

<b>Título do capítulo</b>	CAPÍTULO 1 INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO: REVISÃO SELETIVA DA LITERATURA E UMA PROPOSTA DE INTERPRETAÇÃO
<b>Autores(as)</b>	Claudio Roberto Amitrano
<b>DOI</b>	

<b>Título do livro</b>	INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO NO BRASIL: DIAGNÓSTICOS E UMA AGENDA DE PESQUISAS PARA AS POLÍTICAS PÚBLICAS
<b>Organizadores(as)</b>	Luís Carlos Garcia Magalhães Maurício Mota Saboya Pinheiro
<b>Volume</b>	2
<b>Série</b>	Instituições e desenvolvimento no brasil
<b>Cidade</b>	Rio de janeiro
<b>Editora</b>	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea)
<b>Ano</b>	2020
<b>Edição</b>	1a
<b>ISBN</b>	978-65-5635-002-8
<b>DOI</b>	

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada –

As publicações do Ipea estão disponíveis para *download* gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos). Acesse: <http://www.ipea.gov.br/portal/publicacoes>

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério da Economia.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte.

## **INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO: REVISÃO SELETIVA DA LITERATURA E UMA PROPOSTA DE INTERPRETAÇÃO**

Claudio Roberto Amitrano<sup>1</sup>

### **1 INTRODUÇÃO**

O papel que as instituições cumprem no processo de desenvolvimento socioeconômico tem se tornado um dos temas mais importantes do debate contemporâneo. A economia tem liderado, desde longa data e por razões evidentes, o conjunto de reflexões a esse respeito. Outros ramos das chamadas ciências sociais aplicadas, todavia, tais como a sociologia, a ciência política e a antropologia, também têm feito contribuições interessantes e valiosas para a compreensão do nexos entre esses dois fenômenos.

A existência de aportes variados dentro das ciências sociais aplicadas revela imediatamente a complexidade de se realizar uma resenha, ainda que não exaustiva, da literatura que se debruça sobre esse assunto. Por essa razão, o recorte proposto neste texto será preciso. A literatura tratada será aquela que, de um modo geral, se origina da economia.

Se, por um lado, essa estratégia simplifica a vida de quem escreve – e certamente de quem lê –, por outro, não elide um esforço de grande envergadura, pois, mesmo dentro da economia, o tema é complexo e variado. Vale dizer que o que se entende por desenvolvimento e por instituições se apresenta, nessa literatura, de forma bastante ambígua e com múltiplos sentidos.

Este capítulo está dividido em quatro partes, além desta introdução e das considerações finais. Na seção 2, se discute a evolução do conceito de desenvolvimento ao longo do tempo e suas conexões com a agenda de ajuda internacional veiculada pelos organismos multilaterais. A seção 3 trata da noção de desenvolvimento como crescimento e mudança estrutural. A quarta seção apresenta o debate contemporâneo sobre o conceito de instituições, com análises voltadas para o desenvolvimento, assim como faz um balanço crítico das principais abordagens sobre o tema. Por fim, a quinta seção apresenta uma proposta de interpretação para a relação entre instituições

---

1. Técnico de planejamento e pesquisa na Diretoria de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia (Diest) e coordenador do mestrado em políticas públicas e desenvolvimento do Ipea.

e desenvolvimento, a partir dos nexos entre retorno dos ativos, investimento, crescimento e mudança estrutural, bem como elabora um pequeno exercício empírico sobre essa relação.

## 2 DESENVOLVIMENTO: UM FENÔMENO MULTIFACETADO COM INÚMERAS INTERPRETAÇÕES

O que é desenvolvimento? Ainda que esse termo perpassasse o debate público e todos tenham uma noção preliminar do que represente, precisar seu significado não tem sido tarefa trivial. De um modo geral, desenvolvimento está intuitivamente associado ao padrão de vida de uma sociedade. E o que caracteriza esse padrão? Como ele evolui ao longo do tempo? Quais fatores contribuem para a sua evolução e quais dificultam? Por que se observam diferenças significativas no padrão de vida da população em distintas regiões do globo?

Essas são perguntas que se articulam entre si, e, teoricamente, suas respostas nos permitiriam obter uma definição precisa do que vem a ser desenvolvimento. O problema é que, para cada pergunta, diversas respostas têm sido apresentadas (Arndt, 1987; Hunt, 1989; Meier, 2005; Potter, 2014; Peet e Hartwick, 2015; Szirmai, 2015; Ziai, 2016). Além disso, a interação entre fatores econômicos e não econômicos cria um desafio adicional: a possibilidade de estabelecer uma definição capaz de lidar com um fenômeno multifacetado. Por esse motivo, até hoje o conceito de desenvolvimento está em disputa, havendo inclusive aqueles que acreditam que o fenômeno não exista, que sua conceituação seja enganosa ou que, como desiderato, seja inatingível (Peet e Hartwick, 2015; Szirmai, 2015; Ziai, 2016).

### 2.1 Breve histórico do campo de estudos sobre o desenvolvimento

É possível dizer que a literatura econômica tem se dividido entre dois grandes enfoques: a abordagem que vê na pobreza, ou melhor, na sua mitigação, a principal manifestação do desenvolvimento; e um conjunto de perspectivas analíticas distintas que entende o desenvolvimento como um processo de mudança socioeconômica de longo prazo.

O interesse acadêmico pela ideia de desenvolvimento pode ser remontado à economia política clássica (Smith, Ricardo, Malthus, Stuart Mill e Marx), que sempre esteve preocupada com as condições de vida da população, seu bem-estar e o avanço econômico das nações. Os estudos sobre o desenvolvimento (*development studies*), no entanto, podem ser compreendidos como um campo<sup>2</sup> do conhecimento

---

2. Utilizamos essa expressão com o sentido empregado por Bourdieu (1989; 1990), para quem o campo representa um espaço simbólico, no qual as disputas dos agentes determinam, validam e legitimam as representações e os significados, nesse caso, dos estudos sobre desenvolvimento.

relativamente novo, com cerca de 75 anos, associado inicialmente ao interesse pela pobreza, em geral, e pela situação dos países pobres, em particular.

Na segunda metade do século XX, a partir e por causa dos desdobramentos da Segunda Guerra Mundial, emergiu um corpo teórico que procurava mostrar que elevados níveis de pobreza asfixiam o esforço, o investimento e o crescimento, devido à falta de educação, saúde e nutrição (Arndt, 1987; Hunt, 1989; Toye, 2003; Meier, 2005; Potter, 2014; Szirmai, 2015; Ziai, 2016; Thirlwall e Pacheco-López, 2017).<sup>3</sup>

Diversos fatores contribuíram para esse renovado e distinto interesse pelo tema. Após a recessão dos anos 1930 e a Segunda Grande Guerra, diversos economistas voltaram sua atenção para a questão do crescimento e desenvolvimento, assim como para a teoria e a prática do planejamento governamental. De certa forma inspirada pelo keynesianismo da época, a maioria dos economistas acreditava na potência do Estado como agente da transformação social e do desenvolvimento. Por sua vez, o processo de descolonização da Ásia e da África levou a um aumento da demanda dos países pobres por maior crescimento e por um funcionamento mais justo da economia mundial. Essas demandas foram amplamente reconhecidas pela recém-criada Organização das Nações Unidas (ONU) e pelos países desenvolvidos, sobretudo num contexto de Guerra Fria e disputa interestatal por mentes, corações, recursos e influência.

De acordo com Blaug (1997), as políticas conhecidas como keynesianas tinham ampla aceitação em diversos países do mundo previamente à disseminação das ideias keynesianas. Conforme o autor, “os economistas norte-americanos, dentro e fora das universidades, em geral preferiram as políticas antes e depois de 1936, que agora consideramos keynesianas – e o mesmo se aplica à Alemanha e aos países escandinavos” (*op. cit.*, p. 644, tradução nossa).<sup>4</sup>

Não menos importante foi o apoio dos diversos organismos multilaterais (ONU; Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID; Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento – BIRD; Fundo Monetário Internacional – FMI), numa espécie de coro humanitário a uma Nova Ordem Econômica Mundial, diante da perplexidade com a magnitude da pobreza absoluta no mundo, exibida por diversos documentos, entre eles o *Pearson Report* (Pearson, 1969).<sup>5</sup>

A pujança desse novo campo do conhecimento nas duas décadas e meia que sucederam a Segunda Grande Guerra se contrasta enormemente com a decadência

3. A esse respeito, ver Bastos e Britto (2010).

4. “US economists inside and outside the universities generally favoured policies before as well as after 1936 which we now think of as Keynesian – and the same is true of Germany and the Scandinavian countries”. O autor agradece ao parecerista Lucas Vasconcelos pela indicação dessa passagem do texto de Blaug.

5. De lá para cá, diversos documentos das Nações Unidas, tais como UNO (1974; 1980; 1995; 2015), UNDP (2002), Unido (1975) e o documento conhecido como *Brandt Report* (Brandt, 1980), têm renovado o interesse pelo tema do desenvolvimento e apontado a necessidade de ações concretas para a mitigação de pobreza no mundo.

dos estudos sobre desenvolvimento a partir de meados da década de 1970. Uma parte desse movimento está relacionada ao desencanto com o planejamento e a estagnação econômica. Dessa maneira, duas vertentes se contrapõem nesse balanço do campo. De um lado, estão aqueles que reivindicam a reintegração dos estudos do desenvolvimento às correntes principais das abordagens disciplinares (economia, sociologia etc.), tendo em vista que a singularidade histórico-institucional não justificaria uma subdisciplina. De outro lado, estão os que propugnam a extinção do campo de estudos sobre desenvolvimento, uma vez que não haveria singularidade relevante que justificasse sequer o problema de pesquisa.<sup>6</sup>

Há que se considerar também nesse balanço a rejeição aos dois polos dominantes do debate à época, o neoclassicismo e o neomarxismo, assim como a própria dificuldade dos partícipes desse debate de incorporarem os novos métodos matemáticos trazidos pela economia e que se configuravam como a encarnação da ciência.

Embora no final dos anos 1980 os estudos sobre desenvolvimento se encontrassem abalados, a virada da década permitiu seu renascimento. Percebe-se desde então a reafirmação de um campo de estudos próprio, em que algumas inovações teóricas (dualismo, centro-periferia, armadilha da pobreza, externalidades, retornos crescentes de escala, complementaridade setorial, *rent-seeking*) passam a dialogar de forma mais profícua com a teoria econômica convencional, num processo de fertilização recíproca, haja vista o desenvolvimento da nova teoria do crescimento e os modelos de crescimento endógeno (Szirmai, 2015).

## 2.2 Sobre os múltiplos sentidos do desenvolvimento

Ao longo do tempo, o termo desenvolvimento tem sido identificado com diversas expressões, tais como crescimento, mudança estrutural, redução da pobreza, bem-estar social, sustentabilidade ambiental, liberdade, modernização, entre outras. De um modo geral, todas procuram dar ênfase a aspectos distintos, ora quantitativos, ora qualitativos, que não necessariamente se sucedem no tempo, mas se sobrepõem com maior ou menor grau de articulação e compatibilidade.

A identificação de desenvolvimento com crescimento econômico, por exemplo, explicita uma dimensão quantitativa do fenômeno, na medida em que conecta a ideia de padrão de vida à capacidade de consumo, vinculada por sua vez ao nível de renda *per capita* ou à sua taxa de crescimento. A distinção fundamental que se coloca é entre ricos e pobres, assim avaliados segundo o critério de renda. As perguntas básicas e as políticas públicas derivadas das diversas respostas possíveis remetem à questão dos distintos pontos de partida, assim como às diferentes taxas de expansão da renda.

---

6. Mais informações em Krugman (1992; 1995), Gualerzi (2012) e Szirmai (2015).

Em outras palavras: por que os países pobres ficaram para trás? Por que os países ricos saíram na frente? Por que alguns países crescem mais rápido que outros?

Se tomarmos a relação entre desenvolvimento e mudança estrutural, clara está a ênfase na dimensão qualitativa, posta em evidência pela associação entre padrão de vida e composição dos bens e serviços que atendem às necessidades humanas, ou, ainda, pela relação que se estabelece com o grau de sofisticação tecnológica dos bens e serviços produzidos por determinado país. Nesse caso, as questões centrais que animam o debate são: quais os bens e serviços que compõem a cesta de consumo de um bom padrão de vida? Qual a estrutura produtiva de uma sociedade desenvolvida? Como se dá o processo de mudança estrutural? Como ocorre o progresso tecnológico? Qual a relação entre mudança estrutural e crescimento da renda *per capita*?

Na conexão entre desenvolvimento e redução da pobreza, as dimensões quantitativa e qualitativa estão contempladas e ressignificam o fenômeno do desenvolvimento por meio de uma constatação: crescimento e mudança estrutural não alteram necessariamente o padrão de vida dos pobres nem a magnitude e extensão da pobreza. As questões centrais que emergem dessa “verdade inconveniente”<sup>7</sup> são: como reduzir a pobreza? Como aumentar a renda dos mais pobres? Como reduzir a desigualdade de renda entre ricos e pobres? Como criar empregos decentes?

De forma análoga, as dimensões quantitativa e qualitativa se apresentam na abordagem que identifica desenvolvimento como bem-estar social, por meio da associação entre padrão de vida e condições sociais, sobretudo no que tange à oferta de bens públicos, tais como educação, saúde, expectativa de vida e nutrição, entre outros. Algumas questões centrais emergem desse tipo de abordagem. Como extinguir o analfabetismo? Como reduzir a mortalidade infantil? Como ampliar a expectativa de vida? Como ampliar e difundir a oferta de alimentos, os níveis de escolaridade, o número de médicos, de leitos hospitalares, de computadores etc.?

A vinculação do desenvolvimento como sustentabilidade ambiental também abriga uma dimensão quantitativa e outra qualitativa. Nesse tipo de formulação, o sentido do desenvolvimento está associado à incorporação dos custos ambientais (geralmente não mensurados) da atividade humana. O foco está na responsabilidade ambiental e intergeracional, de modo que sejam preservados os ativos e as oportunidades ambientais das gerações futuras. As questões centrais dizem respeito à maneira pela qual as atividades humanas podem ser realizadas sem gerar ou amplificar a mudança climática, o aquecimento global ou a redução da biodiversidade. Esses elementos se relacionam com as condições sociais das populações, de modo que inclusão social e redução da pobreza sejam pensadas à

---

7. O termo “verdade inconveniente” é usado aqui como paráfrase ao título do documentário *Uma Verdade Inconveniente*, protagonizado pelo ex-vice-presidente dos Estados Unidos Al Gore.

luz da mudança climática. Mais uma vez, uma “verdade inconveniente”, que cria constrangimentos à atividade econômica ambientalmente irresponsável.

Uma das acepções mais importantes do debate contemporâneo é a do desenvolvimento como liberdade (Sen, 1981; 1983; 1988; 1999). Essa perspectiva está estritamente vinculada a uma dimensão qualitativa, e por que não dizer ético-normativa? Evidentemente, o desenvolvimento se confunde com o processo de transformação da sociedade e com a melhoria do padrão de vida. As características, as circunstâncias e o ambiente em que essas transformações se dão passam, no entanto, a ser absolutamente fundamentais. A pergunta central poderia ser resumida na seguinte interrogação: desenvolvimento para quê e para quem? A resposta direta e imediata é: para a expansão das liberdades substantivas.

