o crescimento económico e a sua interação com a globalização, o comércio internacional, o empreendedorismo e o investimento direto estrangeiro. Em seguida, debruçou-se sobre a metodologia, bem como, a formalização do modelo econométrico e a análise de resultados.

No presente capítulo, apresenta-se uma súmula do estudo efetuado. Deste modo, organizou-se as conclusões focando a atenção sobre as implicações teóricas e empíricas, a discussão de resultados, as principais limitações e sugestões para trabalhos futuros.

5.1 – Implicações empíricas

O principal objetivo, desta dissertação versou sobre o crescimento económico e a sua correlação com o empreendedorismo, a globalização, o investimento direto estrangeiro e o comércio internacional. Os dados foram extraídos de três entidades: Banco Mundial, *Swiss Federal Institute of Technology Zurich – Kof Index* e *GEM – Global Entrepreneurship Monitor – TEA*. Como variável dependente utilizou-se o crescimento real do PIB. Selecionou-se, como variáveis independentes, o índice de globalização (KOF), o investimento direto estrangeiro (IDE), o grau de abertura (TRADE), a taxa empreendedora (TEA), a taxa de atividade empreendedora da população feminina (TEAF); a taxa de atividade empreendedora da população masculina (TEAM) e a taxa de empreendedorismo das empresas nascentes (TXNE).

Relativamente à análise empírica compilou-se os dados em forma de painel dinâmico, utilizou-se o estimador GMM-System sugerido por Arellano e Bover (1995) e Blundell e Bond (1998, 2000).

Os resultados apurados demonstram que não existem problemas de autocorrelação de segunda ordem (AR_2) no modelo 1 e 3. Por outro lado, o teste de Sargan revela não existirem problemas de validação dos instrumentos utilizados.

5.2 – Discussão dos resultados obtidos

Dos resultados obtidos, de acordo com o modelo econométrico, pode-se concluir que a variável taxa de crescimento real do PIB desfasado (LogGDP_{t-1}) demonstra que o crescimento económico deverá ser avaliado numa perspetiva dinâmica, o que significa que o PIB real apresenta um impacto positivo a longo prazo. A globalização (LogKOF) revela indícios de que não promove o crescimento económico, tal como se verificou a quando da revisão bibliográfica, em que alguns autores defendem que a globalização acentua as desigualdades; apurou-se uma correlação negativa entre a globalização e o crescimento económico. Contudo, não foram introduzidas na equação econométrica as diferenças dos componentes do compósito da globalização.

Os resultados apurados demonstram que o investimento direto estrangeiro (LogIDE) contribui positivamente para o crescimento económico reforçando os estudos anteriores. Por outras palavras, as atividades das empresas multinacionais parecem reforçar o crescimento económico.

A atividade empreendedora revela alguma ambiguidade. Assim, a taxa de atividade empreendedora (LogTEA) tem um impacto positivo no crescimento económico, corroborando com a literatura, o mesmo se pode aferir para a taxa empreendedora da população feminina (LogTEAF). A criação de novas empresas cria oportunidades, estimulando a atividade económica e a criação de novos postos de trabalho. Verifica-se uma alteração social e cultural das sociedades de um modo transversal que por via da globalização e do intercâmbio social entre as demais culturas proporcionam e fomentam o empreendedorismo feminino, sendo hoje a criação de empresas e a sua gestão por parte das mulheres cada vez mais aceite e frequente. Não menos interesse, os resultados para a taxa de empreendedorismo de empresas nascentes (LogTXNE) apresenta uma correlação positiva sobre o aumento do rendimento, corroborando as teorias existentes. Também o comércio internacional (LogTRADE) traduz-se num efeito positivo sobre crescimento económico. Porém, a taxa empreendedora da população masculina (LogTEAM) demonstra existir uma correlação negativa com o crescimento económico. No entanto, apesar desta constatação o resultado apurado não encontra suporte na literatura sobre o tema.

5.3 – Limitações e pistas futuras de investigação

Tal como qualquer trabalho desta natureza, também, esta dissertação apresenta algumas limitações, no que toca à análise e exploração de outras vias de estudo que podiam permitir um melhoramento do modelo econométrico. Relativamente, à recolha de dados a investigação deparou-se com *gaps* de informação capazes de enfraquecer a robustez dos resultados estimados.

O estudo realizado assenta na informação de 92 países, de cinco continentes, onde se procurou aferir o impacto da globalização, do IDE e do empreendedorismo no crescimento económico.

