

Livro de recursos sobre alfabetização em economia para sindicatos em África

Mohammed Mwamadzingo
Alice Gondwe-Siame

**Organização Internacional do Trabalho
Confederação Norueguesa de Sindicatos**

As publicações do Bureau Internacional do Trabalho gozam da protecção dos direitos de autor em virtude do Protocolo 2 anexo à Convenção Universal sobre Direito de Autor. No entanto, breves extractos dessas publicações podem ser reproduzidos sem autorização, desde que mencionada a fonte. Os pedidos para obtenção dos direitos de reprodução ou tradução devem ser dirigidos ao Serviço de Publicações da OIT (Rights and Permissions), International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland, ou por e-mail: pubdroit@ilo.org. Os pedidos de autorização serão sempre bem vindos.

As bibliotecas, instituições e outros utilizadores registrados poderão reproduzir cópias de acordo com as licenças obtidas para esse efeito. Por favor consulte o sítio www.ifrro.org para conhecer a entidade reguladora no seu país.

Livro de recursos sobre alfabetização em economia para sindicatos em África

Confederação Norueguesa de Sindicatos, 2011

Organização Internacional do Trabalho, 2011

ISBN 978-92-2-821665-3 (print)

ISBN 978-92-2-821666-0 (web pdf)

ILO Cataloguing in Publication Data

As designações constantes das publicações da OIT, que estão em conformidade com as normas das Nações Unidas, bem como a forma sob a qual figuram nas obras, não reflectem necessariamente o ponto de vista da Organização Internacional do Trabalho, relativamente à condição jurídica de qualquer país, área ou território ou respectivas autoridades, ou ainda relativamente à delimitação das respectivas fronteiras.

As opiniões expressas em estudos, artigos e outros documentos são da exclusiva responsabilidade dos seus autores, e a publicação dos mesmos não vincula a Organização Internacional do Trabalho às opiniões neles expressas.

A referência a nomes de empresas e produtos comerciais e a processos ou a sua omissão não implica da parte da Organização Internacional do Trabalho qualquer apreciação favorável ou desfavorável.

Informação adicional sobre as publicações do BIT pode ser obtida no Escritório da OIT em Lisboa, Rua Viriato no. 7, 7º, 1050-233 LISBOA-PORTUGAL. Tel. +351 213 173 447, fax +351 213 140 149 ou directamente através da nossa página da internet www.ilo.org/lisbon.

Sobre Confederação Norueguesa de Sindicatos



A Confederação Norueguesa de Sindicatos (LO - Noruega) é a maior e mais influente organização de funcionários da Noruega. Aproximadamente 850.000 funcionários estão afiliados às uniões nacionais, que por sua vez estão afiliadas a LO. Cinquenta por cento dos membros da LO são mulheres. Em algumas uniões, as mulheres fazem 3/4 de membros.

Sobre Escritório das Actividades dos Funcionários



O Escritório de Actividades dos Funcionários (ACTRAV) é a principal ligação entre o Escritório Internacional do Trabalho e os funcionários. A ACTRAV coordena todas as actividades relacionadas aos funcionários e as suas organizações, tanto na sede como no campo. A Organização Internacional do Trabalho (ILO), cuja secretaria executiva é o Escritório Internacional do Trabalho, é a única agência tripartida das Nações Unidas. Nela, os governos, bem como empregadores e funcionários, são representados igualmente. Eles se beneficiam igualmente dos serviços da Organização.

A missão do ACTRAV é manter relações fechadas com o movimento de sindicatos em todo o mundo, e dar suporte do Escritório Internacional do Trabalho aos sindicatos com diligência para fortalecer a sua influência, promovendo actividades que defendem e promovem os direitos de funcionários.

Tabela de conteúdos

Sobre Confederação Norueguesa de Sindicatos	iii
Sobre Escritório das Actividades dos Funcionários	iii
Lista de tabelas e figuras	vii
Prefácio	ix
Reconhecimentos	xi
Abreviaturas e siglas.....	xiii
Descrição e estrutura do livro de recursos	xv
 PARTE I: Introdução à economia	xviii
 Unidade 1: Introdução aos conceitos-chave na economia	1
1.1 Definição de economia	1
1.2 Porque economia é importante.....	2
1.3 História do pensamento económico.....	3
1.4 Ramos da economia: microeconomia e macroeconomia	5
1.5 Estrutura ideológica da economia	8
1.6 Sistemas económicos	9
1.7 Conceitos de desejos e necessidades.....	10
1.8 Conceitos de bens e serviços	11
1.9 Porque todas as tabelas e gráficos na economia	11
1.10 Conceitos de interdependência	12
 Referências	20
 PARTE II: Elementos da economia	22
 Unidade 2: Princípios chave em microeconomia	23
2.1 Conceitos económicos básicos.....	24
2.2 Natureza e funções de produtos	34
2.3 Factores de produção e remuneração dos factores.....	48
2.4 Falhas de mercado.....	54
 Referências	60
 Unidade 3: Princípios chave em macroeconomia	63
3.1 História de macroeconomia	63
3.2 Conceito de ciclo económico e os principais indicadores microeconómicos.....	64
3.3 Medição do desempenho económico	76
3.4 Política monetária: oferta de moeda e procura de moeda	83
3.5 Política fiscal	90
3.6 Crescimento económico e produtividade.....	97
3.7 Economia aberta: o comércio internacional e finanças	103
 Referências	127
 Unidade 4: Economia do mercado de trabalho	129
4.1 Introdução.....	130
4.2 Trabalho e da microeconomia.....	130
4.3 Sindicatos e a determinação dos salários.....	148

4.4	Trabalho e da microeconomia.....	152
4.5	Trabalho e políticas públicas	160
	Referências	165
	PARTE III Economia política Africana.....	168
	Unidade 5: Princípios chave na política de economia	169
5.1	O que é política economica?.....	169
5.2	O que é poder?	170
5.3	Fases da economia política africana	172
	Referências	185
	Unidade 6: Questões contemporâneas na política da economia Africano	187
6.1	Potencial de busca de estratégias de desenvolvimento para o potencial da África	187
6.2	Envolvimento de África e os desafios.....	189
6.3	Obstáculos ao desenvolvimento económico de África	197
6.4	Fazer agenda de trabalho para o desenvolvimento dos Africanos	198
	Referências	236
	Glossário de termos da economia e política da economia	239
	Índice	259

Lista de tabelas e figuras

Lista de Tabelas

Tabela 2.1:	Tabela da possibilidade de produção.....	27
Tabela 2.2:	Sumário de estruturas de mercado.....	48
Tabela 3.1:	Selecionados indicadores econômicos mensais no Quênia, 2007-2008	66
Tabela 3.2:	LUSE os preços das ações como a 29 de julho de 2008 ..	71
Tabela 3.3:	Indicacao Internacional de HPL, 2006	81
Tabela 3.4:	Tipos de política monetária.....	88
Tabela 4.1:	Remuneração Comparativa para executivos e trabalhadores do sector privado na África do Sul (2005)	146
Tabela 4.2:	Taxas de actividade (%) na Zâmbia em 2005	153
Tabela 4.3:	Causas do desemprego e as respostas políticas	155
Tabela 4.4:	Proporção da força de trabalho em Zâmbia debaixo e acima de 12 anos de idade e empregados na economia formal e informal, por sexo e locacao, 2004	157
Tabela 4.5:	Índice de preços do consumidor para selecionados os anos para o país Z (1982-1984 = 100)	158
Tabela 6.1:	A parte africana das reservas mundiais	188
Tabela 6.2:	Matriz condensada do Plano de Acção de Ouadagoudou	203

Lista de Figuras

Figura 2.1:	Gráfico de possibilidade de produção.....	27
Figura 2.2:	Gráfico de deslocamento de possibilidade de produção.....	28
Figura 2.3:	Gráfico de possibilidade de produção de produtos similares	29
Figura 2.4:	Uma boa economia.....	31
Figura 2.5:	Economia falhada.....	31
Figura 2.6:	Lei da demanda	35
Figura 2.7:	Lei de fornecimento	36
Figura 2.8:	Equilíbrio.....	37
Figura 2.9:	Excesso de fornecimento.....	38
Figura 2.10:	Excesso de procura.....	39
Figura 2.11:	Movimento ao longo do gráfico de demanda	40
Figura 2.12:	Movimento ao longo do gráfico de fornecimento.....	40
Figura 2.13:	Mudança na demanda	41
Figura 2.14:	Mudança no fornecimento	42
Figura 2.15:	Factor de gráfico da demanda.....	51
Figura 2.16:	Factor de gráfico de fornecimento.....	52
Figura 3.1:	Um instantâneo de análise microeconomia	63
Figura 3.2:	Selecionados indicadores econômicos mensais no Quênia	65
Figura 3.4:	Tendência de inflação de Zimbábue, 1995-2007	69
Figura 3.5:	Medidas alternativas de bem-estar do desenvolvimento humano: Índice de Felicidade	80
Figura 3.6:	O gráfico de ciclo de negócios	91

Figura 3.7:	Curva de Philips	92
Figura 4.1:	Trade-off entre prazer e geração e actividades de rendimento	132
Figura 4.2:	Efeito do aumento do salário	133
Figura 4.3:	Efeitos de rendimento e substituição de aumento de salario	134
Figura 4.4:	Curva Individual de fornecimento de trabalho.....	135
Figura 4.5:	Ilustrando a curva de demanda de trabalho	136
Figura 4.6:	Produto físico marginal e o valor de curvas d produto físico marginal	138
Figura 4.7:	Trabalho da demanda numa indústria competitiva	138
Figura 4.8:	Ilustrando uma mudança no salário e um deslocamento da curva de MRP	139
Figura 4.9:	Aumento da demanda de trabalho.....	140
Figura 4.10:	Aumento de fornecimento de trabalho.....	141
Figura 4.11:	Mudança na demanda de trabalho.....	143
Figura 4.12:	A renda econômica	144
Figura 4.13:	Significanca real de ganhos da África do Sul,1995-2004.....	145
Figura 4.14:	O rendimento médio anual das famílias sul-africanas ..	145
Figura 4.15:	Categorias da grupo de Trabalho.	152
Figura 5.1:	Independência Africana.....	175
Figura 6.1:	As porporcoes de desemprego (%) por região, 1995-2004	200
Figura 6.2:	Custo de conflito: a perda média anual como % do PIB para países seleccionados	220

Prefácio

Muita gente considera economia não interessante e ameaçadora. Pensam que é uma área para os "peritos". A verdade é que todos somos parte da economia – funcionários, pessoas desempregadas, consumidores, ricos e pobres. Todos nós vivemos na economia; gozamos dos seus benefícios e sofremos as suas falhas e, por isso, devemos ter opinião sobre como ela funciona – quais são as regras, quem decide, quem se beneficia. A alfabetização em economia significa ter uma compreensão básica de como a economia funciona.

Este livro de recursos deriva do entendimento que os membros de sindicato e os seus líderes precisam de se manter ao corrente com as novas tendências em desenvolvimento social e económico. Um movimento de sindicatos mais e melhor informado é desejável não só para permitir o total compromisso dos empregadores, governos e organizações internacionais em assuntos-chave que afectam funcionários e suas comunidades, mas também para assegurar que as suas visões sejam ouvidas e tomadas em conta.

A base lógica para iniciar o projecto que resultou neste livro de recursos foi a percepção de que apesar das mudanças radicais no mundo do trabalho durante as cerca de três últimas décadas, os sindicatos tiveram de contender com materiais de educação de funcionários que foram na sua maioria desenvolvidos nos anos 1980. Observamos que embora a maior parte destes materiais tenham passado a prova do tempo, uma era mais recente ressoa em alguns conteúdos e tom. A emergência de novos desafios requer a re-examinação dos materiais de educação aos sindicatos de modo a reflectir e tomar em consideração as mudanças globais, na mais moderna, linguagem género-neutra, desenvolvimentos e conceitos que não existiam ou tinham pouca importância na geração anterior.

A emergência duma nova e mais jovem geração de sindicato fornece um novo estímulo para este esforço. A ausência de materiais educativos apropriados na alfabetização económica tornou difícil aos líderes sindicais responder apropriadamente a estas mudanças na questão de servir melhor aos seus membros. Por isso, é importante projectar um novo instrumento de educação de funcionários que permitirá aos sindicatos na África se moverem de acordo as mudanças à sua volta e, especialmente, aquelas atribuídas a questões como globalização, alívio a pobreza, economia informal, HIV e SIDA e novas políticas económicas.

Sem dúvida, as novas questões emergentes requerem uma reconsideração da abordagem para negociação colectiva, requerendo novas técnicas de negociação, com a ênfase no papel das uniões ao nível da empresa. Muitos educadores de sindicato e líderes acreditam que pode não ser possível utilizar os instrumentos e materiais existentes no seu todo para se ajustar ao calibre de activistas que trabalham ao nível das empresas. Isto requer o desenvolvimento do novo material de sindicato que pode ser facilmente compreendido por administradores de loja e oficiais das filiais para negociação colectiva e eficaz de forma a promover e defender

as aspirações e direitos dos funcionários. Este é o vazio que se pretende preencher por este livro de recursos sobre alfabetização em economia.

O livro de recursos é baseado em questões econômicas que afeitam o ambiente econômico africano além do tratamento numérico e análise de dados. O objectivo é ajudar os sindicatos a usar a informação para modificar a vida diária dos seus membros e enfrentar os ajustes dinâmicos do local de trabalho.

É nossa esperança que o livro de recursos venha a empoderar líderes de sindicatos com informação destinada a criar ligação entre a economia e os locais de trabalho e tomar decisões para abordar as mudanças no mundo do trabalho.

Dan Cuniah,
Director de ILO/ACTRAV

RoarFlåthen,
Presidente, LO-Norway

Agradecimentos

“acontece apenas salas de aula ou bancos. Está em todo lado e influencia tudo que fazemos e vemos, desde os ecrãs de cinema até as ruas. Ela pode até explicar alguns enigmas mais intrigantes da vida.”

*Robert H. Frank (2008),
Naturalista
Economico:
Porque
Economia
Explica quase
tudo Londres:
Virgin Books Ltd*

A alfabetização econômica como apresentada neste livro de recursos não é apenas sobre a compreensão da microeconomia e macroeconomia. A intenção é também a apresentação de provas e pensamentos críticos das idéias principais nas teorias econômicas e agendas políticas que acompanham a política do governo e em vários fóruns: nos níveis nacionais, internacionais e regionais. O padrão de inspiração é que a alfabetização em economia também deve munir aos sindicatos e outros activistas para traçarem a ligação lógica entre a sua situação econômica local e a realidade das dinâmicas de política econômica nacional e global de forma a lhes permitir a formulação de estratégias de como participar, e pressionar para mudanças desejáveis e sustentáveis.

Embora este livro de recursos tenha sido desenvolvido por meio de uma iniciativa de projecto especial facilitada pela Confederação Norueguesa de Sindicatos (LO-Norway) em colaboração com a Organização Internacional do Trabalho, Escritório de Actividades dos Funcionários (ACTRAV) é de facto um produto de uma visão compartilhada e apropriada pelo movimento de sindicato na África. Saiu à luz do dia com cortezia à orientação e encorajamento da liderança de sindicatos e peritos da condução de centros nacionais na África.

Agradecemos aos seguintes participantes que deram a idéia original durante a reunião de planificação tida em Mombassa (Quênia) nos dias 5 e 6 de Julho de 2007:

Sr. Francis ATWOLI (Secretário geral, Organizacao Central de Sindicatos, Quênia); Sr. Wellington CHIBEBE (Secretário geral, Congresso de Sindicatos de Zimbabwe; senhora Jessie CHING'OMA (Oficial de Educação e Organização, Congresso de Sindicatos de Malawi); Sr. Noah Chanyisa CHUNE (Director de Educação e Pesquisa, Organizacao Central de Quênia); Sr. Grayson KOYI (Pesquisador, Uniao de Funcionarios do Governo de Zâmbia); senhora Margaret MANDAGO (Directora do departamento de educação, Congresso de Sindicatos de Tanzânia); senhora Rose NASSANGA (Directora dos assuntos da Juventude e Pesquisa, Organização Nacional de Sindicatos, UGANDA); senhora Elizabeth OMBIJA (Directora do Departamento da Mulher, Confederacao Internacaional de Sindicatos Livres, Organizacao da Regiao); e Recém-falecido Sr. Sylvester TEMBO (Secretário geral, Congresso de Sindicatos de Zâmbia).

Somos especialmente endividados aos seguintes colegas que, novamente, deram as suas mentes e precioso tempo durante a fase de escrita e nos dois dias de reunião de revisão em Lilongwe (Malawi) nos dias 17 e 18 de Julho de 2008: Sr. Grayson KOYI (Pesquisador, Uniao de Trabalhadores do Governo de Zâmbia); senhora Naome CHAKANYA (Pesquisadora, Instituto de Pesquisa para Desenvolvimento Ecomomico e Trabalho, Zimbabwe); Sr. Robert MKWEZALAMBA (Secretário geral, Congresso de Sindicatos de Malawi); e Sr. Floro FRANCISCO (Consultor Regional, LO-Norway, Manila).

Somos gratos a Felix Murithi pela edição e revisão deste livro de recursos, Nicholas Amanya pela formatação e plano, e Solomon Wiseman Agesa por coordenar a produção inteira. Apreciamos o esforço desta equipe por percorrer diligentemente o manuscrito e assegurar que o material está devidamente preparado à qualidade publicável. Somos também endividados a Godfrey Mwapembwa (popularmente conhecido como Gado) pela permissão de uso das suas caricaturas bastante incisivas.

Agradecimento especial vai aos nossos colegas Karin Beate Theodorsen (Chefe do Departamento Internacional, LO-Norway), Nina Mjøberg (Chefe da Secção de Solidariedade, LO Norway) e Frank Hoffer (Oficial Sênior de Pesquisa, ACTRAV) pelo encorajamento, suporte e comentários sobre os esboços anteriores.

Finalmente, mas não de menos importância, nosso muito obrigado às nossas famílias pelo seu enorme suporte moral e orientação. Mais crédito e gratidão vai para eles pelo nossos êxitos na vida.

Alice Gondwe-Siame, Consultora, LO-Norway (Ndola)
Mohammed Mwamadzingo, Economista Sênior, ILO/ACTRAV (Genebra)

Setembro de 2008

Abreviaturas e acrônimos

AAF-SAF	Enquadramento de Alternativa Africana a SAPs
ACP	Países da “África Caraíbas e Pacíficos”
AGOA	Lei de Oportunidade e Crescimento Africano do Governo dos EUA
SIDA	Síndrome de Imuno Deficiência Adquirida
UA	União Africana
CAR	Pacto da Recuperação Africana
OSCs	Organizações da Sociedade Civil
CSR	Corporação de Responsabilidade Social
UE	União Européia
IDE	Investimento Directo Estrangeiro
G8	Grupo dos Oito Países Industrializados
GATT	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
PIB	Produto Interno Bruto
GUF	Federação Global de Sindicatos
HIV/VIH	Vírus de Imunodeficiência Humana
ICFTU	Confederação Internacional dos Sindicatos Livres
TICs	Tecnologias de Informação e Comunicação
IDDA	Década de Desenvolvimento Industrial para África
IFI	Instituição Financeira Internacional
FMI	Fundo Monetário Internacional
ILO /OIT	Organização Internacional do Trabalho
ITUC	Confederação Internacional dos Sindicatos
MAP	Parceria Milenar para o Desenvolvimento de África)
ODMs	Objectivos do Desenvolvimento do Milénio
RODMs	Relatórios ou Revisões dos ODMs
MNCs	Corporações Multinacionais
NEPAD	Nova Parceria para o Desenvolvimento da África
ONGs	Organizações Não Governamentais
OATUU	Organização da Unidade de Sindicatos Africanos
OUA	Organização da Unidade Africana
PLWAs	Pessoas Vivendo Com Sida
PRSPs	Documentos da Estratégia de Redução da Pobreza
PAEs/SAPs	Programas de Ajustamento Estrutural
TICAD	Conferência internacional de Tóquio sobre Desenvolvimento Africano, Japão
NU	Nações Unidas
UNAIDS	Programa das Nações Unidas para HIV/SIDA
UNECA	Comissão Económica das Nações Unidas para África

WCL	Confederação Mundial do Trabalho
Banco Mundial	Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento
OMC	Organização Mundial do Comércio

Descrição e estrutura do livro de recursos

“Cada manhãem
África,
umaGazela
sedesperta.
Ela sabe que
deve correr o
mais rápido que
o leão mais veloz
ou será morta.
Cada manhã um
Leão se acorda
Ele sabe que deve
ultrapassar a
Gazela mais lenta
ou ele morrerá
de fome. Não
importa se és
um Leão ouuma
Gazela... quando
o sol se levanta, é
melhor te pores a
correr.”

Anônimo

Descrição do livro de recursos

Muitos activistas de sindicatos estão interessados numa perspectiva económica e compreensão do mundo no qual todos nós vivemos. Isto é porque muitas questões sócio-políticas estão enraizadas na economia: Porque a inflação deve existir? O que conduz ao crescimento económico? Porque é que os números de desemprego são altos num país e baixos noutro? Porque os futebolistas são mais pagos do que os mineiros de ouro? Porque é que o preço de chá, tabaco, café, e cobre interessa aos Quenianos, Malawianos, Ugandeses, e Zambianos? As perguntas são infinitas. Um indivíduo com conhecimento de princípios económicos essenciais torna-se um participante mais eficaz na economia, tanto para vantagens pessoais como da sociedade. O conhecimento da economia torna-nos críticos mais eficazes da política do governo.

O currículo "livro de recursos" está se a tornar popular na educação de sindicato. Um livro de recursos, diferentemente de um currículo estruturado, oferece um modelo e idéias para ensino e aprendizagem em volta de um tema particular que permite a facilitadores selecionar, adaptar, e usar o que melhor se ajusta a eles.

Este livro de recursos permitirá aos sindicatos entender os princípios básicos da economia e fornecer uma compreensão das questões do dia. O livro aspira fornecer um nível básico de compreensão da teoria económica que é a base da actividade económica, e fornece um contexto sólido do conhecimento de políticas económicas, problemas e instituições. Permite aos leitores ter uma percepção esclarecida dos eventos que são reportados e comentados pelos meios de comunicação comerciais (medias) do mundo e como estes eventos internacionais impactam a economia nacional e o local de trabalho. O livro de recursos também pode ser usado como um recurso de ensino para pessoas e organizações interessadas na condução de treinamentos ou apenas fortalecimento da sua própria compreensão básica da economia. Nenhum contexto económico é assumido. O livro de recursos é destinado a ser simpaticamente usado. Nele tentou-se usar linguagem clara e evitar jargões sempre que fosse possível. Quando o uso de termos técnicos é inevitável, eles são sempre definidos e explicados. Tais termos são usados porque eles são parte do vocabulário básico que cada um necessita empregar no debate económico.

O nível de leitura deste livro de recursos é misto. Ele varia de simples para algumas leituras avançadas em economia, alguns diagramas simplificados, bem como algumas actividades não baseadas em textos para trazer a tona a compreensão de políticas sociais actuais e as questões de política económica.

A maior parte do material no livro de recursos reflecte o contexto dos países que foram inicialmente selecionados para participar no projecto especial (Quénia, Malawi, Moçambique, Suazilândia, Tanzânia, Uganda, Zâmbia e Zimbabwe). Além disso, bastante informação genérica sobre a alfabetização económica está incluída para apelar a todo continente africano.

O livro de recursos é uma tentativa de demistificar a economia e política econômica para líderes de sindicatos e em todos os níveis: nacional, local e a nível empresarial. É equivalente a uma iniciativa de educação visando desempacotar características essenciais, pressupostos principais, consequências reais e prioridades ocultas por detrás da política econômica. É equivalente ao que foi inicialmente referido como "economia popular" ou "ABC da economia". O objectivo fundamental é tornar este conhecimento mais acessível e relevante para os sindicalistas, e assim permitir-lhes desafiar escolhas político-econômicas que são não democráticas ou não sustentáveis.

Finalmente, a meta do livro de recursos não é converter todo o mundo ao mesmo ponto de vista, porém, compartilhar a informação vital que todos os sindicalistas têm de saber sobre o mundo econômico no qual vivemos.

Como este livro de recursos está estruturado

O livro de recursos compreende seis unidades em três partes distintas. Há dois elementos ao livro: o livro procura primeiramente introduzir os princípios fundamentais e os conceitos da economia e, em segundo lugar, relaciona estes conceitos as questões econômicas africanas. O livro começa na Parte I por explicar alguns princípios-chave da microeconomia. A Parte II dirige uma série de questões principais da economia enquanto que a Parte III fornece uma revisão da economia política do continente africano. O livro enfatiza conceitos econômicos e a sua aplicação para África.

O livro de recursos contém actividades equilibradas de aprendizes de sindicato e material de facilitadores. Muito material de fonte primária na secção final é destinado a clarificar e aprofundar a compreensão de conceitos econômicos dos facilitadores de sindicato, a fim de que eles se sintam mais cómodos explorando temas econômicos com os seus participantes. As actividades incluem histórias de trabalho, projectos de inquirição sobre comunidades de funcionários, lições em questões actuais, actividades de cadeiras musicais para entender o mercado de trabalho, e outros modos criativos e concretos de ensinar sobre a economia e como ela nos afeta na vida diária. O livro de recursos também utiliza o "mito de domadores de cavalos selvagens" pela apresentação de sumários de mito/ realidade em tópicos diversos que afetam o bem estar dos funcionários.

Uma palavra da prudência é apropriada. A economia é uma disciplina bastante diferente doutras disciplinas. A teoria econômica tem uma estrutura lógica; ela tende a se construir sobre si mesma de etapa em etapa. Este livro de recurso também é baseado neste formato, nisto o leitor que só entende imperfeitamente ou aprecia algum conceito da teoria numa parte ou unidade do livro incorrerá em dificuldade crescente quando, nos desenvolvimentos subsequentes, o conceito ou teoria é dado por certo e construído.

Segue-se em suma que os leitores devem usar este livro dum modo bastante diferente do que eles usariam um livro sobre outros assuntos. Um livro sobre economia deve ser trabalhado e entendido passo a passo, e não ser lido como uma novela. É normalmente uma boa idéia ler uma secção rapidamente para ver a sequência geral do argumento e logo voltar a lê-lo cuidadosamente, assegurando-se que o argumento seja entendido.

Enquanto estiver a ler este livro de recursos, encontrará as seguintes características que o ajudarão.



Definição

Significação de conceitos chave em economia



Você deve saber isto

Estas são algumas idéias fundamentais nas quais a economia se baseia



Fontes de informação para suas leituras posteriores



Distinguir entre

Aqui você tem de ser capaz de explicar a diferença entre um termo ou conceito e o outro



Resumos do facilitador

Explicações de temas e idéias importantes em economia



Perguntas e respostas

Exercícios práticos curtos para testar a sua compreensão



Mitos dos domadores de cavalos selvagens

Sumários de diversos tópicos que afectam o bem estar dos funcionários

PARTE I: Introdução a economia

Unidade 1: Introdução para conceitos - chave na economia

Tópicos

“... as idéias de economistas e filósofos políticos, tanto quando eles estão certos ou quando estão errados, são mais poderosas do que comumente se entende. De fato o mundo é governado por pouco mais.”

John Maynard Keynes –

Economista britânico cujas idéias em economia, são chamadas Keynesianismo, teve um grande impacto na economia moderna e teoria política bem como nas políticas fiscais de muitos governos (1883–1946)

1. Definição de economia
2. Porque a economia é importante?
3. História do pensamento econômico
4. Ramos de economia: Microeconomia e macroeconomia
5. Estrutura ideológica de economia
6. Sistemas econômicos
7. O conceito de necessidade e vontade
8. Conceito de bens e serviços
9. Porque todas as tabelas e gráficos em economia?
10. Conceito de interdependência

1.1 Definição de economia

A palavra *economia* provém das palavras gregas *oikos* (casa) e *nomos* (costume ou lei). A economia, por isso, refere-se à gestão das regras da casa. A economia é a gestão da casa da nação ou, mais ainda, a gestão da casa global.

Uma definição que capta a maior parte da economia moderna é a de Lionel Robbins em um ensaio de 1932: “a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos, que têm usos alternativos (Robbins, 1945:16).” Em termos simples, a economia é o estudo de como as pessoas fazem escolhas para satisfazer as suas vontades.

Não existe nenhuma resposta universalmente aceita à pergunta “O que é economia?” Contudo, uma resposta mais precisa a esta pergunta pode ser como se segue:



A economia é o estudo de como os indivíduos e grupos tomam decisões com recursos limitados para melhor e satisfazerem suas vontades, necessidades, e desejos.

Como pode ter notado da discussão acima, há três idéias-chaves sobre em que a economia consiste:

- estudo
- escolhas
- vontade

- (i) A primeira idéia consiste em que a economia é um estudo. A economia é um estudo porque segue um padrão e lógica sistemáticos em conseguir os seus argumentos. É neste contexto que a economia é vista como uma ciência que determina como as pessoas tentam utilizar os recursos limitados para satisfazer a suas vontades.
- (ii) A segunda idéia consiste em que as pessoas têm de fazer escolhas porque os recursos disponíveis são insuficientes para satisfazer todas suas necessidades e vontades. Não haveria nenhum problema econômico se o mundo não experimentasse alguma carência e as pessoas não tivessem que fazer usos alternativos de recursos disponíveis. A economia é, por isso, o estudo das escolhas como elas são afeitas por incentivos e recursos.
- (iii) A terceira idéia emerge da compreensão de que as pessoas tentam usar os recursos limitados no mundo para satisfazer as suas vontades. As pessoas têm muitos desejos por bens, tais como querer comida ou querer uma casa. A economia ajuda as pessoas a fazerem escolhas sobre como gastar esses recursos escassos nos diferentes bens que elas querem.

1.2 Porque a economia é importante?



Nação diária, 4 de janeiro de 2006. [http:// www.gadonet.com](http://www.gadonet.com)

Estudar economia é importante porque te providencia conhecimento e discernimento necessário para entender o impacto do desenvolvimento nos negócios, sociedade e na economia mundial. Ela permite-lhe entender as decisões das famílias, firmas e governos baseadas em comportamento humano, crenças, estrutura, constrangimentos e necessidades.

A economia está preocupada em como a sociedade se configura para satisfazer as exigências das pessoas por coisas que elas querem consumir. Ela olha para a produção, consumo e venda de bens e serviços, tanto ao nível de produtos individuais, firmas e consumidores bem como ao nível da produção total e consumo por países. Ela também compara modos alternativos de utilização dos recursos limitados que os países e os indivíduos possuem e considera quão eficientes e/ou justas tais alternativas são.

Um pouco de conhecimento da economia é relevante porque todos nós tomamos decisões econômicas a cada dia das nossas vidas, e a disciplina de economia pode ajudar a melhorar a nossa tomada de decisão. A economia oferece uma maneira de pensar sobre o mundo que nos permite tirar melhor proveito do que temos.

Contrariamente ao que muitas pessoas podem pensar, o estudo da economia não é apenas sobre dinheiro ou o mercado de estocagem. A economia realmente o ajuda a entender vários aspectos de finanças, mas é também sobre escolhas, escasséz, oportunidades, e o impacto da tomada de decisão em aspectos da sociedade.

Também temos de saber que a economia se relaciona com uma grande variedade de outras disciplinas. A maior parte das licenciaturas em economia, até mesmo o mero grau de bacharelato em economia, implicam até certo ponto no estudo de outras disciplinas. A economia é uma ciência social, por isso, está estritamente relacionada a disciplinas tais como sociologia, política e relações internacionais. Para ter uma boa compreensão de como as economias funcionam, ela também ajuda a ser capaz de ver problemas econômicos no seu contexto histórico e como as idéias econômicas se desenvolveram ao longo do tempo. Por essa razão, a economia está estreitamente relacionada à história. Outras disciplinas que estão estritamente relacionadas à economia incluem estudo de negócios, geografia humana e psicologia.

Para ser capaz de analisar problemas econômicos, você usará um certo número de técnicas. Algumas delas são matemáticas e/ou estatísticas.



Distinção entre economicos e economia

A *economicos* é o estudo de como os indivíduos e os grupos tomam decisões com recursos limitados para melhor satisfazerem suas vontades, necessidades, e desejos.

Economia é a riqueza total de um dado país num determinado momento. Esta riqueza inclui os recursos desse país, tais como capital, trabalho (recursos humanos), terra, minerais, bens e serviços.

1.3 História do pensamento econômico

A história do pensamento econômico está preocupada com diferentes pensadores e teorias no campo da economia desde o mundo antigo aos nossos dias. Embora o filósofo britânico, Adam Smith, seja geralmente considerado pai da economia, as suas idéias foram construídas sobre um conjunto considerável de trabalhos de predecessores no século XVIII.

Eles por sua vez lutavam com sabedoria recebida de séculos anteriores e tentavam aplicar à situação moderna¹.

A economia não foi considerada uma disciplina separada até no século XIX. Um dos economistas anteriores é o antigo filósofo grego, Aristóteles, que lutou com a "arte" de aquisição de riqueza e a pergunta de se é melhor deixar a propriedade em mãos privadas ou públicas.

A economia clássica é largamente considerada como a primeira escola moderna do pensamento econômico. Os seus principais precursores foram Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus e John Stuart Mill, que examinou o modo como as classes, capitalistas e trabalhadoras produziam e distribuíam riquezas nacionais. Às vezes, a definição da economia clássica é expandida para incluir William Petty, Johann Heinrich von Thünen, e Karl Marx.

Considera-se normalmente que o livro de Adam Smith intitulado Riqueza das Nações em 1776 marca o início da economia clássica. A escola estava activa em meados do século XIX e foi seguida por economia neoclássica na Grã-Bretanha que começa por volta de 1870. Os economistas clássicos reorientaram a economia de uma análise de soberania dos interesses pessoais para uma análise baseada em interesses de classe.

Karl Heinrich Marx dirigiu uma grande variedade de questões, inclusive alienação e exploração do funcionário, o modo capitalista da produção, e o materialismo histórico. Ele é o mais famoso, contudo, para a sua análise da história quanto as lutas de classe, como sumarizado na linha inicial da introdução ao Manifesto Comunista: "A história de todas as sociedades até aqui existentes é uma história de lutas de classe." A influência das suas idéias, já populares durante a sua vida, foi muito alargada pela vitória dos Comunistas russos na Revolução de Outubro de 1917. De facto, há poucas partes do mundo que não foram significativamente tocadas por idéias Marxistas ao longo do século XX.

A economia neoclássica emergiu na era imperial e procurou promover um campo positivo, matemático e cientificamente fundamentado acima da política normativa que até então vigorava. A economia neoclássica refere-se a um acesso geral na economia que se concentra na determinação de preços, produção, e distribuição de rendimento no mercados através da oferta e da procura. A economia dominante é basicamente neoclássica nas suas suposições, pelo menos ao nível microeconómico.

Houve muitas críticas a economia neoclássica, muitas vezes incorporada em versões recentes da teoria neoclássica como consciencialização humana sobre as modificações de critérios económicos. A economia neoclássica muitas vezes é chamada de escola marginalista.

A economia neoclássica é uma teoria económica que defende que os mercados sejam livres. Isto significa que os governos não devem geralmente colocar regras sobre tipos de negócios, comportamento de negócios, quem pode produzir, quem pode vender, quem pode comprar, preços, e quantidades ou tipos de coisas vendidas e compradas. A teoria sustenta que permitindo os actores individuais (pessoas ou negócios) a liberdade, cria melhores resultados económicos.

¹ Obtido de Wikipedia, a enciclopédia livre, acessada no dia 10 de julho de 2008: <http://www.wikipedia.com>

Depois das guerras do passado do século XX, John Maynard Keynes conduziu uma reação contra a abstenção do governo nos assuntos econômicos, defendendo a política fiscal intervencionista de estimular a demanda econômica, o crescimento e a prosperidade. Mas com um mundo dividido entre o primeiro mundo capitalista, o segundo mundo comunista, e os pobres do terceiro mundo, quebrou-se o consenso pós-guerra. Homens como Milton Friedman e Friedrich von Hayek pegaram a imaginação de líderes ocidentais focando a sua teoria sobre o que podia ser realizado através de melhores políticas monetária e desregulamentação.

Contudo, a reação dos governos nos anos 80 foi desafiada, e os economistas de desenvolvimento como Amartya Sen e os economistas de informação como Joseph Stiglitz têm estado a trazer novas idéias para o pensamento econômico no século XXI.

1.4 Ramos de economia: Microeconomia e macroeconomia

Microeconomia: O estudo de quem tem o dinheiro e como eu posso colocar minhas mãos nele

Macroeconomia: O estudo da agência governamental que tem a arma, e como nós podemos começar nossas mãos sobre ele

Economic historian, writer and publisher

Source:

<http://www.lewrockwell.com/north/north603.html>

*Gary North
(born 1942)*

Os dois principais ramos da economia são a microeconomia e a macroeconomia. A microeconomia olha para o comportamento dos indivíduos, casas, negócios ou até grupos destes. A microeconomia olha para preços de bens e de serviços. Ela quer ajudar pessoas a decidir como dividir recursos da sociedade. Para fazer isto, a microeconomia pretende compreender como as decisões são tomadas e como estas pequenas decisões afetam questões maiores.

A microeconomia é a ciência de como as pessoas tomam decisões na pequena escala. O contrário é a macroeconomia. Na microeconomia, podemos olhar como uma pessoa escolhe o que comprar na loja, ou quantas coisas uma companhia fará.

A macroeconomia olha para a economia inteira. Ela tenta explicar as causas dos números, tais como rendimento nacional, taxas de emprego, e inflação. Uma boa teoria macroeconômica é baseada na microeconomia, significa que uma pessoa pode explicar eventos macroeconômicos usando microeconomia para indivíduos.

A macroeconomia também olha para as taxas de câmbio. Por exemplo, se um país tiver alta taxa de câmbio, não são muitas as pessoas que quererão comprar os seus produtos caros. Por isso, a demanda será mais baixa, e os preços também.



Microeconomia versus Macroeconomia

Macro significa grande, por isso a macro-economia é a economia inteira, e inclui factores, tais como crescimento (de PIB ou PNB), inflação, desemprego, taxas de juros, comércio, orçamentos nacionais, etc.

Micro significa pequeno, por isso a microeconomia refere-se a partes da economia, isto é negócios, o mercado de trabalho, preferências do trabalhadores, etc.

Subdisciplinas da economia

Há um número de pequenos ramos (subdisciplinas) que não se ajustam devidamente em nenhum dos dois principais ramos da economia, alguns dos quais são:

- **Economia agrária:** o estudo das forças económicas que afetam o sector agrícola e o impacto do setor agrícola no resto da economia.
- **Economia de atenção:** uma aproximação da gestão de informação que trata da atenção humana como um bem escasso, e aplica a teoria económica para resolver vários problemas de gestão de informação.
- **Economia comportamental:** aplica a pesquisa científica sobre os vieses cognitivos e emocionais dos seres humanos e sociais para melhor entender as decisões económicas e como elas afetam os preços de mercado, retornos e a alocação de recursos.
- **Bioeconomia:** estuda a dinâmica de recursos vivos na utilização de modelos económicos.
- **Teoria de contrato:** estuda como os actores económicos constroem planos contractuais, geralmente na presença de informação assimétrica. A teoria de contracto é estreitamente ligada ao campo de direito e economia.
- **Economia de Desenvolvimento e de crescimento:** economia de crescimento estuda os factores que explicam o crescimento económico – o aumento da produção per capita de um país em um longo período de tempo. A economia de desenvolvimento examina aspectos económicos do processo de desenvolvimento em países de rendimento relativamente baixo com foco na mudança estrutural, pobreza, e crescimento económico.
- **Economia ecológica:** dirige a métrica da interdependência entre as economias humanas e os ecossistemas naturais.
- **Econometria:** aplica métodos matemáticos e estatísticos para análise de dados relacionados para modelos económicos.
- **História económica:** o estudo de como os fenómenos económicos se desenvolveram no passado.
- **Geografia económica:** o estudo da localização, distribuição e organização espacial das actividades económicas ao longo da Terra.
- **Sociologia económica:** a análise sociológica dos fenómenos económicos.
- **Economia de energia:** estuda a relação entre a fornecimento e a utilização de energia nas sociedades.

- **Economia ambiental:** preocupa-se com questões relacionadas a degradação, melhoria, ou preservação do ambiente.
- **Economia empresarial:** o estudo do empresário e empreendedorismo dentro da economia.
- **Economia feminista:** estuda a relação entre o feminismo e a economia.
- **Economia financeira:** muitas vezes simplesmente tratada como finanças, preocupa-se com a alocação de recursos financeiros num ambiente incerto (ou arriscado).
- **Teoria de jogo:** é um ramo de matemáticas aplicadas que estuda interações estratégicas entre agentes.
- **Teoria de desenvolvimento humano:** uma teoria que funde idéias anteriores de economia ecológica, desenvolvimento sustentável, economia de bem-estar, e economia feminista.
- **Organização industrial:** estuda o comportamento estratégico de firmas, a estrutura de mercados e as suas interações.
- **Economia de informação:** examina como a informação (ou sua falta) afeta a tomada de decisões econômica.
- **Economia internacional:** um ramo da economia com três subdisciplinas
 - **principais:** comércio internacional (um estudo da troca de bens e serviços através das fronteiras internacionais), teoria monetária (um estudo de fluxos monetários entre países) e finanças internacionais (um estudo dos mercados financeiros internacionais).
- **Economia institucional:** concentra-se em entender a tarefa das instituições criadas pelo ser humano, de formação do comportamento econômico.
- **Economia de conhecimento:** refere-se ao uso do conhecimento tecnológico de (tais como engenharia de conhecimento e gestão de conhecimento) para produzir benefícios econômicos.
- **Economia de trabalho:** procura entender o funcionamento do mercado e as dinâmicas do trabalho.
- **Economia de terra:** dedicada ao estudo do uso da terra, recursos natural, utilidade pública, alojamento, e questões de terras urbanas.
- **Lei e economia (ou análise econômica da lei):** uma aproximação à teoria jurídica que aplica métodos da economia ao direito.
- **Economia administrativa:** aplica a análise microeconômica para decisões específicas em firmas de negócios ou outras unidades de gestão.

- **Economia matemática:** aplicação de métodos matemáticos para representar a teoria econômica ou analisar problemas postos na economia.
- **Economia monetária:** preocupada com os efeitos das instituições monetárias e acções políticas em variáveis económicas.
- **Economia urbana:** o estudo económico de zonas urbanas.
- **Finanças públicas:** lida com orçamentação das receitas e despesas de uma entidade do sector público, normalmente governo.
- **Economia pública:** o estudo de questões económicas que preocupam o sector público numa economia misturada.
- **Economia de bens imóveis:** a aplicação de técnicas económicas a mercados imobiliários.
- **Ciência regional:** preocupado com abordagens analíticas para problemas que são especificamente urbanos, rurais, ou regionais.
- **Economia de recurso:** inclui o estudo de economia ambiental, produção agrícola e marketing, bioeconomia, desenvolvimento económico da comunidade, utilização de recursos, e política ambiental.
- **Economia socialista:** um termo referente, no seu sentido descritivo, aos efeitos económicos das nações com grandes sectores estatais onde o governo dirige o tipo e a natureza da produção.
- **Economia de bem-estar:** usa técnicas microeconómicas para simultaneamente determinar a eficiência alocativa dentro de uma economia e a distribuição de rendimentos a esta associada.

1.5 Estrutura ideológica da economia

Não há dúvida, a economia contribuiu para uma variedade de estruturas ideológicas. Podemos identificar quatro estruturas-chave como se segue:

Economia capitalista

O capitalismo é um sistema económico no qual a propriedade é possuída por indivíduos privados ou por uma corporação. A propriedade privada é às vezes usada como um sinónimo de propriedade individual. Contudo, o termo "privado" também pode ser usado para referir-se à propriedade colectiva por indivíduos na forma de propriedade corporativa.

Economia comunista

O comunismo é uma estrutura socioeconómica que promove o estabelecimento de uma sociedade sem classes, sem estado baseada na propriedade comum dos meios de produção. Considera-se normalmente como um ramo do socialismo, um largo grupo de ideologias sociais e políticas, que atrai os vários movimentos políticos e origens nos trabalhos de teóricos da Revolução Industrial e da Revolução Francesa. O comunismo

tenta oferecer uma alternativa para os problemas que se acredita serem inerentes com as economias capitalistas e o legado de imperialismo e nacionalismo. O comunismo afirma que o único modo de resolver esses problemas é que a classe dos trabalhadores, ou proletariado, substitua a classe média rica (burguesia), que é atualmente a classe dirigente, para estabelecer uma sociedade pacífica, livre, sem classes ou governo.

Economia corporativa

Historicamente, corporatismo ou corporativismo refere-se a um sistema econômico ou político no qual o poder é mantido por reuniões cívicas que representam grupos econômicos, industriais, agrários, sociais, culturais, e profissionais. Estas reuniões cívicas são conhecidas como corporações (não necessariamente o modelo de negócio conhecido como uma 'corporação', embora tais negócios não sejam excluídos da definição). As corporações são corpos não eleitos com uma hierarquia interna; o seu objetivo é exercer o controle sob a vida econômica e social das suas respectivas áreas. Assim, por exemplo, uma corporação de aço seria um cartel composto de todos os líderes empresariais na indústria de aço que se reúne para discutir uma política comum em preços e salários. Quando o poder econômico e político de um país descansa nas mãos de tais grupos, logo está a vigorar um sistema corporativo.

Economia socialista

A economia socialista é um termo amplo e às vezes controverso. Uma definição normativa mantida por muitos socialistas afirma que todas as teorias econômicas socialistas e os planos são unidos pelo desejo de realizar a maior igualdade e dar aos funcionários o maior controle dos meios da produção (embora não seja um controle privado). Dentro dos limites definidos por estes princípios, contudo, a economia socialista pode tomar muitas formas diferentes.

1.6 Sistemas econômicos

Um sistema econômico refere-se a maneira na qual a produção, a alocação e a distribuição de bens e serviços são organizadas num país. Os principais tipos de sistemas econômicos são: a economia mista, a economia de mercado e a economia dirigida ou centralmente planificada.

1. Economia de mercado

Um mercado é onde existem os compradores e os vendedores de um bem ou serviço. Numa economia de mercado, a decisão de um consumidor de comprar e a que preço determina o que é produzido nessa economia. Por isso, as forças da demanda e fornecimento tendem a determinar a alocação de recursos econômicos. Neste mercado, há ausência de intervenções do governo. As economias de mercado associam-se também com a propriedade privada dos meios da produção.

2. Economia planeada

Isto é onde a autoridade central do governo ou os planificadores tomam e implementam a maior parte das decisões económicas. Também é conhecida como economia dirigida porque os indivíduos respondem às ordens ou as diretivas do governo ou autoridade de planificação central. Diferentemente da economia de mercado onde os recursos económicos são possuídos pelos privados, os recursos numa economia planificada são publicamente possuídos.

3. Economia mista

Este é um sistema que combina as características da economia de mercado e economia planificada. Os recursos são possuídos tanto pelos privados como pelo estado. Contudo, o governo central ainda joga um papel importante influenciando na alocação dos recursos através das suas regulamentações.

1.7 O conceito de necessidade e vontade

Um dos conceitos fundamentais da economia é a distinção entre vontade e necessidade. Uma necessidade é algo que você tem que ter, algo sem o qual você não pode fazer. Um bom exemplo é comida. Se você não comer, você não sobreviverá por muito tempo. Vontade é algo que você gostaria de ter. Não é absolutamente necessário, mas seria uma boa coisa ter. Um bom exemplo é a música. Actualmente, algumas pessoas podem sustentar que a música é uma necessidade porque eles pensam que não podem fazer algo sem ela. Mas você não precisa da música para sobreviver.

Com certeza estas são categorias gerais. Algumas categorias compreendem tanto necessidade quanto vontade. Por exemplo, a comida pode ser uma necessidade ou vontade dependendo do tipo de comida. Você tem que comer proteína, vitaminas, e minerais. Como você os adquire depende de você (e da sua família). Você pode comer carne, nozes, ou feijões para adquirir proteína. Pode consumir frutos e verduras para adquirir vitaminas e minerais. Pode comer o iogurte para adquirir outras vitaminas e minerais. Você pode comer pão para adquirir ainda mais vitaminas e minerais. Estas espécies básicas de alimentos são necessidades. Contudo, o sorvete é uma vontade. Você realmente não precisa de tomar sorvete para sobreviver. Você pode comê-lo para adquirir algumas vitaminas e minerais, mas outra comida, tal como leite e iogurte dá-lhe mais daquelas mesmas vitaminas e minerais sem lhe dar a gordura que o sorvete dá.



"Necessidades versus Vontade"

Uma discussão da diferença entre uma 'necessidade' e uma 'vontade' sempre gera um pouco de debate interessante que pode ser, às vezes, difícil de chegar a uma conclusão. Quando isto acontece, é sempre importante considerar o contexto que qualquer situação dada pertence. Em certos contextos ou situações, um dado bem pode ser considerado como uma 'necessidade' enquanto num contexto diferente o mesmo bem pode ser considerado como 'vontade'. Além disso, noutros contextos, um dado bem pode ter ambas as dimensões. Por exemplo, a comida pode assumir ambas dimensões, dependendo apenas do seu tipo. O ponto importante, contudo, é que não se deve perder de vista a diferença básica entre estes dois conceitos importantes em economia.



Concurso sobre necessidades e vontades

Veja a diferença entre necessidade e vontade?

1. Uma casa é vontade ou uma necessidade?
 - ☐ Vontade
 - ☐ Necessidade
2. Um carro é vontade ou uma necessidade?
 - ☐ Vontade
 - ☐ Necessidade
3. Que tal um rádio? É vontade ou necessidade?
 - ☐ Vontade
 - ☐ Necessidade
4. E medicamento? Vontade ou necessidade?
 - ☐ Vontade
 - ☐ Necessidade
5. Finalmente, que tal escola?
Vontade ou Necessidade?

RESPOSTAS:
Estritamente falando, não há respostas certas ou erradas para este teste. No entanto, as seguintes respostas podem representar no contexto do trabalhador médio Africano
1. Necessidade 2. Vontade 3. Vontade 4. Vontade 5. Necessidade

1.8 Conceito de bens e serviços

Uma das idéias fundamentais em economia é o conceito de bens e serviços. Mais do que qualquer outra coisa, o dinheiro é gasto em bens e serviços. É importante saber a diferença entre os dois.

Um bem é algo que você pode usar ou consumir, tais como comida ou livros ou um carro ou roupa. Você compra um bem com a idéia de que você o usará, que seja somente uma vez ou repetidas vezes. Um bem é tangível.

Um serviço é algo que alguém faz por você, tais como um corte de cabelo ou mesmo ensino de economia. Você realmente não adquire algo que possa tocar, tal como um livro.

1.9 Porque todas as tabelas e gráfico em economia?

A economia pode ser uma disciplina complicada. Você tem de saber sobre dinheiro, tempo, negócio, oferta e procura, necessidade e vontade. Você tem de ser capaz de ler diagramas, gráficos e tabelas. Porque a economia tem todos aqueles diagramas, gráficos e tabelas?

A economia precisa de muitas tabelas, diagramas e gráficos porque a disciplina usa mais números e trajetórias mais tendências do que outros estudos sociais.

A economia, com a sua dependência de infinitamente comparar números de hoje a números do mês anterior, precisa de um modo de mostrar os dados em vez de apenas listar números em linhas de tipo. E porque muitas pessoas podem digerir a informação mais facilmente quando elas a vêem em gráficos, a economia pode acomodá-los mostrando gráficos, tabelas e diagramas que põem um visual no que é essencial num conjunto de números.

1.10 Conceito de interdependência

Outro dos termos mais básicos no estudo da economia é a interdependência. Isto significa "dependente de outros para algumas necessidades." Em outras palavras, você não pode produzir tudo que você precisa.

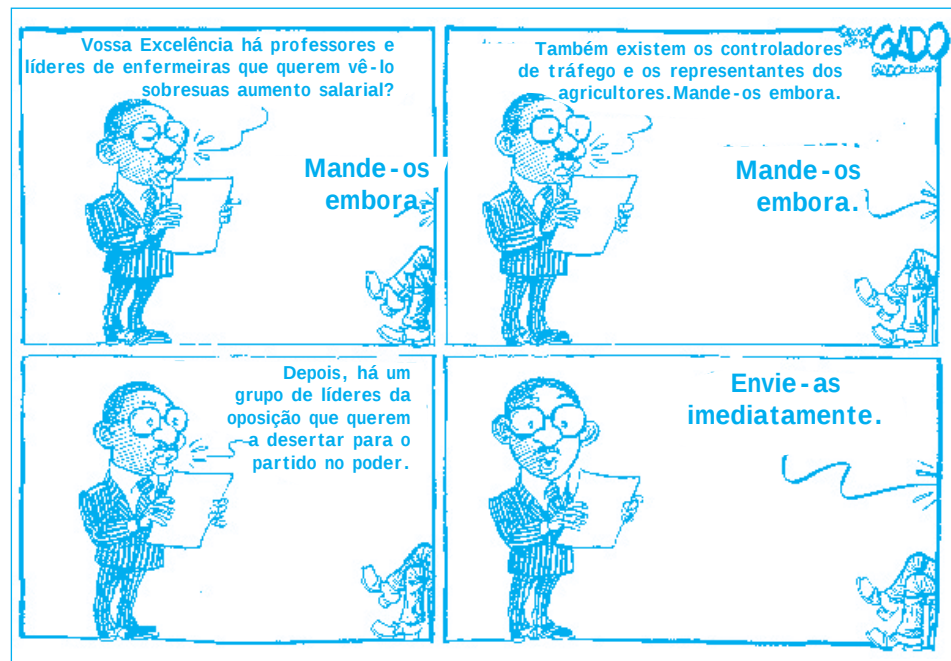
Se você vive de uma fazenda, você pode cultivar todos os seus frutos e vegetais. Você pode ter vacas e frangos para lhe darem leite e ovos. Você poderia ter cabras ou ovelhas para lhe darem carne. Você pode nunca precisar ir a um armazém de comida. Mas você provavelmente não fabrica o seu próprio equipamento agrícola. Você é dependente de alguém mais para estes equipamentos. Se alguém mais não fabricasse as enxadas, os ancinhos e os tractores que a sua família usa, você não seria capaz de produzir toda aquela comida.

Os bens, tais como comida, roupa, rádios, televisões, e livros são feitos por pessoas em todo o mundo. Algumas pessoas podem fazer as coisas melhor que as outras. Alguns alimentos crescem mais facilmente em alguns países do que em outros. A interdependência é a idéia de que você como uma pessoa depende de outras pessoas para certas coisas. O mesmo é verdade para famílias, cidades, e até países.



Pontos de discussão geral: Elementos de economia

- As economias são uma criação social – contrariamente as principais correntes que os economistas poderiam fazê-lo acreditar, não há nada inevitável ou 'natural' sobre elas.
- Houve muitos sistemas econômicos diferentes em toda a história da humanidade: caçadores e recolectores, feudal, comunista, capitalista. O capitalismo é um sistema económico relativamente novo, emergindo há aproximadamente 400 anos (nos anos 1600). Ao contrário o sistema de caçadores e recolectores sobreviveu durante muitos milhares de anos.
- Desde que a economia é uma criação social, se formos infelizes com as suas consequências, podemos modificá-las.
- O sistema actual económico dominante é capitalismo, caracterizado por propriedade privada, produção para lucro, trabalho assalariado, trocas de mercado, produção de mercadorias (bens e serviços produzidos para venda no mercado ao contrário de para serem usados).
- A variante actual do capitalismo é neo-liberalismo: 'comércio livre', mercado livre, governo mínimo.



Nação diária, 14 de fevereiro de 2002, [http:// www.gadonet.com](http://www.gadonet.com)



Actividade: Sindicatos como actores económicos

O tempo necessário: 1 hora

Objectivos

1. Mostrar que a economia implica relações de poder entre pessoas.
2. Identificar o papel dum sindicato como um actor económico no seu país.

Tarefas

1. Dê exemplos explícitos da seguinte lista de actores económicos chave no seu país
 - Agricultores
 - Transportadores
 - Operadores do sector informais
 - Profissionais (economistas, advogados, doutores, professores, engenheiros, etc.)
 - Empregadores, câmaras de comércio
 - Governo
 - Bancos e outras instituições financeiras domésticas
 - Instituições financeiras internacionais (Banco mundial, Fundo Monetário Internacional, Banco de desenvolvimento africano)
 - Investidores
 - Organizações não governamentais (ONG) e grupos sociais
 - Corporações multinacionais (MNCs)
 - Os trabalhadores não pagos na família, que fornecem o cuidado as crianças, os doentes, e as pessoas idosas
 - Sindicatos
 - Crianças
 - Pais
 - Membros de parlamento
 - Mulheres
 - Estudantes universitários
2. Há qualquer actor económico adicional que devia ser acrescentado a lista?

Se a resposta for sim, então acrescente na lista abaixo:
 -
 -
 -
 -
 -
 -
3. Escreva a lista dos cinco actores económicos mais influentes no seu país.
4. Responda às seguintes perguntas:
 - Porque estes cinco foram escolhidos acima dos outros?
 - Onde vem o seu poder?
 - Como é exercido? De que maneiras eles usam o seu poder?

Apêndice: actividade em grupo, sobre turnos na ideologia económica (1 hr)²

Objectivos

- Traçar turnos em modelos/ideologias económicos e políticos: Clássico, Keynesiano, Neoliberal.
- Examinar a fixação neoliberal sobre inflação mesmo à custa do desemprego elevado.
- Explicar como os altos níveis de desemprego e inflação afetam os funcionários, capital industrial e detentores de capital financeiro/riqueza.

(i) Mudanças dos insumos em ideologia económica (15 minutos)

A luta sobre as ideologias económicas

A economia é às vezes chamada a 'rainha das ciências sociais', que significa que é a mais próxima das ciências 'verdadeiras', 'difíceis', tal como a física, química ou biologia, do que outras ciências sociais. Na verdade, as teorias económicas não são baseadas em leis naturais análogas a gravidade ou força centrífuga. As teorias económicas são construções sociais, o que significa que elas são feitas por pessoas. O modelo ou paradigma económico dominante tem mudado ao longo da história. Vimos caçador-recolector, mercantilista, economias feudais, baseadas no escravo, comunistas, e capitalistas – e dentro de cada uma destas há muitas variações. De facto, há sempre numerosos paradigmas económicos em competição um com o outro para o reconhecimento e influência – pense na Guerra fria: capitalismo contra comunismo. O resultado tem mais a ver com poder, política e luta do que com a ciência. Focaremos aqui as recentes mudanças nos paradigmas económicos capitalistas dominantes e políticas.

Da economia clássica à keynesiana

Antes da Grande Depressão nos anos 1930, a escola Clássica dominou a economia capitalista. A escola Clássica acreditou que os mercados eram 'auto - ajustáveis', o que quer dizer que eles se auto-equilibram quando algo perturba seu equilíbrio. Eles olharam para as ascensões e quedas do ciclo de negócios como natural e de correcção automática.

Por exemplo, segundo a teoria Clássica, aqui está uma história simplificada do que deve acontecer em caso de uma recessão: o Investimento empresarial é abaixo, os funcionários foram despedidos e o desemprego é elevado. Os funcionários, importunados com os seus empregos, são dispostos a concordar com salários mais baixos. A demanda de bens, os empréstimos (para o investimento empresarial) caem e os escritórios incitam a preços, taxas de juros e aluguéis mais baixos. Como o preço de fazer negócios (salários, insumos, juros, renda) caiu, as condições da rentabilidade melhoram e os negócios consequentemente começam a investir e a contratar funcionários, que então criam mais demanda e estimulam o novo investimento, trazendo a economia para fora da recessão. A prescrição de macropolítica da escola Clássica então é que o governo não deve fazer nada. A economia vai se auto -ajustar desde que o governo não interfira e distorça os sinais de mercado.

2. Extraído da rede dos educadores da Mão-de-Obra Africana.

Então veio a Grande Depressão dos anos 1930 e a prescrição política do 'faz nada' viu a recessão profundar-se e tornar-se numa depressão que ia continuando. O economista britânico, John Maynard Keynes sustentou que embora os salários, os preços, o juro e as rendas tivessem caído como predito pela teoria Clássica, o investimento empresarial não se reanimaria porque os negócios não tinham nenhuma confiança de que seriam capazes de vender os seus bens e serviços dada a depressão económica. Keynes sustentou que o governo devia intervir 'dar arranque' a economia por estímulo a demanda. A Grande Depressão emergiu num período de política macroeconómica Keynesian, que legitimou o papel ativo do governo na estabilização da economia usando política fiscal e monetária.

Os governos, inclusive os EU e o Reino Unido, implementaram programas de obras públicas para fornecer simultaneamente o emprego e dar arranque a economia, mas eles eram uma gota de água no oceano em comparação com a profundidade da Grande Depressão. Na verdade foram só os massivos gastos público na Segunda Guerra mundial que tiraram a economia da sua queda brusca.

Entretanto, as macro políticas Keynesianas tinham deslocado as da escola Clássica. Não só foi somente a intervenção do governo na economia que legitimou, mas também programas sociais de bem-estar que se dedicaram as 'falhas de mercado', problemas-sócio económicos que o mercado não podia curar – tais como habitação a preço acessível, desemprego, pobreza e serviços de saúde para pobres. Os programas de bem estar social também serviram de um 'estabilizador automático', que significou que se a economia entrou em declínio, os gastos do governo aumentariam automaticamente na forma de benefícios de desemprego e outros pagamentos de bem estar social, por meio disso contrariar-se-ia o declínio económico.

Da economia Keynesiana para a neoliberal

O paradigma económico Keynesiano dominou por meados dos anos 1970 quando foi minado pelo problema da estagflação – alta inflação e desemprego ao mesmo tempo. Lembre a curva de Phillips (ver o Mito 1) no qual a inflação e o desemprego podem ser balançados entre um e ou outro. Com a estagflação, as prescrições Keynesianas tradicionais não ofereceram nenhum alívio – só mais dor. Uma causa central da estagflação foram os choques de petróleo nos anos 1970, que viram o preço do petróleo subir abruptamente devido à capacidade da OPEP (Organização dos Países Exportadores de Petróleo) de reduzir o fornecimento de petróleo. A subida do preço do petróleo levou a um aumento geral do preço da produção, causando inflação, mas também lucros mais magros, cortes no investimento e desemprego crescente, assim simultaneamente os altos níveis de inflação e desemprego.

A estagflação foi finalmente superada no início dos anos 1980 quando o Banco Central dos Estados Unidos deliberadamente criou a pior recessão desde a Grande Depressão e o efeito foi sentido no mundo inteiro. O desemprego e a estagnação económica alcançaram níveis tais insuportáveis que a inflação foi finalmente esmagada. Para pôr isto de forma simples, a meta Keynesiana de atingir o crescimento, o pleno emprego e a inflação baixa foi rejeitado em favor de manter a inflação sob controlo, não importa o custo do desemprego.

Os economistas conservadores e os ideólogos foram capazes de explorar as crises económicas do fim dos anos 1970 conduzindo a um novo paradigma económico - nos EU foi chamado "Reaganomia", ou economia do lado de fornecimento; no Reino Unido foi chamado Thatcherismo, e agora o reconheceríamos como neoliberalism.

De muitos modos, o neoliberalism volta à escola Clássica: os mercados e a economia são auto - ajustáveis e o governo não deve intervir na economia. Eles argumentariam contra o activista da política fiscal e monetária bem como contra programas de bem-estar sociais. Nesta visão, o que é importante é criar condições que estimulam a condução de investimento de negócios – comércio livre, comércio livre, mínima intervenção do governo, desregulamentação, privatização, cortes nos programas de bem-estar social, uniões amistosas de negócios - estes são todos os carimbos da economia neoliberal. A política Neoliberal coloca a prioridade no controle da inflação para alcançar o crescimento, enquanto o pleno emprego não é uma prioridade principal. Olharemos para neoliberalism mais detalhadamente abaixo.

Alguns aspectos da União Monetária Européia (EMU) vão de acordo com os vieses neoliberais contra a intervenção do governo na economia. Os países que se juntaram a EMU cederam o controlo sobre a política monetária ao Banco Central Europeu, que tem um mandato de manter a inflação abaixo de 2 por cento, enquanto o pleno emprego não é uma prioridade. Eles são obrigados também pelo Pacto de Crescimento e Estabilidade a limitar os déficits nacionais abaixo de 3 por cento do PIB, o que severamente reprime a sua capacidade de usar a política fiscal expansionista. Muitas pessoas estão preocupadas com a perda da soberania nacional (a capacidade dos governos de exercer o poder sobre a economia nacional) como a capacidade dos governos de usar a política fiscal e monetária foi extremamente restringida dentro da zona Euro.

(ii) Exercício de Pequeno grupo – mudanças de macro política (40 minutos)

Com a ascensão do neoliberalismo, houve um mudança na política macroeconómica de olhar tanto a inflação moderada como o desemprego como alvos para a priorização da inflação. Este exercício explora o porquê, e quem são os vencedores e perdedores.

Escreva a tabela abaixo no *flip chart*. Divida os participantes em pequenos grupos e dê-lhes 10-15 minutos para responderem às seguintes perguntas:

Quais impactos do desemprego e inflação você pensa que estão nestes grupos diferentes? Bom, Mau, ou Moderado.

Esteja pronto para explicar as respostas do seu grupo.

	Desemprego	inflação
Funcionários		
Capital Industrial		
Capital Financeiro e detentores de riqueza		

Discussão (15 minutos)

Voltem ao grupo geral e peça as suas respostas. Pelo factor tempo, não há necessidade de todos os grupos darem todas as suas respostas. Preencha a tabela com as respostas correctas e explique se necessário.



Resumos do facilitador

Impacto do desemprego sobre:

Funcionários: Mau -devido a perda de Emprego, pressão para redução de salários, piorar condições de trabalho, força de união reduzida.

Capital Industrial: Bom – montante moderado de desemprego é bom para manter a disciplina dos funcionários. Nos EU e muitos países europeus, há uma relação positiva entre desemprego e produtividade (isto é o desemprego sobe, a produtividade de funcionário sobe).

Capital financeiro e detentores de riqueza: Moderado - não é uma preocupação primária a menos que o desemprego seja realmente elevado, que significaria provavelmente que a economia está **em recessão**.

Impacto de inflação moderada em:

Funcionários: Moderado - enquanto a inflação corrói o valor das remunerações e salários dos funcionários, um pouco de inflação é preferível ao desemprego. Também, os funcionários muitas vezes recebem um ajuste de custo de vida para compensar a inflação.

A negociação colectiva e a negociação de salário também podem levar a efeitos inflacionários se forem demasiados ou haverem aumentos rápidos em salários e outros benefícios monetários aos funcionários.

Capital industrial: Moderado à Bom - inflação elevada pode ser desestabilizadora, mas um pouca inflação fica bem. Pode aumentar os lucros se os salários puderem ser mantidos enquanto o preço de venda da produção aumenta com a inflação.

Capital financeiro e detentores de riqueza: Mau - o valor dum empréstimo é corroído pela inflação. Mesmo com cobrança de juros, o valor é reduzido pela taxa de inflação. A riqueza é corroída pela inflação (Nota: os portadores de dívidas beneficiam-se se o seu rendimento estiver aumentando com a inflação).

Notas de fim

O assunto primordial com a taxa de inflação reflecte a ideologia neo liberal, que é expressada na necessidade de 'disciplina de mercado' (mesmo se isto às vezes significa a alta taxa de desemprego), e a necessidade de 'retidão fiscal' e 'aperto salarial' (mesmo se isto significa manter salários baixos e implementar cortes do governo). Isto também acontece fortemente nos juro do capital financeiro e riqueza.



Mito 1: há um *tradeoff* entre desemprego e inflação

Alguns economistas e políticos incitam governos a abandonarem políticas inflacionárias sustentando que isto levaria ao desemprego severo. Esta doutrina tem as suas raízes nos economistas Keynesianos que estipularam que manipular e efectuar o controlo detalhado de déficits e gastos do governo trariam o crescimento e o pleno emprego sem inflação.

A *tradeoff* entre inflação e desemprego foi posteriormente desenvolvido pelo economista britânico A.W. Phillips que correlacionou taxas de aumento salarial com o desemprego. Phillips afirmou que os dois se movem inversamente: quanto mais aumenta a taxa salarial, mais baixo será o desemprego.

Contudo, evidências estatísticas modernas violam a curva de Phillips bem como a teoria lógica. Por exemplo, durante os anos 1950, a inflação nos EU foi apenas cerca de um a dois por cento por ano, e o desemprego pairou aproximadamente em três ou quatro por cento, ao passo que o desemprego posterior percorreu entre 5 e 11 por cento e inflação entre 5 e 13 por cento.

Semelhantemente desde 2000, a evidência empírica no Zimbabwe mostra que tanto a inflação como o desemprego aumentaram agudamente e severamente. Se algo, houve uma curva de Phillips inversa. Houve tudo menos um *tradeoff* entre desemprego e inflação.

Referencias

African Labour Educators Network (ALLEN) forthcoming 2008. Africa's political economy resource pack, Module 1.

American Center for International Labour Solidarity 2001. *Economics in Indonesia: What every worker needs to know—Training manual*. Washington DC: Solidarity Center Global Office.

Baumol, William J. 2007. "Economic theory: Measurement and ordinal utility". The New Encyclopædia Britannica, Vol. 17, pp. 719, Chicago, Illinois.

Blaug, Mark 2007. "The social sciences: Economics". The new encyclopædia Britannica Vol. 27, pp. 347. Chicago.

Buchanan, James M. 1987. The new Palgrave: A dictionary of economics, Vol. 3, pp. 718, London and New York

Clark, B. 1998. *Political-economy: A comparative approach*. Westport, CT: Preager.

COTU (K) 1998. COTU (K) training course in economics and research. Second (revised) edition, January 1998.

COTU (K) and ILO 1993. "Economics for trade unionists—Structural Adjustment: Course reference material." Project on promotion and integration of advanced and specialized topics in national trade union training programmes (INT/93/M13/DAN).

Debt and Development Coalition Ireland (undated). "Economic literacy activity pack". Written by Emily Kawano, Institute for Popular Economics, Dublin.

Frank, Robert H. 2008. *The economic naturalist: Why economics explains almost everything*. London: Virgin Books.

ILO 1992. "South East Asian advanced workers' education course on economics for trade unionists, Volume 1: Course reference. Project on promotion and development of advanced and regional trade union training (INT/86/M04/DAN).

ILO International Training Centre 2001. "International economics and political economy for trade unions. Course A1-2384, Turin, 30 April to 1 June 2001.

Just Associates (JASS) and Institute of Development Studies (IDS) Participation Group (undated). Demystifying economics: A scoping of economic education resources.

Krugman, Paul; Wells, Robin 2006. *Economics*. New York: Worth Publishers.

Labour and Economic Development Research Institute 2008. *Economic literacy manual for trade union trainers and readers: The Zimbabwean economy, globalization and collective bargaining*. Developed by LEDRIZ for Zimbabwe Congress of Trade Unions (ZCTU) in cooperation with the Canada Steel Workers Humanity Fund.

Lipsey, Richard, G. 1983. *An introduction to positive economics*. Sixth edition. The English Language Book Society and Wiedenfeld and Nicolson.

Mwamadzingo, Mohammed and Ditiro Saleshando (eds) 2003. *Trade unions and poverty alleviation in Africa*. Geneva and Harare: ILO.

National Union of Namibian Workers (NUNW) and ILO 1993. "Economics for trade unionists–Structural Adjustment: Course reference material." Project on Promotion and Integration of Advanced and Specialized Topics in National Trade Union Training Programmes (INT/93/M13/DAN).

Robbins, Lionel 1945. *An essay on the nature and significance of economic science*. London: Macmillan and Co., pp. 16.

Samuelson, Paul A. 1947, 1983. *Foundations of economic analysis*, Enlarged edition. Boston: Harvard University Press, pp. 4.

Samuelson, Paul A. and William D. Nordhaus 2004. *Economics*, chapter. 1, "B. Three problems of economic organization" section, New York: McGraw Hill.

Sen, Amartya 1979. "The welfare basis of real income comparisons: *A survey*", *Journal of Economic Literature*, 17(1), pp. 1-45.

Smith 1776. *The Wealth of Nations*. Book IV, Introduction, paragraph 1.

The concise encyclopaedia of economics: Library of economics and liberty.

Varian, Hal R. 1987. "Microeconomics," *The new Palgrave: A dictionary of economics*, Vol. 3, pp. 461-63. London and New York: Macmillan and Stockton.

PARTE II: Elementos de economia

Unidade 2: Princípios-chave de microeconomia

Tópicos

*“Um
banqueiro é um
companheiro
que te empresta
guardachuva
quando está
solar e quer de
volta no minuto
que começa a
chover.”*

*Mark Twain,
Humorista
Americano,
satirista,
conferencista e
escritor;
(1835-1910)*

O objectivo desta unidade sobre princípios-chave da microeconomia é dar aos sindicalistas uma compreensão dos princípios da economia que se aplicam às funções dos decisores individuais, tanto consumidores como produtores, dentro do sistema económico. Esta unidade dá a ênfase primária sobre:

- A natureza e funções dos mercados de produtos,
- o estudo de mercados de factor, e
- o papel do governo na promoção de maior eficiência e equidade na economia.

A unidade está dividida em quatro tópicos principais e alguns aspectos deles que os sindicalistas podem decidir explorar:

1. Conceitos económicos básicos

- a necessidade de fazer escolhas
- custos de oportunidade
- *trade-offs*
- os diferentes tipos de economia determinam tipos de mercadorias e serviços a se produzir, como produzi-los, e a quem distribuí-los
- vantagem absoluta e comparativa

2. Natureza e funções dos mercados de produtos

- modelos de fornecimento e procura (demanda)
- teoria da firma

3. Factores de produção e do pagamento

- os conceitos de fornecimento e procura nos factores de mercados

4. Falhas do mercado

- condições de eficiência económica
- formas em que externalidades, bens públicos, e a distribuição de renda de mercado criam falhas de mercado
- eficácia de políticas do governo, tais como subsídios, impostos, controlos de quantidade, e fornecimento de bens e serviços públicos

2.1 Conceitos econômicos básicos

(a) Microeconomia *versus* macroeconomia

A microeconomia é um ramo da economia que estuda como os indivíduos, as famílias e as firmas tomam decisões para alocar recursos limitados, tipicamente em mercados onde os bens ou serviços estão sendo comprados e vendidos. Uma das metas da microeconomia é analisar os mecanismos de mercado que estabelecem preços relativos entre bens e serviços e alocação de recursos limitados entre muitos usos alternativos. A microeconomia analisa as falhas de mercado, onde os mercados não conseguem produzir resultados eficientes.

A microeconomia examina como as decisões e os comportamentos afetam o fornecimento e a demanda de bens e serviços, o que determina os preços; e como os preços, por sua vez, determinam o fornecimento e a demanda de bens e serviços. A macroeconomia (uma disciplina a ser discutida com maior profundidade na Unidade III), por outro lado, implica a soma total da actividade econômica, lidando com as questões de crescimento, inflação e desemprego, e com políticas econômicas nacionais que se relacionam com estas questões, e os efeitos de acções do governo (tais como alterações dos níveis de taxação) neles.

(b) Custo de oportunidade

Em qualquer sociedade, o problema econômico básico é como lidar com recursos limitados diante de desejos ilimitado. Como os recursos são limitados, os indivíduos e a sociedade devem seleccionar como usá-los melhor. Como tal, fazer escolhas prudentes requer o sacrifício de uma opção ou oportunidade pela outra. Esta lógica exprime uma noção fundamental em economia – que cada escolha feita é pela despesa ou custo da outra. Os economistas usam o termo custo de oportunidade para denotar o valor da seguinte melhor alternativa sacrificada.

Nos economicos, o "custo de oportunidade" dum recurso é o valor do uso alternativo seguinte e mais alto daquele recurso. Se, por exemplo, você gastar tempo e dinheiro a ir visitar um amigo, você não pode gastar aquele mesmo tempo para participar duma reunião do sindicato e você não pode gastar o mesmo dinheiro (da passagem usada) em algo mais. Se a sua seguinte melhor alternativa em relação a visita ao amigo for assistir à reunião do sindicato, então o custo de oportunidade de fazer a visita é o dinheiro gasto para a visita mais que renuncias o benefício de não assistir à reunião do sindicato.

Este conceito simples tem poderosas implicações. Contém, por exemplo, que mesmo quando os governos subsidiam a educação universitária, a maior parte de famílias ainda pagam quantidades significativas para cobrir o preço da educação. Como um exemplo, tome um estudante que paga KSh20,000 como taxas universitárias a cada ano. Suponha que o subsídio do governo à universidade suba para Sh50,000 por estudante. É como se o preço fosse Sh70,000 e os estudantes pagassem menos da metade. O verdadeiro preço é Sh70,000 mais o rendimento ao qual o

estudante renuncia participando nas aulas em vez de trabalhar. Se o estudante pudesse ganhar Sh150,000 por ano, então o preço verdadeiro da educação é kSh70,000 mais Sh150,000. Então o total Sh220,000, a família do estudante paga Sh170,000 (Sh150,000 mais Sh20,000).

Que tal o custo do alojamento enquanto estudante da universidade? Este não é custo verdadeiro absoluto de estudar na universidade, porque se o estudante estuda, alguém deve pagar o alojamento.

O custo de oportunidade é um conceito-chave na economia porque implica a escolha entre resultados desejáveis, porém mutuamente exclusivos. Tem sido descrito como a expressão da relação básica entre escassez e escolha. A noção do custo de oportunidade joga um papel crucial em assegurar que os recursos escassos são usados eficientemente. Assim, os custos de oportunidade não são restringidos a custos monetários ou financeiros; o verdadeiro custo da produção sacrificada, tempo perdido, prazer ou qualquer outro benefício que fornece utilidade também se deve considerar.

Exemplo: Custo de oportunidade de construir um hospital

Se a cidade de Harare decidir construir um hospital na terra vaga que possui, o custo de oportunidade é o valor dos benefícios renunciados da seguinte melhor coisa, que poderia ter sido feita com a terra e os fundos de construção. Construindo o hospital, a cidade abdica da oportunidade de poder construir um estádio desportivo naquela terra, ou um parque de estacionamento, ou a capacidade de vender a terra para reduzir a dívida da cidade, desde que aqueles usos sejam mutuamente exclusivos. Também seria incluído no custo de oportunidade o que os investimentos ou compras que o sector privado teria feito voluntariamente se não fosse taxado por construir o hospital. Os custos de oportunidade totais de tal acção nunca podem ser conhecidos com a certeza (e são às vezes chamados "custos ocultos" ou "perdas ocultas"; o que foi impedido de ser produzido não pode ser visto ou conhecido). Mesmo a possibilidade da inacção é uma oportunidade perdida (neste exemplo, para conservar o cenário da área em redor, possivelmente incluindo áreas que ele mesmo possui).

Observe que o custo de oportunidade não é a soma das alternativas disponíveis, mas o benefício da única melhor alternativa. Os custos de oportunidade possíveis da decisão da cidade de construir o hospital na sua terra vaga são as perdas da terra para um centro desportivo, ou a incapacidade de usar a terra para um parque de estacionamento, ou o dinheiro que podia ter sido feito se se vendesse a terra, ou perda de algum dos vários outros possíveis usos - mas não o agregado de todos estes. O custo de oportunidade verdadeiro seria o lucro renunciado do projecto mais lucrativo dentre enumerados.



Pergunta e respostas: Cálculo de custos de oportunidade

Pergunta: Qual é o custo de oportunidade de um agricultor que decide cultivar a sua terra em vez de alugá-la aos vizinhos?

Resposta: O custo de oportunidade é o lucro renunciado de aluguel.

Pergunta: Qual é o custo de oportunidade de estudar na universidade?

Resposta: O custo de oportunidade é o salário perdido o estudante que podia ter ganho por trabalhar, em vez dos custos com os estudos, livros, e outros itens requeridos (cujos custos compõe o custo total dos estudos universitários).

Pergunta: Qual é o custo de oportunidade de umas férias nas Cataratas Vitória?

Resposta: O custo de oportunidade seria o pagamento de uma casa.

(c) Trade offs

Um *trade-off* normalmente refere-se à perda de uma qualidade ou aspecto de algo em troca do ganho de outra qualidade ou aspecto. Implica que uma decisão tenha que ser tomada com a plena compreensão tanto dos aspectos positivos como do aspecto negativo de uma determinada escolha.

Quando as escolhas são feitas (coletivamente ou por um indivíduo) aceitar ter menos de uma coisa para adquirir mais de outra coisa, os resultados são chamados *trade-offs*. Por exemplo, quando alguém está a alocar fundos (limitados), o *trade-off* normalmente implica gastos reduzidos com alguns objetivos para ser capaz de gastar mais com outros objetivos mais urgentes.