Qual o significado preciso disso? Por um lado, trata-se da libertação da pobreza, da fome e da desnutrição. Além dela, seu sentido diz respeito ao acesso aos cuidados mínimos de saúde, como também à garantia de direitos para trocar no mercado de bens e serviços, assim como ao livre acesso ao mercado de trabalho. Por outro lado, trata-se de garantir o direito à participação política e ao exercício da democracia. Nesse sentido, as funções e os formatos institucionais de cada sociedade são absolutamente fundamentais para a expansão das liberdades substantivas.

Conforme Thirlwall e Pacheco-López (2017), esses elementos podem ser sintetizados nos três valores básicos do desenvolvimento de Goulet (1971; 2006):

- condições de vida: concernente à provisão das necessidades básicas, tais como moradia, vestimenta, alimentação e escolaridade mínimas;
- autoestima: sentimento de respeito próprio e garantia de independência e soberania em relação às nações; e
- liberdade ampla: condições efetivas de escolha que dependem do direito à manifestação dos desejos, da capacidade plena de raciocínio e do distanciamento das condições de subsistência.

Sen (1999) vai no mesmo sentido ao propor a expansão das liberdades constitutiva e instrumental (*entitlements* e *capabilities*), em que liberdade constitutiva está associada ao conjunto de direitos e obrigações (e, por que não dizer, às instituições) que asseguram o processo decisório e o comando sobre bens e serviços. Por sua vez, a liberdade instrumental trata das capacidades (potencialidades) dos indivíduos para fazer escolhas. Nesse sentido, a liberdade pode ser entendida como meio e fim do processo de desenvolvimento.<sup>8</sup>

---

8. Para uma definição mais exaustiva dos valores relacionados ao conceito de desenvolvimento nessa perspectiva, ver Griffin (1986) e Qizilbash (1996).

A modernização é outro sentido geralmente atribuído ao desenvolvimento.<sup>9</sup> Essa concepção nos remete, de imediato, a uma dimensão qualitativa/normativa em que se estabelece um nexo entre as transformações no padrão de vida das sociedades e as respectivas mudanças de mentalidade, comportamento e instituições (Myrdal, 1968). Nesse caso, a modernização se apresenta como um ideal, uma espécie de devir, que tem como questões centrais as transformações culturais decorrentes da transição do rural para o urbano, assim como as alterações nas relações de poder e na estrutura política a elas associada. Outras noções importantes são as ideias de uma racionalidade moderna (weberiana, que relaciona meios a fins) e de disciplina social, assim como a ideia de nação e a construção do projeto nacional.<sup>10</sup> Mais uma vez, as instituições, e sobretudo a cultura, estão no centro do debate.

Para alguns autores, como Ziai (2016), no entanto, o conceito de desenvolvimento deveria ser desabilitado, seja por ser inócuo, seja por ser, sobretudo, a encarnação de um projeto eurocêntrico, despolitizador e autoritário. Segundo Peet e Hartwick (2015), autores do chamado pós-desenvolvimentismo (*postdevelopmentalism*) como Escobar (1992), Hopkins (2012) e Latouche (1993) afirmam que “os principais credos do desenvolvimento eram historicamente inadequados, imaginativos e estéreis. O desenvolvimento foi um erro de proporções planetárias, um empreendimento a ser temido não por seus fracassos, mas no caso de ser bem-sucedido” (Peet e Hartwick, 2015, p. 222, tradução nossa).<sup>11</sup>

Muitas das críticas dos autores dessa corrente estão associadas à generalização de algumas características deletérias dos processos históricos de desenvolvimento, tais como: *i*) a desarticulação das sociedades e estilos de vida tradicionais, oriundos da penetração e do domínio da cultura ocidental, baseada na conquista, violência e opressão; *ii*) a disseminação de uma cultura de massa excessivamente materialista e individualista; *iii*) a redução da diversidade e o aumento da superficialidade culturais; *iv*) a exploração de pessoas (escravidão moderna); e *v*) o aumento do desequilíbrio natural e da possibilidade de catástrofes ecológicas (Szirmai, 2015).

Como nos lembra Szirmai (2015), embora essa corrente explicitie muitos dos custos envolvidos no processo e chame a atenção para a relação entre desenvolvimento e poder, intra e entre nações, seus autores revelam, com muita frequência, a fala dos que já são desenvolvidos e espelham, muitas vezes, a romantização de sociedades harmoniosas e equilibradas de um passado mítico não existente. Além disso, desprezam a melhoria do padrão de vida decorrente das políticas voltadas para o desenvolvimento de inúmeras sociedades no que diz respeito a diversos

9. Muitas vezes, essa acepção também se confunde com a de desenvolvimento como ocidentalização (Szirmai, 2015).

10. Para mais informações, ver Szirmai (2015).

11. “(...) the main development credos were historically inadequate and imaginative sterile. Development was a blunder of planetary proportions, an enterprise to be feared not for its failures but in case it was successful.”



aspectos, tais como capacidade de consumo, educação, saúde, expectativa de vida, participação política, entre outros. Por fim, tendo em vista o vigoroso debate sobre desenvolvimento, alguns desses custos têm sido contemplados na formulação de políticas, mitigando os eventuais efeitos nocivos das estratégias de desenvolvimento, levando àquilo que a literatura tem chamado de soluções híbridas (Szirmai, 2015).

Para a maioria dos sentidos atribuídos ao termo desenvolvimento (com exceção do pós-desenvolvimentismo) e seus correlatos negativos – como subdesenvolvimento, em desenvolvimento, terceiro mundo etc. –, se observa frequentemente uma dimensão comparativa, muitas vezes associada à ideia de *catch-up*, assim como uma positividade da ação humana na busca dessa aspiração. A maior ou menor proximidade com o desenvolvimento se estabelece, via de regra, pela contraposição entre as características dos países que alcançaram essa condição e aqueles que dela se ressentem.

Que características são essas? De que forma poderíamos precisar o que está ausente nos países que são considerados não desenvolvidos? O primeiro indicador de desenvolvimento é, por óbvio, a renda *per capita* e seu correlato, a produtividade do trabalho. Apenas para se ter uma ideia da diferença entre grupos de países, segundo o World Development Indicators de 2017 do Banco Mundial, a diferença de renda *per capita* entre os países de renda alta e os de renda baixa era de 28,8 vezes (WBG, 2017).

Tradicionalmente, a baixa renda *per capita* está relacionada à baixa acumulação de capital, muitas vezes decorrente da baixa taxa de poupança, mas com frequência associada à taxa surpreendentemente baixa de retorno dos ativos reais (Bastos e Britto, 2010). Nesse sentido, está estritamente relacionada com a construção de capacidade produtiva e com o avanço tecnológico (Szirmai, 2015).

A essas características somam-se outras relativas às estruturas produtiva e do mercado de trabalho. No que diz respeito aos países subdesenvolvidos, cabe salientar o peso excessivo de segmentos da atividade econômica de baixa produtividade, em particular nos setores de agricultura e serviços, com baixíssimas competências tecnológicas. Esse fato está relacionado não só à limitada geração de progresso técnico mas também à diminuta capacidade de absorção do que se produz na fronteira tecnológica, ambas decorrentes do baixo nível e da má qualidade da escolaridade média da população e também da precariedade ou até mesmo da ausência de incentivos à produção de conhecimento e inovação. Essa heterogeneidade da estrutura produtiva reflete no mercado laboral, no qual se verifica uma grande subutilização do trabalho, que se caracteriza, sobretudo, pela informalidade em larga escala (Szirmai, 2015; Cypher e Dietz, 2014; Thirlwall e Pacheco-López, 2017).

Associada à baixa renda *per capita* e à heterogeneidade das estruturas produtiva e do mercado de trabalho, a maior parte dos países ditos subdesenvolvidos ou em desenvolvimento possui grandes contingentes de pobreza, acompanhada de níveis altos de desnutrição, e elevada desigualdade de renda (Szirmai, 2015; Cypher e Dietz, 2014; Thirlwall e Pacheco-López, 2017).

Esses países apresentam, historicamente, taxas médias de crescimento populacional mais elevadas que as dos países desenvolvidos, ao mesmo tempo que suas taxas de mortalidades são igualmente superiores. Ademais, aqueles que passaram, ainda que de forma intermitente, por processos de crescimento econômico acelerado foram acometidos por uma urbanização explosiva, em que a migração rural-urbana teve consequências deletérias sobre a constituição do mercado de trabalho, retroalimentando a pobreza, a desigualdade e a heterogeneidade, assim como sobre o nível e a distribuição da oferta de bens públicos nos espaços urbano e rural (Szirmai, 2015; Cypher e Dietz, 2014; Thirlwall e Pacheco-López, 2017).

É comum, no debate sobre desenvolvimento, a associação entre heterogeneidade estrutural, padrão de comércio exterior centrado em *commodities* primárias (hipótese Prebisch-Singer) e maldição de recursos naturais (Szirmai, 2015; Cypher e Dietz, 2014; Thirlwall e Pacheco-López, 2017). Esses três elementos configurariam uma forma singular da relação interno-externo, em que a forma da inserção internacional teria amplas consequências sobre as dinâmicas social e econômica domésticas, reforçando a condição do subdesenvolvimento. Parte da literatura recente (Sachs e Warner, 2001; Gylfason, 2001) tem apontado, inclusive, o peso que a excessiva dotação de recursos naturais teria sobre o comportamento *rent-seeking* de determinados atores sociais, assim como sobre a má qualidade da estrutura institucional<sup>12</sup> dos países subdesenvolvidos. Sobre este aspecto, segundo trabalhos como Acemoglu, Johnson e Robinson (2001) e Acemoglu e Robinson (2008; 2012), a fragilidade do Estado de direito, a baixa proteção aos direitos de propriedade, assim como as poucas restrições ao poder político das elites seriam, entre outros fatores, os principais responsáveis pela elevada corrupção e pela recorrente instabilidade política nesses países.

Por fim, mas não menos importante, parte da literatura tem identificado um ritmo acelerado de degradação ambiental nesses países, não necessariamente vinculado à sua condição de subdesenvolvimento, mas sobretudo à persecução do tão almejado desenvolvimento.

Os múltiplos sentidos do termo desenvolvimento e as diversas características atribuídas pela literatura aos países subdesenvolvidos repercutiram nas ações e políticas públicas de diversos países. Parte dessas ações esteve assentada nos princípios que nortearam a ajuda internacional, sobretudo a partir do conjunto de proposições

---

12. Voltaremos a esse ponto mais adiante.

oriundas das diversas instituições multilaterais. Um exemplo interessante se refere aos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (ODM), de 2000, posteriormente substituídos pelos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), de 2015.

A ideia do desenvolvimento como um fenômeno multifacetado fica clara em ambos os documentos e no conjunto de iniciativas tomadas pelos diversos países ao longo do tempo, hoje consubstanciadas na Agenda 2030 das Nações Unidas (UNO, 2015).

O caráter polissêmico do termo desenvolvimento não encerra todas as dificuldades da análise do fenômeno. Isso porque não só a presença de múltiplos sentidos enseja a existência de variadas formas de interpretação, como também, dentro de cada sentido estrito atribuído a esse termo, é possível constatar diversas teorias e abordagens diferentes. Na próxima seção, nos dedicaremos a um sentido específico do desenvolvimento e a um conjunto de teorias a ele associado.

### 3 DESENVOLVIMENTO, CRESCIMENTO E MUDANÇA ESTRUTURAL

O problema da determinação do nível e do crescimento da renda *per capita*, assim como dos significativos diferenciais entre países, cativou os teóricos do desenvolvimento desde o princípio. Aliás, a chamada teoria clássica do desenvolvimento econômico se debruçou sobre essa questão mesmo antes do marco de referência ortodoxo da moderna teoria do crescimento econômico, o modelo Solow-Swan. Com efeito, a única referência relevante no campo da teoria econômica anterior ao surgimento da teoria do desenvolvimento era o modelo de Harrod-Domar (Harrod, 1939; Domar, 1946), que havia derivado as condições de equilíbrio (*steady-state*) do crescimento do produto agregado de longo prazo, ressaltando, segundo a interpretação mais convencional desse modelo, o problema da instabilidade dinâmica desse crescimento (*knife edge*).

Harrod (1939), baseado na interação entre os efeitos multiplicador (equação 1) e acelerador (equação 2), demonstrou que a taxa de crescimento de longo prazo de uma economia capitalista convencional era determinada pela razão entre a taxa de poupança  $s$  e a relação capital-produto (equação 4).

$$Y = \frac{I}{s}. \quad (1)$$

$$I = v \cdot \Delta Y. \quad (2)$$

$$v = \frac{K}{Y}. \quad (3)$$

Ou seja:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{s}{v}. \quad (4)$$

Segundo o autor, essa taxa garantiria o ajuste entre o grau de utilização da capacidade e o estoque de capital à expansão da demanda (taxa garantida ou *warranted rate*), e, portanto, os empresários estariam satisfeitos com suas decisões de investimento.

Harrod estava ciente, no entanto, que essa taxa somente seria viável no longo prazo se, e somente se, fosse compatível com o crescimento da força de trabalho  $l$  e do progresso técnico  $a$ , de modo que a condição de equilíbrio do crescimento de longo prazo fosse:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{s}{v} = l + a. \quad (5)$$

Como todas as variáveis do modelo de Harrod eram exógenas, somente por uma feliz e incrível coincidência tal condição se verificaria. Esse é o ponto de partida oficial da moderna teoria do crescimento econômico, sendo, inclusive, o grande mote dos modelos de resposta de Solow-Swan e de Kaldor, Robinson e Pasinetti nos anos 1950. Enquanto no primeiro modelo a estabilidade do equilíbrio era garantida pelo ajuste da relação capital-trabalho, a partir de uma função de produção contínua com perfeita substituição entre ambos os fatores de produção e flexibilidade de preços e salários a pleno emprego e plena capacidade, no segundo modelo o ajuste era garantido pela endogeneização da taxa de poupança decorrente das distintas propensões a poupar entre capitalistas e trabalhadores ou, de uma forma mais geral, entre lucros e salários.

O modelo Solow-Swan está baseado na função de produção contínua Cobb-Douglas, com rendimentos marginais decrescentes dos fatores de produção e retornos constantes de escala, conforme equação (6):

$$Y = A \cdot K^\varepsilon \cdot L^{1-\varepsilon}. \quad (6)$$

Em que  $A$  representa o progresso técnico,  $K$  é o estoque de capital,  $L$  refere-se ao estoque de trabalho,  $\varepsilon$  é a participação dos lucros na renda nacional e  $1 - \varepsilon$  equivale à participação dos salários na renda nacional.<sup>13</sup> A exploração das propriedades dessa função, em sua forma reduzida pelo trabalho efetivo, leva a algumas conclusões importantes e que, sob certos aspectos, refutam o modelo de Harrod. O primeiro

---

13. Note que  $\varepsilon$  e  $1 - \varepsilon$  correspondem às elasticidades capital-produto e trabalho-produto, respectivamente.

resultado importante é que, diante de uma função de produção contínua, a relação capital-trabalho e, portanto, também a relação capital-produto, ambas se ajustam aos determinantes fundamentais exógenos do crescimento, isto é, às taxas de expansão da força de trabalho e do progresso técnico. Além disso, enquanto a taxa de poupança da economia afeta positivamente o nível da renda *per capita* de equilíbrio (equação 7), assim como o nível da renda agregada de equilíbrio (equação 8), sua influência sobre a taxa de crescimento, seja da renda *per capita*, seja do produto interno bruto (PIB), é simplesmente nula.

$$y^* = A \cdot \left( \frac{s}{l+a+\gamma} \right)^{\frac{\varepsilon}{1-\varepsilon}}. \quad (7)$$

$$Y^* = A \cdot L \cdot \left( \frac{s}{l+a+\gamma} \right)^{\frac{\varepsilon}{1-\varepsilon}}. \quad (8)$$

No primeiro caso, aplicando o logaritmo neperiano e derivando a equação com respeito ao tempo se obtém que a taxa de crescimento da renda *per capita* de equilíbrio é igual ao crescimento exógeno do progresso técnico:

$$\left( \frac{\Delta y}{y} \right)^* = \frac{\Delta A}{A} = a. \quad (9)$$

No segundo caso, usando o mesmo procedimento, obtém-se que a taxa de crescimento do PIB de equilíbrio é igual aos crescimentos exógenos do progresso técnico e da força de trabalho:

$$\left( \frac{\Delta Y}{Y} \right)^* = \frac{\Delta A}{A} + \frac{\Delta L}{L} = a + l. \quad (10)$$

Esse resultado é bastante diferente do de Harrod.

