



FUNDAÇÃO
GETULIO VARGAS

Textos para Discussão

nº 81

série

novembro 1999

Economia de Empresas

Instituições e Crescimento:

a Hipótese do Capital-efetivo

Fernando Garcia

Sérgio Goldbaum

Lígia M. de Vasconcellos

André Marques Rebelo



Escola de Administração de
Empresas de São Paulo

Instituições e crescimento: a hipótese do capital-efetivo[†]

Fernando Garcia*

Sérgio Goldbaum**

Lígia M. de Vasconcellos***

André Marques Rebelo****

Resumo

O objetivo deste artigo é o de explorar a relação entre instituições e crescimento econômico. A idéia é a de comparar alternativas para a inserção de indicadores de desenvolvimento institucional no modelo de crescimento de Solow, avaliando os resultados obtidos, tanto do ponto de vista empírico, quanto do ponto de vista da teoria institucional de Douglass North.

Depois de oferecer uma breve resenha de artigos recentes sobre a relação entre instituições e crescimento, o artigo apresenta uma síntese mais detalhada da teoria institucional de North, destacando a noção de subdesenvolvimento subjacente, com especial destaque para a questão da América Latina. Posteriormente, estudam-se quatro alternativas para a inserção da variável institucional na função de produção de Mankiw, Romer e Weil (1992). Argumenta-se, ao final, que o modelo que combina a hipótese do “capital-efetivo” (segundo a qual variável institucional afeta diretamente a produtividade do capital físico) com a hipótese de “esforço” de aprimoramento institucional (segundo a qual a evolução qualitativa é determinada pela alocação de renda destinada ao aperfeiçoamento das instituições) não apenas é o que apresenta melhores resultados estatísticos como também reflete satisfatoriamente as idéias de North.

[†] Pesquisa financiada pelo Núcleo de Pesquisas e Publicações da EAESP/FGV-SP.

* Professor da EAESP/FGV-SP.

** Mestre e doutorando pela EAESP/FGV-SP.

*** Mestre pela EAESP/FGV-SP e doutoranda pela Universidade de São Paulo.

**** Mestre e doutorando pela EAESP/FGV-SP.

1. Instituições e desempenho econômico: observações sobre alguns estudos recentes¹

A literatura econômica da segunda metade da década de 90 é vasta em artigos, relatórios e pesquisas que avaliam a influência variáveis institucionais sobre o desempenho econômico, sobretudo os aspectos relativos ao crescimento econômico e à desigualdade, estimulados pelo desenvolvimento teórico constituído pelos trabalhos de Douglas North na área de Economia Institucional. É possível identificar pelo menos dois grupos² de análises que são importantes neste sentido: (i) há o grupo que relaciona diretamente o grau de desenvolvimento institucional ao nível e à variação do produto e (ii) há aqueles que analisam a influência das instituições sobre o comportamento de poupança e a intermediação financeira de diferentes economias.

Com relação ao primeiro grupo, o primeiro capítulo de Burki e Perry (1998) apresenta uma resenha dos estudos recentes mais importantes que relacionam o crescimento econômico ao desenvolvimento institucional³. Além disso, há um estudo empírico desenvolvido por Barro (1996), o qual analisa a influência de um vasto conjunto de variáveis econômicas e institucionais sobre o crescimento econômico. Entre as principais conclusões desses estudos, destacam-se:

- (i) as instituições que garantem o direito de propriedade são cruciais ao crescimento econômico;
- (ii) o grau de corrupção percebida influencia negativamente o desempenho econômico;
- (iii) a confiança entre agentes econômicos e a cooperação cívica têm importantes efeitos sobre o crescimento econômico e a produtividade dos fatores; e
- (iv) o desenvolvimento institucional promove o crescimento econômico e a convergência dos países em desenvolvimento para os padrões de produto dos países desenvolvidos.

Outro aspecto fundamental do crescimento econômico é sua relação com a democracia. Segundo Barro (1996), essa relação seria recíproca: a democracia condiciona um ambiente institucional que favorece o crescimento econômico, ao passo que a prosperidade econômica parece fortalecer as instituições democráticas. Baseado em dados compilados de Gastil e seus seguidores⁴, Barro (1996) argumenta que, de fato, o grau de democracia influencia positivamente o crescimento econômico e o volume de investimento. De outro lado, o autor ressalta o fato de também haver suficientes evidências de que a prosperidade econômica favorece a instalação de regimes democráticos – relação chamada de “hipótese de Lipset”. Essas evidências são obtidas a partir da correlação entre o grau médio de democra-

¹ Esta subseção não pretende dar uma visão completa dos estudos da vertente institucionalista. Objetiva-se, tão-somente, introduzir o leitor no assunto, dando-lhe uma visão panorâmica de alguns trabalhos relevantes.

² Há um terceiro grupo de estudos dedicados a avaliar o efeito das reformas econômicas das economias latino-americanas sobre o seu desenvolvimento, mas que não será abordado neste artigo.

³ Segundo os autores, esses estudos são: Knack e Keefer (1995); Mauro (1995); Brunetti, Kisunko e Weder (1997), Chong e Calderón (1997), Knack e Keefer (1997a); Knack e Keefer (1997b); e La Porta et alii (1997b).

⁴ Referidos em Barro (1996) como “Gastil and it followers (1982-83 and other years). *Freedom in the World*, Westport CT, Greenwood Press.”

cia de um período e o nível de desenvolvimento econômico precedente. Mas, segundo o autor, não há um desenvolvimento teórico suficiente para sustentar essas evidências, o que lhe parece um fato impressionante.

O mais importante, contudo, é o fato de haver uma relação empiricamente bem estabelecida entre democracia e crescimento econômico, indicando que, possivelmente, as liberdades econômicas estão associadas, em média, a ambientes políticos razoavelmente liberais (que têm direitos políticos extensos). Ambos os processos, de liberdades políticas e econômicas, estariam reforçando o desenvolvimento institucional das economias.

O estudo de Burki e Perry (1998) também indica algumas pesquisas recentes que analisam a relação entre o grau de intermediação financeira e o desenvolvimento institucional⁵. Por outro lado, há o grupo de autores que estudam a influência de variáveis institucionais sobre o comportamento da poupança, entre os quais estão: Edwards (1995), OECD (1997) e Garcia e da Silva (1999).

O artigo de La Porta et alii (1997a) explora a relação entre os mecanismos de proteção de investidores, suas salvaguardas reais e os direitos de propriedade, de um lado, e o volume de investimentos estrangeiros, de outro. Os autores concluem que, de fato, a maior satisfação do direito de propriedade interfere positivamente na decisão de investidores e bancos estrangeiros. Ao contrário de outros autores, introduzem variáveis objetivas na mensuração do grau de desenvolvimento institucional – variáveis que, posteriormente, foram publicadas em La Porta et alii (1998). Burki e Perry (1998) também empregam essas variáveis em sua análise sobre reformas financeiras e chegam a conclusões muito semelhantes.

Por sua vez, Levine (1997) conclui que países com maior desenvolvimento institucional dispõem de intermediários financeiros também mais desenvolvidos, o que acaba influenciando o crescimento econômico. Os artigos de Cull (1998) e Demirgüç-Kunt e Detragiache (1998) empregam indicadores do desenvolvimento institucional para discutir a influência da credibilidade governamental e da liberalização financeira sobre o mercado de capitais.

Há, por fim, o grupo de autores que analisa diferenças de estruturas de incentivos e de desenvolvimento institucional sobre a poupança agregada. Edwards (1995) e OECD (1997) avaliam o impacto sobre a propensão a poupar da introdução de sistemas de previdência por capitalização. Nesses artigos, argumenta-se que os sistemas de previdência por capitalização têm estruturas de incentivos tais que os poupadores têm maior confiança, o que acaba se refletindo no aumento da poupança agregada do país.

Garcia e da Silva (1999) avaliam a influência do grau de satisfação do direito de propriedade sobre a poupança per capita de uma amostra de países. Os autores argumentam que a não satisfação plena do direito de propriedade eleva a disparidade de retornos possíveis dos ativos financeiros, o que eleva o risco e cria uma atitude contrária à poupança nesses ativos; ao contrário, esse fato fomenta o consumo e a poupança em ativos reais.

⁵ Esses estudos são: La Porta et alii (1997a), Levine (1997), Cull (1998) e Demirgüç-Kunt e Detragiache (1998). Além desses, há o próprio trabalho de Burki e Perry (1998), que também analisa as relações entre instituições e mercado financeiro.

De forma geral, esses estudos apontam para uma direção: os sistemas de poupança, e especialmente os de previdência, que operam em ambientes com salvaguardas reais e efetivas, observam uma adesão maior da população. Isso eleva a poupança agregada, essencialmente a poupança privada, o investimento e o crescimento econômico.

O presente artigo busca discutir, teórica e empiricamente, o papel das instituições no crescimento econômico. O que motiva a discussão a seguir é o fato de os artigos que analisam esta questão usualmente incluírem de forma *ad hoc* indicadores de desenvolvimento institucional nos modelos de crescimento econômico. Do ponto de vista teórico, a literatura desconsidera a forma funcional de inclusão do desenvolvimento institucional no modelo de Solow e suas implicações conceituais no que respeita à moderna Economia Institucional. De nosso ponto de vista, é possível imaginar ao menos quatro formas distintas de se introduzir a mudança institucional no modelo de Solow, as quais decorrem da combinação de respostas hipotéticas que se dá a duas questões básicas:

- (i) de que forma as instituições afetam a produtividade dos fatores produtivos? e
- (ii) como determinar a evolução qualitativa das mudanças institucionais que são promovidas e que fazem uma economia atingir um certo estágio de desenvolvimento institucional?

Vale notar que as opções conceituais também têm implicações do ponto de vista empírico. Em geral, os artigos que avaliam essa questão tomam as equações de convergência condicional e de determinação do produto per capita do modelo de Solow e acrescentam mais uma variável que representa o desenvolvimento institucional. Isso acaba gerando um viés nas estimativas da influência das instituições sobre o crescimento econômico.

Neste artigo, discutem-se as formas alternativas de inclusão do desenvolvimento institucional no modelo de crescimento de Solow, levando em consideração a adequação dessas alternativas às hipóteses e conceitos da Teoria Institucional de Douglass North e suas consequências empíricas. A segunda seção apresenta, de forma sucinta, os conceitos fundamentais da Teoria Institucional de North, enfatizando as questões relacionadas ao subdesenvolvimento do terceiro mundo e da América Latina em particular. Depois, na terceira seção, são apresentadas e discutidas as quatro alternativas possíveis da inclusão da variável desenvolvimento institucional no modelo de Solow. Finalmente, a última seção, argumenta que a hipótese do capital-efetivo, elaborada neste artigo, obtém o melhor resultado empírico e reflete satisfatoriamente as idéias de North.