Contudo, o conceito não se aplica só (ou até principalmente) a decisões que envolvem dinheiro. Um estudante enfrentando a escolha de passar o sábado estudando para o exame de Economia política ou fazendo compras no Mall faz um *trade-off* (uma troca) do tempo de compras por tempo de estudos na decisão de quantas horas para estudar e quantas para gastar fazendo compras. A sociedade também faz *trade-offs*, por-exemplo, entre a sua necessidade dum fornecimento mais abundante de energia e a sua necessidade de prevenir a deterioração excessiva do ambiente causada por tecnologias de produção de energia.

A Avaliação de *trade-offs*, quando feita cuidadosamente e sistematicamente, envolve a comparação dos preços e os benefícios de cada uma das alternativas disponíveis uma com a outra. A maior parte de escolhas (e assim a maior parte de *trade-offs*) não são decisões de tudo ou nada;

porém, elas tipicamente envolvem pequenas modificações na margem – um pouco mais disto à custa de um pouco menos daquilo.

(d) Problemas econômicos comuns

Os problemas comuns entre tipos diferentes de economias incluem:

- que mercadorias produzir e em que quantidades,
- como produzi - las, e
- para quem produzi - las.

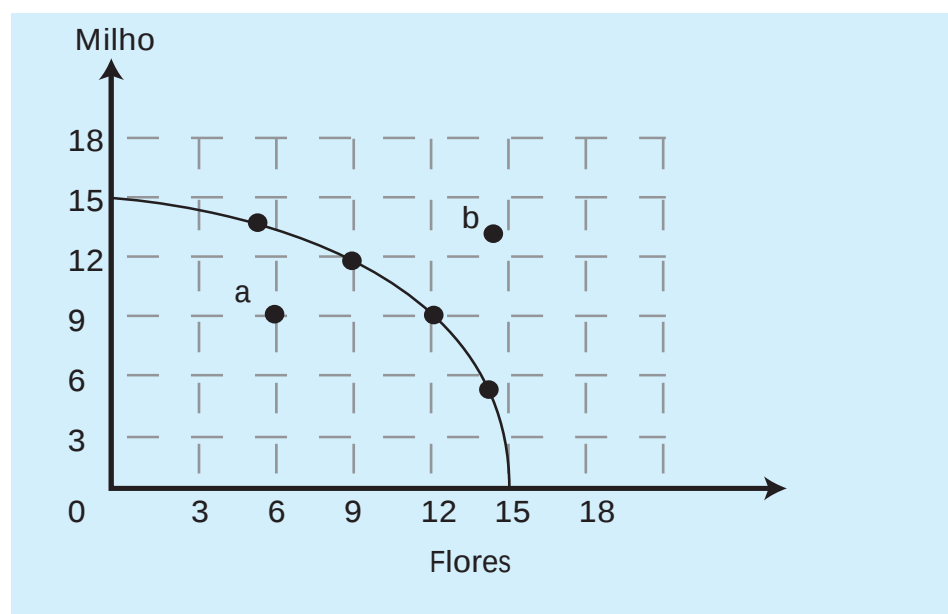
Um instrumento analítico para dirigir estes problemas é a curva de possibilidade de produção (CPP). No caso mais simples, vamos assumir uma economia que pode produzir somente dois bens, flores e milho. Num determinado período de tempo, a economia simples pode decidir produzir só flores, só milho, ou a combinação dos dois segundo a tabela seguinte:

Tabela 2.1: Tabela das possibilidades de produção

Flores ('000 Cachos)	Milho („000 Arbustos)
0	15
5	14
9	12
12	9
14	5
15	0

A curva de possibilidades de produção (CPP) é a curva resultante quando se traça dados de gráfico acima mencionados, como se mostra abaixo:

Figura 2.1: curva de possibilidade de produção



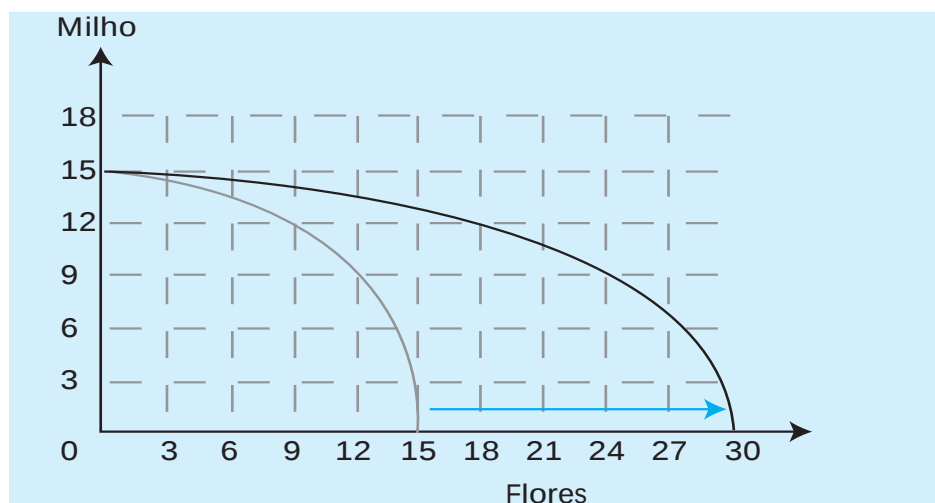
A CPP mostra todas as combinações eficientes da produção desta economia simples quando os factores de produção estão a ser usados ao máximo do seu potencial. A economia pode decidir funcionar abaixo da plena capacidade em algum lugar no interior da curva, por exemplo no ponto a, mas tal combinação de bens seria menos do que o que a economia é capaz de produzir. Uma combinação do lado de fora da curva, tal como no ponto b não é possível, uma vez que o nível de produção excederia a capacidade da economia.

A forma desta curva de possibilidades de produção ilustra o princípio de aumentar o custo. Quanto mais um produto é produzido, quantidades cada vez maiores de outro produto devem ser abandonados. Neste exemplo, alguns factores de produção são ajustáveis à produção de ambos, flores e milho, mas quando a produção de um destes bens aumenta, os melhores recursos para a produção do outro bem devem ser desviados. Os produtores experientes de flores não são necessariamente produtores eficientes de milho, e os produtores de milho não são necessariamente produtores eficientes de flores, por isso os custos de oportunidade aumentam quando um avança para qualquer extremo na curva de possibilidades de produção.

Suponha que uma nova técnica foi descoberta que permitiu aos produtores de flores duplicarem a sua produção de um nível dado de recursos. Além disso, suponha que esta técnica não pode ser aplicada na produção de milho. O impacto nas possibilidades de produção é mostrado na Figura 2.2. Na figura, a nova técnica resulta na duplicação da produção de flores em relação ao seu nível anterior para qualquer que seja o nível da produção de milho.

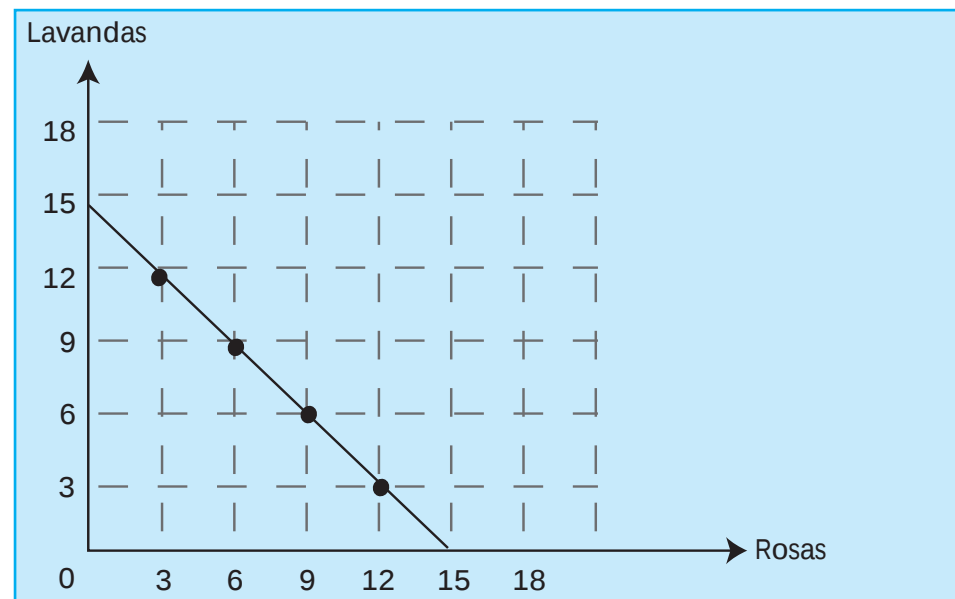
Finalmente, se os dois produtos são muito semelhantes um ao outro, a curva de possibilidades de produção pode tomar a forma de uma linha reta. Considere a situação na qual só as flores são produzidas. Vamos supor que dois tipos de flores sejam produzidos, rosas e lavandas – e que estes dois tipos de flores usam o mesmo fertilizador e processo de cultivo. Os mesmos factores de produção podem produzir qualquer tipo de flores de forma igualmente eficiente. A curva de possibilidades de produção então apareceria como mostrada na Figura 2.3.

Figura 2.2: curva de possibilidade de produção deslocada



Observe que para aumentar a produção de rosas de 0 a 3000 ramos, a produção da Lavanda deve ser reduzida por 3000 ramos. Este custo de oportunidade permanece o mesmo até em outro extremo, onde aumentar a produção de rosas de 12.000 para 15.000 ramos ainda necessita que aquela da Lavanda seja reduzida por 3000 ramos. Como as duas flores são quase idênticas neste caso, e podem ser produzidas de forma igualmente eficiente usando os mesmos recursos, o custo de oportunidade de produzir uma sobre a outra permanece constante entre os dois extremos de possibilidades de produção.

Figura 2.3: Curva de possibilidade de produção para produtos muito semelhantes





Actividade: Compreendendo como a economia funciona

Tempo necessário: (1 hora)

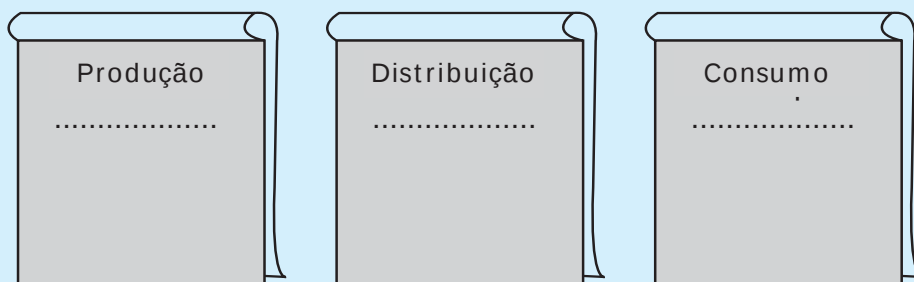
Objectivos

1. Ajudar na compreensão da economia e a variedade das actividades que compõem uma economia.
2. Identificar componentes - chave de uma economia: produção, distribuição, consumo, e a porção invisível de cada um destes componentes.
3. Rever uma definição formal "da economia".

Tarefas

1. Peça que participantes identifiquem e enumerem cinco actividades económicas (tanto pago como não pago) em que eles estiveram envolvidos durante os últimos dias. Lembre-se de que as actividades económicas são qualquer operação financeira, operações relacionadas ao emprego, ou principais tarefas domésticas desempenhadas. Não há nenhuma resposta incorreta ou certa.
2. Deixe-os organizar as actividades identificadas em três categorias: produção, distribuição, consumo (veja abaixo).

Componentes de uma economia



Observe:

As actividades de produção podem ser qualquer coisa que tenha a ver com construção ou fabricação de um produto ou execução de uma tarefa ou

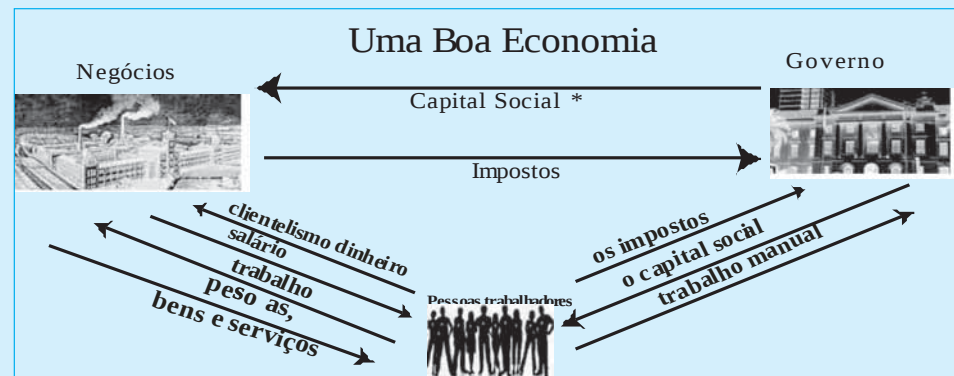
serviço produtivo. Se o indivíduo receber a remuneração deste trabalho, considera-se PAGO, e vai acima da aba na parte superior da folha. Por exemplo, coleccionar carros, coser numa fábrica, trabalhar num escritório, ou cavando um dique como parte de um emprego do governo são todos exemplos da produção paga. A produção NÃO PAGA pode ser agricultura de subsistência/fazer machamba ou pesca ou trabalhos de família não pagos, tal como receber encomendas do negócio de carpintaria de seu marido. Os exemplos não pagos são registados à metade inferior da folha de produção.

As actividades de distribuição envolvem ajudar a adquirir o produto do produtor para o consumidor. Os exemplos de distribuição PAGOS incluem o trabalho numa loja ou a gerência duma loja; conduzir um camião de entrega, autocarro, ou táxi; tratar de carga num porto ou aeroporto; ou vender mercadorias num mercado. Os exemplos NÃO PAGOS incluem transportar lenha ou água para casa, ser um funcionário não pago numa loja, ou fazer trocas com um vizinho. Estes exemplos não pagos vão abaixo da metade inferior da folha da distribuição.

As actividades de consumo envolvem a compra e a utilização de um produto ou serviço. O consumo pode ser realizado em casa, no trabalho, ou pelo governo. Os exemplos do consumo PAGO e actividades de cuidar, incluem o contracto de um alfaiate ou uma costureira para reparar a sua roupa, ensinar os estudantes, compra de inventário da sua loja ou escritório, comer num restaurante, e ser um empregado doméstico (por remuneração). Os exemplos de actividades NÃO PAGAS nesta categoria são cozinhar uma refeição em casa, pintar a sua casa, limpar a sua casa, fazer corte de cabelo a uma criança em casa, voluntariar-se na sua comunidade, cuidar de um vizinho doente, ou lavar. Estes exemplos vão abaixo da metade inferior da folha do consumo.

3. A figura abaixo mostra como uma verdadeira economia funciona.

Figura 2.4: Uma boa Economia



O diagrama em cima mostra um exemplo de uma boa economia. Cada uma das ligações na cadeia é muito importante. Se apenas uma das setas for tirada, a economia cairá. O diagrama abaixo mostra o que aconteceria se os impostos dos negócios ao governo fossem tirados.

Figura 2.5: Uma Economia Falhada



A ausência de impostos dos negócios resultaria num choque econômico total. Uma vez que o governo não pode adquirir dinheiro suficiente, deve aumentar impostos dos poucos restantes que pagam (as pessoas). Isto resulta em que as pessoas tenham pouco dinheiro para gastar em bens e serviços dos negócios, e sem o bastante para fornecer capital social. Agora, as pessoas não podem ser formadas para conduzir negócios, por isso as pessoas não podem trabalhar, deixando as pessoas pobres e desempregadas, e os negócios não podem fabricar ou vender bens. Os negócios andam muito mal, e deixam os investidores nos negócios na dívida. A economia simplesmente entra em colapso.

(e) Princípios de vantagem comparativa

A vantagem comparativa é um conceito econômico-chave no estudo do comércio e é normalmente atribuída ao economista clássico David Ricardo. O princípio da vantagem comparativa explica como o comércio pode beneficiar todos os participantes envolvidos (países, regiões, indivíduos e assim por diante), desde que eles produzam mercadorias com custos relativos diferentes. Os benefícios líquidos de tal resultado são chamados ganhos do comércio.

Adam Smith tinha usado o princípio das vantagens absolutas para mostrar como um país pode beneficiar-se do comércio externo se o país tiver o custo absoluto mais baixo da produção em um bem (isto é, ele pode produzir mais por unidade de insumo do que qualquer outro país). O princípio da vantagem comparativa mostra que o que importa não é o custo absoluto, mas o custo de oportunidade da produção. O custo de oportunidade da produção de um bem pode ser medido como quanta produção de outro bem precisa de ser reduzida para aumentar a produção em mais uma unidade¹.

O princípio da vantagem comparativa mostra que mesmo se um país não tiver nenhuma vantagem absoluta em qualquer produto e não é o produtor mais eficiente de nenhum bem, o país desvantajoso ainda pode se beneficiar da especialização e exportação do produto (s) para o qual ele tem o custo de oportunidade de produção mais baixo.

O seguinte exemplo hipotético explica o raciocínio por detrás da teoria. Dois homens vivem sozinhos em uma ilha isolada. Para sobreviverem eles devem empreender algumas actividades económicas básicas, tais como transporte de água, pesca, cozinha e construção de abrigo e manutenção. O primeiro homem é jovem, forte, e formado e é mais rápido, melhor, mais produtivo em tudo. Ele tem uma vantagem absoluta em todas as actividades. O segundo homem é velho, débil, e sem formação. Ele tem uma desvantagem absoluta em todas as actividades económicas. Em algumas actividades, a diferença entre os dois é grande; em outras é pequena.

Será do interesse de qualquer um deles trabalhar isoladamente? Não, especialização e a troca (comércio) pode beneficiar a ambos.

Como é que eles podem dividir o trabalho? Segundo as vantagens comparativas, não absoluta, o jovem deve passar mais tempo nas tarefas nas quais ele é muito melhor e o homem velho deve se concentrar nas tarefas nas quais ele é só um pouco pior. Tal acordo aumentará a produção total e/ou reduzirá o trabalho total. Ele fará ambos mais ricos.

¹ sustenta-se que HongKong e Cingapura são bons exemplos de países quenão têm nenhuma vantagem absoluta em nenhum produto, mas ordenam exportações consideráveis.



Actividade: Dr. comércio livre dá aulas da vantagem comparativa

"Olá e muito obrigado por terem vindo. Depois de ouvir a seguinte análise, estou seguro que você virá a entender que o comércio livre é uma situação mutuamente vantajosa. Para explicar isto, estaremos a aprender sobre a teoria da vantagem comparativa. É devido ao crédito da teoria que ela passou a prova do tempo e ainda apoia políticas de comércio hoje. Para ilustrar a teoria da vantagem comparativa, precisarei de quatro voluntários para me ajudarem a representar o cenário. Vocês dois são agricultores em Arrozlândia – um é um agricultor de arroz e o outro é um agricultor de feijão (distribua papéis). Vocês dois são agricultores em Feijãolândia – um é um agricultor de arroz e outro é um agricultor de feijão.

Agora, Arrozlândia é melhor ajustado na produção de arroz do que de feijão. O agricultor de arroz pode cultivar duas vezes mais o arroz do que o feijão. Feijãolândia é melhor ajustado a produção de feijão do que do arroz. Um funcionário pode cultivar duas vezes mais feijão do que arroz. Contudo, desde que o arroz e o feijão são proteínas complementares, cada país come tanto arroz como feijão.

- Sem comércio, o agricultor de arroz de Arrozlândia produz 1 chavena de arroz (o agricultor de arroz enche uma chavena de arroz) e o agricultor de feijão cultiva $\frac{1}{2}$ chavena de feijão (o agricultor de feijão enche meia chavena).
- O agricultor de feijão de Feijãolândia produz 1 chavena de feijão (o agricultor de feijão enche uma chavena) e o agricultor de arroz produz $\frac{1}{2}$ chavena de arroz (o agricultor de arroz enche meia chavena).
- Agora, Arrozlândia e Feijãolândia decidem especializar-se na cultura a qual eles têm uma vantagem comparativa e comércio. Deste modo, os dois agricultores da Arrozlândia produzem duas chavenas de arroz (enchem 2 chavenas), e dois agricultores de Feijãolândia produzem duas chavenas de feijão (enchem 2 chavenas).
- Eles comercializam uma chavena de feijão por uma chavena de arroz. Depois de comércio, cada país tem uma chavena de cada um.

Você pode ver o resultado antes e depois da especialização e comércio. Obviamente, todo o mundo está melhor depois que cada país ter explorado a sua vantagem comparativa e se envolveu no comércio. E isto, senhoras e senhores é como acontece no mundo real. Obrigado pela oportunidade de falar aqui hoje."

	Arroz de terras - 2 trabalhadores rodizem	Feijão de terras - 2 trabalhadores rodizem
Antes de comércio	1 xícara de arroz e $\frac{1}{2}$ xícara de feijão	1 xícara de feijão e $\frac{1}{2}$ xícara de arroz
Especialização com o comércio	2 xícara de arroz	2 xícara de feijão
	Comércio 1 xícara de arroz para 1 xícara de feijão	Comércio 1 xícara de feijão para 1 xícara de arroz
	Agora eles têm uma xícara de arroz para 1 xícara de feijão	Agora eles têm uma xícara de arroz para 1 xícara de feijão

2.2 Natureza e funções de mercados de produtos

Nos economicos, o mercado de produtos é um mecanismo que reúne compradores e vendedores de bens e serviços. Para nós entendermos o mercados de produtos, temos de aprender sobre Fornecimento e procura (demanda).

(a) Modelos de Oferta e Procura

O Fornecimento e a procura são possivelmente um dos conceitos mais fundamentais da economia e é a espinha dorsal de uma economia de mercado. O fornecimento e a procura são realmente duas coisas separadas, mas são quase sempre mencionadas em conjunto.

Fornecimento consiste em quanto um bem ou serviço está disponível. Por exemplo, se você tem 9 secretárias de escritório para vender, logo o seu fornecimento de secretárias de escritório é 9. Se você tiver 60 mangas, então o seu fornecimento de mangas é 60.

A procura ou demanda consiste dum bem ou serviço que as pessoas querem. A procura também pode ser medida usando o sistema de numeração simples, como o fornecimento. Se 8 filiais do sindicato quiserem uma secretária de cada escritório, então podemos dizer que a procura de secretárias de escritório é de 8. Se 40 pessoas quiserem uma manga cada uma, então podemos dizer que a procura de mangas é 40.

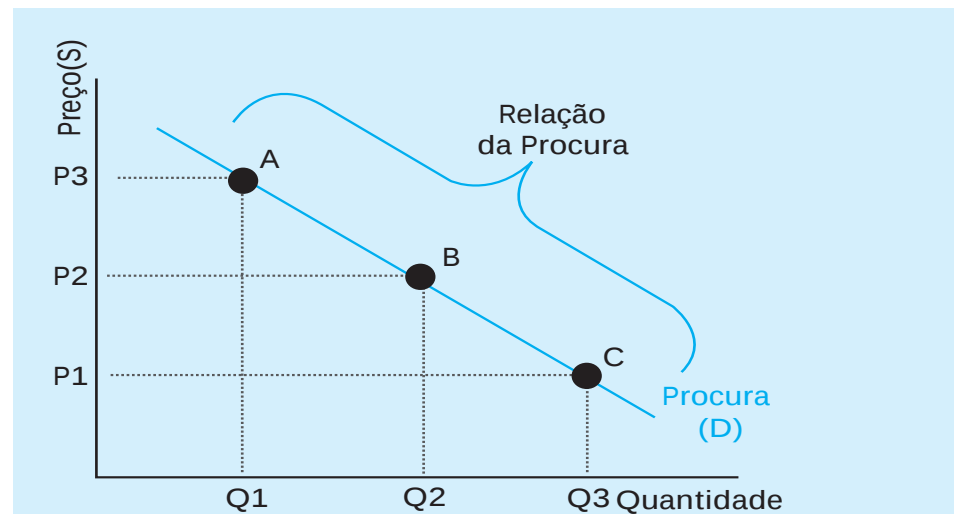
Em economia, fornecimento e procura descrevem relações de mercado entre potenciais vendedores e compradores de um bem. O modelo de procura e fornecimento determina o preço e a quantidade vendida num mercado. Este modelo é fundamental na análise microeconómica e é usado como uma fundação para outros modelos económicos e teorias. Prediz que num mercado competitivo, o preço servirá para igualar a quantidade procurada pelos consumidores e a quantidade fornecida pelos produtores, resultando num equilíbrio económico de preço e quantidade. O modelo incorpora outros factores que modificam equilíbrio como uma mudança de procura e/ou fornecimento.

A força motivadora da alocação de recursos é a relação entre procura e fornecimento. Em teorias de economia de mercado, a procura e as forças da fornecimento alocarão recursos do modo mais eficiente possível. Como? Vamos ver atentamente na lei da procura e lei de fornecimento.

A lei da procura

A lei da procura afirma que, se todos outros factores permanecerem constantes, quanto mais alto for o preço de um bem, menos as pessoas procurarão esse mesmo bem. Em outras palavras, quanto mais alto for preço, menor será a quantidade procurada. O montante de um bem que os compradores comprem a um preço elevado é menor porque quando o preço de um bem aumenta, o custo de oportunidade de comprar aquele bem também aumenta. Por conseguinte, as pessoas evitarão naturalmente comprar um produto que os forçará a abdicar do consumo de algo mais que eles valorizam mais. A figura abaixo mostra que a curva é uma linha decrescente.

Figura 2.6: Lei da Procura



A, B e C são pontos na curva da procura. Cada ponto na curva reflecte uma correlação direta entre a quantidade procurada (Q) e o preço (P). Por isso, no ponto A, a quantidade procurada será Q1 e o preço será P1, e assim por diante. A curva de relação da procura ilustra a relação negativa entre o preço e a quantidade procurada. Quanto mais alto o preço de um bem, menor a quantidade procurada (A), e quanto menor for o preço, mais o bem será procurado (C).

O que determina a quantidade procurada?

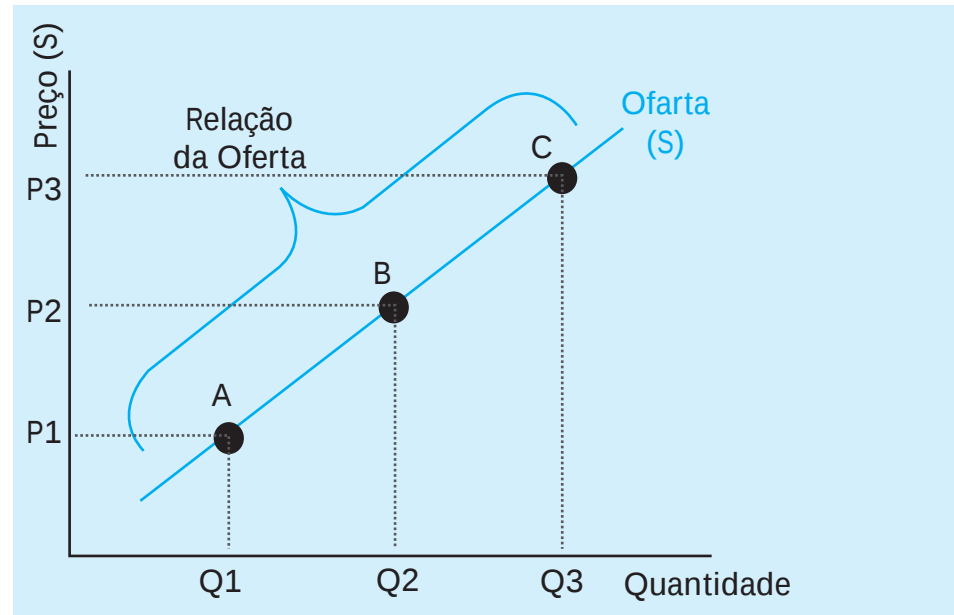
Quanto de um bem as pessoas procurarão dependerá de vários factores:

- o preço do bem desejado
- os preços de bens relacionados - o que são as possibilidades de substituição?
- o rendimento médio
- gostos e mudanças no estilos de vida
- a distribuição de rendimento entre as pessoas
- o tamanho da população

A lei de fornecimento

Como a lei da procura, a lei da fornecimento demonstra as quantidades que serão vendidas por certo preço. Contudo, diferentemente da lei da procura, a relação de fornecimento mostra uma linha ascendente. Isto significa que quanto mais alto o preço, maior a quantidade fornecida. Os produtores fornecem mais por um preço mais alto porque vender uma quantidade maior por um preço mais alto aumenta o rendimento.

Figura 2.7: Lei da oferta



A, B e C são pontos na curva de fornecimento. Cada ponto na curva efectua uma correlação direta entre a quantidade fornecida (Q) e o preço (P). No ponto B, a quantidade fornecida será Q2 e o preço será P2, e assim por diante.

Diferentemente da relação da procura, a relação de fornecimento é um factor de tempo. O tempo é importante para o fornecimento porque os fornecedores devem, mas nem sempre podem reagir rapidamente a uma mudança na procura ou no preço. Por isso, é importante tentar e determinar se uma variação de preços causada pela procura será temporária ou permanente.

Digamos que haja um aumento súbito na demanda e preço de guarda-chuvas numa época chuvosa inesperada; os fornecedores simples mente podem acomodar a procura usando o seu equipamento de produção mais intensivamente. Se, contudo, houver uma mudança climática, e a população precisará de guarda-chuvas durante o ano todo, vai se esperar que a modificação na procura e preço será a longo prazo; os fornecedores terão de mudar o seu equipamento e instalações de produção para satisfazerem os níveis de procura de longo prazo.

A curva de fornecimento também pode mudar por causa de:

- melhorias ou declínio na produtividade e tecnologia
- ajuste nas expectativas de lucro dos produtores
- mudanças nos preços de outros bens, inclusivo a produção de concorrentes
- mudanças nos preços de insumos, tais como aumento salarios

Relação entre oferta e procura

Agora que sabemos as leis da procura e fornecimento, vamos a um exemplo para mostrar como o fornecimento e a procura afetam o preço.

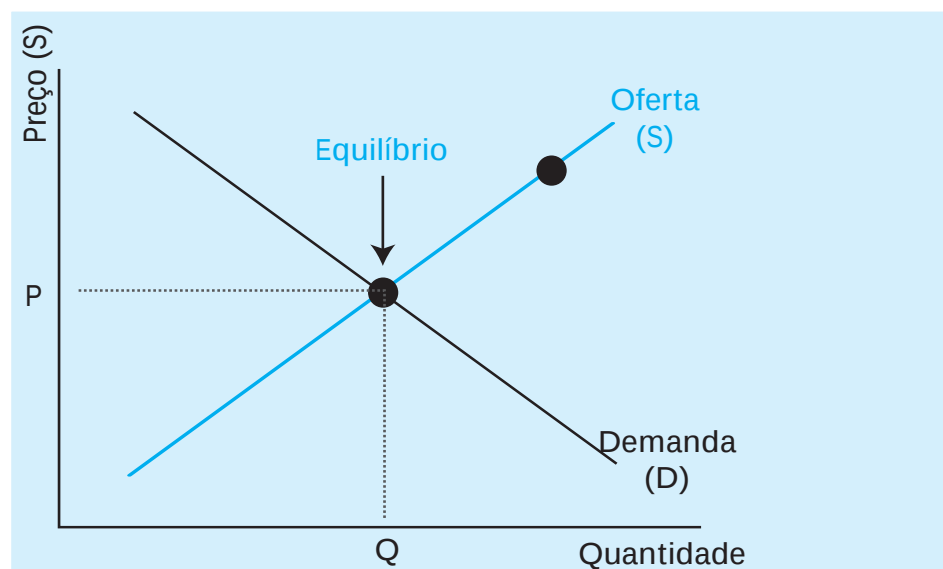
Suponha que uma edição especial do CD da sua banda favorita é lançado por 20 Nam\$. Como a análise prévia da companhia discográfica mostrou que os consumidores não procurarão CDs por um preço mais alto que 20 Nam\$, somente dez CDs foram lançados porque o custo de oportunidade é demasiado alto para fornecedores produzirem mais. Se, contudo, os 10 CDs forem procurados por 20 pessoas, o preço aumentará porque, de acordo a relação de procura, quando a procura aumenta, o preço também aumenta. Consequentemente, a subida do preço deve incitar a que mais CDs sejam fornecidos como a relação de oferta mostra que quanto mais alto o preço, maior a quantidade oferecida.

Se, contudo, houver 30 CDs produzidos e a procura está ainda em 20, o preço não será elevado porque o fornecimento é mais do que acomoda a procura. De facto, depois que os 20 consumidores foram satisfeitos com as suas compras de CD, o preço dos CDs restantes pode cair como os produtores de CD tentam vender os restantes dez CDs. O preço mais baixo então fará o CD mais disponível para pessoas que tinham decidido anteriormente que o custo de oportunidade de comprar o CD em 20 Nam\$ era demasiado alto.

Equilíbrio

Quando o fornecimento e a procura são iguais (isto é quando a função de fornecimento e a função da procura se cruzam) diz-se que o mercado de produtos está em equilíbrio. Neste ponto, a alocação de bens é mais eficiente porque o montante de bens que são fornecidos é exactamente o mesmo que o montante de bens que são procurados. Assim, todo o mundo (indivíduos, firmas, ou países) é satisfeito com a condição económica actual. Ao preço dado, os fornecedores estão a vender todos os bens que produziram e os consumidores estão a adquirir todos os bens que eles procuram.

Figure 2.8: Equilíbrio



Como você pode ver na Figura 2.8, o equilíbrio ocorre na intersecção das curvas da procura e fornecimento, que indica nenhuma falta de eficiência alocativa. Neste ponto, o preço dos bens será P e a quantidade será Q . Estes números são referidos como preço e quantidade de equilíbrio.

É importante observar que o equilíbrio de mercado é muito difícil de ser alcançado no mundo real porque os preços mudam constantemente em relação a flutuações na procura e no fornecimento. Como tal, o equilíbrio de mercado só pode ser em teoria.

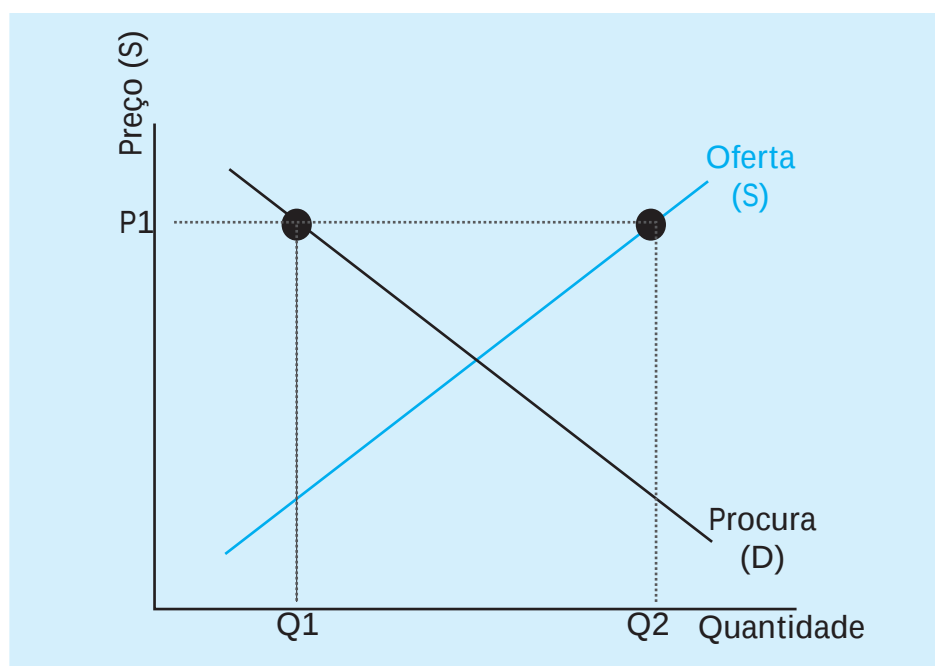
Desequilíbrio

O desequilíbrio ocorre sempre que o preço ou a quantidade não sejam iguais a P ou Q .

(i) Excesso de fornecimento

Se o preço for fixado demasiadamente alto, será criado um excesso da oferta dentro da economia e não haverá eficiência alocativa²

Figura 2.9: Excesso da oferta



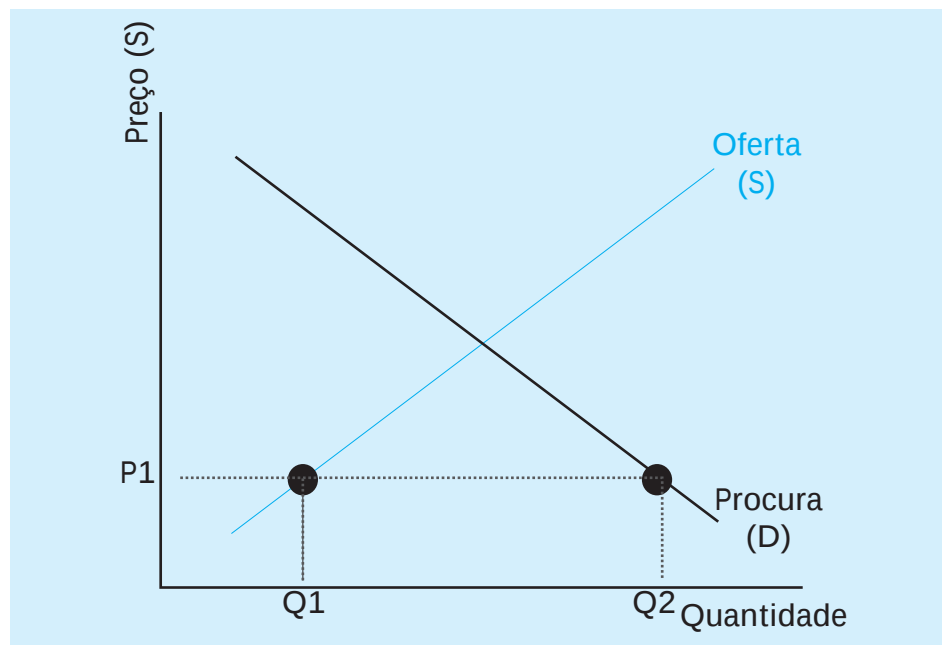
Ao preço P_1 , a quantidade de bens que os produtores desejam fornecer é indicada por Q_2 . Em P_1 , contudo, a quantidade que os consumidores querem consumir está em Q_1 , uma quantidade muito menor do que Q_2 . Como Q_2 é maior do que Q_1 , demasiado está sendo produzido e pouco está a ser consumido. Os fornecedores estão a tentar produzir mais bens, que esperam vender para aumentar lucros, mas os que consomem os bens acharão o produto menos atraente e comprarão menos porque o preço é muito alto.

² Na economia, eficiência alocativa refere-se a uma situação na qual os recursos limitados de um país são alocados conforme os desejos dos consumidores.

(ii) Excesso da procura

O excesso da procura é criado quando o preço é fixado a baixo do preço de equilíbrio. Como o preço é tão baixo, muitos consumidores querem o produto enquanto os produtores não estão a fabricar-lo bastantemente.

Figura 2.10: Excesso da Procura



Nesta situação, ao preço P_1 , a quantidade de produtos procurados por consumidores a este preço é Q_2 . De modo inverso, a quantidade de bens que os produtores estão dispostos a produzir a este preço é Q_1 . Assim, há muito poucos bens sendo produzidos para satisfazer as vontades (procura) dos consumidores. Contudo, como os consumidores têm de competir um com outro para comprar o bem por este preço, a procura levará o preço a aumentar, fazendo com que os fornecedores queiram fornecer mais e trazendo o preço para mais perto do seu equilíbrio.

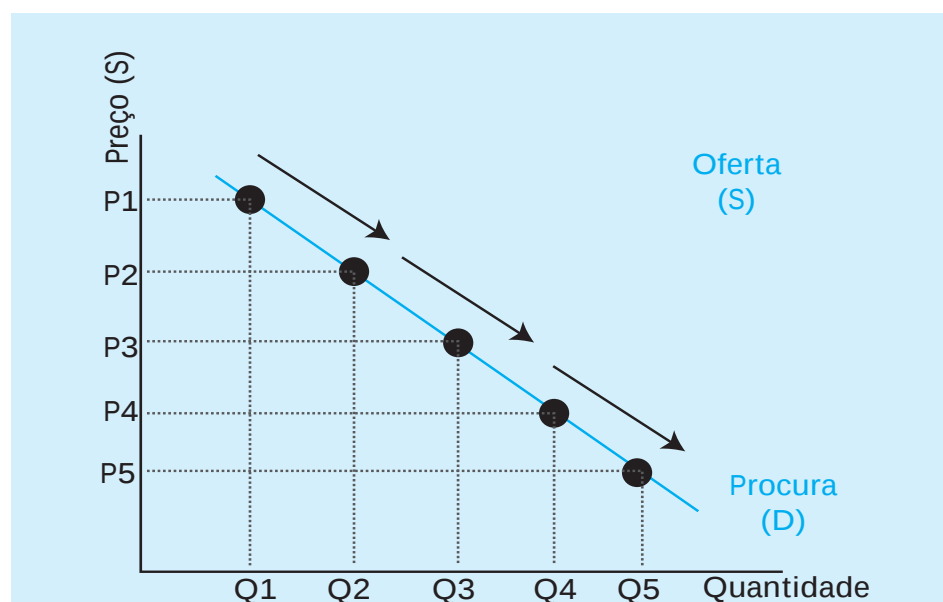
Deslocações vs movimentos

Para a economia, os "movimentos" e "as deslocações" em relação às curvas de fornecimento e da procura representam fenômenos de mercados muito diferentes.

(i) Movimentos

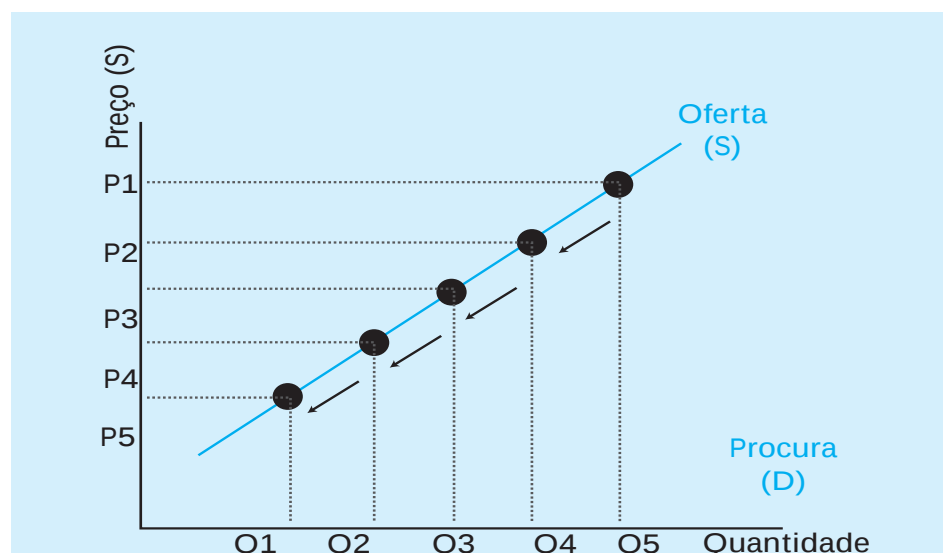
Um movimento refere-se a uma modificação ao longo de uma curva. Na curva da procura, um movimento denota uma modificação tanto no preço como na quantidade procurada de um ponto da curva para outro. O movimento implica que a relação da procura permanece consistente. Por isso, um movimento ao longo da curva da procura ocorrerá quando o preço do produto muda e a quantidade procurada muda de acordo com a relação da procura original. Em outras palavras, um movimento ocorre quando uma modificação na quantidade procurada é causada só uma alteração do preço, e vice-versa.

Figura 2.11: Movimento ao longo da curva da procura



Como um movimento ao longo da curva da procura, um movimento ao longo da curva de fornecimento significa que a relação de fornecimento permanece consistente. Por isso, um movimento ao longo da curva da fornecimento ocorrerá quando o preço dos bens muda e a quantidade fornecida muda de acordo com a relação do fornecimento original. Em outras palavras, um movimento ocorre quando uma mudança na quantidade fornecida é causada só por uma alteração de preço, e vice-versa.

Figura 2.12: Movimento ao longo da curva da oferta

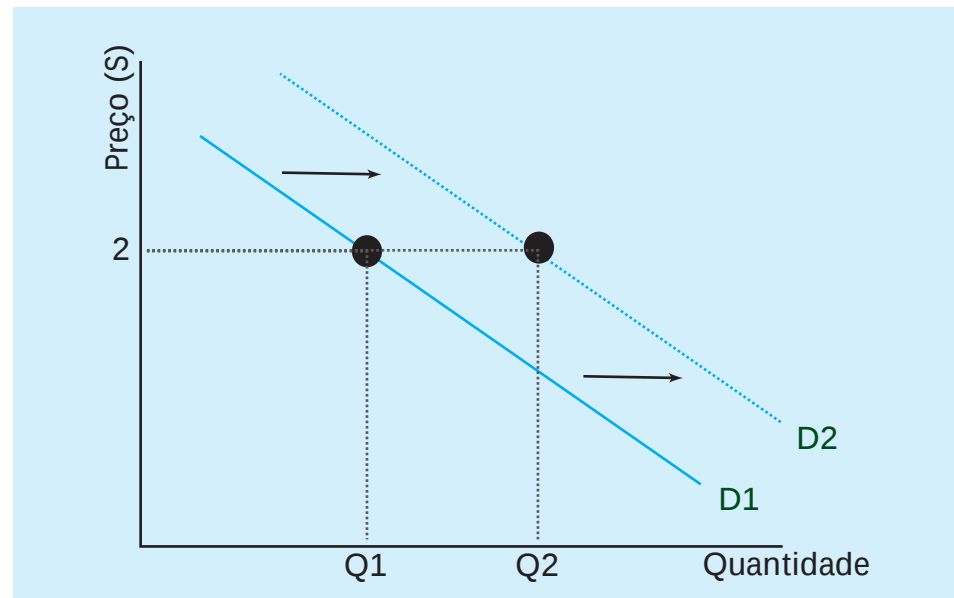


(ii) Deslocações

Uma deslocação numa curva da procura ou fornecimento ocorre quando a quantidade procurada ou oferecida de um bem muda, embora o preço permaneça o mesmo. Por exemplo, se o preço de um pacote de sumo

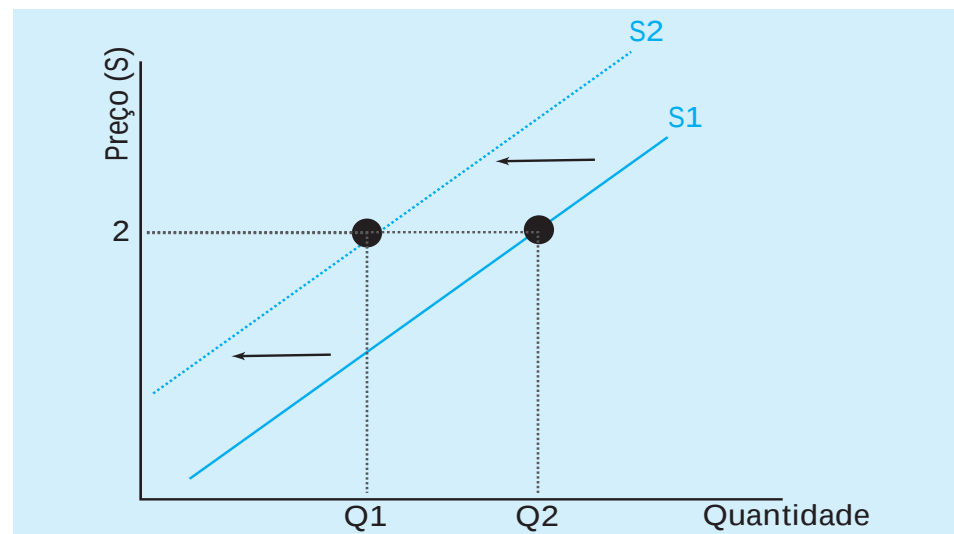
de laranja fosse US\$2 e a quantidade de sumo de laranja procurada aumentasse de Q_1 para Q_2 , então haveria uma deslocação na procura do sumo de laranja. As deslocações na curva da demanda implicam que a relação da procura original se modificou, significando que a quantidade procurada é afetada por um factor que não seja o preço. Uma deslocação na relação da procura ocorreria se, por exemplo, o sumo de laranja de repente se tornasse o único tipo de sumo disponível para o consumo.

Figura 2.13: Deslocação na procura



De modo inverso, se o preço de um pacote de sumo de laranja fosse US\$2 e a quantidade fornecida reduzisse de Q_1 a Q_2 , então haveria uma deslocação da oferta de sumo de laranja. Como uma deslocação na curva da procura, uma deslocação na curva de fornecimento implica que a curva de fornecimento original se modificou, significando que a quantidade fornecida é afetada por um factor que não seja o preço. Uma deslocação na curva de fornecimento ocorreria se, por exemplo, uma catástrofe natural causasse uma massiva falta de laranjas; os processadores de sumo de laranja ficariam forçados a oferecer menos sumo ao mesmo preço.

Figura 2.14: Deslocações no fornecimento



Elasticidade da procura e fornecimento

A lei da procura afirma que se os preços aumentam, a quantidade procurada do trabalho diminui enquanto por outro lado, a lei de fornecimento afirma que se os preços diminuem, a quantidade fornecida diminui. Contudo, não são todos os casos em que a quantidade fornecida e procurada responderá aos preços. Isto leva aos conceitos económicos da elasticidade da procura e fornecimento. A elasticidade mede a sensibilidade da quantidade procurada e fornecida no trabalho em relação a variações do preço. A elasticidade é medida em modificações percentuais.

Procura elástica do trabalho

Se a modificação percentual na quantidade procurada do trabalho for maior do que a modificação percentual nos salários, diz-se que a procura é elástica. Isto significa que um pequeno aumento nos salários leva a uma quantidade mais alta procurada, ou a quantidade do trabalho procurada é muito responsiva para empreender modificações.

Procura não elástica de trabalho

Quando a modificação percentual na procura de trabalho é mais pequena do que a modificação percentual nos salários, diz-se que a procura é não elástica. Em outras palavras, a procura não é muito responsiva para causar modificações. Esta situação tem grandes implicações a nível do emprego e do poder de negociação dos sindicatos. Em caso da procura não elástica, os níveis de emprego tendem a permanecer constantes mesmo se os sindicatos negociarem por um salário mais alto dos funcionários. Além disso, a procura não elástica ocorre quando o trabalho é indispensável e insubstituível, o empregador tem de produzir um certo número de unidades a todo custo; e o capital e outros fatores que não sejam o trabalho permanecem fixos.

Fornecimento elástico

Quando a mudança percentual na quantidade fornecida é maior do que a mudança percentual nos salários, diz-se que o fornecimento é elástico.

Isto significa que o número de unidades de trabalho é responsivo a as mudanças do salários.

Fornecimento não elástica

Quando a mudança percentual na quantidade fornecida é menor do que a mudança percentual nos salários, a oferta é não elástica. Isto significa que o número de unidades de trabalho fornecidas é não muito responsivo a mudanças nas taxas salariais. As causas de fornecimento não elástica incluem a discriminação de mercado, um mercado de trabalho fechado, a imobilidade do trabalho e a falta de treinamento de habilidades.

Vários factores determinam a elasticidade:

- **Substitutos:** quanto mais substitutos, maior a elasticidade, como pessoas podem mudar facilmente de um bem para outro se for feita uma variação de preços menores.
- **Percentagem de rendimento:** quanto mais alta a percentagem do preço do produto é do rendimento dos consumidores, mais alta é a elasticidade, como as pessoas terão cuidado com a compra do bem/ produto por causa do seu custo.
- **Necessidade:** quanto mais necessário um bem é, menor a elasticidade, pois as pessoas o comprarão sem se importar do preço, tal como os alimentos básicos.
- **Tempo:** quanto mais tempo a mudança dos preços se mantém, maior é a elasticidade, pois cada vez mais as pessoas deixarão de procurar o bem (isto é, se você for ao supermercado e encontrar que o preço dos ananases duplicou, você os comprará porque você precisa deles desta vez, mas da próxima vez você não comprará, a não ser que os preços se diminuam novamente)
- **Amplitude da definição:** quanto mais ampla a definição, menor a elasticidade. Por exemplo, as salchichas favoritas dos agricultores terão uma elasticidade relativamente alta, ao passo que a comida em geral terá uma elasticidade extremamente baixa.

(b) Teoria da firma



Nação diária, 24 de março de 2003, <http://www.gadsonet.com>

A teoria da firma compõe-se de um número de teorias econômicas que descrevem a natureza da firma, companhia, ou corporação, inclusive a sua existência, o seu comportamento, e a sua relação com o mercado.

Em termos simplificados, a teoria das firmas procura responder a estas perguntas:

- A existência - porque as firmas emergem, porque é que todas as transações na economia não são mediados sobre o mercado?
- Os limites - porque o limite entre firmas e o mercado é localizado exactamente lá? Que transações são executadas interiormente e quais são negociadas no mercado?
- A organização - porque as firmas são estruturadas de tal modo específico? Qual é a interacção de relações formais e informais?

Apesar do simples olhar, estas perguntas não são respondidas pela teoria económica estabelecida, que normalmente examina firmas como dadas, e as trata como caixas pretas sem qualquer estrutura interna.

Diferentes tipos de estruturas de mercado

Os consumidores compram mercadorias e serviços de vendedores em cinco diferentes estruturas de mercado, conhecidas como concorrência perfeita, concorrência monopolista, oligopólio, monopólio e monopsônio. A natureza e o grau da concorrência variam através das cinco estruturas de mercado.

As características, tais como o número de compradores e vendedores, o grau de homogeneidade do produto, condições de entrada e saída, a qualidade da informação disponível tanto para compradores como para vendedores, e o ponto da intervenção do governo ajudam a distinguir as cinco estruturas de mercado. Vamos examinar a natureza e o grau da concorrência de mercado nas cinco estruturas de mercado.

Concorrência perfeita

A Concorrência perfeita ocorre quando há muitos compradores e vendedores, o produto é homogêneo, a entrada e a saída são fáceis, os compradores e os vendedores têm a informação perfeita, e não há nenhuma intervenção do governo. Desde que o produto seja homogêneo, os consumidores compram de vendedores que oferecem a preço mais baixo. E desde que haja muitos compradores e vendedores, o preço de equilíbrio é determinado por oferta de mercado e procura de mercado.

Pressupostos de um mercado perfeitamente competitivo:

- Muitos fornecedores, cada um com uma insignificante quota de mercado. Isto significa que cada firma é demasiado pequena em relação ao mercado como um todo para afetar o preço via uma modificação no seu próprio fornecimento.
- Supõe-se que cada firma individual seja uma tomadora de preços. Um produto idêntico produzido por cada firma. Em outras palavras, o mercado fornece produtos homogêneos ou estandardizados que são substitutos perfeitos um para outro. Os consumidores percebem que os produtos são idênticos.

- Os consumidores têm informação perfeita sobre os preços que todos os vendedores do mercado cobram. Por isso, se algumas firmas decidirem cobrar um preço mais alto do que o preço vigente de mercado, haverá um grande efeito de substituição desta firma.
- Todas as firmas (participantes da indústria e novas entrantes) têm o acesso igual a recursos (tecnologia, outros insumos) e melhorias em tecnologias de produção realizadas por uma firma podem transbordar a todos os outros fornecedores no mercado.
- Não há nenhuma barreira à entrada e saída de firmas a longo prazo. Isto significa que o mercado está aberto para a concorrência de novos fornecedores.
- Isto afeta os lucros de longo prazo feitos por cada firma na indústria. O equilíbrio de longo prazo de um mercado perfeitamente competitivo ocorre quando a firma marginal faz o lucro normal só a longo prazo.
- Nenhuma externalidade na produção e consumo, tal que não há divergência entre custos privados e sociais e benefícios³

De uma perspectiva econômica, os mercados perfeitamente competitivos oferecem o desempenho econômico superior. Porquê? Em primeiro lugar, os mercados perfeitamente competitivos alocam eficientemente os recursos desde que estas firmas cobrem um preço igual ao custo marginal. Em segundo lugar, no longo prazo, o preço é dirigido ao custo médio mais baixo possível da produção dada a tecnologia existente, para que a firma ganhe um lucro normal. Em terceiro lugar, as firmas perfeitamente competitivas são tecnicamente eficientes no longo prazo, uma vez que a competição as força a se tornarem eficientes.

Infelizmente, relativamente poucos mercados são perfeitamente competitivos no mundo real. Mais ainda, nos países industrializados onde há intervenção do governo, muitos mercados até em bens agrícolas, tais como milho, trigo e feijões não são perfeitamente competitivos.

Concorrência monopolística

A concorrência monopolística ocorre num mercado onde há muitos compradores e vendedores, os produtos são diferenciados, e a entrada e a saída são relativamente fáceis. Embora haja muitos compradores e vendedores, a firma individual neste mercado pode definir o preço desde que os produtos sejam diferenciados.

Num mercado de concorrência monopolística, as firmas podem tomar parte tanto em preço como em competição de produto. Uma firma neste mercado pode ser capaz de ganhar um curto prazo lucro econômico tomando parte em uma estratégia de diferenciação de produto anunciando o seu produto, introduzindo um produto redesenhado com características novas ou diferentes, localizando perto de clientes, ou

³ Na Economia, uma exterioridade é um impacto em qualquer partido não diretamente implicado em uma decisão econômica. Uma exterioridade ocorre quando uma atividade econômica causa preços externos ou benefícios externos a depositários de dinheiro de apostas de terceira pessoa que não podem afetar diretamente uma transação econômica.

oferecendo serviços superiores de pré-venda ou de pós-venda ao cliente. Contudo, como observado em cima, a capacidade da firma de aumentar o preço é reprimida pela disponibilidade de muitos bens substitutos de consumidor.

Um mercado de concorrência monopolística tem o desempenho econômico menos atraente do que a concorrência perfeita. Os mercados de concorrência monopolística tendem a sub-empregar recursos econômicos, desde que as firmas cobram preços que excedem o custo marginal. As firmas individuais tendem a operar tamanhos de fábrica que são menores do que é tecnicamente eficiente. Por outro lado, este mercado oferece uma variedade de produtos aos consumidores que não existe na concorrência perfeita.

Os mercados de concorrência monopolística são relativamente comuns. Nas maiores áreas metropolitanas, muitos mercados retalhistas diferentes têm muitos compradores e vendedores, mercadorias diferenciadas ou serviços, e entrada e saída relativamente fácil. Por exemplo, o mercado de alimentos rápido em mais grandes áreas metropolitanas é um bom exemplo da concorrência monopolística. O grande número de roupa e lojas têxteis em cidades principais na África do Sul é um bom exemplo de um mercado de concorrência monopolística.

Oligopólio

O oligopólio ocorre num mercado onde há poucos vendedores e muitos compradores, os produtos são homogêneos ou diferenciados, e a entrada é relativamente difícil. Desde que há relativamente poucos vendedores neste mercado, as firmas são estrategicamente interdependentes. Se uma firma decidir abaixar o seu preço, a firma provavelmente tomará clientes dos rivais. Isto força os rivais a reagir à redução de preços. Se os rivais rapidamente combinarem com a redução de preços, então todas as firmas ganharão lucros econômicos mais baixos. Uma firma que maximiza o lucro neste mercado, por isso, deve considerar as reações prováveis dos rivais a cada estratégia para identificar a estratégia que maximiza o lucro.

Em mercados oligopolistas onde as firmas oferecem produtos homogêneos, os consumidores comprarão do vendedor que oferece a preço mais baixo. A competição de preços é, por isso, o meio primário de competição, e as firmas, por isso, tendem a concentrar-se em ser eficientes para oferecerem o preço mais baixo possível aos consumidores. Em muitos casos, a indagação da eficiência pode necessitar firmas maiores e poucas, uma vez que a tecnologia possa requerer que uma firma produza uma percentagem significativa do que os consumidores desejam comprar.

Quando em comparação com mercados perfeitamente competitivos, mercados oligopolistas geralmente têm o desempenho econômico menos favorável. As firmas Oligopolistas tendem a sub-empregar recursos, produzem menos do bem ou serviço, e cobram preços mais altos. De outro lado, alguns mercados oligopolistas oferecem a consumidores um pouco de variedade de produto.

O oligopólio é comum em muitos países na África. Muitas indústrias manufactureiras/fabricadoras são oligopolistas. Alguns exemplos incluem fornecedores de serviços de telefone celular, montagem de veículos automóveis, bebidas e produção de cerveja, e produção de electrodomésticos.

Cartéis: Um exemplo de um oligopólio

Um cartel é um grupo de firmas colaboradoras que coordenam a produção, cálculo do preço e outras políticas para minimizar a competição. Tais ações levam-lhes à aquisição de poder de monopólio. O objectivo de um cartel é produzir pequenas quantidades de uma mercadoria (uma ação-chave) enquanto os preços são elevados acima das firmas competitivas. Chamam-lhes às vezes "oligopólio de colusão" porque as firmas negociam entre elas em quanto cada firma deve produzir. Um cartel não é facilmente sustentável desde que os actores tenham um grande estímulo para enganar e ganhar lucros mais altos em vez de respeitar o acordo de conluio. Os exemplos incluem De Beers, que se especializa na mineração de diamante, e a Organização de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Dentro da OPEP, as quotas de produção são estabelecidas e a OPEP monitora as importações, exportações e preços do petróleo.

Monopólio

O monopólio ocorre quando há um vendedor que oferece um produto único, e a entrada é muito difícil. Os monopólios muitas vezes são protegidos por barreiras ao início, que fazem a entrada difícil. Algumas barreiras mais importantes são ações do governo. Por exemplo, o governo muitas vezes concede a uma empresa de eletricidade um privilégio exclusivo para fornecer serviços de eletricidade em uma comunidade, mas então regulariza as taxas que a empresa pode cobrar aos clientes. Sem barreiras ao início, os monopólios mais lucrativos seriam provavelmente de curta vida relativa.

Quando em comparação com a concorrência perfeita, os mercados monopolísticos têm o desempenho econômico inferior. A firma monopolística sub-emprega recursos econômicos, pode não ser tão eficiente como a tecnologia permite, e pode continuar ganhando lucros econômicos no longo prazo.

Devido à legislação extensa, os monopólios são relativamente raros em países industrializados mas bastante comuns na África. Muita utilidade tem monopólios em comunidades devido a privilégios do governo exclusivos. Em mais pequenas comunidades, pode haver só um vendedor em muitos mercados varejistas devido a uma pequena base de clientes.

Monopsônio

Um monopsônio é um mercado onde há um comprador único de uma mercadoria mas muitos vendedores. Em outras palavras, a procura vem de uma fonte. Em caso de mercados de trabalho, o monopsônio significa

que há só um comprador do trabalho; isto é, um empregador que tem o poder de mercado e por isso determina o salário. Por exemplo, se os funcionários numa companhia isolada da cidade são criados e dominados por um empregador, aquele empregador é um monopsonista. No caso de monopsônio, o empregador pode oferecer salários a baixo das taxas de mercado.

Em caso do comércio, diz-se que grandes países importadores tenham "o poder de monopsônio." Um monopsonista eleva o seu próprio bem estar ou utilidade restringindo procura do produto e por meio disso forçando os vendedores a baixarem o seu preço ao monopsonista. Comprando menos unidades por um preço mais baixo, o monopsonista fica abastado. Por exemplo, quando um grande país importador coloca uma tarifa de importações, a procura do país no mercado mundial daquele produto baixa, que por sua vez baixa o preço do mercado mundial.

Tabela 2.2: Sumário de estruturas de mercado

Estrutura de Mercado	Número de Firms	Tipo de Produto	Condições de Entrada	Rentabilidade
Concorrência perfeita	Muitas	Homogenio	Livre	Normal
Monopolista	Muitas	Diferenciado	Livre	Normal
Oligopólio	Poucas	Normalmente diferenciado	Restrito	Geralmente sobre-normal
Monopólio	Uma	Também	Estritamente restrito	Super-normal
Monopsônio	Um comprador Muitos vendedores	Homogénio	Livre	sobre-normal

2.3 Factores de produção e remuneração dos factor



Nação diária, 22 de agosto de 2003, [http:// www.gadonet.com](http://www.gadonet.com)

(a) Factores de produção

Nos económicos, os factores de produção são os recursos empregues para produzir bens e serviços. Aqui, a quantidade da produção é conseguida de uma combinação dada de insumos de factores empregues. A classificação de factores pode incluir tais amplos agregados como trabalho, terra, capital, o estado geral da tecnologia, e empreendedorismo. O número e a definição de factores podem variar dependendo dos objectivos teóricos, da ênfase empírica, ou da escola económica.

Trabalho: o Trabalho são os esforços mentais e físicos dos seres humanos (excluindo organização empresarial) usado para a produção de bens e serviços. O trabalho inclui tanto o esforço físico de funcionários fabris como trabalhadores agrícolas muitas vezes associados com o trabalho, bem como o esforço mental de executivos e supervisores.

Capital: o capital são bens manufacturados, sintéticos ou artificiais usados na produção de outros bens, inclusive maquinaria, equipamento, ferramentas, edifícios, e transportes. O capital é um factor de produção produzido. Este factor deve ser produzido usando outros factores de produção, que significa que a sociedade muitas vezes enfrenta a escolha entre a produção de bens de consumo que satisfazem desejos e necessidades ou bens de capital que são usadas para produção futura.

Sem capital, o trabalho faria toda a produção "à mão." O papel-chave do capital no processo de produção é fazer o trabalho mais produtivo. Enquanto uma escolta de funcionários de construção poderia ser capaz de fabricar uma casa de quatro quartos com apenas as mãos, um conjunto de martelo, serra, e outros instrumentos torna o seu trabalho mais fácil e mais produtivo.

Terra: a Terra é o conjunto de materiais que naturalmente ocorrem no planeta que são usados para a produção de bens e serviços, inclusive a própria terra; os minerais e nutrientes na terra; a água, vida selvagem, vegetação na superfície e o ar. Os recursos naturais e os materiais da terra tornam-se os bens produzidos. Sem estes materiais da terra, não há nenhuma produção. A produção é, de facto, o processo básico de transformação dos materiais que ocorrem naturalmente, que fornecem um pouco de satisfação no seu estado natural para bens e serviços que fornecem mais satisfação.

Empreendedorismo (capacidade empresarial): o Empreendedorismo é o tipo especial do esforço humano que incorre ao risco de trazer o trabalho, o capital, e a terra em conjunto para produzir bens. O empreendedorismo é o factor que organiza outros três. Sem alguém para organizar a produção, outros três factores produzem. Um componente-chave do empreendedorismo é o risco. Este recurso corre o risco de organizar a produção antes que algo seja produzido e sem garantia que a produção será bem sucedida.

Tecnologia: a Tecnologia é um largo conceito que trata com o uso e o conhecimento de instrumentos e ofícios, e como ela afeita a nossa capacidade de controlar e adaptar-se ao ambiente. A tecnologia é uma consequência da ciência e engenharia. Ela também se refere a objectos materiais do uso da humanidade, tais como máquinas, hardware ou utensílios. Ela também pode abranger temas mais amplos, inclusive sistemas, métodos de organização, e técnicas. As tendências recentes do desenvolvimento tecnológico ocasionadas pelas tecnologias de informação estenderam a lista dos factores da produção. No contexto de tecnologias de informação e computarização, muitos acreditam que a tecnologia (tal como programas de computador) e direitos de propriedade intelectual são agora parte dos factores de produção.

(b) Remuneração dos factores

O termo geral para os pagamentos monetários aos factores de produção é remuneração de factores. Contudo, a remuneração específica de factores depende dos factores específicos trocados: a remuneração do factor de trabalho é salário, do capital é juro, da terra é renda, e para o empreendedorismo é lucro. Tais remunerações de factor são o que atrai os proprietários a alocar os seus recursos para o uso produtivo.

Salário: é um pagamento ao proprietário do trabalho em troca do serviço produtivo do trabalho. Enquanto os salários são pagamentos tipicamente monetários, e resultam em payslips, eles invariavelmente implicam componentes não-monetários. Os exemplos comuns são contribuições do empregador para o seguro de saúde, programas de reforma, e outros benefícios. Além disso, as recompensas psicológicas fornecidas pelo próprio emprego são pagamentos importantes de factor.

Juro: é um pagamento ao proprietário do capital em troca dos serviços produtivos do capital. O pagamento de juros é algo como um pagamento indireto por serviços de capital, baseados no reconhecimento de que os bens de capital são geralmente comprados com fundos emprestados. Tal empréstimo é lucrativo contanto que o juro no empréstimo seja compatível com a produtividade do capital adquirido.

Renda: é um pagamento ao proprietário da terra em troca dos serviços produtivos da terra. Como a terra é uma categoria de recursos diversos, assim também é a noção de renda. Ela inclui pagamentos pelo uso da própria terra bem como os recursos extraídos da terra.

Lucro: é um pagamento ao proprietário do empreendedorismo (capacidade organizacional) em troca dos serviços produtivos do empreendedorismo. O lucro cai em uma de duas categorias – lucro normal, que é um custo de oportunidade baseado no seguinte melhor uso do empreendedorismo, e lucro econômico, que é o excesso da receita total sobre o custo total.

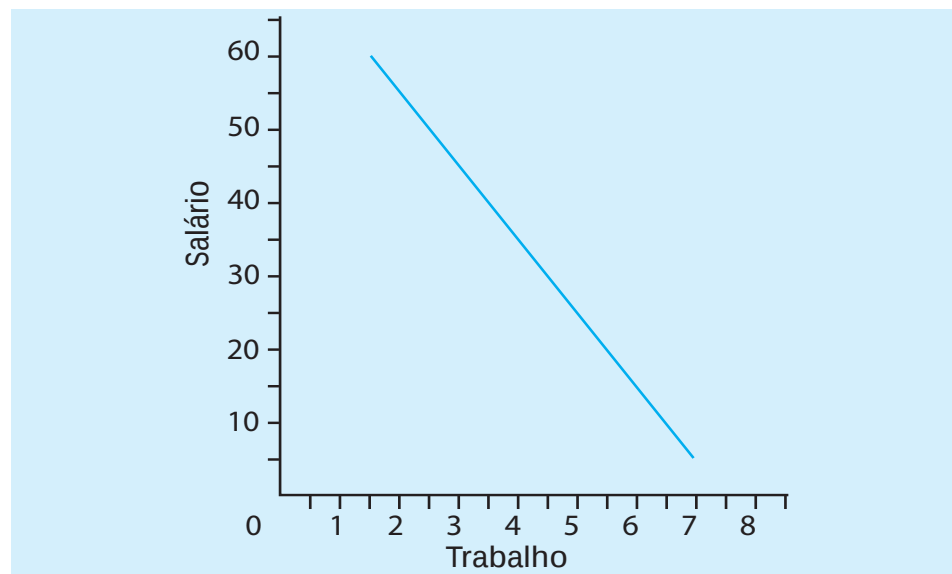
Realeza: é o pagamento baseado no uso feito por uma das partes (o "titular da licença") ao outro (o "concessor") pelo uso contínuo de um activo, às vezes de um direito de propriedade intelectual. Os realezas podem ser determinados como uma percentagem da receita bruta ou líquida das vendas conseguida do uso do activo ou um preço fixo por unidade vendida.

Procura do factor

A procura de factor é o lado da procura do mercado de factor, capturando a relação entre o preço de factor e a quantidade procurada de um fator. Em geral, o preço mais baixo induz a um aumento na quantidade procurada, enquanto um preço mais alto tem o efeito contrário.

A procura de factor é comumente representada por uma curva de procura de factor, que graficamente indica a quantidade de um fator que é procurada a preços alternativos de fator. A figura 2.15 mostra uma curva de procura de factor típica. Esta curva determinada é a procura do trabalho. O número de trabalhadores é medido no eixo horizontal e o salário pago por funcionário é medido no eixo vertical. Esta curva da procura de factor indica que os empregadores estão dispostos a alugar 4 trabalhadores por US\$35 cada um, 5 trabalhadores por US\$25 cada, e 6 trabalhadores por US\$15 cada. O salário diminui com o aumento do número de trabalhadores empregues porque os trabalhadores extra contribuem cada vez menos para a produção total e para a receita total.

Figura 2.15: Curva da procura de factor

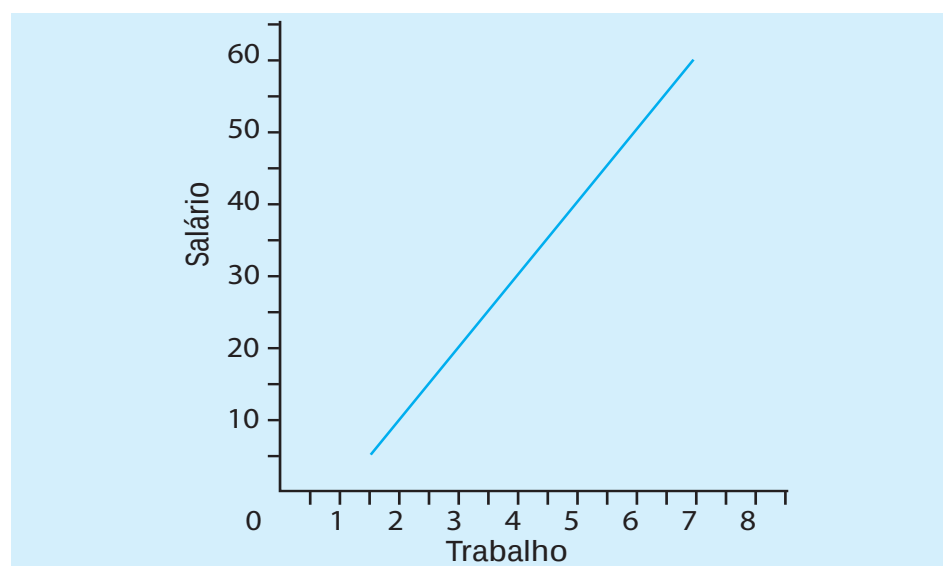


Oferta de factor

o fornecimento de factor é o lado da fornecimento do mercado de factor, capturando a relação entre o preço do factor e a quantidade fornecida dum factor. Em geral, um preço mais alto induz a um aumento na quantidade fornecida, enquanto que um preço mais baixo tem o efeito contrário.

O fornecimento de factores funciona como a fornecimento de mercado de qualquer bem ou serviço. Os vendedores, ou os proprietários do factor, são atraídos a fornecer uma maior quantidade para venda por um preço mais alto. Contudo, porque os factores fornecidos são diversos (vários tipos de trabalho, capital, terra, e empreendedorismo), assim também são os princípios básicos de fornecimento.

Figura 2.16: curva de factor de fornecimento



O fornecimento de factores é comumente representada por uma curva de factores de fornecimento, que graficamente indica a quantidade de um factor que é oferecida por preços alternativos de fator. A figura 2.16 mostra uma curva típica de oferta de factores. O número de trabalhadores (trabalho) é medido no eixo horizontal e o salário pago por trabalhador no eixo vertical. Esta curva de oferta de factores indica que um salário de US\$10 atrai 2 trabalhadores a oferecerem os seus serviços, um salário de US\$30 atrai 4 trabalhadores a oferecerem os seus serviços, e um salário de US\$50 atrai 6 trabalhadores a oferecerem os seus serviços. O número de trabalhadores desejosos e capazes de oferecer os seus serviços produtivos aumenta com o aumento do salário.



Mito 2: Importações de países onde o trabalho é barato causa o desemprego nos países industrializados

Um dos muitos problemas com esta doutrina é que ignora a pergunta: porque os salários são baixos nos países em desenvolvimento e altos nos países industrializados? Os salários são basicamente altos em países industrializados porque a produtividade de trabalho é alta - porque os funcionários são ajudados por grandes montantes de equipamento de capital tecnologicamente promovido. As taxas salariais são baixas nos países pobres porque o equipamento de capital é pouco e tecnologicamente primitivo. As taxas salariais em cada país são determinadas pela produtividade dos trabalhadores naquele país.

Mobilidade de factor

A mobilidade de factores refere-se à facilidade com a qual os factores de produção, tais como trabalho, capital, terra, e recursos naturais podem ser realocados através de sectores dentro da economia. Os diferentes graus de mobilidade surgem porque há custos diferentes associados com os

factores móveis entre as indústrias. Há dois tipos principais de imobilidade de factor, imobilidade ocupacional e geográfica.

(i) Imobilidade ocupacional

A imobilidade ocupacional ocorre quando há barreiras à mobilidade de fatores de produção entre diferentes indústrias e ocupações. Isto pode fazer que as pessoas permaneçam desempregadas, ou usadas de modos que não são economicamente eficientes.

Alguns insumos de capital são ocupacionalmente móveis. Um computador, por exemplo, pode ser posto no uso produtivo em muitas indústrias diferentes. Os edifícios comerciais podem ser alterados para fornecerem uma base de muitos negócios. Contudo, algumas unidades de capital são específicas para a indústria para a qual elas foram projectadas.

O trabalho como um factor de produção muitas vezes experimenta a imobilidade ocupacional. Por exemplo, os funcionários feitos redundante na indústria de chapa podem possuir habilidades específicas para o emprego que não necessariamente sejam transferíveis para as indústrias crescentes na economia. Isto implica que há uma incompatibilidade entre as habilidades oferecidas pelos desempregados e as necessitadas pelos empregadores que procuram trabalhadores extra. Isto também se chama de desemprego estrutural e é a razão principal porque há um conjunto de trabalhadores nos países industrializados que acham difícil encontrar trabalho remunerado. Claramente, isto leva a um desperdício de recursos escassos e representa uma falha de mercado, porque o bem estar social não está a ser maximizado.

Todos os factores de produção também podem experimentar a imobilidade devido à obsolescência. A obsolescência é o estado de ser que ocorre quando uma pessoa, objeto, ou serviço não é mais desejado embora ainda possa estar em boas condições de funcionamento. A obsolescência frequentemente acontece porque um substituto superior ficou disponível, p. ex. menor, mais rápido, mais leve ou menos caro.

(ii) Imobilidade geográfica

A imobilidade geográfica existe quando há barreiras a pessoas que se movem de uma área para a outra para encontrar trabalho.

Há boas razões pelas quais a imobilidade geográfica pode existir:

- Família e outros laços sociais
- Custos envolvidos na mudança de casa
- Variações regionais nos preços de casa
- Diferenças no custo de vida geral entre regiões

Políticas para melhorar a mobilidade do trabalho

A mobilidade de trabalho é melhor medida pela falta de impedimentos a tal mobilidade. Os impedimentos à mobilidade são facilmente divididos em duas classes distintas, uma que é pessoal e a outra sistêmica. Os impedimentos pessoais incluem a posição física, e a capacidade física e mental. Os impedimentos sistêmicos incluem oportunidades educacionais bem como várias leis e ideais políticos e até barreiras e obstáculos que resultam de acontecimentos históricos. O contínuo aumento e manutenção de alto nível de mobilidade de trabalho permitem uma alocação mais eficiente de recursos.

Para reduzir a imobilidade de trabalho o governo tem que:

- Investir na crescente provisão de planos de treinamento dos desempregados – em particular aqueles trabalhadores que experimentam desemprego estrutural.
- Subsidiar a provisão de formação industrial por firmas do sector privado por ajuda de subvenção ou por alívio fiscal.
- Elevar gastos totais na educação e avançar investimento crescente em formação profissional de estudantes.

Para reduzir a imobilidade geográfica, o governo ou as agências nomeadas poderiam introduzir reformas ao mercado imobiliário projectado para melhorar o fornecimento e reduzir o preço de renda das propriedades. Outra opção é dar subsídios específicos de pessoas que se movem para áreas onde há falta do trabalho.

A prevalência actual da "exportação de trabalho" também pode estar incluída como uma medida para reduzir a imobilidade do trabalho, embora a maior parte de governos não o admitiem. Embora possa ser popularmente examinado como "migração de trabalho", não é mais uma iniciativa pessoal mas um esforço do governo, que está sendo promovido para aliviar o desemprego.

2.4 Falhas de mercado

As teorias de fornecimento e procura normalmente supõem que os mercados sejam perfeitamente competitivos. Isto implica que há muitos compradores e vendedores no mercado e nenhum deles tem a capacidade de influir significativamente os preços de mercadorias e serviços. Muitas transações da vida real, a suposição falha porque alguns compradores individuais ou os vendedores ou os grupos de compradores ou de vendedores têm a capacidade de influenciar os preços. Muito frequentemente, uma análise sofisticada deve entender a equação de fornecimento–procura dum produto. Contudo, a teoria funciona bem em situações simples.