O problema do desenvolvimento como crescimento surge a partir da constatação da existência de níveis muito baixos de renda *per capita*, em economias com diferenças marcantes na estrutura produtiva e no mercado de trabalho, assim como de níveis de produtividade e rentabilidade do capital muito inferiores aos dos chamados países desenvolvidos. Desse modo, como, então, promover o crescimento acelerado, elevar o estoque de capital e a produtividade nessas economias com baixíssimas taxas de poupança e em que o investimento social ótimo necessário era muito superior ao investimento privado ótimo?

Para os pioneiros do desenvolvimento, nem a abordagem do crescimento *à la* Harrod, nem os modelos de crescimento balanceado *à la* Solow-Swan eram capazes de compreender as especificidades dos países subdesenvolvidos, mencionadas anteriormente, tampouco oferecer propostas de políticas públicas capazes de elevar o padrão de vida desses países.

É possível dizer que boa parte dos avanços teóricos propostos por esses pioneiros nos remete à incorporação de quatro características fundamentais das economias subdesenvolvidas, geralmente negligenciadas no debate sobre crescimento: *i*) excedente de mão de obra no setor agrícola; *ii*) externalidades dos investimentos privados; *iii*) retornos crescentes de escala na indústria; e *iv*) assimetrias no comércio internacional entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos, sobretudo no que tange aos termos de troca e às elasticidades-renda de exportações e importações (Bastos e Britto, 2010; Ros, 2015).

Essas quatro características somadas a uma perspectiva teórica mais clássica ou excedentária (Bastos e Britto, 2010) do que neoclássica ou keynesiana faziam com que as explicações para a expansão da renda *per capita* dos países subdesenvolvidos fossem diferentes daquelas propostas pelos teóricos do crescimento da época. Além disso, diversos elementos de natureza institucional ou cultural também eram incorporados às análises, que tinham um caráter muito mais histórico-indutivo do que propriamente analítico-dedutivo.

Como bem observa Meier (2005, p. 788, tradução e grifo nossos),

os princípios e técnicas das análises econômicas não foram abandonados, mas tornou-se evidente que os economistas do desenvolvimento devem frequentemente se afastar das premissas tradicionais e alterar as premissas da teoria econômica aceita para tornar sua análise relevante para países que possuem sistemas sociais e estruturas econômicas diferentes daqueles a que os economistas ocidentais estão acostumados. Embora não fosse necessário um conjunto de ferramentas completamente novo e não fossem necessários princípios de análise completamente diferentes, era essencial adquirir um senso de distintas suposições que são apropriadas para analisar um problema no contexto do país pobre. Foi necessário um cuidado especial para identificar diferentes relações institucionais, avaliar a importância quantitativa de algumas variáveis e permitir que alguns elementos que geralmente são tomados como *dados* na economia tradicional se tornem variáveis estratégicas determinadas no próprio processo de desenvolvimento.

Os primeiros economistas do desenvolvimento puderam apreciar a herança da economia clássica do crescimento com ênfase em variáveis de acumulação

de capital, população e tecnologia, mas questionaram a relevância do sistema de preços de mercado da economia neoclássica e da economia keynesiana.<sup>14</sup>

No primeiro caso, a eficiência do sistema de preços ficava comprometida pela existência de mercados incompletos ou imperfeitos ou mesmo pela inexistência de mercado e também pelo fato de que essas economias não se moviam por mudanças marginais, mas por grandes movimentos. No segundo caso, a abordagem keynesiana parecia limitante, na medida em que o desemprego cíclico da teoria geral, provocado por uma insuficiência de demanda, não era o caso a ser explicado, mas, sim, o desemprego e, sobretudo, o subemprego estrutural, ambos resultados da combinação simultânea do excesso de oferta de mão de obra e do baixo investimento, este associado a um hiato de poupança.

Pode-se dizer que toda a ênfase da análise da maior parte dos pioneiros dos estudos sobre desenvolvimento está nos obstáculos a serem superados e nos componentes ausentes nessas economias para que estas iniciem e mantenham o processo de desenvolvimento (Meier, 2005).

A combinação entre excedente de mão de obra, externalidades positivas dos investimentos, retornos crescentes de escala na indústria e assimetrias no comércio internacional propicia a conexão entre mudança estrutural e crescimento como elemento-chave do desenvolvimento.

De um modo geral, a heterogeneidade estrutural das economias subdesenvolvidas foi retratada na literatura a partir de modelos dualistas, que caracterizavam os setores que compunham essas economias como modernos e tradicionais. Boa parte dos estudos pioneiros do desenvolvimento, tais como Cepal (2000), Furtado (2007), Lewis (1954), entre outros, tem como ponto de partida algum tipo de modelo, mental ou formal, de crescimento dual ou multisetorial, em que os setores modernos seriam intensivos em capital, com alta produtividade e voltados para o exterior, ao passo que os setores tradicionais teriam baixíssima densidade de capital, baixa produtividade e seriam voltados ao mercado doméstico. Além disso, a estrutura institucional de ambos os setores seria muito diferente, os

---

14. "(...) the principles and techniques of economic analyses were not abandoned, but it became evident that development economists must frequently depart from traditional assumptions and must alter the premises of accepted economic theory to make their analysis relevant to countries that have social systems and economic structures that differ from those to which Western economists are accustomed. Although a completely new set of tool was not needed, and completely different principles of analysis were not necessary, it was essential to acquire a sense of different assumptions that are appropriate to analyzing a problem within the context of poor country. Special care was necessary to identify different institutional relations, to assess the different quantitative importance of some variables, and to allow some elements that are usually taken as "given" in traditional economics to become strategic variables that are determined within the development process itself.

*The early development economists could appreciate the heritage of classical growth economics with its emphasis on variables of capital accumulation, population and technology, but they questioned the relevance of both the market price system of neoclassical economics and Keynesian economics."*

primeiros sendo dotados de regras de funcionamento e coordenação robusta, via preços ou outros mecanismos, sendo estas praticamente inexistentes nos segundos.

A simples decomposição do nível de produto e da produtividade ajuda a entender como se dá a relação entre estrutura produtiva e renda *per capita*. Seja:

$$Y_t = \alpha_t L_t. \quad (11)$$

$$\alpha_t = \frac{Y_t}{L_t}. \quad (12)$$

Em que  $Y_t$  é o produto efetivo,  $L_t$  é o estoque de trabalho e  $\alpha_t = \frac{Y_t}{L_t}$  é a produtividade do trabalho.

Considerando dois setores na economia, um moderno e outro tradicional, podemos dividir o produto efetivo da economia em:

$$Y_t = Y_{M_t} + Y_{T_t}. \quad (13)$$

Em que  $Y_{M_t}$  é o produto efetivo do setor moderno e  $Y_{T_t}$  é o produto efetivo do setor tradicional.

De forma análoga à equação (13), o produto efetivo da economia pode ser decomposto pela soma do produto entre a produtividade do trabalho e o estoque de trabalho de cada setor:

$$Y_t = \alpha_{M_t} L_{M_t} + \alpha_{T_t} L_{T_t}. \quad (14)$$

Em que  $\alpha_{M_t}$  e  $\alpha_{T_t}$  são, respectivamente, as produtividades dos setores moderno e tradicional e  $L_{M_t}$  e  $L_{T_t}$  são, analogamente, os estoques de trabalho dos setores moderno e tradicional, tal que:

$$\alpha_{M_t} > \alpha_{T_t}. \quad (15)$$

$$L_{T_t} > L_{M_t}. \quad (16)$$

O impacto da mudança estrutural sobre o produto pode ser estimado pelo simples deslocamento da força de trabalho do setor tradicional ( $\Delta L_{T_t}$ ) para o moderno, como sugerem McMillan e Rodrik (2011), Squeff e Amitrano (2014), Amitrano e Squeff (2017) e Amitrano (2017), tal que:



$$Y_{t+1} = \alpha_{M_t}(L_{M_t} + \Delta L_{T_t}) + \alpha_{T_t}(L_{T_t} - \Delta L_{T_t}). \quad (17)$$

Note que, nesse caso, o estoque de trabalho permanece o mesmo, uma vez que:

$$L_{t+1} = (L_{M_t} + \Delta L_{T_t}) + (L_{T_t} - \Delta L_{T_t}) = L_t. \quad (18)$$

De acordo com a equação (17), é possível notar que o produto efetivo do setor moderno cresce na magnitude do produto entre a produtividade do setor moderno e a quantidade de trabalho advinda do setor tradicional.

$$\Delta Y_{M_{t+1}} = \alpha_{M_t}(L_{M_t} + \Delta L_{T_t}) - \alpha_{M_t}L_{M_t} = \alpha_{M_t}\Delta L_{T_t}. \quad (19)$$

Com isso, cresce o produto efetivo da economia como um todo, na magnitude do produto entre o diferencial de produtividade setorial e a quantidade de trabalho advinda do setor tradicional.

$$\Delta Y = \alpha_{M_t}(L_{M_t} + \Delta L_{T_t}) + \alpha_{T_t}(L_{T_t} - \Delta L_{T_t}) - (\alpha_{M_t}L_{M_t} + \alpha_{T_t}L_{T_t}) = (\alpha_{M_t} - \alpha_{T_t})\Delta L_{T_t}. \quad (20)$$

As equações anteriores têm pelo menos três implicações importantes.

- O crescimento do produto agregado pelo lado da oferta pode ser o resultado tanto do crescimento da produtividade quanto da ocupação em ambos os setores.
- O deslocamento de mão de obra para o setor moderno aumenta o nível do produto desse setor, assim como o produto agregado da economia, uma vez que:

$$|\alpha_{M_t}\Delta L_{T_t}| > |\alpha_{T_t}\Delta L_{T_t}| \therefore |\Delta Y_M| > |\Delta Y_T| \therefore \Delta Y = (\alpha_{M_t} - \alpha_{T_t})\Delta L_{T_t} > 0. \quad (21)$$

- O deslocamento de mão de obra para o setor moderno aumenta a produtividade agregada da economia, pois:

$$\Delta Y = (\alpha_{M_t} - \alpha_{T_t})\Delta L_{T_t}. \quad (22)$$

$$\Delta L = 0, \alpha_{t+1} > \alpha_t. \quad (23)$$

Outro elemento central das abordagens pioneiras do desenvolvimento diz respeito à baixa taxa de acumulação de capital, isto é, à baixa taxa de investimento. Na versão de Rosenstein-Rodan (1943), isso se deve ao fato de que a existência

de externalidades positivas no investimento privado faz com que este se encontre em um nível subótimo do ponto de vista social. Além disso, esse autor chamou a atenção para a existência de retornos de escala crescentes na indústria, associados à expansão do mercado. É da combinação entre externalidades e retornos crescentes que deriva a proposição de que o desenvolvimento depende de um *big push*, isto é, um conjunto de investimentos industriais articulados entre si, coordenados pelo Estado, geradores de externalidades positivas apropriadas socialmente, gerando lucros internos para todos os investidores. A mudança estrutural assim como a articulação institucional mediada pelo Estado são os elementos-chave desse processo.

Algo semelhante é o que propõe Nurkse (2007; 2010), com a ideia de crescimento equilibrado, enfatizando a necessidade de que haja complementaridade dos investimentos entre os diversos elos da cadeia produtiva para que o *big push* funcione. Mais do que isso, Nurkse chamará a atenção para o ciclo vicioso da pobreza, em que um país pobre, com baixa produtividade, geraria pouco excedente (poupança) e, com isso, baixa acumulação de capital (investimento). Apenas a destinação do excedente para os segmentos de alta produtividade poderia retirar os países subdesenvolvidos da pobreza. Novamente, a mudança estrutural cumpre um papel central no processo. Nesse caso, porém, o autor inova ao ressaltar o problema da mimetização dos padrões de consumo (*duesenberry effect*) e seus impactos deletérios sobre a capacidade de poupança. A ideia central é que, ao pretenderem consumir a mesma cesta de bens e serviços dos países ricos, os países subdesenvolvidos desviam seu excedente do consumo de bens de capital necessários ao desenvolvimento para bens e serviços de luxo ou, como dizia Furtado (2007), para o consumo conspícuo.

A ênfase no papel central das externalidades e complementaridades, assim como a baixa densidade de capital, também foi conferida por Hirschman (1958). Esse autor, no entanto, era crítico das ideias do *big push* e do crescimento equilibrado, por considerar, como bem observam Peet e Hartwick (2015), que o “desenvolvimento era uma ‘cadeia de desequilíbrios’, e a tarefa da política de desenvolvimento era exatamente manter tensões, desproporções e desequilíbrios” (*op. cit.*, p. 63, tradução nossa).<sup>15</sup>

A ideia de promover o adensamento de capital em todos os segmentos ao mesmo tempo parecia – e de fato era – irrealista para o autor, tendo em vista que um dos grandes obstáculos ao desenvolvimento sempre foi a restrição de recursos para o financiamento das atividades produtivas (*funding*). Ademais, ao enfatizar a positividade do desequilíbrio, Hirschman (1958) chamava a atenção para dois aspectos relevantes: *i*) a existência de encadeamentos para trás e para frente na

---

15. “(...) development was a ‘chain of disequilibria’, and the task of development policy was exactly to maintain tensions, disproportions and disequilibria.”

cadeia produtiva (*backward e forward linkages*); e *ii*) a importância do estímulo ao investimento, decorrente dos desequilíbrios. A combinação desses dois elementos reduz os requisitos da intervenção pública no desenvolvimento, pois enquanto os encadeamentos para trás e para frente implicam que choques de investimentos nos setores com maiores encadeamentos têm poder de arrasto para os demais setores da cadeia, o desequilíbrio gerado pelo choque cria a possibilidade de lucros extraordinários nos setores atrás e à frente da cadeia. Decorre daí a aposta da ação estatal incidir, sobretudo, em bens públicos com elevada densidade de capital e fortes encadeamentos. Os diferenciais de rentabilidade gerados pelos desequilíbrios setoriais incentivariam os demais investimentos necessários, promovendo dessa forma a mudança estrutural desejada.

Nesse caso, Hirschman parece ter em mente uma prototeoria de causalção cumulativa, formulada posteriormente por Myrdal (1968). Aliás, juntamente com esse autor, Hirschman será um dos primeiros economistas do desenvolvimento a realçar o papel da subjetividade dos atores sociais – trabalhadores e empresários, em particular – e das instituições na dinâmica do desenvolvimento.