2. O conceito de subdesenvolvimento da teoria institucional de Douglass North

2.1. A Economia Institucional de North

A teoria institucional de Douglass North – apresentada em *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1990) – concorre para o objetivo de compreender o diferencial de desempenho econômico entre os países avançados e os países em desenvolvimento. Como o próprio autor afirma, no início de seu livro:

“The primary objective of the study is to achieve an understanding of the differential performance of economies through time [...]. The central puzzle of human his-

tory is to account for the widely divergent paths of historical change. How have societies diverged? What account for the widely disparate performance characteristics?” (North, 1990, pp. 3, 6).

Além disso, North entende que a teoria neoclássica de crescimento (o modelo de Solow), tem se mostrado incapaz de explicar a crescente disparidade entre países ricos e pobres:

“This divergence is even more perplexing in terms of standard neoclassical and international trade theory, which implies that over time economies, as they trade goods and services, and productive factors, would gradually converge. Although we do observe some convergence among leading industrial nations [...] the overwhelming feature of the last ten millennia is that [...] the gap between rich and poor nations [...] is as wide today as it ever was and perhaps a great deal wider than ever before” (North, 1990, p. 6).

A Teoria Institucional de Douglass North insere-se em um conjunto maior de teorias, conhecido como Nova Economia Institucional (NEI), que compreende também linhas relativamente recentes de pesquisa, tais como a “Economia de Custos de Transação”, a “Escola dos Direitos de Propriedade” e a “Nova História Econômica”, entre outras. Apesar do que seu nome possa induzir, a NEI não está associada à velha tradição institucionalista de Veblens, Commons e Galbraith: ao contrário, suas origens devem ser procuradas na microeconomia tradicional.

Devido à diversidade de características das teorias que a compõem, definir a NEI não é uma tarefa simples. Para citar uma tentativa bastante conhecida, Eggertson (1990) classifica as teorias que compõem a NEI em dois grandes grupos⁶:

- (i) a *Neoinstitutional Economics*, que propõe modificações no pressuposto de informação completa, atingindo o que Lakatos chama de *protective belt* da teoria microeconômica tradicional, mas sem comprometer seu *hard core*. Fazem parte desse subconjunto a Escola de Direitos de Propriedade, a Nova Organização Industrial, entre outras teorias; e
- (ii) a *New Institutional Economics*, que propõe um conceito de racionalidade econômica alternativo à “racionalidade maximizadora” da microeconomia tradicional, comprometendo assim o seu *hard core*. O principal representante dessa linha seria a Economia dos Custos de Transação de Oliver Williamson, que teria substituído o conceito usual de racionalidade pelo de “racionalidade limitada” de Simon⁷.

A Teoria Institucional de Douglass North provavelmente se aproxima mais do primeiro grupo, embora o autor proponha um conceito de “racionalidade procedimental” no lugar da “racionalidade maximizadora”. A “racionalidade procedimental” seria, segundo o autor, um pressuposto comportamental mais adequado em ambientes de informação imperfeita. Por outro lado, a adoção desse pressuposto comportamental não representaria, supos-

⁶ Goldbaum (1998) apresenta e discute outras definições de NIE.

⁷ Goldbaum (1998) mostra a incompatibilidade entre o relaxamento do pressuposto de informação completa e a manutenção do axioma de racionalidade. Em outras palavras, a específica modificação no *protective belt* – a informação imperfeita – compromete inevitavelmente o *hard core* – o pressuposto comportamental de racionalidade.

tamente, uma *ruptura* com a microeconomia tradicional tão clara quanto aquela representada pela adoção da “racionalidade limitada”.

A natureza da Instituição

O primeiro parágrafo de *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, já bem conhecido, revela os fundamentos do pensamento de North:

“Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic. Institutional change shapes the way societies evolve through time and hence is the key to understanding of historical change” (North, 1990, p. 3).

Instituições são “regras” de um jogo de mercado, em que os “jogadores” são as organizações, tais como as firmas, os consumidores etc. As organizações são projetadas e administradas com o objetivo claro de “ganhar” o jogo dentro das regras estabelecidas. Na medida em que perseguem seus objetivos, os “jogadores” acabam atuando, muitas vezes de forma involuntária, como agentes de mudança institucional. As “regras”, por sua vez, são restrições abstratas, criadas a partir da interação entre os homens, que dão forma à troca humana, seja ela econômica, política ou social, através da estrutura de incentivos que criam. A trajetória das mudanças institucionais é, segundo North, a chave para a compreensão das mudanças históricas, na medida em que afetam o desempenho econômico dessas sociedades.

As instituições podem ser restrições formais (leis), restrições informais (culturais) ou ainda regras de adimplemento (*enforcement*) de contratos e de direitos de propriedade. A função delas é a de reduzir a incerteza através do estabelecimento de uma estrutura estável, *mas não necessariamente eficiente*, para a interação humana. Uma estrutura institucional *eficiente* é aquela que aproxima os benefícios privados dos benefícios sociais no conjunto de trocas que ocorrem em uma economia. Por sua vez, os benefícios sociais (o bem-estar social) é a agregação dos benefícios privados. Mas, em certas situações, como as de monopólio, os benefícios privados de uma parcela dos agentes (monopolistas) são mantidos em níveis elevados *em detrimento* do benefício social. Em outras palavras, o ganho de bem-estar dos monopolistas não compensa a perda de bem-estar dos consumidores. O resultado líquido para a sociedade é que parte dos bens *deixa* de ser produzida e transacionada: são as *perdas de peso morto*, o custo social do exercício do poder de monopólio. Assim, instituições *ineficientes* são aquelas que mediam transações nas quais ocorrem perdas de peso morto.

Em contraste com as hipóteses de evolução econômica de Alchian e de Friedman⁸, as instituições ineficientes podem persistir, sobreviver, ao longo do tempo. As razões para a persistência de instituições ineficientes são várias: (i) em primeiro lugar, o mecanismo de *lock in*, por meio do qual os retornos crescentes de adequação entre instituições e organizações e as externalidades de rede da adoção de uma determinada instituição induzem uma economia à manutenção de uma instituição, mesmo que ineficiente; (ii) por outro lado, a limitada capacidade cognitiva dos agentes ou o compromisso com determinadas posições ideológicas prejudicam, muitas vezes, a percepção da ineficiência de uma instituição.

⁸ Segundo essas teorias, apenas organizações eficientes sobrevivem em ambientes de competição.

Os custos de transação definidos pela estrutura institucional de uma economia, juntamente com as restrições tecnológicas tradicionais da teoria microeconômica (os custos de transformação) determinam o conjunto de oportunidades de uma economia. O “menu” de escolhas influencia a evolução das organizações que, por sua vez, condiciona a evolução das instituições.

A questão fundamental para a relação entre instituições e desempenho econômico é a da *cooperação e coordenação* entre os agentes econômicos, a qual também pertence ao núcleo das preocupações da Teoria dos Jogos. O resultado sub-ótimo do dilema dos prisioneiros é um exemplo de como as regras do jogo podem influenciar o desempenho econômico. Quando algumas condições são satisfeitas – informação perfeita, jogos repetitivos, oponentes conhecidos etc. –, a emergência de comportamentos cooperativos por parte dos agentes econômicos racionais é o resultado esperado. No entanto, dificilmente se poderia afirmar que essas condições são aproximações realistas de situações concretas em economias modernas.

Mas a Teoria dos Jogos não ajuda a conceituar a idéia de custos de transação e, tampouco, como esses custos são alterados por estruturas institucionais diferentes. North prefere então recorrer ao artigo de Coase: *The Problem of Social Cost* (1960). Coase mostra que alocações eficientes são o resultado esperado de transações em ambientes de informação perfeita, liberdade de negociação e atribuição clara de direitos de propriedade. Tais condições são tampouco realistas. Eventualmente, o acirramento da competição econômica pode amenizar os problemas de informação imperfeita e assimétrica presentes em situações reais e induzir a formação de um ambiente próximo ao idealizado por Coase. Ou, conforme North:

“If economies realize the gains from trade by creating relatively efficient institutions, it is because under certain circumstances the private objective of those with the bargaining strength to alter institutions produce institutional solutions that turn out to be or to evolve into socially efficient ones” (North, 1990, p. 16).

Essas circunstâncias são determinadas pelo modelo subjetivo dos atores, a efetividade das instituições em reduzir custos de transação e a capacidade dessas instituições de se adaptarem ao reordenamento das preferências dos agentes ou à mudança relativa de preços. Embora a combinação feliz dessas condições também seja difícil de se observar no mundo real, a existência das economias ocidentais desenvolvidas – “*But the modern Western World does in fact exist*” (North, 1990, p. 12) – seria “a evidência”, para o autor, de que é possível a realização, pelo menos parcial, desse objetivo.

Neste aspecto, entretanto, a teoria institucional de Douglass North adentra em um terreno “espinhoso”: como explicar a construção (*achievement of*) de uma estrutura institucional eficiente se essa estrutura institucional desenvolve-se apenas como um *by-product*, um resultado não intencional da interação dos agentes que perseguem racionalmente seus objetivos?⁹ Em outras palavras, North precisa fundar a existência e o desenvolvimento das instituições em um outro pressuposto comportamental, que não o comportamento suposto pela microeconomia tradicional, o qual seria inadequado em situações reais, em que a in-

⁹ Vromen (1995) discutem questão análoga com relação à Teoria dos Custos de Transação de O. Williamson. Veja-se também Goldbaum (1998).

formação é imperfeita, a capacidade cognitiva dos agentes é limitada e o modelo subjetivo de apreensão da realidade pode estar comprometido pela ideologia.

Figura 1 Características do comportamento econômico e da competição

	Ambiente tradicional	Ambiente alternativo
(i)	O mundo econômico está aproximadamente em equilíbrio simples.	Enquanto o equilíbrio simples prevalece em algumas questões, emergem em outras a ocorrência de múltiplos equilíbrios, em razão da persistência de instituições eficientes e ineficientes
(ii)	Os agentes econômicos individuais enfrentam situações de escolha similares repetidamente.	Indivíduos deparam-se com escolhas únicas sob informação imperfeita.
(iii)	Os agentes têm preferências e critérios de escolha relativamente estáveis.	As preferências podem variar ao longo do tempo.
(iv)	Os agentes geralmente apresentam comportamento maximizador, caso contrário podem ser eliminados via competição.	o comportamento continua maximizador, mas os atores podem não identificar as oportunidades pela ausência de informação.
(v)	Logo, nenhum equilíbrio pode ser alcançado se os agentes não se comportarem de forma a maximizar a sua utilidade.	A competição pode ser tão confusa que os ajustamentos podem ser muito lentos ou desorientados.
(vi)	Como o mundo está, aparentemente, em equilíbrio aproximado, ele exibe, ao menos aproximadamente, os padrões empregados pelo pressuposto de que os agentes estão maximizando.	O mundo exibe outros padrões de comportamento que não apenas o racional não cooperativo.
(vii)	Como os processos adaptativos são de difícil compreensão, considerações de parcimônia determinam, portanto, que a forma para progredir na compreensão dos fenômenos econômicos é explorar teoricamente as regularidades associadas com o equilíbrio ótimo e comparar estes resultados com outras observações (estática comparativa).	As suposições tradicionais não são adequadas para explicar a existência, formação e evolução das instituições.