Na microeconomia, o termo "falha de mercado " não significa que um dado mercado deixou de funcionar. Em vez disso, a falha de mercado

é uma situação na qual um dado mercado não organiza eficientemente a produção ou alocação de produtos e serviços a os consumidores. Os economistas normalmente aplicam o termo a situações onde a falta de eficiência é especialmente dramática, ou quando é sugerido que as instituições não de mercado fornecessem um resultado mais desejável. De outro lado, num contexto político, os depositários podem usar as falhas de mercado para se referirem a situações onde as forças de mercado não servem o interesse público.

Há quatro tipos principais ou causas das falhas de mercado:

- (a) Monopólios ou outros casos de abuso do poder de mercado onde um único comprador ou vendedor pode exercer uma influência significativa sobre os preços ou a produção.

O caso econômico clássico contra o monopólio é que:

- O preço é mais alto e a produção é mais baixa sob o monopólio do que no mercado competitivo.
- Isto causa uma perda líquida de bem estar econômico tanto do consumidor como do produtor
- O preço é maior do que o custo marginal, levando a falta de eficiência alocativa do equilíbrio sub-ótimo de Pareto⁴.
- O comportamento do monopolista de busca de rendimento pode acrescentar o custo monopólio.⁵ Isto inclui altos montantes (possivelmente excessivos) de gastos em publicidade persuasiva e marketing.
- A X-falta-de-eficiência (X-inefficiency) de Libenstein também pode resultar-se se o monopolista permitir baixar a eficiência de custo⁶. Uma corrente ascendente nos custos, por causa da falta de competição efectiva no mercado, pode levar os consumidores a enfrentarem preços mais altos e uma redução do seu padrão da vida.

O abuso do poder de mercado pelos monopólios pode ser reduzido usando regulamentações anti-confiantes.

- (b) As externalidades ocorrem em casos onde o mercado não toma em consideração o impacto de uma atividade econômica sobre

⁴ Um sistema econômico que é Pareto ineficiente contém que certa modificação na alocação de mercadorias (por exemplo) pode resultar em alguns indivíduos que são feitos "melhor de" sem indivíduo que é feito pior de.

⁵ na Economia, a busca de aluguel ocorre quando um indivíduo, a organização ou a firma procuram fazer dinheiro manipulando o ambiente econômico e/ou legal em vez de por comércio e produção da prosperidade.

⁶ na Economia, a x-eficiência é a eficácia com a qual um jogo dado de entradas são usados para produzir produções. Se uma firma estiver produzindo a produção máxima ele pode, considerando os recursos que ele emprega, tais como homens e maquinismo, e a melhor tecnologia disponível, diz-se que ele seja x-eficiente.

terceiros. Há externalidades positivas e externalidades negativas. As externalidades positivas ocorrem em casos tal como quando um programa de televisão sobre saúde familiar melhora a saúde do público. As externalidades negativas ocorrem em casos tal como quando os processos de produção de uma companhia poluem o ar ou vias marítimas.

As externalidades negativas podem ser reduzidas usando regulamentação governamental, impostos, ou subsídios, ou usando direitos de propriedade para forçar companhias e indivíduos a levarem em conta os impactos da sua actividade económica.

(c) Os bens públicos não são fornecidos pelo mercado livre por causa das suas duas características principais:

- Não exclusão, onde não é possível fornecer um bem ou serviço a uma pessoa sem que os outros possam gozar, e Não-rivalidade, onde o consumo de um bem ou serviço por uma pessoa não impedirá os outros de o usufruírem.
- Os exemplos de bens públicos incluem iluminação pública, farol de protecção,
- serviços de polícia, sistemas de defesa aérea, estradas e rodovias, televisão terrestre, sistemas de defesa contra cheias, e parques públicos e praias.
- Por causa da sua natureza, é pouco provável que o sector privado esteja disposto e seja capaz de fornecer bens públicos. Daí que o governo os fornece para consumo colectivo e os financia através da tributação em geral.

(d) Bens de mérito são aqueles bens e serviços que o governo sente que se deixar de prover as pessoas vão abaixar o seu consumo e que, por isso, deviam ser subsidiados ou fornecidos gratuitamente no ponto do uso.

Tanto o sector público como privado da economia podem fornecer produtos e serviços de mérito. Pensa-se que o consumo de bens de mérito gera efeitos de externalidades positivas onde o benefício social do consumo excede o benefício privado. Os exemplos de bens de mérito incluem serviços de saúde, educação, formação profissional, bibliotecas públicas, conselho de cidadão, e propagação.

A falha de mercado tem-se tornado um tópico cada vez mais importante para os sindicatos. Isto é porque há um caso económico claro para a intervenção do governo nos mercados onde alguma forma de falha de mercado se verifica. O governo pode justificar isto dizendo que a intervenção é do interesse público. Basicamente, a falha de mercado ocorre quando os mercados não ocasionam a eficiência económica.



Actividade: problema microeconômico

Um pai vai à farmácia tarde de noite para comprar medicamento para uma criança doente. Há muitos medicamentos líquidos para febre, dos quais todos têm exactamente os mesmos ingredientes. Porém, o medicamento com a marca que o homem reconhece dos anúncios publicitários da televisão é vendido por preços mais elevados do que as versões não anunciadas.

Explique, em termos económicos, esta situação perplexa para o pai.



Concurso microeconómico

1. Segundo o modelo básico de concorrência num mercado, as firmas procuram maximizar lucros
 - ☐ Verdadeiro
 - ☐ Falso
2. A economia não pode afirmar ser uma ciência uma vez que não pode utilizar experiências controladas para testar uma teoria
 - ☐ Verdadeiro
 - ☐ Falso
3. Na economia, todos agentes económicos, sejam eles consumidores, negociantes ou governo devem fazer escolhas por causa:
 - A. Eles devem actuar racionalmente
 - B. Da lei dos rendimentos decrescentes
 - C. Nenhum acima mencionados
 - D. Da escassez de recurso
4. Por consumidores que actuam racionalmente, queremos dizer que
 - A. Eles procuram pesar os custos e os benefícios de cada escolha que fazem
 - B. Eles não tomarão empregos que pagam salários baixos
 - C. Eles sempre comprarão os produtos que são mais barato no mercado
 - D. Eles poupam uma proporção do seu rendimento mensal em vez de gastarem todo
5. Qual dos seguintes termos não é um factor da produção segundo os economistas?
 - A. Funcionários num supermercado
 - B. Dinheiro na conta bancária
 - C. Avião possuído pela Quénia Airways
 - D. Terra arável
6. Uma economia tem um dado estoque do insumo factor de trabalho, terra e capital. As possibilidades de produção de dois produtos, aço e vinho, são mostradas na tabela abaixo:

Produção de Aço (toneladas de aço por ano)	Produção de Vinho (Milhares de garrafas por ano)
0	1500
50	1480
100	1450
150	1400
200	1300
250	1175
300	1000
350	750
400	450
450	100
500	0

Qual é o custo de oportunidade para aumentar a produção de aço de 200 para 250 unidades?

Resposta: -----

7. Um período da alta taxa de desemprego numa economia corresponde a:

- A. Pontos que estão na curva de possibilidades de produção
- B. Pontos que estão dentro da curva de possibilidades de produção
- C. Nenhum dos acima mencionado
- D. Pontos que estão do lado de fora da curva de possibilidades de produção

8. Uma combinação de produtos e serviços que está dentro da curva de possibilidades de produção mostra uma alocação ineficiente dos recursos:

- ☐ Verdadeiro
- ☐ Falso

9. Uma queda na quantidade de fornecimento de mão-de-obra disponível, mantendo o resto dos factores constante, causará uma deslocação da curva de possibilidades de produção para fora:

- ☐ Verdadeiro
- ☐ Falso

10. A economia como uma disciplina está principalmente preocupada com o estudo de:

- A. Alocação de recursos escassos para satisfazer a desejos concorrentes e ilimitados
- B. Determinação de como o governo deve alocar recursos
- C. Como novos desejos e recursos económicos são produzidos por negócios
- D. Como fazer uso mais efectivo dos recursos reduzindo os desejos

Resposta: (1) Verdadeiro (2) Falso (3) D; (4) A; (5) B; (6) 1125; (7) B (8) Verdadeiro (9) Falso (10) A

Referencias

- Bade, Robin; Michael Parkin 2001. *Foundations of microeconomics*. Addison Wesley Paperback, 1st edition.
- Colander, David 2008. *Microeconomics*. McGraw-Hill Paperback, 7th edition, New York.
- Eaton, B. Curtis; Eaton, Diane F.; Douglas W. Allen 2002. *Microeconomics*. Prentice Hall, 5th edition, New Jersey.
- Frank, Robert A. 2006. *Microeconomics and behaviour*. McGraw-Hill/Irwin, 6th Edition.
- Friedman, Milton 1976. *Price theory*. Aldine Transaction.
- Jehle, Geoffrey A., Philip J. Reny 2000. *Advanced microeconomic theory*. Addison Wesley Paperback, 2nd edition.
- Jubenkanda, R. R. 2006. *Labour Economics*. Harare: Zimbabwe Open University.
- Katz, Michael L.; Harvey S. Rosen 1997. *Microeconomics*. McGraw-Hill/Irwin, 3rd edition.
- Killick, Tony 1983. *Policy economics*, Heinemann Educational Books Inc, USA.
- Kreps, David M. 1990. *A course in microeconomic theory*. Princeton University Press.
- Landsburg, Steven 2001. *Price theory and applications*. South-Western College Pub, 5th edition.
- Lipsey, Richard G.; C. D. Harbury and Simon Fraser 1992. *First principles of economics*, 2nd edition, Oxford University Press.
- Mankiw, N. Gregory 2000. *Principles of microeconomics*. South-Western Pub, 2nd edition.
- Mas-Colell, Andreu; Whinston, Michael D. and Jerry R. Green 1995. *Microeconomic theory*. Oxford University Press, US.
- McGuigan, James R.; Moyer, R. Charles; Frederick H. Harris 2001. *Managerial economics: Applications, strategy and tactics*. South-Western Educational Publishing, 9th edition.
- New Mexico Public Education Department 2008. "Social studies standards glossary". Retrieved on 22 February 2008.

Nicholson, Walter 2001. *Microeconomic theory: Basic principles and extensions*. South-Western College Pub, 8th edition.

Perloff, Jeffrey M. 2007. *Microeconomics*. Pearson-Addison Wesley, 4th edition.

Perloff, Jeffrey M. (2007). *Microeconomics: Theory and applications with calculus*. Pearson-Addison Wesley, 1st Edition.

Pindyck, Robert S. and Daniel L. Rubinfeld 2008. *Microeconomics*. Prentice Hall, 7th Edition.

Ruffin, Roy J. and Paul R. Gregory 2000. *Principles of microeconomics*. Addison Wesley, 7th Edition.

Salvatore, D. *International Economics*, 6th Edition, Fordham University, Prentice Hall International, Inc. USA

The Economist 2008. "Economics A-Z - Economist.com". Retrieved on 22 February 2008.

Varian, Hal R. 1992. *Microeconomic analysis*. W. W. Norton & Company, 3rd edition.

Unidade 3: fundamentais da macroeconomia

Tópicos

- **Origem da macroeconomia**
- **Conceito de ciclo económico e principais indicadores macroeconómicos**
- **Medição do desempenho económico**
- **Política Monetária: Fornecimento de Dinheiro e Procura de Dinheiro**
- **Política Fiscal**
- **Crescimento económico e produtividade**
- **Economia Aberta: Comércio e Finanças Internacionais**

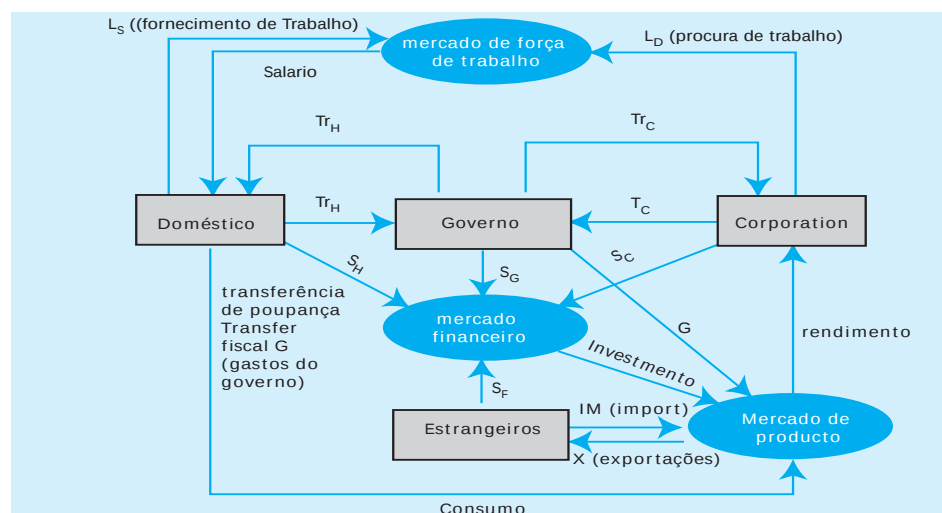
3.1 Origem da macroeconomia

Quer que gostemos ou não, os temas económicos tendem a dominar as notícias. Um dia raramente passa sem ouvirmos sobre desemprego, inflação, crescimento económico, mercados de acções, taxas de juros, ou taxas de câmbio. Ouvimos e lemos tanto sobre estes fenómenos porque, diretamente ou indiretamente, eles afetam o nosso bem-estar. É possivelmente por essa razão que a macroeconomia, e o estudo destes fenómenos na economia são tão excitantes.

A macroeconomia é um ramo da economia que lida com o desempenho, estrutura, e comportamento de uma economia nacional ou regional como um todo. Os macroeconomistas desenvolvem modelos que explicam a relação entre tais factores como rendimento nacional, produção, consumo, desemprego, inflação, poupança, investimento, comércio internacional e finanças internacionais.

Os modelos macroeconómicos e as suas previsões são usados pelos governos e pelas grandes corporações para apoiar no desenvolvimento e a avaliação da política económica e estratégia de negócios.

Figura 3.1: Um retrato da análise económica



“Não existe tal coisa como almoços grátis.”

De um cliente de salões em São Francisco no século 19, frequentemente atribuído ao escritor de ficção científica Robert Heinslein da sua novela de 1996 “The Moon is a Free Mistress”, esta frase foi adotada e popularizada por Friedman em salas de aulas de economia. Ele sublinhava o princípio económico subjacente que mesmo quando algo parece grátis, usualmente não é. Ou o fornecedor é um amigo, ou trata-se de negócio, ou é o governo, no final alguém acaba por pagar pelo que nós obtemos.

Milton Friedman, American Nobel Laureate economist and public intellectual, 1912–2006.

3.2 Conceito de ciclo económico e principais indicadores macroeconómicos

(a) Seis principais variáveis macroeconómicas

É possível adquirir uma boa ideia do pulsar da actividade económica recente, olhando simplesmente para seis principais variáveis económicas. Juntas, elas resumem o estado da macroeconomia. Se alguém quiser ser capaz de dizer mais do que "a economia está bem," ou "a economia não está tão bem," então há que entender e ser capaz de analisar estas seis variáveis. Estes seis indicadores chave são:

- Produto Interno Bruto Real
- Taxa de desemprego
- Índice de inflação
- Taxa de juros
- Nível do mercado de acções
- Taxa de câmbio

As figuras 3.2 e 3.3 apresentam uma amostra dos tipos de dados económicos que os economistas, políticos, e outros inclusive investidores nos mercados de acções e obrigações usam para avaliar o andamento da economia. O número absoluto de estatísticas é confuso à primeira vista, mas todas as estatísticas são ou: (i) medidas direitas dos seis principais indicadores económicos que em conjunto contam a maior parte da história, ou; (ii) primariamente úteis como previsões parciais ou como factores que a ajudam a determinar os seis principais indicadores de actividade económica.

(i) PIB real

O primeiro indicador principal é o nível do Produto Interno Bruto real, chamado *PIB real* ou muitas vezes somente "*PIB*".

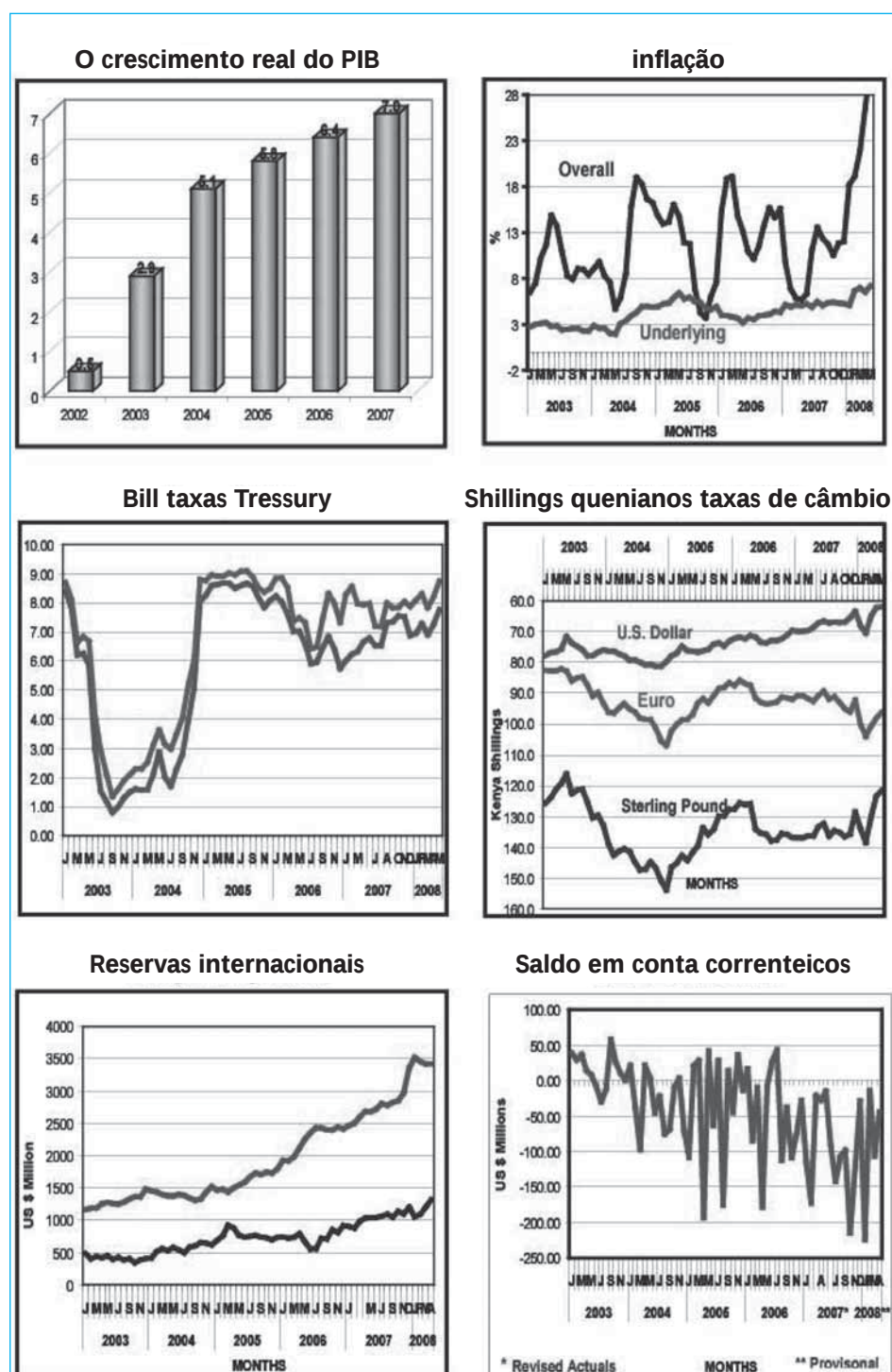
"*Real*" significa que esta medida corrige para modificações no nível geral de preços. Por exemplo, se os gastos totais se duplicam porque o nível médio de preços duplicou, mas o fluxo total de bens não se modifica, então o *PIB real* não se modifica.

"*Bruto*" significa que esta medida inclui a substituição de equipamento desgastado e obsoleto e estruturas bem como novos investimentos.

"*Doméstico*" significa que esta medida inclui a actividade económica que acontece no país, quer seja que os trabalhadores são residentes legais e se as fábricas são possuídas por companhias nacionais.

"*O Produto*" significa que o *PIB real* representa a produção final de bens e serviços.

Figura 3.2: indicadores económicos mensais seleccionados no Quênia



Fonte: Banco Central do Quênia, 2008. Monthly Economic Review, May 2008

Tabela 3.1: Indicadores económicos seleccionados no Quénia, 2007-2008

Indicador	Março	Abril	Maio	Jun.	Dez.	Fev	Março.	Abr.	Maio
1 Inflação									
CPI	225.30	222.61	221.83	224.93	239.81	266.37	274.49	281.88	291.79
12-meses inflação total									
Média inflação anual	5.87	5.66	6.33	11.18	12.03	19.13	21.83	26.63	31.54
Inflação principal*	11.73	10.92	10.33	10.35	9.76	11.59	12.98	14.79	16.93
Média inflação principal	5.13	5.83	5.22	4.90	5.25	6.64	6.98	6.54	7.24
	4.17	4.29	4.46	4.56	5.18	5.32	5.48	5.60	5.78
2. Juros (%)									
91-dias de projecto de									
juros da Tesouraria	6.32	6.65	6.77	6.53	6.87	7.28	8.90	7.25	
Juros de Overdraft	13.96	13.58	13.35	13.20	12.96	13.26	13.48	13.46	
3. Mercado de Valores									
Índice de preços de Bolsa de	5133.67	5199.44	5001.77	5146.73	5444.83	5072.41	4843.17	5336.03	
Valores de Nairobi	1.10	0.72	1.00	1.20	0.97	1.33	1.21	1.21	
Lucro (%)									
4. Balanço de Pagamento (EU\$m)									
Balanço total	92.97	101.34	(54.33)	44.56	387.78	(36.10)	(36.10)	(27.71)	
Conta presente	(14.95)	(16.66)	(0.06)	(93.04)	(39.78)	(13.29)	(106.26)	843.85	
Balanço de negócio	(318.99)	(233.91)	(389.61)	8407.43	(307.56)	(364.90)	(401.78)	(411.19)	
Capital e conta financeira	107.92	118.80	(54.26)	140.60	427.56	(43.40)	70.16	16.75	
5. Dívida Pública (EU\$bn)									
Doméstico	11.25	11.57	12.10	12.04	13.48	12.47	13.84		
Como % de PDG	5.64	5.72	5.84	6.08	6.99	6.30	7.08		
	23.97	21.89	21.66	22.14	22.54	21.92	22.22		
	5.62	6.15	6.27	5.96	6.49	6.17	6.76		
	23.97	23.60	23.36	21.69	20.93	21.49	21.24		
6. Câmbio médio									
Ksh/US\$	64.29	68.58	67.19	66.57	63.30	70.50	64.92	62.26	61.90
Ksh/Libras	137.91	136.40	133.31	132.25	126.45	138.08	130.08	123.37	121.62
Ksh/100Yen	59.08	57.73	55.65	54.27	56.52	65.80	64.04	60.83	59.38
Ksh/Euro	97.77	92.68	90.82	59.33	92.24	103.96	100.79	96.08	96.32

Inflação principal excluindo comida, energia, transporte e comunicação

Fonte: Banco Central de Quénia (2008)



Económicas são ou "**reais**" - isto é, elas foram ajustados para mudanças no nível de preços - ou "**nominais**" - isto é, elas não foram ajustados para mudanças no nível de preços.

Distinção entre "Bruto" e "Líquido"

"Bruto" significa que esta medida inclui a substituição de equipamento e estruturas desgastadas e obsoletas bem como investimento completamente novo (há contraste entre as medidas "Bruto" e "Líquido", a qual incluem apenas investimentos que acrescentam ao stock de capital. As medidas "líquidas" são melhores do que as medidas Brutas, mas a informação necessária para construí-la não é fiável).

Em termos simples, o PIB real é uma medição do valor de produtos e serviços num dado país dentro dum ano.



Pergunta e Resposta

Pergunta: Suponha que ganhes 20,000 novos Cedis do Gana em 2007 e 22,000 novos Cedis do Gana em 2008. Por quanto é que o seu rendimento nominal aumentou? Suponha que a inflação era de 10 por cento nesse período. Qual seria o seu rendimento real?

O seu rendimento real aumentou por G¢2,000/
G¢20,000 = 10 por cento.
Com inflação a 10 por cento o seu rendimento real
permaneceu o mesmo, visto que os preços são 10
% mais altos.

Resposta:

(ii) Taxa de Desemprego

A segunda variável principal é a taxa de desemprego. Os desempregados são pessoas que querem trabalhar e que estão procurando por emprego, mas que ainda não encontraram um (ou ainda não encontraram aquele que eles acham ideal para ingressar ao invés de continuar a procura de um emprego melhor). A taxa de desemprego é igual ao número de pessoas desempregadas divididas pela força de trabalho total, que é somente a soma do número de pessoas desempregadas e o número de pessoas que têm empregos.

A maior parte das pessoas pensa que o desemprego é uma coisa má, e normalmente é. Contudo, é importante notar que uma economia sem desemprego em todo seria provavelmente uma economia com mau funcionamento. Bem como uma economia precisa de inventários de bens em trânsito, bens em processamento, bens em armazéns e em prateleiras de loja - para funcionar bem, precisa-se "de inventários" de ("vagas") "empregos procurando por trabalhadores e trabalhadores que procuram empregos ("os desempregados)". Uma economia na qual cada negócio agarrou a primeira pessoa que apareceu para preencher uma nova vaga e em qual cada trabalhador agarrou a primeira oferta de trabalho seria uma economia menos produtiva.

Os trabalhadores são devesem escolher tipo de trabalho que querem. Eles devem recusar empregos quando eles pensam que "este emprego paga demasiado pouco," ou "este emprego seria demasiado desagradável."



Daily Nation 27 Novembro - 2001, <http://www.gadonet.com>

De mesmo modo, os empregadores devem escolher tipos de trabalhadores que querem empregar. Tal desemprego de atrito é uma parte inevitável do processo que faz boas parcerias entre funcionários e empresa -parcerias que fazem com que funcionários qualificados se juntem a empregos que usam as suas qualificações.

Semelhantemente quando a taxa de desemprego é alta, a economia de mercado não está funcionando bem. A taxa de desemprego é o melhor indicador de quão bem a economia está quanto ao seu potencial produtivo.

(iii) Taxa de Inflação

Foguetes de inflação no Zimbabué



A taxa de inflação no Zimbabué aumentou para mais de 11,250,000% em Junho com base nas informações oficiais

"Ela ganhou 9,035,045.5 pontos percentuais da taxa em Maio de 2,233,713.4%," disseram as notícias estatais citando o gabinete central de estatística (CSO)

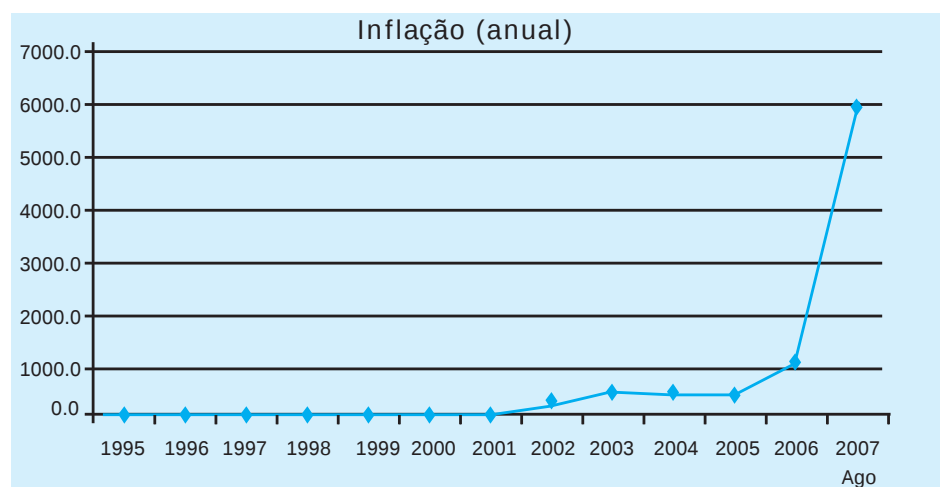
Contudo especialistas crêem que a taxa de inflação actual pode ser muito maior.

História de BBC News <http://news.bbc.co.uk/go/pr/fr/-/2/hi/business/7569894.stm>
Publicada: 19 de Agosto de 2008

Terceiro indicador económico - chave é o índice de inflação, uma medida de quão rápido o nível geral de preços está aumentando. Se o índice de inflação neste ano for 5 por cento, que significa que em geral, as bens e os serviços custam 5 por cento mais neste ano do que custaram no ano passado em termos de dinheiro. Um índice de inflação muito alto - diz que mais de 20 por cento num mês pode causar massiva destruição económica, como o sistema de preços desmorona-se e a possibilidade de usar cálculos de lucros e perdas para fazer decisões de negócios racionais desaparece. Tais episódios da hiperinflação estão entre os piores desastres económicos que podem acontecer com uma economia.

Estranhamente, os índices de inflação moderados - dizem um pouco mais de 10 por cento por ano é altamente inquietante aos consumidores e gerentes de negócios. A inflação moderada não deve comprometer seriamente consumidores, investidores, e a capacidade de gerentes de determinar o melhor uso dos seus recursos financeiros ou calcular a rentabilidade. Ainda, todos estes grupos são fortemente avessos a isto. Os políticos nas economias industrializadas descobriram que se eles não conseguirem presidir índices de inflação baixos e estáveis, então eles provavelmente perderão a seguinte eleição.

Figure 3.4: A tendência de Inflação no Zimbabwe, 1995–2007



Fonte: Banco Central do Zimbabwe



Mito 3: O custo de vida aumentou no século XX, especialmente nas últimas décadas.

O custo de vida aumentou no século XX, especialmente nas últimas décadas. Este mito é baseado no facto que os preços da maior parte de coisas são mais altos do que antes. Naturalmente um pouco disto é inflação, mas mesmo se você descontar a inflação, muitas coisas custam mais verdadeiros dólares do que antes. Isto significa que o custo de vida aumentou? Não necessariamente.

Se comparamos o aumento em preços vice-versa o lucro junta-se os preços mais altos podem não ser uma grande coisa. Quando olhamos desta forma, o verdadeiro custo de vida caiu significativamente e constantemente por cima do curso do século e as poucas décadas passadas.

O índice de inflação anual médio no Zimbabwe subiu de 22.6 por cento em 1995 a 58.1 por cento antes de 2000, 365 por cento antes de 2003 antes de diminuir a 237.8 por cento antes de 2005. Contudo, em 2006, o índice de inflação voou a 1000 por cento e antes de Julho de 2008 chegando 2.2 milhões de por cento. Tal espécie de um ambiente hiper-inflacionário severamente erode o poder de compras de consumidores, os rendimentos disponíveis dos trabalhadores, e reduz a confiança dos investidores.

(iv) Taxa de câmbio

O quarto indicador económico Principal é a taxa de câmbio. Embora economistas falem "da" taxa de câmbio, há de facto muitas taxas de juros diferentes que se aplicam a empréstimos de diferentes durações, graus e de diferentes riscos. As taxas de juros diferentes muitas vezes sobem e baixam em conjunto, de forma que os economistas falam da taxa de câmbio, referindo-se ao complexo inteiro de tarifas diferentes.

A taxa de câmbio é importante porque governa a redistribuição de poder de compras através de tempo. Aquelas pessoas ou empresas de negócios que pensam que eles podem fazer o bom uso de recursos financeiros adicionais pedir emprestado, prometendo devolver o poder de compras que eles usam hoje com o interesse no futuro. Aquelas empresas de negócios ou as pessoas que não têm nenhum uso imediato dos seus recursos financeiros emprestam, esperando aproveitar quando o tomador de empréstimo devolver a soma emprestada - o que os financeiros chamam o director-com o interesse.



Actividade: porque as taxas de Juros aumentam?

Actividade: porque as taxas de Juros aumentam?

Pergunta: O que é que acontece quando o banco Central aumenta as taxas de juros?

Resposta: Faz uma redução nas compras /transacções financiadas por empréstimos: investimento empresarial, hipotecas, carros e outros grandes entidades.

Veja a seguinte história: A falta da procura de consumidor faz negócios a cortar até mais dispensando trabalhadores. Estes trabalhadores desempregados então cortam os seus gastos, que significa até menos procura de consumidor, que leva a mais dispensas e assim por diante abaixo ao longo de uma espiral descendente. O resultado disto seria uma retirada.

Pergunta: Porque no mundo, o Banco Central e o Fundo Monetário Internacional (FMI) queriam causar uma recessão?

Resposta: Primeiro o Banco forçaria pessoas agastar menos em ações, que significa mais divisas reembolsar a dívida estrangeira.

Em segundo lugar, numa recessão, a alta taxa de desemprego cria a pressão descendente em salários, que está bem para negócios e também ajuda a pôr freios na inflação.

Em terceiro lugar, o pacote de austeridade inteiro de recessão e governo as cenas em retrospecto consideram-se um bom tónico da disciplina de mercado, o tipo do jejum parecido - limpa o sistema.

(v) Mercado de acções

O nível do Mercado de acções é o indicador económico - principal sobre o qual você ouve muitas vezes - você ouve cada dia mesmo que você tente muito evitar as notícias. O nível do Mercado de acções é um índice de expectativas do futuro. Quando o Mercado de acções é alto, os investidores esperam que o crescimento económico seja rápido, e que os lucros sejam altos, e que o desemprego seja relativamente baixo. De modo inverso, quando o Mercado de acções é baixo, é porque os investidores esperam que o futuro económico seja relativamente sombrio

Fornecimento no mercado de acções, informação do mercado de acções de Lusaca (LUSE)

Tabela 3.2: LUSE fechando os preços das acções 29 Julho 2008

Empresa listada	Preços (K) (Zambian Kwacha)	Mudança
African Explosives Zambia Plc	2,000.00	constante
BATA Shoes Company Plc	180.00	constante
British American Tobacco-Zambia	1,799.99	constante
BP Zambia Plc	720.00	Aumentou, +19.00
Cavmont Capital Holdings Zambia Plc	10.00	constante
Copperbelt Energy Corporation Plc	500.00	constante
CELTEL	770.00	reduziu, -30.00
Farmers House Plc	1,500.00	constante
FARM PREF	4,280.00	constante
Investstrust Bank Plc	50.00	constante
Larfarge Plc	6,325.00	constante
National Breweries Plc	7,400	constante
Pamodzi Hotel Plc	400.00	constante
Shoprite Holdings Limited-RSA	13,000.00	constante
Standard Chartered Bank Plc	540.00	Reduced, -10
ZamBeef Products	6,900.00	constante
Zambian Breweries	2,000.00	Increased, +25.00
Metal Fabricators of Zambia	380.00	Increased, +30.00
ZCCM Investment Holdings Plc	28,000.00	constante
Zambia Sugar Plc	479.00	constante
Stock Index		Reduziu, -1.20%

Fonte: Mercado de acções de Lusaka, Relatório - resumo, 29 Julho 2008

A Bolsa de Valores de Lusaka (LUSE) foi constituída em Fevereiro de 1994. A sua formação foi parte do programa de reforma económica do governo tendo em vista desenvolver o mercado de capitais na Zâmbia. Por meio da sua operação, a bolsa de valores tem atraído tanto o investimento doméstico bem como estrangeiro. A bolsa de valores também facilitou o fim da propriedade do governo em para-estatal e a realização dos objectivos de criar uma larga propriedade de acções pelos cidadãos colectivamente via um processo justo e transparente. Como no dia 29 de Julho de 2008, a Bolsa de valores de Lusaka tinha vinte (20) companhias enumeradas e onze (11) companhias citadas. Durante os dias úteis, as sessões comerciais (compra e venda de acções) da bolsa de valores começam às 9h00 às 14h30. No fim da sessão de câmbio do dia, um sumário de mercado final é fornecido reflectindo os preços de acções finais de cada companhia enumerada e uma indicação de como o preço de acções de cada companhia enumerada se tinha movido durante as sessões de câmbio. A tabela abaixo é um sumário dos preços de acções de LUSE no fim das sessões de câmbio no dia 29 de Julho de 2008

(vi) Taxa de câmbio

O sexto principal indicador económico e último é a taxa de câmbio. O a taxa de câmbio (também conhecido como a tarifa de divisas, tarifa forex ou tarifa FX) entre duas moedas especificas quanto uma moeda merece a outra. Por exemplo, uma taxa de câmbio de 150 Kwacha Malawian (MK) ao dólar dos Estados Unidos (US\$) significa que MK 150 merece o mesmo como 1 US\$. O mercado de divisas é um dos maiores mercados no mundo. Por algumas estimativas, o valor de aproximadamente US\$2 triliões da moeda vai de mão em mão cada dia.



Mito 4: **Uma moeda nacional mais débil é boa para o país e a sua situação comercial**

Enquanto na superfície, pelo menos pode parecer haver alguma verdade nesta afirmação, quando cada um parece um pouco mais profundo fica óbvio que isto é um daqueles casos onde os preços longe excedem em peso os benefícios percebidos.

Uma moeda do valor inferior faz as exportações do país mais competitivas nisto abaixa o seu preço em moedas estrangeiras. Em outras palavras, um valor baixo de Kwacha Malawiano é mais competitivo em mercados estrangeiros. Neste caso, as exportações Malawianas serão capazes de competir efectivamente com países estrangeiros onde as compras são feitas na moeda local. Na teoria, pelo menos, isto deve ajudar o défice comercial de Malawi. O facto da matéria consiste em que não tem. Os produtos importados compõem a maior parte do consumo Malawiano e o preço daquelas subidas de produtos como a Kwacha cai.

Ao mesmo tempo, a falta relativa da produção industrial em Malawi também põe novas complicações. A maior parte do que Malawi produz localmente (tabaco e chá) encontra-se em mercados estrangeiros ao contrário de lojas locais. Além disso, isto criará uma pressão ascendente em bens importados e isto cria uma situação onde o Malawiano médio terá de começar a cavar por baixo das almofadas de sofá de modo a ter moedas para pagar para estes produtos.

A taxa de câmbio de lugar refere-se à taxa de câmbio actual. A taxa de câmbio seguinte refere-se a uma taxa de câmbio que é cotada e comercializada hoje mas, para o pagamento ser entregue numa data a anunciar. A taxa de câmbio nominal é a tarifa na qual as somas de dinheiro de países diferentes podem ser trocadas por outro. A verdadeira taxa de câmbio é a tarifa na qual os bens e os serviços produzidos em países diferentes podem ser trocados por outro.

Comprar e vender divisas e

O que exactamente você compra ou vende quando você faz uma transacção de moeda estrangeira? Na verdade, você está fazendo ambas acções, comprando e vendendo. É por isso que os conselhos de tarifa de divisas diários de Escritórios Forex ou tabelas que são colocados em jornais dão tanto uma compra como venda de tarifa de cada moeda.

O que acontece é que se você quiser adquirir xelins de Uganda (UGX) do escritório forex, você tem de vender a moeda estrangeira (por exemplo Dólares americanos). Assim, uma transacção de comprar o UGX/USD em 1720 está comprando de facto o UGX e vendendo o dólar em 1720. Se os aumentos de UGX no valor em relação ao dólar, o preço aumentaria e o comerciante fará dinheiro.

Dólar Zimbabueano: Uma moeda sem valor



Com preços que aumentam num curto período de tempo, os Zimbabueanos agora gastam elevados períodos de tempo e energia evitando que os seus escassos recursos se esgotem completamente. Tentando alcançar hiperinflação galopante, agora oficialmente correndo em 2.2 milhões por cento por ano e pelo menos quatro vezes mais rápido na verdade, o Banco Central tem imprimido denominações alguma vez mais grandes. Mas é ultragasto por preços que galopam: na última conta, a cédula mais valiosa disponível foi por 50 trilhões de dólares Zimbabueanos, agora valor abertamente 70 centimos americanos no mercado negro, e o stock de dólares Zimbabueanos está diminuindo. O dinheiro local pode ficar mais escasso. Entretanto, agora que a companhia alemã que fornecia ao Zimbabwe papel para imprimir as suas cédulas cancelou o seu contrato; as autoridades monetárias Zimbabueanas provavelmente buscarão um fornecedor menos especializado. Entretanto, as pessoas até não se preocupam com apanhar notas de centenas de milhares nas ruas do Harare, capital de Zimbabwe. Na independência em 1980, o dólar de Zimbabwe foi mais valioso do que o papel-moeda americano.

Extractos da Edição Imprensa Economista, 17 Julho 2008



Actividade: Desvalorização da moeda local

Materiais: Diagrama canetas, dinheiro para diversão, ou pode usar cheques teste.

Porque se Desvalorizam?

a) Quebra de pequenos grupos de aproximadamente 3 a 4 pessoas. Algumas são americanas e outro são Nigerianas. Dê a cada grupo americano 100 dólares americanos e cada grupo Nigeriano 100 Nairas. O facilitador faz o papel de banqueiro. Escreva a taxa de câmbio no diagrama:

- 1.4 ao Dólar americano
- 0,60 US\$ à Nigéria Naira (N)

Cada grupo pede ao banqueiro tantos dólares ou Nairas em troca da moeda que eles estão mantendo (Portanto os portadores dólares adquirem N140 e os portadores Naira adquirem dólares de US\$60).

(b) Agora escreva esta nova taxa de câmbio:

- N1.6 por dólar
- 0,40 US\$ ao Naira

Pergunte aos participantes se o Naira é mais forte (apreciou) ou é mais débil (depreciou).

Resposta: O Naira é mais débil, o dólar é mais forte

Sugestão: Pense na taxa de câmbio como o preço da moeda. Por isso, o preço do Naira em dólares caiu de 0,60£ a US\$0,40 - ficou mais débil. O preço do dólar em Naira aumentou de 1,40\$ a US\$1,60 - ficou mais forte.

(c) Agora cada grupo pede ao banqueiro tantos dólares em troca da moeda que eles estão mantendo (os portadores dólares adquirem 160 Naira e os portadores Naira adquirem 40 dólares).

(d) Cada grupo analise como isto afeita:

(i) Exportações da Nigéria aos EUA

Resposta: as melhores exportações da Nigéria ficaram mais baratas. Um N100 barril de óleo Nigeriano agora custa a um importador dos Estados Unidos US\$40 em comparação com US\$60)

(ii) Importações dos EUA

Resposta: as piores importações dos Estados Unidos ficaram mais caras. Uma caneta americana de US\$1 agora custa N1.6 em vez de N1.4.

(iii) Inflação

Resposta: A inflação só aumenta porque as importações aumentaram.

(e) Porque é que isso é necessário sob o ponto de vista do FMI?

Conclusão

- O FMI apoia a desvalorização porque na teoria é bom para o equilíbrio do comércio (exportar menos e importar menos). Elas impulsionam a redução de importações e exportações. Isto significa que há moedas difíceis com que reembolsar as dívidas. E lembre-se que o FMI serve de uma agência internacional de coleção de dívidas. Na verdade a desvalorização pode não funcionar. Mesmo que a quantidade de exportações aumente isso pode ser compensado pela queda no valor das exportações
- Desvalorização leva a inflação, que abate as pessoas pobres com grande ímpeto.

(b) O ciclo económico

O ciclo económico (ou ciclo de negócios) refere-se às flutuações da actividade económica sobre a sua tendência de crescimento a longo prazo. O ciclo implica trocas dentro de algum tempo entre períodos relativamente rápidos de crescimento da produção (recuperação e prosperidade), e períodos de estagnação relativa ou declínio (contração ou recessão). Estas flutuações muitas vezes são medidas usando o verdadeiro produto interno bruto. Apesar de serem chamados ciclos, estas flutuações em crescimento económico e declínio não seguem um modelo periódico puramente mecânico ou predizível.

A macroeconomia não pode existir sem a estatística económica que são sistematicamente reunidos e disseminados pelos governos. As estimativas do valor e a composição da actividade económica são os dados fundamentais da macroeconomia. Não podemos tentar explicar flutuações na actividade económica a menos que saibamos que tipos de flutuações são. Mas qual é "actividade económica"?

Sempre que você trabalha para alguém e é pago, isso é uma actividade económica. Cada vez que você compra uma coisa num estabelecimento de venda a bruto, isso é uma actividade económica. Sempre que os impostos pagos ao governo em dinheiro sirvam para construir estradas ou pontes, isso é uma actividade económica. Em geral, se um fluxo de dinheiro estiver implicado em uma transacção, os economistas tomarão aquela transacção como actividade "económica". Além disso, a actividade económica é o modelo de transacções na qual os recursos, o trabalho, os bens, e os serviços são criados, transformados, e trocados. Se uma transacção não implica a troca de dinheiro, os governos não o tomarão como parte "da actividade económica."

3.3 Medição do desempenho económico

As medidas do desempenho económico são usadas na economia para estimar a prosperidade de uma economia fazendo o total do valor dos bens e serviços produzido numa economia. Usam um sistema da contabilidade nacional que foi concebido inicialmente durante os anos 1940. As medidas

iniciais de rendimento nacional e produção nacional são o Produto Interno Bruto (PIB), Produto Nacional Bruto (PNB), Rendimento nacional Bruto (RNB), Produto Nacional Líquido (PNL), e Rendimento Nacional Líquido (RNL).

Há três modos principais de calcular estes números; a aproximação de produção, a aproximação de rendimento e a aproximação de despesa. Na teoria, os três devem produzir o mesmo, porque as despesas totais em bens e serviços devem ser iguais ao rendimento total pago aos produtores, e isto também deve igualar o valor total da produção de bens e serviços (PNB).

Contudo, na prática, as diferenças menores são obtidas por vários métodos devido as modificações ao nível de inventário.

PIB versus PNB

O Produto Interno Bruto (PIB) é definido como o "valor de todos os bens e serviços finais produzidos num dado país durante um ano". Por outro lado, o Produto Nacional Bruto (PNB) é definido como o "valor de todas bens e serviços finais produzidos num dado país durante um ano, mais o rendimento ganho pelos seus cidadãos que estejam no estrangeiro, menos o rendimento ganho por estrangeiros residentes no país". A diferença básica entre os dois é que o PIB é a produção total de um país, por exemplo a Zâmbia, e o PNB é a produção total de todos os nacionais dum país, por exemplo zambianos.

O PNB está sendo menos usado, pelo facto de que grande número de nacionais está trabalhando em nações estrangeiras. Por causa disto, o PIB está tornando-se uma medida mais popular. Um número de proporções deriva do PIB. Estes incluem:

PIL: Produto Interno Líquido, definido como "produto interno bruto (PIB) menos depreciação de capital", semelhante a NNP.

PIB per capita: o produto interno bruto per capita é o valor do rendimento da produção por pessoa, que é também significa lucro.

Muitas vezes usam-se os termos "a despesa", ou "rendimento" "em vez do produto". Estes termos contudo ainda são o mesmo, quanto a todos os bens que são produzidos, um montante do dinheiro é igual ao valor dos bens produzidos e é gasto na compra dos bens, e o dinheiro gasto na compra dos bens é pago aos trabalhadores como rendimento. Por isso, a produção, as despesas, e o rendimento são iguais.



Pergunta e resposta

Pergunta: Você acha que o PIB ou PNB é maior no caso dos países Africanos?

Resposta: PIB na maioria (se não todos) dos países Africano é substancialmente maior do PNB devido a todas as corporações multinacionais (EMNs) em África. Isso está em desacordo com a União Europeia e os EUA, onde o PIB eo PNB são bastante próximos.

(a) A abordagem de produção

A abordagem de Produção concentra-se em encontrar a produção total de uma nação encontrando directamente o valor total de todos os bens e serviços que uma nação produz.

Por causa da complicação de etapas múltiplas na produção de um bem ou serviço, somente o valor final de um bem ou serviço é incluso. Isto faz com que se evite a questão de dupla "contagem muitas vezes tratada como" o valor total de um bem está incluso na produção nacional em várias etapas da produção. Exemplo da produção de carne, o valor do bem da fazenda pode ser US\$10, então US\$30 dos matadouros, e logo US\$60 do supermercado. O valor que deve estar incluso na produção nacional deve ser US\$60, não a soma de todos aqueles números, que é US\$100. Usar o método de Rendimento nacional por Produção, Valor método Acrescentado:

PIB por preço de mercado = Valor de produção numa economia num dado ano - consumo Intermediário

NNP com preço de factor = PIB por preço de mercado - Depreciação + RFLE (Rendimento de Factor líquido do exterior) - impostos indiretos Líquidos

(b) A abordagem do rendimento

A Abordagem do Rendimento concentra-se em achar a produção total de uma nação encontrando o rendimento total de uma nação. Isto é aceitável, porque todo o dinheiro gasto na produção de um bem - valor total do bem - é pago a trabalhadores como salário. Os tipos principais do rendimento que estão incluídos nesta medição são aluguer (o dinheiro pago aos proprietários da terra), salários e recompensas (o dinheiro pago aos trabalhadores que estão implicados no processo de produção, e aqueles que fornecem os recursos naturais), interesse (o dinheiro pago pelo uso de recursos artificiais, tais como máquinas que foram usadas na produção), e lucro (o dinheiro ganho pelo empresário, o homem de negócios que combina estes recursos para produzir bens ou serviços). A equação de medição de Rendimento nacional por Método de Rendimento:

NDP com preço de factor = compensação de empregado + excesso operacional + rendimento Variado de mesmo empregado

Rendimento nacional = NDP com preço de factor + NFIA (rendimento de factor líquido do exterior)

(c) Abordagem de despesa

Abordagem de Despesa é o método de contabilidade de produção nacional mais popular. Concentra-se em achar a produção total de uma nação encontrando a soma total do dinheiro gasto. Isto também é aceitável porque, como o rendimento, o valor total de todos os bens é igual à soma total do dinheiro gasto em bens. A fórmula básica da produção doméstica combina todas as áreas diferentes nas quais o dinheiro é gasto dentro da região, e logo a combinação disto para encontrar a produção total.

$$\text{PIB} = C + I + G + (X - M)$$

Onde

C = Despesas de consumo de casa, despesas de consumo pessoal

I = Investimento doméstico privado bruto

G = Consumo do governo e investimento bruto em despesas

X = Exportações brutas de bens e de serviços

M = **Importação bruta de bens e serviços**

Observe: (X - M) muitas vezes é escrito como NX, que significa "Exportações Líquidas".

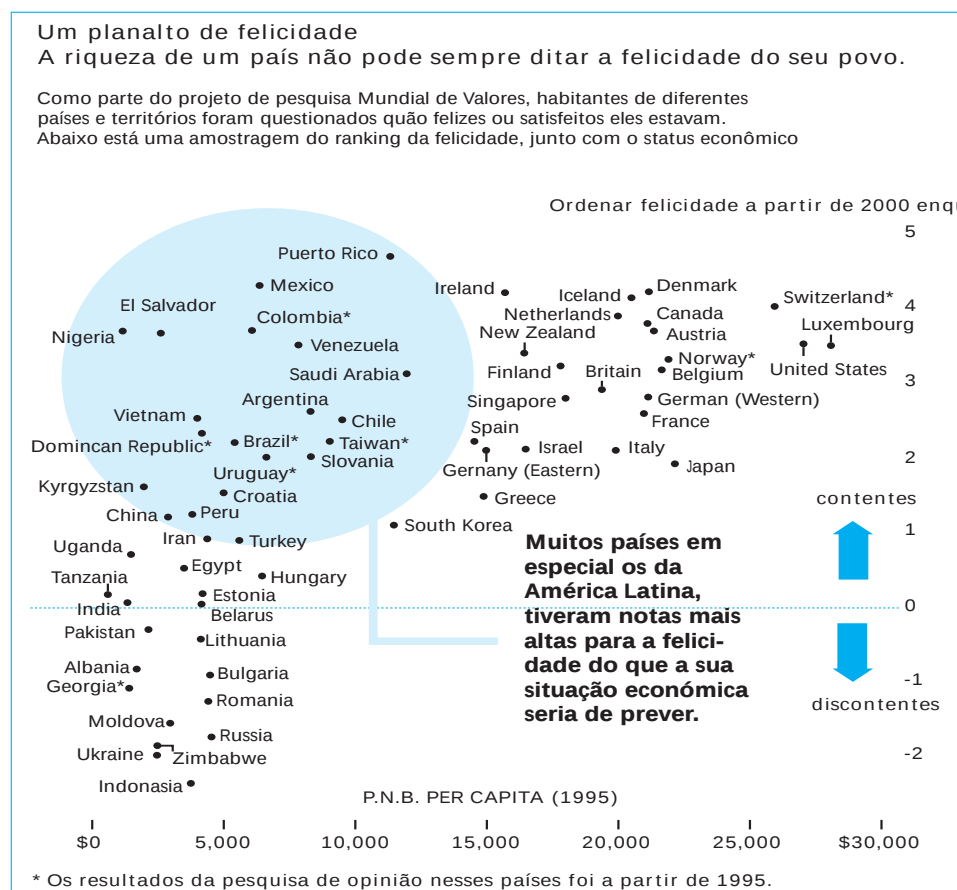
(d) Rendimento nacional e bem estar

O PIB por pessoa muitas vezes é usado como uma medida da prosperidade de um país. Países com o PIB mais elevado podem também ter indicadores altos, em outros sectores tais como esperança de vida. Contudo, há limitações sérias na utilidade do PIB como uma medida do Bem-estar:

- As medidas do PIB tipicamente excluem a actividade económica não remunerada, tais como trabalhos doméstico, bem como cuidar das crianças. Isto cria distorções; por exemplo, o rendimento de uma baba assalariada contribui para o PIB, mas o tempo dos pais que é gasto a cuidar de crianças não é pago, embora eles estejam executando ambos a mesma actividade económica.
- O PIB não se importa com os factores ou as entradas usadas na produção. Por exemplo, se todas as pessoas trabalharam duas vezes o mesmo número de horas, então o PIB poderia duplicar-se, mas isto não significa necessariamente que os trabalhadores seriam melhores se eles tivessem menos tempo de trabalhar. Semelhantemente, o impacto da actividade económica sobre o ambiente não é medido no cálculo de PIB.
- A comparação do PIB de um país ao outro pode ser alterada por movimentos em taxas de câmbio. Medir rendimento nacional pela paridade do poder de compra pode superar este problema em perigo da superestimação de bens e serviços básicos, por exemplo agricultura de subsistência.

- O PIB não mede factores que afetam a qualidade de vida, tal como a qualidade do ambiente (em oposição ao valor de entrada) e seguro em caso de crime. Isto cria distorções por exemplo, limpar um derramamento de óleo está incluso no PIB, mas o impacto negativo do derramamento do mesmo no bem-estar (por exemplo a perda de praias limpas) não é medido.
- O PIB é a prosperidade e em vez de prosperidade mediana. Países com uma distribuição de rendimento inclinada pode ter um PIB per capita relativamente alto enquanto que a maioria dos seus cidadãos tem um nível relativamente baixo do rendimento devido à concentração da prosperidade nas mãos de uma pequena fracção da população.
- Por causa disto, outras medidas da prosperidade, tais como o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), o Índice da Prosperidade Económica Sustentável (IPES), Indicador de Progresso Genuíno (IPG), Felicidade Nacional Bruta (FNB) e Rendimento nacional Sustentável (RNS) são usadas.

Figura 3.5: Medidas alternativas de prosperidade de desenvolvimento humano: Índice de Felicidade



Fonte: Ronald Inglehart, "Human beliefs and values: Across-cultural sourcebook based on the 1999-2002 Values Surveys"

O Índice de Planeta Feliz (HPI) é um índice de bem-estar humano e impacto ambiental, introduzido pela Nova Fundação Económica (NEF) em Julho de 2006. O HPI é baseado segundo princípios utilitários gerais - que a maior parte de pessoas querem viver muito tempo, e o país está fazendo o possível para permitir que aos seus cidadãos façam assim evitando e violando a oportunidade de futuras pessoas e pessoas em outros países para fazer o mesmo.

Tabela 3.3: Ranking International de HPI, 2006

Posição	País	HPI	Posição	País	HPI
1	Vanuatu	68.21	43	Barbados	52.73
2	Colombia	67.24	44	Malaysia	52.69
3	Costa Rica	66.00	45	Palestinian Authority	52.64
4	Dominica	64.55	46	Cape Verde	52.41
5	Panama	63.54	47	Chile	52.20
6	Cuba	61.86	48	Timor	52.04
7	Honduras	61.75	49	Argentina	51.96
8	Guatemala	61.69	50	Trinidad and Tobago	51.87
9	El Salvador	61.66			
10	Saint Vincent and the Grenadines	61.37	51	Belize	51.32
11	Saint Lucia	61.31	52	Paraguay	51.13
12	Vietnam	61.23	53	Jamaica	51.01
13	Bhutan	61.08	54	Nepal	49.95
14	Samoa	60.98	55	Mauritius	49.65
15	Sri Lanka	60.31	56	Mongolia	49.59
16	Antigua and Barbuda	59.23	57	Uruguay	49.31
17	Philippines	59.17	58	Ecuador	49.29
18	Nicaragua	59.09	59	Uzbekistan	49.22
19	Kyrgyzstan	59.05	60	Grenada	48.96
20	Solomon Islands	58.93	61	Austria	48.77
21	Tunisia	58.92	62	The Gambia	48.67
22	São Tomé and Príncipe	57.92	63	Brazil	48.59
23	Indonesia	57.90	64	Iceland	48.35
24	Tonga	57.90	65	Switzerland	48.30
25	Tajikistan	57.66	66	Italy	48.26
26	Venezuela	57.55	67	Iran	47.23
27	Dominican Republic	57.14	68	Ghana	46.98
28	Guyana	56.65	69	Bolivia	46.17
29	Saint Kitts and Nevis	56.14	70	Netherlands	46.00
30	Seychelles	56.07	71	Madagascar	45.99
31	China	55.99	72	Cyprus	45.99
32	Thailand	55.39	73	Algeria	45.89
33	Peru	55.14	74	Luxembourg	45.62
34	Suriname	55.03	75	Bahamas	44.90
35	Yemen	55.00	76	Papua New Guinea	44.75
36	Fiji	54.47	77	Myanmar	44.55
37	Morocco	54.43	78	Belgium	44.04
38	Mexico	54.39	79	Slovenia	44.03
39	Maldives	53.52	80	Oman	43.94
40	Malta	53.26	81	Germany	43.83
41	Bangladesh	53.20	82	Croatia	43.71
42	Comoros	52.92	83	Lebanon	43.64

Posição	País	HPI	Posição	País	HPI
84	Taiwan	43.41	125	Kazakhstan	36.92
85	Haiti	43.34	126	Togo	36.86
86	Syria	43.23	127	Kenya	36.70
87	Spain	43.04	128	Czech Republic	36.59
88	Hong Kong	42.88	129	France	36.42
89	Saudi Arabia	42.65	130	Armenia	36.15
90	India	42.46	131	Singapore	36.14
91	Cambodia	42.15	132	Slovakia	35.81
92	Albania	42.13	133	Greece	35.71
93	Jordan	42.05	134	Tanzania	35.08
94	New Zealand	41.92	135	Guinea Bissau	35.08
95	Japan	41.70	136	Portugal	34.83
96	Republic of the Congo	41.59	137	Eritrea	34.49
97	Egypt	41.58	138	Bahrain	34.35
98	Turkey	41.40	139	Australia	34.06
99	Denmark	41.40	140	Mali	33.68
100	Brunei	41.16	141	Mozambique	33.01
101	Georgia	41.15	142	Cameroon	32.76
102	South Korea	41.11	143	Djibouti	32.72
103	Bosnia and Herzegovina	40.96	144	Ethiopia	32.53
104	Senegal	40.81	145	Bulgaria	31.59
105	Azerbaijan	40.69	146	Nigeria	31.14
106	Gabon	40.52	147	Moldova	31.12
107	Libya	40.33	148	Burkina Faso	30.08
108	United Kingdom	40.29	149	Lithuania	29.29
109	Laos	40.26	150	United States	28.83
110	Benin	40.10	151	Côte d'Ivoire	28.80
111	Canada	39.76	152	Rwanda	28.35
112	Pakistan	39.40	153	Sierra Leone	28.24
113	Ireland	39.38	154	United Arab Emirates	28.20
114	Poland	39.29	155	Angola	27.88
115	Norway	39.18	156	South Africa	27.80
116	Republic of Macedonia	39.14	157	Sudan	27.74
117	Israel	39.07	158	Uganda	27.68
118	Namibia	38.41	159	Kuwait	27.67
119	Sweden	38.17	160	Latvia	27.27
120	Romania	37.72	161	Niger	26.80
121	Hungary	37.64	162	Malawi	26.66
122	Guinea	37.42	163	Zambia	25.91
123	Finland	37.36	164	Central African Republic	25.90
124	Mauritania	37.30	165	Belarus	25.78
			166	Qatar	25.50

Posição	País	HPI	Posição	País	HPI
167	Botswana	25.42	174	Ukraine	22.21
168	Chad	25.37	175	Democratic Republic of the Congo	20.69
169	Turkmenistan	23.96			
170	Equatorial Guinea	23.77	176	Burundi	19.02
171	Lesotho	23.05	177	Swaziland	18.38
172	Russia	22.76	178	Zimbabwe	16.64
173	Estonia	22.68			

Fonte: Wikipedia, enciclopédia livre, acessou no dia 10 de julho de 2008



Pergunta e resposta

Pergunta: O crescimento de PIB é uma boa medida do desenvolvimento económico?

Resposta: Problemas com utilização de crescimento de PNB/ PIB como uma medida de progresso ou desenvolvimento:

- Não inclui o trabalho não remunerado, especialmente de mulheres tais (cuidar de Crianças, cuidar de idosos, entre outros).
- Não inclui o preço ou custos das exterioridades que são externalidades ou (transmitido) a alguém mais. Por exemplo, as fábricas que poluem são capazes de transmitir o preço do dano à saúde e o ambiente.
- Não inclui os danos negativos a bens e limpeza de lixo tóxico o montão é contado como um acréscimo ao PIB.
- Ignora a distribuição, a qualidade de vida, a igualdade, a sustentabilidade.
- Ignora a pergunta do mundo que pode suportar altas tarifas de crescimento dado a depleção de recursos não renováveis e danos ambientais

3.4 Política Monetária: Fornecimento de dinheiro e procura de dinheiro

(a) O Que é dinheiro?

Nenhum outro elemento na economia foi estudado por muito tempo ou intensivamente mais do que o sujeito do dinheiro. O resultado é um volume vasto da experiência documentada e um corpo bem desenvolvido da análise teórica.

O dinheiro é um bem aceite pelo consentimento geral como um meio da troca económica. É o meio no qual os preços e os valores são expressos. O dinheiro é usado para facilitar o comércio, e é a medida da prosperidade. O sujeito do dinheiro fascinou pessoas desde o tempo de Aristóteles

até aos dias de hoje. A folha de papel etiquetada 1 dólar, 10 Euros, 100 randes, ou 1.000 kwachas são um pouco diferentes do papel de uma parte do mesmo tamanho rasgado de um jornal ou revista, se permitirá ao seu portador ordenar alguma medida de comida, bebida, e roupa. Isto é porque as pessoas aceitam o dinheiro como tal porque eles sabem que os outros também o aceitarão.

Funções de dinheiro

O dinheiro tem quatro funções fundamentais. É um:

Meio de troca

Tudo o que as pessoas normalmente dão em troca das coisas que eles compram é o meio da troca. Como vimos, isto é a função que define o dinheiro.

Unidade de conta

A unidade de conta é a unidade na qual os valores são afirmados, registados e ajustados. As diferenças entre isto e o meio da troca podem parecer subtis, mas há casos nos quais a unidade da conta é diferente da unidade na qual o meio da troca é expresso.

Padrão de pagamento diferido

Isto é a unidade na qual os contratos de dívidas são afirmados. O pagamento diferido significa um pagamento feito no futuro, não agora. Aqui, novamente, é o como o meio da troca, mas não sempre. Durante os períodos da inflação, as pessoas podem aceitar o dinheiro de papel do pagamento imediato, mas insistir em algum outro meio, tal como bens e serviços ou ouro, pelo pagamento diferido - porque o meio da troca perderia a maior parte do seu valor.

Bolsa de valor

Novamente, isto é algo que as pessoas guardam para manter o valor da sua prosperidade. Novamente, enquanto seria normalmente o mesmo como o meio da troca, em tempos inflacionários outros meios de comunicação poderiam ser substituídos, tais como jóias, terra ou bens cobráveis. Neste sentido, o dinheiro é "deixado de lado" para o futuro.

Primeira história de dinheiro

O dinheiro foi usado para algo há 3000 anos. As cidades soberanas no Oriente Próximo antigo tinham o comércio extenso de cidade à cidade, e eles usavam metais preciosos como um meio da troca. Quando os comércios foram ajustados, certa quantidade de metal podia ser usada para ajustar a diferença. Houve um problema do controlo de qualidade. Houve também os problemas de decidir que a quantidade e a pureza do metal seriam da medida como foi combinado.

A resposta foi o controlo de qualidade e o certificado. Os primeiros reis de Lydia padronizaram os pedaços de metal e garantiram a sua qualidade usando-os para bater o quadro do Rei. Estes foram as primeiras moedas. Esta garantia qualidade pela monarquia Lydiana foi muito bem sucedida, e fez com que a Monarquia de Lydia fosse mais rica.

Mas o que Lydia pode fazer, outras monarquias também podiam fazer. Por 1000 AD moedas metálicas os sistemas monetários tinham-se espalhado o pela maior parte do Velho Mundo.

Como em tantas outras coisas, os chineses foram os inovadores do passo seguinte. Os Chineses inventaram a impressão, e pouco depois, eles também inventaram o dinheiro de papel. Era comum na China cerca de 1000 AD, mas os chineses abandonaram-no por volta de 1500 no declínio geral da sociedade chinesa depois da conquista de mongol.

O dinheiro de papel veio a desenvolver-se muito mais indirectamente na Europa.

Sistemas monetários modernos: Dólar americano e dinheiro electrónico

Durante a Segunda guerra mundial, a Grã-Bretanha e os Estados Unidos delinearam o sistema monetário. O seu plano, foi aprovado por mais de 40 países na conferência de Bretton Woods em Julho de 1944, para corrigir as deficiências percebidas do padrão de câmbio dourado entre guerras. O acordo que resultou da conferência levou à criação do Fundo Monetário Internacional (FMI), em que países se juntavam pagando pela inscrição e assinatura.

A recuperação do pós-guerra, a baixa inflação, o crescimento de comércio e pagamentos, e o aumento de reservas internacionais em países industriais permitiram a operacionalização do novo sistema no fim de 1958. Embora um laço ainda permanecesse, com o preço dourado que fica em U\$35 por onça, o sistema de Madeira Bretton essencialmente impôs as economias de mercado do mundo um padrão em outras palavras dólares, o Dólar americano serviu da moeda principal do mundo, e os países mantiveram a maior parte das suas reservas em segurança dólares carregam o interesse. O dólar tornou-se a moeda mais usada no comércio internacional, até no comércio entre países mais do que nos EUA.

Na maior parte de países, a moeda compõe-se de notas emitidas pelo Banco Central, por exemplo Banco Central da Quênia, Banco de Inglaterra, Banco da reserva federal da África do Sul, Banco da Zâmbia, e assim por diante. Outro produto fundamental da moeda mantida pelo público são as moedas metálicas. Em quase todos os países, a moeda simbólica cujo valor como o metal é muito menos do que o seu valor de cara.

Em países com uma história da alta inflação, o público pode decidir usar a moeda estrangeira como um meio da troca e um padrão do valor. O Dólar americano foi escolhido muitas vezes com estes objectivos e, embora outras moedas tenham tido índices de inflação médias mais baixas do que o dólar nos anos desde que Segunda guerra mundial, o dólar compensa tendo os preços mais baixos da informação e reconhecimento do que qualquer outra moeda. As sociedades combinam o uso de dólares não por uma decisão formal mas do conhecimento que os outros tem do dólar e o aceitam como um meio do pagamento.

Por volta do século XXI, estima-se que dois terços de dólares em circulação estavam fora dos Estados Unidos.

Além da moeda, os depósitos bancários são contados como parte das propriedades de dinheiro do público. No século XIX, a maior parte de economistas consideraram só a moeda e a moeda, inclusive o ouro e outros metais, como "dinheiro". Eles trataram depósitos como reclamações para o dinheiro. Na medida em que os depósitos ficaram cada vez mais mantidos como uma mais grande fracção de transacções foram feitos pelos cheques, os economistas começaram a incluir não os cheques mas os depósitos que eles transferiram como dinheiro em uma paridade com moeda e moeda.

Os séculos da inovação modificaram os meios em que o público conduzia transacções. Os cartões de crédito, os cartões de débito, e as transferências automáticas estão entre muitas inovações que emergiram nos anos depois da Segunda guerra mundial.

Um cartão de crédito não é dinheiro. Ele fornece um modo eficiente de obter o crédito por um banco ou instituição financeira. É eficiente porque como é obvio o vendedor precisa de saber sobre a duração de crédito e hábitos de retribuição do tomador de empréstimo. Por uma taxa que cada comerciante de subscrição aceita pagar, o banco emite o cartão de crédito, faz um empréstimo ao comprador, e paga ao comerciante prontamente. O comprador então tem uma dívida que ele ou ela ajustam fazendo pagamento à companhia de cartão de crédito. Em vez de transportar mais dinheiro, ou fazer atribuem a planos muitos comerciantes, o comprador faz um pagamento único por compras de muitos comerciantes. O equilíbrio pode ser pago completamente, normalmente segundo uma base mensal, ou o comprador pode pagar uma fracção do débito total, com o interesse acusado no equilíbrio restante.

Antes que os cartões de crédito existissem, um comprador poderia arranjar um empréstimo no banco. O banco então creditaria a conta de depósito do comprador, permitindo o comprador pagar pelas suas compras escrevendo cheques. De acordo com este acordo, o calibre mercante mais dos preços do pagamento que se reúne e os preços de adquirir a informação sobre a duração de crédito do comprador. Com cartões de crédito, a companhia de emissão, muitas vezes o banco, carrega muitos destes preços, passando ao longo de algumas despesas a comerciantes pela taxa de uso.

Um cartão de débito diferencia-se de um cartão de crédito no modo que a dívida é paga. A emissão de banco subtrai o pagamento da conta do cliente no momento da compra. O empréstimo do banco é pago imediatamente, mas o comerciante recebe o pagamento do mesmo modo que como uso de um cartão de crédito. Risco à instituição de crédito é reduzido porque a transmissão electrónica da informação permite ao banco recusar o pagamento se o equilíbrio de depósito do comprador for insuficiente.

Os produtos usados como dinheiro em sistemas financeiros modernos possuem vários atributos, isto reduz conveniência de aumento ou preços. As unidades do dinheiro são prontamente divisíveis, facilmente transportadas e transferidas, e reconhecidas imediatamente. A posição de moeda de curso legal garante o acordo final. A moeda protege a anónima, evita o cuidado de registo, e permite preços mais baixos do pagamento.

Contudo, a moeda pode ser perdida, roubada, ou forjada; por isso, é usado muitas vezes para transacções relativamente pequenas ou onde a anónima é valorizada.

O processamento de informação reduz preços de transferência, cuidado de registo, e a aquisição da informação. "O dinheiro electrónico" é o nome dado a vários caminhos diferentes dos quais as firmas públicas e financeiras e não-financeiras usam transferências electrónicas como parte do sistema de pagamentos. Desde que a maior parte destas transferências não introduzem um novo meio da troca (isto é, dinheiro), a transferência electrónica é um nome mais apropriado do que o dinheiro electrónico.

(b) Política monetária

A política monetária é o processo pelo qual o governo, o Banco Central, ou a autoridade monetária de um país controlam: (i) a oferta de dinheiro; (ii) disponibilidade de dinheiro, e; (iii) preço do dinheiro ou tarifa de rendimento, para alcançar o grupo de objectivos orientados em direcção ao crescimento e estabilidade da economia.

A política monetária é geralmente tratada como política expansionista, ou política de contracção. Uma política de expansão aumenta a provisão total do dinheiro na economia, e política de contracção reduz a provisão de dinheiro total.

A política de expansão é tradicionalmente usada para combater o desemprego na recessão ou na baixa das taxas de juros, enquanto a política de contracção implica o levantamento de taxas de juros para combater a inflação. A política monetária deve ser contrastada com a política fiscal, que se refere a empréstimo do governo, gastos e taxaçaõ.

O fornecimento de dinheiro, ou stock de dinheiro, refere-se à soma total do dinheiro mantido pelo público não-bancário num dado tempo numa economia. Há vários modos de medir tal volume (chama-se agregado monetário), mas cada um inclui a moeda em circulação, mais depósitos de exigência (conta corrente - dinheiro).

Desde que a maior parte de sistemas económicos modernos são regulados pelos governos pela política monetária, o fornecimento do dinheiro é dinheiro baseado no quão o efeito da política monetária pode ter naquele tipo do dinheiro. O dinheiro estreito é o tipo do dinheiro que é mais facilmente afeitado pela política monetária, ao passo que o dinheiro largo é mais difícil de afeitar pela política monetária. O dinheiro estreito existe em mais pequenas quantidades enquanto o largo dinheiro existe em quantidades muito mais grandes. Cada tipo do dinheiro pode ser classificado, colocando-o ao longo de um espectro entre estreito (facilmente afeitado) e largo (difícil de afeitar) dinheiro.

Os tipos diferentes do dinheiro são tipicamente classificados como M. O número dos Ms normalmente variam do M0 (o mais estreito) ao M3 (o mais largo), mas que M de facto são usados, depende do sistema. O típico de cada M vem como se segue abaixo:

- **M0:** moeda física. Isto é uma medida de fornecimento de dinheiro, as associações quaisquer activo líquido ou de caixa, mantiveram-se dentro de um Banco Central e o montante da moeda física que circula

na economia. M_0 (M de zero) é a medida mais líquida da oferta de dinheiro. Ele só inclui dinheiro ou activos que podem ser rapidamente convertidos na moeda. Esta medida é conhecida como dinheiro estreito porque é a medida mais pequena da oferta de dinheiro.

- **M1: M_0 + exigem depósitos, que estão verificando contas.** Isto é usado como uma medição por economistas que tentam quantificar o montante do dinheiro em circulação. O M_1 é uma medida muito líquida da oferta de dinheiro, como ele contém dinheiro e activos que podem ser rapidamente convertidos na moeda.
- **M2: M_1 + pequenos depósitos de tempo, depósitos económicos, e não-institucionais fundos de mercado monetário .** M_2 é uma mais larga classificação do dinheiro em relação ao M_1 . Os economistas usam M_2 quando querem quantificar o montante do dinheiro em circulação e tentam explicar condições monetárias económicas diferentes. M_2 é um indicador económico - chave usado para prever a inflação.
- **M3: M_2 + todos os grandes depósitos de tempo, mercado monetário institucional fundos, acordos de reacquisição a curto prazo, incluindo outros grandes activos líquidos.** Isto é a medida mais larga do dinheiro; é usado por economistas para estimar a oferta inteira do dinheiro dentro de uma economia.

Tipos de política monetária

Na prática, todos os tipos da política monetária implicam a modificação do volume da moeda baseada (M_0) em circulação. Este processo de modificar a liquidez da moeda baseada por meio de vendas abertas e compras de dívida (emitida pelo governo) e instrumentos de crédito é chamado operações de mercado aberto (OMOs).

As transacções de mercados constantes pela autoridade monetária modificam o fornecimento da moeda e isto compromete outras variáveis de mercado, tais como taxas de juros a curto prazo e a taxa de câmbio.

A distinção entre os vários tipos da política monetária está principalmente com o jogo de instrumentos e variáveis de objectivo que são usadas pela autoridade monetária para realizar as suas metas.

Tabela 3.4: Tipos de política Monetária

Política Monetária	variação do mercado	objectivo a
longo prazo	alvo	
Tendo como alvo inflação	Taxa de rendimento	Uma dada taxa de câmbios muda no IPC
Tendo como alvo os níveis de preço	Taxa de juro sobre a dívida overnight	Um número específico de IPC
Agregados Monetários	Crescimento na oferta de dinheiro	Uma dada taxa de câmbios em IPC
Taxa de câmbios fixa	Lugar do preço do câmbio	O lugar do preço no câmbios
Padrão Dourado	Lugar do preço de	Baixa inflação medida pelo padrão de Preço dourado

Política Monetária longo prazo	variação do mercado alvo	objectivo a
Política Mista	Taxa de rendimento usual	Usualmente desemprego + mudança no IPC

- **Tendo como alvo a inflação:** Sob esta abordagem de política, o objectivo é preservar a inflação de acordo com uma determinada definição, tal como índice de preços ao consumidor, dentro de uma variedade desejada. O objectivo de inflação é realizado por ajustes periódicos de taxa de câmbio pelo Banco Central. A taxa de câmbio usada é geralmente a tarifa de banco internacional na qual os bancos emprestam-se com objectivos de fluxo de caixa. A aproximação tendo como alvo a inflação da política monetária foi explorada na Nova Zelândia. É actualmente usada na Austrália, Canadá, Chile, Eurozona, Nova Zelândia, Noruega, Polónia, Suécia, África do Sul, Turquia, e Reino Unido.
- **Tendo como alvo o nível de preços:** ter como alvo o nível de preços é semelhante à ter a inflação como alvo, excepto que o crescimento CPI durante um ano é compensado nos anos subsequentes, tal que dentro de algum tempo, o nível de preços no agregado não se move. Algo parecido ao apontamento de nível de preços foi tentado pela Suécia nos anos 1930 e parece ter contribuído para a realização relativamente boa da economia sueca durante a Grande Depressão. Desde 2004, nenhum país faz funcionar a política monetária baseada num objectivo de nível de preços.
- **Agregados monetários:** Nos anos 1980, vários países usando uma aproximação baseada em um crescimento constante no fornecimento de dinheiro. Esta abordagem foi refinada para incluir classes diferentes de dinheiro e crédito (M0, M1, e assim por diante). Nos EUA, esta abordagem da política monetária foi descontinuada com a selecção de Alan Greenspan como Presidente Alimentado. Esta abordagem também é às vezes chamada monetarismo.
- **Taxa de câmbio fixa:** Esta política é baseada na manutenção duma taxa de câmbio fixa com uma moeda estrangeira. Lá estão variando graus de taxas de câmbio fixas, que podem ser colocadas em relação a taxa de câmbio que é rígida com a nação da âncora.
- **Padrão dourado:** O padrão dourado é um sistema em que o preço da moeda nacional é medida em unidades de barras douradas e é guardada constantemente pela compra diária e a venda da moeda baseada a outros países e nacionais (isto é operações de mercado aberto). A venda de ouro é muito importante para crescimento económico e estabilidade. Hoje, este tipo da política monetária não é usado em qualquer parte do mundo, embora uma forma do padrão dourado fosse usada largamente em quase todo mundo antes de 1971.
- **Política Mista:** Na prática, uma política mista é semelhante a "ter como alvo inflação". Contudo, um pouco de consideração

também é dada a outras metas, tais como crescimento económico, desemprego e bolhas de bem. Este tipo de política foi usado pelo Sistema Federal de Reserva dos Estados Unidos em 1998.

3.5 Política fiscal

A política fiscal refere-se à política do governo que tenta influir na direcção da economia através de modificações em impostos, ou por meio de alguns gastos (subsídios fiscais). Dois instrumentos principais da política fiscal são os gastos do governo e taxaço do governo. Modificações no nível e na composição da taxaço e dos gastos do governo podem impactar nas seguintes variáveis na economia:

- Procura agregada e o nível da actividade económica
- Padrão de alocação de recursos
- Distribuição dos lucros

As três posições possíveis da política fiscal são: neutral, expansão e contracção:

- Uma posição neutral da política fiscal contém um orçamento equilibrado onde $G = T$ (gastos de governo = Imposto de renda). Os gastos do governo são totalmente consolidados pelo imposto de renda e, além de tudo, o resultado de orçamento tem um efeito neutro ao nível da actividade económica.
- Uma posição de expansão da política fiscal implica um aumento líquido em gastos de governo ($G > T$) por meio de uma subida dos gastos do governo ou uma queda nas receitas de taxaço ou uma combinação dos dois. Isto levará a um mais grande défice de orçamento ou um pequeno excesso de orçamento do que o governo anteriormente tinha, ou um défice se o governo anteriormente tinha um orçamento equilibrado. A política fiscal de expansão associa-se normalmente com um défice de orçamento.
- A política fiscal de contracção ($G < T$) ocorre quando governo líquida os gastos reduzidos pela receita de taxaço mais alta ou reduziram gastos do governo ou uma combinação dos dois. Isto levaria a um défice de orçamento mais baixo ou a um grande excesso do que o governo anteriormente tinha, ou um excesso se o governo anteriormente tinha um orçamento equilibrado. A política fiscal de contracção associa-se normalmente com um excesso.