A partir da investigação efetuada é possível inferir algumas linhas orientadoras para trabalhos futuros, tais como, inserção de novas variáveis como, capital humano, índice de corrupção e flexibilidade normativa. Por outro lado, parece-nos interessante explorar o impacto da proximidade cultural e política (globalização cultural e política) sobre o crescimento económico juntamente com as atividades empreendedora.

BIBLIOGRAFIA

Adewumi, S. (2006), The Impact of FDI on Growth in Developing Countries: An African experience, Dissertação de mestrado, *jönköping international business school*.

Afonso, O. (1999), Contributo do comércio externo para o crescimento económico português, 1960-1993, Tese de Mestrado, *Conselho Económico e Social*.

Aghion, P. & Howitt, P. (1992), A model of growth through creative destruction, *Econometrica*, Vol. 60, p. 323-351.

Agrawal, G. & Khan, A. (2011), Impact on FDI on GDP: A Comparative Study of China and India, *International Journal of Business and Management*, 6(10), p. 71-79.

Alesina, A., Grilli, V. & Milesi-Ferretti, G. M. (1994), The political economy of capital controls, in L. Leiderman and A. Razin (Eds), *Capital Mobility: The Impact on Consumption, Investment and Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, p. 289–321.

Alfaro, L. (2003), Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter? Working Paper, *Harvard University*, Harvard Business School.

Alfaro, L. & Charlton, A. (2007), Growth and the Quality of Foreign Direct Investment: Is All FDI Equal, Discussion Paper No 830, Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.

Alfaro, L., Chanda, A. & Kalemli-Ozcan, S. (2007), How Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth? Exploring the Effects of Financial Markets on Linkages, *Working Paper n° 07-013* Fevereiro.

Appleyard, D. R., Field, A. J. & Cobb, S. L. (2006), *International Economics*, Editora Mcgraw-Hill, 5ª Edição, p. 23-25.

Arellano, M. & Bond S. (1991), Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and in Application to Employment Equations, *Review of Economic Studies*, 58 (2), p. 277-297.

Arellano, M. & Bover O. (1995), Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models, *Journal of Econometrics* 68 no.1, p. 29-51.

Arrow, K. (1962), The Economic Implications of Learning by Doing, *Review of Economic Studies*, vol. 29, issue 3, p. 155-173.

Ayanwale, A. B. (2007), FDI and Economic Growth: Evidence from Nigeria, *AERC Research Paper* 165, African Economic Research Consortium Nairobi.

Barro, R. & Sala-I-Martin, X. (1995), *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, McGraw-Hill Internacional Editions, Nova Iorque.

Bengoa, B. S. R. M. (2003), Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Growth: New Evidence From Latin America, *European Journal of Political Economy*, Vol. 19, p. 529-545.

Bergh, A. & Nilson, T. (2010), Do Liberalization and Globalization increase income inequality? *European Journal of Political Economy*, vol. 26, nº 4 (Doi:10.1016), disponível em: <http://ssrn.com/abstract=2363793>.

Blundell, R. & Bond S. (1998), Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models, *Journal of Econometrics Review*, 87 (1), p. 115-143.

Blundell, R. & Bond S. (2000), GMM estimation with persistent panel data: An application to production functions, *Econometrics Review*, 19, nº. 3, p. 321-340.

Bonaglia, F. & Goldstein, A. (2003), *Globalização e Desenvolvimento*, Editorial Presença.

Bussmann, M. S. I. & Oneal, J. R. (2005), The effect of Globalization on National Income Inequality, *Comparative Sociology*, Vol.4, issue 3-4.

Carkovic M. & Levine, R. (2002), Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?, Working paper nº 2, Department of business Finance, *University of Minnesota*,.

Carkovic, M. & Levine, R. (2005), Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? in: T. H. Moran., E. M. Graham and M. Blomstrom (eds.), *Does*

Foreign Direct Investment Promote Development? Institute for International Economics, p. 195–220.

Carree, M. A., Stel, A. J. van, Thurik, R. & Wennekers, S. (2002), Economic Development and Business Ownership: An Analysis using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996, *Small Business Economics*, vol. 19, p. 271–290.

Carree, M. A. & Thurik, R. (2003), The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth, in D. B. Audretsch and Z. J. Acs (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, p. 437–471.

Celik, S. & Basdas, U. (2010), How does Globalization Affect Income Inequality? A Panel Data Analysis, *International Advances in Economic Research*, vol.16 n°4, p. 358-370.