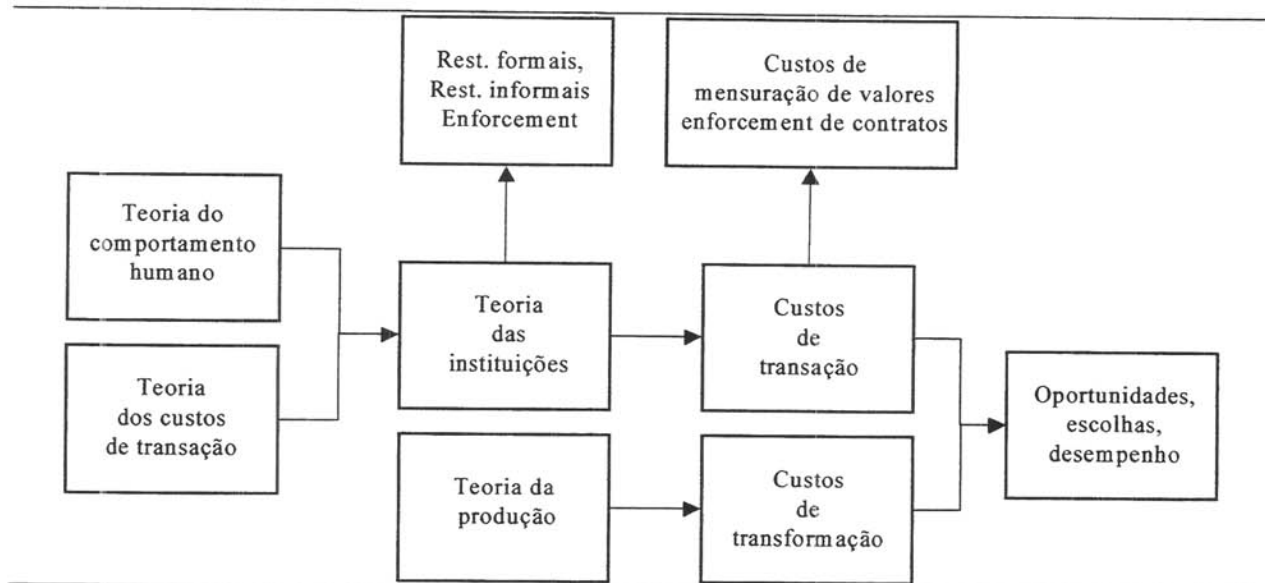
Fonte: adaptado de North (1990)¹⁰

O pressuposto comportamental com o qual North explica a existência e o desenvolvimento das estruturas institucionais em uma economia é o de uma *racionalidade procedimental*, na qual os agentes procuram adaptar procedimentos de tomadas de decisões e de escolhas em ambientes com informação imperfeita e custos de transação, melhorando esses procedimentos de forma evolucionária. A figura 1 compara características de comportamento e da competição em um ambiente “tradicional”, com informação perfeita, e em um ambiente com informação imperfeita e custos de transação. Trata-se, portanto, da busca de uma eficiência adaptativa e evolucionária, na qual se maximiza o *potencial de sobrevivência* de uma economia. Esse pressuposto comportamental pretende ser mais *realista*, na medida em que incorpora a possibilidade de manifestação de motivações altruísticas (e não apenas egoístas) e de diferentes modelos subjetivos de apreensão da realidade.

¹⁰ A descrição do “ambiente tradicional” é creditada, em North (1990), a Winter in Hogarth and Reder (1986, p. S-429)

A figura 2 permite observar a teoria institucional de North em perspectiva. A combinação de uma teoria de custos de transação – o intuito de redução de custos de transação por parte dos agentes – e uma teoria do comportamento humano baseada na eficiência adaptativa e evolucionária formam a base da teoria de instituições, a qual explica a natureza, a existência e a evolução de uma estrutura institucional.

Figura 2: Estrutura geral da abordagem de North



A estrutura institucional é composta pelo repertório de restrições formais (leis) e informais (cultura) e pelos mecanismos de adimplemento. Esses elementos determinam os custos de transação presentes em uma economia, os quais estão relacionados (i) aos custos de mensuração dos valores envolvidos em uma transação e (ii) aos mecanismos de adimplemento de contratos, ou custos de proteção de direitos de propriedade. Os custos de transação presentes em uma economia também afetam os custos de transformação, que são, por sua vez, condicionados pela teoria microeconômica da produção. A combinação dos custos de transação com os custos de transformação determina, finalmente, as oportunidades, as escolhas e, conseqüentemente, o desempenho de uma economia. É importante salientar, portanto, que as instituições ajudam a “moldar” as escolhas de uma economia, sendo assim responsáveis pelo desempenho econômico.

Nada garante, no entanto, que a estrutura institucional de uma economia seja eficiente. Ao contrário, mecanismos de *lock in* e a percepção equivocada por parte dos agentes – que dispõem de informação imperfeita e capacidade cognitiva limitada e cujo modelo subjetivo de apreensão da realidade pode apresentar viés ideológico – podem induzir à persistência de estruturas institucionais ineficientes, isto é, que mediam transações nas quais ocorrem perdas de peso morto.

Quão bem uma instituição resolve problemas de coordenação e de produção depende da complexidade do meio, da motivação dos “jogadores” e de sua habilidade de decifrar e ordenar esse meio. O esforço humano para a solução de problemas de coordenação e, dessa forma, para auferir os ganhos do comércio em toda a sua potencialidade é a questão central não apenas da economia, mas da história humana:

“There is a different, and I think, better story. It concerns the endless struggle of human beings to solve the problems of cooperation so that they may reap the advantages not only of technology but also of all the other facets of human endeavor that constitute civilization” (North, 1990, p.133)

Mudança institucional

Por causa dos mecanismo de *lock in* e pela limitada percepção dos agentes, as estruturas institucionais, eficientes ou não, são relativamente *estáveis*. No entanto, não são *imutáveis*. Mudanças estruturais podem ocorrer como consequência da interação entre organizações e instituições.

O processo pelo qual organizações podem alterar estruturas institucionais está fundado na busca dos objetivos das organizações. Uma determinada estrutura institucional molda os incentivos e as oportunidades em uma economia, criando a demanda por conhecimentos e habilidades específicos. Na medida em que as organizações investem nesses tipos particulares de conhecimento e de habilidades – ou apenas aumentam a produtividade através de processos de *learning by doing* – a percepção dos agentes é incrementada, as restrições informais são gradualmente alteradas e a barganha política entre os agentes acorda restrições formais e mecanismos de adimplemento mais adequados.

Há, portanto, uma relação mútua entre instituições e organizações, que pode induzir mudanças institucionais. As mudanças institucionais serão sempre incrementais e a trajetória desta mudança será, ao menos parcialmente, dependente do estado inicial (*path dependence*). A natureza incremental da mudança institucional é decorrência do arraigamento e da persistência das restrições informais: códigos e valores culturais. North sustenta que mudanças estruturais são suaves mesmo no caso de revoluções, quando as restrições formais são modificadas de forma radical e abrupta. Por outro lado, uma vez que a estrutura institucional vigente molda os incentivos e as oportunidades em uma economia, condicionando as decisões de investimento das organizações, a estrutura institucional condiciona também, indiretamente, a trajetória de mudança institucional.

Uma determinada estrutura institucional vigente pode incentivar tanto atividades “produtivas”, desencadeando uma trajetória virtuosa de crescimento, quanto atividades “improdutivas” ou “redistributivas”¹¹, desencadeando, por sua vez, o surgimento de atividades de *rent-seeking* (caçadoras-de-renda), ou seja, atividades predatórias.

2.2 O conceito de subdesenvolvimento na teoria de North

O contraste entre economias desenvolvidas e subdesenvolvidas é um recurso frequentemente utilizado por North para ilustrar a apresentação de sua teoria. Logo à página 9:

“[In many Third World countries today] the opportunities for political and economic entrepreneurs are still a mixed bag, but they overwhelmingly favor activities that promote redistributive rather than productive activity, that create monopolies rather than competitive conditions, and that restrict opportunities rather than expand

¹¹ O termo “redistributivas” possui, no contexto, uma conotação pejorativa, oposta ao termo “produtiva”. Refere-se ao desrespeito aos direitos de propriedade e à transferência forçosa de recursos de atividades eficientes a atividades ineficientes.

them. They seldom induce investment in education that increases productivity. The organizations that develop in this institutional framework will become more efficient – but more efficient at making the society even more unproductive and the basic institutional structure even less conducive to productive activity. Such a path can persist because the transaction costs of the political and economic markets of those economies together with the subjective models of the actors do not lead them to move incrementally toward more efficient outcomes” (North, 1990, p. 9)

Já neste primeiro trecho, North oferece um panorama dos problemas presentes em economias subdesenvolvidas. A estrutura institucional desses países favorece a atividade redistributiva, em detrimento da atividade produtiva; cria monopólios ao invés de condições competitivas; e restringe oportunidades ao invés de expandi-las. Essa estrutura institucional incentiva organizações caçadoras-de-renda e condiciona uma trajetória de mudança orientada para a deterioração das condições institucionais.

Questões relativas à proteção dos direitos de propriedade são bastante enfatizadas:

“We have only to contrast the organization of production in a Third World economy with that in an advanced industrial economy to be impressed by the consequences of poorly defined and/or ineffective property rights” (North, 1990, p. 34).¹²

Altos custos de transação, emprego de tecnologia com pouco capital fixo, dificuldade de estabelecer acordos de longo prazo, predomínio de firmas pequenas – com exceção daquelas que são possuídas ou protegidas pelo estado –, além de problemas “mundanos”, tais como conseguir linhas de telefone, são exemplos dos problemas decorrentes da má definição de direitos de propriedade observada nos países do Terceiro Mundo.

Questões relativas ao adimplemento de direitos e de contratos são igualmente levantadas:

“[...] The inability of societies to develop effective, low-cost enforcement of contracts is the most important source of both historical stagnation and contemporary underdevelopment in the Third World (...) In developed countries, effective judicial systems include well specified bodies of law and agents (...) in contrast, enforcement in Third World economies is uncertain not only because of ambiguity of legal doctrine (a measurement cost), but because of uncertainty with respect to behavior of the agent” (North, 1990, pp. 54 e 59)

Mecanismos informais de superação desses problemas existem¹³, mas são custosos e modificam os preços relativos, ou seja, interferem na estrutura de incentivos da economia:

“A bribe sufficient to get quick delivery through the maze of import controls or get rapid telephone installation may exist; but the resultant shadow transaction costs significantly alter relative prices and consequently the technology employed” (North, 1990, p. 65)

A estrutura institucional ineficiente dos países do Terceiro Mundo não apenas aumenta custos de transação e altera incentivos no setor produtivo e financeiro (pp. 67 e 69),

¹² North também menciona a questão dos direitos de propriedade nas páginas 34, 63 e outras de seu livro.