Exemplo: níveis de taxaço no Zimbabwe

O Zimbabwe é considerado como o país com os níveis de taxaço mais altos a nível mundial. Abaixo é um esgotamento das bandas fiscais desde Junho até Dezembro de 2008.

Preço (Z\$)	Taxa Fiscal (%)
0 – 25,000,000,000	0.0
25,000,000,001 – 50,000,000,000	25.0
50,000,000,001–100,000,000,000	30.0
100,000,000,001 – 150,000,000,000	35.0
150,000,000,001 – 225,000,000,000	40.0
225,000,000,001 – 300,000,000,000	45.0
300,000,000,001 and above	47.5

Fonte: Autoridade de Receita de Zimbabwe, 2008

A tabela a cima mostra que as taxas fiscais são estreitas, com a banda da taxa fiscal de rendimento mais alta cavilhada por quase 50 por cento de um salário bruto individual. De facto, o Orçamento nacional de 2008 de Zimbabwe revelou que os trabalhadores são altamente taxados, contribuindo 25 por cento das receitas totais enquanto os impostos de companhia contribuem só 16 por cento das receitas totais. A posição de sindicatos foi que a prosperidade do funcionário permanece importante para a produtividade ser maximizada e daqui taxar alguém que ganha em baixo da linha de dado de pobreza (PDL) não é só imoral mas também regressivo.

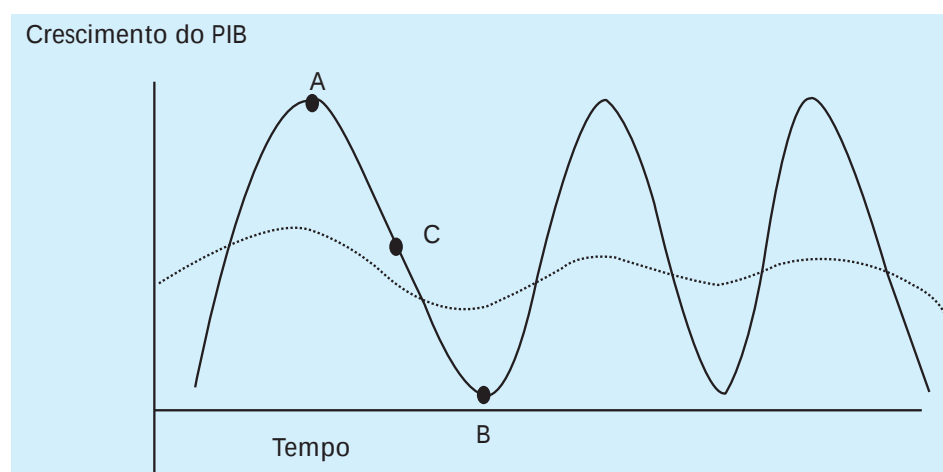
Revisão de política macroeconómica

O governo usa a política macroeconómica (ou a política macro) para tentar dirigir a economia. O capitalismo atravessa 'booms' e 'bustos' - chamam estes ciclos de negócios. Uma política macro activa tenta alisar o ciclo de negócios equilibrando crescimento, desemprego e inflação. As políticas que reduzem o desemprego poderiam levar a uma subida à inflação, enquanto guardar a tampa na inflação pode prevenir o crescimento em empregos. Assim, há muitas vezes uma luta política por cima do que é um nível aceitável da inflação e o que é um nível aceitável do desemprego.

O ciclo de negócios e a curva de Phillips

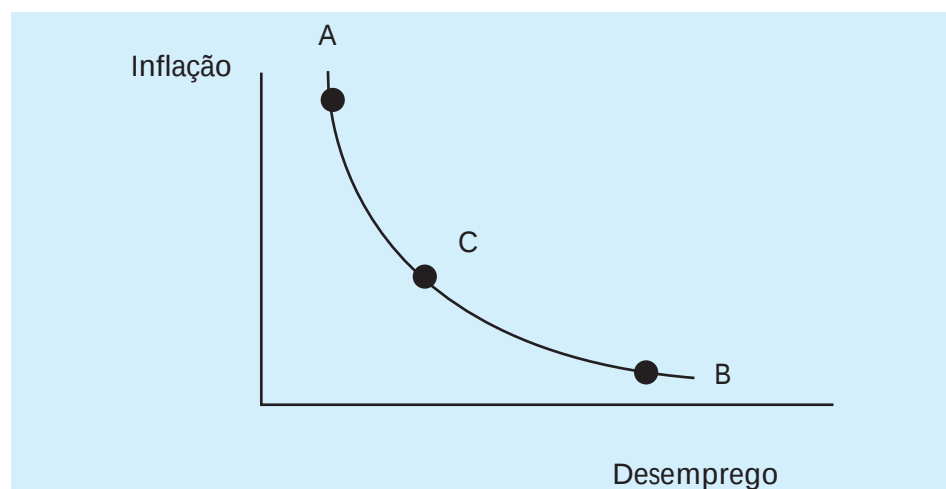
A linha sólida representa os booms económicos e bustos como medido pelo crescimento de PIB. A linha salpicada representa um ciclo de negócios amansado no qual o ciclo de busto e boom selvagem foi substituído por altos e baixos moderados.

Figura 3.6: O gráfico de ciclo de negócios



A curva de Phillips abaixo representa a relação entre inflação e desemprego. Geralmente, eles movem-se em direcções opostas.

Figura 3.7: Curva de Philips



Ponto A nos dois gráficos no topo do boom. Há um crescimento elevado e um índice de desemprego baixo (em outras palavras quase índice total de emprego). A inflação tende a ser elevada porque: (i) os empregadores aumentam os salários para atrair aos trabalhadores que são escassos; (ii) os trabalhadores são encorajados a exigirem salários mais altos; (iii) os negócios aumentam os seus preços em resposta a forte procura (todas pessoas com empregos com carteiras cheias).

De modo inverso, no **Ponto B** a economia está em uma queda brusca. O crescimento é baixo ou até negativo (isto é a produção está encolhendo-se). O desemprego é muito alto e, por isso, os trabalhadores não estão comprando. A inflação tende a ser baixa como os salários caem e baixa negócios, ou pelo menos não aumentam os seus preços porque eles não estão vendendo todo o seu stock.

A política macro Keynesiana para o Ponto C– crescimento moderado, desemprego moderado e inflação moderada. A política macro Keynesian procura amenizar o ciclo dos negócios (isto é mostrado no gráfico pela linha tracejada).

Política macro Neoliberal esta muito mais preocupada em manter a inflação baixa, mesmo a custo do crescimento e desemprego.

Instrumentos de política macro: Política fiscal e monetária

Os governos tem dois instrumentos nomeadamente a política fiscal e a política monetária que são usadas para equilibrar o crescimento, inflação e desemprego afeitando a procura agregada (AD). Agregada significa total, então procura agregada é a procura total de um país de bens e serviços. Política Fiscal afeita a procura agregada AD através dos gastos do governo ou através de impostos. Política Monetária afeita a procura agregada AD através de fornecimento de dinheiro e variação de rendimento.

(a) Política fiscal

↑G (gastos do governo)
 G (gastos do governo)
 ↑T (impostos)
 T (impostos)
 M (ofertade dinheiro)
 ↑M (ofertade dinheiro)
 ↑Taxa de juros
 Taxa de juros

↑ Investimento
 Investimento
 ↑Emprego
 Emprego
 ↑AD (Demanda Agregada)
 AD (Demanda Agregada)
 ↑Inflação
 Inflação

Face a recessão os governos podem usar a política fiscal expansiva.

Existem quatro componentes da demanda agregada: $AD = C + I + G + (X + M)$

- I = investimento – procura de bens e serviços para negócios Esta é a componente
- C = consumo procura do consumidor por bens e serviços. Esta é a maior componente.
- G = despesas do Governo - procura do governo por bens e serviços.
- $X - M$ = Exportações menos importações = exportações Líquidas (pode ser positivo ou negativo)

Política Fiscal de Expansionária

↑G ou T → ↑AD → ↑investimento → ↑ emprego → ↑AD → ↑ investimento →
 emprego → ↑ AD assim por diante

Narrativa:

À vista de uma recessão, o governo usaria a política fiscal expansionária:

- Aumento de despesas do governo (G) ou redução dos impostos (T)
- A procura agregada (AD), ou gastos em bens e serviços, é elevada quer diretamente por meio de altas despesas do governo (G) ou devido a redução dos impostos (T), dando aos consumidores mais dinheiro para gastar.
- Os negócios respondem à procura crescente dos seus bens e serviços aumentando investimento empresarial.
- Como os negócios investem mais, eles alugam mais trabalhadores, aumentando emprego
- Há agora mais trabalhadores com um cheque de pagamento e os seus gastos criam um aumento na procura agregada de bens e serviços
- Os negócios respondem a procura agregada crescente dos seus produtos por aumento de investimento empresarial
- Como os negócios investem mais, eles empregam mais trabalhadores, aumentando emprego
- Mais trabalhadores com um cheque de pagamento e os seus gastos criam um aumento na procura agregada de bens e serviços, e assim por diante

A modificação no total da procura agregada é maior do que o montante inicial de despesas do governo devido ao efeito multiplicador. Isto é devido ao efeito de ondulação da modificação em gastos do governo ou impostos.

Agora o que está a acontecer à inflação? Bem, em algum momento, ele provavelmente aumentará como a procura agregada (gastos) ultrapassar a oferta agregada (total) de bens e serviços. Em outras palavras, os negócios apenas podem acompanhar ordens e responder ao 'excesso' da procura aumentando os seus preços. Os empregadores também podem ser forçados a aumentar salários para atrair novos trabalhadores e manter os trabalhadores, antigos para a escolha no mercado.



Actividade do pequeno grupo (15 min)

Os grupos têm 10 minutos extruturar a resposta da política fiscal sobre o cenário.

Cenário: Imagine que a inflação está acima do nível de 2 por cento. O que é que o governo devia fazer?

Tenha um pequeno grupo presente e expliquem a sua sequência.

Política fiscal de expansionário:

G ou ↑T → AD → investimento → emprego → AD → investimento →
 emprego → AD → inflação assim por diante

Narrativa:

Face a grande inflação, o governo usaria a política fiscal de contração: baixar as despesas do governo (G) ou elevariam os impostos (T) - através do qual reduziria a AD. O negócio responde à procura reduzida dos seus bens e serviços cortando investimento e dispensando trabalhadores. As reduções de emprego e os trabalhadores cortam os seus gastos, criando uma redução na AD. Os negócios respondem a AD reduzindo os seus produtos reduzindo os investimentos e dispensando mais trabalhadores. Isto cria menos demanda agregada e assim por diante.

O que está acontecendo à inflação? Ela provavelmente cairá como não há bastante procura (AD) para comprar a quantidade de fornecimento (AS) de bens e serviços. Como os inventários de negócios acumulam-se nos seus armazéns, eles optam em baixar os seus preços. Os trabalhadores podem ser forçados a abandonar aumentos nos pagamentos e até aceitar reduções no pagamento a medida que o nível de desemprego aumenta. Os trabalhadores acham-se felizes em ter um emprego absoluto. Todo isto significa uma queda na taxa de inflação, que é o ponto do exercício inteiro.

Debate sobre política fiscal de expansão

Os sustentadores da economia conservadora sustentam que a política fiscal de expansão provavelmente levará à inflação porque se a economia estiver crescendo muito rapidamente e a procura de bens, e serviços e trabalho está ultrapassando o fornecimento, então o preço de todos estes factores aumentará.

Eles também criticam a política fiscal de expansão porque ela geralmente significa que o governo tem de contrair dívida para pagar pelo aumento em despesas ou redução de imposto. Isto é chamado gastos de défice e é coberto pela venda de obrigações do governo (IOUs).

Os sustentadores da economia conservadora, por causa da sua crença no governo mínimo, estão geralmente contra aumentos em gastos do governo, especialmente gastos de défice, mesmo se for com o objectivo de estimular a economia. A ironia é que estas pessoas estão bastante felizes com gastos de défice maciços com objectivos militares. Por isso, alguns dos pacotes de estímulo económicos mais grandes na história foram na guerra. A União monetária e Económica restringiu a capacidade de governos de usar a política fiscal devido ao limite em défices nacionais de 3 por cento do PIB. Isto significa que o governo é limitado na sua capacidade de pedir empréstimo com o objectivo de perseguir uma política fiscal de expansão. Os conservadores sustentam que colocar um limite em défices nacionais está bom para crescimento económico e estabilidade dos preços.

Os críticos sustentam que o governo deve ser livre de perseguir a política fiscal de expansão para dirigir problemas de desemprego, desigualdade e pobreza. Eles sustentam que o assunto sincero com a inflação por cima do desemprego prejudica a grande maioria de pessoas.

(b) Política Monetária

Política monetária funciona através de mudanças na oferta monetária e taxas de juro.

Demonstração:

↑M → taxas de juro → ↑ investimento → ↑ emprego → ↑ AD → ↑ investimento
→ ↑ emprego → ↑ AD assim por diante.

Narrativa:

Faça a uma recessão e elevado desemprego, o Banco central usaria a política monetária de expansão para estimular a procura.

- O Banco Central estenderia o fornecimento de dinheiro (M)
- Isto baixaria taxas de juros. Você pode pensar na taxa de juro como o preço de dinheiro. Se o fornecimento do dinheiro aumentar relativamente à procura, o preço (taxa de juros) diminui.
- As taxas de juros mais baixas significam que é mais barato emprestar o dinheiro, que estimula o investimento empresarial.
- Como os negócios investem, eles empregam mais trabalhadores, aumentando emprego
- Há agora mais trabalhadores com um cheque de salários e os seus gastos criam um aumento na procura agregada de bens e serviços
- Os negócios respondem a procura agregada aumentando os seus produtos por aumentar investimento e emprego
- Isto cria mais procura agregada, e assim por diante.



Grupo de actividade

Cenário::

Imagine que a inflação na zona do Euro esteve acima da meta de 2 por cento. Mostre o que o Banco Central Europeu faria?

M → taxas de juro → investimento → emprego → AD
→ AD assim por diante.

Narrativa:

O Banco iria reduzir o fornecimento de dinheiro (M), e aumentaria taxas de juros. O investimento empresarial de reduções de taxas de juros mais altas e as companhias despediriam trabalhadores, levantando o índice de desemprego. Os trabalhadores desempregados reduziram os gastos e (procura agregada). Como a redução da procura quanto o fornecimento as quedas de nível de preços e inflação é retida.

Sindicatos e política fiscal na Zâmbia

Os sindicatos na Zâmbia actuaram sobre as possibilidades presentes de empenhar o processo de orçamento. Este compromisso é a dois níveis principais:

- Pré-orçamento introduzido
- Análise de pós-orçamento

A entrada de pré-orçamento implica a criação de uma oficina de pré-orçamento visando a criação de consenso dentro do trabalho em questões de orçamento. Ele também serve para consolidar a entrada do trabalho ao nível nacional. Esta oficina de criação de consenso é mantida anualmente, normalmente durante o terceiro quarto do ano que precede a procura agregada do orçamento. Esta entrada consolidada então torna-se uma base da expectativa de trabalho do orçamento nacional.

A análise de pós-orçamento implica a realização de uma avaliação detalhada e larga do orçamento nacional quando é lançado pelo governo. Esta análise cria produção duma afirmação que é lançada ao grande público no momento do rendimento aumentado e um memorando detalhado é submetido à Assembléia nacional que discute e aprova o orçamento nacional.

Além de tudo, os sindicatos se empenharam no processo de orçamento para influenciar na política fiscal do governo e assegurar que ela funciona numa maneira que incorpora assuntos de trabalho.

3.6 Crescimento economico e produtividade

(a) Importancia da produtividade no crescimento económico

A secção examina como ocorre o crescimento económico de longo prazo. Aqui, temos de entender o papel da produtividade na criação da verdadeira produção e padrão de vida, e o papel do investimento na formação de capital humano e acumulação de capital físico, pesquisa e desenvolvimento, e progresso técnico no levantamento de produtividade.

O nível da produtividade de um país, indústria, ou empresa é determinado por um número de factores. Estes incluem os fornecimentos disponíveis de trabalho, terra, matéria prima, facilidades de capital, e subsídios mecânicos de várias espécies. Incluídos também estão a educação e as habilidades da força de trabalho; o nível de tecnologia; métodos de organizar a produção; a energia e empresa de gerentes e trabalhadores; e uma variedade de fatores sociais, psicológicos, e culturais que são a base e condição atitudes econômicas e comportamento.

A produtividade na economia refere-se a medidas da produção de processos de produção por unidade da entrada. Normalmente, esta proporção é na forma de uma média, exprimindo a produção total de alguma categoria de bens divididos pela entrada total de trabalho ou matéria prima. Em princípio, qualquer entrada pode ser usada no denominador da proporção de produtividade. Assim, cada um pode falar da produtividade de terra, trabalho, capital, ou subcategorias de algum destes factores da produção.

Contudo, o trabalho é dos factores mais usados para medir a produtividade. Uma razão para isso é, naturalmente, a acção relativamente grande de preços de trabalho no valor da maior parte de produtos. Uma segunda razão consiste no facto de que as entradas de trabalho são medidas mais facilmente do que outros, tais como capital. Além disso, as estatísticas do emprego e as horas de trabalho estão muitas vezes prontamente disponíveis, enquanto a informação sobre outros factores produtivos pode ser difícil de obter.

A produtividade da terra, embora ela receba consideravelmente menos atenção do que a produtividade do trabalho, foi de rendimento histórico. Em tempos antigos e pré-industriais, os produtos do solo constituído a maior parte de produção total e produtividade de terra e, assim, constituído o ingrediente principal num padrão de pessoas de vida. O solo da produtividade baixa, e por cima da maior parte da Terra, pode significar a pobreza de habitantes de uma região, contudo, como foi em séculos passados, que o bem-estar económico dum país esta inevitavelmente ligado aos poderes produtivos da terra, e o potencial produtivo da própria terra resultou não ser fixado mas muito expansível por meio do uso de métodos agrícolas modernos.

A produtividade de fábrica da capital, equipamentos, instrumentos, e outros exame médico é subsídios um sujeito do rendimento existente há muito tempo a economistas, embora o assunto com os seus aspectos empíricos seja da origem mais recente. A reportagem estatística melhorada e a disponibilidade de dados em alguns países industrialmente desenvolvidos estimularam esforços sistemáticos de medir a produtividade deste factor. Comparado com realizações nna medida de produtividade de trabalho, contudo, o progresso realizado foi bastante limitado. Há dificuldades teóricas e práticas consideráveis a serem superadas.

(b) Porque os sindicatos estão interessados na produtividade

O objectivo principal de sindicatos é melhorar o padrão da vida de trabalhadores. Isto pode ser realizado só se os empregos da alta

qualidade (empregos decentes) forem criados e a prosperidade é gerada. Foi estabelecido além da dúvida que a alta produtividade leva à qualidade de vida mais alta via a criação prosperidade. Por isso, se a produtividade aumenta, a qualidade de vida de trabalhadores pode aumentar. Naturalmente, os sindicatos estão interessados na melhoria de produtividade porque eles acreditam que é um caminho eficaz pelo qual eles podem alcançar a sua meta última de realçar a qualidade de vida não só dos seus membros mas a qualidade de vida de todos os trabalhadores e as suas famílias.

Contudo, não é automático que a melhoria de produtividade levará qualidade de vida melhorada de todos os trabalhadores. Isto é porque a distribuição da prosperidade dum país e no trabalho é diferente. Se alguns trabalhadores seniores e administrativos tiverem direito a uma ação desproporcionalmente grande da receita duma companhia e a maioria de trabalhadores tiverem direito a só uns poucos por cento da receita da companhia, a produtividade melhorada significará a qualidade de vida melhorada para alguns e não para todos. Esta análise pode ser generalizada para cobrir a economia inteira. Por isso as uniões não devem ser interessadas só na melhoria de produtividade mas também como compartilhar os frutos da produtividade mais alta, tal que cada funcionário se beneficiará.

Produtividade e rendimento

Existe uma forte evidencia estatística e macroeconomica quanto mais economia nacional for eficiente ou produtiva maior serao os rendimentos pessoais dos trabalhadores. Ao nivel da companhia, quando a produtividade é elevada o empregador tera a capacidade de pagar salarios mais elevados. O sindicato alcançara salarios e subsidios elevados para os seus membros e claro que a contribuição dos mesmos tambem vai aumentar no sindicato.

Produtividade e redução da pobreza

Quando um pais é produtivo isto significa mais rendimento nacional para distribuicao social para os jovens idosos e reformados. Uma elevada produtividade tambem leva a rendimentos elevados para investimento e definitivamente para o crescimento economico. Contudo elevada produtividade embalada com distribuição de bens e desenvolvimento de politicas como de educação, saúde e proteção social é o melhor meio disponivel para a redução da pobreza.

Produtividade e promoção de emprego

Quanto mais produtiva uma economia, mais competitiva a economia sera nos mercados globais e mais baixa a taxa de desemprego naquele país. Ao nível micro, quanto mais produtiva uma companhia, mais competitiva será a economia e mais lucros eles poderão gerir. Se as condições favoráveis forem criadas para investimentos e a companhia reinvestir a parte dos seus lucros em novos investimentos, novos empregos serão criados e o desemprego reduzirá. Os benefícios sociais do emprego completo são óbvios.

Produtividade e padrões de trabalho

A observância dos princípios que são a base de padrões de trabalho internacionais contribuem para produtividade de longo prazo e competitividade. Um modo seguro de promover padrões de trabalho praticamente é promovê-los em um pacote com medidas da melhoria de produtividade. Também, o crescimento da produtividade pode fornecer uma base financeira mais forte de introduzir mais padrões de trabalho sem minar a competitividade. Por isso, se o movimento de produtividade é propriamente introduzido em estratégias de companhia e país, tem o potencial de promover condições de trabalho decentes e melhorar na qualidade de vida no país.



Nação Diária, 10 de Janeiro de 2007. <http://www.gadonet.com>



Actividade: Crescimento da produtividade e crescimento econômico

1. Explique a produtividade usando as suas próprias palavras?
2. Se a sua língua nativa não for inglesa, você pensa naquela palavra na sua língua nativa o que significa produtividade? Em que contexto esta palavra é frequentemente usada?
3. O que, na sua opinião, são os constrangimentos ao medir produtividade na sua organização e no seu país?
4. Sugere modos de melhorar a medição de produtividade na sua organização e no seu país.
5. Será que a educação e o a capacitação automaticamente criam ao aumento da produtividade e a ganhos elevados? Como esta relação pode ser reforçada?



Nação Diária, 22 de Março de 2004. <http://www.gadonet.com>



Actividade: Estratégias de Redução da Pobreza (1hr 10min)

Objectivos:

Refletir nas estratégias de redução da pobreza no seu país.

Tarefas:

1. Divida os participantes em três grupos como se segue:

Grupo 1: Mulheres e Jovens

Grupo 2: Sindicatos

Grupo 3: Organizações de negócios e desenvolvimento

2. Peça a cada grupo que desenvolva uma estratégia de redução da pobreza (20min).

Lembre aos grupos que cada um deles terá 23 minutos para apresentar a sua estratégia. Eles devem considerar as seguintes questões:

- que alvo que você definiria? Preste uma atenção especial ao crescimento do PIB. Será que você o incluiria? Sendo assim especifique que tipo de crescimento (em que sectores) ajudaria aos pobres.
- Inclua medidas que o governo tomaria para reduzir a pobreza no seu país bem como no seu continente da África.
- se possível especifique onde os recursos viriam.
- qual é a sua periodicidade?

- será que existem pontos principais de desacordo dentro do grupo? Por favor coloque –os em sua lista mas marque com um X que significa não acordado

3. Peça que cada grupo reporte em (15 min)

4. Peça aos participantes que voltem para os seus grupos originais e decidam que pontos dos outros grupos irão incorporar. Será mudar o algo aspecto da vossa proposta? Será que existem pontos que vocês se colocariam contra?

5. Relatório final e discussão plenária, será que existem argumentos suficientes para prosseguir ? (15min)



Notas do facilitador

O Banco mundial incorporou assuntos como a pobreza, a democracia e a participação e estão querendo que governos de países em vias desenvolvimento empreguem os seus cidadãos no desenvolvimento de Estratégias de Redução de Pobreza. Enquanto em princípio, na verdade é um desafio muito grande quanto a recursos, comunicação, divisões culturais/étnicas, confiança, e obtenção de participação. De fato, seria um grande desafio até para países ricos com muitos recursos e as histórias de longa da participação cívica.

Mesmo se um país é capaz de implicar os seus cidadãos colectivamente no desenvolvimento de tal estratégia, não há nenhuma garantia que eles serão capazes de implementar políticas que vão contra políticas internacionais, tais como as estabelecidas pelo 'quadrângulo' (EUA, UE, Canadá, Japão) os chamados WTO. Assim, a procura da democracia ao nível nacional está lutando por falta da democracia ao nível internacional. Os participantes serão provavelmente capazes de dirigir estratégias de redução de pobreza no seu país, mas podem ser menos capazes trazer medidas para reduzir a pobreza em África. Aqui estão algumas sugestões:

- A asseguara de que os acordos de direitos humanos internacionais não são ignorados por acordos econômicos.
- Fim de padrões duplos entre Norte global e o Sul.
- Material para fazer meio de especulação financeira portransação de moeda imposto, controles de capital.
- Desenvolvimento de capacidade para permitir a participação no planeamento de estratégias de redução da pobreza e implementação.
- Há uma ênfase crescente em democracia e direitos humano Contudo, os direitos humanos têm de ser alargados de direitos civis e políticos (os partidos devem desistir de certas acções negativas, tais como tortura) a direitos econômicos e sociais.

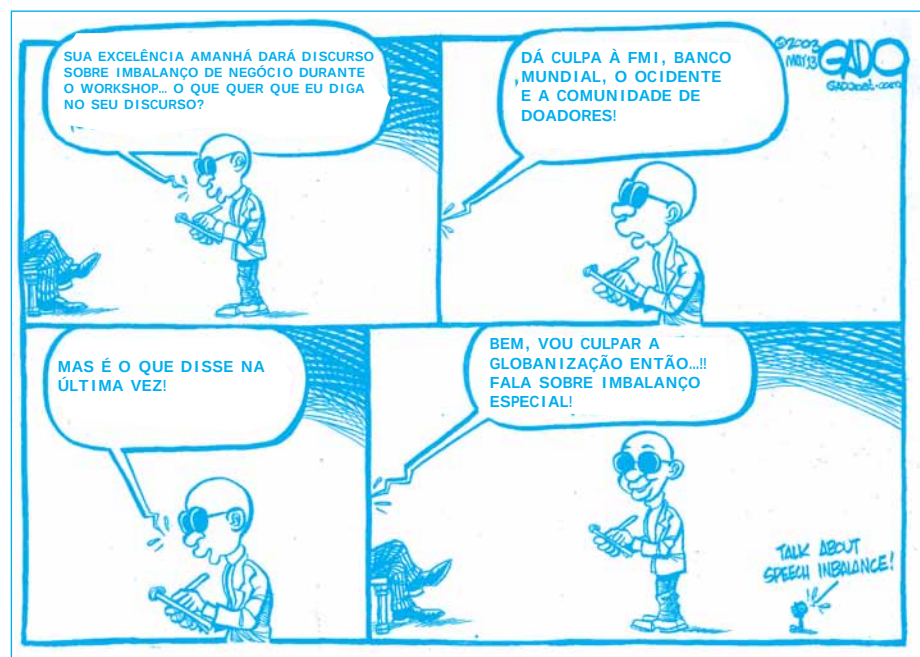
A Organização Internacional do Trabalho destaca quatro áreas que merecem uma atenção mais especial aquando formulação de estratégias de pobreza:

- Equidade como um princípio fundamental, para assegurar isto os benefícios de crescimento econômico o maior número de pessoas erradicação da pobreza. As políticas fiscais justas e eficazes são uma procura crucial para isto.
- Uma análise mais completa sobre emprego e outros aspectos do trabalho decente, que dão a origem à inclusão de princípios fundamentais e direitos em trabalho e proteção social.
- Integração sistemática de ministérios de trabalho, empregadores e as organizações de trabalhadores para fortalecer a propriedade nacional e a consideração do trabalho decente.
- Sociedade fortalecida e diálogo com sistema de ONU, o IFIs e parceiros bilaterais ao nível de país para desenvolver respostas coerentes.

3.7 Economia aberta: Comercio e Finanças Internacionais

“A pro pençãodo
camião, trocare
cambiar uma
coisa por outra
é comum para
nodos homens,
e para não ser
encontrado em
nenhuma outra
corrida de
animais.”

*Adam Smith,
Scottish moral
philosopher and
a pioneering
political
economist
(1723-1790)*



Nação Diária de 7 de Julhode 2004, <http://www.gadonet.com>

(a) Modelos economicos duma economia aberta

Uma economia aberta é uma economia na qual as pessoas, inclusive negócios, podem comercializar bens e serviços com outras pessoas e negócios na comunidade internacional em liberdade. Isto contrasta com uma economia fechada na qual o comércio internacional não pode realizar-se.

O acto de vender bens ou serviços a um país estrangeiro é chamado exportação. O acto de comprar bens ou serviços de um país estrangeiro é chamado importação. Em conjunto, a exportação e a importação são colectivamente chamadas comércio internacional.

Há um número de vantagens para os cidadãos de um país com uma economia aberto. Uma vantagem primária consiste no facto de que os consumidores têm uma variedade muito mais grande de bens e serviços que eles podem escolher. Eles também têm uma oportunidade de investir as suas economias fora do país.

Em uma economia aberta, os gastos de um país em qualquer ano dado não devem ser iguais a sua produção de bens e serviços. Um país pode fazer mais dinheiro do que produz pedindo emprestado do exterior, ou pode fazer menos do que produz e emprestar a diferença de estrangeiros.

O modelo básico

O modelo econômico básico duma economia aberta é o mesmo como aquela de uma economia fechada excepto que dois novos termos são acrescentados: Exportações (EX) e

$$Y = C_d + I_d + G_d + EX$$
$$Y = C + D + G + (EX - IM)$$

Como Y é Produto interno Bruto, C_d é o consumo autonomo de bens domésticas e serviços, I_d é investimento em bens domésticos e serviços, G_d é despesas do governo em bens domésticas e serviços.

Balanço de pagamentos

Na economia, o balanço de pagamentos ou (BOP) mede os pagamentos que fluem entre qualquer país individualmente e todos outros países. É usado para resumir todas as transações econômicas internacionais daquele país durante um período do tempo específico, normalmente um ano. O POB é determinado pelas exportações do país e as importações dos bens, serviços, e capital financeiro, bem como transferências financeiras. Ele reflecte todos os pagamentos e responsabilidades para estrangeiros (débitos) e todos os pagamentos e obrigações recebidas de estrangeiros (créditos). O balanço do pagamento é um dos indicadores principais da posição dum país no comércio internacional.

O balanço, como outras afirmações contáveis, está preparado em uma moeda internacional, normalmente o empregado doméstico. Os activos estrangeiros e os fluxos são valorizados na taxa de câmbio do tempo da transação.

A balança de pagamentos por um país é a soma da conta corrente, a conta de capital, e a conta financeira.

Conta corrente

Conta corrente é a variação líquida em activos acuais do comércio em bens e serviços (a balança do comércio), rendimento de factor líquido (tais como dividendos e pagamento de juros do exterior), e transferências unilaterais líquidas do exterior (tais como ajuda estrangeira, subvenções e presentes).

Conta corrente = balança comercial + rendimento líquido de factor do exterior + transferências unilaterais líquidas do exterior

Conta de rendimento

Conta de rendimento considera-se pela maior parte para o rendimento de investimentos de dividendos e rendimento a crédito e pagamentos em impostos estrangeiros.

As transferências unilaterais

Transferências Unilaterais são normalmente conduzidas entre privados. Por exemplo, o Zimbabwe tem um grande excesso de remessas de valores da África do Sul e o Reino Unido enviado por trabalhadores de emigrante. A Índia tem o maior excesso do mundo de remessas de valores.

A conta capital

A conta capital regista os fluxos internacionais de pagamentos de transferência que se relacionam com itens de capital. Os exemplos de tais bens podem ser fábricas ou máquinas pesadas que são transferidas para o exterior ou do exterior e assim por diante.

A conta financeira

A conta financeira é a variação líquida na propriedade estrangeira de activos de investimento. As entradas contáveis na conta financeira registam a compra e a venda de activos de investimento estrangeiro e doméstico. Estes activos são divididos em categorias, tais como investimento estrangeiro directo (FDI), investimento de pasta (que inclui o comércio em estoques e obrigações), e outro investimento (que inclui transações em moeda e depósitos bancários).

Se a propriedade estrangeira de activos financeiros domésticos tiver aumentado mais rapidamente do que a propriedade doméstica de activos estrangeiros em um dado ano, então o país doméstico tem um excesso de conta financeira. Por outro lado, se a propriedade doméstica de activos financeiros estrangeiros tiver aumentado rapidamente do que a propriedade estrangeira de activos domésticos, então o país doméstico tem um défice de conta financeira.

As reservas Oficiais

A conta de reservas oficiais registam a modificação no estoque de activos de reserva (também conhecido como reservas de divisas) na autoridade monetária do país. Frequentemente, isto é a responsabilidade de um Banco Central estabelecido pelo governo.

Os erros líquidos e as omissões

Isto é o ultimo componente da balança de pagamentos e principalmente

existe para corrigir qualquer erro possível feito na prestação de contas de três outras contas. Estes erros provavelmente ocorrerão devido à complexidade dos cálculos e dificuldade na obtenção de medições.

As omissões são usadas por governos para esconder transações. Elas muitas vezes são tratados como "equilibrando pontos":

O balanço da identidade de pagamentos afirma que:

Conta corrente = conta de capital + conta Financeira + erros Líquidos e omissões

Isto é uma convenção da contabilidade de entrada dupla, onde todas as entradas de débito devem ser reservadas junto com entradas de crédito correspondentes tais que a rede da conta corrente terá uma rede correspondente da capital e contas financeiras:

$$X + K_i = M + K_o$$

onde:

X = exportações

K_i = influxos de capital

M = importações

K_o = fluxos de capital

Rearranjando, temos:

$$(X - M) = K_o - K_i,$$

Assim produzindo a identidade da BOP.

O princípio fundamental da identidade é que um país só pode consumir mais do que ele pode produzir (um déficit em conta corrente) se for fornecido o capital pelo exterior (um excesso de conta de capital).

(b) Comércio Internacional

O comércio internacional é a troca de capital, bens e serviços através de limites internacionais ou territórios. Na maior parte de países, ele representa uma ação significativa do PIB. Enquanto o comércio internacional esteve presente na maior parte da história, a sua importância econômica, social, e política esteve em alta nos últimos séculos. A industrialização, o transporte promovido, a globalização, as corporações multinacionais, estão tendo todos um impacto principal no sistema de comércio internacional. O aumento de comércio internacional é crucial para a continuação da globalização. O comércio internacional é uma fonte principal de receita econômica de qualquer nação que se considera uma potência mundial. Sem comércio internacional, as nações seriam limitadas às bens e serviços produzidos dentro das suas próprias fronteiras.



Definições de alguns termos de comércio internacional

Tarifa: é um imposto ou uma taxa que o governo cobra em bens que cruzam as suas fronteiras. Tarifa de importação e taxa livre em todos produtos importados.

Barreiras não-comerciais (BNC): são políticas que o governo impõe a importações. Diferentemente de tarifas, que são baseadas de maneira monetária, BNCs não são monetárias. Os exemplos incluem: (i) quotas onde os governos põe um limite em bens que podem ser trazidas num país ou; (ii) regras sobre os tipos de bens que podem ou podem não entrar num país.

Balança comercial favorável: é quando as exportações excedem importações.

Défice comercial: é uma situação onde as importações são maiores do que exportações.

O comércio internacional não é, em princípio, diferente do comércio doméstico como a motivação e o comportamento das pessoas implicadas no comércio não se modifica fundamentalmente dependendo de se o comércio é através de uma fronteira ou não. A diferença principal é que o comércio internacional é tipicamente mais caro do que o comércio doméstico. A razão consiste pelo facto de que tipicamente uma fronteira impõe preços adicionais, tais como tarifas, o custo de tempo por forma a limitar atrasos e preços associados de acordo com cada país, e outros elementos tais como língua, o sistema legal ou uma cultura diferente.

Outra diferença entre o comércio internacional e doméstico é que os factores da produção, tais como capital e trabalho são tipicamente mais móveis dentro de um país do que através de países. Assim, o comércio internacional é pela maior parte restringido para comerciar em bens e serviços, e só a um comércio de menor grau em capital, trabalho ou outros factores da produção. O comércio em bens e serviços então pode servir de um substituto do comércio em factores da produção. Em vez de importar o factor da produção, um país pode importar bens que fazem o uso intensivo do factor da produção e estão personificando assim o respetivo factor. Um exemplo é a importação de bens de trabalho intensivo pelos Estados Unidos para China. Em vez de importar o trabalho chinês, os Estados Unidos estão importando bens da China que são produzidas com o trabalho chinês.

Origens de comércio internacional

O desejo de comercializar não é só um dos instintos humanos mais velhos mas também a causa de muitos dos desenvolvimentos mais importantes na nossa história comum. Bernstein (2008) faz demonstrações de como o comércio se desenvolveu e se formou no mundo. A sua história começou com agricultores Sumerios, no 3o milénio antes de Cristo, em que os excessos do milho cultivado por eles no quarto crescente da lua fértil de Mesopotâmia passou a ser usado como elemento de troca com coisas que eles não tinham. Dentre elas se destacam o cobre, obtido no Sinai (várias centenas de milhas ao Oeste) que podia ser usado para fabricar armas para repelir os invasores nómadas.

Regulação de comércio internacional

Tradicionalmente, o comércio era regulado por tratados bilaterais entre duas nações. Nos Séculos passados a crença no Mercantilismo, fez com que grande parte das nações tivessem altas tarifas e muitas restrições no comércio internacional. No século XIX, especialmente no Reino Unido, uma crença no comércio livre ganhou supermacia. Esta crença tornou-se o pensamento dominante entre nações ocidentais desde então, apesar do reconhecimento que a adoção da política coincidiu com o declínio geral da Grã-Bretanha. Nos anos desde a Segunda Guerra mundial, os tratados multilaterais, tais como o acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) e Organização mundial do comércio tentaram criar uma estrutura comercial globalmente regulada. Estes acordos de comércio muitas vezes resultavam em protesto e descontentamento, com reclamações do comércio injusto que não é mutuamente benneficial.

O comércio livre é normalmente o mais fortemente apoiado pelas nações economicamente poderosas, embora elas muitas vezes tomem parte no proteccionismo selectivo daquelas indústrias que são estrategicamente importantes, tais como as tarifas protectoras aplicadas à agricultura pelos Estados Unidos e a Europa. Os Países Baixos e o Reino Unido foram ambos defensores ou advogados fortes do comércio livre quando eles eram economicamente dominantes. Hoje, os Estados Unidos, o Reino Unido, a Austrália e o Japão são os seus proponentes maiores. Contudo, muitos outros países (tais como a Índia, a China e a Rússia) estão tornando-se cada vez mais apologistas do comércio livre como eles ficaram economicamente mais potentes. Como os níveis tarifários caem, há também uma vontade crescente de negociar medidas não-tarifárias, inclusive investimento direito estrangeiro, aquisição e facilitação comercial.

Tradicionalmente, os rendimentos agrícolas são normalmente a favor do comércio livre enquanto os sectores de produção muitas vezes apoiam o proteccionismo. Isto modificou-se um pouco nos últimos anos. De facto, os excedentes agrícolas, em particular nos Estados Unidos, Europa e Japão, são principalmente responsáveis por determinadas regras nos tratados de comércio internacional principais que tomam mais medidas protecionistas na agricultura do que para a maior parte de outros bens e serviços.

Durante as recessões, há pressão doméstica muitas vezes forte para aumentar tarifas e proteger indústrias nacionais. Isto ocorreu em todo mundo durante a Grande Depressão. Muitos economistas tentaram retratar tarifas como a razão de realce por atrás do colapso no comércio mundial que muitos acreditam seriamente que profundou a depressão.

A regulação do comércio internacional é feita pela Organização mundial do comércio ao nível global, e por vários outros planos regionais, tais como MERCOSUL na América do Sul, o Tratado de Livre Comércio norte-americano (NAFTA) entre os Estados Unidos, o Canadá e o México, e a União Européia entre 27 estados independentes. Buenos Aires 2005 fala no estabelecimento planeado da área de Comércio livre das Américas (FTAA) reprovado basicamente, devido à oposição das populações de nações latino-americanas. Os acordos semelhantes, tais como o acordo

Multilateral sobre o Investimento (MAI) também falharam nos últimos anos.

Riscos no comercio international

O risco que existe no comercio internacional pode ser dividido em duas categorias principais:

Riscos Economicos

- Risco de Insolvencia do comprador
- Risco de incumprimento – o fracasso do comprador em pagar o valor dentro de seis meses apo's incumprimento do acordo anterior
- Risco de nao aceitação
- Rendendo-se a soberania económica
- Risco da Taxa de Cambios

Riscos Politicos

- Risco de cancelamento ou nao renovaçãda de licensa de exportação e importação
- Risco de Guerra
- Risco de expropriaçao ou confiscação da companhia importadora
- Risco de imposição de exportação apos o desembarque dos bens
- Risco de imposicao de transferencia de troca de controlo pela companhia importadora do pais estrangeiro ou moeda estrangeira
- Rendendo-se a soberania politica
- Influencia de partidos politicos na companhia importadora

Armadilhas do comercio livre

Muito importa em que um país se especializa. Alguns meios do desenvolvimento pagam melhor e são mais estáveis do que outros. A produção de bens primários, tais como extração agrícola ou mineral é uma proposição especialmente astuciosa, dada as balanças selvagens em preços. A especialização agrícola dirige o risco adicional de ser apagada por tempo pobre ou doença (por exemplo a Fome de Batatas). Exemplos:

- Até o final dos anos 1990, uma cooperativa agrícola Nicaraguana investiu muito na produçã de grão e cebolas para exportação às Honduras. Eles não foram capazes de adquirir as cebolas através da fronteira, contudo, sofreram uma perda severa.
- Na Zâmbia, o cobre contribui com 95 por cento de exportações e mais do que metade de receita estatal nos meados dos anos 1970. A

economia cresceu aproximadamente 6 por cento por ano desde 1964 para 1974, mas então o preço de cobre caiu aproximadamente de US\$1,00 a \$.50 por libra. A economia experimentou o crescimento negativo na década seguinte. A Zâmbia ainda tem que se recuperar.

- Trabalhadores desempregados em "indústrias acaso " (significa de indústrias em declínio) somente não podem mover-se. Eles não sabem onde os novos empregos estão, e eles não poderiam ter as habilidades necessárias. Os capitalistas da indústria de acaso podem decidir começar a sua produção em outro país o que criaria mais desemprego e uma queda brusca na economia nacional.
- Os países em desenvolvimento não podem industrializar-se se eles forem forçados a competir contra os países industrialmente desenvolvidos dentro do "comércio livre." Os líderes industriais do mundo não começaram por se especializar nas áreas nas quais eles tinham uma vantagem comparativa. Se esse fosse o caso, então os EUA teriam permanecido uma economia agrícola. Não, só os EUA, como a Grã-Bretanha, Japão e outros países industrializados vieram lá protegendo as suas indústrias dos seus concorrentes mais industrializados.

(c) Políticas de comércio contemporâneas

Há muitos modos de controlar e promover o comércio internacional hoje. Os métodos variam de acordos com os governos – quer de forma bilateral ou multilateral - as tentativas mais ambiciosas na integração econômica por organizações supnacionais, tais como a União Européia (UE).

Quais são políticas de liberalização do comércio?

1) Redução de tarifas protecionistas e quotas

Os países usam o protecionismo, tal como tarifas e quotas para proteger indústrias e empregos da competição. As formas do protecionismo incluem:

- Os impostos tarifários de importação colocados em importações
- Limites quantitativos pelas quotas em importações

2) A eliminação de barreiras não-tarifárias para comercializar

Barreiras não-tarifárias para comercializar, é algo que, os críticos discutem, pois dá uma 'vantagem injusta' para indústrias locais. Por exemplo:

- Subsídios a indústrias nacionais ou agricultura
- Uma ampla variação de políticas ordenadas por países para proteger os seus cidadãos, o ambiente, os direitos humanos, que têm o efeito de restringir importações que não encontram estes padrões

3) Eliminação de restrições ou procuras de investimento estrangeiro

Isto está destinado para facilitar para indústria e capital financeiro deslocar o mundo retirando por etapas do controlos de capital e outras regulações. Os controlos de capital são vários modos de controlar o influxo ou o fluxo da capital. Por exemplo:

- Controlo do fluxo de capital limitando a capacidade da corporação multinacional mover a produção para o estrangeiro (por exemplo o pagamento da compensação, os impostos 'de saída', longa procura de notificação, limitam na troca de moedas estrangeira, entre outros.
- Controlo do influxo de capital, por exemplo, necessitando certo por cento da propriedade local em empresas estrangeiras, ou introdução de recursos locais. O pagamento da compensação, os impostos 'de saída', longa procura de notificação, limitam a troca de moedas estrangeira, entre outros.

4) VIAGENS (Direitos de Propriedade intelectual relacionados ao Comércio)

Fortalece a mão de portadores evidentes. A vida de patentes foi estendida a 20 anos.

Acordos de comercias

O termo acordos de comercias ou acordo comercial pode ser usado para descrever qualquer acordo contratual entre estados acerca das suas relações comerciais. Os acordos de comércio podem ser bilaterais ou multilaterais - isto é, entre dois estados ou entre mais de dois estados.

Acordos de comércio bilateral

Um acordo de comércio bilateral normalmente inclui uma larga variedade de provisões que visam regular as condições de comércio entre os países que se contratam. Estes incluem estipulações que governam direitos alfandegários de importações e exportações, regulações comerciais e fiscais, planos de trânsito de bem, bases de avaliação alfandegárias, formalidades administrativas, quotas, e várias provisões legais. A maior parte de acordos de comerciais bilaterais, implícita ou explicitamente provêm: (i) reciprocidade; (ii) mais favorecimento - tratamento de nação; e (iii) "tratamento nacional" de restrições não-tarifárias em comércio.

Reciprocidade

Em um acordo de comércio, os países fazem concessões recíprocas para pôr as suas relações comerciais em uma base considerada equitativa por cada um. O princípio da reciprocidade é extremamente velho, numa forma a outra deve ser encontrado, implicitamente pelo menos, em todos os acordos de comércio. As concessões podem, contudo, estar em áreas diferentes. No acordo anglo-francês de 1860, por exemplo,

a França comprometeu-se em reduzir os seus deveres a 20 por cento antes de 1864. Em troca, a Grã-Bretanha concedeu importações livres de impostos de todos os produtos franceses excepto flores. O princípio da reciprocidade contém só o que os lucros provêm do comércio exterior são distribuídos regularmente.

A cláusula de nação mais favorecida

A cláusula (MFN) de nação mais favorecida obriga um país a aplicar ao seu parceiro qualquer tarifa mais baixa de deveres de importação que ele pode conceder depois a importações a outro país. A cláusula pode cobrir uma lista de produtos especificados somente, ou concessões específicas produzidas por certos países estrangeiros. Alternativamente, ele pode cobrir todas as vantagens, privilégios, imunidades, ou outro tratamento favorável concedido a qualquer terceiro país. A cláusula é destinada a prover cada signatário da garantia que as vantagens obtidas não serão atenuadas ou apagadas por um acordo subsequente concluído entre um dos parceiros e um terceiro país. Ele protege aos países contra tratamentos discriminatórios a favor de um concorrente. O efeito da cláusula MFN em direitos alfandegários é amalgamar os acordos de comércio sucessivos concluídos por um estado. Se as tarifas em acordos diferentes forem fixadas a níveis variados, a cláusula reduz-os à tarifa mais baixa especificada em qualquer acordo. Assim, os bens importados de um país que se beneficia do tratamento MFN são acusadas a tarifa do dever aplicável a importações de outro país que, em um acordo de comércio subsequente, negociou uma tarifa mais baixa do dever.

A cobertura da cláusula MFN pode ser consideravelmente reduzida por uma definição pequena de um determinado produto para que uma concessão, enquanto geral na forma, se aplique na prática a só um país. Uma ilustração histórica desta técnica pode ser encontrada na Tarifa alemã de 1902, que admitiu numa tarifa especial o grande gado de montanha mosqueado, criado um lugar pelo menos 300 metros acima do nível do mar, e que tem o pasto de pelo menos um mês a cada ano num lugar pelo menos 800 metros acima do nível do mar.

As vantagens concedidas de acordo com a cláusula MFN podem ser condicionais ou incondicionais. Se incondicional, a cláusula funciona automaticamente sempre que as circunstâncias apropriadas surjam. Não se pede que o benefício de desenho de país dele faça qualquer concessão fresca. Pelo contrario, o parceiro que invoca uma cláusula MFN condicional deve fazer concessões equivalentes aos estendidos pelo país terceiro. Um frase típica foi aquele do tratado 1911 entre os Estados Unidos e Japão, que diz que em todo que diz respeito ao comércio e a navegação, qualquer privilégio, o favor ou imunidade dos cidadãos ou os sujeitos de qualquer outro estado devem ser extensos aos cidadãos ou sujeitos doutro país de contratação gratuitamente, se a concessão a favor de que outro estado deve ter sido gratuito, e nas mesmas condições ou equivalentes se a concessão deve ter sido condicional.

A forma condicional da cláusula pode parecer à primeira vista mais equitativa. Contudo, ela tem um desconto principal de ser sujeito de

levantar uma disputa cada vez quando é invocado, já que não é de modo nenhum fácil para um país avaliar a compensação que está sendo oferecido como de facto sendo equivalente à concessão feita pelo terceiro país.

O efeito da forma incondicional da cláusula MFN é apagar, finalmente, qualquer relevância que o princípio da reciprocidade pode ter tido às preocupações puramente bilaterais dos estados que negociam, desde que os resultados do processo de compra, em vez de ser limitados aos participantes, influem nas suas relações com outros estados. Na prática, por isso, um país que negocia um acordo de comércio deve medir as vantagens que é disposto a admitir quanto a benefícios que estas concessões fornecerão colateralmente àquele terceiro país, que é o mais competitivo. Em outras palavras, as concessões que podem ser concedidas são determinadas pela proteção mínima que o estado de negociação considera indispensável para proteger os seus produtores de casa. Isto estabelece uma limitação principal do alcance de negociações bilaterais.

Os proponentes do comércio livre consideram que a cláusula MFN incondicional é o único caminho prático para obter a redução progressiva de direitos alfandegários. Aqueles que favorecem o protecionismo estão resolutamente contra, preferindo a forma condicional da cláusula ou algum mecanismo equivalente.

A cláusula MFN condicional esteve geralmente em uso na Europa até 1860 e assim era chamado Tratado Cobden-Chevalier entre a Grã-Bretanha e a França que estabeleceram a forma incondicional como o modelo da maior parte de tratados europeus. Os Estados Unidos usaram a cláusula MFN condicional do seu primeiro acordo de comércio, assinado com a França em 1778, até que a passagem da lei Tarifária de 1922, que terminou a prática.

A Conferência da Gênova, a Itália, em maio de 1922 e a Conferência Econômica Mundial em Maio de 1927 ambos recomendaram que os acordos de comércio incluam a cláusula MFN sempre que fosse possível. Contudo, a Grande Depressão dos anos 1930 conduziu, em vez disso, a uma subida de restrições no comércio mundial. Os sistemas imperiais ou regionais da preferência nasceram: os acordos de Otava de 1932 da Comunidade britânica, planos semelhantes do império francês, e uma série de tarifa e acordos privilegiados negociaram na Europa oriental e central desde 1931.

O "tratamento nacional" cláusula

O "tratamento nacional" cláusula em acordos de comércio foi projectado para assegurar que as regulações fiscais ou administrativas internas não introduziriam a discriminação de uma natureza não-tarifária. Ele proíbe o uso discriminatório do seguinte: impostos ou outras coletas internas; as leis, regulações, e decretos que afeitam a venda, oferecem para venda, compra, transporte, distribuição, ou uso de produtos no mercado interno; avaliação de produtos com objectivos de avaliação de dever; legislação de preços de bens importadas; armazenamento e regulações de trânsito; e a organização e operação de corporações comerciais estatais.

Acordos multilaterais depois de segunda guerra mundial

O fim da Segunda guerra mundial fez com que se desencadeassem esforços de corrigir os problemas que se originam do protecionismo, que tinha aumentado desde 1871, e restrições comerciais, que tinham sido impostas entre Guerras mundiais I e II. Os acordos de comércio multilaterais ou resultantes e outras formas da cooperação econômica internacional levaram ao acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) e impuseram a fundação da Organização mundial do comércio (OMC).

Acordo geral sobre Tarifas e Comércio

O acordo Geral sobre Tarifas e Comércio foi assinado em Genebra no dia 30 de outubro de 1947 por 23 países, que prestaram contas quatro- quintos do comércio mundial. No mesmo dia 10 destes países, inclusive os Estados Unidos, o Reino Unido, a França, a Bélgica, e Os Países Baixos assinaram um protocolo que traz o acordo na força no dia 1 de janeiro de 1948.

O GATT tomou a forma de um acordo de comércio multilateral que apresentam os princípios abaixo dos quais os signatários, numa base de "reciprocidade e vantagem mútua," negociariam "uma redução substancial de tarifas alfandegárias e outros impedimentos para comercializar, e a eliminação de práticas discriminatórias no comércio internacional." Como mais países juntaram-se, o GATT tornou-se uma carta que governa quase todo o comércio mundial excepto nos países comunistas.

O acordo também conteve várias cláusulas que fornecem excepções às regras em situações especiais. Estes incluíram o elemento que desequilibra a balança dos pagamentos ; danos sérios e inesperados na produção doméstica; as procuras do desenvolvimento econômico ou, submeta a reservas muito largas, política agrícola; a necessidade de proteger a produção de matéria-prima doméstica; e os rendimentos de segurança nacional. Além disso, as regras do GATT permitiu várias partidas do princípio NMF. Por exemplo, dentro da antiga Comunidade Económica Europeia (CEE), a França poderia permitir a entrada livre de impostos de bens de seus colegas, como a Alemanha e a Itália, sem estender a isenção de impostos como aos produtos de países não comunitários.

Antes da criação da organização sucessora de GATT, a OMC, conferências comerciais e multilaterais tiveram lugar, foram considerados periodicamente por países de GATT resolver problemas comerciais. A maior parte destes realizaram-se em Genebra, a antiga sede de GATT e actual sede da OMC. No momento, a fórmula da tarifa multilateral que negocia sob o GATT representa uma inovação na cooperação intergovernamental. Na avaliação das concessões que eles podem permitir-se fazer, esta abordagem de negociações de GATT permitiu a governos explicar as vantagens indiretas que eles podem esperar do jogo cheio de negociações bilaterais. O GATT fez contribuições positivas para o crescimento do comércio mundial, com três sessões de GATT vistas como ter determinada importância histórica - o presidente Kennedy, chamou de Tóquio, e Rondas do Uruguai.

Enquanto a integração econômica da Europa Ocidental progrediu, alguns americanos ficaram preocupados na perspectiva de ser excluídos destes avanços na política de comércio. O presidente John F. Kennedy perseguia a meta de uma sociedade Atlântica e assegurou poderes de negociação especiais segundo a lei de Expansão Comercial de 1962. A lei autorizava reduções tarifárias até 50 por cento, sujeitos a concessões recíprocas dos parceiros europeus. Isto marcou uma fase fundamental da postura protecionista tradicional dos Estados Unidos e levou à negociações de Kennedy no GATT, mantido em Genebra desde Maio de 1964 até Junho de 1967.

A Ronda Kennedy continuaram no processo da redução tarifária que os países industriais tinham começado duas décadas antes. Enquanto os países em desenvolvimento desenharam pouca vantagem imediata nas rondas de negociações de Kennedy, eles foram capazes de obter adição de uma nova parte intitulada "Comércio e desenvolvimento" à carta de GATT, pedindo estabilização de preços de matéria-prima; a redução ou a abolição de direitos alfandegários ou outras restrições que se diferenciam desarrazoadamente entre produtos no seu estado primário e os mesmos produtos na forma terminada; e renúncia pelos países promovidos do princípio de reciprocidade nas suas relações com países menos desenvolvidos.

A reunião seguinte de ministros do GATT abriu-se em Tóquio no dia 12 de Setembro de 1973, e foi assistida por representantes do nível ministerial ou comparável de 102 países. No dia 14 de Setembro a reunião acedeu à adoção do que veio para ser chamado a Declaração de Tóquio. Fornecer o tratamento especial, diferencial, e mais favorável aos países menos desenvolvidos, foi reconhecida. A atenção especial devia ser dada aos rendimentos comerciais dos países menos desenvolvidos. Negociações comerciais que visam melhorar as condições de acesso dos produtos de interesse para esses países, assegurando preços estáveis, equitativos e remuneradores para os produtos primários. Os produtos tropicais seriam dado um tratamento e prioridade especial. O princípio de não-reciprocidade nas negociações entre países desenvolvidos e menos desenvolvidos, um princípio estabelecido no GATT, foi reafirmada. A importância da manutenção e melhoria do Sistema Generalizado de Preferências (provisão para taxas mais baixas tarifas) concedidos pelos países desenvolvidos para países menos desenvolvidos, bem como a necessidade de medidas especiais e com a importância da prestação diferencial, especial e um tratamento mais favorável para os países menos desenvolvidos, foram reconhecidos. Atenção especial deveria ser dada aos interesses comerciais dos países menos desenvolvidos.

A Declaração de Tóquio foi seguida de vários anos de negociações comerciais multinacionais que vieram a ser chamadas Tóquio em Redor, concluindo-se em 1979 com a adoção de uma série de reduções tarifárias a serem implementadas geralmente durante um período de oito anos que começa em 1980. O novo progresso também foi feito na relação com questões não-tarifárias. O mais notável, Código de Subsídios e Deveres que Compensam foi negociado. Este código tinha duas características principais: enumerou um número de práticas de subsídio inaceitáveis, e

introduziu uma procura de procedimentos formais a ser seguido antes da imposição de compensar deveres sobre importações subsidiadas por nações estrangeiras. Especificamente, antes da imposição de um dever que compensa, uma investigação teve de estabelecer que as firmas domésticas competidoras eram lesadas. O código não foi assinado por todos membros, contudo, e as nações signatárias aceitaram só seguir as regras prescritas antes de aplicar deveres que compensam às exportações de outros signatários. Assim, enquanto o código representava o progresso na relação com um novo tópico, este também representou uma partida do princípio MFN; os signatários não deveram estender os benefícios do código a membros de GATT que não assinaram o código.

Um novo jogo de negociações foi iniciado em uma conferência no Uruguai em 1986. Como as tarifas tradicionais ficavam muito menos importantes, a maior parte da atenção foi concentrada em outros impedimentos a transações internacionais, tais como os que afetam comércio de serviços ou propriedade intelectual. A Ronda do Uruguai levou à substituição do GATT pela OMC em 1995. Ao passo que o GATT focalizou-se quase exclusivamente em bens (embora a maior parte de agricultura e tecidos fosse excluída), a OMC abrangiu todas as bens, serviços, e propriedade intelectual, bem como algumas políticas de investimento. A ação combinada do comércio internacional de membros de OMC veio a exceder 90 por cento do total global.

O Acordo Multi Fibra

O Acordo de Multi Fibra (MFA), também conhecido como o acordo sobre o Tecido e Vestes (ATC), governou o comércio mundial em tecidos e artigos de vestuário desde 1974 a 2004, as quotas imponentes nos países em desenvolvimento de montante podem exportar a países desenvolvidos. Ele expirou a 1 de janeiro de 2005.

O MFA foi introduzido como uma medida a curto prazo pretendeu permitir a países desenvolvidos ajustar a importações do mundo em desenvolvimento. Os países em desenvolvimento têm uma vantagem natural na produção têxtil porque é de trabalho intensivo e eles têm preços de trabalho baixos. Segundo o Banco mundial (BM) e o Fundo monetário Internacional (FMI) estudar, o sistema custou ao mundo em desenvolvimento 27 milhões de empregos e US\$40 trilhões por ano em exportações perdidas. Contudo, o Acordo não foi negativo para todos os países em desenvolvimento. Por exemplo, a União Européia (a UE) não impôs nenhuma restrição ou deveres sobre importações dos países muito mais pobres, tais como o Bangladesh, levando a uma expansão maciça da indústria local.

No GATT Ronda do Uruguai, decidiu-se trazer o comércio têxtil abaixo da jurisdição da Organização mundial do comércio. O acordo sobre Tecidos e Roupas proveu a desmontagem gradual das quotas que existiram abaixo do MFA. Embora este processo fosse concluído no dia 1 de janeiro de 2005, as grandes tarifas permanecem no lugar em muitos produtos têxteis.

Organização Mundial do Comércio

Como o sucessora do acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), a Organização mundial do comércio (OMC) foi estabelecida para supervisionar e liberalizar o comércio mundial.

Durante as negociações que terminam em 1994, o GATT original e todas as modificações para ele introduzidas antes da Ronda do Uruguai de negociações comerciais foram o GATT renomeado 1947. Este antes estabelecido de acordos foi distinguido do GATT 1994, que compreende as modificações e clarificações negociadas durante a Ronda do Uruguai ("Compreensões" tratadas como) mais uma dúzia de outros acordos multilaterais sobre o comércio de bens. Em 1994 GATT tornou-se uma parte integrante do acordo que estabeleceu a OMC. Outros componentes principais incluem o acordo Geral sobre o Comércio de serviços (GATS), que tentou supervisionar e liberalizar o comércio; o acordo sobre Aspectos relacionados ao Comércio de Direitos de Propriedade intelectual (TRIPS), que procuraram melhorar a proteção da propriedade intelectual através de fronteiras; a Compreensão de Regras e Procedimentos que Governam o Acordo de Disputas, que estabeleceram regras para resolver conflitos entre membros; o Mecanismo de Revisão de Política de comércio, que documentou políticas de comércio nacionais e avaliou a sua conformidade com regras de OMC; quatro acordos plurilaterais, assinados por só um subconjunto da adesão de OMC, sobre avião civil, aquisição do governo, produtos de leite, e carne bovina (embora os dois últimos fossem terminados no fim do 1997 com a criação de comitês da OMC). Estes acordos foram assinados no Marraquexe, em Marrocos, em Abril de 1994 e, depois da sua ratificação, os países se abdigaram do tratado de GATT tornaram-se membros de Carta da OMC. No Século, XXI a OMC teve mais de 145 países membros.

Os críticos da OMC, inclusive muitos oponentes da globalização econômica, acusaram que a organização perigava a soberania nacional promovendo os rendimentos de grandes corporações multinacionais e que a liberalização do comércio que estimula causa dano ambiental e reduzindo qualidade de vida de trabalhadores baixos nos países sub-desenvolvidos. Alguns membros de OMC, países em desenvolvimento, resistiram tentativas adoptar regras que podiam permitir sanções contra países que não conseguiram encontrar padrões ambientais de trabalho, sustentando que as sanções subiriam para o proteccionismo controlado. Apesar destas críticas, contudo, a admissão de OMC permaneceu atraente para os que não eram membros, como evidenciado pelo aumento na adesão depois de 1995. Significativamente, adesão da China na OMC em 2001 depois de anos de negociações de acesso, e muitos outros países foram encorajados juntar-se pela acesso nos anos sucessivos.

ITUC versus OMC: Os empregos sérios impactam nos países sub-desenvolvidos

A Confederação de Sindicatos internacional (ITU¹C) expressou preocupações profundas com a pressão nos países sub-desenvolvidos para fazer compromissos desproporcionais, especialmente nas negociações no "NAMA" (acesso a mercado não-agrícola) sobre produtos fabricados. Os países sub-desenvolvidos estão sendo pressionados em abandonar potencial industrial, no contraste total para as proteções que seriam guardadas pela agricultura de país desenvolvido

Milhões de trabalhadores enfrentam o risco de perder os seus empregos, com consequências graves das suas famílias e futuro econômico dos seus países. Os sindicalistas do "NAMA" grupo nos países sub-desenvolvidos que possam ser afetados particularmente pelas negociações (actualmente compoisto de Argentina, Brasil, Venezuela, o Egito, Índia, Indonésia, Namíbia, Tunísia, Filipinas e África do Sul), e outros países sub-desenvolvidos, estão em Genebra nesta semana para fazer lobbying contra um acordo que ameaça os empregos dos seus membros e desenvolvimento dos seus países.

O ITUC esta particularmente preocupado com cláusula de concentração recentemente proposta, que restringiria além disso o meio do qual os países sub-desenvolvidos podem usar a sua "flexibilidade" para isentar certas indústrias sensíveis, que foram já inadequadas. Além disso a restrição destes pode criar dificuldades sérias da capacidade de países sub-desenvolvidos de proteger as suas indústrias, emprego e o espaço de política do futuro desenvolvimento industrial, na contradição total às aspirações duma "ronda de desenvolvimento ". Isto acrescentaria a pressão da competição mal paga entre países sub-desenvolvidos, com impactos negativos de aspectos ambientais de trabalho fundamental.

As projeções de ITUC mostram que as propostas actuais são prováveis para impactar o mais difícil no sector de tecidos, e também têm efeitos através duma ampla variação do emprego de fabricação. Não menos que 650.000 trabalhadores são empregados em sectores que enfrentam reduções da tarifa na África do Sul, com aproximadamente 500.000 cada um na Índia e a Indonésia.

Baseado nos coeficientes que estão sendo propostos, aplicadas as taxas tarifárias na África do Sul seriam cortadas por entre 30 por cento e 60 por cento, causando problemas dos trabalhadores nos sectores, tais como tecidos e roupa, pele, calçado, plástico, borracha, madeira, automóvel, produtos químicos, maquinaria, mobília e metais. Na Argentina e

¹ O ITUC representa 168 milhões de trabalhadores em 155 países e territórios e tem 311 afiliados nacionais.

Brasil, o quadro é o mesmo, como os coeficientes propostos criaria verdadeiras reduções tarifárias de entre 20 por cento e 50 por cento. Os metais, a mobília, os automóveis, os tecidos, a roupa, a pele e calçado seriam particularmente afetados, com o potencial perda de mais de 1.2 milhões de empregos formais no Brasil e mais de 150.000 na Argentina.

Na Indonésia, Filipinas e Índia, seria principalmente vestuário e automóvel e equipamento de transporte que sofreria o ataque de reduções tarifárias, com mais de 500.000 empregos formais em perigo na Índia e Indonésia e aproximadamente 400.000 nas Filipinas. A Tunísia, com reduções tarifárias direitas de entre 30 por cento e 70 por cento nos sectores, tais como tecidos, roupa, pele, calçado, metais, borracha, madeira e automóveis pode ter 150.000 trabalhadores afetados.

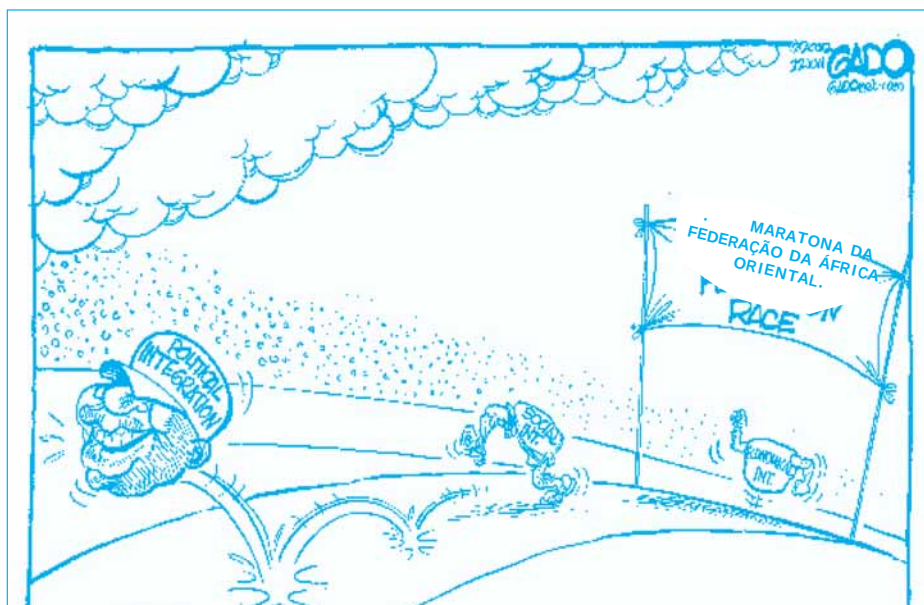
Mesmo os países que não são parte do NAMA 11 grupo teriam dificuldades, e os sindicalistas destes países também estão preocupados com as propostas na mesa, que pode causar perdas de emprego e também futuros constrangimentos. Estes países incluem, por exemplo, México, Peru, Colômbia, Costa Rica e Chile. Especialmente, México, Colômbia e Peru podem ficar em frente de algumas direitas influências, com 135.000 empregos em questão na Colômbia, mais de 100.000 no Peru e 1.5 milhões no México.

Fonte: brussels, 24th July 2008 (ITUC online) website: <http://www.ituc-csi.org>

Integração econômico (ou regional)

No início, é útil distinguir quatro conceitos principais que são de vez em quando usados de modo inverso: regionalismo, integração regional, cooperação regional e integração econômica.

"O regionalismo" representa uma abordagem regional da solução de problema, inclusive integração regional, cooperação regional ou ambos. Os termos " integração regional" e "cooperação regional" têm em comum no envolvimento de países vizinhos em empreendimentos colaborativos. Contudo, a cooperação regional contém uma base organizada, isto é uma base ad hoc e temporária por planos contratuais de algum tipo, nos projectos do rendimento mútuo.



Daily Nation 22 de June 2002. <http://www.gadonet.com>

A integração econômica de vários países ou estados pode tomar várias formas. O termo cobre tarifas preferenciais, associações de comércio livre, uniões aduaneiras, mercados comuns, uniões econômicas, e integração econômica completa. Os países unem-se a um sistema de tarifas preferenciais arrecadam tarifas mais baixas do dever sobre importações ou mais fazem nas importações com países terceiros. Por exemplo, a Grã-Bretanha e os seus países de Comunidade fizeram funcionar um sistema de preferências tarifárias recíprocas depois de 1919.

Em associações de comércio livre, nenhum dever é arrecadado em importações de outros estados-membros, mas as tarifas diferentes do dever podem ser acusadas por cada membro nas suas importações do resto do mundo. Uma nova etapa é a união aduaneira, na qual o comércio livre entre os membros é protegido atrás de um horário unificado de direitos alfandegários encarregados em importações para resto do mundo. O sistema Alemão do século XIX denominado Zollverein foi uma união aduaneira.

Um Mercado Comum é uma extensão do conceito de união aduaneira, com a característica adicional que provem a livre circulação de trabalho e capital entre os membros. Um exemplo foi o Mercado Comum Benelux, até que fosse convertido numa união econômica em 1959. A união econômica do termo denota um Mercado Comum no qual os membros aceitam harmonizar as suas políticas econômicas geralmente, como é o caso com a União Européia.

Finalmente, a integração econômica total contém a perseguição de uma política econômica comum pelas unidades políticas implicadas. Os exemplos são os estados dos Estados Unidos ou os cantões da Confederação da Suíça.

Ultimamente, a integração econômica pode ser ocasionada pela vontade política de um estado bastante potente para impor-se, como o Império Romano ou os sistemas coloniais europeus do século XIX, ou pode resultar no acordo livremente negociado entre estados soberanos, como tem sido comum no século XX.

As tentativas na integração econômica feita depois da Segunda Guerra Mundial podem ser avaliadas só revendo-os no contexto do processo por meio do qual, ao longo dos séculos, as nações do mundo realizaram progressivamente a integração econômica.

Assim, por exemplo, o maior poder do mundo no século XVII, França, foi dividida num número de províncias separadas uma da outra por várias barreiras alfandegárias que implicaram muitos deveres, restrições, e proibições. As regulações comerciais e as cargas fiscais diferenciaram-se duma região a outra; não houve até um sistema único de pesos e medidas. Não antes, mas depois da Revolução se fez a integração econômica da França que realmente continua em andamento.



Actividade

Aqui estão algumas abordagens do neo-liberalismo desafiantes e liberalização do comércio. Avalie e critique. Há outras abordagens que são preferíveis?

- Protestos de antiglobalização
- Deixe as campanhas de dívidas
- Angariação de votos da UE para nivelar o campo de jogo com respeito a subsidios de agricultura, protecionismo e descarregamento
- • Trabalho com ONG para reformar OMC
- Trabalho para modificar o neo-liberal domestico, comércio livre e estratégia econômica

Integração econômica em África

Há uma história longa de planos de integração regional na África, começar com as uniões aduaneiras em 1900 entre Quênia e Uganda (Protectorado então de África Oriental).

Nível pan-africano

Há largamente duas espécies de agrupamentos regionais na África, nomeadamente, os patrocinados pelas Nações Unidas, Comissão Econômica da África (UNECA) e os que resultam doutras iniciativas. UNECA promoveu três planos subregionais: Comunidade Econômica de Estados Africanos do Oeste (ECOWAS), o Mercado Comum para Oriental e de África do Sul (COMESA), e a Comissão Econômica de Estados Africanos Centrais (ECCAS).

O tratado que estabelece a Comunidade econômica africana concordada em Abuja em 1991 pode ser visto como a culminação da declaração passada de Chefes de estados africanos e governos e os seus ministros (por exemplo, a Declaração de Kinchassa de 1976, e o Plano de Ação de Lagos e o Acto final de Lagos de 1980 com desejo de criar uma comunidade econômica por toda África.

Os objectivos da Comunidade Econômica Africana (AEC) são:

- Promoção do desenvolvimento econômico, social, e cultural e a integração de economias africanas para aumentar a autoconfiança e promover auto - o desenvolvimento segurado,
- Enquadramento de desenvolvimento em todo continente e utilização de recursos humanos e materiais,
- Realização de estabilidade econômica e relações pacíficas entre o membro estados por cooperação, e
- Coordenação e harmonizaçõe políticas existente no futuro das comunidades econômicas como um meio de estabelecer uma comunidade continental.

O tratado que estabelece a Comunidade econômica africana e a lei Constitutiva da União Africana poe enfase na necessidade imperativa de cooperação econômica e integração regional. Também se entende que tal Comunidade ou União africana seria estabelecida e apoiadas por comunidades econômicas regionais ou agrupamentos, tais como ECOWAS, AMU, ECCAS, COMESA, SADC, EAC e IGAD, que são os pilares nos quais a Comunidade AEC ou a União estariam conseqüentemente estabelecido. As vantagens de tal cooperação regional e integração e' que criaria maiores economias e aumentava assegurar a criação e a expansão de mais largos mercados e expansão de oportunidades de emprego. Tendo em vista o facto da que a comunidade ou união são e não devem ser a conserva de governos africanos, mas ser possuídas pelas pessoas, a sociedade civil e as organizações de outros povos, tais como ONG, sindicatos, organizações de empregadores, mulheres e organizações de jovens, câmaras de comércio e indústria, organizações do sectores privados, fabricantes e outras associações como tais como depositários de dinheiro de apostas e beneficiários também devem estar estreitamente implicados no funcionamento da União Africana.

Além das vantagens precedentes, a promoção e fortificação de cooperação econômica regional e subregional e integração, particularmente na pesquisa, ensino superior e treinamento; troca de informações, experiência e perícia; ajuda mútua em casos de desastres de fronteira transversais e doenças/epidemias (por exemplo inundações, doenças de animais, HIV/ SIDA) o desenvolvimento de centros de excelência devem ser aumentados conforme o princípio da vantagem comparativa.

Apesar da existência destes agrupamentos regionais, a região africana é atacada por fracas conexões econômicas fronterificas. Os problemas numerosos continuaram impedindo o progresso da integração regional na África:

- As estruturas de produção da maior parte de países africanos são mesmos e os produtos exportáveis tendem a ser competitivos em vez de complementares
- O transporte inadequado e a comunicação contribuíram em parte à falta de natureza coesiva de economias africanas e severamente restringido o movimento de produtos, pessoas e capital
- Falta de conversibilidade de moeda
- A existência contínua de tarifa e barreiras não-tarifárias
- Medo de perder o estado membro mais desenvolvido de sub - agrupamentos regionais
- Diferenças entre líderes políticos

Há tentativas numerosas de esforços de integração na África. Estes tomam um número de formas mas são principalmente manifestados pela existência de inter - organizações governamentais (IGOs). Alguns destes reconciliam unicamente dois países (por exemplo Senegambia) as organizações pan-africanas que juntam 53 países como o caso da União Africana (UA). Ainda, a triste verdade é que não há nenhum sucesso óbvio.

Papel de uniões na integração econômica da África

Há quase uma transposição individual de sindicatos ao lado da criação de um processo de integração regional na África. Na África do Sul, o Conselho de Coordenação de Sindicato Africano do Sul (SATUCC) foi formado em Março de 1993 no seu congresso inaugural que tomou lugar em Gabarone, Botswana. Com 12 afiliados, as campanhas de SATUCC de centros de desenvolvimento do sindicato nacional forte, dependente e independente através da subregião.

Em Novembro de 1991, SATUCC adoptou a Carta Social de Direitos Fundamentais de Trabalhadores na África do Sul. A Carta é uma declaração solene e estabelece largos princípios duma lei de trabalho sul africana, e define, o lugar do funcionário na sociedade. Em Março de 1992, o Conselho de Trabalho Sul Africano (SALC), estrutura tripartida, adoptou a Carta Social.

Na África do Oriental, a Confederação de Sindicato de África do Oriental (EATUC) é um conjunto de organizações que envolve sindicatos nacionais dentro da comunidade de África Oriental: Burundi, Quênia, Ruanda, Uganda e república Unida da Tanzânia. EATUC foi estabelecido em 1988 com o seu grande objectivo de integrar rendimentos de trabalhadores e esforços na região de África Oriental com a intenção de desenvolver uma vizinhança comum em direcção ao aumento de justiça económica e social por meio da participação de organizações de trabalhadores a cada nível da integração regional.

A organização também está aspirando promover a cooperação entre trabalhadores na África Oriental por meio do desenvolvimento conjunto de programas educacionais de trabalhadores, actividades de pesquisa e integração da dimensão sexual no trabalho de sindicato. Como um corpo de trabalhadores regionais, EATUC contribui para a segurança que a Comunidade de África Oriental implica o trabalho em todas as questões quanto à integração regional: cria tripartida como um método de trabalho; promove a ratificação de padrões de trabalho internacionais pelos estados-membros e a harmonização de leis de trabalho e políticas na África Oriental; e estimula o conceito da livre circulação dos factores da produção na região. Além disso, EATUC também adoptou uma lista extensa de objectivos, tais como a eliminação da fome pela segurança de comida, a criação do emprego produtivo, e a promoção da resolução de conflito na África Oriental.

Na África Ocidental, apesar da sua revitalização em 1999, a Organização de Sindicatos da África Ocidental (OTUWA) actualmente não tem nenhuma actividade principal. Na África Central, o corpo de sindicato subregional, Organização dos Sindicatos da África Central (OTAC), ainda tem um longo caminho a ir.

Na África do Norte, a União dos Sindicatos de Maghreb Arabe (USTMA) reconcilia federações de sindicato na subregião. No primeiro de Maio de 1991, USTMA emitiu uma Carta de Direitos Sociais Fundamentais de Trabalhadores no Maghreb. A Carta deu as boas-vindas à criação do AMU e acentuou a necessidade de fazer parte de dimensões sociais de esforços de integração. Há também a Confederação Internacional de Sindicatos Arabes (ICATU), que é o sindicato de grupos do Mundo Arabe.

Muitos países na África, como de facto em outras partes do mundo, estão tomando mais rendimento na integração económica regional e instituíram programas em direcção à adopção desta causa. As organizações de trabalhadores, na sua parte, não foram deixadas para trás em apoiar emergência e fortificação da integração regional. De facto, os sindicatos estão sempre a apelar por aumento de esforços dos governos para proporcionar a integração económica mais rápida na região. Os sindicatos foram parceiros activos em várias actividades de tais grupos de rendimento económicos e sociais.

O que foi um assunto à organização de sindicato é o facto dos acordos de integração regionais resultantes que concentraram-se principalmente em capital e mobilização de recurso naturais e tenderam a ignorar o papel crítico da mobilização de recursos humanos e outros aspectos sociais. Os sindicatos repetiram que, para a integração ser bem sucedida, os depositários, dos quais são os trabalhadores e as suas organizações são componentes principais, devem estar envolvidos no processo de concepção, maquinaria, na tomada de decisão e na implementação de todos os programas e projectos. Os aspectos sociais, tais como eradicação de pobreza, direitos de sindicato e humano, criação de emprego decente, e observância de padrões de trabalho internacionais sempre devem estar entre as prioridades prominentes.