Um simples exercício de decomposição da produtividade pode ilustrar a importância da combinação de todos os elementos apontados anteriormente. Diferentemente do exercício anterior, contudo, agora é preciso estabelecer a relação entre a produtividade do trabalho, o estoque de capital e sua produtividade, assim como com as externalidades, os retornos crescentes de escala e a composição setorial da economia.

A equação (24) representa a decomposição da produtividade agregada da economia:

$$\frac{Y_t}{L_t} = \frac{Y_t^*}{K_t} \cdot \frac{K_t}{L_t} \cdot \frac{Y_t}{Y_t^*}. \quad (24)$$

Sendo  $Y_t^*$  o produto potencial,  $K_t$  o estoque de capital,  $\frac{Y_t^*}{K_t}$  a produtividade técnica ou potencial do capital,  $\frac{K_t}{L_t}$  a relação capital-trabalho, e  $\frac{Y_t}{Y_t^*}$  o grau de utilização da capacidade produtiva.

Nesse caso, a produtividade está associada a inúmeros fatores. Em primeiro lugar, depende do progresso técnico embutido no estoque de capital, assim como do grau de eficiência em que é usado, representado aqui pela produtividade técnica ou potencial do capital. Em segundo lugar, depende da densidade de capital *vis-à-vis* o trabalho  $\left(\frac{K_t}{L_t}\right)$ , revelando que quanto mais intensiva em capital for uma economia, mais produtiva ela será. Por fim, o grau de utilização da capacidade produtiva  $\left(\frac{Y_t}{Y_t^*}\right)$

revela que o tamanho do mercado – e, portanto, a existência de retornos crescentes de escala – também afeta positivamente a produtividade do trabalho.

Se dividirmos a economia, novamente, em setores moderno e tradicional, teremos que a produtividade do trabalho dependerá ainda do peso de cada setor, assim como de suas respectivas produtividades, tal que:

$$\frac{Y_t}{L_t} = \frac{L_{M_t}}{L_t} \cdot \frac{Y_{M_t}}{L_{M_t}} + \frac{L_{T_t}}{L_t} \cdot \frac{Y_{T_t}}{L_{T_t}} . \quad (25)$$

Combinando as equações (24) e (25), temos que:

$$\frac{Y_t}{L_t} = \frac{L_{M_t}}{L_t} \cdot \left( \frac{Y_{M_t}^*}{K_{M_t}} \cdot \frac{K_{M_t}}{L_{M_t}} \cdot \frac{Y_{M_t}}{Y_{M_t}^*} \right) + \frac{L_{T_t}}{L_t} \cdot \left( \frac{Y_{T_t}^*}{K_{T_t}} \cdot \frac{K_{T_t}}{L_{T_t}} \cdot \frac{Y_{T_t}}{Y_{T_t}^*} \right) . \quad (26)$$

De forma generalizada:

$$\frac{Y_t}{L_t} = \sum_{i=1}^n \left( \frac{L_{i_t}}{L_t} \right) \cdot \left[ \frac{Y_{i_t}^*}{K_{i_t}} \cdot \frac{K_{i_t}}{L_{i_t}} \cdot \frac{Y_{i_t}}{Y_{i_t}^*} \right] . \quad (27)$$

Em que o subscrito indica o setor de atividade e o sobrescrito, o número de setores econômicos. Por sua vez,  $\frac{L_{i_t}}{L_t}$  corresponde ao peso do emprego setorial no emprego total.

Seja:

$$\frac{L_{i_t}}{L_t} = \theta_{i_t} . \quad (28)$$

$$\frac{Y_{i_t}^*}{K_{i_t}} = z_{i_t} . \quad (29)$$

$$\frac{K_{i_t}}{L_{i_t}} = \lambda_{i_t} . \quad (30)$$

$$\frac{Y_{i_t}}{Y_{i_t}^*} = u_{i_t} . \quad (31)$$

Então teremos, simplificadamente, que:

$$a_t = \sum_{i=1}^n [\theta_{i_t} \cdot (Z_{i_t} \cdot \lambda_{i_t} \cdot u_{i_t})]. \quad (32)$$

Aplicando o diferencial total e utilizando a regra da cadeia, teremos aproximadamente que:

$$\Delta \alpha_t = \sum_{i=1}^n [\theta_{i_t} \cdot (\Delta z_{i_t} + \Delta \lambda_{i_t} + \Delta u_{i_t})] + \sum_{i=1}^n [(z_{i_t} \cdot \lambda_{i_t} \cdot u_{i_t}) \cdot \Delta \theta_{i_t}] + \sum_{i=1}^n [\Delta \theta_{i_t} \cdot (z_{i_t} \cdot \lambda_{i_t} + \Delta u_{i_t})]. \quad (33)^{16}$$

As equações desse exercício têm pelo menos quatro implicações imediatas importantes.

- 1) O peso dos setores importa na determinação da magnitude e da taxa de crescimento da produtividade.
- 2) A mudança estrutural da economia, por meio do aumento do estoque de capital do setor moderno *vis-à-vis* o do setor tradicional, afeta o nível e a evolução da produtividade.
- 3) Setores mais intensivos em capital aumentam a produtividade por meio:
  - a) do progresso técnico embutido (*embodied technological progress*) em máquinas e equipamentos;
  - b) dos processos de aprendizado não incorporados (*disembodied technological progress*) nas máquinas e equipamentos, relacionados em larga medida à pesquisa e ao desenvolvimento de produtos e processos;
  - c) dos efeitos de encadeamento para trás e para frente na cadeia produtiva; e
  - d) das externalidades geradas a partir do crescimento do estoque de capital nos setores mais modernos, tais como transbordamento dos conhecimentos gerados (*spillover effects*) para setores menos avançados (Szirmai, 2015).
- 4) O tamanho do mercado e seu ritmo de expansão afetam a magnitude e a taxa de crescimento da produtividade, seja pelo efeito escala, seja pelo efeito aprendizado (*learning by doing*) (Szirmai, 2015; Thirlwall e Pacheco-López, 2017).

16. Agradeço ao parecerista Raphael Gouvêa o auxílio no desenvolvimento da equação.

Uma implicação adicional é que, quando a economia está operando em plena capacidade ou no nível de capacidade considerado normal pelos empresários, a única forma de aumentar o estoque de capital, isto é, o investimento, é por meio do aumento da poupança macroeconômica, fato sistematicamente proposto pelos pioneiros do desenvolvimento.

As decomposições da produtividade, todavia, foram apresentadas neste trabalho para o caso mais geral possível, ensejando interpretações variadas, sejam elas clássica ou excedentária, neoclássica ou keynesiana. O que diferenciará cada uma das interpretações é justamente a hipótese formulada para o grau de utilização da capacidade produtiva (se igual a 1 ou algum número entre 0 e 1) e seus determinantes.

Um último aspecto importante, relativo àquilo que se denominou neste trabalho como avanços teóricos propostos pelos pioneiros do desenvolvimento, diz respeito às assimetrias no comércio internacional entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos. As teses propostas pelos diversos economistas estruturalistas ligados à Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) são sem dúvida a grande referência nessa área, ainda que autores como Nurkse (2007; 2010) já tivessem apresentado grande ceticismo em relação ao desempenho internacional dessas economias, o que ficou conhecido na literatura como pessimismo das exportações.

O conceito-chave no pensamento estruturalista (Amitrano, 2018; Bielschowsky, 2000; 2010) para essas assimetrias é o de integração internacional periférica. De um modo geral, ele reflete a relação entre estruturas produtivas e de comércio internacional, a partir da qual se estabelece um padrão de desenvolvimento desigual entre centro e periferia, decorrente da difusão assimétrica do progresso técnico. De acordo com as teses estruturalistas, o progresso técnico se propaga de forma ampla e abrangente entre os setores do centro, ao passo que sua difusão na periferia estaria restrita ao setor primário, com produção direcionada ao mercado internacional.

O resultado desse padrão de desenvolvimento desigual seria a formação de uma dualidade fundamental, caracterizada por uma estrutura produtiva diversificada e homogênea no centro e especializada e heterogênea na periferia. Isso ocorre porque, enquanto os setores de exportação seriam tecnologicamente mais desenvolvidos, os segmentos de atividade econômica voltados para o mercado interno seriam mais atrasados.

O pensamento estruturalista propõe ainda quatro argumentos adicionais à relação centro-periferia na explicação do subdesenvolvimento: *i*) rigidez de preços e salários no centro durante períodos de recessão ou baixa atividade econômica, fato decorrente da presença de sindicatos fortes e de oligopólios nos mercados de bens e serviços; *ii*) existência de uma oferta de mão de obra ilimitada na agricultura subdesenvolvida periférica; *iii*) presença de restrições à migração

internacional de trabalhadores da periferia para o centro; e *iv*) ocorrência de escalas mínimas de produção em alguns setores que, vis-à-vis a existência de mercados domésticos pequenos na periferia, atrapalham sua expansão e diminuem a produtividade. A atuação conjunta desses fatores teria como consequência a criação de diferenças nos salários reais e nos preços entre o centro e a periferia, resultando na deterioração dos termos de troca (Amitrano, 2018; Bielschowsky, 2000; 2010).

Essa deterioração, associada a uma maior elasticidade-renda de importações que de exportações na periferia vis-à-vis o centro – sobretudo por conta do consumo conspicuo (Furtado, 2007) –, estaria no cerne da explicação do porquê de países periféricos serem tão propensos a desequilíbrios no balanço de pagamentos e de seu processo de desenvolvimento ser tão marcado por restrição ou vulnerabilidade externa (Amitrano, 2018; Bielschowsky, 2000; 2010).

Como se disse anteriormente, o estruturalismo cepalino também compartilhava da ideia de que os países subdesenvolvidos fossem acometidos de uma enorme heterogeneidade estrutural e que o mercado de trabalho também tivesse como característica central a existência de uma oferta ilimitada de mão de obra e padecesse de uma estrutura institucional débil. A heterogeneidade estrutural, no entanto, e diferentemente dos autores aqui discutidos, estava estritamente ligada à integração internacional periférica. Ademais, a relação entre baixa produtividade, baixo excedente e baixo nível de investimento completava o modelo cepalino, definindo, em conjunto com os demais atributos da condição periférica, o próprio subdesenvolvimento (Amitrano, 2018; Bielschowsky, 2000; 2010).

Como também se disse, a despeito de terem sido de certo modo rejeitados pelo pensamento econômico convencional no início dos anos 1980, os avanços teóricos propostos pelos pioneiros do desenvolvimento, tais como a existência de excesso de mão de obra, de externalidades dos investimentos privados, de retornos crescentes de escala, assim como de assimetrias no comércio internacional, foram reintroduzidos no debate acadêmico dominante a partir da segunda metade dos anos 1990. Mais do que isso, nesse mesmo período, outro elemento presente nos escritos iniciais sobre desenvolvimento, a saber, o papel das instituições, passou a ocupar posição de destaque no debate contemporâneo sobre desenvolvimento. É a ele que vamos nos ater daqui em diante.

## **4 O DEBATE CONTEMPORÂNEO SOBRE INSTITUIÇÕES E A SUA RELAÇÃO COM O DESENVOLVIMENTO**

### **4.1 A literatura *mainstream* sobre o tema**

O papel das instituições no desenvolvimento econômico foi alçado à estrela de primeira grandeza no debate contemporâneo, sobretudo a partir das contribuições

de North (1990; 2005), North, Wallis e Weingast (2009), Acemoglu, Johnson e Robinson (2001; 2005), Acemoglu e Robinson (2008; 2012), Engerman e Sokoloff (1997; 2002; 2005), Rodrik e Subramanian (2003; 2009), Rodrik, Subramanian e Trebbi (2004), Rodrik (2005), Hausmann, Rodrik e Velasco (2008), entre outros. Desde a inauguração do *campo* de estudos sobre o desenvolvimento, todavia, as instituições, e muitas vezes a cultura, tiveram papel de destaque nas análises sobre os processos originários ou mesmo retardatários de desenvolvimento.

Como bem observam Bluhm e Szirmai (2012) e Szirmai (2015), a cultura e as instituições podem ser consideradas determinantes fundamentais (*ultimate sources*), de longo prazo, do desenvolvimento, uma vez que elas influenciam a formulação e a implementação das políticas econômica, social e tecnológica (*intermediate sources of development*). Além disso, proveem também os incentivos e as estruturas de análise relevantes para a tomada de decisão e os comportamentos em geral dos agentes econômicos. Por sua vez, as organizações atuam no curto prazo, funcionando, por vezes, como atores econômicos e sociais que realizam as ações promotoras imediatas (*proximate sources*) do desenvolvimento.

Tendo em vista a importância dessas variáveis, antes de entrarmos no debate propriamente dito sobre o papel das instituições, alguma clarificação conceitual entre cultura, instituições e organizações se faz necessária.

De um ponto de vista antropológico, a cultura pode ser entendida como

o estilo de vida completo de uma sociedade, transmitida através da educação e socialização e transmitida de geração em geração. Inclui atitudes, expectativas, conhecimentos, normas, valores, hábitos, religião, ideologia, noções do que é belo ou feio, tradições e soluções padronizadas para os problemas de interação social. (...) Nesse sentido, cultura refere-se principalmente a mapas mentais característicos e valores compartilhados por membros de um grupo ou sociedade (Szirmai, 2015, p. 511, tradução nossa).<sup>17</sup>

No que diz respeito às instituições, a definição e a relevância que elas podem ter na determinação do desenvolvimento estão assentadas numa hipótese básica: a de que afetam a forma pela qual ocorrem o processo decisório e a interação social e econômica. Dessa forma, as instituições se caracterizam como elementos fundantes da decisão e da cooperação, e também como mecanismos de coordenação econômica entre agentes que transcendem – ora em complementaridade, ora em substituição – àqueles atribuídos ao sistema de preços relativos (Amitrano, 2010).

---

17. "(...) the complete lifestyle of a society, that is transmitted through education and socialisation and is passed on from generation to generation. It includes attitudes, expectations, knowledge, norms, values, habits, religion, ideology, notions of what is beautiful or ugly, traditions and standard solutions to the problems of social interaction. (...) In this sense, culture primarily refers to characteristic mental maps and values shared by members of a group or society."



Nesse sentido, no variado e controverso debate sobre instituições, a literatura tem atribuído diversos papéis que podem ser cumpridos por elas na interação dos agentes, tais como: *i)* aumentar a circulação de informações; *ii)* resolver problemas de coordenação entre agentes não solucionados pelo sistema de preços relativos; *iii)* ampliar a capacidade de produção e absorção de conhecimento; *iv)* ajustar os custos e retornos sociais e privados de investimentos e atividades produtivas; e *v)* reduzir a incerteza fundamental (não redutível a risco) concernente às atividades econômicas.