¹³ Veja análise da substitutibilidade de restrições formais pelas restrições informais comparando o caso chileno com o caso brasileiro em Stone, Lewis e Paredes, 1996.

mas também desestimula o investimento em educação primária, ou direciona de forma equivocada, o que contribui para perpetuar a sua situação de subdesenvolvimento.¹⁴

North dedica especial atenção para problemas da América Latina, especificamente à parte que foi colonizada pela Espanha. Ele critica o modelo subjetivo de apreensão da realidade presente nos escritos da Cepal:

“[...] Both the writings of the Economic Commission for Latin America and the dependency theory explain the poor performance of Latin American economies in the basis of the international terms of trade with industrial countries and other conditions external to those economies. Such an explanation not only rationalizes the structure of Latin American economies, but also contains policy implications that would reinforce the existing institutional framework” (North, 1990, p. 99-100).

A preocupação de North é mostrar que, por causa da persistência de restrições informais, a adoção de restrições formais iguais em ambientes diferentes resulta em distintos desempenhos econômicos. No caso, mostra que a adoção por parte dos países latino-americanos de constituições abertamente inspiradas no modelo norte-americano não resultou em estruturas institucionais semelhantes nos dois ambientes:

“The evolution of North American and of Latin American differed radically right from the beginning, reflecting the imposition of the institutional patterns from the mother country upon the colonies and the radically divergent ideological constructs that shape the perception of the actors” (North, 1990, p. 102).

North contrapõe a colonização britânica do norte dos EUA e a colonização espanhola de parte da América Latina. No primeiro caso, o retrospecto institucional vigente na metrópole era o de um sistema feudal relativamente centralizado, seguido das tensões entre o monarca e a nobreza, resultando na magna Carta e no triunfo final do Parlamentarismo. Isto é, transferiu-se para os América do Norte uma estrutura institucional em processo de descentralização, com especial ênfase em mecanismo de proteção da propriedade privada.

No caso da Espanha, o retrospecto institucional era o de vários reinos descentralizados, os quais surgiram após a Reconquista da Península Ibérica, seguido da centralização do poder político em torno do reino de Castela. Isto é, transferiu-se para a América espanhola uma estrutura institucional centralizadora, com especial ênfase na redistribuição dos recursos em direção ao Rei e à máquina administrativa da Coroa Espanhola¹⁵. A principal evidência da persistência e do arraigamento das estruturas institucionais, para o autor, foi a incapacidade da Coroa Espanhola e de sua burocracia de alterar a trajetória de declínio econômico, mesmo que estivesse consciente de suas dificuldades, como atestam documentos da época¹⁶.

As heranças institucionais britânica e espanhola, segundo North, condicionaram a trajetória de mudança institucional de suas respectivas colônias no continente americano:

“U.S. economic history has been characterized by a federal political system, checks and balances, and a basic structure of property rights that have encouraged the long

¹⁴ Sobre a decisão social de investimentos em educação e suas consequências para o crescimento e a distribuição de renda, veja Vasconcellos (1998) e Garcia et alii (1999a).

¹⁵ Algo semelhante pode ser dito em relação ao Brasil, a América portuguesa.

¹⁶ Veja North, 1990, p. 116

term contracting essential to the creation of capital markets and economic growth. Even the most costly civil war in all of history failed to alter the basic institutional matrix. Latin American economic history, in contrast, has perpetuated the centralized, bureaucratic traditions carried over from its Spanish/Portuguese heritage” (North, 1990, p. 116)

A conclusão do autor é a de que as trajetórias estabelecidas pela Inglaterra e pela Espanha no Novo Mundo não convergiram apesar das “forças mediadoras de influências ideológicas comuns”, isto é, apesar de compartilharem dos mesmos ideais republicanos que nortearam a promulgação de suas respectivas Constituições Nacionais. Há, dessa forma, uma distinção fundamental, determinada pela herança institucional de cada metrópole, que condicionou a trajetória de cada grupo de colônias, promovendo a ampliação da divergência dos desempenhos econômicos ao longo.

3. Mudança Institucional, poupança e crescimento econômico

Nesta seção, busca-se reconstruir algumas dos resultados empíricos discutidos na primeira seção, analisando a influência do grau de desenvolvimento institucional sobre a propensão a poupar e a investir, de um lado, e sobre o crescimento econômico, de outro. A análise desta seção busca avaliar a influência das instituições, introduzindo as variáveis nos modelos formais de determinação da poupança e crescimento econômico. Isto é: (i) busca-se incorporar no modelo de Solow – modelos de determinação do esforço de poupança e do crescimento – aspectos político-institucionais e (ii) avaliar se sua introdução nos referidos modelos eleva seu poder explicativo.

Além desse aspecto, são introduzidas na presente análise as variáveis *dummy* que distinguem diferentes regiões, a fim de se avaliar se as variáveis institucionais substituem ou complementam a distinção entre grupos de países – ou seja, se a distinção entre centro e periferia pode ser explicada, ao menos em parte, como resultante de diferenças institucionais.

Na sequência desta seção são analisadas as relações entre o ambiente institucional e o crescimento econômico. Busca-se compreender o desenvolvimento econômico de um país como resultante de dois processos: (i) o de acumulação de fatores produtivos e (ii) o de mudança institucional. As estatísticas econômicas referem-se ao banco de dados de Summers e Heston (1995), atualizados e acrescidos da escolaridade média compilada de Barro e Lee (1993). Os indicadores de desenvolvimento institucional abrangem várias dimensões desse aspecto, tais como democracia, corrupção, direitos de propriedade e direitos de credores, e foram obtidos de fontes distintas. A tabela 1 apresenta os dados e as respectivas fontes.

Tabela 1 Indicadores institucionais e suas fontes

Indicador	Descrição	Fonte
Democracia	Conjunto de indicadores de liberdades políticas desenvolvidos por meio de entrevistas junto a historiadores e cientistas políticos de vários países; maiores valores indicam maior desenvolvimento democrático; os dados estão disponíveis desde 1800, ou desde quando fundou-se a nação.	Jagers (1996)
Corrupção	Indicador de ausência de corrupção; escala psicométrica desenvolvida pela Transparência Internacional e aplicada junto a especialistas nacionais sobre o tema; quanto maior o valor da escala, menor o grau de corrupção; os dados referem-se ao ano de 1995.	Transparência Internacional (1996)
Liberdade econômica	Indicador de liberdade econômica; escala psicométrica desenvolvida pela Freedom House e aplicada junto a especialistas financeiros; quanto maior o valor da escala, maior a satisfação do direito de propriedade; os dados referem-se a 1995. O principal componente da escala é o indicador de satisfação do direito de propriedade.	Freedom House (1998)
Desenvolvimento financeiro	Conjunto de indicadores de desenvolvimento do setor financeiro criados por Levine e colaboradores; os indicadores compreendem três dimensões: direitos dos credores, eficiência na aplicação e execução de contratos e desenvolvimento bancário; índices qualitativos e quantitativos; os dados referem-se a médias de períodos compreendidos entre as décadas de 70 e 90.	Levine (1998)

3.1 Instituições e crescimento econômico

Vários autores introduziram variáveis de mudança institucional em regressões que buscam identificar os determinantes do crescimento econômico, como já foi antecipado na primeira seção. Em geral, esses modelos empíricos agregam uma ou mais variáveis institucionais à equação de Solow, ou à de Mankiw, Romer e Weil (1992), e avaliam seus efeitos sobre os coeficientes e as estatísticas que passam a prevalecer. Não há, em verdade, uma discussão quanto às formas de se introduzir tais variáveis institucionais, cujos significados teóricos e resultados empíricos podem diferir enormemente, conforme se especificam as relações entre as variáveis econômicas e institucionais.

Quando se discute, por exemplo, a introdução do conceito de capital humano na teoria convencional de Solow, observa-se que há pelos menos duas formas conceitualmente distintas de proceder tal análise: uma considera o capital humano como um quarto fator de produção, além do capital, do trabalho e do conhecimento, e a outra considerava o capital humano como equivalente a conhecimento. Cada qual permite ampliar a capacidade explicativa do modelo de Solow, mas geram coeficientes e estatísticas bastante distintas.

O mais importante a se notar é que elas foram derivadas a partir de hipóteses alternativas quanto ao papel do capital humano na função de produção. A primeira hipótese considerou que o capital humano afetava a produtividade dos demais fatores produtivos, capital e trabalho-efetivo, ao passo que a segunda forma considerou que o capital humano, “sinônimo” de conhecimento, alterava diretamente apenas a produtividade do trabalho. Além disso, a primeira hipótese trata a acumulação do capital humano como resultado de um esforço desenvolvido pela sociedade, o qual consome recursos produtivos e é fruto de

uma alocação intertemporal de consumo. Já a segunda hipótese considera que a acumulação de capital humano é determinada externamente, pela taxa g , constante para todos os países. As combinações dessas duas formas alternativas de se encarar o papel do capital humano e de sua acumulação no processo de produção são as verdadeiras responsáveis pelas diferenças de dinâmica de crescimento, as quais resultam em diferentes coeficientes e estatísticas nos modelos de regressão.

Considerando as diferentes interpretações e resultados estatísticos que podem emergir de distintas especificações, parece claro que a introdução da mudança institucional no arcabouço do crescimento econômico não deve prescindir de uma discussão quanto às alternativas de tratamento do problema. E mais do que isso: a discussão quanto à especificação do modelo com mudança institucional também deve considerar os elementos da teóricos propostos por North, de forma a se determinar se uma dada especificação é adequada, ou não, aos fundamentos da Nova Economia Institucional.

É possível imaginar ao menos quatro formas distintas de se introduzir a mudança institucional no modelo de Solow¹⁷. Essas alternativas conceituais decorrem da combinação de respostas hipotéticas que se dão a duas questões básicas, já antecipadas na introdução deste artigo:

- (iii) Qual a relação entre instituições (e mudanças institucionais) e os demais fatores de produção? Ou ainda: de que forma as instituições afetam a produtividade dos demais fatores?
- (iv) Como determinar a evolução qualitativa das mudanças institucionais que são promovidas e que fazem uma economia atingir um certo estágio de desenvolvimento institucional? Essas mudanças são determinadas por um padrão exógeno e estável de mudanças ou por um processo de alocação de consumo semelhante ao que determina os padrões de poupança e investimento em capital físico e humano?

A discussão em torno da primeira questão está relacionada à influência da variável institucional sobre a produção e sobre a produtividade dos fatores econômicos. Uma primeira hipótese é a de que as instituições afetam diretamente a produtividade do capital físico, assim como o conhecimento influencia a produtividade do trabalho. Nesse caso, o capital físico passa a ser tratado como um “*capital-efetivo*”, ou seja, uma unidade de capital ajustada ao grau de desenvolvimento institucional, ou “estoque de instituições”¹⁸, como expresso na equação (1):

$$Y_t = (I_t K_t)^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta}, \alpha, \beta > 0 \text{ e } \alpha + \beta < 1 \quad (1)$$

Assim, para uma mesma quantidade de capital por unidade de trabalho-efetivo, uma economia com maior desenvolvimento institucional tem uma menor relação capital-

¹⁷ Neste artigo, não se pretende esgotar todas as possibilidades de introdução de instituições no modelo de crescimento de Solow, mas, tão-somente, explorar algumas alternativas que são pertinentes às hipóteses e conceitos-chave da teoria de Douglass North.