Um novo desafio aos sindicatos é o facto que os sistemas de relações industriais modernos na maior parte de países envolveram principalmente

arena nacional, com a regulação de emprego baseado em acordos entre uniões nacionais e organizações de empregadores, e legislação ordenada pelo estado nacional.

A liberalização do comércio internacional, a globalização de mercados financeiros e a importância crescente de companhias multinacionais parecem ameaçar tais sistemas baseados nacionalmente. A emergência de mercados de trabalho regionais (a Comunidade de África Oriental, por exemplo) mantém que as decisões principais que afetam mercados de trabalho nacionais são tomadas fora do país em questão. As comparações transversais nacionais de preços de trabalho afetam a competitividade nacional e também formam decisões de investimento corporativas; isto desafia a conduta da compra colectiva nacional. A estabilidade de moedas nacionais parecem precisam que os governos adoptem políticas económicas deflacionárias, muitas vezes contra os rendimentos do trabalho.

Os pessimistas argumentam que a internacionalização completa impede a eficácia de sindicatos. Os analistas mais cautelosos sugerem que, no mínimo, o seu espaço de manobra reduziu-se muito do que no passado. A implicação é que as uniões devem fortalecer as suas próprias organizações internacionais na resposta.

Consequentemente, sindicatos devem desempenhar um papel mais activo na realização duma dimensão social de globalização e integração regional. Além da campanha do seu direito a ser consultado, sindicatos estão instituindo mecanismos para fortalecer organizações de trabalhadores subregionais pelas quais eles podem apresentar as suas visões. A formulação de Cartas sociais de direitos de trabalhadores fundamentais e a sua incorporação e adopção pelos respectivos agrupamentos regionais pede um passo em direcção à garantia que os direitos de sindicatos e humanos são resguardados e respeitados.



Concurso de macroeconomia

1. É impossível ter a inflação que cai e o desemprego que cai ao mesmo tempo
 - ☐ Verdadeiro
 - ☐ Falso
2. A medida oficial do Produto Interno Bruto diminui o nível verdadeiro do rendimento nacional por causa da existência da economia informal
 - ☐ Verdadeiro
 - ☐ Falso
3. Quais dos seguintes objectivos macroeconómico não é principal do governo?
 - A. Inflação baixa e estável
 - B. Um alto nível de emprego
 - C. Crescimento económico sustentável
 - D. Uma queda no preço de óleo bruto
4. O valor de dinheiro de produtos e serviços produzidos num ano dentro dum país é conhecido como:



- A. Balança de pagamentos
- B. Produto Interno Bruto
- C. Lucro nacional per Capital
- D. Produto Nacional Bruto

5. Na definição normalmente aceita de uma recessão, o nível de produção nacional

- A. Subiu de uma tarifa aceleradora
- B. Subiu de uma tarifa diminutiva
- C. Está aumentando mais rápido do que a tarifa de tendência da produção nacional
- D. Queda

6. Se a produção nacional durante um ano for medida em ZAR 300 trilhões e um ano depois é medida em ZAR 315 trilhões, então a taxa de crescimento naquele ano é

- A. 2 por cento
- B. 3 por cento
- C. 5 por cento
- D. 15 por cento

7. Se preços e subida de salários na mesma taxa de por cento, o verdadeiro poder de compra do funcionário médio vai

- A. A subida ou a queda dependendo do que acontece ao nível de taxas de juros
- B. Ficar o mesmo
- C. Aumento
- D. Queda

8. Quanto ao seu Produto Interno Bruto (PIB), a África do Sul é a maior economia no continente africano

- ☐ Verdadeiro
- ☐ Falso

9. Quais dos seguintes elementos indicaria melhor o crescimento econômico? Um índice de

- A. Preços compartilhados
- B. Gastos do consumidor
- C. Lucros de companhia
- D. Produto Interno Bruto

10. Um país não pode realizar um período de crescimento econômico por longo tempo a não ser que haja imigração de trabalho numa economia para aumentar o tamanho da força de trabalho de um país

- ☐ Verdadeiro
- ☐ Falso

Answers: 1. Falso; 2. Verdadeiro; 3. D; 4. B; 5. D; 6. C; 7. B; 8. Verdadeiro; 9. D; 10. Falso

Referencias

Anyang' Nyong'o, Peter (ed) 1990. Regional integration in Africa: Unfinished agenda. Nairobi: African Academy of Sciences.

Aryeetey, Ernest 1998. "Sub-Saharan African experiences with regional integration, in Iqbal, Zubair and Mohsin S. Khan (eds). Trade reform and regional integration in Africa. Washington DC: International Monetary Fund.

Bernstein, William J. 2008. *A splendid exchange: How trade shaped the world*. Atlantic Books, Penn, USA.

Blanchard, Olivier 2000, Macroeconomics, Prentice Hall, New Jersey.

East African Community 2000. Perspectives on regional integration in East Africa. Proceedings of the First Ministerial Seminar on East African Co-operation, Arusha, Tanzania.

Friedman, Milton 1953. *Essays in positive economics*, London: University of Chicago Press.

Heijdra, B. J. 2002. *Foundations of modern macroeconomics*, Oxford University Press.

Lavergne, Réal (ed) 1997. *Regional integration and cooperation in West Africa: A multidimensional perspective*. Trenton and Asmara: Africa World Press.

Lyakurwa, William M. 1996. "Trade and investment integration in sub-Saharan Africa." Paper prepared for the Seminar on Regional Economic Integration and Global Economic Cooperation: The Case of Africa. Organized by Forum on Dent and Development, February, Cape Town, South Africa.

Mishkin, Frederic S. 2004. The economics of money, banking, and financial markets, Boston: Addison-Wesley.

Mwamadzingo, Mohammed 2001. "Regional integration in Africa: Getting it right", in Labour Education No. 123 (2001 No. 2). Special edition on The challenge of globalization in Africa–The trade union response.

Ronald Inglehart, *Human beliefs and values: A cross-cultural sourcebook based on the 1999-2002 Values Surveys*.

Snowdon, Brian 2005. *Modern macroeconomics: Its origins, development and current state*, Edward Edgar Publishing.



Leituras adicionais

Os trabalhos clássicos no campo do comércio internacional são de Adam Smith 1776, *Uma interrogação na natureza e as causas da prosperidade de nações*, volume 2, disponível também em muitas edições posteriores, ambos concluem em seções; David Ricardo 1817, Segundo os *Princípios de economia política e taxaço*, disponível também em edição modernas; Moinho de John Stuart (1848 reeditado em volume 1, 1909 e reimprimido em 1987), *Princípios de economia política*; Gottfried von Haberler (1936, 1968 reimprimido, originalmente publicado em alemão, 1933), *a teoria de comércio internacional com as suas aplicações a política comercial*; e Jacob Viner 1937, 1975 reimprimido), *Estudos na teoria de comércio internacional*

Os manuais úteis incluem Richard E. Caves e Ronald W. Jones 1985, *Comércio mundial e pagamentos: Uma introdução*, 4a edição; Wilfred J. Ethier 1983, *economia internacional Moderna*; Peter B. Kenen 1985, *economia internacional*; e Peter H. Lindert 1986, *Economia internacional*, 8a edição.

As pesquisas de desenvolvimentos financeiros internacionais recentes podem ser encontradas na série anual compilada pelo Fundo Monetário Internacional, *Perspectiva Econômica Mundial*.

Para pesquisas do trabalho promovido recentemente na economia internacional, ver Ronald W. Jones e Peter B. Kenen (editores) 1984, *o Manual da economia internacional*, volume 1; e David Greenaway (editor) (1985), *Questões actuais em comércio internacional: Teoria e política*.

Uma análise das questões políticas e econômicas na política de comércio pode ser encontrada em Bela Balassa 1967, *Liberalização do comércio entre países industriais: Objectivos e alternativas*; Robert E. Baldwin e Anne O. Krueger (editores) 1984, *a estrutura e evolução de política de comércio dos Estados Unidos recente*; Jagdish N. Bhagwati (editor) 1982, *competição de Importação e resposta*; William R. Cline et al. 1978, *Negociações comerciais em Tóquio em Redor: Uma avaliação quantitativa*; William R. Cline (editor) 1983, *Política de comércio nos anos 1980*; eu. M. Destler 1986, *política comercial americana: Sistema abaixo de stress*; e Gary Clyde Hufbauer e Howard F. Rosen 1986, *Política de comércio de indústrias perturbadas*

Unidade 4: Economia do mercado de trabalho

“O trabalho antecede e é independente do capital. Capital é apenas o fruto do trabalho e nunca poderia ter existido se o trabalho não tivesse existido primeiro. Trabalho é o superior do capital e merece a mais alta consideração.”

Abraham Lincoln, American 16th US President (1861-65), who brought about the emancipation of slaves (1809-1865)

O trabalho é uma parte integral da economia. O que o trabalho faz afeia a economia e o que acontece na economia afeia o trabalho. Estas interações formam o tema que decorre nesta unidade. Os acordos dos sindicatos influenciam os salários, rendimentos e o padrão de vida geral. Políticas macroeconómicas por outro lado, afeitam o desemprego, que por sua vez influencia as actividades do trabalho. Trabalho e a economia formam em todo, e têm que ser vistos em conjunto. Isto é o que esta unidade aborda –um tratamento do trabalho e da economia nas suas formas interactivas –em teoria, política, prática e processos institucionais. Estudar esta unidade irá ajudar a ver como o trabalho, salários e padrões de vida se combinam para formar um conjunto de problemas que desafiam os economistas, sindicatos, empregadores e a nação em geral.

Tópicos

1. Introdução

2. Trabalho e a micro economia

- Fornecimento de trabalho
- Procura de trabalho
- Equilíbrio no Mercado de trabalho
- Flexibilidade do Mercado de trabalho
- Sindicatos e determinação de salário
- Sindicatos como instituições económicas

3. Trabalho e a macroeconomia

- Desemprego: Significado e Medição
- Tipos de desemprego
- Eliminando o desemprego
- Emprego máximo
- Dimensões informais e género do emprego
- Inflação: Significado, medição e causas

4. Trabalho e política pública

- Legislação de salários mínimos
- Segurança social, saúde e segurança
- Migração do trabalho

4.1 Introdução

“Toda a riqueza é um produto do trabalho.”

*John Locke,
English
Philosopher
who made great
contributions in
studies of politics,
government
and psychology
(1632-1704)*

Ao jogar futebol, Didier Drogba da Costa do Marfim ganha mais num fim-de-semana que um professor universitário ganha num mês. Um trabalhador sem habilidades na União Europeia ganha mais que um trabalhador sem habilidades em África. Poucas economias na África fornecem trabalhos para todos seus cidadãos que querem trabalhar. Como podemos explicar estes aspectos do mundo real? Em cada caso, a resposta depende da procura e fornecimento do tipo de trabalho requerido. Esta realidade constitui o estudo da economia do trabalho, que é um ramo da economia que procura entender o funcionamento e dinâmicas do mercado de trabalho, por isso olha para os que fornecem serviços de trabalho (trabalhadores), os que procuram serviços de trabalho (empregadores), e tenta entender os padrões de salários, emprego e padrões de vida das pessoas resultantes desta interação.

Há duas formas de entender o mercado de trabalho: abordagem microeconómica e macroeconómica. A abordagem microeconómica foca no papel dos indivíduos, agregadas famílias, indivíduos e firmas no mercado de trabalho. A abordagem macroeconómica olha para as inter-relações entre o mercado de trabalho e outros mercados, ex: o mercado de produtos, o mercado monetário e o mercado de comércio externo, e compreende como estas interações influenciam variáveis agregadas tais como o emprego e o rendimento nacional. Estas duas abordagens mostram como esta unidade está estruturada. Questões microeconómicas são tratadas primeiro e as questões macroeconómicas seguem após estas. Os sindicatos como instituições económicas-chave no mercado de trabalho são tratados no contexto da determinação do salário. A unidade conclui com uma abordagem de algumas questões de políticas públicas contemporâneas que requerem um tratamento especial.

4.2 Trabalho e a micro economia

Trabalho foi o primeiro preço, o dinheiro compra original que foi pago por todas as coisas. Não foi por ouro ou prata, mas pelo trabalho, que toda a riqueza do mundo, foi comprado originalmente.”

*Adam Smith,
Scottish
philosopher and
economist
(1723-1790)
Labour supply*

Fornecimento de trabalho

O fornecimento de trabalho refere-se ao número total de horas que o trabalho está sendo feito com valor salarial. Pode também ser definido como o número de trabalhadores disposto e capazes de trabalhar em uma dada ocupação ou indústria com valor salarial.

O trabalho envolve três tipos de decisões feitas pelos indivíduos e agregadas famílias:

- Quantas horas de trabalho se oferecem ao mercado de trabalho
- Se é necessário procurar trabalho
- Quanto capital humano (que nível de habilidades e formação) o indivíduo vai trazer para o mercado de trabalho

Assim, o fornecimento de trabalho pode ser visto pelo menos por três perspectivas: quantas horas as pessoas trabalham uma vez na força de

trabalho, se as pessoas se juntam a força de trabalho e que qualidade de trabalho elas trazem para o mercado de trabalho.



Definições

A **força de trabalho** é todos os indivíduos a trabalhar ou a procura de trabalho.

A **taxa de participação** é a percentagem da população na idade de trabalhar que se juntam a força de trabalho. Especificamente, a taxa de participação da força de trabalho é proporção do número de participantes da força de trabalho da população elegível

Capital Humano é a soma total do investimento feito na educação duma pessoa, treino e aquisição de habilidades.

Elasticidade de oferta de trabalho

Implícito nas decisões de quantas horas um indivíduo devem fornecer a uma taxa salarial é o conceito da elasticidade de trabalho. A elasticidade de fornecimento de trabalho mede a sensibilidade das horas trabalhadas a mudanças na taxa salarial. Ela reflecte a mudança nas horas trabalhadas que ocorre em resposta a uma mudança na taxa salarial. Mais especificamente, a elasticidade de fornecimento de trabalho é medida pela variação percentual das horas trabalhadas em relação a uma variação percentual nos salários.

Saber a elasticidade de fornecimento de trabalho é importante para avaliar certas propostas de política. Por exemplo, há hoje um interesse substancial entre pessoas que são dispostas e são capazes de trabalhar e o tipo de empregos disponíveis numa economia. Em ocupações de baixa habilidade, deve esperar-se que o fornecimento de trabalho seja elástica. Isto significa que um conjunto de trabalho prontamente disponível seria feita a uma taxa salarial razoavelmente baixa. Contudo, onde os empregos necessitam de habilidades específicas e períodos de formação mais longos, o fornecimento de trabalho será mais inelástica porque é difícil expandir a mão-de-obra num período curto de tempo. Semelhantemente em muitas ocupações profissionais, há barreiras a entrada de novos trabalhadores; exemplos incluem a direito, contabilidade e medicina. A necessidade de qualificações educacionais de alto nível torna o fornecimento de novos empregados recentemente qualificados para estas ocupações que é bastante inelástica no curto prazo -e é uma razão porque estes funcionários podem ganhar salários mais altos do que a média.

Tempo fornecido ao mercado por lares

Agora, a decisão de lares de dar serviços de trabalho as empresas é parte de planificação financeira. Seu objectivo é conseguir um rendimento para sustentar nível alvo de consumo. Membros dos lares não oferecem serviços de trabalho simplesmente por querer. Mas, trabalhar é visto

como uma necessidade económica para sobrevivência. Se não oferecem serviços de trabalho no mercado, os lares teriam oportunidades limitadas de obter um rendimento por outras vias.

Nas economias de trabalho, então, os lares são fornecedores de trabalho. Além disso, pessoas são assumidas de racionais e procurar maximizar o nível de satisfação chamada utilidade. Assim, sua função de utilidade é determinada pela escolha entre rendimento e tempo livre. Para ilustrar este conceito, vamos utilizar mão-curta (shorthand) da seguinte maneira:

w denota salário horário

k denota horas totais de trabalho

L denota horas de trabalho

Π denota outros rendimentos ou benefícios

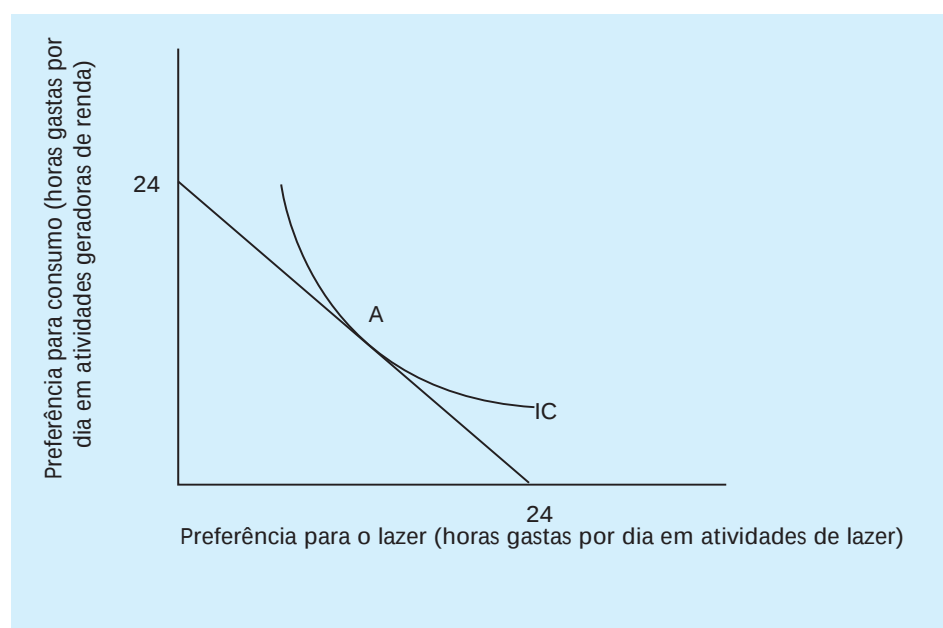
A denota horas livres

A função de utilidade e constrangimento orçamental pode então ser expressado da seguinte maneira:

Maximizar $U(wL + \Pi, A)$ da maneira que $L + A \leq k$.

Figure 4.1 ilustra o trade-off entre alocação do seu tempo entre actividades do tempo livre e actividades de gerir rendimento. A linha de constrangimento linear mostra que há sómente 24 horas num dia, e indivíduos devem escolher quão deste tempo se pode alocar ao tempo de actividades livres ou ao trabalho (se número máximo de horas que podiam alocar para trabalho ou tempo livre são acerca de 16 por da necessidade de dormir). Esta decisão de alocação é informada pela curva de diferença escrita IC. A curva indica que combinações do tempo livre e trabalho que vai aos indivíduos e nível específico de utilidade. O ponto onde há alta curva de diferença é simplesmente tangente à linha de constrangimento (ponto A) indica equilíbrio curto para este tipo de fornecimento de serviços de trabalho.

Figura 4.1: Troca entre lazer e actividade de geração de rendimento



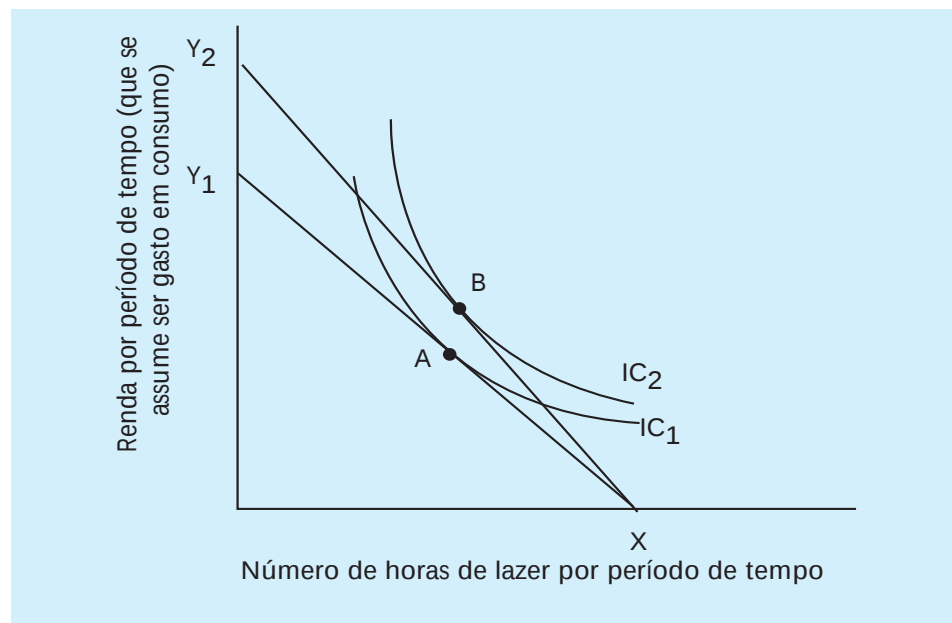
A troca entre tempo livre e rendimento no curto tempo

Se a preferência para consumo for medida pelo valor do rendimento obtido, em vez das horas trabalhadas, este diagrama pode ser usado para mostrar uma variedade de efeitos interessantes. Isto é porque a inclinação da restrição orçamental torna-se a taxa salarial. O ponto da optimização (ponto A) reflecte a interação entre a taxa salarial e a taxa marginal de substituição por rendimento (a inclinação da curva de indiferença). Porque a tarifa marginal da substituição por rendimento, é também a proporção da utilidade marginal de (UMgL) à utilidade marginal do rendimento (UMgY), assim pode-se concluir:

$$UMgL/UMgY = dY/dL$$

A Taxa marginal de Substituição (TMgS) refere-se à taxa na qual um indivíduo está disposto a trocar um bem por outro enquanto mantendo-se igualmente bem. Matematicamente, é o valor absoluto da inclinação duma curva de indiferença.

Figura 4.2: Efeito de um aumento salarial.



Efeitos de um aumento salarial

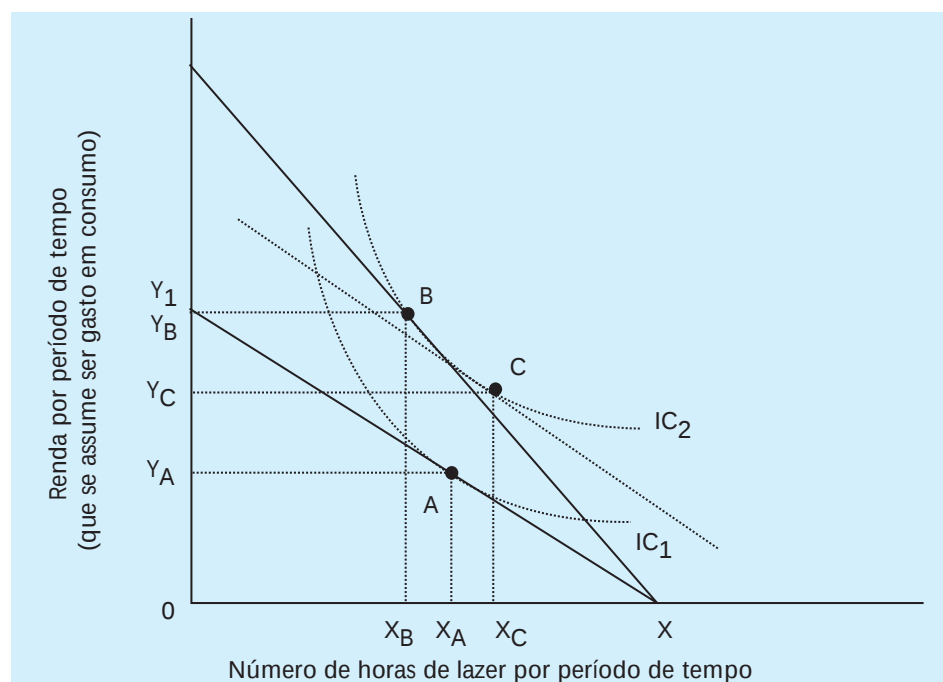
Se os salários aumentarem, a restrição deste indivíduo desvia-se para cima de X, Y1 para X, Y2. Ele ou ela pode comprar agora mais propriedades e serviços. A sua utilidade aumentará do ponto A em IC1 para o ponto B em IC2. Para entender que efeito isto pode ter na decisão de quantas horas de trabalho, olhe para o rendimento e para os efeitos da substituição.

Efeitos de substituição e rendimento de uma mudança salarial:

Quando a taxa salarial aumenta, um indivíduo que maximiza a utilidade pode aumentar ou diminuir as horas trabalhadas. O efeito de substituição podera aumentar as horas de trabalho ao passo que o indivíduo substitui rendimentos por tempo livre, que é agora relativamente mais caro. Por outro lado, o efeito de rendimento podera reduzir horas trabalhadas ao passo que o indivíduo usa o seu poder de compras para comprar mais horas de tempo livre. .

O aumento salarial mostrado no diagrama prévio pode ser descompilado em dois efeitos separados. O efeito de rendimento puro é mostrado como o movimento do ponto A para o ponto C no próximo diagrama. O consumo aumenta de Y_A para Y_C e assumindo que o tempo livre é normal, o tempo livre aumenta de X_A para X_C (O tempo de trabalho reduz pelo mesmo montante: X_A à X_C).

Figura 4.3: Efeitos Rendimento e Substituição de um aumento salarial

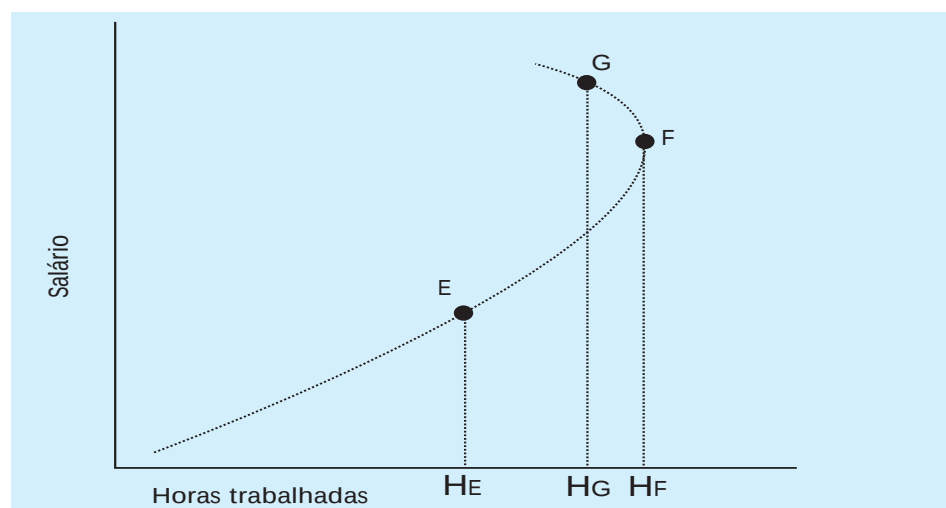


Os efeitos Rendimento e Substituição de um aumento salarial na decisão de fornecimento de mão-de-obra nos lares.

Conforme a taxa salarial aumenta, o funcionário substituirá as horas de trabalho por horas de tempo livre, isto é, irá trabalhar mais horas para ter vantagem da taxa salarial mais alta, ou em outras palavras substituir o tempo livre por causa do seu custo de oportunidade mais alto. Este efeito de substituição é representado por uma deslocação do ponto C para o ponto B. O impacto líquido destes dois efeitos é mostrado pela deslocação do ponto A para o ponto B. A magnitude relativa dos dois efeitos depende das circunstâncias. Em alguns casos, o efeito substituição é maior do que o efeito rendimento (neste caso mais tempo será alocado

ao trabalho), mas em outros casos o efeito de rendimento será maior do que o efeito de substituição (neste caso menos tempo será alocado ao trabalho). O raciocínio por trás deste último caso é que o trabalhador alcançou o ponto em que a sua utilidade marginal do tempo livre supera a sua utilidade marginal do trabalho. Para isto em termos menos formais (mas menos exactos): Não há nenhuma razão em ganhar mais dinheiro se não se possuí tempo para gastá-lo.

Figura 4.4: Curva de fornecimento de trabalho individual



Se o efeito de substituição for maior que o efeito de rendimento, a curva de fornecimento de trabalho (diagrama acima) irá inclinar-se para cima para a direita, como acontece no ponto E, por exemplo. Este indivíduo irá continuar a aumentar o seu fornecimento de serviços de trabalho conforme a taxa salarial aumente até ao ponto F onde ele trabalha HF horas de trabalho (cada período de tempo). Além deste ponto, ele irá começar a reduzir a quantidade de horas de trabalho que ele fornece (por exemplo, no ponto G ele reduziu as suas horas de trabalho para HG). Onde a curva de fornecimento se inclina para cima para a direita (elasticidade salarial positiva do fornecimento de trabalho), o efeito de substituição é maior que o efeito de rendimento. Onde ela se inclina para cima para esquerda (elasticidade negativa), o efeito de rendimento é maior que o efeito substituição. A direcção da inclinação pode mudar mais que uma vez para alguns indivíduos, e a curva de fornecimento de trabalho é provável que seja diferente para indivíduos diferentes.

Outras variáveis que afetam esta decisão incluem impostos, bem-estar e ambiente de trabalho.

Demanda de trabalho

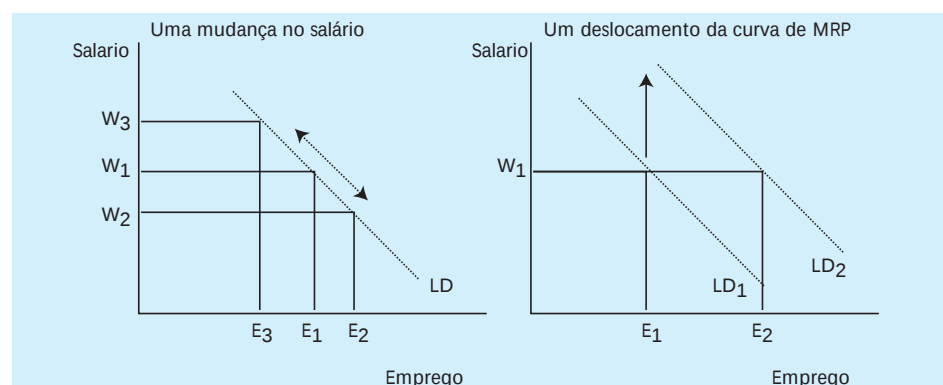
As secções precedentes examinaram a curva de fornecimento de trabalho, que ilustra todas as taxas salariais a quantidade máxima de horas que um trabalhador estará disposto a oferecer à economia por um período de tempo. Economistas também precisam de saber a quantidade máxima de horas que um empregador irá demandar em todas as taxas salariais. Para entender a quantidade de horas demandadas por período de tempo é necessário olhar para a contribuição da produção. Isto porque os

trabalhadores só são necessários pela produção que eles são esperados a produzir. Quando as empresas vêem uma procura crescente pelos seus produtos, eles irão empregar trabalhadores extras e assim, a demanda por trabalho aumenta. Por esta razão economistas dizem que o trabalho com um factor de incremento é uma procura derivada, é derivada dos níveis de produção no mercado de produtos.

Demanda por trabalho e a taxa salarial do mercado

Há normalmente uma relação inversa entre demanda por trabalho e a taxa salarial que a firma irá pagar para cada trabalhador adicional. Se os salários são elevados, é mais caro contratar trabalhadores extras. Quando os salários são baixos, o trabalho torna-se mais barato que usar equipamento de capital e torna-se mais atractivo e menos custoso para o negócio empregar mais trabalhadores. Lembre-se que as empresas aspiram maximizar os lucros. Elas irão usar os factores de produção (trabalho e capital) que realizam o trabalho mais eficientemente possível ao possível custo mais baixo.

Figura 4.5: Ilustração da curva de demanda por trabalho



No diagrama á esquerda, onde há um decréscimo da taxa salarial de W_1 para W_2 , a empresa irá expandir o emprego de E_1 para E_2 . Isto e porque o trabalho tornou-se relativamente mais barato para um dado nível de produtividade, comparado com os outros factores de produção. Um aumento na taxa salarial de W_1 para W_3 causa uma contracção da demanda do trabalho.

Combinar o trabalho com o capital: Lei dos rendimentos decrescentes

Operando com a mais eficiente tecnologia disponível, a empresa, no curto prazo, acrescenta trabalho (um factor de produção variável) a um stock fixo de capital. Adicionar quantidades crescentes de trabalho para um stock fixo de capital, cria uma produção maior duma maneira particular. Na maioria dos casos, primeiras poucas unidades adicionadas a um stock de capital fixo conduz crescentes quantidades de produção que aumenta a taxa crescente de mudança. Isto é chamado rendimentos crescentes. Adicionar trabalho a um stock fixo capital tipicamente aumenta a produção a uma taxa crescente se o capital está sub-utilizado. Contudo, assim que os stocks fixos são usados mais eficientemente, um estágio de rendimentos decrescentes começa, no qual unidades adicionais de trabalho adicionam produção, mas uma taxa decrescente. Conforme mais

e mais trabalhadores são adicionados ao capital fixo, a produção continua a aumentar, mas a uma taxa decrescente. Os trabalhadores adicionais criam mais produção, mas não mais aumenta uma taxa crescente. Esta fase de produção é chamada estágio dos rendimentos decrescentes.

A lei que governa este fenómeno é chamada lei dos rendimentos decrescentes. Este é um princípio importante da teoria de produção. Ela afirma que adicionar um factor de produção variável a um factor fixo pode produzir maiores rendimentos por unidade de produção inicialmente – quando o capital está sub-utilizado – mas que rendimentos decrescentes acontecem conforme mais factor variável é adicionado a factor fixo de produção. Esta lei importante tem influência na demanda de trabalho da empresa.

A realidade da lei dos rendimentos decrescentes

O raciocínio por trás desta lei é inerente a operação dia a dia de uma fábrica ou estabelecimento de “fast food”. Uma vez que o número óptimo de pessoas está a cuidar da maquinaria, os trabalhadores adicionais tendem a causar obstáculos, sobrecarregando o número fixo de maquinaria e edifícios que eles possam ter para trabalhar. Por exemplo, um trabalhador com uma máquina de costura é provavelmente óptimo. Adicione um segundo trabalhador e quanto mais pode se produzir?

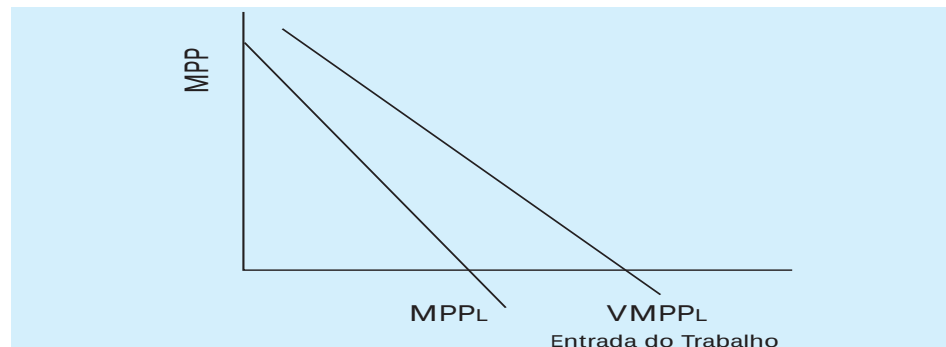
Produto físico marginal do trabalho, receita produto marginal do trabalho e o valor

Agora, a medida que as empresas adicionam trabalho ao processo de produção, produção adicional ocorre até ao ponto em que os rendimentos decrescentes actuam. Desta forma, uma empresa é como alguém que foi à praia e está a considerar entrar no oceano, testando a água devagar com um pé para ver se ele ou ela quer ir adiante. O gerente da empresa comporta-se da mesma maneira, testando as águas ao adicionar um pouco do factor de produção (neste caso o trabalho) para ver como os lucros são afetados.

Assim, básico a demanda de trabalho da empresa é o produto adicional que é produzido ao acrescentar-se uma unidade adicional de trabalho. Economistas chamam este fenómeno o produto físico marginal do trabalho, o qual é definido como produção adicional (ou produção física) que resulta dum aumento em uma unidade de trabalho (ou dum infinitesimalmente pequeno aumento no trabalho). Em outras palavras, é proporção de alteração na produção de mudança no incremento do trabalho. A receita adicional obtida da última unidade de trabalho contratada é chamada Receita Produto Marginal do trabalho (RPMgL). Esta é a receita recebida de vender o produto adicional que é produzido como resultado de contratar uma unidade adicional de trabalho [se você não está familiarizado com estes conceitos, recomenda-se que consulte o glossário de termos antes de continuar com esta unidade]. A Receita Marginal do trabalho é o actual indicador usado pela empresa para avaliar a sua demanda de trabalho. É encontrada ao multiplicar o produto marginal do trabalho pela receita marginal da empresa. Note a diferença entre este conceito e aquele do valor do produto físico marginal do

trabalho (VPFMgL). O VPFMgL é o preço do produto multiplicado pelo produto marginal do trabalho, ao passo que a RPMgL é a receita marginal multiplicada pelo produto marginal do trabalho.

Figura 4.6: Produto físico marginal e valor das curvas do produto físico marginal.



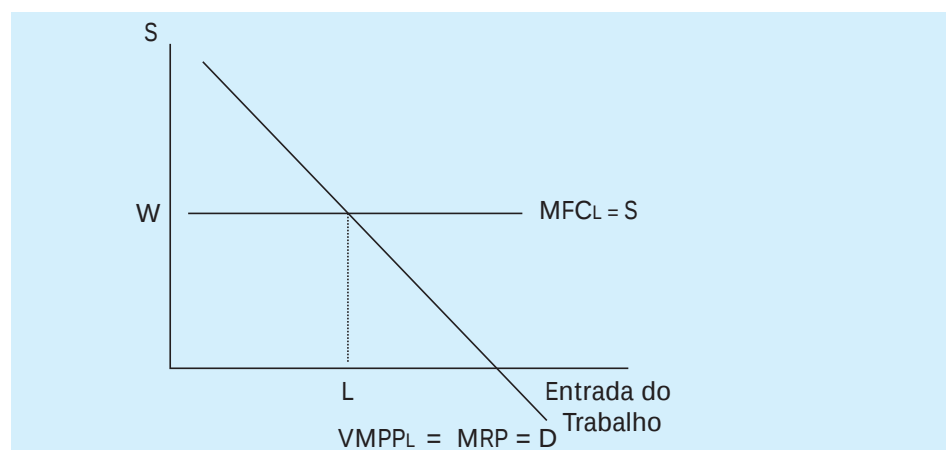
Na maior parte de indústrias, e por cima da variedade relevante de factores de produção, o produto físico marginal do trabalho está a diminuir. Isto é, como cada vez mais as unidades do trabalho são empregadas, a sua produção adicional começa a diminuir. Isto é reflectido pelo declive da curva de PFMgL no diagrama acima. Se o produto físico marginal do trabalho for multiplicado pelo valor da produção que ele produz, obtemos o Valor do Produto Físico Marginal do trabalho:

$$\text{MPPL} \times \text{PQ} = \text{VMPPL}$$

O Valor do Produto Físico Marginal do trabalho (VPFMgL) é o valor da produção adicional produzida por uma unidade adicional do trabalho. Isto é ilustrado no diagrama pela curva de VPFMgL que está acima do MPPL.

Em indústrias competitivas, o VPFMgL está na identidade com a Receita Produto Marginal do trabalho (RPMgL). Isto é porque nos mercados competitivos, o preço é igual à receita marginal, e a receita do produto marginal é definida como o produto físicos marginal vezes a receita marginal da produção ($\text{RPMg} = \text{PFMg} \times \text{Rmg}$.)

Figura 4.7: Demanda trabalho em uma indústria competitiva



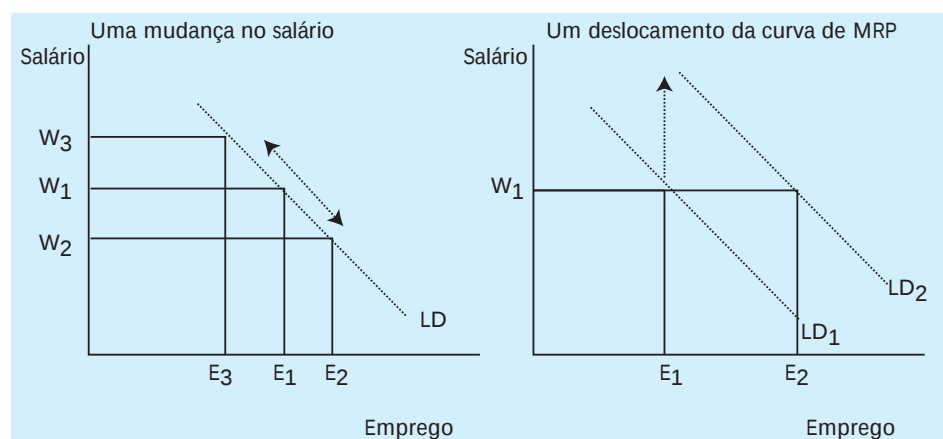
A receita do produto marginal do trabalho pode ser usada como a demanda da curva de trabalho desta firma em curto prazo. Nos mercados competitivos, uma firma enfrenta um fornecimento perfeitamente elástica do trabalho, que corresponde à taxa salarial e o custo do recurso marginal do trabalho ($W = SL = CFMgL$). No mercados imperfeitos, o diagrama teria que ser ajustado porque $CFMgL$ teria então de ser igual à taxa salarial dividida por custos marginais. Porque a alocação de recursos ótima requer que os custos do factor marginal igualem a receita do produto marginal igual, esta firma exigiria unidades de trabalho L como mostrado no diagrama.

Para terminar a discussão sobre a demanda de trabalho, deve - se agora ver que a demanda da firma de trabalho é descrita pelo horário da receita do produto marginal do trabalho. Em outras palavras, a função da demanda de trabalho de uma firma é um horário da sua receita do produto marginal do trabalho, que mostra os lucros monetários para cada unidade adicional de trabalho feito.

Mudanças na receita do produto marginal do trabalho

A produtividade de receita marginal do trabalho aumentará quando há: (a) um aumento na produtividade de trabalho e/ou; (b) um aumento na procura da produção da firma, que causa preços mais altos e aumenta o valor da produção produzida pela mão-de-obra. Isto causará uma deslocação para fora da curva de demanda de trabalho, como mostrado no diagrama à direita abaixo. Para uma dada taxa salarial, por isso, uma firma que maximiza o lucro empregará então mais funcionários, como denotado por E_2 . Assim, o emprego total no mercado aumentará.

Figura 4.8: Ilustração de uma modificação no salário e uma deslocação da curva da RPMg



Factores que determinam mudanças na curva de demanda por trabalho

- Aumento no número de empregadores – A demanda por trabalho aumenta deslocando a curva da demanda para a direita;
- Aumento no rendimento dos empregadores – Empregadores podem exigir mais trabalho e assim deslocar a curva para a direita.

Alternativamente, um governo pode fornecer subsídios para emprego do trabalho, tornando relativamente mais barato empregar mais trabalho. Um exemplo é a política descentralizada da África do Sul.

- Avanços tecnológicos – Aumento no uso da tecnologia como resultado de pesados investimentos em capital podem conduzir a um declínio na demanda por trabalho. Isto desloca a curva para a esquerda;
- Aumento no custo do trabalho – Se o nível salarial geral aumenta, por exemplo, o salário mínimo, no longo prazo, os empregadores podem optar por outros substitutos do trabalho, conduzindo a um movimento ao longo da curva para a esquerda.

Problemas com teoria da produtividade da receita marginal

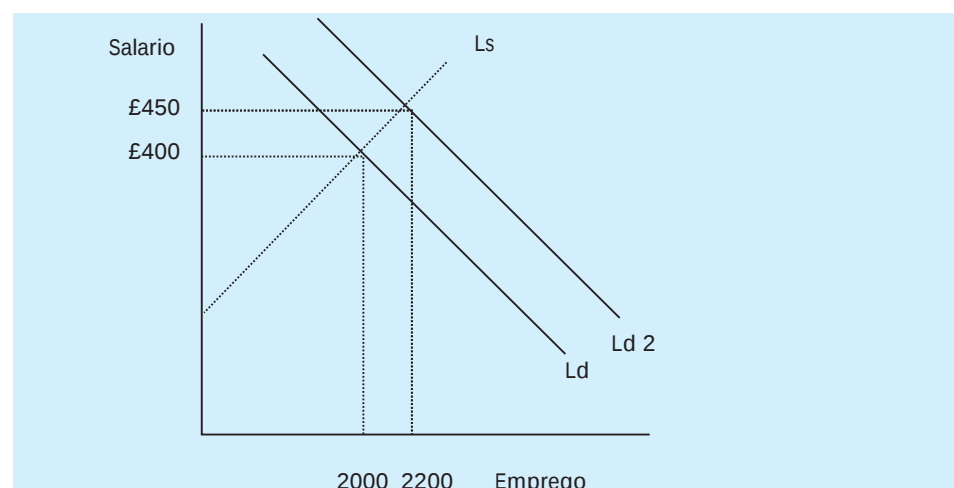
A produtividade da receita marginal não pode ser usada como uma base válida para discutir a demanda por trabalho para todos os tipos de trabalhadores. Em muitos casos, é difícil medir objectivamente a produtividade porque nenhuma produção física é produzida pela mão-de-obra. Mesmo se a produtividade puder ser medida, a produção produzida não pode ser vendida a um preço de mercado. Isto torna difícil por um valor exacto na produção de cada trabalhador adicional.

Noutros exemplos, os salários podem ser estabelecidos independentemente do estado da demanda de trabalho. Por exemplo, os funcionários do sector público podem ter a sua paga estabelecida directamente pelo governo. Contudo, a receita do produto marginal é útil na explicação da demanda de trabalho em muitas ocupações.

Equilíbrio do mercado de trabalho

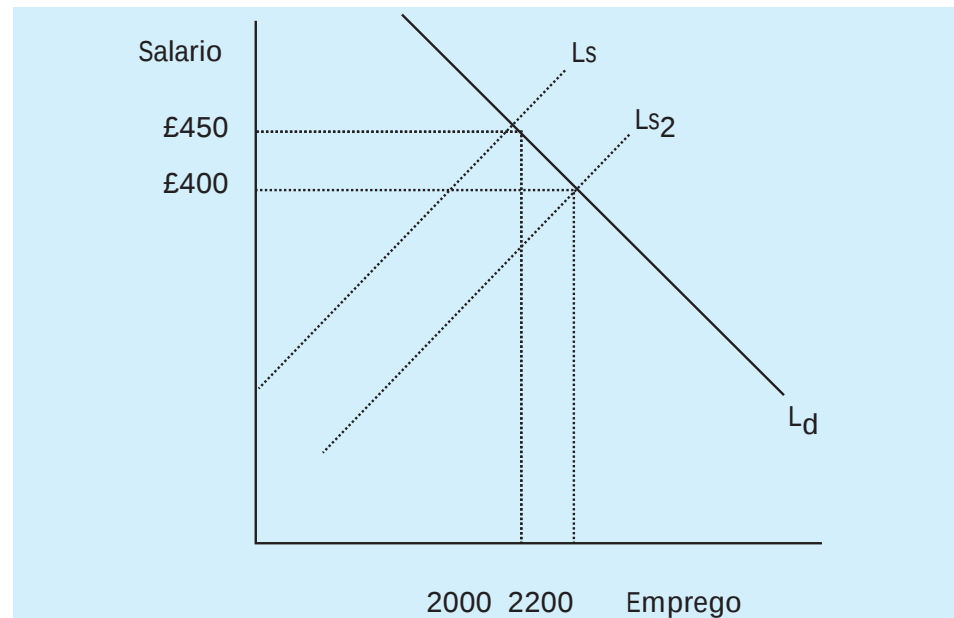
A interação da demanda e fornecimento de trabalho determina a taxa salarial de equilíbrio no mercado e o nível de emprego. Uma modificação na demanda de trabalho e/ou fornecimento alterará o equilíbrio e modificará os salários e emprego. Quando demanda de trabalho aumenta (digamos, de L_d a L_d2 como mostrado no diagrama abaixo) haverá uma subida nos salários e no emprego.

Figura 4.9: Aumento na demanda de trabalho



Por outro lado, um aumento na fornecimento de trabalho (veja abaixo) causa uma pressão decrescente nos salários embora o emprego aumente.

Figura 4.10: Aumento na fornecimento de trabalho



Quando a taxa salarial não está ao nível de mercado, uma situação de desequilíbrio existe. Se os salários estiverem acima do equilíbrio, há uma fornecimento excessivo de trabalho. Uma demanda excessiva ocorrerá quando os salários estiverem abaixo do equilíbrio. Assim, só num ponto, a taxa salarial de equilíbrio, é que a quantidade de trabalho que os indivíduos estão dispostos a fornecer iguala-se ao montante de trabalho que os empregadores procurarão. Qualquer salário mais alto, o fornecimento de trabalho excederá a procura e as pressões competitivas entre os trabalhadores irá forçar o salário a baixar à taxa salarial de equilíbrio. Qualquer salário mais baixo, a quantidade de trabalho procurada excederá a quantidade fornecida e a competição entre produtores fará a taxa salarial subir até que ela alcance o seu nível de equilíbrio. Na taxa salarial de equilíbrio, o emprego total estará no seu nível de equilíbrio. Por definição, isto será emprego máximo, isto é, pelo salário de equilíbrio, e só por este salário vão todos os que querem a trabalhar ser capazes de obter empregos.

Os mercados de trabalho desaparecem?

Até agora, a discussão supôs que os salários sejam flexíveis e que, por isso, o salário de equilíbrio equaciona o fornecimento e a procura de trabalho. Contudo, na verdade, pode não ser possível dar por certo o equilíbrio no mercado de trabalho. As leis de salário mínimo, o poder dos sindicatos, as economias de escala, as distinções de fora – e dentro, e os salários de eficiência são explicações possíveis para a insuficiente flexibilidade de salário a curto tempo de manter o mercado de trabalho em equilíbrio contínuo. Se o mercado de trabalho está sempre em equilíbrio, e a duração de tempo para a qual o desequilíbrio persiste, são questões para as quais permanece discordância considerável.

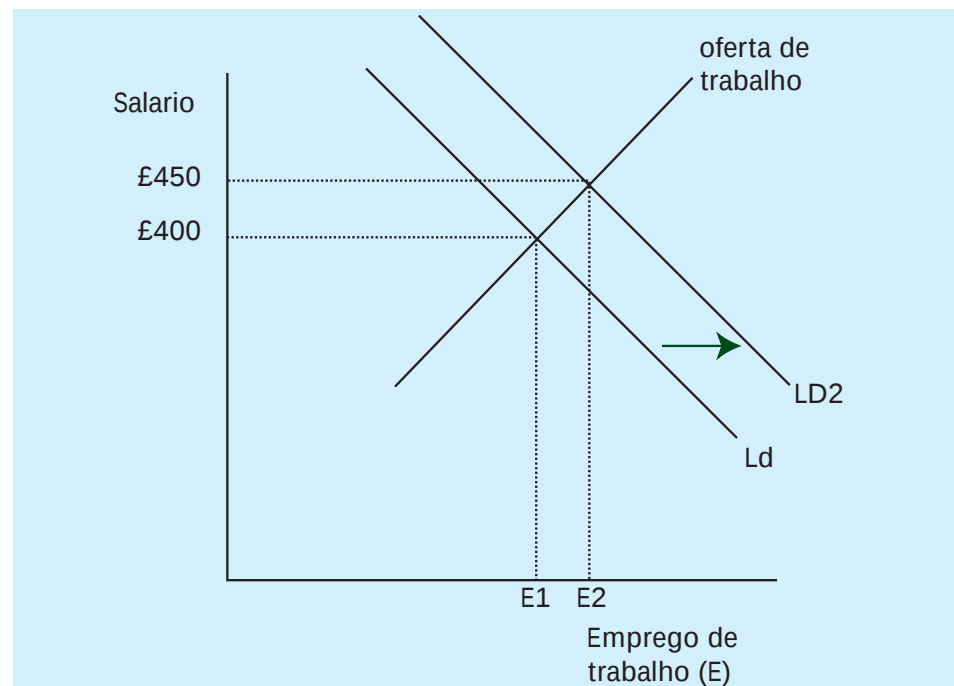
Diferenciais de salário entre ocupações

Nenhum factor singular explica as diferenças o pagamento que existem e persistem entre ocupações e dentro de cada sector da economia. Alguns factores relevantes são listados abaixo:

- Diferenciais de compensação – maior pagamento como recompensa de toma risco, trabalhar em más condições e trabalhar em horas anti-sociais;
- Diferenças em capital humano acumulado – Salários e remunerações devem ajudar a compensar as pessoas para fazer um investimento em educação. Há um custo de oportunidade em adquirir qualificações medidas pelos rendimentos correntes renunciados ao dedicar-se a uma educação a tempo inteiro ou parcial. A taxa de retorno de alcançar níveis altos ou um grau universitário deve ser suficiente para justificar o investimento feito.
- Diferentes níveis de habilidade – a lacuna entre trabalhadores pobremente habilitados e os altamente habilitados aumenta em cada ano. Uma razão é a demanda de trabalho capacitado (tanto nos sectores da fabrica como no sector de serviços) cresce mais rapidamente que a demanda de trabalhadores semi-capacitados. Isto puxa os níveis médios de pagamento para cima. Trabalhadores altamente habilitados são frequentemente no fornecimento inelástico e crescente demanda força a taxa salarial para cima numa indústria particular.
- Diferenças na produtividade e criação de receitas – trabalhadores cuja eficiência e habilidade de gerir receitas para uma empresa é mais alta devem ser premiados com um maior pagamento. Economistas e analistas da cidade são frequentemente mais bem pagos porque eles podem reivindicar bónus anuais baseados no desempenho. Personalidades superiores de desporto podem comandar os mais altos salários por causa do seu potencial para gerir receitas extras da venda de bilhetes e mercadoria.
- Discriminação do empregador – um factor que não pode ser ignorado apesar de mais de 20 anos de legislação de pagamento igual é a discriminação do empregador.
- Proteccionismo dos sindicatos – muitos trabalhadores em trabalhos de baixa remuneração não tem sindicatos agindo em seu nome para os proteger do poder dos empregadores.

Os salários crescem mais rápido quando a demanda final do produto que os trabalhadores produzem está a aumentar – isto é, as pessoas vão desfrutar de maior pagamento nas indústrias onde a produção está a aumentar, visto que as receitas e lucros são maiores. A procura de trabalho desloca-se para a direita e o salário de equilíbrio do mercado aumenta. Isto é mostrado no diagrama abaixo:

Figura 4.11: Alteração na demanda de trabalho



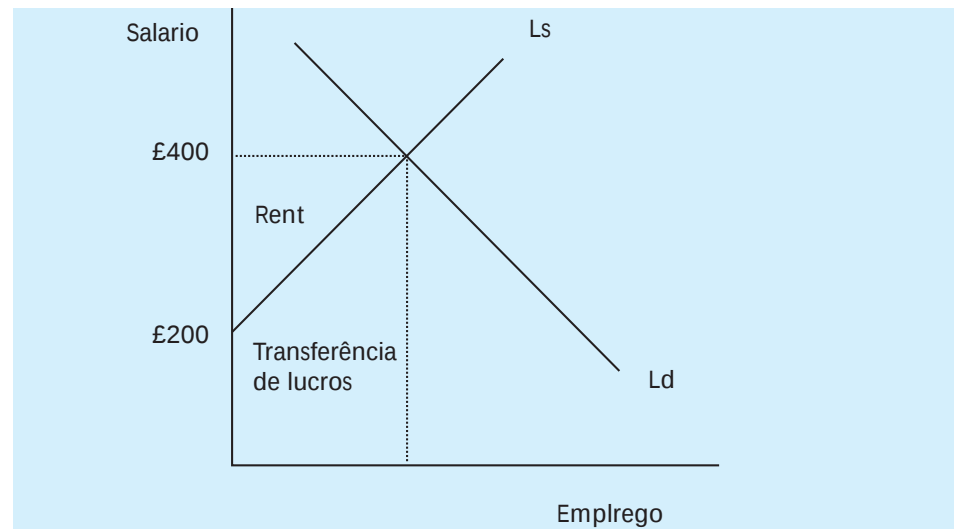
Factores que determinam alterações na curva da oferta de trabalho

- Superabundância de trabalho – se o mercado de trabalho está com demasiado fornecimento, provavelmente devido a migração, a curva de fornecimento vai se deslocar para a direita.
- Baixo fornecimento de trabalho – A falta de trabalho resulta numa deslocação para a esquerda da curva de fornecimento.
- Ocupações atraentes – Se há ocupações que parecem mais atraentes que outras resultando num influxo de empregados para aquela ocupação, a curva de fornecimento se desloca para fora e para a direita.
- Políticas discriminatórias – quanto mais discriminatório um mercado de trabalho se torna, menos é o fornecimento de trabalho nesse mercado.
- Actividades de sindicatos – as actividades dos sindicatos podem limitar ou aumentar o fornecimento de trabalho.
- Grau de risco num particular trabalho – quanto maior o risco associado a uma certa ocupação, maior é a probabilidade de fornecimento limitado de trabalho.

Renda Económica

Renda económica é definida como o pagamento ao trabalho em excesso ou transferência de rendimentos. A área de renda económica é ilustrada pela área acima da curva de fornecimento de trabalho e abaixo da taxa salarial de mercado.

Figura 4.12: Renda económica



A segmentação entre transferência de rendimentos e renda é determinada pela elasticidade de fornecimento de trabalho. Num curto prazo, o fornecimento de trabalho pode ser elástica, e por isso, uma grande proporção do total dos rendimentos dos factores será renda económica. Isto é ilustrado na figura acima.

A taxa salarial mínima que irá atrair o trabalho para o mercado de trabalho é £200. A taxa salarial de equilíbrio prevalecente é £400, o rendimento do factor acima da curva de fornecimento de trabalho e abaixo da taxa salarial de mercado mostra a renda económica acumulada ao trabalho no mercado. O remanescente do rendimento do factor é transferência de rendimentos.

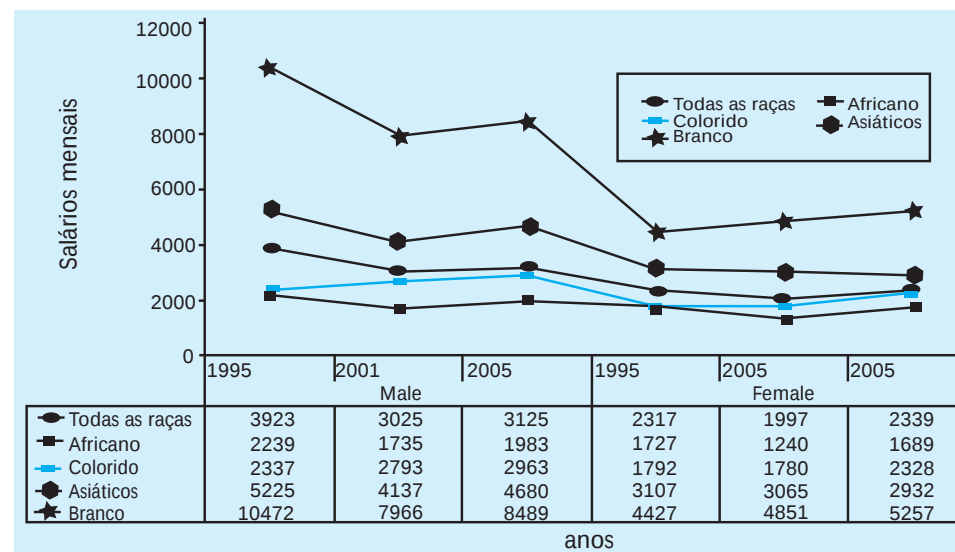
Conforme o fornecimento de trabalho se torna mais elástica, mais rendimentos do trabalho são transferido ao rendimentos..

Ilustração de diferenciais de salário: O caso da África do Sul

Tomando o caso ilustrativo da África do Sul, é o caso que entre 1995 e 2005, os salários reais permaneceram regularmente moderados. Semelhantemente entre 2000 e 2005, o lucro mensal médio ficou constante entre R2000 e R3000. A figura 4.13 mostra que trabalhadores brancos do sexo masculino ganham em média os salários mais altos, seguidos por trabalhadores brancos do sexo feminino. Curiosamente, no entanto, os salários dos trabalhadores brancos do sexo masculino teve a queda mais significativa de cerca de 19 por cento entre 1995 e 2005.

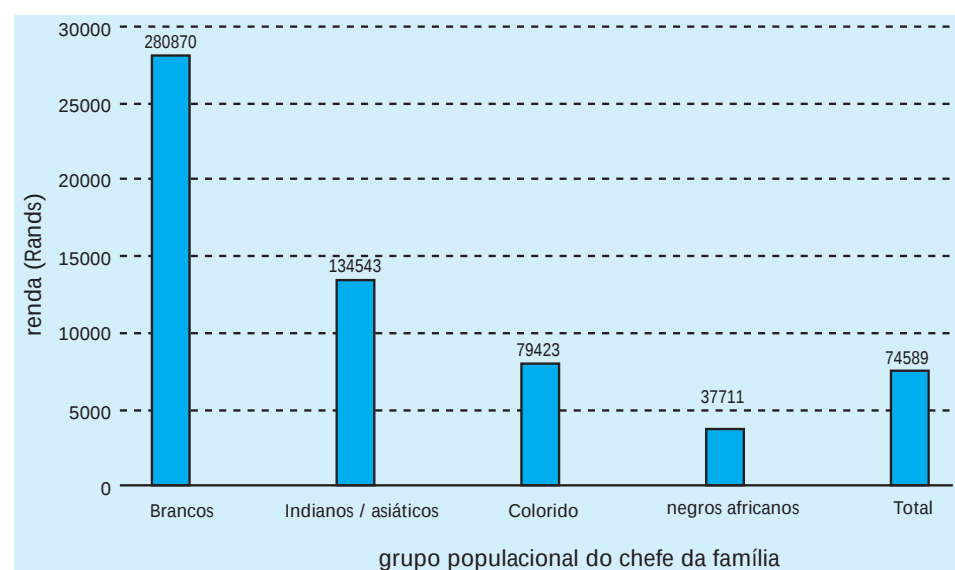
Mulheres Africanas ganham menores salários, que diminuíram ligeiramente entre 1995 e 2005. As mulheres experimentaram uma acentuada queda em seus ganhos especialmente entre 1995 e 1998 de modo que, em 2005, seus ganhos eram ligeiramente inferiores ao nível de 1995. O salário dos homens mistos aumentou ligeiramente entre 1995 e 2005, enquanto os das mulheres mistas apresentou o maior aumento de quase 30 por cento. Tanto os homens e as mulheres indianas mostraram declínio de salários neste período.

Figura 4.13: Rendimentos médios reais para a África do Sul, 1995-2005



Fonte: Diagrama resultante da DOL, Mulheres no mercado de trabalho Sul-africano, 2005: 21 & 23.

Figura 4.14: Rendimento anual médio dos lares Sul-africanos.



Fonte: Rendimentos e gastos nos lares; Março 2008; 9 pagamento dos directores na África do Sul

O pagamento de administração na África do Sul

Os meios de comunicação fizeram a maior parte da questão de pagamento de directores nos últimos anos com numerosas reclamações de salários "do gato gordo" e de esquemas de opção da acção generosos para os directores de muitas companhias maiores.

Na África do Sul, a remuneração de directores gerais de companhias (CEO's) se aumentou consideravelmente no período pós 2000 e estudos mostram que somente entre 2005 e 2006, o pagamento dos executivos aumentou tanto como 34 por cento. A pesquisa conduzida por analistas independentes, instituições de pesquisa de trabalho e sindicatos indica que os executivos na África do Sul desfrutaram dum desproporcionalmente alto nível de rendimentos em comparação com funcionários normais. Em certos casos, os executivos foram concedidos salários grandes, bónus e opções de acções ao mesmo tempo como que o desempenho das suas companhias estivesse na tendência descendente.

A tabela 4.1 abaixo apresenta uma comparação de salários de funcionários com pacotes pagos aos executivos de companhia (excluindo ganhos de opções de acção) em quatro sectores privados em 2006. Ela mostra que a diferença mais baixa na remuneração entre directores e funcionários esteve no sector de construção, onde os executivos ganhavam pelo menos 186 vezes mais do que o funcionário normais. A diferença de remuneração entre CEOs e funcionários no sector retalhista foi excepcional 942 vezes. Usando a número comparativo de R22,000 como o salário anual mínimo de funcionários no sector retalhista, é reportado que, em 2005, a diferença total de salário entre executivos e funcionários foi de 711 vezes. Dentro do sector retalhista, a diferença foi de 1500 vezes.¹

Tabela 4.1: Remuneração comparativa de directores executivos e funcionários no sector privado na África do Sul (2005)

Sector	Pagamento do Oficial Executivo (Rand)	Salário médio para trabalhadores (Rand)	Diferença	Salário médio para Director Executivo (Rand)	Salário médio para trabalhadores (R)	Diferença
Construção	3.8 milhões	15,600	x 224	2.9 milhões	15,600	x 186
Comida e bebidas	6.2 milhões	27,900	x 222	3.9 milhões	27,900	x 140
Minerios	11.6 milhões	27,600	x 420	7.8 milhões	27,600	x283
Retalho	17.9 milhões	19,000	x 942	6.9 milhões	19,000	x 363

Fonte: *Compilado do LRS: Monitor de negociação, Setembro de 2006: 14-15*

¹ Ndun'gu 2008

Flexibilidade do mercado de trabalho

Nos últimos anos, focou-se muita atenção no desenvolvimento de estruturas de mercado de trabalho mais flexíveis em várias economias principais. Os Estados Unidos muitas vezes são citados como estando na vanguarda deste processo, com a economia britânica não muito atrás. Contudo há um debate contínuo sobre a flexibilidade no mercado de trabalho. Tomando o caso da África do Sul, por exemplo, várias firmas, em particular na África do Sul e a Namíbia, argumentaram que a intervenção do governo no mercado de trabalho cria inflexibilidades, que impedem a criação de empregos e o crescimento económico. Alguns apresentaram a flexibilidade como a chave para maior produção de produto. Para as empresas de negócios, a flexibilidade é essencialmente o nível do controlo que eles têm ao implementar modificações no local de trabalho (tais como reestruturação) rapidamente e com pequenos preços. No contexto da África do Sul, três tipos de flexibilidade podem ser identificados, nomeadamente:

- A flexibilidade de emprego, que se refere à facilidade na qual os empregadores podem determinar condições de trabalho, contratar e expulsar de acordo com as demandas de mercado.
- A flexibilidade de salário, que se refere à capacidade das firmas de estabelecer salários unilateralmente segundo as forças de procura e fornecimento do mercado. Isto implica que as firmas podem ser capazes de pagar salários diferentes no mesmo nível do trabalho.
- A flexibilidade funcional, também chamada flexibilidade de local de trabalho, que se refere ao grau no qual o processo de produção pode ser facilmente modificado sem nenhum custo, isto é, a facilidade com a qual a gestão pode deslocar os funcionários entre tarefas. No núcleo da flexibilidade funcional é a multi-perícia por meio do desenvolvimento de habilidades dos funcionários estratégicos, juntamente com trabalho em grupo, rotação de trabalho, e enriquecimento do trabalho. Os empregos são designados onde for possível a grupos de trabalho semi-autónomos, que são livres de fazer rodar entre os seus membros. O objectivo de buscar a flexibilidade funcional é sem duvida a máxima utilização do trabalho. Noutra perspectiva, por isso, isto só pode somente ser um eufemismo para intensificação do trabalho.

Exigências de um mercado de trabalho mais flexível

A necessidade da maior flexibilidade no mercado de trabalho veio de várias fontes. De facto, em muitos casos, são as exigências da mão-de-obra que promoveram a flexibilidade temporal em muitas ocupações. No mercado de trabalho da África do Sul, por exemplo, os altos níveis da flexibilidade são devido a grandes números de funcionários desempregados que estão desesperados para aceitar qualquer emprego em quase qualquer condição, e também devido ao enorme desequilíbrio de poder económico entre os proprietários de firmas de negócios e agregados familiares que fornecem serviços de trabalho. Contudo, o ambiente de negócios em modificação

e a necessidade de manter competitividade global, avanços tecnológicos, e novas práticas de gestão de recursos humanos actuaram igualmente, levando a crescente demanda de flexibilidade no mercado de trabalho. Outros factores que levam a maior flexibilidade no mercado de trabalho incluem o ambiente social em modificação (ex: rácios crescentes de participação feminina, mais cedo aposentamentos, e aumento das taxas de divórcio). Políticas do governo também estimularam, em alguns casos, a flexibilidade do mercado de trabalho.

Custos e benefícios dum modelo de mercado de trabalho flexível

Benefícios

- Inflação melhorada de trade-off desemprego
- Atraso reduzindo entre produto e emprego
- Potencial para maior eficiência a nível micro
- Emprego flexível, que se ajusta a estilos de vida mais flexíveis.

Custos

- Défice de treinamento do pessoal temporário. Estão as firmas dedicar-se a suficiente investimento para melhorar o capital humano da sua mão-de-obra?
- Maior insegurança de emprego e stress no local de trabalho
- Desigualdade crescente
- Incerteza de rendimento – conforme o equilíbrio de risco no local de trabalho se desloca do empregador para o empregado.

4.3 Sindicatos de trabalho e determinação do salário

Sindicatos como instituições económicas

“A felicidade do homem consiste na vida. E a vida está no trabalho.”

Leo Nikolaevich Tolstoy, Russian moral thinker, novelist and philosopher, notable for his influence on Russian literature and politics (1828-1910)

Um sindicato é uma organização de trabalhadores, que é controlada pelos seus membros, dirigida por ou em nome dos seus membros, e paga por pelos seus membros. Na formação de um sindicato, os trabalhadores esperam que ela os ajude a assegurar um melhor pagamento, receber a protecção de tratamentos injustos, alcançar melhores condições de trabalho e ter segurança de emprego, entre muitos outros benefícios. Duma perspectiva económica, contudo, um sindicato pode ser concebido como uma instituição que recebe entradas de várias fontes externas, e depois filtra aquelas entradas através da sua própria estrutura interna organizacional única e finalmente produz certos resultados. Quando modelado desta forma, as entradas recebidas pelo sindicato são:

- A taxa de desemprego, que é um indicador das condições gerais de procura e fornecimento no mercado de trabalho;
- A estrutura da indústria na qual o sindicato opera, incluindo o grau de competição no mercado de produtos;
- As órbitas de comparação coerciva –isto é, outros sindicatos operando em indústrias semelhantes com as quais o sindicato em questão têm sido historicamente comparado.
- O estado da opinião pública sobre os sindicatos (estará o público, em geral, favorável ou desfavoravelmente disposto aos sindicatos?; e
- Os ambientes legislativos, executivo e judicial nos quais os sindicatos tem que operar (as vezes, os sindicatos recebem uma audição mais ou menos favorável nos tribunais, escritórios executivos e legislação na nação)

Estes elementos do ambiente do sindicato existem externos ao seu próprio aparelho de tomada de decisão, ainda eles pesadamente influencem nas decisões que um sindicato toma. Os sindicatos tentam influenciar nestas forças externas e fazê-las tão favoráveis quanto possível para o seu próprio caso.

Enfrentando estes mesmos factores externos, sindicatos diferentes alcançarão decisões diferentes sobre objectivos de negociação colectiva, dependendo das estruturas internas do sindicato. Este aspecto muitas vezes negligenciado do comportamento do sindicato é crítico na compreensão de como um sindicato estabelece prioridades quando enfrenta trade-offs entre dois objectivos igualmente desejáveis. Há uma variedade de aspectos da estrutura interna dos sindicatos que influenciam o carácter dos objectivos do sindicato. Estes incluem:

- Estrutura etária dos membros do sindicato
- Habilidades e composição ocupacional dos membros
- A existência e/ou tamanho do fundo de greve
- Grau de democracia interna do sindicato
- História do sindicato, tradição e liderança

Estas são as estruturas internas mais importantes do sindicato, que filtram ou mediam as entradas do ambiente externo no qual a união age. O que resulta em série de consequentes resultados; a decisão que o sindicato faz quando está engajado em negociação colectiva e quando ele prossegue com as suas operações quotidianas normais diárias. Estes resultados tomam a forma de:

- Política salarial do sindicato, inclusive questões de estrutura de salários entre habilidades e grupos ocupacionais; o trade-off entre aumentos salariais e benefícios adicionais, e o nível geral de aumento salarial que o sindicato tentará alcançar durante o processo de negociação colectiva;
- A forma de regras de trabalho que o sindicato exigirá, inclusive regras de senioridade; o tempo de férias e questões de segurança e saúde no trabalho; e
- A alocação dos recursos próprios do sindicato, por exemplo, as alocações internas orçamentais dentro do sindicato – o montante de recursos deixados de lado para novas campanhas organizacionais, para educação dos membros do sindicato, para o fundo de greve, e assim em diante.

O sindicato, examinado desta maneira, torna-se uma instituição complexa, grande e moderna que tem de chegar a decisões baseadas num conjunto de factores externos e internos. Acima de tudo é uma instituição que cresceu e se impôs com uma presença natural em qualquer lugar de trabalho moderno e, conseqüentemente, um grande interveniente na determinação de salário.

Sindicatos e a determinação de salário

A discussão da determinação de salário não pode ser completa sem se examinar como os sindicatos influenciam neste processo. A "teoria pura" de determinação de salário baseada só na interação de forças de mercado de fornecimento e procura de trabalho ignora a instituição de sindicatos e o seu papel no processo da formação de salário. Por exemplo, no modelo de produtividade marginal discutido antes, o *lar* está no centro das decisões de fornecimento de mão-de-obra. As suas decisões não podem influenciar na taxa salarial. Ao contrário, o fornecedor individual de trabalho é representado como um respondente passivo para empreender a informação recebida do mercado de trabalho.

Contudo, a realidade institucional de uma economia real é obviamente bastante diferente. Em muitos sectores da economia, as uniões de trabalho grandes e poderosas negociam directamente sobre salários e outras matérias. Naqueles sectores que não são sindicalizados, o salário é influenciado por acordos chegados nos sectores sindicalizados da economia. Onde um sindicato existe, os salários são determinados por meio de um processo de negociação colectiva. Embora não seja possível dizer definitivamente qual será o resultado de salário de uma situação de negociação colectiva, é possível identificar as condições económicas que colocarão o trabalho ou a gestão numa posição de negociação mais estratégica e poderosa. Contanto que o custo de um lado de acordar com os termos do outro seja maior do que os custos associados com aguardar melhores termos, uma disputa industrial na forma de uma greve provavelmente ocorrerá. Cada lado então tenta influenciar no seu ambiente económico para que se abaxe os custos do desacordo em si enquanto aumentando os custos da obstinação do outro lado.

Uma união estará em uma posição mais forte se ela tiver um grande fundo de greve, por exemplo, porque os custos de aguardar melhores propostas são reduzidos. Está também numa posição de negociação mais forte se a taxa de desemprego na economia for baixa, visto que os seus membros não serão ameaçados de despedimentos se eles optarem por entrar em greve, por meio disso abaixando os custos da discordância. Igualmente, o grau de unidade e solidariedade entre os membros irá aumentar a posição de negociação do trabalho.

Doutro lado da mesa de negociação, um empregador estará em uma mais forte posição se este tiver sido capaz de armazenar inventários, que ele então pode liquidar durante uma greve, assim diminuindo os custos da própria greve.

O tempo é o factor mais importante na resolução de uma disputa industrial. Um mediador pode influenciar custos de ambos lados de concordância e discordância por meio do manejo hábil do processo de negociação. Consequentemente, todas as greves são ajustadas por causa do factor do tempo. Conforme a disputa industrial continua, ambos os lados começam a encrar custos mais altos de aguardar melhor proposta. O sindicato e os seus membros enfrentam uma drenagem de recursos financeiros, e os inventários da firma começam a ser esgotados. Neste ponto, o acordo é iminente, embora na regulação do tempo dum acordo e dos seus termos finais, a arte do negociador entra em jogo.

Além do seu papel como um agente de negociação de salários e outras condições de trabalho melhoradas para os seus membros, há outras teorias dos sindicatos que o vêem como um maximizador de receitas. A união procura maximizar seus rendimentos pela óptima combinação de salários, que influenciam no seu nível de vencimento e a adesão, que é afectada pelo nível do emprego. Contudo uma variedade de forças externas pode também influenciar no menu de propostas do sindicato: por exemplo, a idade e composição de habilidade da filiação sindical, a emergência de sindicatos rivais dentro da indústria, entre outros. Os sindicatos, por isso, usam várias estratégias para aumentar os salários dos seus membros: aumenta a demanda de trabalho; restringir o fornecimento de trabalho; ou impor ao mercado um piso salarial acima do equilíbrio. Assim, um sindicato forte pode actuar dum modo semelhante como faz uma lei de salário mínimo, envolvendo isto que se os sindicatos numa indústria forcem as empresas a pagar um salário acima do salário de equilíbrio, o resultado é menos empregos na indústria. Ao aumentar o salário acima do de equilíbrio no mercado, o sindicato actua numa forma que reduz o emprego. O desemprego resultante é colectivamente voluntário – os membros da união escolhem esta acção – mas pode ser involuntário para os membros do sindicato azarados que perdem os seus empregos.

4.4 Trabalho e a macroeconomia

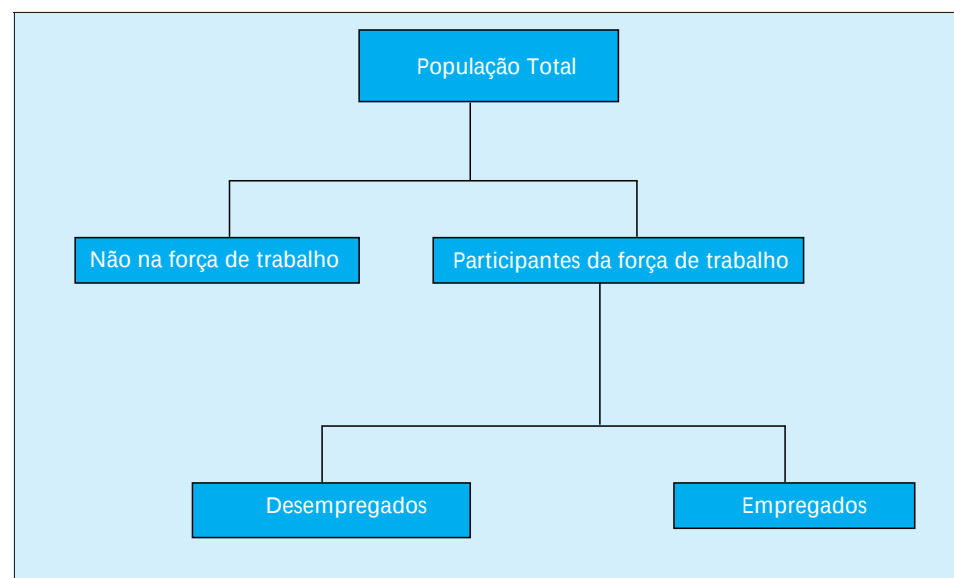
Desemprego: Significado e medição

Muitas vezes, a imprensa reporta estatísticas da taxa de desemprego. Ela subiu ou decresceu por uma fracção de um ponto percentual; a taxa de desemprego dos jovens está a certo nível; a taxa de mulheres está a um nível diferente, e assim por diante. Ficamos certo que estes anúncios sobre a taxa de desemprego têm algum significado quanto ao modo em como a economia está a funcionar, a força ou fraqueza da economia, e o estágio do ciclo de negócios (se a economia está entrando numa recessão ou a se recuperar). A taxa de desemprego também conota algum sentido do bem-estar individual além das suas implicações sobre a economia. Dificuldades económicas estão associadas a um alto nível do desemprego.

O que a taxa de desemprego mede e o que ela significa?

A força de trabalho numa economia fornece o ponto de lançamento duma discussão sobre desemprego - a sua significação e medição. A força de trabalho é a unidade estatística mais inclusiva para ganhadores de salário e rendimentos na economia. Ela inclui aquelas pessoas que trabalham bem como aquelas desempregadas. Os indivíduos em idade de trabalho (normalmente 15 a 65 anos), não presentemente alojados numa instituição (tais como uma prisão ou uma instituição mental), são considerados na força de trabalho se eles estiverem empregados ou desempregados. Estar empregado ou desempregado constitui a participação na força de trabalho e chama-se indivíduos em qualquer daquelas duas categorias participantes da força de trabalho. Um indivíduo que não é nem empregado nem desempregado e contudo tem pelo menos 15 anos e não está alojado em uma instituição, é chamado não participante na força de trabalho. As categorias de força de trabalho são mostradas esquematicamente na figura abaixo.