Segundo North e Oström (1990 *apud* Furubotn e Richter, 2000, p. 6, tradução nossa),

as instituições podem ser definidas como o conjunto de regras operacionais usadas para determinar quem é elegível para tomar decisões em alguma arena, quais ações são permitidas ou restritas, quais regras de agregação serão usadas, quais procedimentos devem ser seguidos, quais informações devem ou não devem ser fornecidas e quais pagamentos serão atribuídos a indivíduos decorrentes de suas ações. (...) Todas as regras contêm prescrições que proíbem, permitem ou exigem alguma ação ou resultado. As regras operacionais são aquelas realmente usadas, monitoradas e aplicadas quando os indivíduos fazem escolhas sobre as ações que serão executadas.<sup>18</sup>

Por sua vez, North (1994, p. 359-360, tradução nossa) generaliza esse entendimento ao afirmar que

instituições são restrições criadas humanamente que estruturam a interação humana. Elas são constituídas por restrições formais (por exemplo, regras, leis, constituições), restrições informais (por exemplo, normas de comportamento, convenções, códigos de conduta autoimpostos) e suas características de aplicação. Juntas, elas definem a estrutura de incentivos das sociedades e especialmente das economias. (...) As instituições formam a estrutura de incentivos da sociedade, e as instituições políticas e econômicas, em consequência, são os determinantes subjacentes do desempenho econômico.<sup>19</sup>

Em suma, as instituições aparecem como um conjunto de regras formais ou informais que limitam o comportamento, as quais os agentes geralmente seguem por razões normativas, cognitivas ou materiais. Nesse sentido, os mercados, os sistemas legais e as hierarquias dentro das organizações se configuram como instâncias

18. "Institutions can be defined as the set of working rules that are used to determine who is eligible to make decisions in some arena, what actions are allowed or constrained, what aggregation rules will be used, what procedures must be followed, what information must or must not be provided, and what payoffs will be assigned to individuals dependent on their actions. (...) All rules contain prescriptions that forbid, permit, or require some action or outcome. Working rules are those actually used, monitored, and enforced when individuals make choices about the actions they will take."

19. "Institutions are the humanly devised constraints that structure human interaction. They are made up of formal constraints (e.g. rules, laws, constitutions), informal constraints (e.g. norms of behavior, conventions, self-imposed codes of conduct), and their enforcement characteristics. Together they define the incentive structure of societies and specially economies. (...) Institutions form the incentive structure of society, and the political and economic institutions, in consequence, are the underlying, determinants of economic performance."

capazes de solucionar problemas de coordenação, na medida em que incitam certos padrões de comportamento decorrentes, respectivamente, da competição, do estabelecimento de contratos formais e relativamente completos, do ponto de vista do conteúdo informacional, ou, ainda, do estabelecimento de regras de comportamento determinadas pela autoridade (Amitrano, 2010).

As organizações, por sua vez, são geralmente entendidas como entidades administradas centralmente por algum tipo de autoridade que se move de cima para baixo em algum tipo de estrutura hierárquica. Ademais, são estruturas relacionais, em que distintos atores sociais (empresários, administradores e trabalhadores, entre outros) estão dispostos em posições e papéis variados, muitas vezes motivados por objetivos conflitantes. Por fim, as organizações estão voltadas, de um modo geral, para alcançar algum fim (Bouma, 1998). Dessa forma, podem ser entendidas como

instituições especiais que envolvem (a) critérios para estabelecer seus limites e distinguir seus membros de não membros, (b) princípios de soberania sobre quem está no comando e (c) cadeias de comando que delineiam responsabilidades dentro da organização (Hodgson, 2006, p. 8, tradução nossa).<sup>20</sup>

No contexto da relação entre cultura, instituições e organizações, enquanto as instituições estão geralmente inseridas em uma determinada cultura, elas fornecem os ambientes normativos que condicionam as atividades das organizações.

Tendo em vista as definições apresentadas, é possível dizer que as instituições afetam o processo de interação, seja por meio de orientações de conduta formais ou informais, seja entre ou dentro das organizações, reduzindo custos de transação e estabelecendo a forma geral de coordenação do sistema de trocas (Amitrano, 2010).

No que diz respeito aos custos de transação, Bardhan e Udry (1999) são absolutamente claros em demonstrar que em pequenas comunidades rurais, por exemplo, onde todos se conhecem, há pouco espaço para fraudes e rupturas de contratos. A razão disso é que os custos de obter informação, negociar, coordenar atividades entre os participantes do mercado, assim como monitorar e garantir o cumprimento dos contratos, são relativamente baixos. Como observam Thirlwall e Pacheco-López (2017), porém, o desenvolvimento é limitado por conta do baixo grau de especialização dessas economias. Nas economias industriais e desenvolvidas, por sua vez, as transações são impessoais, de modo que, ainda que os custos de produção sejam relativamente baixos, devido aos efeitos de especialização e escala, os custos de transação mencionados se tornam extremamente elevados. Nesse caso, instituições garantidoras de direitos de propriedade e que, de um modo geral, asseguram a eficiência e a aplicação dos direitos e sanções do sistema de contratos,

---

20. "(...) special institutions that involve (a) criteria to establish their boundaries and to distinguish their members from nonmembers, (b) principles of sovereignty concerning who is in charge, and (c) chains of command delineating responsibilities within the organization."

diminuem os custos de transação, permitindo que os agentes foquem suas ações na produção e no investimento.<sup>21</sup>

A literatura sobre esse tema tem apontado que, historicamente, algumas instituições parecem ter sido fundamentais para o desenvolvimento das economias de mercado, mediante: *i*) o estabelecimento de direitos de propriedade, que cumprem o papel de assegurar a apropriação dos retornos dos investimentos, sobretudo no caso de inovações (propriedade intelectual), àqueles que os realizaram; *ii*) o surgimento e a expansão das sociedades anônimas, que permitem a cooperação entre indivíduos na ampliação do estoque de capital e separam o patrimônio da empresa do patrimônio dos acionistas; e *iii*) os sistemas de contabilidade, na medida em que asseguram a mensuração dos lucros e a organização do seu reinvestimento.<sup>22</sup>

Recentemente, duas grandes teses têm animado o *debate mainstream* na literatura internacional: *i*) a do chamado legado colonial e a relação entre instituições extrativas, inclusivas e desenvolvimento (Acemoglu, Johnson e Robinson, 2001; 2005; Acemoglu e Robinson, 2008; 2012); e *ii*) a do controle da violência e a relação entre arranjos institucionais de acesso restrito, de acesso aberto e desenvolvimento (North, Wallis e Weingast, 2009).

A tese do legado colonial afirma que os processos de colonização europeus fundaram dois tipos de instituições, cuja permanência no tempo determinou o padrão de desenvolvimento das economias ao redor do mundo. De um lado, estariam as chamadas instituições extrativas, caracterizadas pela inexistência ou pouca relevância de direitos de propriedade, ausência de garantias contra a expropriação governamental, baixa capacidade de impor limites às elites, assim como pela inexistência de mecanismos garantidores de oportunidades iguais para todos, consubstanciados, por exemplo, em sistemas de trabalho escravo e/ou forçado. De outro lado, as instituições ditas inclusivas teriam como características principais um forte sistema de defesa dos direitos de propriedade, a existência de limites claros à ação governamental e ao poder das elites, assim como a garantia de oportunidades iguais para todos os cidadãos, sobretudo no que tange à educação, saúde e crédito.

Em ambos os casos, teriam sido as diferenças nas taxas de mortalidade entre colonos as responsáveis pelo estabelecimento dos diferentes tipos de assentamento. Onde as taxas de mortalidade eram altas, devido a doenças e resistência militar da população nativa, registrava-se a presença de colônias extrativas. Por sua vez, naqueles lugares em que as taxas de mortalidade eram baixas, verificou-se o

---

21. Para uma visão mais esquemática dessa discussão, ver Roland (2016).

22. Adicionalmente, Engerman e Sokoloff (2002) afirmam que a desigualdade em algumas esferas institucionais, tais como sufrágio, escolaridade, acesso à terra, regimes tributários regressivos *versus* progressivos, assim como a presença de regulação de patentes e o acesso ao sistema financeiro, explica boa parte dos processos de desenvolvimento. Mais informações em Bluhm e Szirmai (2012) e Szirmai (2015).

desenvolvimento de colônias inclusivas que, de um modo geral, reproduziam o padrão institucional europeu.

É possível dizer, enfim, que a tese central de Acemoglu e seus diversos coautores reside na ideia de que as instituições econômicas são o principal (*fundamental* ou *ultimate*) determinante da prosperidade, na medida em que estabelecem, em maior ou menor grau, os mecanismos garantidores dos direitos de propriedade, os elementos que asseguram a flexibilidade ou mobilidade nos mercados de fatores e bens, assim como os instrumentos inibidores do *rent-seeking* ou *rent extraction*. Esses fatores explicariam, por exemplo, os distintos padrões de desenvolvimento entre a América do Norte, inicialmente pobre, e a América do Sul, inicialmente rica (*reversal of fortune*).<sup>23</sup>

Ademais, os autores identificam um papel fundamental da política, uma vez que as instituições econômicas se apresentam como resultado do processo político, ou seja, das instituições políticas, da distribuição do poder político (*de jure* e *de facto*) e do equilíbrio político na sociedade.

Nesse sentido, as instituições econômicas moldam os incentivos à aquisição de capitais humano e físico e ao desenvolvimento tecnológico, determinam a distribuição de recursos econômicos entre diferentes indivíduos e grupos sociais e são determinadas pelas distintas preferências (conflito de interesses) e pelo poder político dos diferentes grupos sociais. Por seu turno, o poder político, *de jure* (instituições políticas formais, como formas de governos e restrições à ação dos políticos e elites) e *de facto* (exercício do poder independente da vinculação às instituições políticas formais, como protesto, boicote, revolta etc.), condiciona o formato das instituições econômicas.

Como bem observam Acemoglu e Robinson (2008), contudo, existe uma dupla causalidade na relação entre instituições econômicas e políticas, proporcionando certa circularidade e persistência das instituições ao longo do tempo. Em suma, as instituições políticas e a distribuição de recursos na sociedade condicionam a maneira como o poder político é distribuído e como as instituições econômicas serão escolhidas. Por sua vez, o poder político e a distribuição de recursos na sociedade condicionam o formato das instituições políticas, de modo que esses dois circuitos criam uma rigidez ou persistência que dificulta a mudança institucional.

A despeito desse forte componente de inércia, a mudança institucional é possível no arcabouço analítico desses autores a partir de dois tipos de choques exógenos: mudanças tecnológicas e mudanças no ambiente internacional.

---

23. Para uma discussão crítica sobre a *reversal of fortune*, veja Ros (2015), Bluhm e Szirmai (2012) e Szirmai (2015).

Ao longo do tempo, Acemoglu e seus coautores parecem ter adotado uma posição mais extremada, ao estabelecerem que, ao fim e ao cabo, os direitos de propriedade e as instituições do livre mercado seriam capazes de produzir o *catch-up* entre países (Acemoglu e Robinson, 2012).

A tese do controle da violência, por sua vez, foca a diferenciação entre arranjos institucionais de acesso restrito ou limitado e de acesso aberto para explicar o processo de desenvolvimento socioeconômico.

De acordo com North, Wallis e Weingast (2009), a história das sociedades humanas é marcada pelo controle da violência. Durante a maior parte do tempo, esse controle tem sido exercido por coalizões de elites que limitam o acesso da maioria da população ao poder político e econômico. Ao limitar esse acesso, essas elites extraem rendas, o que lhes assegura, pelo menos temporariamente, a manutenção da coalizão e certa estabilidade socioeconômica. Segundo os autores, esses arranjos institucionais de acesso limitado (*limited access orders* – LAOs) são frágeis e podem ser desestruturados por meio de choques exógenos, tais como recessões e mudanças tecnológicas que elevam as tensões sociais e resultam em descontrole da violência. As características desse tipo de arranjo institucional e sua instabilidade configuram-se, na visão dos autores, no principal obstáculo ao desenvolvimento.

Algumas poucas sociedades, todavia, teriam feito a transição para arranjos institucionais de acesso aberto (*open access orders* – OAOs), em que a presença de uma sociedade civil ativa, o ingresso de amplos segmentos da sociedade às organizações políticas e econômicas, relações impessoais, respeito às leis e aos contratos, assim como um senso de equidade compartilhado, teriam propiciado o desenvolvimento das atividades produtivas e a prosperidade. Ao contrário dos LAOs, os OAOs asseguram a estabilidade socioeconômica por meio da institucionalização pacífica de um processo de criação de renda econômica, derivada da inovação, e de destruição dessa mesma renda em decorrência da competição.

Outra vertente importante do debate contemporâneo não advém necessariamente da academia, mas de alguns organismos multilaterais, como o FMI, o Banco Mundial e a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), assim como a Organização Mundial de Comércio (OMC) e instituições do sistema financeiro. Conforme Chang (2011), desde meados dos anos 1990, essas instituições vêm advogando a necessidade da chamada boa governança e de melhores instituições (*global standard institutions*) como elementos centrais de uma estratégia de desenvolvimento e também como condicionalidades para a adesão a programas de ajuda internacional.

*Global standard institutions* seriam aquelas instituições que, em geral, maximizam as liberdades de mercado e protegem os direitos de propriedade mais intensamente. Segundo Chang (2011, p. 474, tradução nossa):

os mais mencionados são: *i*) um sistema jurídico de direito comum que, ao permitir todas as transações, a menos que seja expressamente proibido, promove contratos livres; *ii*) um sistema industrial baseado na propriedade privada, que requer privatização significativa em muitos países; *iii*) um sistema financeiro baseado em um mercado de ações desenvolvido, com fusões e aquisições fáceis, que garantirá que a melhor equipe de gerenciamento disponível administre cada empresa; *iv*) um regime de regulamentação financeira que incentive a “prudência” e a “estabilidade”, incluindo um Banco Central politicamente independente e a estrita observância do índice de adequação de capital do BIS (Bank for International Settlements); *v*) um sistema de governança corporativa orientado aos acionistas, que garantirá que as empresas sejam administradas por seus proprietários; *vi*) um mercado de trabalho flexível que permita uma realocação rápida de mão de obra em resposta a mudanças de preços; *vii*) um sistema político que restringe ações arbitrárias de governantes políticos e seus agentes (isto é, burocratas) por meio da descentralização do poder e da minimização da discricionariedade dos agentes do setor público (tradução nossa).<sup>24</sup>

A hipótese central dessas organizações é que a adoção desse tipo de instituição precede o processo de desenvolvimento e deve ser implementada para que as políticas econômicas surtam o efeito desejado sobre o crescimento/desenvolvimento econômico.

Resumindo, grande parte da literatura convencional sobre a relação entre instituições e desenvolvimento, seja ela acadêmica ou vinculada a organizações multilaterais, parece fazer *apostas fortes* sobre três questões fundamentais: *i*) a relação de causalidade corre necessariamente das instituições para o desenvolvimento; *ii*) as instituições relativas aos direitos de propriedade se configuram como as mais importantes; e *iii*) as instituições liberais, pró-mercado, são as mais apropriadas para a promoção do desenvolvimento (Chang, 2011; Ros, 2015; Thirlwall e Pacheco-López, 2017). Na próxima subseção, teceremos algumas observações críticas com relação a esses e outros pontos.