¹⁸ O termo “estoque de instituições” pode sugerir que quanto mais regras (leis etc.) e mais organizações, maior o grau de desenvolvimento institucional de uma economia e, portanto, seu crescimento. Deve-se notar, contudo, que a medida de desenvolvimento institucional refere-se à qualidade das instituições, ou seja, à sua capacidade de gerar alocações produtivas e de consumo eficientes, mesmo que o objetivo das instituições não seja esse.

produto, ou seja, uma necessidade menor de capital para se produzir uma certa quantidade de produto (uma produtividade maior). Considerando a premissa de rendimentos marginais decrescentes dos fatores, economias com maior estoque de capital por unidade de trabalho-efetivo poderiam, em algumas situações, dispor de uma produtividade do capital igual ou superior, devido a um desenvolvimento institucional também maior. Indiretamente, o maior capital-efetivo afetaria a produtividade dos demais fatores de produção.

A outra forma de se considerar a influência das instituições é tratá-las como um fator de produção. Nesse caso, considera-se que há um estoque, mesmo que intangível, de instituições e organizações que determinam, junto aos demais fatores de produção (capital, conhecimento, trabalho e capital humano), o produto agregado da economia. A variável indicativa do grau de desenvolvimento institucional (estoque do fator institucional) entra na função de produção Cobb-Douglas elevada ao expoente γ e multiplicada pelo produto dos demais fatores de produção, como ilustra a equação (2).

$$Y_t = I_t^\gamma K_t^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta-\gamma}, \alpha, \beta, \gamma > 0 \text{ e } \alpha + \beta + \gamma < 1 \quad (2)$$

A mudança institucional, nesse caso, leva a um aumento do produto de forma semelhante a um aumento do estoque de capital físico ou humano. Mas como agora $\alpha + \beta + \gamma < 1$, a ocorrência de um γ não nulo significa dizer que uma ou mais das seguintes relações são menores: a capital-produto, a capital humano-produto ou a trabalho-produto. Isso implica uma influência direta das instituições sobre a produtividade média e marginal de todos os fatores de produção, ou ainda, que as instituições afetam também as decisões relativas à acumulação de capital humano.

A discussão em torno da segunda questão diz respeito aos mecanismos sociais de promoção de mudanças institucionais. Uma primeira alternativa é a suposição de que a sociedade tenha uma taxa de mudança m associada ao seu próprio grau de desenvolvimento institucional, semelhante à taxa g de acumulação de conhecimento. Nesse caso, a diferença das instituições ao longo do tempo é uma função do estoque prévio e da taxa m , supostamente constante para cada nível de desenvolvimento institucional, como expresso pela equação (3):

$$\dot{I}_t = m_t \cdot I_t, \quad m_t = m(I_t), \quad m' > 0 \text{ e } m'' \geq 0 \quad (3)$$

Essa hipótese tem como implicação direta a idéia de que a renda per capita das economias jamais convergiriam entre si, visto que as que têm maior estoque inicial em algum momento do tempo fazem crescer esse estoque a taxas maiores, implicando diferenças de estoque ainda maiores no futuro¹⁹.

Outra alternativa é a assunção de que, aos moldes dos processos de acumulação de capital físico e humano, a mudança institucional seja determinada por um parâmetro comportamental que indica o “esforço” de cada sociedade em aprimorar suas instituições. Esse esforço é constituído pelo sacrifício de consumo (renda) destinado ao aprimoramento das regras de mercado – as restrições formais, as restrições informais e os dispositivos de aplicação de contratos e satisfação de direitos. A equação (4) contempla essa hipótese:

¹⁹ Mesmo que a taxa m fosse considerada constante, sempre haveria um distanciamento dos estoques de instituições das diversas economias, uma vez que economias com maior estoque de instituições em t têm diferenças no tempo também maiores.

$$\dot{I}_t = s_I \cdot Y_t, \quad 0 < s_I < 1 \quad (4)$$

Além de admitir a convergência de renda per capita entre economias com diferentes graus de desenvolvimento, no caso de a menos desenvolvida desempenhar um esforço maior de mudança institucional, essa premissa alternativa compreende que não há mudança institucional se não houver o desembolso de recursos (investimentos) para a sua promoção.

Figura 3 Instituições e crescimento econômico:
Hipóteses alternativas e equações resultantes²⁰

	Hipóteses	Equações de convergência e determinação do produto
A	$Y_t = (I_t K_t)^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta}$ $\dot{I}_t = m_t \cdot I_t$	$\ln y = \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta} [\ln s_k - \ln(*-m)] + \frac{\beta}{1-\alpha-\beta} [\ln s_h - \ln(*)] + \frac{\alpha-\alpha\beta+\beta}{1-\alpha-\beta} \cdot \ln I$ $\ln y_t - \ln y_0 = (1-e^{-\lambda t}) \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta} [\ln s_k - \ln(*-m)] + (1-e^{-\lambda t}) \frac{\beta}{1-\alpha-\beta} [\ln s_h - \ln(*)] +$ $+ (1-e^{-\lambda t}) \frac{\alpha-\alpha\beta+\beta}{1-\alpha-\beta} \cdot \ln I - (1-e^{-\lambda t}) \ln y_0$
B	$Y_t = (I_t K_t)^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta}$ $\dot{I}_t = s_I \cdot Y_t$	$\ln y = \frac{\alpha}{1-2\alpha-\beta} [\ln s_k - \ln(*)] + \frac{\beta}{1-2\alpha-\beta} [\ln s_h - \ln(*)] + \frac{\alpha}{1-2\alpha-\beta} [\ln s_i - \ln(*)] + \alpha \ln(AL)$ $\ln y_t - \ln y_0 = (1-e^{-\lambda t}) \frac{\alpha}{1-2\alpha-\beta} [\ln s_k - \ln(*)] + (1-e^{-\lambda t}) \frac{\beta}{1-2\alpha-\beta} [\ln s_h - \ln(*)] +$ $+ (1-e^{-\lambda t}) \frac{\alpha}{1-2\alpha-\beta} [\ln s_i - \ln(*)] + (1-e^{-\lambda t}) \ln(AL) - (1-e^{-\lambda t}) \ln y_0$
C	$Y_t = I_t^\gamma K_t^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta-\gamma}$ $\dot{I}_t = m_t \cdot I_t$	$\ln y = \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta} [\ln s_k - \ln(*)] + \frac{\beta}{1-\alpha-\beta} [\ln s_h - \ln(*)] + \frac{\gamma}{1-\alpha-\beta} \cdot \ln I - \frac{\gamma}{1-\alpha-\beta} \ln(AL)$ $\ln y_t - \ln y_0 = (1-e^{-\lambda t}) \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta} [\ln s_k - \ln(*)] + (1-e^{-\lambda t}) \frac{\beta}{1-\alpha-\beta} [\ln s_h - \ln(*)] +$ $+ (1-e^{-\lambda t}) \frac{\gamma}{1-\alpha-\beta} \cdot \ln I + (1-e^{-\lambda t}) \frac{\gamma}{1-\alpha-\beta} \cdot \ln(AL) - (1-e^{-\lambda t}) \ln y_0$
D	$Y_t = I_t^\gamma K_t^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta-\gamma}$ $\dot{I}_t = s_I \cdot Y_t$	$\ln y = \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta-\gamma} [\ln s_k - \ln(*)] + \frac{\beta}{1-\alpha-\beta-\gamma} [\ln s_h - \ln(*)] + \frac{\gamma}{1-\alpha-\beta-\gamma} [\ln s_i - \ln(*)]$ $\ln y_t - \ln y_0 = (1-e^{-\lambda t}) \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta-\gamma} [\ln s_k - \ln(*)] + (1-e^{-\lambda t}) \frac{\beta}{1-\alpha-\beta-\gamma} [\ln s_h - \ln(*)] +$ $+ (1-e^{-\lambda t}) \frac{\gamma}{1-\alpha-\beta-\gamma} [\ln s_i - \ln(*)] - (1-e^{-\lambda t}) \ln y_0$

Nota: Nas fórmulas acima, $(*) = (n + g + d)$.

A combinação dessas hipóteses, todas com alguma interpretação aceitável nos conceitos da teoria de North, geram quatro possibilidades distintas de introdução das instituições no arcabouço da teoria de Solow. Considerando as funções de acumulação de capital físico, capital humano, conhecimento e trabalho do modelo de Solow, é possível reespecificar o modelo de crescimento econômico acrescentando uma das alternativas de função de produção agregada e uma das opções de função de mudança institucional. A figura 3 apresenta as combinações alternativas de hipóteses e as equações de convergência e de determinação do produto resultantes, as quais são chamadas de modelos A, B, C e D. As equações

²⁰ O memorial de cálculo dessas equações encontra-se em Garcia et alii (1999b).

e hipótese auxiliares que valem para todos os sistemas são as expressas no conjunto de equações (5):

$$n = \frac{\dot{L}_t}{L_t}; g = \frac{\dot{A}_t}{A_t} \text{ e } \dot{K}_t = s \cdot Y_t - d \cdot K_t, 0 \leq s \leq 1 \quad (5)$$

3.2 Análise das evidências empíricas

Para estimar as equações de convergência e de determinação do produto descritas na figura 3, foi empregada a medida de produto per capita (em 1990, em 1960 e a diferença entre os dois períodos), visto que elas apresentam melhores resultados estatísticos do que possíveis alternativas²¹. Os dados empregados nas regressões são os de Summers e Heston (1996). Como *proxy* do grau de desenvolvimento institucional foi empregada a média da escala de satisfação da liberdade política de Jagers e Gurr (1995)²² entre 1960 e 1990 e para medir o esforço de mudança institucional empregou-se a mesma média, descontadas a taxas de crescimento populacional, inovação tecnológica e depreciação. A taxa m empregada no modelo A foi estimada a partir da média anual de crescimento dessa variável nos 30 anos compreendidos no período de análise. A amostra²³ foi composta por 67 países. As estimativas dos parâmetros dos modelos levou em consideração, para simplificar as equações, o conjunto de equações (6):

$$A_t = A_0 \cdot e^{gt}, \ln A_0 = a + \varepsilon \text{ e } \ln N_t = \ln N_0 + e^{nt} \quad (6)$$

As tabelas 1 e 2 apresentam os resultados das estimativas dos modelos de crescimento com instituições – convergência condicional e determinação do produto per capita, respectivamente. A tabela também apresenta os resultados das equações de Mankiw, Romer e Weil (1992) – chamado de modelo MRW, considerando a amostra de 67 países.