Figura 4.15: Categorias da força de trabalho



A relação entre aqueles na força de trabalho e a população total elegível é chamada taxa de participação da força de trabalho. A tabela abaixo mostra a taxa de participação do trabalho da Zâmbia como capturado na Pesquisa da Força de Trabalho de 2005. A taxa de participação da força de trabalho na Zâmbia está relativamente alta, largamente por causa do emprego no sector informal em expansão. Segundo a Pesquisa de força de Trabalho (2005), 6.2 milhões de pessoas em idades dos 15 anos e acima, 80 por cento estiveram na força de trabalho, deixando só 20 por cento fora da força de trabalho, como mostrado na tabela.

Tabela 4.2: Taxas de participação da força de trabalho (%) na Zâmbia em 2005

	Labour force participants			Not in labour force		
	Both sexes	Male	Female	Both sexes	Male	Female
Residence	80	86	74	20	14	26
All Zambia						
Rural	87	90	85	13	10	15
Urban	67	79	55	33	21	45
Province						
Central	77	85	70	23	15	30
Copper belt	64	74	54	36	26	46
Eastern	90	93	88	10	7	12
Luapula	91	95	87	9	5	13
Lusaka	66	79	54	34	21	46
Northern	90	93	86	10	7	14
North-Western	88	89	87	12	11	13
Southern	82	89	76	18	11	24
Western	87	88	87	13	12	13

Fonte: Pesquisa da força de trabalho (2007:19)

O que distingue entre ser contado como desempregado de ser considerado não na força de trabalho?

Há linhas finas na estatística do governo oficial entre as classificações de estar empregado, estar desempregadas, e não estar na força de trabalho. Muitas vezes, a divisão entre estas três categorias é ambígua. A crença mais largamente mantida é que a definição oficial do desemprego - a estatística muitas vezes ouvimos sobre - inclui todos os indivíduos que não estão presentemente empregados mas gostariam de trabalhar. Este não é o caso. Não só um indivíduo deve estar desempregado e desejando trabalhar, mas ele ou ela também devem estar procurando activamente trabalho. Os escritórios de estatística centrais, que reúnem e publicam a estatística de desemprego na maior parte das economias, definem o desemprego como inclusive "aqueles que não trabalharam em absoluto durante a semana de pesquisa, e procuravam o trabalho, e estavam disponíveis a trabalhar". A maior parte dos departamentos de estatística centrais continuam a especificar o que constitui a procura de trabalho: registrar-se numa agência de emprego pública ou privada, solicitando

trabalho diretamente, respondendo anúncios de jornal, e assim por diante. Dentro do mesmo contexto, os 'empregados' normalmente compreendem todas as pessoas entre as idades de 15 a 65 que durante um período específico executaram um pouco de trabalho por um salário ou remuneração ou tinha uma conexão formal ao seu emprego ou estiveram em auto-emprego.

Em resumo, para uma pessoa a ser oficialmente contada como desempregada, ele ou ela não só devem ser desempregada mas devem estar procurando activamente um emprego, como evidenciado por acções durante o determinado período de tempo para o qual a pesquisa é tomada.

Se você está desempregado mas não tenha evidencia dum comportamento activo na busca de emprego num período de referência especificado, você não é contado nem como empregado nem como desempregado mas considerado como não estando na força de trabalho. Esta ambiguidade consiste no que ocasionou alguma controvérsia que rodeia a taxa de desemprego medida. Alguns críticos dizem que a taxa de desemprego diminui o fenómeno que procura medir porque muitos funcionários saudáveis e dispostos não são contados como desempregado se eles não tenham ido ao encontro do conjunto de critérios do escritório estatístico central da busca de emprego. Os outros afirmam que a taxa de desemprego exagera o problema porque não é sensível à intensidade do interesse em encontrar o trabalho. Mais crítico talvez é que a força de trabalho está a modificar-se constantemente, enquanto a taxa de desemprego medida é uma fotografia estática.

A taxa de desemprego é o número de pessoas desempregadas dividido pela força de trabalho - o número de pessoas com empregos ou procurando trabalho.

Taxa de desemprego = número de pessoas desempregadas/Numero de pessoas na força de trabalho.

Tipos de desemprego

Nem todos os que estão desempregados estão desempregados pela mesma razão. O desemprego é classificado em três tipos principais baseados nas suas causas.

Algumas pessoas estão desempregadas porque elas não podem encontrar presentemente o trabalho que combina com as suas qualificações. Por exemplo, pense em estudantes de colégio que se especializam em contabilidade ou ciências de computação. Quando eles terminam a formação, eles procurarão empregos que combinam com as suas habilidades, mas que tais empregos podem levar tempo. Ainda, os estudantes encontrarão provavelmente empregos logo porque as suas habilidades são negociáveis. Este desemprego é temporário. Os economistas tratam este tipo de desemprego como desemprego friccional. O desemprego friccional é o desemprego que resulta das mudanças inerentes ao trabalho

normal, isto é, de pessoas que estão "entre empregos." O desemprego friccional não é de muita preocupação quando se lida com o problema de desemprego nacional. Contudo, não todo o desemprego é de vida curta. O desemprego estrutural é o desemprego causado por habilidades que não combinam com o que os empregadores necessitam, ou de estar geograficamente separado de oportunidades de emprego. Desemprego estrutural substancial é encontrado muitas vezes lado a lado com vagas de emprego, porque os desempregados carecem das habilidades necessitadas pelos empregos recentemente criados. Por exemplo, pode haver vagas de engenheiros eléctricos enquanto motoristas de camiões estão desempregados. Além disso, pode haver falta de funcionário em regiões dentro duma economia que está enfrentar crescimento e o desemprego em províncias ou regiões que estão a sofrer uma contracção. Porque tanto a habilidade como os problemas de localização e alocação são de duração normalmente longa, o desemprego estrutural é possivelmente o tipo mais sério do desemprego.

O desemprego cíclico é o desemprego flutuante que coincide com o ciclo de negócios. O desemprego cíclico é um problema de temporario que se repete. O montante do desemprego cíclico aumenta quando a economia entra numa queda brusca e diminui quando a economia entra em expansão. Um funcionário de construção que é dispensado porque a economia entra numa recessão e se torna recontratado vários meses depois quando a ascensão ocorre experimentou um desemprego cíclico. Os formuladores de política do governo estão especialmente interessados na redução tanto em frequência como em extensão deste tipo do desemprego ao reduzindo a frequência e a extensão da recessão que presta contas deste desemprego. Os governos ricos nas economias também tentam diminuir o impacto da recessão ao fornecer compensação de desemprego para aqueles temporariamente dispensados.

Diminuindo o desemprego

O governo tem muitas políticas e programas a sua disposição para reduzir o desemprego. Dependendo das causas de desemprego, um número de prescrições de política pode ser usado. A tabela abaixo resume quatro prescrições de políticas principais que são normalmente usadas.

Tabela 4.3: Causas de desemprego e respostas de política

Causa do desemprego	Resposta de política
Excesso de salário ao nível de equilíbrio do mercado	Eliminação das barreiras de ajustamento de mercado
Demanda agregada insuficiente para o trabalho	Políticas fiscais e monetárias para estimular a demanda agregada
Desequilíbrios na economia causados pelas dinâmicas de mudança económica	Reorientar a doutrina de educação e formação; informação de trabalho e políticas
Carácter dos trabalhos no mercado secundário.	Políticas de formação e reestruturação económica para mudar os trabalhos no sector secundário

Emprego completo

O que os economistas querem dizer com emprego completo? Será que o emprego máximo significa zero desemprego? Lembre-se que o desemprego total numa economia consiste de desemprego friccional, estrutural e cíclico. Nós chamamos o nível de desemprego em que não há desemprego cíclico a taxa natural de desemprego. Em outras palavras, a taxa natural de desemprego é a soma do desemprego friccional e estrutural, o qual os economistas consideram como essencialmente inevitável. A taxa natural de desemprego é a noção dos economistas de emprego completo. Por isso, nós definimos emprego completo como algo menos que 100 por cento de emprego da força de trabalho.

Dimensões informais de género do desemprego

No continente africano, vagas de programas de ajustamento económico dilaceraram o emprego no sector formal, deixando a economia informal como o único refúgio para os trabalhadores reduzidos. O resultado de processos combinados de ajustamento económico tem sido que o emprego formal no mercado de trabalho primário perdeu a sua importância. Na Zâmbia, por exemplo, conforme o sector formal contraiu e foi incapaz (ou não disposto) de criar novos empregos, a economia informal cresceu em tamanho.² Dada a contracção do sector formal, muitos trabalhadores dispensados procuraram refugio na economia informal. Em adição, muitos trabalhadores tiveram que suplementar a renda diminuída do emprego assalariado no sector formal, com rendimentos de actividades na economia informal, frequentemente duplicando ou triplicando o número de trabalhos que uma pessoa tem. Ao mesmo tempo, foi também observada a “informalização” da força de trabalho num número de indústrias que estão a tomar vantagem do mercado de trabalho desregulado para explorar recursos ilimitados de trabalho doméstico.

O sector formal em declínio em muitas partes de África foi associado com uma expansão no emprego informal. Em outras palavras, emprego informal, respondeu ou derivou dos efeitos do ajustamento económico. Em geral então, com a contracção do sector formal, houve uma subida notável dos trabalhos informais, um crescimento de uma ampla gama de empresas de economia informal, e a “informalização” da força de trabalho em muitas indústrias.



<http://www.gadonet.com>

² Enquanto o fenómeno da economia informal não é novo na Zâmbia, a evidência sugere que a economia informal rapidamente expandiu durante os episódios de ajustamento estrutural dos anos 90. Veja, por exemplo, Muneku 2001.

Uma pesquisa do departamento central de estatísticas (DCE) sobre as condições de vida na Zâmbia que foi levada a cabo em 2004, encontrou que 81 por cento de todas as pessoas empregadas na Zâmbia estavam engajadas na economia informal (veja tabela abaixo). A pesquisa definiu o emprego informal como “emprego das pessoas empregadas não estavam intituladas a pagamento, licenças, pensões, gratificações e segurança social e trabalhavam num estabelecimento empregando cinco ou menos pessoas”. A tabela também mostra que o emprego na economia informal era mais comum entre as mulheres (89%) que entre os homens (74%). A tabela 4.4 além disso demonstra que apenas 11% das mulheres na Zâmbia tem empregos no sector formal.³

Tabela 4.4: Proporção da força de trabalho na Zâmbia com 12 anos idade e acima, empregados na economia informal e economia formal, por sexo e localização, 2004.

Sexo/ Residência	No. de pessoas empregadas no sector formal	% acções do sector formal	No. de pes- soas empr- egadas na economia informal	% acções da eco- nomia informal	No. total de empr- egados
Toda Zâm- bia	751,376	19	3,203,236	81	3,954,612
Homens	543,509	26	1,546,910	74	2,090,419
Mulheres	205,061	11	1,659,132	89	1,864,193
Rural	221,238	8	2,516,584	91	2,765,477
Urbana	511,328	43	677,807	57	1,189,136

Fonte: Governo da república da Zâmbia (2005:65); Pesquisa das condições de vida 2004; CSO: Lusaka

Em África, por isso, o emprego está crescentemente a tomar dimensões cada vez mais informais e as vítimas frontais parecem ser mulheres, cuja percentagem do emprego informal é bastante grande como mostrado pelo caso da Zâmbia.

Inflação: Significado, medição e causas

Quando usado num sentido económico, o termo inflação refere-se ao aumento no nível geral de preços de bens e serviços numa economia. A inflação é medida pelo Índice de preços ao consumidor (IPC), que segue as modificações nos preços que os consumidores pagam por um cesto fixo de bens e serviços. O IPC é calculado pelo departamento central de estatísticas por meio da sua amostragem de um número de lares e negócios. Quando o relatório de notícias diz que o "custo de vida" aumentou por digamos, 3 por cento, normalmente refere-se ao IPC.

Na construção do IPC, o departamento central de estatísticas selecciona um "cesto de mercado" de um dado número de bens e serviços que são assumidos como os mais cruciais para os gastos do consumidor típico num

³ Uma pesquisa anterior (LCMS 2003) reportou mais ainda que quase 54 por cento dos agregados familiares que afirmaram operar em empresas não agrícolas estavam envolvidos em comércio. (veja também um relatório por War on Want intitulado “organizações de economia informal em África” 2006:25).

certo país. Ele então designa pesos a esses bens e serviços de acordo com os padrões passados de despesas de consumidor. Cada mês, as pesquisas de preços são conduzidas para colher preços de bens e serviços computar o preço actual do cesto de mercado.

O departamento central de estatística arbitrariamente estabelece o valor médio dos bens e serviços no cesto de mercado para algum período, digamos 1982-1984. IPC para os anos seleccionados, podemos calcular agora a taxa de inflação entre os anos. Nós usamos a seguinte fórmula:

Taxa de inflação = $[(\text{IPC dado ano} - \text{IPC no ano anterior}) / \text{IPC no ano anterior}] \times 100$

Por exemplo, suponha que queremos computar a taxa de inflação entre 1999 e 2000. Referindo-se à tabela 4.5 abaixo, vimos que em 1999 o IPC igualou a 166.6 e em 2000 igualou 172.0. A taxa de inflação entre os dois anos assim iguala a 3.2 por cento.

Taxa de inflação = $[(172.0 - 166.6) / 166.6] \times 1000 = 3.2$ por cento

Tabela 4.5: Índice de preços ao consumidor para anos seleccionados do país Z (1982-1984 =100)

Ano	IPC
1991	136.2
1992	140.3
1993	144.5
1994	148.2
1995	152.4
1996	156.9
1997	160.5
1998	163.0
1999	166.6
2000	172.0

Então porque os economistas estão preocupados com a inflação? Em primeiro lugar, porque a inflação pode afeitar muito o padrão de vida nacional e, em segundo lugar, também pode afeitar o comportamento económico que pode ter impactos significativos na operação da economia. Tomando o caso de um funcionário representado por um sindicato na mesa de negociação, é interessante saber se o aumento de salário que é exigido irá superar a inflação ou se a inflação irá superar este aumento. Em outras palavras, irá o seu rendimento nominal ser aumentado por uma pequena percentagem, a mesma percentagem, ou uma maior percentagem do que a taxa de inflação?

Para responder a esta pergunta, devemos ajustar o rendimento nominal às mudanças no nível de preços. O rendimento nominal é o rendimento corrente recebido. O rendimento real é o rendimento corrente recebido ajustado a qualquer modificação na inflação. O rendimento real, por isso, mede o seu real poder de compras, o montante de bens e serviços que podem ser comprados com o seu rendimento nominal. O rendimento real é computado como se segue:

Rendimento real = $[(\text{rendimento nominal} / \text{IPC})] \times 100$

Esta fórmula pode ajudar-nos a determinar se superamos a inflação. Por exemplo, suponha que o rendimento nominal de Naomi suba R50,000 em 1999 para R56,000 em 2000, um aumento de 12 por cento. Também suponha que o IPC suba de 150 em 1999 a 165 em 2000, um aumento de 10 por cento. Como o rendimento de Naomi aumentou por uma maior percentagem do que o índice de inflação, ela mais que acompanhou a inflação. Em outras palavras, o seu rendimento real aumentou de 1999 para 2000. Usando a fórmula precedente, podemos calcular o seu rendimento real, afirmando em termos do ano base, para os dois anos:

$$\text{Rendimento real 1999} = (50,000/150) \times 100 = R33,333$$

$$\text{Rendimento real 2000} = (56,000/165) \times 100 = R33,939$$

O rendimento de Naomi aumentou de R33,333 em 1999 para R33,939 em 2000

O exemplo precedente ajuda-nos a ver como a inflação afeta o real poder de compra. Se o seu rendimento nominal aumenta por uma maior percentagem do que a taxa de inflação, o seu poder de compra sobe. Mas se a inflação aumenta mais rápido do que o seu rendimento nominal, o seu poder de compra decresce.

Mas o que causa a inflação? Lembre-se que esta inflação é um aumento no nível geral de preços e que os preços são o resultado da interação de procura dos compradores e decisões de oferta dos vendedores. Por isso, a inflação pode ser causada por forças que ocorrem no lado do comprador do mercado ou no lado do vendedor do mercado. A inflação que se origina da pressão ascendente no lado dos compradores do mercado é chamada inflação da demanda. A inflação causada pela pressão ascendente no lado do vendedor do mercado é denominada inflação impulsionada pelo custo. A inflação da demanda ocorre quando a demanda dos compradores para bens e serviços ultrapassam capacidades dos vendedores de fornecer-lhes, fazendo assim subir os preços sobre o que está disponível. O negócio não pode responder a esta demanda excessiva porque todos os recursos disponíveis estão totalmente empregados. A inflação da demanda as vezes é descrita como uma situação na qual "demasiado dinheiro está perseguindo poucas mercadorias."

Contudo, alguns economistas argumentam que a inflação é causada no lado dos vendedores do mercado. Quando o negócio aumenta os preços em resposta a aumentos dos custos, o resultado é a inflação de custo. Os funcionários então podem exigir salários mais altos para acompanhar preços crescentes, e uma espiral de preço - salário ocorre. Se os preços e salários sobem mas a produção não, a o fornecimento de bens e serviços não pode satisfazer a demanda para esses produtos. A inflação de custo também ocorre se um número limitado de negócios controla o fornecimento de certos produtos. O aumento de preços do petróleo durante os anos 70 fornece um bom exemplo. Durante este período, a Organização de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) limitou o fornecimento de petróleo para se elevar os preços e assim ganhar lucros mais altos. Como o petróleo é um recurso usado para fazer outras mercadorias, o preço daqueles produtos também aumentou, resultando em inflação de custo.

4.5 Trabalho e política pública

Legislação de salário mínimo

Um salário mínimo é o montante mais pequeno de dinheiro por hora ou por mês que um empregador pode pagar legalmente a um funcionário. Na maior parte dos Estados africanos, este salário mínimo é apoiado pela ratificação duma lei de salários mínimos, que fornece um padrão do mínimo que pode ser pago aos funcionários ao nível nacional ou num sector específico. A legislação de salário mínimo, por isso, fornece um piso salarial que todos os empregadores são obrigados a observar. Num contexto dum país em desenvolvimento, tal como a África onde os níveis de desemprego estão altos, há uma tendência pelas firmas para procurar explorar este fornecimento de mão-de-obra excessiva pagando salários que não reflectem a contribuição verdadeira do trabalho à produção e lucros da companhia ou produção. A legislação de salário mínimo, por isso, torna-se um meio necessário de proteger secções vulneráveis da força de trabalho.

Na Zâmbia, por exemplo, a lei de Salários mínimos foi revisada em 2006 para prover um salário mínimo nacional de K268,000 por mês. Este deve ser revisado periodicamente com o apropriado envolvimento de todos os directamente envolvidos. Esta legislação destina-se principalmente a proteger funcionários que não têm nenhum benefício de negociação colectiva ou representação de sindicato na determinação dos seus salários e as condições do serviço. Num país onde aproximadamente 88 por cento do emprego está na economia informal, onde a presença dos sindicatos praticamente não existente, torna-se necessário que tal lei deva ser estabelecida e implementada para salvaguardar os interesses individuais e colectivos dos funcionários desprotegidos. Como tal, o salário mínimo teve o seu maior impacto no mercado para os trabalhadores informalmente empregados, a maioria dos quais são empregados em base casual ou contratos de curto prazo. Porque os funcionários casuais (principalmente os jovens) são muitas vezes os membros menos experientes da força de trabalho na Zâmbia, a taxa salarial de equilíbrio de mercado tende a ser mais baixa do que o que seria socialmente aceitável, daí a importância duma lei de salários mínimos. Além disso, estas categorias da força de trabalho estão muitas vezes dispostas a aceitar salários baixos por causa sua situação desesperada de pobreza. Um salário mínimo garantiu, por isso, a sua protecção de empregadores exploradores.

O crescente fenómeno da economia informal na maior parte de África certifica a necessidade de promulgar uma lei de salários mínimos para salvaguardar os trabalhadores informais e outros trabalhadores desprotegidos e, assim, assegurar a observância dos padrões de trabalho aceitáveis. Para este efeito, os sindicatos devem impor-se em processos que estabelecem a lei de salário mínimo. O caso zambiano, no qual os sindicatos estiveram implicados na revisão da lei de salários mínimos, fornece um precedente que pode ser emulado em outro lugar. O argumento tradicional que o salário mínimo levanta a taxa salarial acima do salário de equilíbrio e, assim, reduz a quantidade do trabalho demandado (levando a perdas de emprego), pode não ser uma base suficiente para não apoiar

a legislação de salário mínimo. Se uma elevação de salário fizer que a produtividade marginal do trabalho aumente, é o caso que a demanda de trabalho aumentaria e o desemprego diminuiria.

Em geral, o objectivo principal a ser considerado enquanto fixando ou revisando a taxa salarial mínima deve ser duplo: (i) objectivo Social: isto é, fornecendo poder de compra suficiente para o funcionário, permitindo que ele/a tenha um padrão de vida básico. No longo prazo, tal passo ajudaria a abolição da pobreza e da exploração do trabalho; (ii) objectivo económico: A taxa de salário mínimo deve ser fixada a tal nível que motiva os trabalhadores e lhes permitiria desfrutar dos benefícios do crescimento económico, e por meio disso contribuir para a economia.

Segurança social, saúde e segurança

As políticas de segurança sociais lidam com instâncias em que a capacidade de rendimento do indivíduo ou família foi terminado ou interrompida. Por exemplo, quando a perda do emprego causa a interrupção no rendimento recebido por uma família, o pagamento de indemnização ou outras formas da compensação de desemprego são a resposta de política pública a este evento imprevisto. Ou suponha que um funcionário receba um dano temporário ou permanente no emprego. O rendimento é interrompido em caso de um dano temporário e permanentemente terminado em caso de mais dano grave. Os esquemas de compensação de funcionários fornecem o rendimento as famílias e indivíduos quando tais danos ocorrem.

O maior e o mais abrangente de todos os esquemas de segurança de rendimento é o sistema de segurança social. Na maior parte de países africanos, o sistema de segurança social tornou-se a peça central da política de segurança de rendimento. O melhor sabido de todos os aspectos deste sistema é rendimento de aposentados. Por exemplo, na Zâmbia, como em muitos outros países africanos, a segurança social é obrigatória e principalmente fornece pensões e benefícios de caixa a curto prazo aos funcionários de sector formais. As estimativas mostram que mais que 90 por cento da mão-de-obra do sector formal são cobertos por sistemas de pensão. Contudo, isto é só aproximadamente 13 por cento da força de trabalho. A maior parte dos funcionários na economia informal não são actualmente cobertos, embora os processos de política estejam em andamento para encontrar o melhor modo de estender a cobertura. Os esquemas tipicamente fornecem a protecção contra a perda do rendimento devido a, por exemplo, reforma e invalidez.

Sistemas de pensão estatutária na Zâmbia

Há três sistemas de pensão estatutária que fornecem substituição de rendimento sobre reforma, inabilidade e sobrevivência: Autoridade do Sistema de Pensão Nacional (ASPN), Fundo de Pensões de Serviço Público (FPSP) e Fundo de Pensão das Autoridades Locais (FPAL). Há também um esquema de lesão no trabalho que fornece protecção de esões no emprego: Fundo de Compensação de Funcionários.

O maior sistema de pensão estatutária é ASPN com aproximadamente 360.000 membros. ASPN é um esquema definido de benefício obrigatório que cobre "pessoas regularmente empregadas nos sectores privados, paraestatais e todos os funcionários do Estado empregados depois do primeiro de Março de 1997". Os empregadores e os funcionários compartilham contribuições para os esquemas igualmente: 5 por cento cada um do rendimento mensal do empregado. Só aqueles cujos rendimentos caem em baixo de K15,000 e pessoal de forças armadas são isentos. Embora a armação de política proveja funcionários na economia informal para registar-se voluntariamente para a adesão com o esquema, não há nenhuma informação de quantos membros são do sector informal.

Os funcionários públicos, incluindo professores e as Forças de Defesa, estão abrangidos pelo Fundo de Pensões do Serviço Público (PSPF), que tem uma adesão total de 157.066. Por outro lado, os funcionários do governo local, Autoridade Nacional de Habitação e Corporação da Electricidade de Zambia (ZESCO), são cobertos pelo Fundo de Autoridades Locais Superanuacao (LASF), que tem uma participação total estimada a 20.335 membros.

Tomado em conjunto, a segurança social constitui um pilar-chave da política pública em áreas de segurança de rendimento, saúde e segurança. O desafio actual para a segurança social na África, contudo, é como estender a cobertura aos funcionários no emprego informal.

Migração de trabalho

A migração do trabalho é uma característica significativa do mercado de trabalho internacional. Na sub-região do Sul da África, por exemplo, desenvolveu-se em todas as partes do século passado, inicialmente como uma resposta às necessidades de trabalho de minar operações na África do Sul. O sistema de trabalho migratório foi depois extenso ao agrícola e sectores de produção e tinha uma grande influência na estrutura de mercados de trabalho na África do Sul. Os fluxos de migração comuns na África hoje podem ser identificados como:

- Migração rural e urbana à procura de trabalho e sustentos;
- Migração comercial a curto prazo relacionada a actividades informais, por exemplo, comércio através de fronteiras;
- Migração de trabalhadores de baixa habilidade para sectores agrícola e de mineração de países vizinhos;
- Migração de trabalhadores altamente experientes e habilitados para países com níveis de renda mais alta. Na sub-região do sul de África, por exemplo, foi observada migração de trabalhadores de saúde e professores de países tais como a Zâmbia e o Zimbábue à Namíbia, Botswana e África do Sul; e
- Migração de refugiados politicamente motivados, por exemplo, aqueles a fugir de tumultos políticos nos seus próprios países.

A distinção entre refugiados políticos e económicos é muitas vezes arbitral, visto que alguns emigrantes inicialmente partem por razões políticas e mais tarde não voltam para casa por razões económicas. A migração de trabalho é uma característica comum na África do Sul e põe desafios para as comunidades e países quanto a recepção e perda dos emigrantes. Em alguns casos, os emigrantes podem acrescentar ao já alto número de funcionários desempregados num determinado país e, assim, podem enfrentar uma resposta antagónica dos seus anfitriões. Em outros casos, os funcionários migratórios podem constituir um "dreno cerebral" e uma perda de funcionários juvenis e produtivos que poderiam ser necessários para processos de desenvolvimento internos nos seus países de casa ou cidades.

A migração interna, contudo, também existe em muitas partes da África. Isto muitas vezes é visto como essencialmente rural-a-urbano e contribuindo para crescimento incontrolado e problemas de gestão urbanos relacionados em muitas grandes cidades. Isto resultou em muitas políticas de controlar ou descoroçoar a migração. Enquanto a restrição de migração é infrequente, muitos países tem a fazer cidades relativamente inóspitas, por exemplo ao demolir alojamentos de baixos rendimentos, ou criação de dificuldades para os novos emigrantes para segurar direitos de propriedade à terra ou acesso a serviços públicos.

Estas medidas geralmente têm pouco impacto para além de diminuir a prosperidade, especialmente para os pobres. De facto, a maior parte do crescimento na população urbana é devido ao aumento demográfico natural. Apesar de crenças largamente mantidas que os fluxos de migração tendem a ser rurais-a-urbano, os dados mais recentes na Zâmbia mostram que a migração de urbano a áreas rurais está aumentando. Este tipo do movimento associa-se muitas vezes com declínio económico e pobreza crescente. Na Zâmbia, pensou-se que números significativos de funcionários urbanos reduzidos durante a década dos anos 1990 voltavam a áreas 'casa' rurais, onde o custo de vida era mais baixo.

Além de tudo, os modelos de migração reflectem o desequilíbrio espacial em crescimento e tendências de pobreza dentro do país e na região.



Perguntas de estudo e problemas

1. Explique como a demanda de trabalho é derivada do produto que o trabalho ajuda produzir.
2. Como é que o valor do produto marginal do trabalho relaciona a formulação de decisão para a empresa?
3. Desenha figura mostrando como a interseção da curva de demanda de mercado de trabalho e curva de fornecimento do mercado determina o equilíbrio da taxa de salário e o nível de emprego afeito por:
 - Aumento (redução) na curva de fornecimento do mercado de trabalho?

4. Que efeito o aumento da curva de fornecimento do mercado de trabalho tem na taxa de salario e a quantidade da demanda de trabalho?
5. Explique como a empresa determina a quantidade da demanda de trabalhadores?
6. Identifique as vantagens e desvantagens da lei do salario minimo que aumenta taxa de salario acima do nivel do equilibrio do mercado. Porque que o salario minimo e' necessario no contexto do mercado Africano de trabalho?
7. Descreva os metodos usados por sindicatos para aumentar os salarios dos seus membros.
8. Quao sao os factores que criam a habilidade de sindicatos para aumentar os salarios dos seus membros?
9. Explique diferentes tipos de desemprego. q u e opcoes de politicas sao disponiveis para abordar questoes de desemprego na Africa?
10. O que os economistas entendem por "inflação"? Como é que a taxa de inflação calculada? Quais são as principais causas da inflação?
11. Explique porque trabalhadores domesticos, digamos no pais com Africa do Sul, podem apreensivos sobre politicas liberais de migracao .

Perguntas de revisao

1. Explique como a demanda de trabalho e' derivada do produto que ajuda produzir.
2. Como e' que o valor do produto marginal de trabalho relaciona ao fazer decisao da empresa?
3. Que efeito o aumento de fornecimento da curva tem na taxa do salario e quantidade da demanda de trabalho? Que tal do aumento da curva da demanda do mercado de trabalho? Explique como uma empresa determina a quantidade da demanda de trabalhadores?
4. Identifique as vanagens e desvantagens da lei do salario minimo que causa aumento da taxa acima do nivel de equilibrio do mercado.
5. Descrva os metodos usados por sindicatos para aumentar salarios dos seus membros.
6. Explique diferentes tipos de desemprego.

Referências

- Bailey, M. and P. Friedman 1991. *Macroeconomics: Financial markets and the international sector*. Boston, MA: Irwin Publishers.
- Begg, D., Dornbusch, R. and S. Fisher 2003. *Economics*. London: McGraw-Hill.
- Carbaugh, R. J. 2003. *Contemporary economics: An application approach*. Toronto: Thomson South-west Press.
- Central Statistics Office–CSO 2004. Living condition monitoring survey 2004, Lusaka: CSO.
- Central Statistics Office–CSO, 2003. Living condition monitoring survey 2003, Lusaka: CSO.
- Central Statistics Office–CSO 2007. Labour force survey report 2005. Lusaka: CSO.
- Freeman, R. B. 1987. “Labour economics,” *The new Palgrave: A dictionary of economics*, Vol. 3, pp. 72-76.
- Hicks, John R. 1963. *The theory of wages*, 2nd edition, London: Macmillan.
- ILO and COTU (K) 1993. Economics for trade unions–Structural adjustment: Course reference material. INT/93/M13/DAN–Project on Promotion and Integration of Advanced and Specialized Topics in National Trade Union Training Programmes.
- Kanyenze, G., Kondo, T. and Martens, J. (eds) 2006. *ANSA: Alternatives to neo-liberalism in Southern Africa*. Harare: ANSA.
- Killingsworth, Mark R. 1983. *Labour supply*. Cambridge: Cambridge Surveys of Economic Literature.
- Mincer, Jacob 1974. *Schooling, experience, and earnings*. New York: Columbia University Press.
- Muneku, A. 2001. “An exploratory study on impact of SAP on informal sector in Zambia”, in Mpuku, H. C. and Muneku, A. (eds), *Impact of structural adjustment programmes on the Zambian economy*. Kitwe: ZCTU.
- Ndung’u, Simon Kimani 2008. “Collective bargaining: Wage and non-wage settlement trends in the South African labour market”. National Labour and Economic Research Institute (NALEDI), June 2008.
- Nicholson, W. 1995: *Microeconomic theory: Basic principles and extensions*. Philadelphia: The Dryden Press.

Orley C. Ashenfelter and Richard Layard (ed) 1984. *Handbook of labour economics*. Amsterdam: North-Holland.

Richard Blundell and Thomas MaCurdy 2008. "Labour supply (abstract)," The new Palgrave dictionary of economics, 2nd edition.

Watchel, H. M. 1984. *Labour and the economy*. New York: Academic Press.

Xaba, J., Horn, P. and Motola, S. 2002. *The informal sector in Africa*. Geneva: International Labour Office.

PARTE III: A economia política Africana

Unidade 5: Princípios chave de economia política

“Quando os missionários chegaram a África eles tinham a bíblia e nós a terra, Oremos? eles disseram Nós fechamos os nossos olhos. Quando nós os abrimos, nós tínhamos a bíblia e eles tinham a terra.”

Bispo Desmond Mpilo Tutu, activista e clérigo Sul-Africano que elevou - se a fama mundial como um oponente do Apartheid durante os anos 80. Condecorado com o Prémio Nobel da Paz em 1984 (nascido a 7 de Outubro de 1931)



Daily Nation, 3 de Setembro de 2002. <http://www.gadonet.com>

Tópicos

1. O que é economia política?
2. O que é poder?
3. Estágios da economia política Africana
4. Escravidão
5. Colonialismo
6. Neo-Colonialismo
7. Globalização

5.1 O que é economia política?

O termo “economia política” é derivado do termo Grego polis (cidade ou estado) e *oikonomos* (aquele que cria um lar). Economia política é o estudo da relação entre individuais e sociedade e entre mercados e o Estado, usando métodos extraídos da economia, ciência política e sociologia.

A Economia política está, por conseguinte, preocupada em como os países são geridos, tomando em conta factores políticos e económicos. O campo hoje abrange várias áreas de inquérito, incluindo as políticas das relações económicas, políticas domésticas e problemas económicos, o estudo comparativo de sistemas políticos e económicos e o estudo da economia política internacional.

Pode-se, portanto, dizer que economia política é as políticas da economia e a economia das políticas. A economia política numa comunidade, país, região ou continente pode ser vista como mudanças de posições dependentes do processo de desenvolvimento que está a decorrer. Ao passo que as sociedades tornaram-se mais complicadas na maneira na qual política e economia jogam uma com a outra, a política económica tornou-se, também, mais complexa. Para entender a economia política no actual contexto mundial, é importante ter um conhecimento histórico

considerável. É em respeito a isto que nós conhecemos um campo de pesquisa em geral considerado como história económica.

Vínculo entre política e economia

Economia política clássica encoraja as pessoas a pensar que incrementos não humanos na cadeia de valor ou no processo de criação de valor são mais valiosos que o factor humano (mão-de-obra). Avanços na tecnologia conduziram a massivos despedimentos de analistas pró mão-de-obra para alimentar a noção que o trabalho pode ser feito completamente sem a mão-de-obra como parte da equação produtiva. Líderes de sindicatos ouvem frequentemente que se eles não reinarem em militância laboral, muitos trabalhos vão se perder e a economia do país não será capaz de competir globalmente. Isto é contra as evidências que os dirigentes das economias líderes globais – Europa, E.U.A, e Japão – têm sindicatos e legislações trabalhistas fortes. Isto leva-nos de volta para a maneira de como a economia mundial está estruturada. Também, o assalto contínuo contra a mão-de-obra laboral no processo de criação de riqueza, têm consequências de longo prazo no capitalismo –visto que fica comprometido o papel consumidor dos trabalhadores.

5.2 O que é poder?

Poder é uma importante dimensão universal de todas as relações sociais. Poder afeita e define diversos aspectos da nossa vida quotidiana: quem nós somos, onde nós vivemos, que língua nós falamos, que estilo de vida nós vivemos, como e quando nós nos expressamos. Determina quem têm a habilidade para fazer o quê, quando e a quem. Distingue líderes de seguidores. Determina quem faz as regras, e até que ponto essas regras serão obedecidas. Pode até nos obrigar a fazer o que nós não queremos fazer, tal como pagar impostos.

Mas como é que somos suposto entender o poder? Nós notamos que política é sobre a distribuição do poder. Um respeitado comentador de políticas Sul-Africanas disse:



“Poder é um conceito central nas ciências sociais. São as configurações do poder que determinam como uma sociedade se desenvolve da maneira que se desenvolve, e são estas configurações que fundamentalmente determinam como essa sociedade realmente funciona”.

Nós podemos definir poder no sentido mais básico como 'a habilidade de fazer algo'. Por exemplo, você tem o poder de cumprir com os requisitos dos cursos para os quais você está registado. Mas existe um significado mais profundo e complexo do conceito de poder: 'poder sobre'. Neste sentido, poder é a habilidade de uma pessoa ou um grupo de pessoas de influenciar ou forçar outros a fazer o que eles podem não querer fazer, como por exemplo, obedecer certas leis. Quando nós falamos do Estado, é mais frequente este segundo significado que nós temos em mente quando nós discutimos poder; poder permite aos corpos governamentais a fazer cumprir as leis e forçar indivíduos, grupos, ou outros corpos governamentais a fazer o que eles realmente preferiam não fazer.

Fontes de Poder

Onde é que as pessoas ou grupos conseguem o seu poder? Nós podemos identificar uma variedade de fontes:

Poder Económico vem do controlo de recursos necessários, como eles serão usados e por aí em diante. Aqueles com poder económico serão capazes, por exemplo, de decidir quanto eles pagam aos seus trabalhadores e que tipo de condições os seus trabalhadores terão. Eles podem, com certeza, ter o seu poder restringido pela legislação, ou pelos sindicatos, mas eles ainda retêm uma grande parte do poder de decisão. A maneira na qual as classes sociais estão organizadas deriva da distribuição do poder económico.

Poder Pessoal é a habilidade de controlar ou influenciar pessoas baseado em relacionamentos, status, personalidade ou habilidade mental. Mahatma Ghandi, por exemplo, tinha poucas posses pessoais e pouco poder físico, mas ganhou tremenda influência através da sua integridade e natureza carismática.

Poder psicológico está ligado a persuasão, e envolve convencer os outros a fazer algo ao apelar ou atrair às suas mentes. Toda a indústria de propaganda depende da habilidade criativa dos publicitários de nos convencerem através de músicas, imagens, sons e outros meios que nós precisamos de comprar um particular produto. Os governos intensamente contam com a apelação ao 'sentido de dever e obrigação' dos cidadãos, especialmente em tempos de ameaça de guerra.

Poder Físico ou coerção é uma fonte de poder de 'última instância'. Este usualmente, mas não sempre, refere-se a ameaça de forças físicas, as quais podem abranger uma vasta área de possibilidades, desde ser preso e privado de direitos básicos à ser dispersado por balas de borracha, à ter toda força militar do Estado mobilizada para abordar com uma crise. Força física pode frequentemente decidir o resultado dum conflito quando todos os outros meios falharam em resolvê-lo. É por isso que o monopólio do Estado da coerção é uma arma tão poderosa que aqueles que estão sujeitos à coerção têm muito pouca ou nenhuma escolha sobre aceitar ou não as condições daqueles usando a força. Contudo, governos que não têm recurso ou poder físico padecem de uma fraqueza fundamental. Coerção implica que exista uma falta de consentimento, uma falta de apoio para detentores do poder político. Como o regime do Apartheid na África mostrou, nenhum governo pode governar indefinidamente usando apenas força bruta. Poder político deriva da detenção da função pública. Com muita frequência, aqueles que se tornam líderes políticos necessitam de uma quantidade considerável de poder pessoal.

“O nacionalismo Africano é sem sentido, perigoso, anacrónico, se não for ao mesmo tempo pan-africanismo”

Julius Kambarage Nyerere, primeiro presidente da Tanzânia, conhecido pelo nome kiswahili Mwalimu ou 'professor' (1922-1999)

5.3 Estágios da economia política africana

África passou por quatro estágios de penetrações por parte de forças exteriores, as quais tiveram consequências sociais negativas para o povo e para o desenvolvimento africano: escravidão, colonialismo, neo-colonialismo e globalização.

Escravidão

Historiadores dizem-nos que até cerca de 4000 A.C, virtualmente todos os africanos eram caçadores/recolectores. Caça e colheita eram vistos como um 'modo de produção'. Eles para além disto dizem-nos que nos primeiros mil anos depois de Cristo, havia evidências, em diversas partes de África, da emergência de unidades políticas maiores sob a tutela de reis, mostrando que ocorreu o processo de formação do Estado.



Actividade: Fórum de discussão

Algumas pessoas argumentam que o colonialismo forneceu a África um pontapé de partida para o modo de industrialização que a Europa e a América já tinham começado, enquanto outros argumentam que na realidade, o colonialismo completamente descarrilou África do caminho do desenvolvimento.

Discuta qualquer possibilidade que os Africanos possam tomar vantagem do colonialismo.

Colonialismo

Nos finais do século 19, a 'pressa para África' (corrida para o controlo territorial em África pelos poderes Europeus) resultou na rápida subjugação de virtualmente todo o continente como colónias da Europa. Através deste processo as economias africanas deixaram de existir como entidades independentes produzindo em direcção ao avanço do seu próprio povo. Ao contrário, elas foram anexas ao esforço imperial no qual as características chave envolviam a alienação da terra e a proletarianização parcial do povo

africano—ainda que num espaço social controlado e marcado por segregação racial.

Razões para a divisão de África

Extracto de T.Rowell (1986), The scramble for Africa, Londres: B. Batsford, pp. 2-10

Em 1870, os europeus controlaram apenas 10 por cento do continente Africano, na sua maioria na costa. Em 1900, 90 por cento do que foi particionado, esculpido com pouca consideração para a geografia ou para pessoas Africanas. Entre 1878 e 1914, as potências europeias levaram quase 18 por cento do mundo, 1/4 da superfície terrestre de um milhão de quilómetros quadrados por ano. Em 1914, eles controlavam 80 por cento da população do mundo. Era uma "corrida" louca e a África foi o centro.

Então porque eles fizeram isso? Você pode até esperar que os contemporâneos soubessem. Mas este não era o caso. Lorde Salisbury lembrou que em 1880 “ninguém pensava em África” mas ao se tornar o Ministro dos negócios estrangeiros em 1885, reclamou: “eu não sei exactamente a causa desta revolução súbita, mas aqui está ela!” Cecil Rhodes, o milionário S. Africano declarou que ele estava motivado por “Filantropia – mais 5%”. Outros apontavam para “Comércio, Cristianismo e Civilização”. Olhando para trás havia uma gama de motivos, os quais podem ser divididos em seis:

1. Estratégicos: Os motivos estratégicos eram importantes. O interesse da França na Tunísia despertou-se parcialmente por causa da posição de comando desta no Mar Mediterrâneo. E foi o canal de Suez, rota para a Índia que ditou o interesse da Grã-Bretanha no Egito.

2. Políticos: Motivos políticos também jogaram uma parte. Bismarck imaginou que conquistar impérios ganhasse votos em eleições, e viu colónias parcialmente como balcões de negociação no seu jogo de poder europeu.

3. Económicos: Motivos económicos, também, parecem estar constantemente presentes. Rei Leopoldo II da Bélgica enviou Stanley para explorar o Congo (Zaire) na esperança de riquezas, e foram companhias comerciais que pressionaram os governos a intervir na Nigéria, Quênia e Tanganica (Tanzânia). O economista liberal J. A. Hobson (1858 –1940) expressou forte reprovação no seu *Imperialismo: Um estudo* (1902). Para ele, capitalistas gananciosos investiam lucros gerados em casa em lugares distantes, e depois persuadiam os governos europeus a financiar exércitos para os defender. Era um “truque de confiança” monstruoso. O líder comunista Lenin argumentou com uma ideia similar (Imperialismo: O estágio mais elevado do capitalismo, 1917) que tendo exaustado os recursos e mercados da Europa, os capitalistas competiam pelo que restava para além mar – até que finalmente, lutar entre eles se tornou inevitável (uma teoria que ele afirmou estar provada pela primeira guerra mundial, 1914-1918)

4. Civilizar: Mas muitos europeus falavam de 'civilizar' – exportar o que eles confiantemente julgavam serem valores superiores. O artigo 6 da conferência de Berlim, tratado geral sobre o oeste africano (1885) obrigava “todos os poderes...a olhar pela preservação das tribos nativas e preocuparem-se com o melhoramento...da sua moral e bem-estar material, e ajudar a suprimir a escravatura. “Kaiser Wilhelm II arrogantemente anunciou (1901) a sua “...mais profunda crença que a salvação moral e espiritual da espécie humana esta ligada a uma extensão para todos os cantos da terra de poderosa Alemanha...hoje Deus conta com os alemães.” Os ingleses e os franceses expressaram sentimentos similares. Para Rudyard

Kipling (1865-1936) era dever da Europa “assumir o fardo do homem branco” uma tarefa ingrata mas indispensável para trazer “melhoria” e “justiça” e “lei”.

5. Demográficos: Para outros como os italianos, existia um motivo demográfico: a sua crescente população (24 milhões em 1850, 34 milhões em 1900) estava com necessidade de espaço. O que é melhor do que encontrar para o excedente um “lugar no sol”? Alguns ingleses falavam de anarquia em casa se não fossem fundadas colónias.

6. Prestígio: Finalmente, os impérios traziam prestígio. Eles eram algo para mostrar aos vizinhos. E o historiador Giuliano Procacci sugeriu que o Rei Humberto I procurava colónias “... para convencer os italianos que a Itália era um grande poder, e assim rodear com um halo de prestígio um Estado que de outro modo teria pouco.”

Qualquer que fosse a razão, a importância central era a conferência de Berlim em 1884-5. Leopoldo II e o governo português disputaram o controlo do rico comércio do Congo (Zaire) e do seu escoadouro para o mar. Na conferência, foi acordado que qualquer reivindicação a uma região somente seria reconhecida pelas grandes nações se lá estivesse sendo exercitada real autoridade. Era como disparar uma arma para começar uma corrida. Incitados por estas novas “regras da partilha” as nações apressaram-se a concordar com “esferas de influência” sobre as áreas que eles nada sabiam, desenhando linhas rectas sem sentido no mapa (vazio). E depois com o nervosismo da aparente depressão industrial em casa, eles apressaram-se a apresentar as suas reivindicações, interessando-se subitamente pelos aventureiros e comerciantes europeus em África os quais eles previamente ignoravam. A história de África, pode então, em termos gerais ser dividida entre antes e depois da conferência de Berlim.

Neo-Colonialismo

Uma das características mais importantes do colonialismo foi que este integrou as colónias na economia capitalista internacional. O regime colonial na África começou a enfraquecer após a 2ª Guerra Mundial após séculos de colonialismo. Mais de 40 países ganharam independência dos poderes europeus entre 1957 e 1973 ao passo que fortes sentimentos anti-coloniais e nacionalistas alastraram-se para grandes partes de África. O primeiro país a ganhar a independência foi o Gana, ao passo que o Zimbabwe e a Namíbia se tornaram independentes em 1980 e 1990 respectivamente.

Contudo, isto não significava que os antigos poderes coloniais não tinham mais interesse em África e deixaram o continente para desenhar a sua própria política de desenvolvimento. A independência foi alcançada através de um grupo complexo de forças socioeconómicas que se desenvolveram dentro de África e no sistema internacional geral.

No imediato período pós independência, vários Estados africanos experimentaram com diferentes modelos de planeamento e desenvolvimento económico. As políticas seguidas depois da independência variaram desde o socialismo africano ao nacionalismo militar. Nós exploramos algumas dessas políticas e examinamos as suas implicações para o desenvolvimento.

Geralmente, todos os novos governos independentes em África tiveram que lidar com problemas difíceis relacionados com a estrutura desconexa das colónias, as altas expectativas do povo para o desenvolvimento nacional e a falta de desenvolvimento nacional. A era colonial deixou a maioria dos países africanos economicamente vulneráveis e dependentes dos mercados dos antigos poderes coloniais.

Os recentes eleitos líderes africanos procuraram estabelecer políticas económicas e políticas que os iriam permitir criar nações unificadas fortes e melhorar o bem-estar material do seu povo. Tais políticas incluíram o “socialismo africano”, “capitalismo africano” e “nacionalismo militar”. Agora nos vamos brevemente discutir as características chave destas políticas com referência aos países e líderes que seguiram estas políticas.

Figura 5.1: Independência Africana





Daily Nation, 3 de Novembro de 2005. <http://www.gadonet.com>

- **Socialismo Africano** foi adoptado em diversas formas pelo líder de Gana Kwame Nkrumah, Ahmed Sekou Toure da Guiné, Modibo Keita do Mali, Gamal Abdel Nasser do Egipto, Julius Nyerere da Tanzânia e Kenneth Kaunda da Zâmbia. Os sistemas tradicionais africanos tinham mudado dramaticamente durante o reinado colonial. Por isso, não era possível para os recentemente eleitos líderes reverter os sistemas económicos tradicionais após a independência. Durante os anos 60 houve uma gama de debates filosóficos sobre o significado do socialismo africano. Uma das maiores questões era a seguinte: Podem as sociedades africanas que não tiveram classes económicas e sociais claramente definidas, e não amadureceram como países capitalistas, mudar-se para a produção socialista?
- **Capitalismo Africano** foi a política adoptada por líderes tais como Abubakar Tafawa Balewa da Nigéria, Hastings Kamuzu Banda do Malawi e Daniel arap Moi do Quênia. Líderes que adoptaram esta política reestruturaram fundamentalmente as economias dos seus países. Alguns líderes como Jomo Kenyatta do Quênia queriam ser “não ideológicos” e rejeitaram tanto o capitalismo ocidental como o comunismo do Leste. Ao contrario, eles forçaram a prosperidade e o crescimento económico ao promover avanços materiais, fomentando o empreendedorismo e atraindo o investimento estrangeiro. No Quênia isto foi facilitado por uma forte dependência no conselho e ajuda ocidental e com isso constituiu uma continuação do capitalismo.
- **Nacionalismo Militar** foi adoptado por Idi Amin Dada do Uganda e Mobutu Sese Seko do Zaire. A maioria dos governos africanos herdou sistemas que estavam fragmentados e enfraquecidos pelo colonialismo. Consequentemente, os líderes militares, que receavam que os seus países iriam desmoronar-se politicamente, empenharam-se em construir um Estado forte, que poderia resistir a qualquer ameaça de resistência. A maioria dos líderes militares eram ditadores e justificavam a sua tomada de poder argumentando que os prévios governos civis não conseguiam alcançar as necessidades básicas do povo. Entretanto líderes como Mobuto Sese Seko directamente serviram os interesses do imperialismo ocidental e facilitaram a exploração contínua dos recursos pelas companhias transnacionais (CTN).

Globalização

O termo globalização foi pela primeira vez oficializado em 1880, mas o conceito vêm de décadas, ou mesmo séculos atrás, se nós contarmos com os impérios comerciais construídos pela Espanha, Portugal, Grã-Bretanha e Holanda. Contudo, na realidade não existe uma definição universal de globalização. Isto significa coisas diferentes para pessoas diferentes.

No seu sentido literal, globalização é o processo de transformação dos fenómenos ou produtos locais ou regionais ou globais. Também pode ser usado para descrever o processo pelo qual as pessoas do mundo são unificadas numa sociedade única e funcionam em conjunto. Este processo é a combinação de forças económicas, políticas, tecnológicas e socioculturais.



Mito 5: **Globalização é inevitável**

Os advogados da globalização tentam descreve-la como um processo inevitável, o resultado lógico das forças económicas e tecnológicas que evoluíram para a sua forma actual ao longo dos séculos, tão inevitável como se estas fossem forças da natureza, como a gravidade. Mas enquanto a actividade comercial global e os conceitos de comércio livre têm existido desde um passado distante, eles nem sequer começavam a assemelhar-se ao volume, velocidade, forma ou impacto das actividades de hoje, nem eram eles deliberadamente conspirados e estruturados.

A globalização económica na era moderna não é uma espécie de acidente da evolução, ela directamente emerge de um conjunto de instituições e regras criadas de propósito pelos seres humanos para um objectivo específico: dar primazia a certos valores e processos económicos, e coloca-los acima de todos os outros.

De facto, a globalização dos dias modernos, teve um lugar e uma data de nascimento: Bretton Woods, Nova Hampshire, Junho de 1944. Isso foi quando os economistas, banqueiros, chefes corporativos e líderes dos governos ocidentais de destaque mundial, tentaram criar um novo sistema económico, a seguir a devastação da 2ª Guerra Mundial. Eles decidiram em um sistema globalmente centralizado com corporações globais como os motores do crescimento económico.

Novas instituições foram criadas como novas regras e poderes para ajudar a lubrificar os caminhos para as corporações. Resultante da reunião de Bretton Woods desenvolveram-se instrumentos que mais tarde se tornaram o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional (FMI), e Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), o Acordo de Livre Comércio Norte-Americano (NAFTA), e agora a Organização Mundial de Comércio (OMC).

A função primária destes corpos é colocar valores económicos acima de todos os outros e estabelecer regras que suprimam a habilidade das nações – estados de sustentar leis que protejam a natureza, os trabalhadores, consumidores e mesmo a soberania e democracia nacional se estas forem construídas de modo que abrandem o livre comércio. O resultado líquido é a maior transferência na história de poder económico e político das nações – estados para as corporações. Mas nada disto é inevitável. Tudo isto pode ser revertido uma vez que os movimentos civis e os seus governos percebece as consequências totais.

Para ligar o que é essencialmente uma coleção de regras muito conseqüenciadora - "inevitável" é realmente concebido para fazer com que todos sintam que não há nada para se sentir com isso, promovendo assim a passividade.



Daily Nation, 24 de Abril de 2002, <http://www.gadonet.com>

Opiniões Pessoais de África sobre a globalização

Sr. Bokuku:

De acordo comigo, globalização refere-se a uma vila global: A ideia nasceu nos países ocidentais, e é condicionada pelos EUA. A ideia é trazer o povo africano para um bloco económico e político, onde eles trazem a ideia de igualdade entre as nações e povos. Eu não confio na globalização...Eu a defino como a continuação da opressão, o topo do imperialismo.

Mr Kilimangongo:

Referir-se a nós mesmos à história, a palavra "Globalização" apareceu pela primeira vez nos Estados Unidos, e uma tese de um estudante de economia na Universidade de Chicago. De acordo com este, o mundo está dividido economicamente. Apesar destas diferenças, nós devemos fortemente acordar nos termos, medidas e formas.

Deixar que o mundo nas suas invenções tenha os mesmos termos, medidas e formas. O verdadeiro significado da tese era no contexto económico. O primeiro país a dizer “não” a globalização foi a URSS, e todos nós sabemos o que a sucedeu.

Mrs. Mami Bahati:

Os recentes eleitos líderes africanos procuraram estabelecer políticas económicas e políticas que os iriam permitir criar nações unificadas fortes e a melhorar o bem-estar material do seu povo. Tais políticas incluíram o “socialismo africano”, “capitalismo africano” e “nacionalismo militar”. Agora vamos brevemente discutir as características chave destas políticas com referência aos países e líderes que seguiram estas políticas.

Os países africanos independentes adicionaram a esta visão vários outros elementos tais como eradicação da pobreza e doenças, auto-dependência e equidade. É justo dizer que nos anos 60, a maioria dos países africanos proclamaram e propagaram esta visão.

Mr Muhoho:

Mudança na ordem económica internacional para favorecer África e os países de terceiro mundo é essencial e África deve continuar a lutar para uma Nova Ordem Económica Internacional (NOEI). O problema fundamental dos PAE's era que o FMI e o Banco Mundial não levavam em consideração a íntima conexão entre desenvolvimento social, políticas económicas e a necessidade de estabelecer um conceito generalizado sobre os propósitos e momento.

Fonte: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/176890.stm>

Para além das definições, todos nós sabemos que a globalização é uma realidade que, para melhor ou para pior, toca as nossas vidas de maneiras que a maioria de nós nunca pára para pensar. Muitos iriam certamente dizer que é uma coisa boa. O aumento do comércio internacional nos tornou mais ricos e permitiu-nos levar estilos de vida mais diversos. Trouxe uma diminuição das fronteiras nacionais e a fusão dos mercados nacionais individuais. A queda das barreiras de protecionismo estimulou o livre movimento de capital e pavimentou o caminho para as companhias instalarem várias bases ao redor do mundo. A ascensão da internet e os recentes avanços nas telecomunicações impulsionaram um comboio já em movimento. Para os consumidores e capitalistas declarados, isto é amplamente uma coisa boa. O comércio vigoroso criou mais escolha, mais gastos, o aumento dos padrões de vida e um crescimento nas viagens internacionais.

Ao mesmo tempo, as legiões de demonstradores acumulando-se em todas as oportunidades das reuniões anuais do Fundo Monetário Internacional e do Banco Mundial discordam. A coligação dos ambientalistas, activistas anti-pobreza, sindicatos de comércio e grupos anti-capitalistas vêm o crescimento das companhias globais como criando mais problemas que os resolvendo.

Críticos dizem que o ganho do ocidente tem sido a custa dos países em desenvolvimento. A parte já íngreme da renda global das pessoas pobres no mundo decresceu de 2.3% para 1.4% na última década. Mas mesmo no mundo desenvolvido, nem todos têm sido vencedores. As liberdades garantidas pela globalização estão a conduzir para uma crescente insegurança nos lugares de trabalho.

Trabalhadores manuais em particular, estão sob ameaça a medida que as companhias mudam as suas linhas de produção para além-mar para as economias de baixo rendimento. Culturas e identidades nacionais estão também sob ameaça, graças a expansão da televisão em satélite, redes de comunicação social e crescentes viagens pessoais. Nos cinemas franceses, cerca de 70 por cento dos espectadores assistem filmes de Hollywood.

Os economistas esperavam que a África Subsariana iria beneficiar-se das oportunidades trazidas pela globalização. Contudo, como o Banco Mundial e o Departamento Inglês para o desenvolvimento Internacional (DFID) reconheceram, os benefícios da globalização não estão a ser passados para a África.¹ A parte africana do comércio mundial caiu de mais de 3 por cento em 1950 para 1.2 por cento (excluindo a África do Sul) nos meados dos anos 90. África captura apenas 0.9 por cento do investimento mundial, a maioria do qual vai para áreas ricas em minerais. Ao contrario de fornecer as respostas para os maus da África, globalização pode ter exacerbado os problemas através da manipulação das regras de comércio, investimento inapropriado e queda dos preços dos bens. Muitos governos africanos agora acham que eles estão sem poder para controlar as dinâmicas económicas dos seus próprios países, porque as ferramentas de governação política e económica estão numa dimensão internacional e fora do seu controlo. Os padrões de vida médios elevaram-se em todo os cantos do mundo, excepto em África, onde eles caíram por 20 por cento dentro do mesmo período. África aparenta estar a correr contra a corrente das poderosas forças conduzindo a globalização e o comércio mundial.

Grandes fluxos de investimento não éticos e comércio ilegal de recursos naturais, minerais e armas não foram registados e nem regulados. Para milhões de africanos, a base abundante de recursos naturais do continente pode parecer mais uma maldição que uma bênção. Investimento e comércio nas indústrias extractivas na Republica Democrática do Congo (RDC), Serra Leoa, Angola e Sudão geriram economias de guerra que lucram com as companhias internacionais ou elites políticas armadas, enquanto comprometendo o crescimento económico de longo prazo.

Os seguintes pontos são alguns dos desafios da globalização para os trabalhadores Africanos:

- É esperado dos negócios produzir mais produção com menos trabalhadores por causa da competição
- Horas de trabalho mais longas ou turnos extra foram introduzidos sem nenhum aumento na remuneração
- Redundâncias após a “redução do tamanho das empresas”

1. Banco Mundial 2000. DFID 2000. Artigo branco sobre a globalização

- Ameaças pela gerência de relocação da produção se os custos da mão - de - obra
- Não é permitido aos trabalhadores formar ou juntar-se a um sindicato.
- Crescente competição aumentou os diferenciais de rendimento nos países industrializados
- Têm havido crescimento das formas precárias de trabalho e menos segurança no trabalho
- Ataques ao sistema de segurança social

Defensores da Globalização

Centro a política de livre comércio:

Gerido pelo instituto Cato para "...aumentar a compreensão pública sobre os benefícios do livre comércio e os custos do protecionismo."

Rede da Liberdade:

Examina a globalização de uma perspectiva orientada para o mercado. O editor escreve, " Então a globalização ajuda a tornar as pessoas mais ricas e as nações mais livres. Quem pode se opor a tais coisas?"

Tornando-se Global:

Existe para novatos a internet e aos negócios globais.

Visão Global:

"A visão global acredita que o quanto mais entendermos o sistema de mercados livres, como nos afeta a nós e aos nossos vizinhos a volta do globo, e como nos pode beneficiar a todos, melhores são as probabilidades que a economia global irá florescer para a prosperidade de todos."

Globalização e Neo-liberalismo:

Um professor de economia discute os benefícios da globalização.

Comércio absoluto:

Gerido pela Administração dos pequenos negócios dos Estados Unidos e outras agências, resume o apoio governamental para os negócios americanos à procura de comércio além-mar.

Câmara Internacional do Comércio:

A organização mundial do negócio promove um sistema de investimentos, economia de mercado e comércio internacional aberto.

Rigorosos oponentes da Globalização

Desafiando a globalização:

Um livro do Comité de Serviço Amigos Americanos, uma organização Quaker.

VisãoCorp:

Oferece um índice de globalização e de domínio corporativo. Rede Americana de Justiça Económica Global. A organização trabalha para tornar as instituições financeiras internacionais responsáveis para aqueles que têm que viver com os efeitos das suas políticas e práticas.

Troca Global:

Preocupações detalhadas sobre a globalização

Globalização em Foco:

Política Externa em Foco diz que eles estão, “a trabalhar para tornar os EUA um parceiro e líder global mais responsáveis

Dialogo Global de Solidariedade:

Uma grande colecção de recursos e artigos pelo pesquisador/escritor, Peter. Waterman.

Vigilantes do Comércio Global:

Este projecto de cidadãos públicos promove responsabilidade governamental e. corporativa.

Mobilização para Justiça Global:

Sítio de Internet para organizar protestos contra as maiores reuniões e eventos globais económicos.

Beliche Mundial (World Bank):

Este sítio paródia do Banco Mundial adoptou Groucho Marx como o seu porta-voz-um raro humor no movimento de protesto (O Beliche Mundial. Não Banco Mundial, Beliche Mundial)



Questionário sobre a globalização

1. Os protestos anti-globalização de 1999 em Seattle rodearam que reunião internacional?
 - A. Nações Unidas
 - B. Fundo Monetário Internacional
 - C. Organização Mundial do Comércio
 - D. Federação Mundial de Luta Livre
2. Em 2003, um manifestante anti-globalização se matou durante a reunião da OMC em que cidade?
 - A. Cidade de Nova York
 - B. Honolulu
 - C. Genoa
 - D. Cancun
3. De acordo com o Índice de Política Externa 2003 Revista de Globalização, qual é o país mais globalizado do mundo pelo segundo ano consecutivo?
 - A. Irlanda
 - B. Estados Unidos
 - C. Suécia
 - D. Malásia
4. Quando solicitado a taxa global de globalização, que por cento dos norte-americanos deram a globalização uma avaliação "positiva"?
 - A. 73
 - B. 53
 - C. 3
 - D. 13
5. Segundo Relatório Humano da ONU sobre o Desenvolvimento, a Noruega tem a taxa mais alta do mundo e esperança de vida, 78,5 anos. Qual é a expectativa de vida em Serra Leoa, o menor país?
 - A. 68.9
 - B. 58.9
 - C. 48.9
 - D. 38.9
6. Em 2003, Revista de Política Estrangeira Índice de Globalização classificou os Estados Unidos como o país mais globalizado ____ no mundo.
 - A. 2nd
 - B. 11th
 - C. 22nd
 - D. 34th

7. De acordo com Unidas para o Desenvolvimento, quantas pessoas nos países em desenvolvimento morrem a cada ano de doenças associadas à água não potável, saneamento inadequado e higiene?
 - A. 32.2 miliaio
 - B. 22.2 miliaio
 - C. 12.2 miliaio
 - D. 2.2 miliaio
8. De acordo com o Relatório de Desenvolvimento Humano de 2003, os países pobres realmente ficaram mais pobres na última década..
 - A. 54
 - B. 44
 - C. 64
 - D. 34
9. O rendimento médio para os mais ricos de vinte países no mundo foi 15 vezes superior à média para os mais pobres de vinte países, em 1960. O que é isso agora?
 - A. 5 vezes
 - B. 10 vezes
 - C. 20 vezes
 - D. 30 vezes
10. Em 2000, os Estados Unidos foi classificada como a economia mais rica em terceiro no mundo, baseado na sua \$ 34.100 Rendimento Nacional Bruto (RNB) per capita em Paridade de Poder de compra (PPC). Qual foi o PIB per capita em termos de PPC no país classificado como o mais pobre, na Serra Leoa?
 - A. \$480
 - B. \$1,500
 - C. \$3,340
 - D. \$5,680

Respostas: 1.C; 2.C; 3.D; 4.D; 5.D; 6.C; 7.B; 8.A; 9.D; 10. A.

Referências

Basil Davidson 1971. *Which way Africa? The search for a new society*, England: Penguin Books.

Deepa Narayan and Patti Petesch (eds) 2002. *Voices of the poor: From many lands*. Oxford: OUP and World Bank.

Eric Williams 1961. *Capitalism and slavery*, New York: Russell.

Frantz Fanon 1963. *The wretched of the Earth*, New York: Grove Press.

Frantz Fanon 1967. *Towards an African revolution*, New York: Grove Press.

Michael Beud 1984. *A history of capitalism, 1500 to 1980*, London: Macmillan Press.

Rowell, T. 1986. *The scramble for Africa*, London: B. Batsford.

Walter Rodney, 1973. *How Europe underdeveloped Africa*, London: Bogle L'Overture Publications, and Dar-es-Salaam: Tanzania Publishing House.

William M. Freund 1988. *The making of contemporary Africa: The development of African society since 1800*, Bloomington: Indiana University Press.

Unidade 6: Questões Contemporâneas na economia política Africana

Tópicos:

“Aqueles que investem na África do Sul não devem pensar que eles nos estão a fazer um favor; eles estão aqui pelo que eles conseguem através da nossa mão-de-obra abundante e barata, e eles devem saber que eles estão a reforçar um dos mais viciosos sistemas.”

Bispo Desmond Tutu, novelista e líder espiritual africano (nascido em 1931)

1. Desafios e potencial de desenvolvimento de África
2. Procura de estratégias de desenvolvimento para o potencial de África
3. Obstáculos ao desenvolvimento económico de África
4. Fazendo com que a agenda de desenvolvimento funcione para os africanos



Daily Nation, 15 de Fevereiro de 2003, <http://www.gadonet.com>

6.1 Desafios e potencial de desenvolvimento de África

“Procure primeiro um reino político, e todas as coisas serão adicionadas a si”
(Nkrumah, 1957: 164)

Kwame Nkrumah, Primeiro presidente do Gana um dos mais influentes pan-africanistas do século 20 (1909-1972)

África é o segundo maior continente do mundo depois da Ásia, com uma área de superfície total, incluindo várias ilhas ao redor, de mais de 30 milhões de quilómetros quadrados. África tem 54 países independentes – 48 no continente e 6 Estados ilhas –com uma população estimada de 850 milhões. Enquanto muitos descrevem África como o continente de desespero, outras organizações e indivíduos empreendedores reconheceram o enorme, inexplorado potencial de África e estão activamente a perseguir negócios ousados em todo o continente.

África produz mais de 60 produtos metálicos e minerais e é um dos maiores produtores dos metais e minerais mais importantes do mundo, incluindo petróleo, gás, ouro, diamantes, urânio, manganésio, crómio, níquel, bauxite e cobalto. Apesar de sub-explorada, África alberga cerca de 30 por cento das reservas minerais do planeta, tornando-a um produtor verdadeiramente estratégico destes metais preciosos. (Tabela 6.1)

Tabela 6.1: Quota de África das reservas mundiais.

Reservas	% da quota de África	Reservas	% da quota de África
Diamantes	96	Ouro	50+
Crómio	85	Tório e Urânio	30
Platina	85	Petróleo	
Cobalto	55	comercializado	20
Manganésio	40	Cacau	70
Bauxite	40	Potencial	
Cobre	13	hidroeléctrico	27
Fosfato	50	Óleo de Palma	50
Café	33		

Fonte: ICFTU-AFRO 2005.

Países tais como a República Democrática do Congo, Gana, África do Sul, Tanzânia, Zâmbia e Zimbábue dominaram a indústria mineira africana, enquanto Angola, Botswana, Namíbia, Serra Leoa e Zâmbia dependiam fortemente da indústria mineira como um dos maiores geradores de divisas. Reservas de petróleo substanciais são também encontradas em Angola, Camarões, Chade, Congo, Guiné Equatorial, Gabão, Líbia, Nigéria, São Tomé e Príncipe e Sudão. Infelizmente, foram financiadas várias guerras civis africanas, e frequentemente causadas por alguns destes bens, em particular diamantes. Grandes descobertas recentes incluem a descoberta de várias áreas potencialmente portadoras de diamantes na Mauritânia e depósitos marinhos de diamantes no alto mar no sul da Namíbia.

A região Este de África é lar de uma grande reserva de vida selvagem no Serengeti e planícies Masai Mara e no sistema de lago do Vale Rift. O corno de África ostenta-se da fonte do rio mais longo do mundo, o Rio Nilo, que corre para o norte para além de 6690 quilómetros para acabar no Mar Mediterrâneo.

Talvez a maior oportunidade de África resida na sua biodiversidade, que varia desde o deserto do Sahara à selvas tropicais, desde o coberto por neve, monte vulcânico Kilimanjaro e Monte Quénia às praias do Este e Oeste da África. Então existe a excitação em perseguir o grande jogo nas florestas africanas a emoção de jangadas em águas cristalinas através dos desfiladeiros abaixo das quedas de Victoria ou a reverência de ver as pirâmides do Egipto ao nascer do sol.

6.2 Procura de estratégias de desenvolvimento para o potencial de África

“Visões” de Desenvolvimento de África

Desde o século passado, os líderes africanos – tanto na diáspora como no continente – começaram a ver o continente como um ao contrario de peças fragmentadas. Eles também começaram a discutir o desenvolvimento continental oposto a um desenvolvimento progressivo de países específicos ou uma região específica do continente. Estas perspectivas do continente foram lentamente incorporadas no esforço nacionalista e eventualmente receber a a sua articulação mais clara durante a luta pela independência. O congresso Pan-Africano realizado em Manchester (em 1945), o qual reuniu líderes nacionalistas africanos bem como líderes da diáspora, deu a expressão da visão de África mais clara: (a) alcançar a independência do regime colonial em todo o continente para que os africanos possam se gerir a si mesmos democraticamente; (b) alcançar a unidade continental para que África possa: (i) trazer a tona crescimento e desenvolvimento económico mais rápido para alcançar o nível dos países industrializados, e (ii) para que África possa ser forte dentro do sistema internacional.

Esta visão foi popularizada a nível sub-regional conforme os movimentos nacionalistas mobilizavam os camponeses e trabalhadores para a luta contra o reinado colonial. E os movimentos nacionalistas alcançaram a sua independência nas bases desta visão.

Quando foi criada, em 1963, a Organização da Unidade Africana (OUA) em Adis Abeba, ela incorporava no seu decreto a visão para África que conforme se segue:

- Alcançar a independência do regime colonial para que os africanos possam governar-se democraticamente a si mesmos, e
- Alcançar a unidade continental para que África possa trazer a tona crescimento e desenvolvimento económico mais rápido para alcançar os níveis dos países industrializados, e ser forte dentro do sistema internacional.

Os países africanos independentes adicionaram a esta visão vários outros elementos tais como eradicação da pobreza e doenças, auto-dependência e equidade. É justo dizer que nos anos 60, a maioria dos países africanos proclamaram e propagaram esta visão.

Contudo, antes do fim dos anos 60, surgiu uma grande divisão dos países africanos em dois grupos: os blocos de Monróvia e da Casablanca. O bloco da Monróvia adoptou uma visão mais radical do futuro de África, dando crédito para uma mais rápida unidade política continental. O bloco Casablanca, por outro lado, tinha uma visão menos radical que ignorava as questões de equidade e auto-dependência mas dava ênfase a uma construção da nação e caminho de desenvolvimento através do *laissez faire* (deixa fazer) e mercados abertos.

África e a Guerra Fria

A guerra fria dos anos 70 afeitou seriamente os países africanos, muitos dos quais foram forçados a tomar partido na guerra ideológica. Enquanto nos anos 70 os países africanos não estavam organizados ou associados em blocos como os de Monróvia e Casablanca, eles estavam contido divididos entre aqueles que eram Socialistas, Marxistas e “Capitalistas”. Os países socialistas estavam fortemente influenciados pela visão democrática social dos países escandinavos, os países Marxistas e Capitalistas foram respectivamente influenciados efectivamente pelos soviéticos e pelas visões de desenvolvimento da América do Oeste.

Independentemente do caminho ideológico, na realidade a maioria dos países africanos experimentou rápido crescimento nos anos 60 e princípios dos anos 70. Durante o período de 1960-75, África cresceu a uma taxa de 4.5% enquanto as exportações, agricultura e indústria cresceram a 2.8%, 1.6% e 6% respectivamente. Infelizmente, a maioria do continente africano foi mais tarde confrontado com várias crises que o estagnaram.

A OUA, em colaboração com a Comissão Económica das Nações Unidas para África (UNECA), mobilizou recursos políticos e intelectuais africanos para discutir as crises e chegou a uma visão e plano de acção para retirar África das crises, encaminha-la em direcção a um melhor futuro. O sério esforço liderado pela, agora famosa, Declaração de Monróvia (1979), que articulou a visão de África para o seu futuro. E assim, mesmo antes dos choques dos anos 80 terem impactado, os líderes africanos tinham visto a necessidade de uma estratégia de longo prazo para transformação estrutural.

Esta declaração foi a estratégia africana para a terceira década de desenvolvimento das Nações Unidas. A declaração classificou auto-suficiência em alimentação e desenvolvimento industrial como a força motora para a emancipação do continente. A declaração também estava comprometida a, entre linhas, “o desenvolvimento do empreendedorismo indígena, mão-de-obra técnica e capacidades tecnológicas” para permitir ao povo africano assumir maior responsabilidade em alcançar rápido desenvolvimento.

A declaração providenciou a visão e o cenário para o futuro de África. A África de 2000/2020 irá “ter um alto grau de auto-suficiência, um desenvolvimento nacional democrático, que irá distribuir os frutos dos nossos esforços mais igualmente, irá ter uma forte solidariedade africana e essa África iria ter mais peso nos assuntos e acontecimentos mundiais”.

Desde então, planos para “resgatar” África têm sido tão prolíficos que eles podem encher uma biblioteca de uma escola. A maioria destes planos concretizaram pouco além de ganhar poeira ou permanecer material de referência para estudantes. Foi observado que houve mais comissões de planeamento em África que golpes militares. Ninguém, excepto historiadores obsessivos se lembra de quantas destas houveram.

A reunião do conselho de Ministros da OUA em Abril de 1980, em Lagos formulou uma moldura para um programa de acção para a década de desenvolvimento industrial africana (1980-1990). O programa era adoptado pelos chefes de Estado e Governos conforme o Plano de Acção de Lagos em 1980.

O plano de acção de Lagos forneceu moldura e estratégias para implementar programas de desenvolvimento. Ele baseou as suas estratégias em alguns princípios importantes, os quais considerava que iria conduzir uma forma alternativa de desenvolvimento e iria retirar África das suas crises. Estes princípios eram:

- Auto-sustento devia ser a base de desenvolvimento nos níveis nacionais, sub-regionais e regionais;
- Equidade na distribuição de riqueza a nível nacional é um objectivo de desenvolvimento fundamental;
- O sector público é essencial para o desenvolvimento e deveria ser expandido;
- Capital externo é uma necessidade inevitável e deveria ser dirigido às áreas onde é inadequado ou falta o capital africano, tais como mineração, energia e projectos de larga escala;
- Integração e cooperação económica inter-africana é essencial e deveria ser efectuado assim que fosse possível; e
- Mudança na ordem económica internacional para favorecer África e os países de terceiro mundo é essencial e África deve continuar a lutar para uma Nova Ordem Económica Internacional (NOEI).

Na base destes princípios, o plano de acção de Lagos deu primazia ao desenvolvimento da agricultura (primeiro para alimentação e depois para exportação), industrialização (para satisfazer as necessidades básicas), indústrias mineiras (para recuperar soberania total e permanente sobre os recursos nacionais, estabelecer indústrias baseadas em minerais), recursos humanos, e ciência e tecnologia.

Conscientes da necessidade de traduzir os objectivos de desenvolvimento no Plano de Acção de Lagos e Decreto Final de Lagos, os chefes de Estado e de Governo proclamaram os anos 80 como a Década de Desenvolvimento Industrial de África (DDIA). A principal meta era focar maior atenção na industrialização de África e mobilizar maior compromisso político, financeiro e apoio técnico aos níveis nacional, regional e internacional. DDIA foi formalmente ratificada a nível internacional pela Assembleia Geral das Nações Unidas na sua 35ª Sessão.

A fase de implementação do programa DDIA (1985-1990) foi focada no desenvolvimento local de factores de produção. Foi dada ênfase especial: a promoção e realização de cooperação industrial inter-africana; ajuste de estratégias industriais, políticas, planos e infra-estruturas institucionais; desenvolvimento de indústrias fundamentais nos ramos de metalurgia, engenharia, química, construção de matérias e bens de

capital e processamento de materiais brutos locais, desenvolvimento e promoção de indústrias de pequena e média escala e empreendedorismo; desenvolvimento de recursos humanos e capacidades tecnológicas para desenvolvimento industrial, mobilização de recursos financeiros; e a melhoria da cooperação indústria intra-africana.

Não obstante numerosas iniciativas de desenvolvimento, a maioria dos países africanos, experienciou uma série de recaídas desde os princípios dos anos 80, cujo efeito foi afeitar ainda mais contrariamente as taxas de desenvolvimento social e económico.

Muitos economistas referem-se a esta crise como “estrutural”, apesar de existirem muitas causas (internas e externas) para a situação. Os factores externos, incluindo repetidas secas, o contínuo baixo nível, em termos reais, dos preços dos bens, e o crescente fardo da dívida contribuíram significativamente. Factores internos surgidos de políticas inapropriadas, fraquezas institucionais, lacunas administrativas, e instabilidades políticas também tiveram uma grande responsabilidade.

Programas de Ajustamento Estrutural e Estratégias de Redução da Pobreza

“Quando o FMI e o Banco Mundial forçam um país a diminuir os salários, despedir trabalhadores, produzir para exportações ao invés de para o seu próprio povo, e vender a propriedade pública a sócios por menos que o seu valor, então, chama-se a isto “reforma económica”

Anónimo



Daily Nation, 24 de November de 2003. <http://www.gadonet.com>

Num esforço determinado para voltar a acelerar o murcho processo de desenvolvimento e em resposta as crises estruturais, muitos países de África adoptaram agora famosos Programas de Ajustamento Estrutural (PAE). Estes programas apoiados pelas instituições financeiras internacionais (em particular o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial) tinham como alvo reduzir os desequilíbrios fiscais e monetários ao refrear os gastos governamentais e reduzir o âmbito das actividades do sector público, ajustes nas taxas de câmbio, liberalização das importações e preços, reformas institucionais, e uma maior dependência das forças de mercado.

Os PAE patrocinados pelo FMI/Banco Mundial continuaram a ser abraçados por muitos governos em África por quase duas décadas, com mais implicações desastrosas para as economias. De particular importância foi a degeneração dos padrões de vida e recessão económica causada pela desvalorização massiva das moedas nacionais, gastos públicos reduzidos e maiores pagamentos de dívida externa.

O problema fundamental dos PAE's era que o FMI e o Banco Mundial não levavam em consideração a íntima conexão entre desenvolvimento social, políticas económicas e a necessidade de estabelecer um conceito generalizado sobre os propósitos e momento temporal das reformas através de consultas generalizadas. As sérias fraquezas eram derivadas:

- Da ideologia prevalecente de liberalização dos mercados e estabilidade financeira;
- Do período prolongado de gestão de crises associadas à crise da dívida dos anos 80 e o dramático desmoronamento das economias centralmente planificadas nos anos 90;
- Depressões dos maiores poderes económicos para alcançar mudanças rápidas com a mínima transferência de recursos; e
- O fracasso em coordenar políticas entre os países, incluindo as maiores nações industrializadas, para assegurar um crescimento da economia mundial maior, estável e melhor balanceado.

A Moldura Alternativa Africana para os Programas de Ajustamento Estrutural para Transformação e Recuperação Socioeconómica (MAA –PAE) originou-se dos estudos assumidos pela (CENUA) e foi originalmente apresentada como uma proposta de moldura em 1989. A proposta era intencionada como uma prescrição ortodoxa alternativa das instituições de Bretton Woods (Banco Mundial e FMI) e o seu argumento inicial era que os obstáculos de desenvolvimento de África não eram apenas económicos, mas políticos e sociais também.