Chemsripong, S Lee & J. Agbola, F. (2005), Intra-industry trade in manufactures between Thailand and other Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) countries for 1980, *Applied Econometrics and International Development*, (5) 4, p. 63-82.

Clark, W. C. (2000), Environmental Globalization, in: J. S. Nye and J. D. Donahue (eds.), *Governance in a Globalizing World*, Brookings Institution Press, Washington, D.C., p. 86-108.

Coe, D. & Helpman, E. (1995), International R&D Spillovers, *European Economic Review*, vol. 39, p. 859–887.

Coutinho, E. S., Peixoto, F. V. L., Filho, P. Z. R. & Amaral, H. F. (2006), De Smith a Porter: um ensaio sobre as teorias de comércio exterior, *Revista de Gestão USP*, São Paulo, v. 12, n. 4, p. 101-113.

Davidsson, P., Lindmark, L. & Olofsson, C. (1995), Small Firms, Business Dynamics and Differential Development of Economic Well-Being, *Small Business Economics*, vol. 7, p. 301–315.

Davidsson, P. (2003), The Domain of Entrepreneurship Research: Some Suggestions, in J. A. Katz and D. Shepherd (eds.), *Cognitive Approaches to*

Entrepreneurship Research, Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth 6, p. 315–372.

Davidsson, P. & Delmar, F. (2003), Hunting for New Employment: The Role of High Growth Firms, in D.A. Kirby, and A. Watson (eds.), *Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader*, Hampshire: Ashgate Publishing.

Decressin, J. (2007), The Globalization and Income Inequality, *IMF Working Paper*, WP/07/169 July 2007.

De Mello, L. R., Jr., (1999), Foreign direct investment-led growth evidence from time series and panel data, *Oxford Economic Papers* 51, p. 133-151.

Dollar, D. (1992), Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs, 1976–85. *Economic Development and Cultural Change*, 40, p. 523–4.

Dreher, A. (2006), Does globalization affects growth? Evidence from new index of globalization, *Applied Economics*, 38, p. 1091-1110.

Dreher, A. & N. Gaston (2008): Has Globalization Increased Inequality?. *Review of International Economics*, 16, p. 516-536.

Engelbrecht, H. J. (1997), International R&D Spillovers amongst OECD Economies, *Applied Economics Letters*, vol. 4, p.315–319.

Evans, D. S. & Leighton, L. S. (1989), The Determinants of Changes in U.S. Self-Employment, *Small Business Economics* 1(2), p. 111–120.

Evans, D. S. & Leighton, L. S. (1990), Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers, *Small Business Economics* 2(4), p. 319–330.

Faustino, H. (1992), Indicadores de comércio e de especialização intrasectorial: Qual ou quais utilizar nos estudos empíricos? *Estudos de Economia*, vol. 13, nº1, p. 29-54

Faustino, H. & Vali, C. (2011), The effects of Globalization on OECD Income Inequality: A static and dynamic analysis, Working Papers ISSN n° 0874-4548, ISEG, *Technical university of Lisbon, department of Economics*, WP 12/2011/DE.

Feenstra, R. & Hanson, G. (1997), Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras, *Journal of International Economics*, Vol. 42, p. 371-393.

Frankel, J. A. & Romer, D. (1996), Trade and growth: an empirical investigation, Working Paper 5476, *NBER Working Paper Series*.

Friedman, T. L. (1999), *Compreender a Globalização – O Lexus e a Oliveira* Editores Quetzal.

Fritsch, M. & Mueller, P. (2004), Effects of New Business Formation on Regional Development over Time, *Regional Studies*, vol. 38, p. 961–975.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor – TEA, retirado de <http://www.gemconsortium.org/>, em 16-05-2013

Goldberg, P. K. & Pavcnik, N. (2007), Distributional Effects of Globalization in Developing Countries, *Journal of Economic Literature* Vol. XLV (March 2007), p. 39–82.

Griliches, Z. (1990), Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey, *Journal of Economic Literature*, vol. 28, p. 1661–1707.

Grossman, G. & Helpman, E. (1991), Quality ladders in the theory of growth, *Review of Economic Studies*, vol. 58, p. 43-61.

Guellec, D. & van Pottelsberghe de la Potterie, B. (2001), R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries, *STI Working Paper 2001/3*, Directorate for Science, Technology and Industry, OECD, Geneva.