No que respeita à análise de convergência, nota-se que os modelos B e C são os que apresentam melhores resultados estatísticos. O modelo MRW atingiu R^2 de 46% e obteve coeficientes significativos para todas as variáveis, indicando convergência condicional entre as economias que compõem a amostra. A introdução das instituições nos modelos B e C permitiu ampliar o R^2 para quase 51% nos dois casos, sem alterar consideravelmente a significância dos demais coeficientes. Em ambas regressões, os coeficientes do logaritmo neperiano da população em 1960 são positivos e significativos, indicando que quanto maior a população no período inicial, maior a taxa de crescimento econômico. Por outro lado, em ambas regressões as próprias *proxies* de grau de desenvolvimento e mudança institucionais não são significativas.

²¹ Veja Garcia, Goldbaum, Vasconcellos e Rebelo (1999), capítulo 2. As medidas dos esforços de poupança em capital físico e humano e a taxa de crescimento populacional utilizadas no presente trabalho são as mesmas que foram empregadas naquela referência.

²² Como a escala dos autores vai de 0 a 10, acrescentou-se 1 ao indicador de liberdade política para extrair o logaritmo da variável.

²³ Os dados relativos a essa amostra estão expostos em Garcia et alii (1999b).

Tabela 1 Equação de convergência condicional com instituições (1960-1990)

Independente	Modelo	Crescimento e Instituições			
	MRW	A	B	C	D
Constante	2,157 (0,550)	1,701 (0,605)	1,653 (0,670)	1,411 (0,611)	2,439 (0,635)
$\ln(y_0)$	-0,232 (0,072)	-0,220 (0,082)	-0,258 (0,084)	-0,222 (0,077)	-0,277 (0,088)
$\ln(s_k) - \ln(n+g+d)$	0,314 (0,097)		0,278 (0,095)	0,295 (0,094)	0,293 (0,100)
$\ln(s_k) - \ln(n-m+g+d)$		0,295 (0,101)			
$\ln(s_{ch}) - \ln(n+g+d)$	0,304 (0,088)	0,318 (0,090)	0,294 (0,085)	0,305 (0,085)	0,292 (0,090)
$\ln(s_i) - \ln(n+g+d)$			0,034 (0,061)		0,057 (0,064)
$\ln I$		-0,010 (0,073)		-0,019 (0,068)	
$\ln N_0$			0,077 (0,028)	0,079 (0,028)	
R^2 ajustado	0,460	0,440	0,509	0,507	0,458
Erro padrão	0,321	0,326	0,305	0,306	0,321
Teste F	19,740	13,982	14,693	14,594	14,956
Durbin-Watson	2,081	2,102	1,937	1,958	2,057
Graus de liberdade	66	66	66	66	66

Observações: (i) as variáveis estão em ln; (ii) os números entre parênteses são os erros padrão; e (iii) as amostras incluem 67 observações.

A baixa significância das variáveis institucionais nos modelos de regressão pode estar associada ao fato de elas guardarem elevada correlação positiva com o PIB per capita em 1960 ($r=0,820$), ou seja, os países com maior desenvolvimento institucional são os que tinham maior PIB per capita em 1960²⁴. De fato, a correlação entre a variável $\ln(s_i) - \ln(n+g+d)$ e a diferença de produto per capita entre 1960 e 1990 é de 0,420 (significativa a menos de 1%), indicando que os países com maior esforço de mudança institucional são os que apresentam maior crescimento econômico. Já a correlação parcial, controlando pelas demais variáveis independentes da equação de convergência, é de apenas 0,071 (significativa a 58,2%).

Já os modelos A e D apresentam resultados piores que a regressão do modelo MRW. Além de gerar R^2 menores, as variáveis introduzidas não são significativas. Pior que isso, é o fato de essa mudança reduzir a significância das demais, como no caso da regressão A da tabela 1.

²⁴ Sobre esse assunto ver “a hipótese de Lipset” em Barro (1996), p.39.

Tabela 2 Equação de determinação do produto com instituições (1990)

Independente	Modelo	Crescimento e Instituições			
	MRW	A	B	C	D
Constante	7,892 (0,168)	7,051 (0,354)	7,091 (0,391)	6,955 (0,433)	7,569 (0,161)
$\ln(s_k) - \ln(n+g+d)$	0,572 (0,155)		0,338 (0,142)	0,430 (0,151)	0,348 (0,142)
$\ln(s_k) - \ln(n-m+g+d)$		0,389 (0,156)			
$\ln(s_{ch}) - \ln(n+g+d)$	0,746 (0,129)	0,651 (0,130)	0,517 (0,122)	0,613 (0,129)	0,511 (0,123)
$\ln(s_i) - \ln(n+g+d)$			0,343 (0,075)		0,354 (0,075)
$\ln I$		0,299 (0,103)		0,287 (0,099)	
$\ln N_0$			0,056 (0,042)	0,062 (0,045)	
rel. capital-produto	0,257	0,191	0,154	0,210	0,157
rel. cap.humano-produto	0,293	0,319	0,236	0,300	0,231
rel. instituição-produto				0,140	0,160
rel. trab.efetivo-produto	0,450	0,490	0,610	0,349	0,452
R^2 ajustado	0,750	0,770	0,815	0,782	0,812
Erro padrão da estimativa	0,531	0,509	0,457	0,496	0,460
Teste F	99,944	74,726	73,461	60,019	96,127
Durbin-Watson	1,958	2,037	1,895	1,958	1,916
Graus de liberdade	66	66	66	66	66

Observações: (i) as variáveis estão em \ln ; (ii) os números entre parênteses são os erros padrão; e (iii) as amostras incluem 67 observações.

Do ponto de vista da determinação do produto per capita, nota-se que a introdução das instituições contribui consideravelmente para a ampliação do grau de adequação das regressões. Todos os modelos de crescimento e instituições da tabela 2 têm R^2 superiores aos do modelo MRW. Tanto a variável $\ln I$, dos modelos A e C, como a variável $\ln(s_i) - \ln(n+g+d)$, dos modelos B e D, afetam positivamente o nível de produto per capita e são significativas a 1%. Mas deve-se notar que os modelos B e D apresentaram R^2 incrementais bem superiores aos dos demais: de 75,0% na regressão MRW, o R^2 salta para 81,5% (modelo B) e para 81,2% (modelo D). O modelo B, portanto, surge entre os melhores para explicar o nível de produto per capita das economias, como no caso da equação de convergência condicional. Mas, ao contrário do que acontece na regressão de convergência, a população no período inicial é pouco significativa ($t=1,342$ e $p=0,185$). Novamente, a variável N_0 parece afetar o valor da constante da regressão, que se reduz significativamente: de 7,892 para algo entre 7,1 e 6,9.

Sobressai também o fato de, ao se considerar as instituições no processo de crescimento econômico, haver expressiva redução da relação capital-produto, ou seja, uma diminuição da necessidade de capital físico para se obter uma unidade de produto. No que respecta à relação capital humano-produto, os resultados são divergentes: nos modelos B e D

os coeficientes técnicos do capital humano são reduzidos, indicando que um maior desenvolvimento institucional aumenta o produto médio do fator, ao passo que nos modelos A e C, a produtividade média do capital humano é reduzida. Esse fato aponta para um resultado contra-intuitivo dos modelos A e C, ou seja, os modelos que consideram a hipótese de acumulação pelo fator exógeno m implicam menor produtividade do capital humano.

Dessa forma, os resultados expostos nas tabelas 1 e 2 elegem, do ponto de vista empírico, o modelo B como o mais adequado, visto que ele eleva consideravelmente a capacidade de explicação das equações de convergência condicional e de determinação do produto per capita. Vale destacar, ainda, que a variável que mede a mudança institucional é significativa apenas na regressão de determinação do produto e a variável N_0 é significativa apenas na regressão de crescimento. Isto equivaleria dizer que o grau de desenvolvimento institucional tem maior capacidade de explicar a diferença de produto que existe entre as várias economias que compõem a amostra. As mais desenvolvidas institucionalmente, ou seja, aquelas que destinaram maiores esforços ao aprimoramento de suas instituições, são as que apresentam produto per capita superior.

Assim, o modelo que apresenta maior aderência empírica, seja do ponto de vista da convergência condicional, seja da determinação do produto per capita, é o B, resultado da combinação da premissa de “capital-efetivo” – ou seja, a de que o grau de desenvolvimento institucional tem maior influência sobre a produtividade do capital físico – com a premissa de mudança institucional determinada pelo esforço da sociedade (sacrifício de consumo) direcionado ao aprimoramento das regras de mercado. Mas há que se destacar o modelo D, visto que ele também gera resultados estatísticos bons e intuitivos.

4. Conclusão

A partir da análise da seção anterior, o modelo B aparece como o que apresenta os melhores resultados estatísticos, tanto no que diz respeito à equação da convergência quanto no que se refere à equação da determinação do nível do produto. Nesta seção conclusiva é discutida a seguinte questão: as hipóteses do modelo B são coerentes com a teoria institucional de Douglass North? Ou ainda, quais as vantagens e desvantagens, do ponto de vista da Nova Economia Institucional, da adoção das hipóteses alternativas do modelo B quanto à especificação da função de produção e do padrão de mudança institucional?

Com relação à inclusão da variável institucional na função de produção, a hipótese de capital-efetivo concorre com a solução “residual”, de um lado, e com a que considera esta variável como um terceiro fator de produção, ao lado do capital físico e humano e do trabalho-efetivo, de outro.

A solução “residual”, ou seja, a mera adição da variável institucional no modelo de Solow – uma solução *ad hoc*, carente de justificção teórica, conforme exposto na seção 1 – pode ser descartada porque considera as instituições uma variável de “choque”. Parte da variância dos resíduos do modelo MRW seria explicada pela variável institucional, sem que seja considerado o papel específico das instituições no crescimento e suas conseqüências sobre a produtividade dos demais fatores. Do ponto de vista estatístico, essa solução equivaleria aos resultados das regressões A das tabelas 1 e 2, em que a variável lnI é acrescentada ao modelo MRW. Vale dizer, esses são os resultados que apresentam as piores propriedades estatísticas.

A disputa entre a hipótese do “capital-efetivo” e a do “fator de produção”, por sua vez, é mais acirrada. A teoria institucional de North considera que o conjunto de oportunidades e escolhas e o desempenho de uma economia são determinados pelo concurso das suas condições institucionais e tecnológicas. Dessa forma, a hipótese que considera a influência das instituições sobre a produtividade de todos os fatores de produção, isto é, a hipótese do “fator de produção”, parece ser mais compatível com a teoria institucional de North. A hipótese do capital-efetivo, no entanto, enfatiza a influência da variável institucional sobre a produtividade do capital. Neste sentido, a hipótese do “capital-efetivo” se aproxima da literatura sobre a relação entre desenvolvimento institucional, direito de propriedade e o comportamento do investimento, exposta na seção 1. Ademais, as relações entre os fatores de produção e o produto, expressas na tabela 2, revelam que os efeitos da introdução das instituições feita pelos modelos B e D sobre a produtividade do capital físico e do humano são muito semelhantes, diferindo apenas no que diz respeito ao impacto sobre a relação trabalho-efetivo-produto²⁵.