O esboço foi apresentado a Assembleia Geral das Nações Unidas em Novembro de 1989, mas os Estados Unidos votaram contra a resolução. Como o destino iria ditar, a MAA –PAE não viu a luz do dia uma vez que foi veemente oposta e frequentemente absolutamente condenada pelo Banco Mundial, FMI e comunidade doadora. Sem necessidade de dizer, a MAA –PAE foi marginalizada e eventualmente seguiu o destino das prévias iniciativas africanas

Parcialmente em resposta a crítica de muitos dos seus programas de ajustamento estrutural, o FMI e o Banco Mundial adoptaram, em Setembro de 1999, novas molduras para os seus empréstimos concessionais aos países em subdesenvolvidos pobres. Daí em diante, então as estratégias de redução da pobreza detidas pelos países (e não conduzidas pelo FMI ou Banco Mundial) foram para fornecer as bases de todos os empréstimos concessionais. Esta mudança nos objectivos de política gerais implica que as políticas do FMI e Banco Mundial iriam ter que deslocar-se de focar

exclusivamente no crescimento económico por si, mas também lidar como questões de distribuição, acesso a recursos e serviços de forma a aumentar os padrões de vida dos membros mais pobres da sociedade.

A expectativa é que esta estratégia será um passo decisivo em direcção a políticas mais realísticas e socialmente responsáveis pelas instituições de Bretton Woods. O convite para os sindicatos e outras organizações societárias civis para trabalhar com os governos na preparação, implementação e revisão das Estratégias de Redução da Pobreza (ERP) é bem-vindo. As ERP são agora consideradas como os documentos oficiais de política em relação as políticas económicas e sociais.

A moldura das ERP fornece uma nova abertura para os sindicatos debaterem com os seus governos e exigir um papel na criação de políticas. Dá também aos sindicatos a oportunidade de trabalhar com ONG's e outros elementos da sociedade civil e forjar relações significativas com potenciais aliados para futuras campanhas. Mais importante ainda, o processo de ERP representa uma outra área onde os sindicatos em volta do mundo podem agir em solidariedade em impulsionar para a economia global reformas pro-trabalhadores e pro-pobres.

Objectivos de Desenvolvimento do Milénio e outras iniciativas internacionais

Em Setembro de 2000, os líderes mundiais adoptaram a Declaração do Milénio. A Declaração cobre questões de paz, segurança e desenvolvimento, incluindo o ambiente, protecção de grupos vulneráveis, direitos humanos e governação. A Declaração consolida em uma agenda global, um conjunto de objectivos de desenvolvimento inter-conectados. Estes objectivos são designados como os “Objectivos de Desenvolvimento do Milénio” ou “ODM”:

1. Eradicar a fome e a pobreza extrema
2. Alcançar a educação primária universal
3. Promover a igualdade do género e dar poder à mulher
4. Reduzir a mortalidade infantil
5. Melhorar a saúde maternal
6. Combater o HIV/SIDA, malária e outras doenças
7. Assegurar a sustentabilidade ambiental
8. Desenvolver parcerias globais para o desenvolvimento

Cada objectivo contém alvos numéricos para serem alcançados pelo ano 2015. Foram seleccionados indicadores apropriados para monitorar o progresso e os objectivos, alvos e indicadores devem ser considerados como indicativos para monitorar a nível do país.

Os ODM ajudam a reforçar estratégias para alcançar outros objectivos internacionalmente acordados em cimeiras e conferências globais durante os anos 90.

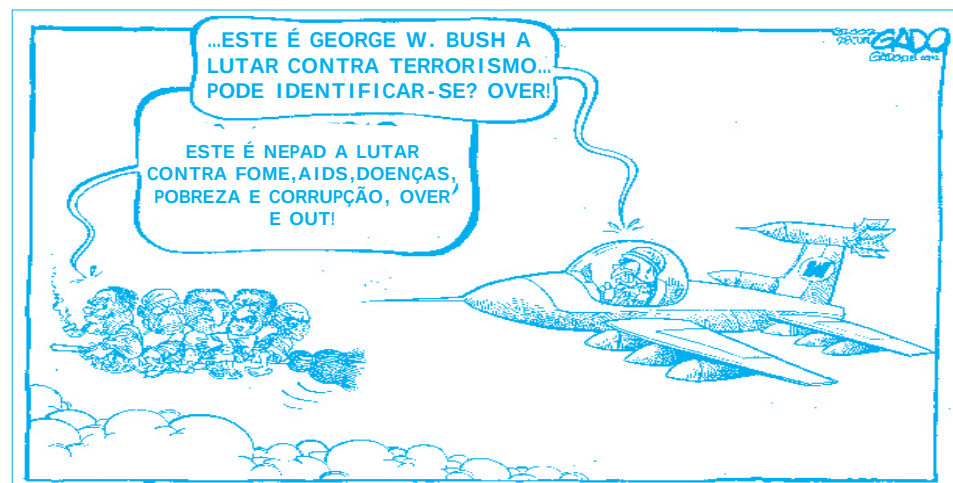
Eles constroem nos resultados dessas conferências e irão em muitas instâncias servir para monitorar o progresso em direcção ao desenvolvimento humano. ODM não enfraquecem, em qualquer modo, os padrões dos direitos humanos internacionalmente acordados, enquanto ao mesmo tempo fornecem pontos de referência úteis contra os quais pode ser medido o progresso em ir de encontro aos direitos humanos, emprego e protecção social.

O processo de monitorar os ODM ocorre ao nível global e dos países. A nível global o Secretário-Geral das Nações Unidas reporta anualmente à Assembleia Geral sobre a implementação da Declaração do Milénio. Em cada cinco anos, o relatório irá incluir uma revisão compreensiva do progresso em direcção aos ODM. A nível dos países, Os relatórios ou revisões dos ODM (RODM) têm em vista ajudar a confrontar os líderes políticos e os mais altos tomadores de decisão, bem como mobilizar a sociedade civil, comunidades, público geral, deputados e os meios de comunicação social num debate sobre o desenvolvimento humano.

Nos podemos identificar duas iniciativas compreensivas por parte dos africanos dirigidas a endereçar os desafios de desenvolvimento de África: O Plano de Acção de Lagos e o acompanhante Moldura Alternativa Africana para o Ajustamento Estrutural. Mas também é possível notar que cada vez, estas iniciativas foram contrariadas e argumentalmente minadas por modulares de política desenvolvidas fora do continente e impostas neste.

O que é observável é que quer o planeamento tenha sido de África ou derivado de fora do continente, as iniciativas largamente retrataram ignorância no processo de democratização e, em particular, na expansão do espaço para a participação e expressão do cidadão. O processo de planeamento teve a lacuna de não reconhecer a contribuição do activismo e lutas dos cidadãos.

Outras iniciativas existentes em África incluem: A Declaração G8 de Okinawa, o entendimento de Cotonou EU/ACP; o Plano de Acção EU/ACP do Cairo; o Acto de Crescimento e Oportunidade Africano do Governo dos EUA (ACOA); a Conferência Internacional de Tóquio sobre o Desenvolvimento Africano no Japão (CITDA); e o Plano de Recuperação de África.



Daily Nation, 28 de Junho de 2002, <http://www.gadonet.com>

Novas parcerias económicas para o desenvolvimento de África

A última iniciativa africana proclamada, Novas Parcerias para o Desenvolvimento Africano (NPDA) foi desenvolvida no mesmo período que o “Pacto para a Recuperação Africana” da Comissão Económica para África das Nações Unidas, bem como o “Poderá África Reivindicar o século 21?” do Banco Mundial. Baseado nas experiências passadas os líderes africanos notam que paz, segurança, democracia e boa governação são pré-condições para o desenvolvimento sustentável. Em respeito a isto, os líderes aceitaram a responsabilidade de endereçar estas questões e através do NPDA comprometeram-se trabalhar individualmente e colectivamente para promover estes princípios nos seus países, sub-regiões e no continente.

NPDA é um programa da União Africana desenhado para endereçar os desafios correntes que o continente africano enfrenta, tais como os crescentes níveis de pobreza, subdesenvolvimento e a contínua marginalização de África. Os proponentes do NPDA o vêem como um holístico, plano integrado estratégico de desenvolvimento para melhorar o crescimento e redução da pobreza em África ao endereçar prioridades sociais, económicas e políticas chave de uma maneira equilibrada e coerente. É vista como uma visão para África, concebida e desenvolvida por líderes africanos. É também uma moldura para novas parcerias com o resto do mundo para acelerar a integração do continente africano na economia global.

Principalmente, a NPDA é uma fusão de duas novas iniciativas que surgiram na aurora do novo milénio, como visões de desenvolvimento a longo prazo de África. Estes são os Parceria do Milénio para o Programa Africano de Recuperação (MAP), proposto pelos presidentes da Argélia, Abdelaziz Bouteflika, Olusegun Obasanjo da Nigéria, e Thabo Mbeki da África do Sul e o Plano OMEGA, proposto pelo presidente Abdoulaye Wade, do Senegal. Um terceiro quadro, o Pacto para Africano de Recuperação (CAR), tinham sido desenvolvidos pela Comissão Económica da ONU para África (UNECA), como um contributo técnico para a elaboração e implementação dum plano consolidado para a África. Iniciativas da NPDA e a UA foi aprovada por unanimidade pelos líderes Africano, em Julho de 2001 na Cimeira da OUA em Lusaka.

As áreas prioritárias de intervenção para alcançar as metas e objectivo do NPDA são resumidas como:

- Paz, segurança, democracia e governação política;
- Governação económica e corporativa;
- Integração e co-operação regional;
- Infra-estrutura;
- Desenvolvimento Humano;
- Agricultura e Ambiente; e
- Acesso ao mercado e diversificação das exportações.

Uma inovação importante introduzida pelo NPDA é a o mecanismo de revisão dos pares através do qual os líderes africanos comprometem-se a empreender uma auto-avaliação individualmente e colectivamente para boa governação económica e política.

6.3 Obstáculos ao desenvolvimento económico de África

“A questão de quem e o quê é responsável pelo subdesenvolvimento de África pode ser respondida em dois níveis. Primeiro, a resposta é que a operação do sistema imperialista acarreta a maior responsabilidade pelo atraso económico de África ao drenar da riqueza africana e ao tornar impossível desenvolver mais rapidamente os recursos do continente. Segundo, há que lidar com aqueles que manipulam o sistema e aqueles que são ou agentes ou cúmplices inconscientes do dito sistema”

Walter Rodney, historiador e figura pública proeminente (1943-1980)

Tendências económicas recentes mostram que África foi a segunda região em desenvolvimento com crescimento mais rápido atrás do Este e Sul da Ásia. O desempenho da África foi baseada no aumento dos preços do petróleo e outros bens, apoiado por boas condições de tempo. Como resultado, o PIB real cresceu a 3.8% em 2003. Estes sinais de progresso são encorajadores, apesar deles estarem em falta em relação a urgente necessidade do continente de um crescimento rápido muito maior. Infelizmente África está ainda longe de alcançar o crescimento de 7% que é requerido para alcançar o principal Objectivo de Desenvolvimento do Milénio, de cortar pela metade a pobreza por 2015.

O desenvolvimento de África é dificultado por duas fontes inter-relacionadas: (a) uma ordem económica e política internacional nao amigavel; e (b) fraquezas domésticas herdadas.

(a) Ordem económica e política internacional nao amigavel:

- Termos de troca em depreciação derivados do facto que as economias africanas estão integradas na economia global como meios exportadores de bens primários e importadores de produtos manufacturados.
- Políticas de liberalização mal conduzidas, privatização e desregulamentação com um conjunto de políticas macroeconómicas insensato imposto através de condicionalidades de ajustamento estrutural pelas instituições de Bretton Woods e agora institucionalizados dentro da Organização Mundial de Comércio (OMC)
- Dívida externa injustificável e insustentável.

(b) Fraquezas domésticas herdadas:

- Exacerbado pela ordem global nao amigavel, a os desequilíbrios estruturais internos conduziram a desintegração da fábrica social do continente.
- Políticas de ajustamento estrutural neo-liberais desequilibradas, e estruturas políticas e socioeconómicas injustas destruíram a base industrial, enquanto a produção agrícola, serviços públicos, e a capacidade dos Estados e Governos em África de criar e implementar políticas em apoio a um desenvolvimento nacional justo foram “efeminadas”.
- Trabalhadores, camponeses, pequenos produtores indígenas, mulheres e crianças carregaram todo o fardo, piorando deste modo o capital social do continente.

6.4 Fazendo com que a agenda de desenvolvimento funcione para os africanos

- (a) África deve aproveitar o seu potencial e oportunidades para promover o crescimento

Eu sonho com a realização da unidade de África, onde os líderes combinam os seus esforços para resolver os problemas deste continente. Eu sonho com os nossos vastos desertos e nossas florestas, sonho como toda a nossa imensidão ”

Nelson Mandela, Estadista Sul-africano, primeiro presidente da África do sul democraticamente eleito (1994), Prémio Nobel da Paz em 1993 (nascido em 1918)



Daily Nation, 21 July 2004, <http://www.gadonet.com>

Os desafios de desenvolvimento que o continente africano enfrenta são enormes e não requerem uma solução simples. Perspectivas para África não são promissoras, com centenas de milhões mal sobrevivendo em pobreza debilitante e degradante. Há, por isso, uma necessidade duma abordagem holística integrada. África têm que se adaptar a este processo e agarrar as potenciais oportunidades que existem para progresso social e económico do continente e sua integração na economia global. Nesse respeito, o sucesso desta adaptação depende, em uma larga extensão dos actores e dos países em si. Para alcançar estes objectivos os países africanos devem criar as condições necessárias para um ambiente condutivo a impulsionar o crescimento económico, criar emprego e promover o desenvolvimento.

(b) Desafio do emprego em África



Daily Nation, 21 de Julho de 2004, <http://www.gadonet.com>

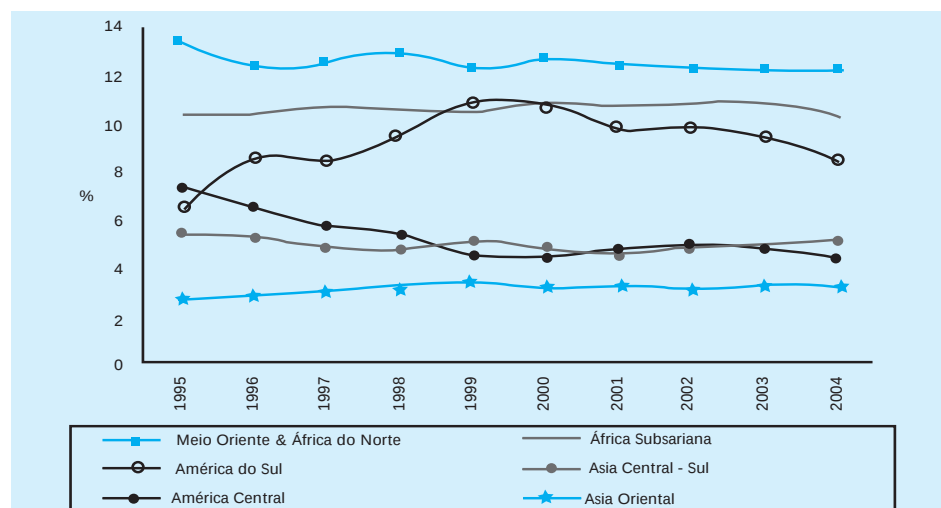
De acordo com as Tendências de Emprego Africana da OIT (Abril de 2007), estima-se que África teve 331 milhões de pessoas empregas em 2006, e o rácio de emprego - população (EP) era de 61.5%. Uns estimados 57.2% do total dos empregados estava engajado nas actividades agrícolas, a maior proporção do mundo.

Havia, estimados, 38 milhões de pessoas desempregadas em África em 2006. Estas são as pessoas que não trabalhavam na semana de “pesquisa”, nem por vencimento, nem ajuda, nem no negócio familiar para produzir rendimentos ou lucros para esse negócio e, mais importante, estavam activamente a procura de trabalho. A taxa de desemprego estimada era 10.3%.

Desde 2000, as taxas de desemprego medidas mais altas (para a maioria do ano corrente disponíveis) eram Namíbia (31% em 2001), África do Sul (27% em 2004), Etiópia (23% em 2004), Argélia (20% em 2004) e Botswana (quase 19% em 2001). Taxas de desemprego muito baixas foram encontradas em Madagáscar, Tanzânia e Uganda.

Em 2003, a taxa média de desemprego era 10.9% na África Subsariana e 10.4% no Norte de África (OIT 2004a). Estas taxas eram altas comparadas com outras regiões em desenvolvimento. África Subsariana e o Norte de África têm a segunda e a terceira maiores taxas de desemprego após o Meio Oriente. Tendências regionais na Figura 6.1 mostram que o desemprego africano não melhorou nos últimos 10 anos –de facto, contrariamente a maioria das regiões, a taxa permaneceu estável a volta de 10%. Em 1999, o desemprego na América do Sul era ligeiramente mais alto que na África Subsariana, mas declinou desde então. O desemprego também declinou ligeiramente no Médio Oriente e Norte de África mas ainda é maior que o na África Subsariana.

Figura 6.1: Taxas de Desemprego (%) por região (1995-2004)



Fonte: Tarantino 2004

Apesar de alta quando comparado com outras regiões, a taxa de desemprego de África parece pouco realisticamente baixa por várias razões. Primeiro, a colheita de informação de emprego em África é repleta de dificuldades. Muitos países não reportam a informação, os países que reportam fornecem informação incompleta e nem toda a informação reportada é comparável entre países.

Problemas de comparação da informação de emprego em África

Os indicadores do mercado de trabalho podem não ter comparação entre as economias por diversas razões:

- **Variação Conceitual.** ZGabinetes de estatística nacionais, mesmo quando usando directrizes conceituais da Organização Internacional do Trabalho, não medem o emprego e desemprego da mesma forma. Por exemplo, os países adoptam diferentes limites de idade na sua definição da força de trabalho. Os limites de idade mais baixos na informação disponível variam. Zimbabwe estimam taxas de desemprego usando a força de trabalho civil em vez do total.
- **Diferentes Fontes.** Estimativas do mercado de trabalho nacional são baseadas em informação de diferentes fontes. Estas diferenças geram discrepâncias substanciais nas taxas de desemprego. Na África do Sul a taxa de desemprego derivada do gabinete de desemprego era 5.4% em 1997, ao passo que a taxa da pesquisa aos agregados familiares em 1999 era alta a volta dos 25.3%. Taxas de desemprego na Argélia, Burundi, Maurícias e Nigéria são obtidas de estimativas oficiais, tornando-as não comparáveis com as taxas de desemprego no Egipto, Quênia, Uganda e Zimbabwe, que derivam de pesquisas aos agregados familiares.
- **Mudança no número de observações por ano.** Devido a estacionalidade, estatísticas para um dado ano podem diferir dependendo da frequência: mensalmente, trimestralmente, semestralmente, ou anualmente. Em alguns países as estimativas são baseadas em duas observações por ano: Março e Setembro para Maurícias e Maio e Novembro para o Egipto.

Fonte: OIT 2005.

Mais ainda, a taxa reportada não leva em conta o grande número de trabalhadores desencorajados. Procurar um trabalho é dispendioso; por isso, alguém que se dedique a uma procura de trabalho apenas quando ele/ela acredita que existe uma relativamente alta probabilidade de encontrar um. Em muitos países africanos, a procura de emprego é tão alta relativamente ao fornecimento que muitos que procuram trabalho consideram a procura uma perda de tempo. Este é particularmente o caso em áreas rurais onde a fornecimento de trabalhos é muito menor que nos centros urbanos. Em cidades, pensa-se que o problema de trabalhadores desencorajados afeita as pessoas educadas porque eles tem altas expectativas de trabalhos formais com alta remuneração. Estes trabalhadores desencorajados não são contados como desempregados.

Outra razão porque a medição do desemprego em África é ilusória é o alto número de trabalhadores pobres. A computação das taxas de desemprego considera todos os trabalhadores do sector informal como empregados, apesar de muitos estarem ou temporariamente empregados ou ganharem salários abaixo da linha de pobreza; a taxa de desemprego média não transmite esta realidade. Em 1997, uns 56% do total de emprego ganhava menos de 1 dólar dia, e 89% ganhava menos de 2 dólares por dia (OIT 2004c).

Estas médias nacionais encobrem diferenças significativas entre os países africanos. Em 1997, por exemplo, a taxa para os trabalhadores pobres era cerca de 75% no Mali, ao passo que apenas 3% dos trabalhadores na Argélia viviam com menos de 1 dólar dia.

O desafio para o emprego em África tem seis dimensões principais:

- Apesar de melhorias apreciáveis no nível de crescimento económico no continente nos anos recentes, o crescimento do emprego agregado tem sido relativamente lento relativo ao crescimento da população. Consequentemente, a proporção de empregados para a população adulta na África Subsariana declinou de 69% para 67% em 2005, enquanto a taxa (oficial) de desemprego persistiu a volta de 10% (OIT 2006).
- O número de trabalhadores pobres está a aumentar, como resultado do declínio dos números de trabalhos bem pagos e contínua exclusão de uma proporção considerável da força de trabalho dos benefícios do crescimento económico. Baseado na linha de pobreza de 1US\$ por dia, havia mais de 148 milhões trabalhadores pobres na África Subsariana em 2005, representando 56.3% do total de emprego (OIT 2006). Muitos dos trabalhadores pobres estão localizados no sector informal.
- O nível de sub - emprego em economias rurais e agrícolas permanece alto por causa da contínua negligência dos sectores agrícola e rural onde a maioria das pessoas esta empregada em actividades de baixa produção devido a baixos investimentos, acesso e ligações limitadas aos centros urbanos, dependência do tempo, e uso limitado de tecnologia apropriada. (ECA 2005).

- A exclusão das mulheres de trabalhos de alta remuneração persiste, com custos significantes para o desenvolvimento socioeconómico geral. Em 2004, a taxa de participação da força de trabalho feminina (para idades +15) era 62.7%, comparativamente a participação da força de trabalho masculina de 85.9% na África Subsariana (OIT 2005). Menos de 10% das mulheres estão em empregos formais comparando mais de 20% para os homens, deixando uma grande maioria das mulheres para aceitar emprego em áreas rurais sem remuneração ou trabalhos informais urbanos de baixa remuneração.
- A alta incidência e duração do desemprego entre as pessoas jovens, especialmente os crescentes licenciados desempregados põem em perigo o investimento na educação e constitui uma fonte de grande preocupação social. A taxa de desemprego nos jovens na África Subsariana, alcança uma média de 21%, compelida por falta generalizada de emprego, taxas altas de crescimento da população, baixas taxas de alfabetização, baixa qualidade da educação; e incompatibilidade competências (ECA 2002).
- A escassez de estatísticas de emprego impõe severas restrições para a criação de políticas. África é a região menos reportada do mundo no que diz respeito aos registos de desemprego. Identificar áreas de alto emprego, monitorar desempenho do emprego e formular políticas de emprego para gerir melhores resultados no emprego requer informação confiável, em dia e estatísticas consistentes. Isto é agravado pela crescente “informalização” da economia necessitando-se de mais incentivos fiscais e abordagens técnicas para a produção de estatísticas de emprego.

Em Setembro de 2005, como parte do processo de monitorização, a Comissão da UA e as comunidades económicas regionais (CER), com apoio da OIT e outras agências da ONU, aprazaram uma reunião para rever o progresso feito em relação a implementação do Plano de Acção de Lagos. Observações chave apresentadas incluíam as seguintes:

- Estados membros estão a implementar vários aspectos do Plano de Acção, sem que, na maioria das vezes, adoptem uma abordagem compreensiva. Sem molduras nacionais coerentes para a geração de emprego, as questões de emprego não estão adequadamente firmadas nos programas de desenvolvimento nacional.
- Coordenação Nacional e Sub-regional de implementação e monitorização é fraca como consequência de inadequadas capacidades institucionais e humanas.
- Existe uma necessidade de maior elaboração das estratégias de implementação em todos os níveis –nacional e regional

Como resultado destas conclusões a reunião da UA/CER recomendou assistência técnica da OIT, CEA e outros parceiros para desenvolver a capacidade das instituições nacionais e sub-regionais em formulação e monitorização de políticas de emprego, incluindo colheita de informação estatística e avaliações de emprego.

O plano de acção de Ouagadougou propôs um conjunto de 11 áreas-chave de prioridade. (Tabela 6.2)

Tabela 6.2: Matriz condensada do Plano de Acção de Ouagadougou

Área	Prioridades		
Ambiente de Política	Liderança política e compromisso para criar um ambiente condutivo a boa governação	Criação de um ambiente para a mobilização de recursos	Desenvolvimento de uma moldura para integração e harmonização de políticas económicas e sociais
Abordagens Sectoriais	Promoção da agricultura e desenvolvimento rural	Utilização de sectores com grande potencial	
Instituição/ Parcerias	Construindo capacidade humana e institucional de agencias de criação de emprego	Construindo cooperação e parcerias internacionais para a agenda de emprego	Reforçar a cooperação entre as Comunidades Económicas Regionais
Vulnerabilidade e Protecção Social	Desenvolvimento de esquemas de protecção social para os trabalhadores e suas famílias	Dar poder a mulher no mercado de trabalho e no desenvolvimento	Dar poder aos grupos vulneráveis

Fonte: União Africana 2004

Os desafios críticos de implementação subjacentes ao Plano de Ouagadougou são conforme se segue:

- Desenvolver a moldura para colocar o emprego no centro das estratégias de redução da pobreza e outros programas de desenvolvimento nacional, bem como nas prioridades da NPDA, e programas multilaterais de cooperação para o desenvolvimento;
- Desenhar programas para diversificação económica, especialmente para economias agrícolas e rurais que são economicamente e ambientalmente sustentáveis e a metodologia para identificar e investir em actividades com um grande teor de emprego;
- Desenvolver legislação de trabalho que é suficientemente atractiva para os investidores e também melhora o emprego especialmente para mulheres e trabalhadores jovens;
- Implementar políticas e resoluções em direcção a integração regional;

- Desenhar programas para os recursos humanos que focam no desenvolvimento de habilidades, e em particular forneçam os meios para colher a criatividade da população humana, especialmente aquela das mulheres e pessoas jovens, e
- Identificar e capacitar na formulação de políticas e monitorização.

Geralmente, sindicatos não têm sido jogadores chave na criação de emprego. Contudo há muitas maneiras onde os sindicatos podem ter implicações direitas na melhoria das oportunidades de emprego e eliminação da pobreza.

1. Auto-Desenvolvimento

É a intensa visão que o desenvolvimento dos trabalhadores é inteiramente um domínio dos empregadores. A realidade, contudo, é que muitos empregadores gastam muito poucos recursos em formação, e quando eles o fazem, é maioritariamente a equipe de administração que se beneficia de tais oportunidades. Muitos trabalhadores no nível de oficina raramente têm a oportunidade de melhorar mais as suas habilidades e formação.

Os sindicatos deveriam encorajar e motivar os seus membros sobre a importância da formação e aquisição de habilidades em linha com as demandas de mercado existentes e contrariar as implicações das tendências competitivas revolucionárias trazidas pela globalização

2. Empoderamento financeiro dos sindicatos

Para os sindicatos jogarem um papel mais significativo na criação de emprego e alívio da pobreza, eles devem ter como objectivo tornarem-se grandes actores económicos. Por exemplo, sindicatos na África do Sul e Gana estão a conceber estratégias financeiras para suplementar a sua força colectiva de negociação. O lançamento “Labour Enterprise Trust” pelo congresso dos sindicatos do Gana é esperado arrecadar cerca de 20 bilhões de dólares americanos destinados a investir os fundos para criar mais oportunidades de emprego sustentáveis nas empresas ameaçadas pela privatização e competição externa. De modo similar, o Fundo para Crescimento da Comunidade na África do Sul atraiu mais de 30 milhões de dólares americanos.

3. Sindicatos para colaborar com organizações doadoras bilaterais e multilaterais

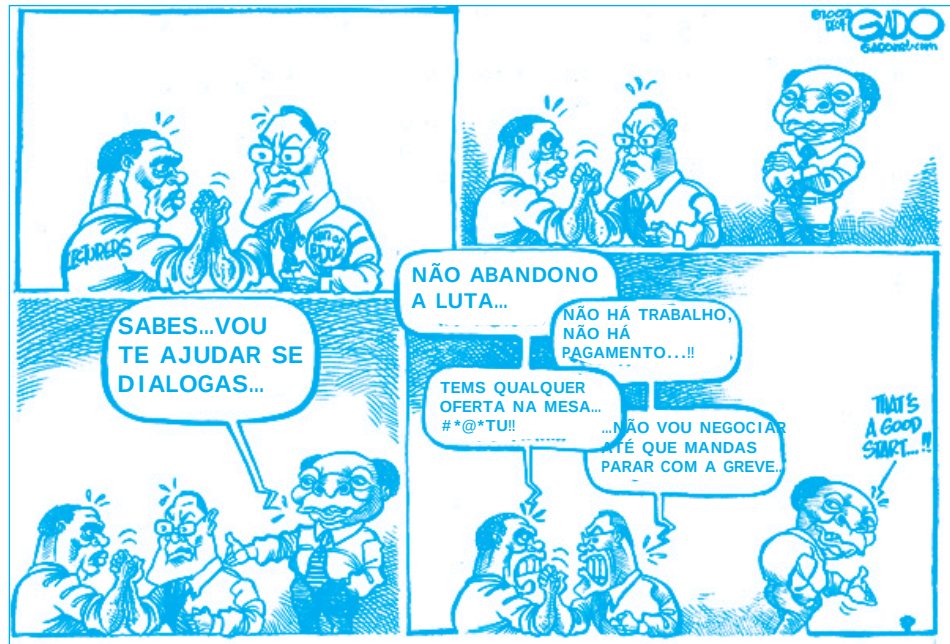
É agora imperativo para os sindicatos colaborar com as organizações doadoras para desenhar e implementar programas de auto-emprego para os desempregados, especialmente os trabalhadores dispensados regressando as áreas rurais e ao sector informal.

4. Importância da organização para fortalecer os sindicatos

A força e credibilidade dos sindicatos é fundada na sua habilidade de recrutar e reter uma proporção significativa da força de trabalho, e, através

de representação obter boa remuneração e condições dos empregadores e uma forte protecção social dos governos. Todos os sindicatos têm, por isso, constantemente manter a suas estratégias em dia para fazer face às aspirações e necessidades em mudança dos trabalhadores. Sindicatos necessitam de fortalecer os seus esforços para particularmente recrutar trabalhadores jovens e mulheres.

(c) (c) Globalização e governação global



<http://www.gadonet.com>, 4 de Dezembro de 2003

Globalização não necessariamente conduz a prosperidade para todos e não é uma garantia de crescimento e emprego para todos. Globalização incorpora muitas ameaças e desafios mas também tem numerosas oportunidades que podem ser exploradas. Dado que globalização é um processo irreversível, África têm que se adaptar a este processo e agarrar as potenciais oportunidades que existem para o progresso económico e social do continente e a para a sua integração na economia global.

Declaração da OIT sobre “justiça social para uma globalização justa” adoptado em Junho de 2008

A Declaração fala da necessidade de tornar possível fazer uma realidade diferente. No lugar do nosso mundo de desigualdade no rendimento, altos níveis de desemprego e de pobreza e crescimento do trabalho desprotegido, a adopção desta Declaração demonstra um compromisso comum para construir um mundo baseado na justiça social. A Declaração provê para uma revisão regular pela OIT dos componentes de trabalho decente, que estão agora codificadas como inseparáveis e interrelacionados. Ela contém, em particular muitos parágrafos confirmando o mandato para a OIT derivado da sua Constituição –para examinar todas as políticas económicas, financeiras e comerciais, visto que todas elas afetam o emprego. É claramente a tarefa da OIT avaliar estes

efeitos no emprego de forma a colocar o emprego e trabalho decente no coração. Isso exige da OIT, para fazer um impacto forte e eficaz sobre as actividades e as políticas propostas pelo Fundo Monetário Internacional, Banco Mundial e da Organização Mundial do Comércio.

Uma economia mundial globalizada requer governação efectiva. Existe a necessidade de aumentar a cooperação inter-governamental para assegurar que a dimensão social da globalização, incluindo um trabalho decente e direitos laborais fundamentais, estejam no centro da tomada de decisão nas principais instituições regionais e globais. Estas incluem o Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional, Organização Mundial do Comércio, Nações Unidas e suas agências especializadas, especialmente a Organização Internacional do Trabalho (OIT) com a sua estrutura tripartida e mandato para fixar padrões sociais internacionais.

O movimento de sindicatos internacional deve também trabalhar com as suas uniões globais parceiras para promover regras efectivas governantes do comportamento dos negócios privados. Eles devem procurar alcançar molduras internacionais para diálogo social, negociação colectiva e sistemas de governação corporativa que mantém a gerência responsável pelo impacto social das actividades de negócios. Isto requer uma combinação de campanhas e mobilização com advocacia e pressões para que as políticas destas instituições e companhias apoiem, ao invés de debilitar, o feito de trabalho decente para todos. Isto inclui acções à volta:

- Do comércio, investimento e padrões de trabalho
- Da saúde e segurança no trabalho e práticas ambientais sustentáveis;
- Da governação global;
- Da responsabilidade social dos negócios, incluindo um dialogo social global;
- Da protecção social e relações legais de trabalho;
- Da organização dos sindicatos;
- Do combate ao HIV e a SIDA; e
- De Combater trabalho infantil e trabalho forçado.

(d) Organização dos sindicatos e desenvolvimento económico em África

“Our deepest fear is not that we are inadequate. Our deepest fear is that we are powerful beyond our measure. It is our light, not our darkness, that most frightens us.”

Nelson Mandela (born 1918), South African statesman and the first democratically elected President of South Africa (1994), and winner of the 1993 Nobel Prize for Peace



Daily Nation, 25 de Setembro de 2002. <http://www.gadonet.com>

O desenvolvimento histórico do movimento de sindicato africano está estreitamente ligado ao desenvolvimento político, social e económico do continente. Em muitos países, o movimento do sindicato juntou-se antes ou imediatamente depois da independência política. Daí em diante as actividades dos sindicatos e adesão a estes floresceram devido a legislação favorável, crescimento económico e patronato político.

Adesão aos sindicatos cresceu firmemente antes de entrar em uma tendência decrescente com a emergência dos choques económicos dos anos 80. Isto é principalmente atribuído às estritas medidas de reforma do sector público e reforma económica que resultaram em massivas restrições e redundâncias. O declínio da adesão foi ainda mais agravado pela ratificação de novos estatutos “amigáveis ao investidor” que estavam destinados a desregular o mercado de trabalho. O cenário do mercado de trabalho tornou-se hostil aos sindicatos, e com isso tornado difícil para os sindicatos se organizarem livremente. O retrocesso das passadas leis de trabalho amigáveis aos sindicatos expôs vulnerabilidades destes, especialmente nas áreas de organização e recrutamento. As práticas dos investidores actuais tais como contratar na base de contratos e casualidade do trabalho, impactaram negativamente a adesão aos sindicatos. Outros factores tais como a pandemia de HIV/SIDA, reformas, perda natural e crescimento da economia informal também afeitaram a adesão aos sindicatos.

Consequentemente, o declínio na adesão aos sindicatos afeitou as finanças e operações destes. Conflitos internos que levaram a divisões nos sindicatos conduziram a fragmentação e maior enfraquecimento dos sindicatos. Nesse corrente estado, os sindicatos são vulneráveis a maquinações e influências externas. Infra-estruturas e molduras institucionais fracas

apresentaram mais constrangimentos para a maioria dos sindicatos. Também se conhece que os sindicatos carecem de capacidade em termos de recursos humanos, incluindo perspicácia profissional.

No contexto de densidade e poder declinante, os sindicatos africanos engajaram num debate sobre a sua sobrevivência. A prioridade principal para os sindicatos em África é que todo o trabalhador em África precisa de um sindicato. O ponto de partida para os sindicatos deve permanecer o que os sindicalistas sabem em todo o lugar: construir força do sindicato à partir das bases, alargar o alcance dos serviços dos sindicatos aos membros e modernizar as estruturas e a administração dos recursos escassos.

Factores económicos que influenciam a organização dos sindicatos em África

Globalização: A liberalização do comércio internacional, ligado à globalização de mercados financeiros e a crescente proeminência de companhias multinacionais, ameaça hoje o contexto nacional dentro do qual os sindicatos operavam.

Integração regional: Comparações transversais nacionais dos preços do trabalho afeitam a competitividade nacional e também moldam as decisões de investimento corporativas e estas constroem a condução da negociação colectiva nacional. A estabilidade das moedas nacionais parece precisar que os governos adoptem políticas económicas deflacionárias muitas vezes contra os interesses do trabalho.

Mudanças nas relações de trabalho: O papel dos sindicatos e o seu foco está a tornar-se limitado devido a reestruturação das entidades industriais e comerciais, ao nível global. As suas posições de negociação colectiva estão a tornar-se fracas, contudo ainda não extintas.

Baixo crescimento económico: Muitas economias em África são caracterizadas por baixo crescimento económico e alto desemprego. Isto põe problemas sérios aos sindicatos visto que muitos trabalhadores estão relutantes em juntar-se aos sindicatos como novos estreados ou em permanecer membros.

Desemprego Alto: A relutância por parte dos trabalhadores em aderir aos sindicatos ou em permanecer membros é baseada no seu medo de perda de emprego em um ambiente que é hostil para os sindicatos e a qualquer forma de resistência para as condições de trabalho. Hoje, grande parte da habilidade dos líderes de sindicatos foi reduzida devido a força económica reduzida, que por seu turno afectou a sua influência política.

Mudanças na composição da força de trabalho: Os redutos tradicionais dos sindicatos, entre os trabalhadores manuais em grandes estabelecimentos em sectores tradicionais tais como carvão, mineração, metais, tecidos, cais, caminhos-de-ferro e o sector público experienciaram um rápido declínio no número de empregados devido a tendência mundial de privatização. Ao mesmo tempo, as áreas de crescente emprego têm estado frequentemente no sector de serviços privado e nos lugares de

trabalho mais pequenos, onde os sindicatos usualmente acham mais difícil recrutar e representar membros.

Mudanças no tipo de força de trabalho: Sindicatos representaram principalmente empregados em tempo integral com trabalhos relativamente seguros, e eles muitas vezes pareciam assumir que o trabalhador “típico” fosse homem. Contudo, em muitos países, a força de trabalho tornou-se mais igualmente balancada entre homens e mulheres; o trabalho em tempo parcial tornou-se mais comum, difundiram-se os contratos temporários, e em adição houve um aumento do trabalho migratório em muitos países. Em alguns casos, tais mudanças têm estado relacionadas com o crescimento dum 'economia informal' e uma força de trabalho 'submersa'.

Estes padrões de emprego em mudança trazem problemas para os sindicatos. Por um lado, os trabalhadores com novas e escassas qualificações estão frequentemente convencidos que eles podem sobreviver no mercado de trabalho e avançar na sua carreira profissional sem necessidade alguma do apoio colectivo dos sindicatos. A sindicalização é ainda mais difícil se – como muitas vezes é o caso – eles trabalham para pequenas empresas ou são auto-empregados. Por outro lado, os trabalhadores marginais são difíceis de organizar porque eles estão muitas vezes espalhados; estão às vezes ilegalmente empregados, muitos trabalham em horas flutuantes; e são vulneráveis a vitimização e despedimento se eles aderirem a um sindicato. Eles podem também ver os sindicatos como organizações que não estão particularmente interessadas em tais trabalhadores.

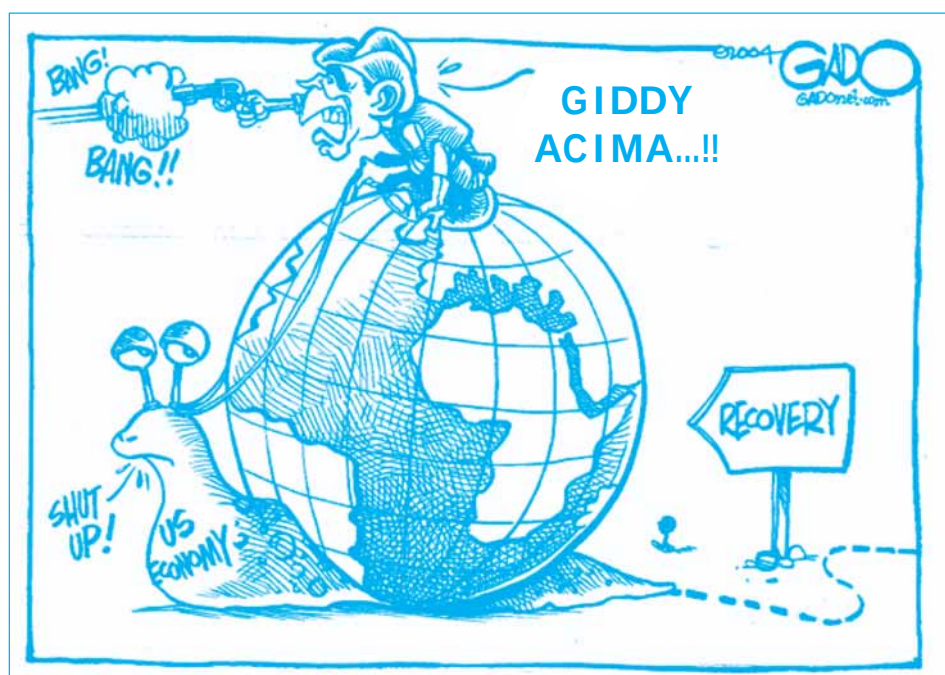
Protecção reduzida por limites legais e estrutura institucional: Isto implica a substituição de um regime legislativo que favorece relações negociadas por um que favorece o interesse do empregador. Alguma da legislação afeitada inclui a redução das imunidades estatutárias dos sindicatos e negociação colectiva, aumentando os direitos legais dos membros contra os seus sindicatos, atacando a base legislativa de organizações de sindicatos e negociação colectiva, e redução dos direitos de empregadores individuais.

Políticas de relações industriais perseguidas pela Administração: Em muitos países em África existe um sistema de relações industriais tripartido, que visa induzir o desenvolvimento social económico enquanto ajudando a manter a estabilidade política. Contudo, devido a políticas e legislação em mudança, as companhias redefiniram as práticas e relações industriais em seu favor. Isto inclui o emprego de sistemas de contracto direito com os empregados, declarando os trabalhadores como estando na gestão; categorizando-os como trabalhadores essenciais; ou usando acordos de pagamento individuais e intimidando os funcionários que se arriscam em actividades de sindicato.



<http://www.gadonet.com>

- (e) Construir capacidade para participação efectiva em programas económicos



Daily Nation, 27 de Janeiro de 2004. <http://www.gadonet.com>

Muitos sindicatos e organizações da sociedade civil expressaram preocupações que os governos e os seus parceiros internacionais raramente envolvem as comunidades em programas económicos. Há poucos exemplos onde ocorreu a participação da sociedade civil, e no entanto nesses poucos casos o trabalho organizado não foi convidado. Em muitos outros processos de consultoria onde foram convidados os sindicatos, isto não aconteceu de maneira significativa. Os compromissos eram frequentemente cosméticos e feitos de forma apressada.

As organizações da comunidade e os sindicatos têm um papel específico e importante para jogar de forma a assegurar que os novos compromissos

de redução de pobreza se traduzam em mudanças eficazes ao nível de um país. A manutenção de paz e segurança entre nações; democracia, a regra de lei, a promoção e proteção de todos os direitos humanos e liberdades fundamentais, inclusive os direitos a desenvolvimento; governação eficaz, responsável e transparente; igualdade dos sexos; respeito máximo aos princípios fundamentais e direitos no trabalho e direitos dos trabalhadores migratórios são alguns dos elementos essenciais para a realização do desenvolvimento social e centrado nas pessoas.

(f) Fazendo com que a NPDA funcione para o povo Africano



Daily Nation, 16 April 2002. <http://www.gadonet.com>

Analistas observaram que mesmo que os objectivos determinados pela NPDA possam ser bem intencionados, a visão de desenvolvimento e medidas económicas que ela concebe para a realização desses objectivos são largamente defeituosas. Por conseguinte, a NPDA pode não contribuir para tratar os problemas de desenvolvimento, e pode na realidade inadvertidamente reforçar o ambiente externo hostil e as fraquezas internas que constituem os maiores obstáculos para o desenvolvimento de África.

Algumas das falhas críticas da NPDA incluem:

- A moldura de política económica neo-liberal que parece ser implicitamente firmada no coração do plano, assim repetindo os pacotes de políticas de ajustamento estrutural dos anos 80 e 90.
- Papel limitado do povo africano na concepção, desenho e formulação da NPDA, apesar do reconhecimento proclamado da tarefa central do povo africano.
- Os seus alvos principais são os doadores estrangeiros, particularmente no G8, União Europeia, os países nórdicos, os Estados Unidos e o Banco Mundial – a NPDA soa como uma “parceria” entre o seu secretariado e o mundo desenvolvido.

“...Há áreas sectoriais transversais que necessitam de mais análise e desenvolvimento de políticas. Estas incluem a promoção de trabalho decente na economia rural (para a qual irá contribuir a discussão da Conferência Internacional do Trabalho de 2008); governação do mercado de trabalho, onde a OIT deve apoiar os esforços dos seus constituintes equilibrar flexibilidade e segurança, combinando legislação, instituições, diálogo e políticas económicas; e as formas de embutir os objectivos e valores da OIT nas crescentes redes de produção global, combinando produtividade, competitividade e trabalho decente.”

*Juan Somavia,
director geral da
Organização
Internacional do
trabalho,
Programa e
Orçamento 2008-
09, Março de
2007*

- Ela desacentua as condições externas fundamentais para a crise de desenvolvimento, e por isso não promove nenhuma medida significativa para gerir e restringir os efeitos deste ambiente nos esforços de desenvolvimento de África.
- NPDA é essencialmente histórica e não endereça as relações desiguais das últimas quatro décadas, constituindo deste modo uma resposta inadequada para o subdesenvolvimento do continente.
- Enquanto reconhecendo o papel central da agricultura, o viés em direcção a um certo modelo de agricultura comercial e orientada para exportação aponta para lacunas na sua concepção de uma perspectiva de desenvolvimento rural mais profunda e ampla.
- São agora mais de três anos desde o lançamento em Abuja, mas houve muito pouco progresso concreto, apesar de abundantes reuniões, cimeiras, declarações oficiais, retórica, e discursos terem marcado a NPDA até aqui.
- NPDA não integra respeito para os padrões de trabalho fundamentais e não há estrutura formal para endereçar o comércio, desenvolvimento, emprego e padrões de trabalho fundamentais. É vital haver uma inclusão das preocupações sociais, de trabalho, género, ambiente e desenvolvimento nos mecanismos de revisão da política de comércio e desenvolvimento do NPDA.

(g) Promovendo a economia rural em África

É estimado que aproximadamente 70 por cento das pessoas africanas vivem em áreas rurais na África Subsariana. Embora as áreas rurais em África estejam cheias de diversidade e vitalidade, a imagem global mais aceitável é aquela da visão parcial, superficial e tanto discriminatória. A iconografia dominante da África rural é inundada com retratos de crianças mal nutridas, populações deslocadas, comunidades desmoronando e pessoas vulneráveis. Estas imagens propagaram uma percepção da África rural como um cosmo em declínio, composto de pessoas que parecem estar fora da história e não ter nenhuma esperança e destino. Tais imagens prevalecentes servem bem o seu objectivo: inspirar emoções e compaixão reflexiva. Mas elas fazem pouco para mostrar as verdadeiras vidas, esforços e realizações da grande maioria da população rural. Não obstante a todas estas questões, há uma imaginação diferente da economia agrária africana: que, apesar dos seus enormes constrangimentos, as áreas rurais em África são de facto organizadas e comprometidas vigorosamente em melhorar a sua situação e adaptar-se ao futuro que evolui rapidamente.

Porquê focar na economia agrária?

Seis factores principais sublinham o recente foco nos pobres rurais:

- Aproximadamente 70 por cento de africanos vivem em áreas rurais;
- Números assombrantes de pobres rurais são vulneráveis a choques externos, catástrofes naturais, conflitos, e propagação de doenças, inclusive o HIV/SIDA;

- Em comparação com outras regiões a pobreza está a crescer em África;
- A pobreza em áreas rurais não só é comum mas é também profunda e severa;
- Novas iniciativas trazem os pobres rurais ao centro do diálogo de desenvolvimento;
- Poucos países serão capazes de ir ao encontro dos objectivos de desenvolvimento do Milénio concordados, particularmente nas áreas rurais.

O foco na pobreza rural é também importante porque o compromisso da comunidade internacional para cortar para a metade a incidência global da pobreza absoluta por 2015 implica um esforço massivo na África rural. Em adição, um entendimento da extensão, natureza e causas da pobreza rural é uma condição prévia para acção pública eficaz reduzir as carências nas áreas rurais do continente.

A pobreza em muitos países africanos é predominantemente um fenómeno rural. A população rural representa uma média de 60 por cento da população total no continente; aproximadamente 90 por cento da força de trabalho rural ocupa-se directamente ou indirectamente em actividades agrícolas. O desenvolvimento agrícola e o desenvolvimento rural são cruciais para a transformação estrutural e desenvolvimento de África. A agricultura contribui com 20 por cento do PBI na África do Norte e 30 por cento do PBI na África Subsariana.

A pobreza rural em África é firmada em um contexto de pobreza total ao nível nacional. A pobreza rural na África Subsariana contribui com mais de 60 por cento da incidência da pobreza total medido pela proporção de contagem por cabeça. A contribuição da pobreza rural é mais de 90 por cento da pobreza total na Burkina-Faso, Mali, Níger e Uganda, e mais de 80 por cento da pobreza total na Etiópia, Gâmbia, Quênia, Madagáscar, e Suazilândia.

A população rural não é só pobre pelo rendimento, mas ela também é privada das "capacidades" substantivas necessárias para conduzir uma vida decente e significativa. A privação de capacidades elementares pode ser reflectida em, entre outras coisas, mortalidade prematura, subnutrição, morbidez e analfabetismo. Para indicadores de educação primária, o quadro é tal que não só é a privação rural em relação a este indicador mais alta, mas também as diferenças entre países são grandes. Informação detalhada mostra proporções de alistamento na escola primária relativamente altas no sector rural do Quênia, Ghana, Zâmbia e Nigéria, com uma proporção de alistamento de entre 50 e 75 por cento. Os sectores rurais mais carentes são encontrados na Etiópia, Níger, Mali e Senegal com uma proporção de entre 13 e 22 por cento. Para a proporção de alistamento na escola secundária, o nível da privação do sector rural é muito mais intenso em comparação com o indicador da escola primária.

A privação dos sectores rurais não é só evidente na educação mas também no acesso a serviços relacionados à saúde básica, tais como saneamento e água canalizada. O total das médias nacionais é 51.4 por cento para acesso ao saneamento e 29.1 por cento para acesso à água canalizada. Dentro do contexto desta privação geral, o sector rural é muito mais privado do que o sector urbano. Acesso ao saneamento no sector rural tem uma média de 41 por cento em comparação com aproximadamente 81 por cento de acesso no sector urbano.

Países com acesso rural ao saneamento relativamente alto incluem Tanzânia, Quênia e Uganda com uma taxa de acesso entre 56 e 92 por cento. Por outro lado, as populações rurais mais carentes segundo este indicador são encontradas na Etiópia, Nigéria, Burkina-Faso, Níger e Ghana com o acesso entre 5 e 17 por cento. Privação diferencial semelhante entre os sectores urbanos e rurais é observada pelo indicador do acesso à água canalizada. Assim, comparando com o sector urbano, que é também pobre e carente, o sector rural é ainda mais pobre e mais carente em termos de capacidades.

O estado da pobreza rural na África Subsaariana não só comum, mas é também profundo e severo, variando entre os países. Por exemplo, para três medidas de pobreza (rácio de contagem por indivíduo, rácio de desigualdade da pobreza, e rácio quadrado de desigualdade da pobreza), Ghana emergiu como o país com pobreza rural mais baixa onde a extensão da pobreza é 34 por cento, enquanto a profundidade e a gravidade são 8 e 2.4 por cento, respectivamente. Noutro extremo, a Zâmbia é um país com pobreza rural alta com aproximadamente 81 por cento da sua população rural vivendo abaixo da linha de pobreza de aproximadamente 25 US\$ por pessoa por mês.

Quanto a profundidade da pobreza, a República da África Central (RCA) é claramente um país de pobreza rural alta com uma proporção de pobreza de 46.4 por cento ao passo que, quanto a gravidade, a Guiné-Bissau é o país com proporção de pobreza quadrada mais alta, de aproximadamente 35 por cento. Para apreciar ainda mais a extensão da profundidade da pobreza rural, deve-se notar que a despesa média dos pobres rurais na Guiné-Bissau, Etiópia e RCA é somente cerca de 32 centavos americanos por pessoa por dia. Para o Ghana, em outro extremo, a despesa média dos pobres rurais é 81 centavos por pessoa por dia. Estes são de facto números dramáticos que reflectem a profundidade da pobreza rural na África.

Na maioria de países subsaarianos, a contribuição da pobreza rural para a profundidade da pobreza ao nível nacional é de mais de 70 por cento. A pobreza rural contribui com mais de 90 por cento da profundidade da pobreza ao nível nacional em Burkina-Faso, Madagáscar, Uganda, Mali e Níger. Observações semelhantes podem ser feitas sobre a contribuição da pobreza rural para a gravidade da pobreza a nível nacional.

As pessoas pobres, inexperientes, e sem educação nas áreas rurais são também as mais vulneráveis e sofrem desproporcionalmente de múltiplos riscos, choques e volatilidade, e eles têm poucos instrumentos para mitigar

estes adversos eventos. Os africanos rurais pobres ficaram vulneráveis a riscos que emanam da globalização e choques externos, conflitos, HIV/ SIDA e catástrofes naturais.

Os líderes africanos têm em vários fóruns - tais como a cimeira em Libreville em 2000 e a cimeira OUA em 2001 – reafirmado que esta é de facto a sua meta primária. Os líderes dos países industriais também prometeram assistir os países em subdesenvolvidos neste esforço crítico. Este compromisso foi reafirmado no ano passado com a adopção dos Objectivos de Desenvolvimento de Milénio (ODM) da ONU por virtualmente todos os países. As instituições financeiras multilaterais e outros doadores realçaram a importância de voltar a focar nos pobres rurais. As importantes iniciativas que emergiram do consenso sobre a necessidade de reduzir a pobreza incluem iniciativas de alívio de dívidas, a Nova Parceria Económica para o Desenvolvimento de África (NPDA), e a Nova Visão do Banco de Desenvolvimento Africano.

(h) Reconstituição do estado de desenvolvimento



Daily Nation, 28 de Outubro de 2001. <http://www.gadonet.com>

Para a África para alcançar níveis mais altos do progresso, há necessidade da reconstituição do Estado de desenvolvimento; um Estado para o qual a equidade social, a inclusão social, a unidade nacional e o respeito aos direitos humanos formam as bases da política económica; um Estado que activamente promove e alimenta os sectores produtivos da economia; activamente ocupa-se apropriadamente na alocação e distribuição equitativa e equilibrada dos recursos entre os sectores e pessoas; e mais importante, um Estado que é democrático e que integra o controlo das pessoas sobre a tomada de decisão a todos os níveis na gestão, uso equitativo e distribuição dos recursos sociais.

Mais ainda, para alcançar o crescimento económico sustentável, com uma base alargada, há necessidade de sistemas políticos mais abertos, responsáveis e participativos, inclusive um papel mais forte para a sociedade civil. As reformas políticas, económicas e sociais devem ser iniciadas e executadas pelos próprios países africanos, baseado nas suas visões, valores e contexto socioeconómico individual. Os parceiros de desenvolvimento da África devem, por isso, apoiar iniciativas africanas nestas áreas.

Os governos africanos devem reafirmar o seu compromisso em melhorar a qualidade da governação, em particular a transparência e responsabilidade na administração pública. Os governos devem reconhecer que os critérios para as despesas públicas devem visar o aumento do desenvolvimento socioeconómico geral e reduzir as despesas improdutivas. As capacitacoes humanas e institucionais para desenvolvimento sustentável são essenciais para todos estes objectivos.

(i) Encorajar fundamentos macroeconómicos são



<http://www.gadonet.com>, 10 de Fevereiro de 2003

O movimento trabalhista procura encorajar que os planos de desenvolvimento nacional devem promover a agricultura, a indústria, serviços – incluindo saúde e educação pública. Semelhantermente, os planos devem ser protegidos e apoiados através de comércio apropriado, investimento e medidas de política macroeconómica. Uma estratégia para financiamento deve procurar mobilizar e basear-se em recursos internos e inter-africanos através de medidas de poupanças imaginativas; relocação de despesas para longe dos produtos desperdiçadores, inclusive despesas militares excessivas, corrupção e má gestão; uso criativo de remessas dos africanos que vivem no estrangeiro; taxação corporativa; retenção e reinvestimento de lucros estrangeiros; e a prevenção de voo de capital e do vazamento de recursos através de evasão fiscal praticada por investidores estrangeiros e elite local. O investimento estrangeiro, enquanto necessário, deve ser cuidadosamente equilibrado e selecionado para ajustar-se aos objectivos nacionais.

(j) Desenvolvimento económico através de privatização razoável



Daily Nation, 23 de Fevereiro de 2007, <http://www.gadonet.com~>

Não é disputável que o sector privado é vital, como um motor para o desenvolvimento sustentável. Como tal, o movimento trabalhista em África esta' particularmente interessado nos aspectos sociais da privatização, ajustamento estrutural e transformação económica. Contudo, os sindicatos também estão preocupados que estejam espalhados por África os efeitos desastrosos da privatização que afeitam o tecido económico, político e cultural. Experiências de miséria enfrentadas pelos trabalhadores e suas famílias indicaram que a privatização e a transformação económica dos países foram empreendidas sem a devida preocupação com os mais diretamente envolvidos.

O termo "privatização" está agora em tal uso comum que se tornou uma referência para os agregados familiares na referente transferência de direitos de propriedade ou provisão de serviços do sector público para o sector privado. Contudo, já que a privatização forma um importante componente no programa de reforma económica mais amplo, recebeu uma recepção fria pelos trabalhadores, entre outros. Lamentavelmente, isto foi devido ao facto que o diálogo social nos processos de privatização e reestruturação é muitas vezes negligenciado, e por isso a falta de apreciação e entusiasmo pelos sindicatos no processo. Para que as mudanças signifiquem progresso, e as reformas sejam economicamente, socialmente e politicamente aceitáveis, uma forma transparente de consultas com os todos os diretamente envolvidos tem importância suprema.

(k) Integração regional



Daily Nation, 21 de Julho de 2003. <http://www.gadonet.com>

Muitos países na África estão a ter mais interesse na integração económica regional e desenvolveram programas para promoção desta causa. Os sindicatos, por sua parte, também apoiaram explicitamente a emergência e fortalecimento da integração regional. O movimento trabalhista está no registo como tendo pedido esforços adicionais do governo para ocasionar a integração económica o mais rápido possível. Os sindicatos têm sido parceiros fiáveis em várias actividades de tais grupos de interesse económico e social.

De preocupação as organizações de sindicatos é o facto que os acordos resultantes de integração regional se concentraram principalmente em mobilização de capital e de recursos naturais e tendem a ignorar o papel crítico da mobilização de recursos humanos e outros aspectos sociais. Os sindicatos repisaram que para a integração ser bem sucedida, todos os diretamente envolvidos, dos quais os trabalhadores e as suas organizações são um maior componente, devem ser envolvidos no processo de concepção, tomada de decisão e implementação de todos os programas e actividades de projecto. Os aspectos sociais, tais como eradicação de pobreza, direitos humanos e de sindicatos, a criação de empregos decentes e a observância de padrões de trabalho internacionais sempre devem estar entre as prioridades principais.

A posição de sindicato é que os esforços presentes para criar co-operação económica e integração regional estão condenados a falhar se estes continuarem a focar nas limitadas áreas de comércio internacional e união aduaneira.

(I) Resolução de conflito e paz para desenvolvimento



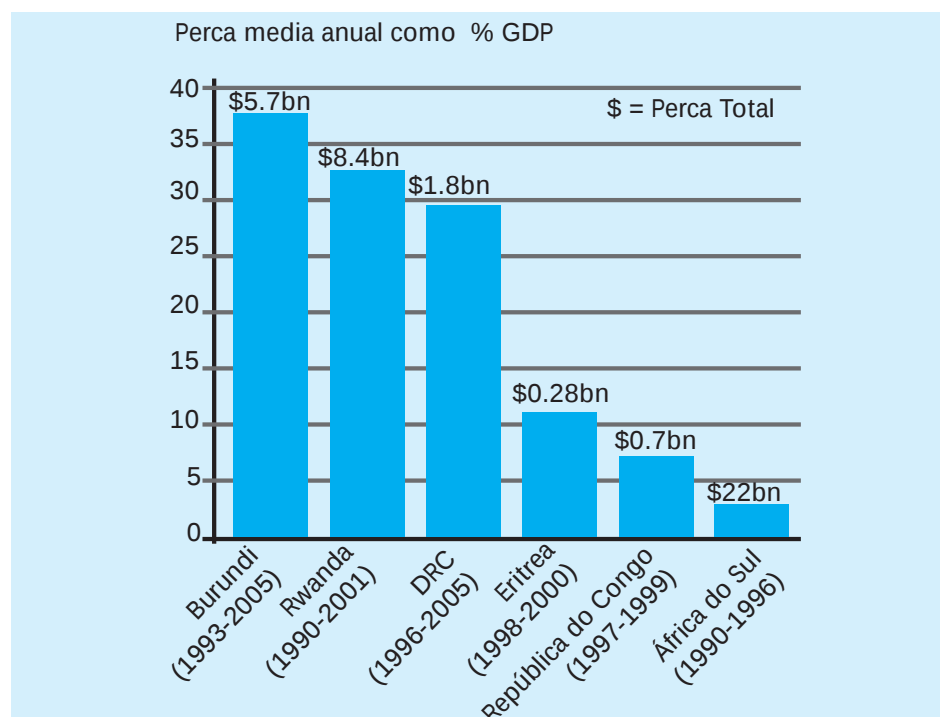
Daily Nation, 3 de Junho de 2003. <http://www.gadonet.com>

Um estudo pela Oxfam Internacional viu que quinze anos de conflitos custaram à África entre 1990 e 2005 aproximadamente 300 US\$ bilhões. Isto é igual a quantidade da ajuda internacional recebida durante o mesmo período. O continente perde uma média de aproximadamente 18 US\$ bilhões por ano por causa de conflitos armados. África tem a desvantagem de ser um continente em guerra consigo mesmo. A maior parte das situações de conflito tiveram as culpas nos legados coloniais bem como na distribuição desigual dos recursos entre as muitas comunidades étnicas. As diferenças étnicas e religiosas são também responsáveis pelos conflitos do continente.

Os conflitos contínuos e as incertezas políticas em África acrescentam-se às dificuldades da região em todo, limitando a base para um crescimento mais forte. Enquanto a tendência de muitos países africanos é uma de lenta melhoria económica, aquelas nações em conflito sofreram um crescimento negativo e uma deterioração alarmante das condições básicas.

O relatório nota que entre 1990 e 2005, 23 nações africanas estiveram envolvidas em conflitos e, em média, isto custou às economias africanas 18 US\$ bilhões por ano. Este conclui que os governos africanos tomaram, a nível regional, medidas encorajantes para controlar transferências de armas, mas o que é necessário é um tratado global, legalmente obrigatório de comércio de armas. Os nascidos em países africanos atormentados por conflitos são também prováveis de ter uma esperança de vida mais curta, e as taxas de mortalidade infantil são mais altas do que noutros países mais estáveis. A Serra Leoa é uma ilustração notável desta tendência, tendo a taxa de esperança de vida mais baixa da região de apenas 37 anos.

Figura 6.2: Custo do conflito: Perdas médias anuais como % do PIB de países selecionados.



Source: Oxfam 2008.

Ao lutar por justiça social e trabalho decente, contra a desigualdade e violação de direitos humanos, os sindicatos podem contribuir para a eradicação das causas de conflitos. A sua capacidade de organizar efectivamente e executar um diálogo social estruturado baseado em negociação, permite-lhes ser parceiros fiáveis e influentes no diálogo. Além disso, dado que eles são profundamente enraizados em vários grupos sociais, eles são capazes de promover o diálogo e a emergência do consenso entre diferentes grupos populacionais. Na região dos Grandes Lagos na África, os sindicatos realizaram muito nos seus esforços de superar o amargo ligado ao genocídio e inter-rivalidade étnica.

(m) Efeitos de devastantes da pandemia HIV/SIDA

O HIV/SIDA é agora considerado como o desafio ao desenvolvimento mais formidável do nosso tempo. O SIDA é agora um problema mundial, porém este atingiu a África Subsariana com maior impacto. 70 por cento de todos os adultos e 80 por cento de todas as crianças em África vive com o HIV, e 75 por cento das mortes globais devido ao SIDA desde que a epidemia começou foram de homens, mulheres, e crianças africanos. É mais desconcertante ler relatórios recentes que quase 90 milhões de africanos (ou até cerca de 10 % da população do continente) podem estar infectados pelo HIV durante os próximos 20 anos se não se combater mais a epidemia.



Daily Nation, 3 de Dezembro de 2006. <http://www.gadonet.com>

O que torna o HIV/SIDA único é o seu impacto no desenvolvimento, já que este deteriora cinco fundações: crescimento económico, boa governação, desenvolvimento de capital humano, o clima de investimentos, e produtividade do trabalho.

O SIDA custa a um país africano típico, em cada ano, mais de 0.5 por cento do crescimento per cápita. Porque esta doença mata muitos jovens adultos na primazia das suas vidas, o impacto tanto no sector público, como no privado é devastadoso.

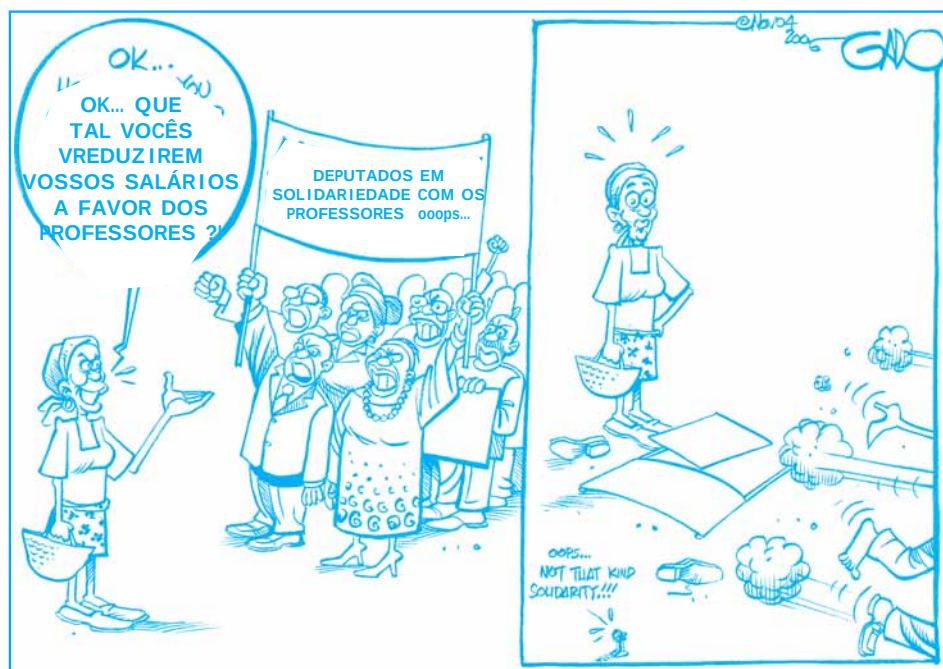
As estatísticas alarmantes acima mencionadas mostram que para aqueles de nós que vivemos na África Subsariana, é um catástrofe humana da qual nem um de nós na região será isento, porque o HIV/SIDA afeita a todos. Estigma, silêncio, negação e discriminação contra funcionários que vivem com o HIV/SIDA aumentam o impacto da epidemia e constituem uma grande barreira para efectivamente penetrar o local de trabalho e adquirir os resultados desejados depois de implementar actividades de HIV/SIDA.

Os trabalhadores continuam a ser submetidos a um teste de HIV obrigatório no momento de recrutamento e promoções. Criar um ambiente livre de discriminação de pessoas que vivem com HIV/SIDA e quebrar a parede de silêncio irá assegurar uma resposta apropriada.

Há necessidade de voltar a enfatizar e apreciar a importância de redes de contactos e criação de alianças para ganhar a guerra contra o HIV e SIDA. Confrontar a epidemia efectivamente deve constituir uma parte integral da nossa agenda africana para promover desenvolvimento sustentável, redução da pobreza, paz e segurança e estabilidade política compatível com os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio. Deve haver uma moldura viável que se destina a identificar e sugerir medidas para combater mais efectivamente o HIV/SIDA no local de trabalho, desenvolvendo políticas e estratégias que guiarão as acções de todos os parceiros dentro

do movimento de sindicatos e no local de trabalho. Esta moldura também deve visar destacar medidas de políticas e estratégias melhoradas de HIV/SIDA para que os trabalhadores e suas famílias infectados e afetados pelo HIV/SIDA tenham uma nova visão para o futuro.

- (n) Promoção de padrões de trabalho para prosperidade económica



Daily Nation, 4 de Novembro de 2006. <http://www.gadonet.com>

A introdução de políticas de ajustamento estrutural no início dos anos 80 trouxe à tona a realização que a implementação de reformas económicas por si pode ser inconsistente com as provisões de padrões internacionais de trabalho básicos, particularmente certos convénios de direitos humanos essenciais, bem como outros padrões que têm especial relevância para determinadas intervenções de ajustamento estrutural. O movimento trabalhista, em particular, expressou preocupação que um elemento importante das políticas de ajustamento estrutural tem sido o desmantelamento das formas fundamentais de proteção do trabalho de forma a pôr em movimento um processo de desenvolvimento baseado numa racionalidade puramente económica.

Deve haver fortes avanços na visão que muitos padrões internacionais de trabalho podem ser da relevância na condução do processo de reformas económicas. Enquanto estes padrões podem não endereçar todas as questões implicadas em debates de flexibilidade de mercado de trabalho, eles certamente ajudam a fornecer um equilíbrio entre excessiva regulação estatal e uma remoção arbitral de garantias. Evidências empíricas abundantes indicam que os padrões internacionais de trabalho tiveram uma influência de longo alcance por causa do conteúdo, mas também porque eles influenciaram as actividades mais gerais da comunidade internacional em campos tais como: direitos humanos, política social e política de desenvolvimento.

(o) Eliminação da divisão digital através da tecnologia de informação e comunicação

A África deve estar consciente do facto que a revolução das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) oferece genuíno potencial, mas também cria o risco que uma porção significativa do mundo irá ter perdas. As TIC podem ter um impacto de longo alcance na qualidade de vida dos trabalhadores nos países mais pobres se estiverem em lugar as instituições e políticas apropriadas e estas sirvam de importantes estímulos ao desenvolvimento e ao crescimento do emprego. Acesso às tecnologias, e assegurar que os trabalhadores possuam a educação e habilidades para usa-las, são políticas fundamentais que os países em desenvolvimento têm de considerar se eles quiserem beneficiar-se da revolução das TIC.

Para que o povo africano se beneficie das TIC, e para que o movimento trabalhista elimine a separação digital, os governos africanos devem desenvolver e implementar estratégias coerentes em relação as TIC.

(p) A economia informal em África



Daily Nation, 11 de Novembro de 2003. <http://www.gadonet.com>

O termo “economia informal” refere-se a todas actividades económicas por trabalhadores e unidades económicas que estão - na lei ou na prática - não cobertas ou insuficientemente cobertas por acordos formais. O termo é agora amplamente usado embora não haja nenhuma definição comum quanto ao significado do mesmo. Controvérsia ainda existe entre os académicos no que constitui a definição mais apropriada. Termos tal como 'não regulado', 'não registado' residual', 'irregular', 'anexo ao sector formal', sector 'periférico' e independente foram usados para descrever a economia.

Apesar da falta de uma descrição ou definição universalmente exacta ou aceite, há um largo entendimento que o termo "economia informal" acomoda considerável diversidade em termos de trabalhadores, empresas

e empresários com características identificáveis. Eles experienciam problemas e desvantagens específicas que variam em intensidade entre os contextos nacionais, rurais, e urbanos. O termo "economia informal" é preferível a "o sector informal" porque os trabalhadores e as empresas em questão não estão incluídos num só sector de actividade económica, mas sim em diversos sectores.

O volume das actividades da economia informal é largo e incluem comércio, restaurantes, processamento de alimentos, roupa, fabricação e reparos metálicos, processamento de madeira, habilidades manuais, construção, garagens, serviços de reparação e transporte. Estas actividades também existem na economia formal.

A OIT descobriu a importância e o potencial da economia informal através do famoso estudo do sector informal no Quênia publicado em 1972. O debate sobre o papel da economia informal no desenvolvimento económico de África foi trazido mais ainda à dianteira durante o período de implementação das reformas económicas, os chamados Programas de Ajustamento Estrutural (PAE) durante os anos 80 e anos 90. Para muitos observadores, as estritas medidas macroeconómicas adoptadas pelas instituições financeiras internacionais trouxeram redução dos trabalhadores do sector público, liberalização económica e privatização de empresas públicas. Por conseguinte, houve um declínio drástico no emprego nos sectores formais, levando ao ganho de proeminência da economia informal.

A expansão do emprego na economia informal, tem sido, para a maioria, ligado ao lento, se não negativo, crescimento do emprego no sector formal. Acredita-se que a falta de dinamismo deste último tenha sido o resultado de uma combinação de essencialmente três factores:

- O crescimento rápido e significativo da força de trabalho urbana, determinada pela melhoria das condições de vida e migração rural;
- Estabilização económica e programas de reestruturação introduzidos nos princípios dos anos 80, os quais contribuíram para o decréscimo no sector público tanto dos empregos como dos salários reais; e
- A busca de maior flexibilidade e desregulamentação exigida pela crescente competitividade nos mercados globais, a qual resultou em maior intensidade em capital e custos de trabalho reduzidos.

A natureza, composição e magnitude da economia informal, varia entre regiões e países, bem como o grau de regulação e institucionalização das actividades económicas dum país. Estas incluem uma variedade de actividades económicas nas áreas urbanas, as quais são largamente propriedade e operadas por indivíduos singulares com pouco capital e trabalho; uma variedade de unidades económicas que produzem e distribuem bens e serviços com vista a gerir rendimento e emprego; tecnologias de trabalho - intensivo; entrada fácil; altos níveis de competição; produção de bens e serviços de baixa qualidade; baixa capacidade para acumulação e acesso restrito a crédito, activos e outros serviços, trabalho desprotegido e não declarado; e relações de produção instável.

De acordo com o relatório do Director Geral da OIT em 2002 sobre “Trabalho Decente e a Economia Informal”, existe uma variação considerável entre os países no que diz respeito ao emprego informal como uma percentagem do emprego total de 5 até mais de 70 por cento. O relatório Mundial do Trabalho de 1997-98 estimava que em África, cerca de 61 por cento da força de trabalho urbana está empregada na economia informal, e provavelmente gera cerca de 93 por cento de todos os empregos adicionais em África nos anos 90. Nos países da África Subsariana, a taxa anual de expansão do emprego na economia informal urbana foi reportada como sendo 6.7 por cento entre 1980 e 1985.

Acções para a redução dos défices de trabalho decente na economia informal em África.

1. Desafio aos sindicatos

Os sindicatos em África estão cada vez mais conscientes da crescente importância da economia informal. A adesão aos sindicatos tem diminuído rapidamente ao passo que os exercícios de contenções removem milhares de funcionários do emprego no sector público. Muitos, se não a maioria, destes funcionários mudam-se para a economia informal. Isto é basicamente porque os sindicatos estão a olhar agora para a economia informal como uma potencial fonte de novos associados para reforçar a sua influência política e encolhidos poderes numéricos.

Contudo, é importante realizar-se do início que as restrições e diferenças fundamentais entre os trabalhadores do sector formal e informal, bem como a organização e objectivos dos sindicatos, não permitem uma simples extensão das suas actividades tradicionais para cobrir questões da economia informal.

Mesmo assim, os sindicatos estão numa posição ideal para formar alianças estratégicas com a economia do sector informal ao fornecer desenvolvimento de capacidade e outros tipos de apoio à organizações da economia informal. Isto foi feito em Ghana com grupos de cabeleireiros, fotógrafos e transportadores. Os sindicatos também são bem colocados no diálogo com governantes, em particular, para assegurar que as necessidades dos trabalhadores de economia informal são claramente articuladas enquanto ao mesmo tempo não minando os direitos legitimamente adquiridos dos trabalhadores do sector formal. Esta aliança também dá aos sindicatos uma voz potencialmente maior na tomada de decisão social e económica.

2. Papel das organizações de empregadores

As organizações de empregadores podem certamente desempenhar um papel fundamental na promoção da modernização deste sector, assim reforçando a sua interação com empresas do sector formal. De facto, algumas organizações de empregadores começaram a olhar para os pequenos e micro empresários como potenciais fontes de novos membros. Em Quênia, Nigéria e Uganda, as associações de empregadores estão activamente envolvidas no fornecimento de serviços institucionais úteis para negócios da economia informal.

3. Promoção de associações do sector informal

Associações de trabalhadores informais variam no tamanho e alcance, mas são mais prováveis baseadas em comércio ou em vizinhança, ou às vezes numa combinação dos dois, dependendo das questões a ser endereçadas, e às vezes em respeito a representação política territorialmente baseada. Exemplos do Sul da Índia mostram que os sindicatos da economia informal acharam necessário ter múltiplas formas do registo legal de forma a tratar das necessidades dos seus membros da economia informal. A intenção foi também de facilitar o fluxo de fundos de doadores para subsidiar as suas actividades, já que as taxas de mal adesão podem suportar as despesas gerais e de administração das organizações, apesar destas serem extremamente baixas. Para além do registo como sindicatos, estas organizações também tinham estatuto jurídico como sociedades, sociedades cooperativas de crédito, ou como fundos de bem-estar. Isto permitiu-lhes, entre outros, começar crédito e sociedades de poupança e serviços de bem-estar nas áreas de benefícios de maternidade, esquemas de saúde e melhoradas condições de trabalho. A emulação destes exemplos depende dos limites legais para registar e regular organizações não governamentais.

4. Eliminação dos aspectos negativos da informalidade

Os défices de trabalho decente são os mais acentuados na economia informal. Para promover trabalho decente, é necessário eliminar os aspectos negativos da informalidade, assegurando ao mesmo tempo que as oportunidades para sustento e empreendimento não são destruídas, e a promoção da protecção e a incorporação dos trabalhadores e unidades económicas da economia informal na economia dominante. Progresso contínuo em direcção a trabalho decente, reconhecido e protegido só será possível ao se identificar e endereçar-se as causas subjacentes da informalidade e as barreiras a entrada na corrente económica e social principal.

5. Papel primário do Governo

Já que os défices de trabalho decente são muitas vezes associados a défices de boa governação, o governo tem um papel primário para jogar. A vontade e compromisso político, e as estruturas e mecanismos para governação apropriada são essenciais. Leis, políticas e programas específicos para lidar com os factores responsáveis pela informalidade, para estender a protecção a todos os trabalhadores, e retirar as barreiras a entrada na economia dominante irão variar por país e circunstâncias. A sua formulação e implementação deve envolver os parceiros sociais e os beneficiários desejados na economia informal.

A informalidade é principalmente uma questão de governação. O crescimento da economia informal muitas vezes pode ser rastreado a políticas sociais e macroeconómicas impróprias, ineficazes, mal administradas ou mal implementadas, muitas vezes desenvolvidas sem uma consulta tripartida; a falta de molduras conducentes legais e estruturas institucionais; e a falta de boa governação para implementação de políticas e leis apropriadas e eficazes. Políticas macroeconómicas, incluindo o ajustamento estrutural, políticas de privatização e reestruturação económica, não se focaram o

suficientemente no emprego e reduziram empregos ou não criaram novos empregos adequados na economia formal. Uma falta do crescimento económico alto e sustentável impede a capacidade de governos de facilitar a transição da economia informal para formal através da criação de mais empregos na economia dominante. Muitos países não têm políticas explícitas de desenvolvimento empresarial e de criação de emprego; eles tratam a quantidade e a qualidade de emprego como um residual em vez de como um factor necessário do desenvolvimento económico.

6. Economia informal como um problema de género

A efeminização da pobreza e discriminação de género, idade, etnia ou deficiências também significa que os grupos mais vulneráveis e marginalizados devem acabar na economia informal. As mulheres geralmente têm de equilibrar as triplas responsabilidades de sustento, tarefas domésticas, e assistência e cuidados às crianças e idosos. As mulheres são também discriminadas em termos de acesso à educação e formações e outros recursos económicos. Assim é mais provável às mulheres do que aos homens estar na economia informal.