Gurgul, H. & Lach, L. (2014), Globalization and economic growth: Evidence from two decades of transition in CEE, *Economic Modeling*, 36 p. 99–107

Gursoy, F. & Kalyoncu, H. (2012), Foreign Direct Investment and Growth Relationship in Georgia, *International Journal of Economics and Financial Issues* Vol. 2, No. 3, 2012, p. 267-271.

Gwartney, J. D., Hall, J. C. & Lawson, R. (2011), Economic Freedom Dataset, published in *Economic Freedom of the World: 2010 Annual Report*, Publisher: Economic Freedom Network.

Harms, P. & Méon, P. G. (2012), Good and bad FDI: The growth effects of greenfield investment and mergers and acquisitions in developing countries, *Proceedings of the German Development Economics Conference, Berlin 2011, No.38*, disponível em: . <http://hdl.handle.net/10419/48294>

Harrison, B. (1994), The Small Firm Myth, *California Management Review*, vol. 36, p. 142–158.

Hulten, C. R. & Schwab, R. M. (1984), Regional Productivity Growth in US Manufacturing: 1951-78, *American Economic Review*, Vol. 74, p. 152-162.

Hussain, S., Chaudhry, I. S. & Mahmood-ul-Hasan (2009), Globalization and Income Distribution: Evidence from Pakistan, *Europe Journal of Social sciences – Vol.8, n°4*.

Jallab, M. S., Gbakou, M. B. P. & Sandretto, R. (2008), Foreign Direct Investment, Macroeconomic Instability And Economic Growth (work in progress n° 69) in MENA Countries, *Groupe d'Analyse et de Théorie Économique*, African Trade Policy Centre, Economic Commission for Africa .

Kaizeler, A. C. & Faustino, H. (2012), Efeitos da Globalização nos países em desenvolvimento em termos de repartição do rendimento, Research Paper submitted to the *Development Studies Research Seminar*.

Kaldor, N. (1961), *Capital Accumulation and Economic Growth*, *The Theory of Capital*, editora F. A. Lutz e D. C. Hague, St. Martin's, Nova Iorque.

Keohane, R. O. & Nye, J. S. (2000), Introduction, in: J. S. Nye and J. D. Donahue (eds.), *Governance in a Globalizing World*, *Brookings Institution Press*, Washington, D.C., p. 1-44.

Kirchhoff, B. A. (1994), *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism*, Westport, CT: Praeger.

Kirzner, I. M. (1973), Competition and Entrepreneurship, *Journal of Economic Literature*, University of Chicago Press, vol.12, nº3, p. 902-904.

Kleinert, J. (2001), The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overview, *Kiel Working Papers* No. 1069, Kiel Institute of World Economics.

Kluver, R. & Fu, W. (2004), Measuring cultural globalization, Mimeo, *Nanyang Technological University*, Singapore.

KOF - *Swiss Federal Institute of Technology Zurich*, retirado de <http://globalization.kof.ethz.ch/>, em 16-05-2013

Leitão, N. C. & Faustino, H. (2008), Portuguese Foreign Direct Investments Inflows: Na Empirical Investigation Working Papers ISSN nº 0874-4548, *Technical University of Lisbon*, School of Economics and Management, WP54/2008/DE/SOCIUS.

Leitão, N. C. (2009), *Comércio intra-sectorial: teórica e evidência empírica*. Edições Ecopy.

Leitão, N. C. & Faustino, H. (2009), Intra-industry trade in the automobile components industry: an empirical analysis, *Journal of Global Business and Technology*, 5 (1), p. 31-41.

Leitão, N. C. (2010), Localization Factors and Inward Foreign Direct Investment in Greece, *Theoretical and Applied Economics*, Volume XVII (2010), No. 6(547), p. 17-26.

Leitão, N. C. (2012a), *Crescimento Economico, Globalização e o Investimento Direto Estrangeiro: um estudo empírico*. Disponível em repositório IPS de Santarém: <http://hdl.handle.net/10400.15/633>

Leitão, N. C. (2012b), Economic Growth, Globalization and Trade, *Management research and practice*, vol. 4, Issue 3, p. 18-24.

Leitão, N. C. (2012c), Foreign Direct Investment and Globalization, Paper n° 37436, *Munich Personal RePEc Archive*, Disponível em: <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/37436/>

Leitão, N. C. & Rasekhi, S. (2013), The impact of foreign direct investment on economic growth: the Portuguese experience, *Theoretical and Applied Economics* Volume XX (2013), No. 1(578), p. 51-62.