#### 4.2 Algumas críticas às abordagens convencionais

As definições de instituições de North e Oström (1990 *apud* Furubotn e Richter, 2000) anteriormente mencionadas, ainda que corretas, parecem incompletas, na medida em que fazem equivaler o papel das instituições ao de uma restrição ao comportamento humano. Como observa Hodgson (2006, p. 2, tradução nossa),

---

24. “(...) the most frequently mentioned are: *i*) a common law legal system, which, by allowing all transactions unless explicitly prohibited, promotes free contracts; *ii*) an industrial system based on private ownership, which requires significant privatization in many countries; *iii*) a financial system based on a developed stock market with easy M&A (mergers and acquisitions), which will ensure that the best management team available runs each enterprise; *iv*) a regime of financial regulation that encourages “prudence” and “stability”, including a politically independent central bank and the strict observance of the BIS (Bank for International Settlements) capital adequacy ratio; *v*) a shareholder-oriented corporate governance system, which will ensure that the corporations are run for their owners; *vi*) a flexible labour market that allows quick re-allocation of labour in response to price changes; *vii*) a political system that restricts arbitrary actions of political rulers and their agents (i.e., bureaucrats) through decentralization of power and the minimization of discretion for public sector agents.”

“podemos definir instituições como sistemas de regras sociais estabelecidas e prevalentes que estruturam as interações sociais”,<sup>25</sup> é importante compreender como instituições “um tipo especial de estrutura social com potencial para alterar agentes, incluindo modificações em seus propósitos ou preferências”.<sup>26</sup>

Desse modo, as instituições em um sentido mais amplo se aproximam muito da noção de cultura apresentada anteriormente, mas conectada aos elementos formais e às organizações. Chang e Evans (2005, p. 99, tradução nossa) enfatizam exatamente essa ideia ao afirmarem que

as instituições são padrões sistemáticos de expectativas compartilhadas, suposições dadas como certas, normas aceitas e rotinas de interação que têm efeitos robustos na formação das motivações e no comportamento de conjuntos de atores sociais interconectados. Nas sociedades modernas, eles são geralmente incorporados em organizações com autoridade coordenados com regras formais e a capacidade de impor sanções coercitivas, como o governo ou as empresas.<sup>27</sup>

Mais do que transitarem de uma perspectiva das instituições como restrições para uma em que elas se configuram como capacitadoras, Chang e Evans (2005) procuram mostrar que as instituições têm um papel constitutivo em relação aos indivíduos. Nesse sentido, afirmam que uma teoria completa das instituições precisa reconhecer que “instituições são constrangedoras, capacitadoras e constitutivas, tudo ao mesmo tempo” (*op. cit.*, p. 104, tradução nossa).<sup>28</sup>

Além disso, Bowles (2006) sugere que a maior parte das interações sociais se dá por meio de relações não contratuais, em que os mecanismos de *enforcement* estão associados à existência de normas sociais, ao exercício do poder e, conforme Amitrano (2010), à legitimação epistemológica ou argumentativa baseada no convencimento. A presença de comportamento adaptativo e de outras considerações, como a reciprocidade e o autointeresse, na tomada de decisão e nos processos de interação dos agentes (Bowles, 2006; Amitrano, 2010) coloca obstáculos à ideia de instituições como apenas regras do jogo.

Adicionadas a esses fatores, a existência de racionalidade limitada e a presença de incerteza fundamental, que transcende a distribuição de probabilidades dos possíveis estados futuros do mundo, fornecem um quadro bem mais complexo

---

25. “(...) we may define institutions as systems of established and prevalent social rules that structure social interactions.”

26. “(...) a special type of social structure with the potential to change agents, including changes to their purposes or preferences.”

27. “Institutions are systematic patterns of shared expectations, taken-for-granted assumptions, accepted norms and routines of interaction that have robust effects on shaping the motivations and behaviour of sets of interconnected social actors. In modern societies, they are usually embodied in authoritatively coordinated organizations with formal rules and the capacity to impose coercive sanctions, such as the government or the firms.”

28. “Institutions are constraining, enabling, and constitutive all at the same time.”

para a definição do papel das instituições – sejam elas formais, como as leis, os contratos e os *market makers*, sejam informais, como as convenções.

Assim, se for lícito afirmar que o mundo é dotado de incerteza fundamental, que os agentes têm como característica a racionalidade limitada e outras motivações além do autointeresse, assim como que as instituições cumprem funções tanto informacionais como cognitivas mais profundas, então é possível compreendê-las não apenas como regras do jogo, mas também como modelos mentais de interpretação ou, alternativamente, como modelos de comportamento e/ou pensamento socialmente compartilhados (Amitrano, 2010).

Por um lado, com base nessa concepção, a articulação entre instituições formais e informais assegura a possibilidade de coordenação entre os agentes e a estabilidade institucional. Por outro lado, viabiliza também a mudança institucional, por meio do surgimento de novos arranjos, associados tanto a eventos externos como aos elementos atinentes ao próprio processo de interação dos agentes.

Outro aspecto importante, mas relativamente omissos no debate *mainstream* sobre instituições, diz respeito à existência de complementaridade e hierarquia institucionais. Autores como Hall e Soskice (2001; 2006), Soskice (2008), Amable (2005) e Boyer (2015), entre outros, vão chamar a atenção para a presença de domínios institucionais em nível nacional (e no caso de Boyer, internacional), cuja estruturação e dinâmica têm impactos significativos no processo de desenvolvimento socioeconômico.

Para Hall e Soskice (2001), por exemplo, o primeiro domínio institucional relevante é o das relações industriais (sindicatos), em que se estabelece a forma de coordenação da barganha salarial, da produtividade e das condições de trabalho. O segundo remete aos sistemas de treinamento e educação, cujo objetivo é assegurar um conjunto de habilidades relevantes aos trabalhadores e definir quanto investir em treinamento em cada firma. O terceiro ressalta a importância dos sistemas de governança corporativa, nos quais se definem formas de acesso a financiamento e garantias de retorno para os investimentos. Por sua vez, outro problema de coordenação resulta da existência de mercados internos de trabalho, na medida em que é necessário assegurar, para o bom desempenho das firmas, a aquisição de competências adequadas e a cooperação dos empregados nas suas atividades. Por fim, as instituições que regulam as formas de relacionamento interfirmas (clientes, fornecedores e parceiros) visam garantir uma certa estabilidade para a demanda, uma oferta apropriada de insumos e o acesso à tecnologia, de forma a minimizar os riscos associados à repartição da informação e exploração em *joint ventures*. Essas formas de relacionamentos têm impactos importantes sobre a competitividade da firma e sua respectiva capacidade de inovação tecnológica (Amitrano, 2010).



É a partir da combinação dessas esferas de coordenação de abrangência nacional que atuam de forma complementar entre si e, segundo alguns autores, de forma hierarquizada (Amable, 2005; Boyer, 2015) que essas abordagens da chamada economia política comparada procuram identificar modelos de desenvolvimento e estabelecer tipologias para a análise da dinâmica das economias (Amitrano, 2010).

Essa literatura considera que a forma de organização dos domínios institucionais precisa ser coerente, de modo que, se a coordenação da barganha coletiva no mercado de trabalho for centralizada, o mesmo deve acontecer com a estrutura do mercado de bens e serviços, assim como com a estrutura de financiamento, e assim por diante, como no caso da Alemanha. De forma análoga, se alguns domínios se organizam de forma descentralizada, como no caso norte-americano, todos devem se estruturar dessa forma, de modo que suas estruturas institucionais se complementem e assegurem eficiência econômica, dando coerência a todo o sistema. Caso contrário, todo o sistema se tornaria instável, reduzindo o desempenho econômico. Nesse sentido, o baixo crescimento dos países seria o resultado da ausência ou da baixa complementaridade institucional.

Ainda que alguns autores sejam muito restritivos em relação às modalidades de desenvolvimento possíveis, tal como Hall e Soskice (2001; 2006) e seu modelo dual de economias de mercado coordenadas e economias liberais de mercado, Amable (2005) e Boyer (2015), por exemplo, contemplam um número muito maior de modelos de desenvolvimento estáveis e relativamente coerentes ao longo do tempo.

Seja como for, para esses autores, assim como para uma parte do chamado *mainstream* da economia do desenvolvimento, sobretudo Rodrik (2000; 2008), Rodrik e Subramanian (2009), Hausmann, Rodrik e Velasco (2008) e Hausmann, Pritchett e Rodrik (2005), não existe um conjunto de instituições padrão que sirva para toda e qualquer economia, independentemente do tempo, do espaço e das condições políticas e econômicas vigentes em cada momento.<sup>29</sup> Esse ponto, aliás, tem sido aventado por boa parte da literatura que analisa o chamado *developmental state*, consubstanciada, sobretudo, nos trabalhos de Woo-Cumings (1999), Amsden (1989; 2001), Evans (1995), Wade (1990), Chang (2002; 2003), Chang e Evans (2005), entre outros.

Os autores *mainstream* parecem limitar excessiva e desnecessariamente o conjunto de instituições conducentes ao desenvolvimento, assim como enfatizar demasiadamente, como afirmam Chang e Evans (2005) e Chang (2011), o formato das instituições em vez de suas funções, sem muitas vezes fazer uma distinção clara entre essas duas categorias de análise. Dito de outra forma, a previsão de multas pelo não cumprimento de cláusulas contratuais (*property rights*) e seu cumprimento por

---

29. Veja a esse respeito Ros (2015) e Thirlwall e Pacheco-López (2017).

cortes judiciais (*enforcement e rule of law*) não são a única forma de assegurar que o retorno dos ativos seja apropriado pelos investidores (Bowles, 2006). Ademais, como lembrado por Chang (2006; 2011), a dosagem do remédio depende do estado clínico do paciente. O estabelecimento de direitos de propriedade, sobretudo intelectual, muito rígidos pode fazer sentido para uma economia desenvolvida, que tem condições de arcar com os custos desse tipo de instituição, mas pode ser totalmente inviável e inacessível para uma economia subdesenvolvida. Mais do que isso, como o estabelecimento de direitos de propriedade intelectual, por exemplo, cria rendas de monopólio, a magnitude dessa restrição pode simplesmente inviabilizar estratégias de absorção e produção de tecnologias de fronteira (Chang, 2011).

Outra crítica importante diz respeito à relação de causalidade (das instituições para o desenvolvimento) e, conseqüentemente, à precedência histórica de certas instituições no que se refere a determinados níveis de renda *per capita*. Autores como Chang (2002; 2011), Ros (2015) e Thirlwall e Pacheco-López (2017) têm demonstrado que as instituições reivindicadas pela literatura acadêmica e pelos organismos multilaterais como condições necessárias, e por vezes suficientes, para o desenvolvimento não estavam presentes para a maioria dos países desenvolvidos no início de suas trajetórias rumo ao desenvolvimento.

Evidentemente, isso não quer dizer que os países subdesenvolvidos devam se esquivar de todas essas instituições. Pelo contrário, até porque, se a decisão de investimento está baseada em algum tipo de relação risco-retorno, não faz sentido advogar contra medidas que minimizam o risco de apropriação privada dos retornos dos ativos reais – tangíveis, como o capital físico, ou intangíveis, como o capital humano e o conhecimento. Aliás, diga-se de passagem, isso é compatível com qualquer abordagem econômica, seja ela neoclássica, keynesiana ou mesmo marxista (Ros, 2015). Além disso, tendo em vista os benefícios dos que chegam por último, os custos de desenvolvimento e implementação dessas instituições são significativamente mais baixos do que foram para os países desenvolvidos. Portanto, como não há precedência histórica daquelas instituições em relação à renda *per capita*, não se pode reivindicá-las, *stricto sensu*, como condições necessárias, muito menos suficientes. Ademais, ainda que se deva perseguir algumas daquelas instituições, sua forma de implementação precisa ser compatível com o nível de renda *per capita* de cada nação e, além disso, dialogar com a cultura e as instituições vigentes.

Chang (2011) e Ros (2015) constataam a enorme fragilidade do argumento da precedência e da causalidade unidirecional após sumariarem diversos trabalhos econométricos que indicam um forte efeito, por exemplo, da proteção de direitos de propriedade sobre crescimento e nível de renda *per capita*. Boa parte desses estudos é dotada de enorme subjetividade, uma vez que os indicadores de qualidade institucional são: *i*) enviesados, por refletirem, via de regra, as opiniões de pessoas vinculadas ao

mercado e não propriamente os conteúdos das legislações e demais instrumentos normativos; *ii*) reflexivos, uma vez que espelham resultados econômicos correntes associados ao comprometimento das lideranças políticas, independentemente do arcabouço normativo, por exemplo, governos autoritários que implementam políticas circunstanciais para atração de investimento estrangeiro; e *iii*) voláteis, na medida em que captam os humores do mercado e as fases do ciclo econômico.

Por sua vez, o problema da endogenia das instituições em relação ao desenvolvimento e, portanto, da causalidade reversa, ainda que tratada econometricamente por meio de variáveis instrumentais, parece longe de estar resolvido. Entre as razões para isso, pode-se destacar: *i*) há problemas na construção dos instrumentos, tais como índices de mortalidade nas colônias baseados mais em conjecturas do que em evidências históricas robustas; *ii*) há perdas relevantes de poder explicativo e de significância estatística quando são retirados da amostra os países com indicadores frágeis; e *iii*) os instrumentos não captam, necessariamente, a complexidade das instituições que pretendem representar (Chang, 2011; Ros, 2015).

Ademais, não há por que asseverar, nem teoricamente, nem empiricamente, que instituições liberais servem mais ao desenvolvimento do que outras variantes. A própria teoria neoclássica informa que, na presença de contratos incompletos ou inexistentes, assimetria de informações e de externalidades, as instituições liberais tendem a reforçar as falhas de mercado ao invés de corrigi-las (Chang, 2011; Ros, 2015). E mesmo que essas falhas de mercado estivessem ausentes, o teorema da *second best* de Lipsey e Lancaster (1956) revela que a eficiência alocativa e o ótimo paretiano só podem ser totalmente assegurados se, e somente se, todos os mercados tiverem sido liberalizados. A liberalização de um ou mais mercados não garante uma alocação Pareto-ótima, *a priori*. Cabe notar, adicionalmente, que instituições liberais que aumentam a eficiência alocativa não são necessariamente as mesmas que garantem crescimento econômico. O crescimento depende, em parte, do aumento do estoque de capital (investimento em capital físico ou humano), cuja decisão está estritamente associada ao retorno dos ativos. Um exemplo claro disso é aquele relativo à inovação. Instituições que ampliam a concorrência no mercado de bens, assegurando o direito à cópia, à imitação e, portanto, a homogeneização dos bens concorrentes, reduzem a renda de monopólio dos inovadores, o que melhora a eficiência alocativa, mas piora a rentabilidade das inovações. Nesse sentido, direitos de propriedade intelectual podem piorar a eficiência alocativa, ainda que sejam bons para a inovação e o crescimento.

Do ponto de vista empírico, três elementos críticos chamam atenção no que diz respeito às apostas fortes sobre as questões fundamentais mencionadas anteriormente. O primeiro diz respeito à linearidade dessa relação; o segundo trata da separabilidade entre instituições e outros fatores determinantes do desenvolvimento; e o terceiro, por fim, trata do problema da homogeneidade da amostra, ou da falta dela.

Segundo Chang (2011) e Ros (2015), uma das principais limitações dos estudos econométricos *cross-section* sobre a relação entre instituições diz respeito à linearidade dessa relação. Muito embora esses estudos tenham como base teórica a função de produção aumentada, à la Mankiw, Romer e Weil (1992), não há por que esperar que essa relação seja linear no logaritmo da função de produção. Aliás, como observa Ros (2015), o mais razoável seria supor, tendo em vista o teorema de *second best*, que a magnitude e o sinal de uma variável institucional dependessem de seu valor inicial. De fato, o estudo de Rodriguez (2010) não só refuta a hipótese de linearidade, como também parece confirmar a existência de não linearidades nessa relação.