7. Criação de emprego e eradicação da pobreza

Pode-se também rastrear a informalidade a um número de outros factores socioeconómicos. A pobreza evita reais oportunidades e escolhas de trabalho decente e protegido. Rendimentos baixos e irregulares e muitas vezes a ausência de políticas públicas impedem as pessoas de investir na sua educação e as habilidades necessárias para impulsionar a sua própria produtividade e capacidade de inserção profissional, e de fazer contribuições sustentáveis para os esquemas de segurança social. A falta de educação (primária e secundária) para funcionar efectivamente na economia formal, para além da falta de reconhecimento das habilidades colhidas na economia informal, actuam como outra barreira à entrada na economia formal. A falta de oportunidades de sustento nas áreas rurais conduz os emigrantes para actividades informais nas zonas urbanas ou em outros países. A pandemia do HIV/SIDA-por doença, discriminação ou perda de familiares adultos fornecedores de sustento empurra famílias e comunidades para a pobreza e sobrevivência por meio de trabalho informal.

(q) O fardo da dívida externa Africana



Daily Nation, 27 de Janeiro de 2008. <http://www.gadonet.com>

"Tudo que tínhamos de empréstimo até 1985 ou 1986 eram aproximadamente 5 bilhões de US\$ e nós pagamos cerca de 16 bilhões e ainda assim nos dizem que devemos cerca de 28 bilhões. Que 28 bilhões surgiram por causa da injustiça das taxas de juro dos credores estrangeiros. Se você me perguntar qual é a pior coisa no mundo, eu direi que é o juro composto."

Olusegun
Aremu Okikiola
Matthew
Obasanjo,
General
do exército
nigeriano
retiradoe antigo
Presidente da
Nigéria (nascido
em1937)

A crise de dívida externa que envolve África tem sido, por muitos anos, um dilema para a maior parte dos actores de desenvolvimento. Diz-se que a África deve a comunidade internacional até cerca de 350 bilhões de dólares. Considerando o actual cenário económico, é certo que a maioria dos países africanos não estarão em posição de devolver os empréstimos e ao mesmo tempo efectuar um desenvolvimento significativo nas suas economias. Este argumento tem ainda mais peso quando se considera algumas circunstâncias moralmente injustas nas quais ocorreu a dívida de África, variando da dívida causada pelo Apartheid, comércio internacional injusto e investimento em divisões corruptas de finanças de desenvolvimento a bancos suíços. Neste sentido têm que se procurar soluções urgentes visto que a dívida está no coração da estagnação e marginalização da África.

Em 1996, o Banco mundial, o Fundo monetário Internacional, e as principais nações credoras reconheceram a gravidade da crise ao lançar a iniciativa HIPC (Países Pobres Altamente Endividados). A iniciativa foi um passo significativo no sentido que reconheceu a impossibilidade de resolver a crise somente postergando os pagamentos ("reagendar"). Alguns credores da dívida reconheceram que esta teria de ser cancelada, inclusive a dívida devida às próprias instituições multilaterais (quase um terço da dívida de África). Os credores aceitaram que, em princípio, cerca de 80 por cento da dívida externa poderia ser cancelada.

As perguntas sem resposta, contudo, consistiam em quanto, sob que condições, a que velocidade e quem pagaria por isto. Tipicamente, as instituições financeiras internacionais impuseram rígidos programas de ajuste económicos como uma condição da participação no HIPC. Até Setembro de 1998, só 8 países, incluindo 5 na África, tinham qualificado à pacotes de alívio de dívidas, chegando a aproximadamente 6,5 bilhões de dólares. Uganda foi o único país africano que tinha conseguido de facto o "ponto de realização," recebendo aproximadamente 650 milhões de dólares de redução da dívida.

Embora à iniciativa HIPC fosse bem-vinda pelos activistas da dívida, o seu alcance é demasiado restringido, o seu progresso muito lento e as suas prioridades demasiado dependentes da vontade das nações credoras. Os cálculos são feitos com base no que se considera que um país seja capaz de pagar, e não em que recursos os países necessitam para combater a pobreza.

Para decidir quais países estão elegíveis para o alívio da dívida sob o HIPC, e avaliar quando necessita ser feito, as agências internacionais calculam proporções da dívida em relação às exportações e proporção do serviço da dívida para com as exportações. A dívida normalmente considera-se "sustentável" se o seu valor descontado (o total reduzido por qualquer porção que só esteja a ser pago a taxas mais baixas que as do mercado) for menos de duas vezes e meia o valor de exportações anuais, e se os pagamentos em preceito e juros ("serviço da dívida") estiverem entre 20 a 25 por cento das exportações. Estes cálculos são destinados para estimar a dívida máxima que um país é capaz de acarretar sem ficar para trás no seu pagamento.

Estes critérios só consideram o que é prático quanto a devolver os empréstimos, e não consideram o contexto económico ou humano mais amplo. A sustentabilidade deve ser definida não em termos contabilísticos estreitos, mas em termo do que é necessário para o desenvolvimento. Então os países em desesperada necessidade de capital para investir nos seus recursos humanos e físicos não teriam de gastar um terço do seu rendimento, ou até mais, em pagar a dívida.

A escala da crise da dívida

- Em 1970, os países mais pobres do mundo (aproximadamente 60 países classificados como de baixo rendimento pelo Banco mundial) deviam cerca de 25 bilhões de US\$.
- Por volta de 2002, esta era 523 bilhões de US\$
- Para África,
 - Em 1970, esta estava somente abaixo de 11 bilhões de US\$
 - Por volta de 2002, era mais da metade, para 295 bilhões de US\$
- Banco Mundial A Dívida para com as instituições multilaterais, tais como o FMI e o está actualmente à volta dos 153 bilhões de US\$
- Para os países mais pobres, as dívidas às instituições multilaterais estão em volta dos 70 bilhões de US\$
- 550 bilhões de dólares foram pago em capital e juros nas últimas três décadas, em 540.000.000 mil dólares de empréstimos, e ainda não há uma carga de dólar \$ 523 bilhões.
- África Subsariana é a região mais pobre do mundo, mas carrega EUA \$ 201 bilhões em dívida, apesar de reembolso mais de 90 por cento dos \$ 294 bilhões recebeu entre 1970 e 2002

- África gasta no pagamento da dívida cerca de cinco vezes mais o que gasta em saúde e educação para seu povo.
- Por cada 1 dólar recebido em doações de ajuda em 1999, África pagou 1.51 dólares de juro sobre a dívida

Fontes:

Anup Shah, acessado em <http://http://www.globalissues.org/article/30/the-scale-of-the-debt-crisis>.

Ngunjiri, Philip 2006. “Com 201b de dívida, África nunca irá acabar com a pobreza, diz Sachs”, *The East African (Nairobi)*, 25 de Janeiro de 2006..

Há muitas razões para a crise da dívida, tanto políticas como económicas. Durante a Guerra fria, líderes africanos corruptos conseguiam muitas vezes ganhar financiamento dos maiores poderes que desejam conservar a sua lealdade. Os credores receberam o que eles pagaram para – apoio na Guerra Fria. Contudo, o fardo da dívida permaneceu para gerações futuras pagarem.

Durante os seus 15 anos de defesa do regime de minoria branca, o regime Apartheid na África do Sul acumulou mais de 18 bilhões de US\$ de dívida, enquanto a sua guerra regional forçou os seus vizinhos a encarar mais de 26 bilhões de US\$ de dívida.

Nos anos 60 e anos 70, os emprestadores internacionais prontamente incentivaram um grande volume de empréstimos em muitos Estados africanos. Nem os emprestadores nem os tomadores de empréstimo anteciparam quão alto o custo de retribuição aumentaria. Para países africanos com exportações agrícolas, tanto os preços imprevisíveis como catástrofes naturais aumentaram a vulnerabilidade à dívida, bem como para agricultores em qualquer parte do mundo. As súbitas subidas do preço do petróleo mundial em 1972 e 1979 dramaticamente aumentaram o custo das importações. Mesmo países que exportavam petróleo e outros minerais enfrentaram ciclos de altos e baixos que aumentaram a probabilidade de incorrer em dívidas insustentáveis. Quando as taxas de juros subiram rapidamente nos anos 80, o pagamento de juros aumentou. Tentar pagar mais dívida com menos rendimento permitiu a proliferação dívida não paga. Com todos estes factores em acção, o impacto de cada erro adicional na política de economia se multiplicou.

As causas da dívida

- À parte do facto que a África não pode pagar, a maior parte da dívida do continente é ilegítima e odiosa económica foi multiplicado.
- Credores indiscriminadamente emprestam dinheiro aos países Africanos, sem considerar o seu merecimento de crédito ou de como as verbas foram utilizadas
- O grosso da dívida da África foram efectuadas no âmbito da política da Guerra Fria, com empréstimos que estão sendo feitos aos governos, em troca de lealdade política para encher os seus bolsos e aumentar

seu mecanismo de segurança usado para reopressar seu povo name Corruptos ou mesmo governos ilegítimos (por exemplo, regime de Mobutu no Zaire e África do Sul do Apartheid) bilhões emprestados em nome de seus países para encher os bolsos e fortalecer seu aparato de segurança usado para reprimir o povo

(r) Tráfico de pessoas

O tráfico de pessoas é um problema que antedata a era moderna. Em África, o tráfico de pessoas remonta a época do comércio de escravo, que implicou um rapto e transporte de pessoas através do Oceano Atlântico para as Américas nos anos 1440 para a frente. O tráfico de pessoas é uma escravatura dos dias modernos ocasionada por ganância, pobreza e legislação pobre, com vítimas predominantemente crianças, meninas e mulheres.

O tráfico de pessoas, contudo, não ocorre somente em África e não é apenas um fenómeno nacional. As pessoas são traficadas através e dentro de fronteiras nacionais em vários sectores de economias domésticas. Elas são traficadas no serviço doméstico para trabalhar em fábricas (ambas regulares e ilegais), sector agrícola e nas indústrias sexuais. Elas são também traficadas como mendigos e vendedores de rua e são traficadas para tomar parte em actividades ilegais, tais como negócios de droga e assaltos. Elas são também traficadas pelos seus órgãos. Além disso, elas são traficadas como noivas escolhidas em catálogos e para propósitos da adopção internacional. Este tráfico pode ser altamente organizado como evidenciado pelas redes sofisticadas de associações internacionais.

Ao nível internacional, as causas do tráfico incluem a vulnerabilidade criada por conflitos, pobreza endémica, níveis baixos de educação, saúde fraca, particularmente HIV/SIDA, falta do acesso a saúde e serviços sociais, altos níveis de desemprego, violência, discriminação, falta de leis e políticas e implementação problemática de leis e políticas em relação a proteção de crianças. Estes factores não são, contudo, as causas direitas do tráfico. Ao contrario estes aumentam a vulnerabilidade ao tráfico de populações já desfavorecidas.

As causas do tráfico podem também ser classificadas aos níveis macro, meso e micro. O nível macro cobre os factores sociais, económicos, políticos e ideológicos mais amplos. Os factores meso ocorrem ao nível da família, tal como o desemprego dos fornecedores de sustento. Os factores micro implicam características ou experiências individuais, inclusive abusos e maus tratos pelos pais, família e comunidade.

A moldura de direitos humanos fia-se em padrões e princípios de direitos humanos expostos em tratados internacionais, convénios e protocolos. As intervenções sob esta moldura trabalhariam para habilitar mulheres e crianças via um aumento do acesso a saúde e serviços sociais, educação, e outros sistemas de apoio a reduzir a sua vulnerabilidade geral.

(s) Acordos de parceria económica

Em 2000, a União Europeia e o Grupo de Estados Africano, Caribe e Pacífico (ACP) adoptou o acordo Cotonou, que é um tratado de cooperação com uma moldura de comércio política, e ajuda. Este substituiu a prévia Convenção de Lomé e fornece um conjunto geral de relações privilegiadas entre a UE e os países da África, Caribe e Pacífico em questões de acesso a mercados, ajuda técnica e outras questões. O objectivo é facilitar a integração económica e política dos países da ACP num mercado liberalizado durante os próximos 20 anos.

Sob o acordo de Cotonou, os envolvidos aceitaram negociar um conjunto separado de tratados bilaterais individuais entre a UE e os participantes de países da ACP. Esses acordos individuais – "Acordos de Parceria Económica" – fornecerão direitos e obrigações específicas talhadas a seis grupos definidos de países.

No dia 27 de Setembro de 2002, a UE e os países da ACP oficialmente iniciaram negociações sobre Acordos de Parceria Económica (APE). Estas negociações, que deveriam realizar-se por 5 anos, são dirigidas a redefinir o regime comercial entre os dois grupos de países.

Contudo, desde o começo das negociações, a visão de Comissão Europeia (CE) e dos ACP de como um futuro acordo de comércio ACP-UE deve parecer foram muito diferentes, especialmente nas áreas da liberalização do comércio, as questões de Singapura (investimento, aquisições públicas e política de competição) e desenvolvimento. Os ACP levantaram constantemente inquietações sobre estas diferenças fundamentais e tentaram resistir a pressões da CE. Contudo, a CE está a usar cada vez mais o seu poder político e económico forçar a sua própria visão dos APE para as ACP.

- Segundo os activistas de sindicatos africanos, as verdadeiras razões da obsessão da UE com os APE incluem as seguintes:
- A UE está a procurar agressivamente acesso a mercados com todas as regiões do mundo, ASEAN, China, Índia, Estados do Golfo, Mercosul, outros países americanos, e ACP.
- A África é um alvo principal para considerações estratégicas – energia, imigração, doença, e o seu crescente papel regional e global com a transição para a UA.
- A UE está a reposicionar-se como um poder mundial depois do fim da Guerra Fria para usar o seu poder para bem ou mal.
- Triunfo do liberalismo económico nos anos 80 e 90, e crescente influência de certas instituições e grandes negócios, levaram ao foco nas estratégias globais em vez de só os modelos económicos tradicionais, e a necessidade de eliminar o fardo da ACP.

Atualização sobre as negociações dos APE: Onde estamos?

Todos os países ACP

Se tudo tivesse ido de acordo do plano, os APE deveriam ter sido perfeitamente concluído antes de Assuntos Gerais da UE e das Relações Externas, em 20 de Novembro de 2007. No entanto, nem uma única EPA havia sido concluída. Na época da Conferência de Kampala, menos da metade dos 77 países ACP assinaram acordos "provisórios" e se comprometeram a continuar as negociações em 2008. A maioria fizeram individualmente ou em pequenos grupos de países, e não como parte do coesos agrupamentos regionais da EPA inicialmente projectados. A única exceção é o Caribe, que rubricaram um APE completo e abrangente com a Comissão, em 15 de Dezembro de 2007.

CARIFORUM

A EPA CARIFORUM-CE, foi rubricado em 16 de Dezembro de 2007.

PACÍFICO

Os países ACP do Pacífico (PACP), onde 7 milhões de pessoas vivem em 14 países insulares, espalhados por 20 milhões quilômetros do oceanos mais remotas do mundo. Em 14 de Novembro de 2007, apenas Papua, Nova Guiné e Fiji assinaram um APE provisório, em Bruxelas. O APE provisório não prevê a promoção da integração regional ou a prestação de assistência para apoiar as reformas necessárias.

ÁFRICA ORIENTAL

A FVE países pertencentes à Comunidade doAfrica Oriental (Quênia, Tanzânia, Uganda, Ruanda e Burundi) rubricaram um 'interino' pacto de comércio de mercadorias somente com a UE em 23 de Novembro de 2007. A Comissão Europeia rubricou um "passo dois" Acordo de Parceria Económica com as Seychelles e Zimbabwe da África Oriental e Austral (ESA), em Bruxelas, em 28 de Novembro de 2007.

ÁFRICA DO SUL

Os negociadores da Comissão Europeia e vários países da Comunidade de Desenvolvimento Africano Austral (SADC) rubricaram um Acordo de Parceria Económica provisório em 23 de Novembro de 2007. Botsuana, Lesoto, Suazilândia e Moçambique deu o negócio a luz verde, enquanto Angola declarou sua intenção de aderir o mais rapidamente possível. Namíbia em recusou, mas no último minuto discussões tomaram a inicial em 12 de Dezembro de 2007.

ÁFRICA CENTRAL

Um acordo provisório entre os Camarões e a UE foi rubricado em 17 de Dezembro de 2007.

Evidências empíricas e analíticas dos potenciais impactos dos APE em África

1. *APE vão exacerbar pressão nos sistemas fiscais de África*

Estudo da COMESA: Se todas as importações da UE fossem livre de taxas, a COMESA perderia 25 por cento dos seus impostos comerciais e 6 por cento da receita de impostos total.

Outros estudos: a Tanzânia perderia 37 por cento da receita pública; a Namíbia perderia 24 por cento da receita pública.

Estudo de UNECA: As perdas de receita públicas na África subiriam para 2,9 bilhões de US\$, com somente a ECOWAS perdendo 980 milhões de US\$.

Estudo pelo Instituto Nigeriano de Assuntos Internacionais: a Nigéria vai perder uma média de 478,4 milhões de US\$ em 2008 se este implementar o grau de liberalização de importações exigida pela UE. A perda de receitas reduziria para uma média de 341 milhões de US\$ em 2020 (constituindo 39 % da receita não petrolífera total).

2. *Estruturas económicas não diversificadas irão enfrentar desafios sem precedente*

Estudo de UNECA: as exportações europeias crescerão em mais de 4 bilhões de US\$ em África, induzindo uma substituição comercial de 0,8 bilhões de US\$. 48 milhões de US\$ do comércio regional serão substituídos por importações europeias.

3. *Os consumidores vão se beneficiar dos APE?*

Os APE podem levar a substituição de um produtor eficiente do resto do mundo por um exportador europeu menos eficiente.

Contudo, outros estudos mostram melhorias significantes para os consumidores.

Para assegurar que os APE abrangentes adiram as exigências de instrumentos pro-desenvolvimento, as seguintes condições prévias têm de ser encontradas:

- Os sindicatos como actores chave não governamentais devem estar legalmente integrados nas molduras de negociação nacionais e regionais.
- Os sindicatos devem procurar proactivamente participar em todos os fóruns relevantes e trazer as suas habilidades de negociação para afeitar no resultado das extensivas negociações dos APE.
- Há necessidade de instituir um mecanismo de acompanhamento para monitorar e avaliar quão efectivamente os sindicatos estão a participar nas negociações e a implementar das suas reuniões e recomendações – chave.
- Procurar a ajuda de colaboradores –chave (inclusive a academia) para assistir a realizar uma avaliação técnica das potenciais implicações dos APE.

- Objectivos e indicadores de desenvolvimento com papéis claros para UE e para os países africanos devem estar integrados nos acordos.
- É suicídio para países da ACP não salvaguardar o espírito original da agenda Cotonou. O Agrupamento de ACP foi trazido a tona pelo acidente histórico em 1975 para fornecer solidariedade e uma voz colectiva na relação com poderes europeus e promover uma Nova Ordem económica Internacional

Posição da Confederação Sindical Internacional (CSI) sobre as relações UE-África, Acordos de Parceria Económica

- Nações europeias e África deve renegociar APE provisórios ou negociar os APE para os países que não têm rubricado qualquer medida, de modo a torná-los estritamente compatíveis com a OMC.
- A interpretação dada ao artigo 24 do GATT (referindo-se a necessidade de liberalizar "substancialmente todo o comércio" (que tem sido interpretado pelos países industrializados no sentido de 90 por cento de liberalização no comércio de mercadorias), que define as condições de Livre Comércio (TLC) devem cumprir as regras da OMC jurídica não leva em conta as necessidades dos países em desenvolvimento e limitações específicas.
- É do interesse das nações europeias e África que os APE se tornar verdadeiros instrumentos para o desenvolvimento das regiões ACP. Muitas dúvidas têm sido levantadas em relação ao potencial de desenvolvimento provisório da actual APE.
- Os APE devem apoiar a integração regional endógeno e processos definidos pelos Estados ACP e os seus órgãos regionais.
- Os APE devem ser transparentes.

Se as recomendações acima mencionadas não são tomadas em consideração, não haveria perspectivas de desenvolvimento e, de facto, os APE teria o risco de aumento da pobreza no continente.

Referências

African Development Bank 2002. *African Development Report 2002: A summary*. Abidjan: African Development Bank.

African Union 2004. *Declaration on employment and poverty alleviation in Africa*. Assembly of the African Union third extraordinary session on employment and poverty alleviation, 8-9 September, Ouagadougou.

Bates, R. 1983. *Essays on the political economy of rural Africa*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

BBC online 2005. *Is rural Africa in danger?* <http://news.bbc.co.uk/2/hi/africa/4380915.stm> 22 March 2005.

Economic Commission for Africa (ECA) 2006. Meeting the challenge of employment in Africa. Twenty-fifth meeting of the Committee of Experts. Thirty-ninth Session of the Commission/Conference of African Ministers of Finance, Planning and Economic Development. Ouagadougou 14-15 May 2006.

----- 2005. Economic Report on Africa 2005: Meeting the challenges of unemployment and poverty in Africa, Addis Ababa.

----- 2002. *Youth and employment in Africa*, ESPD Background Paper No. 1, Addis Ababa. Prepared for the Global Youth Employment Summit, Alexandria, Egypt, 7-11 September 2002.

Ellis, F. 1998. "Survey article: Household strategies and rural livelihood diversification." *Journal of Development Studies* 35(1): 1-38.

Haggblade S., P. Hazell and T. Reardon 2002. "Strategies for stimulating poverty-alleviating growth in the rural non-farm economy in developing countries." EPTD Discussion Paper 92. International Food Policy Research Institute, Environment and Production Technology Division, Washington DC.

ICFTU 2007. *Guide and trade union dossier for boosting the capabilities of ACP trade unions in the Economic Partnership Agreements*. Brussels: ICFTU.

ILO 2008. "Social dimensions of Economic Partnership Agreements between European Union and African countries: Conclusions, recommendations and declaration of the conference", Kampala, Uganda, 19-21 December 2007.

----- 2007. *African employment trends*. Geneva: International Labour Organization.

-----2006. *Global employment trends: Brief*, January 2006, Geneva: International Labour Organization.

-----2005. “*Resolution concerning youth employment*”, adopted by the 93rd Session of the International Labour Conference, Geneva 15 June 2005.

Martin Ravallion, Shaohua Chen and Prem Sangraula 2007. New evidence on the urbanization of global poverty, World Bank Policy Research Working Paper 4199, World Bank Development Research Group, April 2007.

Mkandawire, R. M. 1996. “Experiences in youth unemployment and marginalization in Anglophone Africa”. Unpublished policy document prepared for the Commonwealth Youth Programme Department.

Oxfam 2008. Briefing on Saferworld–Meeting the Millennium Development Goals: Aid, conflict and the ‘bottom billion’, April 008. Accessed at <http://www.saferworld.org.uk/images/pubdocs>.

Tarantino Gustavo Crespi. 2004. “*Imputation, estimation and prediction using the Key Indicators of the Labour Market (KILM) data set*”. ILO Geneva, Employment Strategy Papers 2004, number 16.

Glossário de economia e termos de economia política

Acordo de mercadorias internacional: o acordo formal por vendedores dum produto comum internacionalmente comercializado (café, açúcar) para coordenar o fornecimento para manter a estabilidade dos preços.

Acordo geral sobre Tarifas e Comércio (GATT): Uma organização internacional estabelecida em 1947 para investigar os caminhos e meios de reduzir as tarifas nos produtos e serviços internacionalmente vendidos. Entre 1947 e 1962, o GATT realizou sete conferências mas obteve um êxito somente moderado. O seu principal êxito foi realizado em 1967 durante a então chamada conversações da Ronda Kennedy quando as tarifas nos produtos primários foram drasticamente reduzidas e depois em 1994 com a assinatura do acordo da Ronda do Uruguai. O GATT foi substituído em 1995 pela Organização Mundial do Comércio (OMC).

Activo: Algo de valor monetário que é possuído por uma pessoa. Os activos incluem imóveis, propriedade pessoal, e reivindicações executáveis contra outros (inclusive contas no banco, acções, fundos mútuos, e assim por diante).

Agregado Familiar: Grupo de pessoas que podem ou não podem estar relacionados, que vivem debaixo do mesmo tecto e cooperam nas matérias domésticas e económicas diárias.

Ajuda estrangeira: A transferência internacional de fundos públicos na forma de empréstimos ou doações quer directamente do governo ao outro (ajuda bilateral) ou indirectamente através do veículo de uma agência de ajuda multilateral, tal como o Banco Mundial.

Ajuda oficial ao desenvolvimento (AOD): Desembolsos líquidos de empréstimos ou doações feitas em termos concessionários por agências oficiais dos países membros da Organização para Cooperação Económica e Desenvolvimento (OCED).

Análise custo-benefício (ACB): Uma técnica que avalia projectos através de uma comparação entre os seus custos e benefícios, incluindo os custos e benefícios sociais para um país ou região inteira. Dependendo dos objectivos do projecto e a produção esperada, três tipos de ACB são geralmente reconhecidos: financeiro, económico, e social. Geralmente as análises de custo-benefício são comparativas, isto é, elas são usados para comparar propostas alternativas. Análises de custo-benefício comparam os custos e os benefícios da situação com e sem o projecto; os custos e os benefícios são considerados sobre a vida do projecto.

Ano base: Na construção de um índice, o ano do qual são extraídos os pesos destinados aos diferentes componentes do índice. É convencional estabelecer o valor de um índice no seu ano base igual a 100.

Apreciação da moeda: Um aumento no valor de uma moeda relativo a outra moeda. A apreciação ocorre quando, por causa de uma modificação na taxa de câmbio, uma unidade de uma moeda compra mais unidades de outra moeda. O contrário é o caso de uma depreciação da moeda.

Aquecimento global: O aumento na temperatura média medida do ar perto da superfície da Terra e dos oceanos desde meados do século 20, e a sua continuação projectada.

Área de comércio livre: Uma forma da integração económica na qual lá existe o comércio interno livre entre os países membros, mas cada membro é livre de arrecadar tarifas externas diferentes contra nações não membro.

Autoridade: Poder que é amplamente reconhecido como justo e legítimo.

Autoritário: Uma forma do abuso de poder na qual um certo líder ou o grupo assume poder ilimitado.

Balança comercial: A diferença em valor, durante um período de tempo, entre as importações e exportações de um país.

Balança de pagamentos: O total de todo o dinheiro entrando em um país do exterior, menos todo o dinheiro que sai do país durante o mesmo período. Isto é normalmente decomposto na conta corrente e na conta capital.

Banco central: Grande Instituição financeira responsável por emitir a moeda, gerir reservas estrangeiras, implementar política monetária, e fornecer serviços bancários ao governo e bancos comerciais.

Banco mundial: Uma instituição financeira internacional propriedade dos seus 181 países membros e baseada em Washington, DC. O seu objectivo principal é prover fundos de desenvolvimento a nações do terceiro mundo na forma de empréstimos com juros e assistência técnica. O Banco mundial funciona com fundos emprestados.

Barreira comercial não-tarifária: Uma barreira ao livre comércio que toma uma outra forma que não seja tarifa, tal como quotas ou exigências sanitárias para carnes importadas e produtos de leite.

Barreiras comerciais: os Impedimentos ao comércio internacional erguidos pelo governo. Eles incluem tarifas e barreiras não-tarifárias, tais como quotas, exigências de saúde e de segurança, licenças, entre outros.

Base fiscal: A propriedade e recursos totais sujeitos à taxação.

Bem: Algo produzido para a venda de forma a gerar lucro.

Benefícios adicionais: Um benefício além de salário oferecido a empregados, tais como uso do carro da companhia, casa, cupões de almoço, e subscrições à serviços de saúde.

Capital: Riqueza na forma de dinheiro ou propriedade possuída por uma pessoa ou negócio e recursos humanos de valor económico. O capital é a contribuição para a actividade produtiva feita pelo investimento em capital físico (maquinaria, fábricas, instrumentos e equipamento) e capital humano (ex: educação geral, e saúde). O capital é um de três principais factores de produção; os outros são o trabalho e os recursos naturais.

Capitalismo: Um sistema socioeconómico no qual os meios da produção estão largamente em mãos privadas e o estímulo para a actividade económica é o lucro.

Cartel: Uma organização de produtores que procuram limitar ou eliminar a competição entre os seus membros, muitas vezes aceitando restringir a produção para guardar preços mais altos do que ocorreria sob condições competitivas. Os cartéis são inerentemente instáveis por causa do potencial dos produtores para desertar do acordo e capturar mercados maiores ao vender por preços mais baixos.

Censo: Recolha de informação oficial sobre a população numa determinada área. Os departamentos do governo usam os dados recolhidos para planear para o futuro em áreas tais como saúde, educação, transporte, e habitação.

Ceteris paribus: Uma frase latina traduzida como "tudo o resto igual". É normalmente usada em português como "todos os outros factores constantes".

Classe média: As classes intermediárias que aspiram ser como a burguesia. Esta classe inclui doutores, advogados, pessoas com pequenos negócios e pessoas com habilidades ou trabalho especializado.

Coeficiente de correlação: Denotado como "r", é uma medida da relação linear entre duas variáveis. O valor absoluto de "r" fornece uma indicação

da força da relação. O valor de "r" varia entre 1 positivo e 1 negativo, com -1 ou 1 indicando uma relação linear perfeita, e $r = 0$ indicando nenhuma relação. O sinal do coeficiente de correlação indica se a inclinação da linha é positiva ou negativa quando as duas variáveis são traçadas num "diagrama de dispersão."

Comércio livre: o Comércio no qual os bens podem ser importados e exportados sem quaisquer barreiras nas formas de tarifas, quotas, ou outras restrições. O comércio livre muitas vezes era descrito como um motor do crescimento porque ele estimula os países a especializar-se em actividades nas quais têm vantagens comparativas, deste modo aumentando as suas respectivas eficiências de produção e assim a sua produção total de bens e serviços.

Comparativa: A capacidade de produzir um bem a um preço mais baixo, relativo a outros bens, comparativamente a outro país. Com perfeita competição e mercados não distorcidos, os países tendem a exportar bens nos quais eles têm uma vantagem comparativa e assim gerem ganhos do comércio.

Competição imperfeita: Uma situação de mercado ou estrutura na qual os produtores têm algum grau de controlo sobre o preço do seu produto. Os exemplos incluem o monopólio e o oligopólio.

Competição perfeita: Uma situação de mercado caracterizada pela existência de muitos compradores e muitos vendedores de bens ou serviços homogêneos com informação perfeita e entrada livre, para que nenhum comprador ou o vendedor único possa influenciar no preço do produto ou serviço.

Conceito: Um instrumento mental que nos ajuda a representar e organizar a informação e a pensar abstractamente sobre mundo em volta de nós.

Condicionalidade: A exigência imposta pelo Fundo monetário Internacional que um país mutuário empreenda reformas fiscais, monetárias, comerciais internacionais como uma condição para a recepção de um empréstimo para as dificuldades da balança de pagamentos.

Conglomerados: as empresas de negócios que estão envolvidas em mais de um sector de uma economia.

Conselho monetário: Forma de Banco Central que emite moeda doméstica para câmbio externo a taxas fixas.

Controlo de cambio: Uma politica governamental projectada para restringir o fluxo de saída de moeda doméstica e prevenir uma posição

piorada da balança de pagamentos ao controlar o montante de divisas que podem ser obtidas ou mantidas pelos cidadãos domésticos. Muitas vezes resultado de taxas de câmbio sobrevalorizadas.

Custo total médio: A soma de todos os custos de produção divididos pelo número de unidades produzidas.

Custos fixos: Um custo incorrido nas operações gerais do negócio que não é diretamente atribuível aos custos de produzir bens e serviços. Estes custos "Fixos" ou "Indireitos" da realização de negócios serão incursos quer sejam ou não realizadas vendas durante o período, assim a designação "Fixo", "ao contrário de Variável".

Défice fiscal: A lacuna entre os gastos totais do governo e a soma das suas receitas públicas e receitas de capital de não endividamento. Isto representa a quantidade total de empréstados necessitados pelo governo para completamente cobrir as suas despesas.

Deflação: Uma redução do nível de rendimento e produção nacional, normalmente acompanhada por uma queda no nível geral de preços.

Desenvolvimento económico: O processo de melhorar a qualidade da vida humana, aumentando o rendimento per capita, reduzindo a pobreza, e melhorando as oportunidades económicas individuais. Também é às vezes definido como incluindo melhor educação, saúde e nutrição, conservação de recursos naturais, um ambiente mais limpo, e uma vida cultural mais rica.

Desenvolvimento sustentável: Uma espécie de desenvolvimento económico, que tenta ir ao encontro das necessidades básicas das pessoas enquanto conservando a base de recursos da sociedade.

Desigualdade de rendimento: A existência da distribuição desproporcional do rendimento nacional total entre os agregados familiares, na qual a porção que vai para as pessoas ricas num país é muito maior do que vai as pessoas mais pobres (uma situação comum à maior parte de PVD). Isto é largamente devido a diferenças na quantidade de rendimento derivado da posse da propriedade e em um menor grau o resultado de diferenças no rendimento ganho. A desigualdade de rendimentos pessoais pode ser reduzida por impostos de rendimentos progressivos e impostos de prosperidade.

Deslocamento (Crowding Out): A tendência possível para o governo gastar em bens e serviços de forma a pôr a pressão ascendente nas taxas de juros, desencorajando por meio disto os gastos em investimento privado.

Deveres compensadores: Estes são deveres (tarifas) que são impostos por um país para neutralizar subsídios fornecidos a conta corrente de produtor estrangeiro. Parte da balança de pagamentos de uma nação que inclui o valor de todas os bens e serviços importados e exportados, bem como o pagamento e receitas de dividendos e juros. Uma nação tem uma conta corrente excedentária se as exportações excederem as importações mais as transferências líquidas para estrangeiros. A soma das contas corrente e de capital é a balança de pagamentos total.

Direitos alfandegários: O imposto arrecadado na importação de certas mercadorias -inclui equivalentes de imposto de consumo. Diferentemente das tarifas, os direitos alfandegários são usados principalmente como um meio de aumentar a receita para o governo ao invés de proteger produtores domésticos de competição estrangeira.

Direitos autorais: Um direito legal (normalmente do autor ou compositor ou do que edita um trabalho) à publicação exclusiva, produção, venda, distribuição de uma parte do trabalho. O que é protegido pelos direitos autorais é a "expressão", não a ideia. Note que a toma de ideia de outro é plágio; por isso, os direitos autorais não são equivalente da proibição legal do plágio.

Dívida nacional: Letras do tesouraria, títulos e outras obrigações de dívidas que constituem a dívida devida pelo governo federal. Isto representa a acumulação do déficit orçamental de cada ano.

Dumping: Ocorre quando os bens são exportados por um preço menor do que o seu valor normal, geralmente significando que eles são exportados por menos do que eles são vendidos no mercado interno ou mercados de países de terceiro mundo, ou em menos do que o custo de produção.

Duopólio: Uma estrutura de mercado na qual dois produtores duma produto competem um com outro.

Economias de escala: Maior é melhor. Em muitas indústrias, ao passo que a produção aumenta, o custo médio de cada unidade produzida cai. Uma razão é que as despesa gerais e outros custos fixos podem ser distribuídos por mais unidades da produção. Contudo, ficar maior pode também aumentar os custos médios (diseconomias de escala) porque é mais difícil gerir uma grande operação, por exemplo.

Econometria: A aplicação de métodos estatísticos e matemáticos no campo da economia para testar e quantificar teorias económicas e as soluções para problemas económicos.

Economia centralmente planificada: Um sistema económico no qual a produção, o cálculo do preço, e a distribuição de bens e serviços são determinados pelo governo ao invés das forças de mercado; também referido como "economia não de mercado." A antiga união soviética, a China, e a maior parte das outras nações comunistas são exemplos de uma economia centralmente planificada.

Economia clássica: A economia de Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus, e depois seguidores, tais como John Stuart Mill. A teoria concentrou-se no funcionamento de uma economia de mercado, com uma explicação rudimentar do comportamento do consumidor e do produtor em determinados mercados e postulando que ao longo prazo, a economia tenderia a funcionar com o máximo emprego porque aumentos na fornecimento iriam criar aumentos correspondentes da procura.

Economia de mercado: Uma economia livre de empresas privadas governada pela soberania do consumidor, um sistema de preços, e as forças de procura e fornecimento.

Economia fechada: Uma economia na qual não há nenhuma transacção de comércio exteriorou qualquer outra forma de contacto económico com o resto do mundo.

Economia política: A tentativa de fundir a análise económica com a política prática – para examinar a actividade económica no seu contexto político. A maior parte da economia clássica foi economia política e, hoje, a economia política está a ser cada vez mais reconhecida como necessária para uma análise realista dos problemas de desenvolvimento.

Eficiência de Pareto ou ótimo de Pareto: Um conceito importante em economia com largas aplicações na teoria de jogo, engenharia e as ciências sociais. O termo é em homenagem a Vilfredo Pareto, economista italiano que usou o conceito nos seus estudos de eficiência económica e distribuição do rendimento.

Eficiência económica: É um termo geral na economia que descreve quão bem um sistema está a desempenhar na geração da produção máxima para dados incrementos com a tecnologia disponível. casos, tais como cruzeiros de tempo livre), mas porque eles desejam tomar parte em outro consumo noutro lugar.

Elasticidade cruzada da procura: A mudança na quantidade procurada de um produto ou serviço impactando a mudança na procura de outro produto ou serviço. Por exemplo, a variação percentual na quantidade procurada de um bem dividido pela variação percentual no preço de outro bem (um substituto ou complemento).

Elasticidade da procura: O grau ao qual a procura do consumidor por um produto ou serviço responde a uma alteração no preço, salário ou outra variável independente. Quando não há nenhuma resposta perceptível, diz-se que a procura é enelástica. Capacidade excessiva: O volume ou a capacidade além ou acima da qual é necessário para satisfazer o pico planeado ou procura esperada.

Elasticidade preço da procura: A sensibilidade da quantidade de um bem procurado face a uma modificação no seu preço, expresso como a variação percentual na quantidade procurada dividida pela variação percentual no preço.

Elasticidade preço de oferta: A sensibilidade da quantidade de um bem oferecido face a uma modificação no seu preço, expresso como a variação percentual na quantidade oferecida dividida pela variação percentual no preço.

Estímulos de exportação: Subsídios públicos, abatimentos fiscais, e outras espécies de medidas financeiras e não financeiras projectadas para remover um maior nível de actividade económica em indústrias de exportação.

Evasão fiscal: Uma estratégia ilegal de reduzir a carga fiscal ao reportar rendimento abaixo do real, exagerar deduções, ou usar abrigos fiscais ilegais.

Excedente do consumidor: A diferença entre o que um consumidor estaria disposto a pagar por um bem ou serviço e o que aquele consumidor de facto tem que pagar. Acrescentado ao excedente do produtor, ele fornece uma medida do benefício económico total de uma venda.

Excedente do produtor: A diferença entre o que pagam a um fornecedor por um bem ou serviço e o que ocustou para fornecer. Acrescentado ao excedente do consumidor, este fornece uma medida do benefício económico total de uma venda.

Exploração: O processo pelo qual o excedente retido pelos proprietários dos meios de produção é maior do que o valor do trabalho dos funcionários. O funcionários é explorado se ele ou ela não adquirem o valor completo do seu mérito de um processo de produção.

Exportações: O valor de todos os bens e serviços não factores de produção vendidos ao resto do mundo; eles incluem mercadoria, frete, seguro, viagem, e outros serviços de não factor. O valor de serviços de factor (tais como receitas de investimento e remessas de emigrantes) é excluído desta medida - ver também exportações e importações de mercadoria.

Externalidades: Um custo ou o benefício não contabilizado no preço dos bens ou serviços. Muitas vezes "externalidade" refere-se ao custo da poluição e outros impactos ambientais.

Falha de mercado: Um fenómeno que resulta da existência de imperfeições de mercado (ex: poder monopólio, falta de mobilidade dos factores, externalidades significantes, falta de conhecimento) que enfraquecem o funcionamento de uma economia de livre -mercado; ele não consegue realizar os seus resultados benéficos teóricos. A falha de mercado muitas vezes fornece a justificação para a interferência do governo no funcionamento do mercado livre.

Federações de União Global: Uma federação internacional de organização de sindicatos nacionais e regionais em sectores industriais específicos ou grupos ocupacionais, anteriormente conhecidos como secretariados de comércio internacional (SCI). A maior parte dos principais sindicatos são membros duma ou várias federações de união global relevantes para os sectores onde eles têm os seus membros. Normalmente, a união individual também será afiliada a um centro de sindicato nacional, que por sua vez pode ser afiliado a um corpo mundial, tal como a Confederação de União Comercial Internacional (CUCI).

Fundo monetário internacional (FMI): Uma instituição financeira internacional autónoma que se originou na conferência de Bretton Woods em 1944. O seu objectivo principal é regular o sistema de câmbio monetário internacional, que também deriva daquela conferência mas foi desde então modificado. Em particular, uma das tarefas centrais do FMI é controlar flutuações nas taxas de câmbio das moedas mundiais num esforço para aliviar problemas severos na balança de pagamentos.

Ganhos do comércio: A adição à produção e ao consumo que resulta da especialização na produção e comércio livre com outras unidades económicas, inclusive pessoas, regiões, ou países.

Garantia colateral: Uma garantia adicional que um temprestador de empréstimo fornece para obter um empréstimo.

Gastos públicos: Isto é despesa de produtos recorrentes, inclusive a administração de serviços e financiamento de despesas de capital que são pagas pela obtenção de empréstimos. Isto está destinado para o funcionamento normal dos governos, manutenção dos gastos, pagamento de juros, subsídios e transferências. É a despesa corrente que não resulta na criação de activos. As doações dadas a governos estatais ou outros partidos também são tratadas como despesa públicas mesmo se algumas das doações possam estar destinadas a criação de activos.

Género: As relações socialmente definidas entre homens e mulheres em todas as áreas da vida política, social e económica.

Globalização: Uma tendência pela qual uma multiplicidade de inter-comunicações ligam pessoas e sociedades através do globo numa comunicação mais próxima uns com os outros. Também é visto como o processo pelo qual o comércio está a ser conduzido agora alargar de vez os limites geográficos. Os países agora comerciam através de continentes e as companhias também comerciam em todo o mundo.

Ilusão fiscal: Uma acção legal projectada para reduzir ou eliminar os impostos que um deve.

Imposto ad valorem (em latim: ao valor acrescentado): Um imposto baseado no valor (ou valor avaliado) de propriedade. O imposto ad valorem também pode ser arrecadado em produtos importados.

Meios realizados sobre a venda de um activo. É um imposto nos lucros da venda de activos de capital, tais como acções. Uma perda de capital pode ser usada para compensar um ganho de capital, reduzindo qualquer imposto que de outra maneira teria de se pagar.

Imposto directo: Um imposto que paga-se directamente, ao contrário de impostos indirectos, tais como tarifas e impostos de negócios. O imposto de rendimento é um imposto directo, como são os impostos de propriedade.

Imposto indirecto: Um imposto que não se paga directamente, mas que é transmitido por um aumento nas despesas. Por exemplo, uma companhia pode ter que pagar um imposto de combustível. A companhia paga o imposto mas pode aumentar o preço dos seus produtos para que os consumidores estejam pagando de facto o imposto indirectamente ao pagar pela mercadoria.

Índice de produção industrial: Um índice de quantidade que é projectado para medir modificações no volume físico ou os níveis de produção dos produtos industriais ao longo do tempo.

Inflação: O aumento percentual dos preços dos bens e serviços. Propriedade intelectual: Um campo legal que se refere as criações da mente, tais como trabalhos musicais, literários, e artísticos; invenções; e símbolos, nomes, imagens e os desenhos usados no comércio, inclusive direitos autorais, marcas de comércio, patentes e direitos relacionados. De acordo com a lei de propriedade intelectual, o portador de uma destas

"propriedades" abstractas tem certos direitos exclusivos ao trabalho criativo, símbolo comercial, ou invenção pela qual é coberto.

Interdependência/Relação mútua: Entre variáveis económicas e não económicas, e também em assuntos internacionais significa uma situação na qual a prosperidade de uma nação depende, a graus variados, das decisões e as políticas de outra nação, e vice-versa.

Investimento de portfolio: investimentos financeiros por indivíduos privados, corporações, fundos de pensões, e fundos mútuos em acções, obrigações, certificados de depósito, e notas emitidas por companhias privadas e agências públicas de países menos desenvolvidos.

Investimento direito estrangeiro (IDI): investimentos no estrangeiro por corporações multinacionais privadas.

Investimento direito: Influxo de capital estrangeiro na forma de investimento por companhias de base estrangeira em companhias de base doméstica. O investimento de portfolio é o influxo de capital estrangeiro por investidores estrangeiros em acções e títulos financeiros. É a propriedade e a gestão de produção e ou facilidades de marketing num país estrangeiro.

Investimentos produtivos em capital humano: Investimentos personificados em pessoas humanas. Estes incluem habilidades, capacidades, ideais, e saúde que resulta de despesas em educação, programas de formação em serviço, e assistência médica.

IVA: Uma forma de imposto de vendas indireito pagos nos produtos e serviços em cada etapa de produção ou distribuição, baseada no valor acrescentado naquela etapa e incluído no custo do último consumidor.

Juro composto: o juro pagou sobre o capital original e sobre os juros acumulados desde o tempo que este ficou vencido.

Lacuna de pobreza: A soma da diferença entre a linha de pobreza e os níveis rendimento reais de todas as pessoas que vivem abaixo dessa linha.

Lei dos rendimentos decrescentes: Na economia, rendimentos decrescentes são também chamados rendimentos marginais decrescentes ou a lei dos rendimentos decrescentes. Segundo esta relação, em um sistema de produção com incrementos fixos e variáveis (ex: tamanho da fábrica e o trabalho), para além de algum ponto, cada unidade adicional de incremento variável rende menos e menos produção adicional. De modo inverso, produzir mais uma unidade de produção custa cada vez

mais incrementos variáveis. Este conceito também é conhecido como a lei de custos relativos crescentes, ou lei de custo de oportunidade crescentes. Embora ostensivamente um conceito puramente económico, rendimentos marginais decrescentes também envolvem uma relação tecnológica.

Letras do tesouraria: Uma dívida a curto prazo emitida por um governo nacional com uma maturidade máxima de um ano. As letras da tesouraria são vendidas com o desconto, tal que a diferença entre o preço de compra e o valor na maturidade é a soma dos juros.

Liberalização: Um processo pelo qual os governos removem, reduzem, ou simplificam as restrições de negócios e indivíduos com a intenção de estimular a operação eficiente dos mercados.

Linha da pobreza: Um nível do rendimento abaixo do qual as pessoas são consideradas pobres. Uma linha de pobreza global de 1 US\$ por pessoa por dia foi sugerida em 1990 pelo Banco Mundial. Esta linha facilita a comparação de quantas pessoas pobres há em países diferentes. Contudo, é só uma estimativa crua porque a linha não reconhece diferenças no poder de compra do dinheiro em países diferentes e, mais significativamente, porque ela não reconhece outros aspectos da pobreza para além da pobreza material ou de rendimento.

Linha de pobreza internacional: Uma medida de rendimento real internacional arbitral, normalmente expressa em dólares constantes (ex.: 270 USD), usado como uma base para estimar a proporção da população do mundo que existe a níveis estritamente necessários de subsistência.

Macroeconomia: O ramo da economia que considera as relações entre os grandes agregados económicos, tais como rendimento nacional, volume total de poupança, investimento, despesa de consumo, emprego, e fornecimento de moeda. Também está preocupada com os determinantes das magnitudes desses agregados e as suas taxas de mudança ao longo do tempo.

Mecanismo de mercado: O sistema pelo qual os preços dos bens ou serviços livremente aumentam ou caem quando a procura dos compradores destes sobe ou desce e/ou quando a oferta do vendedor destes aumenta ou decresce.

Mercado imperfeito: Um mercado onde as suposições teóricas da competição perfeita são violadas pela existência de, por exemplo, um pequeno número de compradores e vendedores, barreiras ao entrada, não homogeneidade de produtos, e informação incompleta. Três mercados

imperfeitos geralmente analisados na teoria económica são o monopólio, o oligopólio, e a competição monopolizadora.

Negócio bancário comercial: Refere-se a um banco ou uma divisão dum banco que maioritariamente lida com depósitos e empréstimos de corporações ou grandes negócios, ao oposto de membros individuais normais do público (venda serviços bancários a retalho).

Novos países industrializados (NPI): Um pequeno grupo de países com um nível de desenvolvimento económico relativamente avançado, com um sector industrial substancial e dinâmico e com ligações próximas com o comércio internacional, finanças e sistema de investimentos, por exemplo, Argentina, Brasil, Grécia, México, Portugal, Singapura, Coreia do Sul, Espanha e Taiwan.

Fornecimento agregado: O valor total dos bens e serviços produzidos num país, mais o valor dos bens importados menos o valor das exportações.

OMC: A Organização mundial do comércio é uma organização internacional global que lida com as regras do comércio entre as nações. Foi fundada em 1995 na conclusão de negociações de GATT para administrar negociações comerciais multilaterais.

Orçamento de capital: Um plano de gastos de capital propostos e os meios de financiamento destes para o período fiscal corrente. É normalmente uma parte do orçamento corrente. Se um Programa de capital estiver em operação, será o primeiro ano disso. Um Programa de capital é às vezes referido como um orçamento de capital.

Orçamento de performance: Um formato de orçamento que relaciona individualmente a entrada de recursos e a produção de serviços para cada unidade organizacional; às vezes usado sinonimicamente como orçamento de realização. É um orçamento em que as despesas são baseadas principalmente sobre actividades de performance mensurável.

Organização Internacional do Trabalho (OIT): Uma das organizações funcionais das Nações Unidas, baseadas em Genebra, Suíça, cuja tarefa central é investigar problemas de fornecimento de mão-de-obra mundial, sua formação, utilização, distribuição doméstica e internacional. O seu objectivo nesta diligência é aumentar a produção mundial através da utilização máxima dos recursos humanos disponíveis e assim melhorar os níveis de vida.

Organização para Cooperação Económica e Desenvolvimento (OCED): Uma organização de 20 países do mundo ocidental inclusive todos aqueles na Europa e a América do Norte. O seu objectivo principal

é assistir o crescimento económico das suas nações membro ao promover a cooperação e análise técnica das tendências económicas nacionais e internacionais.

Organizações não governamentais (ONG): Organizações possuídas e geridas por privados, envolvidas no fornecimento de ajuda financeira e técnica aos países menos desenvolvidos.

País desenvolvido: Um país economicamente avançado cuja economia é caracterizada por um grande sector industrial e serviços de altos níveis do rendimento por pessoa.

País em desenvolvimento: Um país menos desenvolvido, país subdesenvolvido ou país de terceiro mundo; um país caracterizado por baixos níveis de PBI e rendimento per capita, tipicamente dominado por agricultura e produtos minerais e a maioria da população vive perto de níveis de subsistência.

Poder: Uma relação que determina a capacidade de alguém fazer algo (poder para), ou a capacidade de fazer um outro alguém obedecer as suas ordens (poder sobre).

Política comercial: Abrange instrumentos de proteção comercial empregada por países para criar uma promoção industrial, diversificação das exportações, criação de emprego, e outras desejadas estratégias orientadas para o desenvolvimento. Esta incluem tarifas, quotas, e subsídios.

Política fiscal: O uso de despesas governamentais e taxação para tentar influenciar no nível da actividade económica. Uma política fiscal expansionista (ou reflacionária) pode significar diminuir níveis de imposto directo ou indirecto, ou aumentar despesas governamentais. O efeito destas políticas seria estimular mais gastos e impulsionar a economia. Uma política fiscal contracionária (ou deflacionária) pode ser aumentar a taxação - a redução directa ou indirecta das despesas governamentais. Estas políticas reduziram o nível da demanda na economia e ajudariam a reduzir a inflação.

Políticas de estabilização macroeconómicas: políticas projectadas para eliminar a instabilidade macroeconómica.

Políticas de estabilização: Um conjunto coordenando políticas fiscais e monetárias na maior parte restritivas destinadas a reduzir a inflação, diminuir os défices orçamentais, e melhorar a balança de pagamentos.

Preço: O valor real ou monetário de um recurso, bem, ou serviço. O papel dos preços numa economia de mercado é de racionar ou alocar recursos conforme o fornecimento e a procura; os preços relativos devem reflectir a escassez relativa dos diferentes recursos, bens, ou serviços.

Preços de mercado: Preços estabelecidos pela procura e fornecimento numa economia de livre mercado. países mas com escritórios filiais numa ampla gama de países tanto em desenvolvimento como desenvolvidos. Exemplos incluem a General Motors, Coca-cola, Firestone, Philips, Volkswagen, British Petroleum, e Exxon. As firmas tornam-se corporações multinacionais quando elas percebem vantagens de estabelecer a produção e outras actividades em localizações estrangeiras. As Firms globalizam as suas actividades tanto para fornecer o mercado de doméstico do seu país a preços mais baratos assim como para servir mercados estrangeiros mais directamente. Manter as actividades estrangeiras dentro da estrutura corporativa faz como que as firmas evitem os custos inerentes nas negociações direitas com entidades separadas ao utilizar o seu próprio conhecimento específico da firma, tais como técnicas de produção avançada.

Procura agregada: A soma de toda a procura em uma economia. Isto pode ser computado acrescentando a despesa em bens de consumo e serviços, investimento, e exportações líquidas (exportações totais menos importações totais).

Procura Derivada: É quando ocorre a procura de um bem ou serviço em consequência da procura de outro. A procura por transporte é um bom exemplo da procura derivada, visto que os usuários do transporte muitas vezes estão a consumir o serviço não porque eles se beneficiam do consumo directo (excepto em casos, tais como cruzeiros de lazer), mas porque eles desejam tomar parte em outro consumo em outro lugar.

Procura excessiva: A situação na qual a quantidade dum dado preço excede a quantidade fornecida. O contrário é fornecimento.

Produto interno bruto (PIB): O total de bens e serviços produzidos por uma nação durante um determinado período, normalmente um ano. O Produto interno bruto mede a produção total de todos os recursos localizados num país, onde quer que os proprietários dos recursos vivam.

Produto marginal (ou produto físico marginal): É a produção extra produzida por mais uma unidade de um incremento (por exemplo, a diferença na produção quando o trabalho numa firma é aumentado de cinco para seis unidades). Supondo que nenhum outro incremento para

produção mudou, o produto marginal de um dado incremento (X) pode ser expresso como: $Y = Y/X = (\text{a modificação de } Y) / (\text{a modificação de } X)$.

Produto nacional bruto (PNB): O valor de todos os bens e serviços finais produzidos dentro de uma nação num dado ano, mais o rendimento ganho pelos seus cidadãos fora, menos o rendimento da produção doméstica ganho por estrangeiros. O PNB igual ao PIB mais o rendimento líquido da propriedade de factores externos.

Proletariado: A classe trabalhadora; activamente ocupados em trabalho produtivo.

Proletarização: O processo de converter pessoas em trabalhadores assalariados, especialmente numa classe camponesa onde as relações feudais da produção foram removidas.

Propensão média a consumir: A proporção do rendimento que a família média gasta em bens e serviços.

Propensão média a poupar: A proporção do rendimento que a família média poupa (não gasta em consumo).

Receita marginal: É a receita extra que uma unidade adicional de produto trará. Também pode ser descrita como a mudança na receita total/ mudança no número de unidades vendidas. Mais formalmente, a receita marginal é igual a mudança na receita total sobre a mudança na quantidade quando a mudança na quantidade é igual a uma unidade (ou a mudança na produção no escalão onde a modificação na receita ocorreu).

Receitas públicas: Adições a activos que não incorrem em uma obrigação que deva ser cumprida em alguma data futura e não representam trocas de propriedade por dinheiro. Os activos devem estar disponíveis para despesas. Estes incluem o produto de impostos e deveres arrecadados pelo governo, juros e dividendos de investimentos feitos pelo governo, taxas e outras receitas de serviços prestados pelo governo.

Reforma da terra: Uma tentativa deliberada de reorganizar e transformar sistemas agrários existentes com a intenção de melhorar a distribuição de rendimentos agrícolas e assim criar o desenvolvimento rural. Entre as suas muitas formas, a reforma da terra pode implicar a provisão de direitos de estabilidade seguros ao agricultor individual, transferência da propriedade da terra longe das pequenas classes de proprietários de terras poderosos para locatários, apropriação de propriedades de terra

para estabelecer pequenas novas fazendas, ou instituir melhorias na terra e nos esquemas de irrigação.

Rendimento agregado: Soma do rendimento total ganho por todos os sectores na economia, inclusive agregados familiares, negócios privados e do governo.

Rendimento marginal do trabalho: É o rendimento adicional gerido para se usar mais que uma unidade de trabalho.

Reservas de divisas: O stock de activos líquidos denominados em moedas estrangeiras mantidos pelas autoridades monetárias dum governo (tipicamente, o ministério das finanças ou Banco Central). As reservas permitem às autoridades monetárias intervir em mercados de divisas para afeitar a capacidade aquisitiva da sua moeda doméstica no mercado. As reservas são investidas em activos líquidos de baixo risco, muitas vezes em títulos de governo estrangeiros.

Responsabilidade Social Corporativa (RSC): também chamado responsabilidade corporativa, cidadania corporativa, negócio responsável ou oportunidade social corporativa, é um conceito pelo qual as organizações consideram os interesses da sociedade ao tomar responsabilidade pelo impacto das suas actividades sobre os clientes, fornecedores, empregados, accionistas e comunidades, bem como sobre o ambiente. Esta obrigação é vista como estendendo-se para além da obrigação estatutária de cumprir com a legislação e vê as organizações a voluntariamente tomarem novas medidas para melhorar a qualidade de vida dos empregados e as suas famílias bem como para a comunidade local e a sociedade em geral. A prática de RSC é sujeita a muitos debates e críticas.

Salário: É uma compensação que os trabalhadores recebem em troca do seu trabalho.

Sector primário: Aquele sector duma economia na qual os recursos naturais são explorados.

Sector secundário: O sector duma economia na qual os bens são manufacturados.

Sindicato, ou união de trabalho: É uma organização de trabalhadores que se juntaram para realizar objectivos comuns em áreas-chave, tais como salários, horas, e condições de trabalho.

Sistema comercial de trocas: Sistema onde há uma troca de bens sem envolver dinheiro.

Subsídio: Um pagamento pelo governo a produtores ou distribuidores numa indústria para prevenir o declínio dessa indústria (ex: como consequência de operações não lucrativas contínuas) ou um aumento nos preços dos seus produtos ou simplesmente estimulá-lo a contratar mais trabalho (como no caso de um subsídio de salário). Exemplos são subsídios de exportação para estimular a venda das exportações; subsídios em alguns géneros alimentícios para controlar o custo de vida, especialmente em zonas urbanas; e subsídios de cultivo para estimular a expansão da produção agrícola e alcançar auto-dependência na produção de alimentos.

Substituição de importações: Um esforço deliberado de substituir as grandes importações dos consumidores, promovendo a emergência e a expansão de indústrias domésticas, tais como tecidos, sapatos, e electrodomésticos. A substituição de importação requer a imposição de tarifas e quotas protectoras para começar a nova indústria.

Substituição de moeda: O uso de moeda estrangeira como um meio de troca em lugar da ou junto com a moeda local.

Tarifa Repo: Uma das ferramentas de gestão de crédito usadas pelo Banco de Reserva para regular a liquidez (gastos do cliente). O banco leva emprestado dinheiro do Banco de Reserva para cobrir o seu défice. O Banco de reserva só põe certo montante de dinheiro à disposição e isto determina a tarifa repo. Se o banco necessitar mais dinheiro do que o que está disponível, isto aumentará a tarifa repo, e vice-versa.

Taxa de câmbio de mercado livre: Taxa determinada somente pela procura e oferta internacional da moeda doméstica exprimida em termos de, digamos, dólares americanos.

Taxa de câmbio fixa: O valor de troca de uma moeda nacional fixada em relação a outra moeda (normalmente o dólar americano), não livre de flutuar no mercado monetário internacional.

Taxa de câmbio oficial: Taxa na qual o Banco Central comprará e venderá a moeda doméstica a uma moeda estrangeira, tal como o dólar americano. Economia aberta: Uma economia que estimula o comércio externo e tem contactos financeiros e não-financeiros extensos com o resto do mundo em áreas, tais como educação, cultura, e tecnologia.

Taxa de câmbio sobrevalorizada: Uma taxa de câmbio oficial estabelecida a um nível mais alto do que o seu valor verdadeiro, por exemplo 7 xelins quenianos por dólar em vez de, digamos, 10 xelins por dólar. As taxas sobrevalorizadas barateiam o verdadeiro custo das importações

e aumentam o verdadeiro preço das exportações. Estas muitas vezes trazem uma necessidade de controlo do câmbio.

Taxa de câmbio: O preço de uma moeda afirmado em termos de outra moeda, quando trocada.

Taxa de mortalidade: Números de pessoas que morrem por mil integrantes de uma população.

Taxa marginal de substituição: É a taxa na qual um cliente está disposto a abandonar um bem em troca de outro bem mantendo o mesmo nível da satisfação.

Taxação dupla: Lucros corporativos taxados ao nível corporativo e novamente como dividendos de accionistas.

Tecnologia apropriada: É a tecnologia que é projectada com consideração especial aos aspectos ambientais, éticos, culturais, sociais e económicos da comunidade por qual é destinada.

Teoria de aquecimento global: A Teoria que o clima mundial esta aquecendo lentamente como resultado das actividades industriais e agrícolas tanto dos Países mais desenvolvidos como dos Países em desenvolvimento.

Termos de troca: A proporção do preço médio das exportações de um país para a média do preço das importações, também conhecido como as condições de comércio de bens. Diz-se que os termos de troca de um país melhoraram quando esta proporção aumenta e pioraram quando diminui; isto é, quando os preços de importação aumentam a uma taxa relativamente mais rápida que a dos preços de exportação (a experiência de muitos países menos desenvolvidos nas últimas décadas).

Transferência de pagamentos: É o pagamento de dinheiro de um governo a um individual para o qual não é requerido nenhum bem ou serviço.

Urso: Um investidor com uma perspectiva de mercado pessimista; um investidor que espera que preços caiam e, por isso, vende agora para comprar depois por um preço mais baixo.

Utilização de capital: Um conceito na economia, que se refere a extensão na qual uma empresa ou uma nação de facto usam a sua capacidade produtiva instalada. Assim, este refere-se à relação entre a produção potencial que 'pode' ser produzida e produção real que é produzida com o equipamento instalado, se a capacidade fosse totalmente usada.

Valor do produto marginal: É a produção física marginal do incremento dum factor multiplicado pelo preço de unidade da produção. É uma medida da receita dum firma contribuída pela última unidade empregue dum factor produtivo.

Vantagem absoluta: Um país tem uma vantagem absoluta se a sua produção por unidade adicional de todos os bens e serviços produzidos for mais alta do que aquela de outro país.

Variável: É um atributo de um sistema físico ou abstracto, que pode modificar o seu valor enquanto este está sob observação. Exemplos incluem a altura de uma criança, a temperatura através de um estado, ou o incremento a uma função. O conceito de variável é usado em todas as áreas de matemáticas, ciência e engenharia.

X-eficiência: A eficácia com a qual um dado conjunto de entradas são usados para produzir resultados. Se uma firma estiver produzindo a produção máxima que ela pode, considerando os recursos que ela emprega, tais como homens e maquinaria e a melhor tecnologia disponível, então diz-se que ela é x-eficiente. A x-ineficiência ocorre quando a x-eficiência não é realizada. O conceito da x-eficiência foi introduzido por Harvey Leibenstein (1922-1994), um economista de descendência Ucraniana nascido nos Estados Unidos.

Índice

A

África
Guerra Fria 190
resolução de conflitos 218
“visões” de desenvolvimento 189
Desenvolvimento económico 197
Fardo da dívida externa 227
Revolução de ICT 222
Economia informal 222
Economia rural 212
(ATC) 115. Ver também Arranjos de Multi-Fibra (MFA)
“África Pode Reclamar o Século 21?” 196
“Capitalismo Africano” 175, 176
“Compacto para Recuperação Africana” 196
“Luta para África” 172
“Nacionalismo Militar” 175, 176
“Socialismo Africano” 175
“Trabalho decente e Economia Informal” 223
Acordo bilateral de negócio 111
acordo commercial. Veja Acordo de Negócio
Acordo de Cotonou 195, 230, 231
Acordo de Tecidos e Vestuário
Acordo Geral das Tarifas e Negócio (GATT) 107, 113, 116, 177, 246
Acordo Multilateral sobre Investimento (MAI) 108
Acordo Norte-Americano de Negócio Livre (NAFTA) 108, 177
Acordos de Negócio 111
Acordos dos Aspectos Relacionados à Negócio de Direitos da Propriedade Intelectual. Veja também Aspectos Relacionados à Negócio de Direitos da Propriedade Intelectual (TRIPS)
Acordos multilaterais 113
Acto de Expansão de Negócio de 1962 [US] 114
Acto de Tarifa de 1922 [França] 113
Acto Final de Lagos de 1980 120, 191
Afiliação de Membros 207
África do Sul 46, 85, 89, 105, 117, 118, 125, 126, 140, 144, 145, 146, 147, 161, 162, 163, 179, 187, 188, 196, 198, 199, 200, 204, 207, 229
Agro-económicos 6
Alegría Grossa Nacional (GNH) 80
alvo de inflação 89
Amin Dada, Idi 176
AMU 121, 123
Angola 180
arap Moi, Daniel 176
Área Livre De Negócio das Americas (FTAA) 108
Aristotle 4
Arranjos de Multi-Fibra (MFA) 115
Atensão Económica 6
Austrália 89, 108

B

Balanço de pagamentos (BP) 104
Balewa, Abubakar Tafawa 176
Banco Central de Quênia 85
Banco da Inglaterra 85
Banco de Zâmbia 85
Banco Federal de Reserva da África do Sul 85
Banco Mundial 14, 102, 116, 177, 179, 182, 185, 192, 193, 196, 206, 211, 227, 228, 236, 245, 250, 253, 255
Banda, Hastings Kamuzu 176
Bangladesh 116
Belgium 113, 173
Bem estar nacional 79
Bernstein 107
Bio-económicos 6
Bloco de Casablanca 189
bloco de Monróvia 189

Botswana 122, 162, 188, 199, 232
Bouteflika, Abdelaziz 196
Burkina Faso 213, 214

C

câmbio 72
Câmbio de Valores de Lusaka (LUSE) 71
Canada 21, 89, 102, 108
capital 49
capitalismo 8, 13, 91, 173, 175, 176, 185, 239
Carta de Direitos Sociais Fundamentais dos Trabalhadores no Maghreb 123
Carta Social de Direitos Fundamentais dos Trabalhadores na África Austral 122
Cartão de crédito 86
Cartão de débito 86
Chile 89, 118
China 85, 107, 108, 117, 231, 240
ciência regional 8
Círculo de Negócio 91
Círculo económico 76
Código de Subsídios e Tarefas de Contrabalançar 115
colonialismo 172
comércio 49
Comissão da Comunidade Europeia (EEC) 114
Comissão Económica das NU para África (UNECA) 196
Comissão Económica das NU para África (UNECA) 120, 190
Comissão Económica para Estados da África Central (ECCAS) 120, 121
comunismo 8, 9, 176. Veja também socialismo
Compacto para Recuperação Africana (CRA) 196
competição monopolística 45
Competição perfeita 44, 48, 252
Comunidade da África Oriental (EAC) 121, 122, 123, 126, 232
Comunidade Económica Africana (AEC) 120, 121
Comunidade Económica para Estados da África Ocidental (ECOWAS) 120, 121, 233
Confederação de Sindicatos da África Oriental (EATUC) 122
Confederação Internacional de Sindicatos Arabes (ICATU) 123
Conferência da Suíça 119
Conferência de Bretton Woods 85
Conferência de Genoa 113
Conferência Internacional sobre Desenvolvimento Africano (TICAD) 195
Conferência Mundial da Economia 113
Congresso dos Sindicatos de Ghana 204
Congresso Pan-Africano 189
Conselho da África Austral da Mão de Obra (SALC) 122
Conselho de Cordenação dos Sindicatos da África Austral (SATUCC) 122
Convenção de Lomé 230
Cooperação regional. Veja integração económica corporativismo 9. Veja também corporativismo; economia corporativa
Costa de Marfim 130
Crescimento Africano e Acto de Oportunidade (AGOA) 195
Crescimento económico 97
Curva de Phillips 16, 19, 91, 92
Custos de Oportunidade 24

D

Década de Desenvolvimento Industrial para África (IDDA) 191
Declaração de G8 Okinawa 195

Declaração de Kinshasa de 1976 120
declaração de Monrovia (1979) 190
Declaração de Tokyo 114, 115
definição de 1
demanda (modelo) 34
demanda da mão de obra 135
demanda elástica para 42
demanda, elasticidade de 42
demanda, lei de. Veja lei da demanda
Departamento para o Desenvolvimento Internacional (Dfid)
179
Desempenho económico 76
Desemprego 151, 154
Desemprego cíclico 154
Desemprego estrutural 154, 155
Desemprego friccional 154, 155
Desenvolvimento económico
determinação do salário 148, 150
dimensões de género 155
dinheiro 83
Dinheiro electrónico 85, 87. Veja também transferência
electrónica [de dinheiro]
direcções de 5
direito investimento estrangeiro (DIE) 105, 197
Direitos Relacionados à Propriedade Intelectual de Negócio
(TRIPS) 110
disciplinas 6
desequilíbrio 38
Documentos Estratégicos da Redução da Pobreza (PRSPs)
193
Dolares dos EUA 85
Domínio individual 8. Veja também capitalismo
Drogba, Didier 130

E

e micro economia 130
e pensamento económico 3
e política pública 159
E privatização 216
económicos 6
Economia aberta 103
economia ambiental 7
economia capitalista 8
economia comercial 7
economia comunista 8
Economia corporativa 9
economia das finanças 7. Veja finanças
Economia de Crescimento 6
Economia de desenvolvimento 6. Veja também economia de
crescimento
economia de energia 6
economia de informação 7
Economia do Mercado 9, 250
Economia ecológica 6
Economia feminista 7
Economia gestoral 7, 60
economia informal 222
economia institucional 7
Economia internacional 7
Economia misturada 10
economia monetária 8
Economia planeada 10
economia pública 8
Economia socialista 8, 9
Economia socialista 9
Economia urbana 8
economias
economias da mão de obra 7, 165
Economias das matemáticas 8
Economias de propriedades das casas 8
Economias de 129
Economias de bem estar 8
Economias de conhecimento 7
economias de terreno 7
Económicos de Comportamento 6
Egypto 176

elasticidade da demanda 42
elementos de 22
em África 120
emprego
Emprego total 155
empresa, teoria de, 43
Empresas transnacionais (TNCs) 176
Enquadramento Alternativo Africano aos Programas
Estruturais de Ajustamento para Recuperação Socio-
Económica e Transformação (AAF-SAF) 193, 195
Enquadramento para o Programa de Acção para a Década de
Desenvolvimento Industrial Africano (1980-1990) 190
equilíbrio 140
equilíbrio 37
Equilíbrio sub-optimal de Pareto 55
Escravidão 172
Estados Unidos 72, 85, 86, 107, 108, 112, 113, 114, 119, 147,
183, 184, 193, 211
estrutura ideológica 1, 8
Estruturas do Mercado 44
Eurozone 89
excesso demanda 39
excesso fornecimento 38
externalidades 55

F

factor da demanda 50
factor de fornecimento 51
factor de mobilidade 53
factor de pagamentos 48, 50
factores de produção 48
Falha do Mercado 54
Falhas de negócio 26
finanças 7
Finanças internacionais 7, 63, 103
finanças públicas 8
flexibilidade 147
Força de Fiscalização da mão de obra (2005) 152
Fornecimento 34
fornecimento, lei de. Veja lei de fornecimento
fornecimento da mão de obra 130
Fornecimento elástico 42
fornecimento, elasticidade de 42
França 111, 112, 113, 114, 120, 173
Friedman, Milton 5
funções 84
fundo commercial da mão de obra 204
Fundo de Crescimento da Comunidade (África do Sul) 204
Fundo Internacional Monetário (IMF) 70, 85, 116, 177, 179,
193, 206, 248

G

Gabinete Central de Estatísticas (CSO), Zâmbia 156
GDP. Veja Grosso Real do Produto Doméstico
Geografia económica 6
German Zollverein. Veja Zollverein
Ghana 67, 174, 187, 188, 204, 213, 214, 224
globalização 176, 208
Grã Bretanha 85, 107, 112, 119
Grande Depressão 15, 16, 89, 108, 113
Greenspan, Alan 89
Guinea Bissau 214

H

história 84
História económica 6
Honduras 109

I

IGAD 121
Imobilidade geográfica 53
imobilidade ocupacional 53
importância 2
Indicador Genuíno do Progresso (IGP) 80

Índice de Bem Estar Económico Sustentável (ISEW) 80
 Índice de Desenvolvimento Humano (HDI) 80
 Índice de Planeta Alegre (HPI) 80
 Índice de preço do consumidor (CPI) 89, 157
 inflação 157
 inflação causada pela demanda 158
 inflação causada pelos custos 158
 informalização 155
 Integração económica 118
 Integração regional 118, 208, 217. Veja também
 integração económica
 interdependência 12
 interesse 50
 Itália 113, 114, 174

J

Japão 102, 108, 109, 112, 170, 195

K

Kaunda, Kenneth 176
 Keita, Modibo 176
 Kennedy negociações redondas 114
 Kennedy, Presidente John F. 114
 Kenyatta, Jomo 176
 Keynes, John Maynard 5

L

Legislação de salários mínimos 159
 lei e economias 7
 lei da demanda 34
 lei de diminuição de lucros 136
 lei de fornecimento 35
 Lei de Salários Mínimos 159, 160
 Libenstein's X-ineficiência 55
 Liberalização de negócio 110
 lucro 50
 lucros 70

M

macroeconomias 5, 24, 63
 macroeconomias variáveis 64
 Madagascar 199, 213, 214
 Mali 176
 Malthus, Thomas 4
 Manifesto Comunista 4
 Mão de Obra 49, 129, 151
 Marx, Karl Heinrich 4
 Mbeki, Thabo 196
 Mecanismo de Revisão de Políticas de Negócio 116
 Mercado comum de Benelux 119
 Mercado Comum para África Oriental e Austral (COMESA) 120, 121, 233
 Mercado da mão de obra
 MERCOSUR 108
 Mérito de produtos 56
 microeconomias 5, 23, 24
 migração da mão de obra 161
 Mill, John Stuart 4
 mobilidade da mão de obra 54
 Mobutu Sese Seko 176
 monopólio 47
 monopsónia 47
 Morocco 116

N

Namíbia 117, 147, 162, 174, 188, 199, 200, 232, 233
 Nasser, Gamal Abdel 176
 necessidade 10
 Negócio internacional 7, 63, 85, 103, 104, 106, 107, 108, 110, 113, 115, 123, 127, 179, 181, 206, 208, 218, 227, 234, 238, 247, 251

Negócio livre 13, 17, 33, 107, 108, 109, 112, 119, 120, 177, 181, 246, 252
 neo-colonialismo 174
 Netherlands 107, 113
 Niger 213, 214
 Nkrumah, Kwame 176
 Normas de Ouro 88, 89
 Norway iii, x, xi, xii, 89, 183
 Nova Zelândia 89
 Nova Fundação de Economia (NEF) 80
 Nova Ordem Internacional Económica (NIEO) 191
 Nova Parceria Económica para o desenvolvimento da África (NEPAD) 196, 211, 214
 Nova Visão do Grupo do Banco Africano para o Desenvolvimento 214
 Nyerere, Julius 176

O

Obasanjo, Olusegun 196
 obediência 50
 Objectivos do Desenvolvimento do Milénio (MDGs) 194, 197, 214
 obsolescência 53
 oligopólio 46, 48
 Operações do Mercado aberto (OMOs) 88
 Organização da União Africana (OAU) 189
 Organização dos Países Exportadores do Petróleo (OPEC) 159
 Organização dos Sindicatos da África Ocidental (OTUWA) 123
 Organização dos trabalhadores da África Central (OTAC) 123
 Organização industrial 7
 Organização Internacional da Mão de Obra (ILO) 202, 206, 223
 Organização Mundial de Negócio (WTO) 107, 108, 113, 116, 177, 181, 183, 197, 246, 256
 origens 107
 Oxfam Internacional 218

P

Países Sobrecarregadas com Dívidas (HIPC) 227
 Parceria do Milénio para Programa Africano de Recuperação (MAP) 196
 pensamento económico 3
 Petty, William 4
 Planícies de Masai Mara 188
 Planícies de Serengeti 188
 Plano Britânico da Recuperação da África 195
 Plano de Acção de Cairo 195
 Plano de Acção de Lagos 120, 191, 195, 202
 Plano de Acção de Ouagadougou 203
 Plano OMEGA 196
 poder 170
 poder monopsónio 47
 Poland 89
 Política de economia 169
 Política de economia Africana 172
 política fiscal 89
 Política fiscal contractual 90, 95
 política monetária 83, 87, 88, 96
 políticas e 170
 Porção de desemprego 67, 151
 porção de inflação 68
 Porção Marginal de Substituição (MRS) 133
 precisado 10
 princípios chaves 63
 privatização 217
 produção-curva de possibilidades (PPC) 27
 Productividade económica 97
 Produto de Rendimento da mão de Obra Marginal (MRPL) 137
 Produto de Rendimento Marginal da mão de obra (MRPL) 138
 Produto Doméstico do Grosso Real 64

Produto Grosso Doméstico (GDP) 77
Produto Grosso Nacional (GNP) 77
Produto Líquido Nacional (NNP) 77
produtos 11
produtos públicos 56
Programas de Ajustamento Estrutural (SAPs) 192, 223
Protektorado da África Oriental. Veja Quênia

Q

Quênia 58, 65, 85, 120, 122, 173, 176, 188, 200, 213, 223, 224, 232

R

recursos económicos 8
regionalismo 118
regulações 107
Reino Lidiano 85
Reino Unido 16, 17, 89, 105, 107, 108, 113, 147, 179, 235.
Veja também Grã Bretanha
Relatório Mundial da mão de Obra de 1997-98 224
renda 50
Renda económica 143
Rendimento Grosso Nacional (GNI) 77
Rendimento líquido nacional (NNI) 77
Rendimento nacional 79
Rendimento Nacional Sustentável (SNI) 80
Rendimentos de transferências 144
República da África Central (RAC) 214
República Democrática de Congo (RDC) 180
Revolução de Bolsheviks. Veja Revolução de Outubro de 1917
revolução de Outubro de 1917 4
Revolução Francesa 9
Revolução Industrial 9
Ricardo, David 4, 32
Riquezas de Nações 4, 21
riscos 108
Robbins, Lionel 1
Ronda de Uruguay 115, 116, 246

S

SADC 121, 232
salário 50
Sen, Amartya 5
Serviços 11
Sierra Leoa 180
Sindicatos 148
sindicatos no 122
Sistema de lagos de Rift Valley 188
Sistema Generalizado de Preferências 115
sistemas económicos 1, 9, 250

Smith, Adam 3, 4, 32
sociologia económica 6
Stiglitz, Joseph 5
Sudão 180
Suêssia 89, 183

T

tecnologia 49
Tendências Africanas de Emprego 199
Teoria de contracto 6
Teoria de Desenvolvimento Humano 7
teoria monetária 7
Teorio do jogo 7
Terceira Década de Desenvolvimento das Nações Unidas 190
terreno 49
Toure, Ahmed Sekou 176
Traficação humana 230
Transferência electrónica [de dinheiro] 87
Tratado de Cobden-Chevalier 112
Turkia 89

U

Uganda 73, 120, 122, 176, 199, 200, 213, 214, 224, 227, 232, 235
União Africana (UA) 121, 122, 196, 235
União de Sindicatos dos Trabalhadores do Maghreb Árabe (USTMA) 123
União Europeia (UE) 78, 108, 110, 116, 119, 130, 211, 230, 231, 235
Uruguay 114, 115, 116, 246

V

Valor do Produto Físico Marginal da mão de Obra (VMPPL) 137
Valores do mercado 71
Vantagem comparativa 23, 32, 33, 109, 121, 241
von Hayek, Friedrich 5
von Thünen, Johann Heinrich 4

W

Wade, Abdoulaye 196

Z

Zâmbia 71, 72, 77, 85, 97, 109, 152, 155, 156, 159, 160, 161, 162, 165, 176, 188, 200, 213, 214
Zimbábwe 19, 21, 60, 69, 70, 74, 90, 91, 105, 162, 174, 188, 200, 232
Zollverein 119