Li, X. & Liu, X. (2004), Foreign Direct Investment and Economic Growth: An Increasingly Endogenous Relationship, *World Development*; Vol.33, No.3, p. 393-407.

Lichtenberg, F. R. (1993), R&D Investment and International Productivity Differences, Working Paper No. 4161, *National Bureau of Economic Research*.

Linder, S. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, New-York: Jonh Willey

Lucas, R. (1988), On the mechanics of economic development, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, p. 3-42.

Majeed, M. T. & MacDonald, R. (2010), Distributional and Poverty Consequences of Globalization: A dynamic Comparative Analysis for Developing Countries, *Working Papers 2010_22, Business school – Economics*, University of Glasgow.

Mansfield, E. (1972), Contribution of Research and Development to Economic Growth of the United States, *Papers and Proceedings of a Colloquim on Research and Development and Economic Growth Productivity*, National Science Foundation, Washington, DC, Vol. 175(4021), p. 477-86

Marques, P. (2009), O comércio como estratégia para o desenvolvimento económico: o caso sul coreano, Dissertação de mestrado, *Universidade de Aveiro*.

Marshall, A. (1890), *Principles of Economics*, 8 edição, Editora Macmillan, Londres.

Mendoza, S. S. R. (2009), Convergência do crescimento económico no Estado de Roraima, Dissertação de Mestrado *Faculdade de Ciências Económicas*, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Menezes, R. (2007), MTC - Metodologia para Gestão do Processo de Formação Empreendedora em Universidades - *Locus Científico*, Vol. I, IV, 2007. p. 72-78.

Mun, H. W., Lin, T. K. & Man, Y. K. (2008), FDI and Economic Growth Relationship: An Empirical Study on Malaysia, *International Business Research* Vol. 1, No. 2.

Nadiri, I. (1993), Innovations and Technological Spillovers, Working Paper 423, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, MA.

Norris, P. (2000), Global Governance and Cosmopolitan Citizens, in: J. S. Nye and J. D. Donahue (eds.), *Governance in a Globalizing World*, Brookings Institution Press, Washington, D.C., p. 155-177.

Petrakos, G., Arvanitidis, P. & Pavleas, S. (2007), Determinants of Economic Growth: The Experts' View, Working Papers nº 20, *Dynamic Regions in a Knowledge Driven Global Economy Lessons and Policy Implications for the EU*

Picot, G., Manser, M. & Lin, Z. (1998), The Role of Self-Employment in Job Creation In Canada and the U.S., In *OECD-CERF-CILN International Conference on Self-Employment*, Burlington, Ontario, Canada. Setembro 1998.

Posner, M. (1961), International Trade and technical Change, *Oxford Economic Papers*, vol. 13, p. 323-341.

Pradhan, R. P. (2009), The FDI- Led- Growth Hypothesis in ASEAN- 5 Countries: Evidence from Cointegrated Panel Analysis, *International Journal of Business and Management*, Vol. 4, No. 12.

Ray, S. (2012), Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in India: A Co integration Analysis, *World Science Publisher* Vol. 2, No. 1, 2012.

Rebelo, S. (1991), Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth, *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 99, p. 500-521.

Reynolds, P. D. (1999), Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth? in Z. J. Acs, Bo Carlsson and C. Karlsson (eds.), *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, Cambridge: Cambridge University Press.

Reynolds, P. D., Storey, D. J. & Westhead, P. (1994), Cross-National Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates, *Regional Studies* 28(4), p. 443–456.

Reynolds, P. D., Hay, M. & Camp, S. M. (1999), GEM Global 1999 Executive Report, Kansas City: *Kaufman Center for Entrepreneurial Leadership*.

Ricardo, D. (1817), *Princípios de economia politica e de tributação*, Fundação Calouste Gulbenkian, 3ª edição, Lisboa, 1983.

Rodrik, D. (1998), Who needs capital account convertibility?, in S. Fischer, R. N. Cooper, R. Dornbusch, P. M. Garber, C. Massad, J. J. Polak, D. Rodrick and S. S. Tarapore (Eds), *Should the IMF Pursue Capital Account Convertibility?*, Essays in International Finance 207, Department of Economics, Princeton University, Princeton, NJ, p. 55–65.

Romer, P. (1986), Increasing returns and long run growth, *Journal of Political Economy*, Vol. 94, p. 1002-1037.