Quanto ao segundo elemento mencionado, de acordo com Lin e Nugent (1995) e Kenny e Williams (2001), é possível afirmar que os resultados robustos acerca dos efeitos de instituições como direitos de propriedade sobre o nível e crescimento da renda *per capita* são condicionados e complementares a outras instituições e políticas, o que implica afirmar a não separabilidade entre as instituições e outros fatores.

Por fim, cabe notar que a existência de impactos diferenciados, segundo países ou regiões, das instituições sobre o nível ou a taxa de crescimento da renda *per capita*, captados por variáveis *dummies* em análises *cross-section* ou efeitos fixos em modelos de painel, significa que “a ‘condição de homogeneidade’ é violada. Isso torna os parâmetros instáveis e, portanto, os resultados sensíveis à amostra” (Chang, 2011, p. 486, tradução nossa).<sup>30</sup> A heterogeneidade da amostra tem como implicação fundamental o fato de que instituições e políticas voltadas para o desenvolvimento podem variar de país para país e, como hipótese adicional vinculada à existência de não linearidade e da não separabilidade, são dependentes do contexto histórico e das demais políticas implementadas.

Rodrik e Subramanian (2003; 2009) parecem corretos quando afirmam que há pelos menos quatro tipos de funções institucionais que asseguram o funcionamento adequado das economias de mercado e cujas modificações nas economias subdesenvolvidas poderiam não só iniciar processos de crescimento econômico vigorosos mas também assegurar sua estabilidade ao longo do tempo. De um modo geral, essas instituições: *i*) permitem a criação de mercados (*market-creating institutions*), tais como os sistemas de direitos de propriedade e segurança contratual; *ii*) estabelecem a regulação das transações (*market-regulating institutions*), tais como agências reguladoras; *iii*) afiançam a estabilidade das transações (*market-stabilizing institutions*), tais como as políticas fiscal, monetária e cambial; e *iv*) garantem sua legitimidade social (*market-legitimizing institutions*), tais como os sistemas de seguridade social (previdência e assistência) e de administração de conflitos entre grupos sociais (Estado democrático de direito, sistemas legais justos, garantia de voz e participação de minorias).

---

30. “(...) the ‘homogeneity condition’ is violated. This makes the parameters unstable and thereby the results sensitive to the sample.”

Todavia, os autores vão além, com o que também não poderíamos deixar de concordar, ao afirmarem que

as instituições são, portanto, críticas para o processo de desenvolvimento. Mas para cada uma das funções desempenhadas pelas instituições, há uma variedade de opções sobre sua forma específica. Que tipo de regime jurídico um país deve adotar – direito comum, direito civil ou algum híbrido? Qual é o equilíbrio certo entre concorrência e regulamentação para superar algumas das falhas convencionais de mercado? Qual é o tamanho apropriado do setor público? Quanta discricionariedade e quanta flexibilidade deve haver nos arranjos para a condução de políticas fiscais, monetárias e cambiais?

Infelizmente, a análise econômica fornece surpreendentemente pouca orientação para responder a essas perguntas. De fato, há evidências crescentes de que *arranjos institucionais desejáveis têm um grande elemento de especificidade de contexto decorrente de diferenças nas trajetórias históricas, geografia, economia política e outras condições iniciais*. Isso poderia ajudar a explicar por que os *países em desenvolvimento bem-sucedidos quase sempre combinam elementos não ortodoxos com políticas ortodoxas* (Rodrik e Subramanian, 2003, p. 33, tradução e grifo nossos).<sup>31</sup>

Nesse sentido, as instituições e seus processos de mudança, embora muito importantes para o desenvolvimento, não podem ser devidamente compreendidos fora de seu contexto histórico e alheios às questões políticas que animam a vida nas sociedades contemporâneas.

Uma pergunta que a esta altura do texto deve inquietar o leitor é: de que forma a discussão empreendida nas primeiras seções do trabalho, sobre os múltiplos significados do desenvolvimento e a literatura sobre desenvolvimento como crescimento e mudança estrutural, se articula com o debate sobre instituições explorado nas duas últimas subseções?

Essa articulação não é tarefa trivial, mas tentaremos na próxima seção um encaminhamento provisório com o intuito de estimular novas propostas de investigação. Trataremos também de estabelecer um canal de diálogo entre algumas funções institucionais e os determinantes da acumulação de capital, o qual, do ponto de vista das abordagens clássicas ou pioneiras do desenvolvimento (com as quais, neste ponto e em alguns outros, temos uma afinidade eletiva), está estritamente associado à rentabilidade dos ativos reais. Além disso, iremos argumentar que a

---

31. "Institutions are thus critical to the development process. But for each of the functions performed by institutions, there is an array of choices about their specific form. What type of legal regime should a country adopt – common law, civil law, or some hybrid? What is the right balance between competition and regulation in overcoming some of the standard market failures? What is the appropriate size of the public sector? How much discretion and how much flexibility should there be in arrangements for the conduct of fiscal, monetary, and exchange rate policies?"

Unfortunately, economic analysis provides surprisingly little guidance in answering these questions. Indeed, there is growing evidence that desirable institutional arrangements have a large element of context specificity arising from differences in historical trajectories, geography, political economy, and other initial conditions. This could help explain why successful developing countries have almost always combined unorthodox elements with orthodox policies."

forma funcional das relações econômicas, assim como a magnitude e a estabilidade dos parâmetros comportamentais dessas relações, depende da estrutura institucional.

## 5 INSTITUIÇÕES, ESTRUTURA PRODUTIVA E DESENVOLVIMENTO

### 5.1 Uma proposta de interpretação a partir da relação entre rentabilidade dos ativos reais, investimento e crescimento

Nesta subsecção procuraremos mostrar possíveis relações entre as características institucionais de uma economia, sua estrutura produtiva e a rentabilidade dos ativos reais. Para tanto, nos valeremos da abordagem pós-keynesiana, em particular aquela inspirada nos trabalhos de Bhaduri e Marglin (1990) e Marglin e Bhaduri (1990). A virtude dessa abordagem, conforme Lavoie (1992; 2014) e Hein (2008; 2014), é que, ao considerar a relação entre investimento, grau de utilização da capacidade produtiva, margem de lucro e taxa de juros, ela permite a ocorrência de distintos impactos de cada variável sobre o investimento, a depender das configurações e dos arranjos institucionais de cada economia.<sup>32</sup>

Como primeira aproximação à decisão de investimento (aquisição de um novo ativo real) de um agente qualquer, pode-se dizer que ela depende, em alguma medida, dos lucros reais esperados ou do retorno real esperado que esse ativo irá gerar durante o período de sua utilização. Mais precisamente, a decisão de investimento depende do valor presente dos lucros reais esperados  $V(\pi^e)$  do novo ativo real.

Sabemos que o valor presente dos lucros esperados pode ser definido como a soma dos lucros esperados em cada período, capitalizados à taxa de juros do período, tal que:

$$V(\pi_t^e) = \frac{\pi_t^e}{(1+r_t)} + \frac{\pi_{t+1}^e}{(1+r_t)(1+r_{t+1})} + \frac{\pi_{t+2}^e}{(1+r_t)(1+r_{t+1})(1+r_{t+2})} + \dots + \frac{\pi_{t+n}^e}{(1+r_t)(1+r_{t+1})\dots(1+r_{t+n})}. \quad (34)$$

Se supusermos que as expectativas são estáticas, de modo que o lucro futuro esperado é igual ao lucro corrente, então teremos que:

$$\pi_t^e = \pi_{t+1}^e = \pi_{t+2}^e = \dots = \pi_{t+n}^e = \pi_t. \quad (35)$$

$$r_t = r_{t+1} = r_{t+2} = \dots = r_{t+n}. \quad (36)$$

Então:

$$V(\pi_t^e) = \frac{1}{(1+r_t)} \cdot \pi_t \cdot \left[ 1 + \frac{1}{(1+r_t)} + \frac{1}{(1+r_t)^2} + \dots + \frac{1}{(1+r_t)^n} \right]. \quad (37)$$

32. A diferença entre os chamados regimes *profit-led*, ou seja, comandados pelos lucros, e *wage-led*, comandados pela expansão do consumo, estaria relacionada, fundamentalmente, à magnitude paramétrica na sensibilidade do investimento às oscilações das margens de lucro *vis-à-vis* o grau de utilização da capacidade produtiva.

Sabemos que a equação (38) corresponde à soma dos termos de uma progressão geométrica:

$$\left[ 1 + \frac{1}{(1+r_t)} + \frac{1}{(1+r_t)^2} + \dots + \frac{1}{(1+r_t)^n} \right]. \quad (38)$$

Cuja solução é dada por:

$$\left[ 1 + \frac{1}{(1+r_t)} + \frac{1}{(1+r_t)^2} + \dots + \frac{1}{(1+r_t)^n} \right] = \frac{(1+r_t)}{r_t}. \quad (39)$$

Substituindo em  $V(\pi_t^e)$ , teremos:

$$V(\pi_t^e) = \frac{1}{(1+r_t)} \cdot \pi_t \cdot \left[ \frac{(1+r_t)}{r_t} \right] = \frac{\pi_t}{r_t}. \quad (40)$$

Até o momento, aparentemente, a única coisa que fizemos foi derivar a taxa interna de retorno de um ativo real qualquer. Essa aparência, contudo, é enganosa. Desde logo, pode-se perceber que a taxa interna de retorno depende do valor esperado dos lucros, cuja magnitude e constância depende da dinâmica do produto ao longo do tempo. Nesse sentido, e em linha com Rodrik e Subramanian (2003; 2009), as políticas fiscal, monetária e cambial e toda a estrutura institucional concernente à política macroeconômica se configuram como elementos de estabilidade das transações (*market-stabilizing institutions*), tanto das expectativas propriamente ditas quanto dos fluxos efetivos de rendimentos associados às distintas fases do ciclo econômico.

Antes de avançarmos um pouco mais essa relação com as instituições e a estrutura produtiva, é preciso tecer alguns comentários sobre o conceito de lucro. Do ponto de vista contábil, lucro é apenas a diferença entre o valor das receitas de vendas e os custos de produção e comercialização do produto. A receita de vendas pode ser definida como o produto do preço de venda  $p_t$  pela quantidade vendida  $y_t$ . A título de simplificação, podemos assumir que os custos correspondem apenas aos salários nominais  $w_t$  pagos aos trabalhadores  $l_t$  das empresas. Dessa forma, a massa de lucros pode ser definida da seguinte forma:

$$n_t = b \cdot y_t \cdot b \cdot \frac{n_t}{y_t}. \quad (41)$$

$$p_t = (1 + \mu) \cdot w_t. \quad (42)$$

Seja também a variável  $\mu = \text{mark-up}$ , então a massa de lucros ( $\pi$ ) pode ser entendida como:

$$\pi = (p_t \cdot y_t - w_t \cdot b \cdot y_t). \quad (43)$$

Nesse ponto, a relação entre lucro e funções institucionais aparece novamente, mas, dessa vez, por meio de dois outros canais. Por um lado, a magnitude e a estabilidade dos *mark-ups* dependem, além da estrutura do mercado de bens e fatores, das formas de regulação da concorrência, ou daquilo que Rodrik e Subramanian (2003; 2009) chamaram de *market-regulating institutions*. Por outro, os custos salariais que definem a massa de lucros, além de dependerem do formato e da operação das instituições que regem as negociações coletivas no mercado de trabalho (*market-regulating institutions*), também são influenciadas pelas *market-legitimizing institutions*, na medida em que a magnitude e as formas de acesso aos regimes de seguridade social afetam o poder de barganha dos trabalhadores e, portanto, os custos e os lucros.

Retornando à discussão dos determinantes dos investimentos, é razoável supor que eles dependam da taxa de lucro, que pode ser definida como a razão entre o valor presente dos lucros esperados (que Keynes denomina como preço de demanda de um bem de capital,  $P^D$ ) e o valor do novo ativo real a ser adquirido, isto é, seu preço  $p_t$  vezes a quantidade  $k_t$ , o que Keynes (1936) chamou de preço de oferta:

$$(P^O = p_t \cdot k_t). \quad (44)$$

Os agentes continuarão a investir até o momento em que o preço de demanda for igual ao preço de oferta do novo ativo real. Isso significa que a decisão de investimento está condicionada ao fato de que, pelos menos:

$$P^D = P^O. \quad (45)$$

Formalmente:

$$\frac{(p_t \cdot y_t - w_t \cdot b \cdot y_t)}{r_t} = p_t \cdot k_t. \quad (46)$$

Tal que:

$$r_t = \frac{(p_t - w_t \cdot b) \cdot y_t}{p_t \cdot k_t}. \quad (47)$$



Essa última equação nos mostra que, para que haja investimento, a taxa de juros precisa ser pelo menos igual à taxa de lucro esperada, isto é, a razão entre o valor dos lucros esperados e o valor (custo de aquisição) do novo ativo real.

Se colocarmos  $\left(\frac{y_t}{k_t}\right)$  em evidência e manipularmos essa equação, então veremos que:

$$r_t = \frac{(p_t - w_t \cdot b)}{p_t} \cdot \frac{y_t}{k_t}. \quad (48)$$

Essa equação nos mostra que o retorno do investimento compatível com uma certa taxa real de juros depende da relação entre a margem unitária de lucro (equação 49) e a razão entre o volume de vendas e o estoque de capital ou produtividade do capital  $\left(\frac{y_t}{k_t}\right)$ .

$$p_t - w_t \cdot b. \quad (49)$$

O conceito de margem de lucro é bastante intuitivo, mas a razão entre o volume de vendas e o estoque de capital nem tanto.

Com base na equação (24), podemos perceber que a produtividade do capital se decompõe em produtividade técnica ou potencial do capital  $\frac{y_t^*}{k_t}$  e grau de utilização da capacidade produtiva  $\frac{y_t}{y_t^*}$ , de modo que:

$$\frac{y_t}{k_t} = \frac{y_t^*}{k_t} \cdot \frac{y_t}{y_t^*}. \quad (50)$$

Ou, alternativamente:

$$\frac{y_t}{k_t} = z_t \cdot u_t. \quad (51)$$

Em que:

$$z_t = \frac{y_t^*}{k_t}. \quad (52)$$

$$u_t = \frac{y_t}{y_t^*}. \quad (53)$$

Desse modo, a taxa de lucro pode ser definida como:

$$r_t = \frac{(p_t - w_t \cdot b)}{p_t} \cdot \frac{y_t}{k_t}. \quad (54)$$

Ou, alternativamente:

$$r_t = \left(1 - \frac{w_t}{p_t} \cdot b\right) \cdot z_t \cdot u_t. \quad (55)$$

Note que  $\left(\frac{w_t}{p_t} \cdot b\right)$  nada mais é do que a participação dos salários na renda nacional, pois  $b$  corresponde à relação entre o estoque de trabalho e o nível de renda, isto é, o inverso da produtividade do trabalho.