Por outro lado, a compatibilidade entre a hipótese do “esforço” do aprimoramento institucional e a teoria institucional de North é mais estabelecida, ainda que requeira algum esclarecimento. Viu-se, na seção 3, que o ambiente institucional é um resultado *não intencional* da interação dos agentes, cujo comportamento é maximizador, mas que os atores podem não identificar as oportunidades pela ausência de informação. Viu-se, no entanto, que mudanças institucionais podem ocorrer em consequência da interação entre agentes e instituições, em um processo que está fundado na busca dos objetivos das organizações. Segundo a teoria, na medida em que as os agentes investem na consecução de seus objetivos, aprimoram conhecimento e habilidades específicas e, desta forma, a percepção dos agentes é incrementada, influenciando na barganha política da qual emergem as restrições e os mecanismo de adimplemento que compõem o arranjo institucional. Em outras palavras, na medida em que as organizações investem maiores esforços na consecução de seus objetivos – ou se vêem obrigadas a esse investimento pela força da concorrência – elas podem incrementar a sua percepção, contribuindo para a evolução qualitativa das instituições de uma economia.

Esse resultado é paradoxal, uma vez que reintroduz alguma intencionalidade dos agentes na construção dos arranjos institucionais. No entanto, é uma conclusão coerente com o pressuposto de racionalidade procedimental, na qual os agentes buscam procedimentos ótimos de maneira adaptativa e evolucionária.

A hipótese alternativa, entretanto, apresenta a vantagem de incorporar em sua formulação o conceito de *path dependence* da teoria institucional de North, na medida em que faz com que a mudança institucional dependa do arranjo institucional prevalecente no passado. Assim, se, por um lado, a hipótese do “esforço” de aprimoramento institucional é mais coerente com a teoria institucional do ponto de vista do pressuposto de racionalidade, por outro lado, essa hipótese não consegue contemplar outra importante característica daquela teoria, que é a dependência da trajetória da mudança institucional.

Dessa forma, a adequação teórica e as evidências empíricas mostram que a grande diferença entre os quatro modelos é a questão relativa à forma de acumulação dos fatores,

²⁵ Vale ressaltar que essa diferença se deve à própria construção da função Cobb-Douglas, em que a relação trabalho-efetivo-produto é calculada por resíduo.

visto que os modelos B e D são os que observam resultados superiores. Mas, a escolha entre as hipóteses alternativas “capital-efetivo” ou “fator de produção” apenas tem sustentação nas evidências empíricas, visto que ambas se adaptam teoricamente às premissas da teoria institucional de Douglass North.

5. Bibliografia

- Barro, R.: Determinants of economic growth: a cross-country empirical study, *NBER Working Paper 5698*, ago. 1996.
- Barro, R. J. & Lee, J. W.: “International Comparison of Educational Attainment”. *Journal of Monetary Economics*, 32, 3 Dec. 1993.
- Brunetti, A., Kisunko, G. e Weder, B.: “Credibility of rules and economic growth”, *Policy Research Working Paper n. 1760*, World Bank, Washington D. C., 1997.
- Burki, S. e Perry, G.: Towards open regionalism in Latin America and the Caribbean, in Burki, S., Perry, G. e Calvo, S. (eds), *Proceedings of the Annual Bank Conference on Development in Latin America, 1997*, Washington, D.C., World Bank, 1998.
- Burki, S. e Perry, G.: *The long march: a reform agenda for Latin America and the Caribbean in the next decade*, Washington, D. C.: World Bank, 1997 (Latin America and Caribbean Studies Viewpoints Series).
- Chong, A. e Calderon, C.: “Empirical tests on the causality and feedback between institutional measures and economic growth”, *mimeo*, Washington D. C.: *World Bank*, 1997.
- Cull, R.: “How deposit insurance affects financial depth”, *Policy Research Working Paper n.1875*, World Bank, Washington D.C., 1998.
- Demirguç-Kunt, A. e Detragiache, E.: *Financial liberalization and financial fragility*, Washington D.C.: Development Research Group, World Bank, 1988.
- Edwards, S.: “Why are savings rates so different across countries? An international comparative analysis”. *NBER Working Paper, no. 5097*, Washington, D.C., 1995
- Garcia, F. et alii: *Crescimento econômico e mudança institucional: poupança e investimento na Argentina, Brasil, Chile e Uruguai*, Relatório de Pesquisa. Núcleo de Pesquisas e Publicações da EAESP/FGV-SP. São Paulo, 1999a.
- Garcia, F. et alii: “Distribuição da educação e da renda: o círculo vicioso da desigualdade na América Latina”. *Anais do IV Encontro Nacional de Economia Política, Sociedade Brasileira de Economia Política e UFRGS*, Porto Alegre, jun. 1999b.
- Garcia, F. e da Silva, M.F.G., “The Political Economy of Private Savings: decisions under institutional instability”. *Textos para Discussão no. 69*, EAESP/FGV-SP, set. 1998.
- Goldbaum, S.: *O postulado da racionalidade e a Nova Economia Institucional: a Nova Teoria da Firma*. SP : EAESP/FGV-SP, 1998 (dissertação de mestrado).
- Holden, P. & Rajapatirana, S.: *Unshackling the Private Sector: a Latin American story*. Washington DC, USA : The World Bank, 1995.
- Jagers, K. e Gurr, T.: “Tracking democracy’s third wave with the polity III data”, *Journal of Peace Research*, 32 (4), 1995.
- Knack, S. e Keefer, P.: “Why don’t poor countries catch up: a cross-national test of an institutional explanation”, *Economic Inquiry*, 35, jul. 1997a
- Knack, S. e Keefer, P.: “Does social capital have an economic payoff: a cross-country investigation”, *The Quarterly Journal of Economics*, 112, Nov. 1997b.

- Knack, S. e Keefer, P.: "Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures", *Economics and Politics*, 7 (3), 1995.
- La Porta et alii: "Law and Finance", *Journal of Political Economy*, Dec. 1998.
- La Porta, R. et alii: "Legal determinants of external finance", *Journal of Finance* 52 (3), 1997a.
- La Porta et alii: "Trust in large organisations", *AEA Papers and Proceedings* 87 (2), 1997b.
- Levine, R.: The legal environment, banks, and long-run economic growth, *University of Virginia, mimeo*, Jan. 1998.
- Mankiw, N., Romer, D. e Weil, D.: "A contribution to the empirics of economic growth", *The Quarterly Journal of Economics*, Mai. 1992.
- Mauro, P.: "Corruption and growth". *The Quarterly Journal of Economics*, ago. 1995.
- Morley, S. A.; Machado, R.; Pettinato, S: *Indexes of structural reform in Latin America*. Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Chile, 1998.
- North, D.: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. UK : Cambridge U. Press, 1990.
- OECD: "Do funded pensions contribute to higher aggregate savings? A cross country analysis". *Development Centre Technical Papers no. 130*. Paris : OECD, 1995
- Summers, L. H. & Heston, A.: *The Penn World Tables*, available on diskette from the National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, 1995.
- Vasconcellos, L. M.: *Uma contribuição ao estudo da exclusão na educação como causa da concentração de renda no Brasil. Dissertação de Mestrado*. São Paulo : EAESP/FGV-SP, 1998.
- Vromen, J. J.: *Economic Evolution*. London : Routledge, 1995.

TEXTOS JÁ PUBLICADOS

- nº 01 - A PRAGMATIC APPROACH TO STATE INTERVENTION: THE BRAZILIAN CASE.
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 02 - THE PERVERSE MACROECONOMICS OF DEBIT, DEFICIT AND INFLATION IN BRAZIL.
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 03 - A TAXA DE SALÁRIOS NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO.
Domingo Zurrón Ócio
- nº 04 - ACUMULAÇÃO DE CAPITAL, LUCROS E JUROS.
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 05 - INVESTMENT DECISION AND THE INTEREST RATE IN NORMAL AND EXCEPTIONAL TIMES.
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 06 - O IMPOSTO ÚNICO SOBRE TRANSAÇÕES (IUT).
Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque
- nº 07 - ALGUMAS CONSIDERAÇÕES ACERCA DA VIDA EM SOCIEDADE.
Robert Norman V. C. Nicol
- nº 08 - O DÉCIMO PRIMEIRO PLANO DE ESTABILIZAÇÃO.
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 09 - THE VANISHING MOTIVATION TO SOLVE THE DEBT CRISIS.
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 10 - CRIME, VIOLÊNCIA E CASTIGO.
Robert Norman V. C. Nicol
- nº 11 - UM MODELO INTEGRADO PARA UNIVERSIDADES PÚBLICAS.
Annibal Parracho Sant'Anna
Dani Gamerman (IM/UFRJ)
Hélio dos Santos Migon (IM/UFRJ)
- nº 12 - IMPOSTO INFLACIONÁRIO E EFEITO OLIVEIRA-TANZI: UMA VERSÃO COMBINADA.
Paulo Roberto Arvate
- nº 13 - WAGES, EFFICIENCY AND LABOR MARKET REGULATION IN AN INFLATIONARY ENVIRONMENT.
Guillermo Tomás Málaga
- nº 14 - OS KEYNESIANOS NEO-RICARDIANOS E OS PÓS-KEYNESIANOS: COMENTÁRIOS A AMADEU E DUTT.
Antonio Carlos Alves dos Santos
- nº 15 - THE RECENT BRAZILIAN TRADE LIBERALIZATION IN HISTORICAL PERSPECTIVE.
Gesner Oliveira
Marcelo Allain
- nº 16 - PRÁTICAS ORÇAMENTÁRIAS PARTICIPATIVAS: UM ESTUDO DE CASO DE PREFEITURAS PAULISTAS.
Carlos A. C. Ribeiro
Walter T. Simon