Romer, P. (1990), Endogenous Technological Change, *Journal of Political Economy*, Vol. 98, p. 71-102.

Saich, T. (2000), Globalization, Governance, and the Authoritarian State: China, in: J. S. Nye and J. D. Donahue (eds.), *Governance in a Globalizing World*, Brookings Institution Press, Washington, D.C., p. 208-228.

Sala-I-Martin, X. & Pinkovskiy, M. (2010), African Poverty is Falling...Much Faster Than you Think, *Social Columbia University and NBER working paper 15775* Fevereiro 2010, National Bureau of Economic Research.

Sarkar, S. (2007), *Empreendedorismo e Inovação*, Editora Escolar, p. 30-47.

Schmitz, J. A. (1989), Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth, *Journal of Political Economy* 97, p. 721–739.

Schumpeter, J. A. (1911), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung ueber Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, Berlin: Duncker und Humblot; translated by Redvers Opie, 1934 & 1963, *The Theory of Economic Development: an Inquiry into Profits, capital, credit, Interest and the Business Cycle*, Oxford: Oxford university Press.

Schumpeter, J.A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper and Row.

Shahbaz, M., Leitão, N. C. & Malik, S. (2011), Foreign direct investment-economic growth nexus: The role of domestic financial development in Portugal, *Economics Bulletin*, Vol. 31 n°. 4, p. 2824-2838.

Silva, M. R., & Silva, S. (2002), *Compêndio de Economia Portuguesa, Edição APDR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional*, p.159-279, coordenado por Costa, J. S.

Smith, A. (1776), *The Wealth of Nations*, Editora Methuen & Co., Ltd. Pub.

Solimano, A. (2001), The evolution of World Income Inequality: Assessing the Impact of Globalization *Serie Macroeconomia del desarrollo n°11 CEPAL – ECLAC Santiago do Chile*, United Nation Publication, Economic Development Division, dezembro.

Solow, R. (1956), A contribution to the theory of economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, vol.70, p. 65-94.

Stiglitz, J. E. (2003), *Globalização, A grande Desilusão*, Editora Terramar, Lisboa.

Storey, D. J. (1991), The Birth of New Firms – Does Unemployment Matter? *A Review of the Evidence*, *Small Business Economics* vol. 3(3), p. 167–178.

Storey, D. J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*, London, UK: Routledge.

Swan, T. (1956), Economic Growth and Capital Accumulation, *Economic Record*, 32 (November), p. 334–61.

Tayebi, S. K. & Ohadi, S. (2009), *Relationship between Globalization and Inequality in Different economic Blocks*, retirado de http://gdri.dreem.free.fr/wp-content/d32-tayebi-ohadi_final.pdf em 12-06-2013.

Thorpe, M. & Leitão, N. C. (2014), Economic growth in Australia: globalization, trade and foreign direct investment, *Global Business and Economics Review*, Vol. 16, No. 1.

Tiwari, A. K. & Mutascu, M. (2011), Economic Growth and FDI in Asia: A Panel-Data Approach, *Economic Analysis & Policy*, Vol. 41 No. 2.

Turkcan, B., Duman, A. & Yetkiner, I. H. (2008), How Does FDI and Economic Growth Affect Each Other? The OECD Case, Working Paper prepared for the *International Conference on Emerging Economic Issues in A Globalizing World*, Izmir.

Umoh, O. J., Jacob, A. O. & Chuku, C. A. (2012), Foreign Direct Investment and Economic Growth in Nigeria: An Analysis of the Endogenous Effects, *Research Journal of Economic Theory* 4(3), p. 53-66.

Van Stel, A. J. & Storey, D. J. (2004), The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? *Regional Studies* vol. 38, p. 893–909.

Vernon, R. (1966), International Investments and International Trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, n°2, p. 190-207

Wade, R. H. (2001), Is globalization making the world income distribution more equal? Working papers Series, n°10, *Development Economics Studies Institute*, London School of economics.

Wennekers, S. & Thurik, R. (1999), Linking Entrepreneurship and Economic Growth, *Small Business Economics* vol. 13(1), p. 27–55.

Wong, P. K., Ho, Y. P. & Autio, E. (2005), Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data, *Small Business Economic*, vol. 24, p. 335-350.

Zhou, L., Biswas, B., Bowles, T. & Saunders, P. J. (2011), Impact of Globalization on Income Distribution Inequality in 60 Countries, *Global Economy Journal*, 11, issue 1, number 1.