- nº 17 - LIBERALIZATION AND DEMOCRATIZATION IN THE CONTEXT OF A WEAK STATE AND A WEAKER CIVIL SOCIETY.
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 18 - LATIN AMERICA AND EASTERN EUROPE: ECONOMIC REFORMS IN ABNORMAL TIMES.
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 19 - WAGE POLICIES AND LABOR TURNOVER: AN EMPIRICAL ANALYSIS OF THE BRAZILIAN DATA.
Guillermo Tomás Málaga
- nº 20 - MODELOS HIERÁRQUICOS DINÂMICOS E PREVISÃO DO VALOR AGREGADO.
Annibal Parracho Sant'Anna
- nº 21 - A EXPERIÊNCIA RECENTE DE ESTABILIZAÇÃO E AJUSTAMENTO NO MÉXICO: ASPECTOS RELEVANTES PARA A ECONOMIA BRASILEIRA.
Gesner Oliveira
- nº 22 - UM MESTRE DA ECONOMIA BRASILEIRA: IGNÁCIO RANGEL.
Luiz Carlos Bresser Pereira
José Márcio Rego
- nº 23 - PRIVATIZATION THROUGH INSTITUTIONALIZATION, WHEN IT IS NECESSARY TO CREATE THE MARKET AND THE STATE.
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 24 - CRISE MONETÁRIA, REFORMA FISCAL E DOLARIZAÇÃO DA ECONOMIA.
Paulo Nogueira Batista Jr.
- nº 25 - RECORDAR É VIVER: A QUESTÃO DAS TRANSFERÊNCIAS REAIS, ABERTURA DA ECONOMIA E SEUS EFEITOS SOBRE O CONSUMO E INVESTIMENTO INTERNO.
Paulo Roberto Arvate
- nº 26 - CRISE FISCAL EM MUNICÍPIOS: INDICADORES E INSTRUMENTOS.
Carlos A. C. Ribeiro
- nº 27 - ABERTURA DA ECONOMIA COM MANUTENÇÃO DO NÍVEL DE EMPREGO E POLÍTICA CAMBIAL ÀS AVESAS.
Paulo Roberto Arvate
- nº 28 - A EFICIÊNCIA TÉCNICA DE EMPRESAS E O PARADOXO DO DESEMPENHO.
Carlos A. C. Ribeiro
- nº 29 - BRAZILIAN PRODUCTIVE AND OCCUPATIONAL STRUCTURES: REGIONAL DISPERSION INDEXES.
Anita Kon
- nº 30 - SRAFFA E WITTGENSTEIN: NOTAS SOBRE TEORIA ECONÔMICA E JOGOS DE LINGUAGEM.
Antonio Carlos Alves dos Santos
- nº 31 - EMPRESÁRIOS, SUAS ORIGENS E AS INTERPRETAÇÕES DO BRASIL.
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 32 - A "CREDIBILIDADE" DA POLÍTICA ANTIINFLACIONÁRIA E A SUA CONSISTÊNCIA TEMPORAL.
Arthur Barrionuevo Filho

- nº 33 - A DIVISÃO REGIONAL DO TRABALHO NO BRASIL: UM MODELO CAUSAL.
Anita Kon
- nº 34 - ACCUMULATION AND GROWTH IN A MONETARY ECONOMY: JAMES TOBIN REVISITED.
Gilberto Tadeu Lima
- nº 35 - A ARMADILHA DA DOLARIZAÇÃO.
Paulo Nogueira Batista Jr.
- nº 36 - NOTES ON MONEY, GROWTH AND DISTRIBUTION.
Gilberto Tadeu Lima
- nº 37 - UMA INTERPRETAÇÃO DA AMÉRICA LATINA: A CRISE DO ESTADO.
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 38 - FRAGMENTS OF A TRANSEPISTEMIC DISCOURSE: POLITICAL ECONOMY OF SCIENTIFIC KNOWLEDGE AND SOCIOLOGY OF ECONOMIC KNOWLEDGE.
Gilberto Tadeu Lima
- nº 39 - THE POLITICAL ORIGIN OF ECONOMIC PROBLEMS.
Luiz Carlos Bresser Pereira
Yoshiaki Nakano
- nº 40 - TWO ESSAYS ON INDUSTRIALIZATION IN DEVELOPING COUNTRIES AND DE INDUSTRIALIZATION IN DEVELOPED COUNTRIES.
Gilberto Tadeu Lima
- nº 41 - NET AND TOTAL TRANSITION COSTS: THE TIMING OF ADJUSTMENT.
Luiz Carlos Bresser Pereira
Jairo Abud
- nº 42 - SOBRE A NOÇÃO DE PROGRESSO DA CIÊNCIA ECONÔMICA EM SCHUMPETER.
Marcos Fernandes Gonçalves da Silva
- nº 43 - THE BRAZILIAN ECONOMY UNDER THE REAL: PROSPECTS FOR STABILIZATION AND GROWTH.
Gesner Oliveira
Celso Toledo
- nº 44 - O CONCEITO DE PRÉ-REQUISITOS PARA A INDUSTRIALIZAÇÃO.
Robert Norman V. C. Nicol
- nº 45 - BRAZIL: INTERNATIONAL TRADE OPPORTUNITIES AMONG ECONOMIC REGIONAL BLOCS.
Ernesto Lozardo
Vera Thorstensen
- nº 46 - ÁLGEBRA LINEAR PARA ECONOMIA.
Robert Norman V.C. Nicol
- nº 47 - MODELOS ORTODOXOS DE INFLAÇÃO ALTA: UMA ANÁLISE CRÍTICA.
Luiz Antonio de Oliveira Lima
- nº 48 - A TURNING POINT IN THE DEBT CRISIS AND THE BANK: A BRAZILIAN MEMOIR
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 49 - THE RELATIVE AUTONOMY OF MACROECONOMICS: A METHODOLOGICAL APPROACH
Luiz Carlos Bresser Pereira
Gilberto Tadeu Lima

- nº 50 - PLANO REAL: ESTABILIZAÇÃO MONETÁRIA E DESEQUILÍBRIO EXTERNO
Paulo Nogueira Batista Jr.
- nº 51 - DEVELOPMENT, TECHNOLOGICAL CHANGE AND INNOVATION: SCHUMPETER AND NEO-SCHUMPETERIANS
Gilberto Tadeu Lima
- nº 52 - EM BUSCA DE UMA NOVA INTERPRETAÇÃO PARA O BRASIL E A AMÉRICA LATINA
Luiz Carlos Bresser Pereira
- nº 53 - A DIVISÃO DE TRABALHO NA METRÓPOLE BRASILEIRA
Anita Kon
- nº 54 - LATIN AMERICA MAJOR PLAYER IN THE INTERNATIONAL FINANCIAL MARKETS: AGONY AND ECSTASY
Maria Lucia Labate Mantovanini Pádua Lima
- nº 55 - CONSIDERAÇÕES SOBRE O DEBATE A RESPEITO DA RELAÇÃO ENTRE POLÍTICA COMERCIAL E DESENVOLVIMENTO
Arthur Barrionuevo Filho
- nº 56 - EM ALGUM LUGAR DO PASSADO:
BREVES REFLEXÕES SOBRE A IMPORTÂNCIA DA HISTÓRIA DO PENSAMENTO ECONÔMICO
Gilberto Tadeu Lima
- nº 57 - A MORAL DA DÍVIDA PÚBLICA
Marcos Fernandes G. da Silva
- nº 58 - OVERDETERMINATION IN A MARXIAN THEORY OF MONEY
Gilberto Tadeu Lima
- nº 59 - SOCIAL CHOICE AND IRREDUCIBLE VALUES
Marcos Fernandes G. da Silva
- nº 60 - A ECONOMIA POLÍTICA DA CORRUPÇÃO
Marcos Fernandes G. da Silva
- nº 61 - A EPISTEMOLOGIA DA ECONOMIA TEÓRICA EM SCHUMPETER: O PAPEL DE DAS WESEN UND DER HAUPTINHALT DER THEORETISCHEN NATIONALÖKONOMIE
Marcos Fernandes G. da Silva
- nº 62 - ESTRATÉGIAS DE APOIO À COMPETITIVIDADE E INOVAÇÃO DAS PMEs: O CASO DO BRASIL
Carlos de Faro Passos
- nº 63 - SERVICE INDUSTRIES AND SERVICE ECONOMY
Anita Kon
- nº 64 - BUDGETING AND RESOURCE ALLOCATION IN UNIVERSITIES: A PUBLIC CHOICE APPROACH
Marcos Fernandes G. da Silva
- nº 65 - O IMPACTO DA REDUÇÃO DO CUSTO DO BRASIL SOBRE A DEFASAGEM CAMBIAL
Samuel de Abreu Pessôa
- nº 66 - DEFESA DA CONCORRÊNCIA EM PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO; ASPECTOS DA EXPERIÊNCIA DO BRASIL E DO MERCOSUL
Gesner Oliveira

- nº 67 - AJUSTAMENTO DE UMA ECONOMIA APÓS UMA ELEVAÇÃO DA PRODUTIVIDADE
Samuel de Abreu Pessoa
- nº 68 - A MENSURAÇÃO DO MODELO DE ESTRUTURA-CONDUTA-DESEMPENHO:
O CASO DA CONSTRUÇÃO CIVIL PAULISTA
Fernando Celso Garcia de Freitas
- nº 69 - THE POLITICAL ECONOMY OF PRIVATE SAVINGS: SAVINGS DECISIONS UNDER
INSTITUTIONAL INSTABILITY
Fernando Garcia
Marcos Fernandes G. da Silva
- nº 70 - UMA RECONSIDERAÇÃO DOS FUNDAMENTOS MICROECONÔMICOS DA
MACROECONOMIA
Luiz Antônio Oliveira Lima
- nº 71 - ANTITRUST POLICY IN BRAZIL: RECENT TRENDS AND CHALLENGES AHEAD
Gesner Oliveira
- nº 72 - A MACRO E A MICROECONOMIA DA ESTABILIZAÇÃO – CONCEITOS E
APLICAÇÃO
Luiz Antônio de Oliveira Lima
- nº 73 - DISTRIBUIÇÃO DA EDUCAÇÃO E DA RENDA: O CÍRCULO VICIOSO DA
DESIGUALDADE NA AMÉRICA LATINA
Fernando Garcia
Lígia M. de Vasconcellos
Sérgio Goldbaum
Cláudio R. Lucinda
- nº 74 - A QUESTÃO DO GÊNERO NA ECONOMIA POLÍTICA
Anita Kon
- nº 75 - INTERNATIONAL COOPERATION AND THE INTERESTS OF THE DEVELOPING
COUNTRIES: A FLEXIBLE APPROACH
Gesner Oliveira
- nº 76 - PLANO REAL, DEPENDÊNCIA E DÍVIDA EXTERNA
Paulo Nogueira Batista Jr.
- nº 77 - REGULATION AND COMPETITION POLICY: TOWARDS NA OPTIMAL
INSTITUTIONAL CONFIGURATION IN THE BRAZILIAN TELECOMMUNICATIONS
INDUSTRY
Gesner Oliveira
- nº 78 - BRAZILIAN REGIONAL DEVELOPMENT DISTRIBUTION: EVIDENCES FOR SOCIO-
ECONOMIC POLICY
Anita Kon
- nº 79 - TRÊS CASOS DE APROPRIAÇÃO DE RENDA DO SOLO URBANO NA CIDADE DE
SÃO PAULO ATRAVÉS DE OPERAÇÕES URBANAS INTERLIGADAS – ÁGUA
BRANCA – MATARAZZO – WEST PLAZA – PLAY CENTER
Paulo Sandroni
- nº 80 - DESREGULAMENTAÇÃO DOS MERCADOS DE TRABALHO E DESEMPREGO NAS
ECONOMIAS CAPITALISTAS AVANÇADAS
Luiz Antonio de Oliveira Lima

IMPORTANTE

Trata-se de uma versão preliminar de um trabalho a ser publicado oportunamente, estando, pois, sujeito a alterações, razão pela qual nenhuma parte poderá ser publicada sem a prévia autorização de seu autor.

Escola de Administração de Empresas de São Paulo da
Fundação Getulio Vargas

Departamento de Planejamento e Análise Econômica
Aplicados à Administração
(PAE)

Av. Nove de Julho, 2029
CEP 01313-902 - São Paulo – Brasil
Tel.: (011) 281-7813/281-7765