Nesse sentido, a expressão  $\left(1 - \frac{w_t}{p_t} \cdot b\right)$  pode ser entendida como a participação dos lucros na renda, que denominaremos de  $\sigma_t$ . Logo, a equação para a rentabilidade dos investimentos, em termos agregados, fica reduzida ao produto entre produtividade técnica do capital, participação dos lucros na renda e grau de utilização da capacidade produtiva.

$$r_t = \sigma_t \cdot z_t \cdot u_t. \quad (56)$$

De acordo com os argumentos desenvolvidos, é possível especificar uma função de investimento bastante simples, baseada nos lucros esperados e no grau de utilização da capacidade, tal que:

$$g_t^i = \frac{i_t}{k_t} = \beta_{0_t} + \beta_{1_t} r_t. \quad (57)$$

Com o intuito de diferenciar a taxa de lucro corrente da esperada, é possível, todavia, separar os efeitos de cada um de seus componentes e reescrever a equação anterior, tal como Bhaduri e Marglin (1990), Marglin e Bhaduri (1990), Lavoie (1992; 2014) e Hein (2008; 2014), tal que:

$$g_t^i = \frac{i_t}{k_t} = \beta_{0_t} + \beta_{1_t} \sigma_t + \beta_{2_t} \cdot z_t + \beta_{3_t} \cdot u_t. \quad (58)$$

Em que  $\beta_{0_t}$  corresponde ao *animal spirits*;  $\beta_{1_t}$  é um parâmetro que mede a sensibilidade do investimento às margens de lucro;  $\beta_{2_t}$  corresponde à sensibilidade do investimento ao progresso técnico, refletindo, em geral, o impacto da obsolescência do estoque de capital; e  $\beta_{3_t}$  equivale ao parâmetro que mede a sensibilidade do investimento ao grau de utilização da capacidade produtiva.

As instituições cumprem um papel fundamental nesse ponto. Primeiro, porque as políticas fiscal, monetária e cambial e toda a estrutura institucional concernente à política macroeconômica (*market-stabilizing institutions*) condicionam o *animal spirits*, seja por meio do processo de formação de expectativas, seja por meio do estado de confiança nessas expectativas (Dequech, 2003). Segundo, porque essas instituições e aquelas que

regulam e legitimam as decisões e as interações dos agentes numa economia de mercado afetam a dinâmica dos *mark-ups*, a dinâmica do progresso técnico e a obsolescência do estoque de capital e do grau de utilização da capacidade, mas afetam, sobretudo, a magnitude e a estabilidade dos parâmetros  $\beta_{0_t}$ ,  $\beta_{1_t}$ ,  $\beta_{2_t}$  e  $\beta_{3_t}$ . Pode-se dizer que a própria forma funcional da equação de investimento, incluindo seus determinantes e a maneira como eles se articulam entre si e com a acumulação de capital, é reflexo do arranjo institucional específico de cada economia (Amitrano, 2010; 2017).

Além de um diálogo direto com a discussão proposta anteriormente sobre o papel das instituições na dinâmica econômica, há outro diálogo possível: com as abordagens que compreendem o processo de desenvolvimento a partir da relação entre crescimento e mudança estrutural.

Nesse caso, o primeiro ponto a se salientar é a possibilidade de compreender o processo de acumulação de capital, tão caro aos pioneiros do desenvolvimento. Para esses autores, o retorno dos ativos reais e seus impactos sobre o investimento são as peças-chave para a compreensão dos limites e das possibilidades do desenvolvimento. A equação (58) mensura, justamente, os efeitos que o *animal spirits*, as margens de lucro, a produtividade técnica do capital e o grau de utilização da capacidade produtiva, em conexão com as instituições estabilizadoras, reguladoras e legitimadoras, têm sobre tais peças-chave.

O segundo aspecto digno de nota refere-se à possibilidade de derivar a equação de investimento a partir de uma perspectiva multissetorial, de modo que, tal como no debate sobre mudança estrutural apresentado anteriormente, os setores modernos e tradicionais sejam contemplados na análise.

Parece razoável supor que setores com graus distintos de concentração, padrões específicos de concorrência, intensidades variadas de utilização de fatores e de intensidade tecnológica respondam a estímulos variados. Nesse sentido, poderíamos refazer as equações anteriores de tal modo que captassem a importância da estrutura setorial e seus diferenciados determinantes.

De acordo com o exposto, é possível dizer que o valor presente dos lucros esperados agregados, decomposto setorialmente, é igual a:

$$V(\pi_t^e) = \sum_j^m \theta_{j_t} \frac{\pi_{j_t}}{r_t} . \quad (59)$$

Em que  $\theta_{j_t}$  corresponde ao peso de cada setor no valor do investimento agregado. Já os lucros setoriais podem ser decompostos tal que:

$$\pi_{j_t} = (p_{j_t} \cdot y_{j_t} - w_{j_t} \cdot b_{j_t} \cdot y_{j_t}) . \quad (60)$$

De modo que o lucro agregado da economia  $\pi$  possa ser escrito como:

$$\pi = \sum_{j=1}^m \theta_{j_t} \cdot (p_{j_t} \cdot y_{j_t} - w_{j_t} \cdot b_{j_t} \cdot y_{j_t}). \quad (61)$$

Nesse sentido, e levando em consideração os argumentos anteriores, o investimento aumentará até o ponto em que a taxa interna de retorno ou a eficiência marginal do capital setorial<sup>33</sup> seja tal que:

$$r_{j_t} = \frac{(p_{j_t} \cdot y_{j_t} - w_{j_t} \cdot b_{j_t} \cdot y_{j_t})}{p_{j_t} k_{j_t}}. \quad (62)$$

Dessa forma teremos que:

$$r_{j_t} = \frac{(p_{j_t} - w_{j_t} \cdot b_{j_t}) \cdot y_{j_t}}{p_{j_t} k_{j_t}} = \left(1 - \frac{w_{j_t}}{p_{j_t}} \cdot b_{j_t}\right) \cdot \frac{y_{j_t}^*}{k_{j_t}} \cdot \frac{y_{j_t}}{y_{j_t}^*}. \quad (63)$$

Ou, de forma simplificada:

$$r_{j_t} = \sigma_{j_t} \cdot z_{j_t} \cdot u_{j_t}. \quad (64)$$

Por sua vez, o investimento agregado da economia nada mais seria que:

$$i_t = \sum_{j=1}^m \theta_{j_t} \cdot i_{j_t}. \quad (65)$$

E a taxa de crescimento do estoque de capital poderá ser definida como:

$$g_t^i = \sum_{j=1}^m \theta_{j_t} \cdot \left(\frac{i_{j_t}}{k_{j_t}}\right). \quad (66)$$

De modo que, inspirados pela tradição pós-keynesiana, teríamos como função investimento a seguinte expressão:

$$g_t^i = \sum_{j=1}^m \theta_{j_t} \cdot (\beta_{0_{j_t}} + \beta_{1_{j_t}} \sigma_{j_t} + \beta_{2_{j_t}} z_{j_t} + \beta_{3_{j_t}} u_{j_t}). \quad (67)$$

As implicações da equação (67) são variadas. Em primeiro lugar, ela afeta o produto de curto prazo pelo efeito demanda. O impacto, todavia, dependerá do peso de cada setor na economia, do ritmo de crescimento do investimento setorial

33. Note que, agora, o valor do estoque de capital necessário à aferição da taxa de lucro setorial não é mais medido por índices de preço e volume genéricos do estoque de capital, mas, sim, pelos índices de preço e volume específicos, associados aos bens de capital que correspondem ao estoque de capital setorial.

e dos multiplicadores setoriais. Em segundo lugar, afeta a oferta de longo prazo, pelo aumento da capacidade produtiva, que será tanto maior quanto mais intenso for o investimento nos setores com encadeamentos mais extensos para trás e para frente. Por sua vez, o investimento afeta o estoque de capital setorial, o qual, por meio da relação capital-trabalho e da produtividade técnica do capital, altera a produtividade do trabalho, conforme a equação (32).<sup>34</sup>

$$a_t = \sum_{i=1}^n [\theta_i \cdot (z_i \cdot \lambda_i \cdot u_i)] \quad (68)$$

Assim, se o investimento é mais pronunciado nos setores mais intensivos em capital e nos quais a renovação do estoque de capital amplia de forma mais vigorosa a produtividade técnica do capital, a oferta agregada se expandirá mais fortemente e vice-versa, como vimos na equação (11).

Um aspecto importante a se comentar é que existem inúmeras implicações também para as políticas públicas voltadas para o desenvolvimento. A primeira delas, e, talvez, a mais importante, é que o desenho das *market-stabilizing, regulating e legitimizing institutions* – e nesse sentido o papel do Estado – é muito importante para a dinâmica do investimento, seja em nível setorial, seja agregado. Além disso, mesmo as *market-creating institutions* podem ser devidamente incorporadas à análise como elemento que propicia não apenas a criação de mercados mas também o aperfeiçoamento do sistema de contratos, de modo a se configurarem como *market-enabling institutions*, seja por meio de garantias mais adequadas aos direitos de propriedade, seja por meio dos mecanismos mais eficientes de *enforcement e rule of law*. Uma simples modificação na equação de investimento anterior ajuda a compreender esse ponto.

Seja  $\delta_{j_t}$  o investimento público setorial e  $\beta_{4_{j_t}}$  a sensibilidade setorial do investimento privado ao investimento público, que reflete o grau de complementaridade entre ambos, assim como a eficiência da burocracia pública. Seja ainda  $\Omega_t$  o grau de eficiência geral do sistema de contratos e de outros mecanismos informais garantidores dos direitos de propriedade. Acrescentando essas variáveis aos determinantes do investimento, teremos uma equação que contempla todas as funções institucionais propostas por Rodrik e Subramanian (2003; 2009), assim como a não linearidade dos efeitos dos direitos de propriedade sobre o crescimento de longo prazo, tal como sugerido por Chang (2011) e Ros (2015).

$$g_t^i = \sum_{j=1}^m \theta_{j_t} \cdot (\beta_{0_{j_t}} + \beta_{1_{j_t}} \sigma_{j_t} + \beta_{2_{j_t}} z_{j_t} + \beta_{3_{j_t}} u_{j_t} + \beta_{4_{j_t}} \delta_{j_t}) + (1 + \Omega_t) \Omega_t \quad (69)$$

34. Note, aliás, que dois determinantes da produtividade do trabalho, de acordo com a decomposição setorial apresentada, são compartilhados na decomposição setorial do investimento, a saber, a produtividade técnica do capital e o grau de utilização da capacidade produtiva.

Assumindo a existência de uma relação positiva entre investimento, nível e crescimento da renda *per capita*, é possível avaliar se e quais funções institucionais específicas têm impacto sobre o desenvolvimento. A pergunta relevante a ser respondida é: quais funções institucionais têm impacto sobre variáveis de resultados, como o investimento, o crescimento e o nível de renda *per capita*?

## 5.2 Um exercício empírico preliminar sobre a relação entre instituições e desenvolvimento

Nesta subseção, procuramos fazer um primeiro exercício empírico para avaliar a relação entre algumas funções institucionais e o desenvolvimento, entendido aqui apenas como o nível de renda *per capita*.

Recentemente, a Agence Française de Développement (AFD), em parceria com os Services Économiques du Ministère de l'Économie et des Finances (MEF) e o Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII), desenvolveu a base de dados Institutional Profiles Database (IPD), voltada para a análise comparativa da dinâmica, assim como dos impactos de funções e setores institucionais sobre o desenvolvimento. De acordo com a sua última edição, a IPD fornece informações sobre as características institucionais dos países por meio de indicadores compostos construídos a partir de dados de percepção.

O desenvolvimento da base se deu a partir da constatação de que os processos de arranque (*take-off*) e emparelhamento (*catching up*), ao longo da história econômica recente, contaram com variados arranjos institucionais, em diferentes países e em distintos momentos do tempo. Nesse sentido, a construção do questionário que deu origem à base de dados não contou com nenhuma orientação normativa sobre quais são as instituições que favorecem ou não o crescimento de longo prazo, mas, sim, com a forma como as diversas funções institucionais são operadas e percebidas em cada país.

De acordo com os relatórios de 2012 e 2016, a IPD é dividida em nove funções institucionais e quatro setores – as áreas nas quais essas funções são implantadas. As nove funções institucionais fundamentais são: *i*) instituições políticas; *ii*) segurança, lei e ordem, controle da violência; *iii*) funcionamento das administrações públicas; *iv*) livre operação dos mercados; *v*) coordenação de *stakeholders*, visão estratégica e inovação; *vi*) segurança de transações e contratos; *vii*) regulamentação do mercado, diálogo social; *viii*) abertura econômica; e *ix*) coesão social e mobilidade social.

Por sua vez, os quatro setores com os quais as funções institucionais são relacionadas matricialmente são: *i*) instituições públicas e sociedade civil; *ii*) mercados de bens e serviços; *iii*) mercado de capitais; e *iv*) mercado de trabalho e as relações sociais.

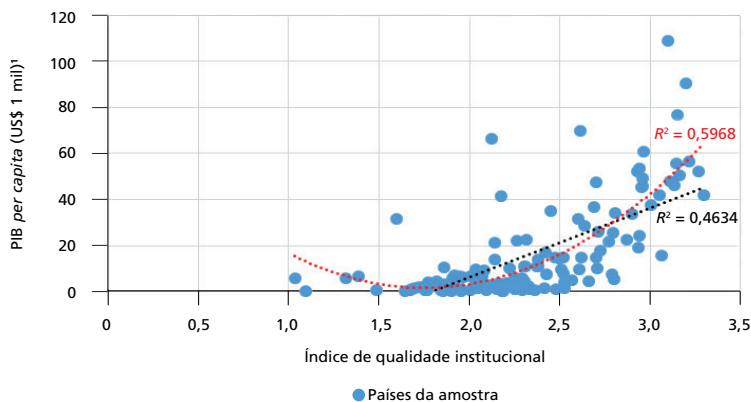
Para este capítulo, realizamos dois exercícios empíricos que ajudam a compreender a relação complexa entre instituições e desenvolvimento. O primeiro procura estabelecer a relação entre uma variável-síntese da qualidade institucional (média aritmética das nove funções institucionais) e o PIB *per capita* em dólares constantes de 2010, de acordo com os dados do World Development Indicators do Banco Mundial. O segundo exercício avalia a relação entre cada função institucional e o PIB *per capita* dos países.

No que diz respeito ao primeiro exercício, é interessante notar que tanto a relação contemporânea (2016 contra 2016) como a relação defasada (2001 contra 2016) do indicador-síntese da qualidade institucional mostraram-se bem correlacionadas com o PIB *per capita* a preços constantes (gráfico 1).

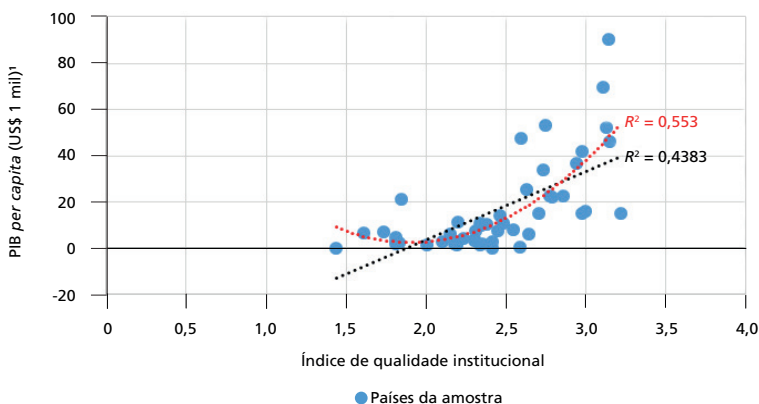
### GRÁFICO 1

#### Relação entre índice sintético de qualidade institucional e PIB *per capita*

##### 1A – Desenvolvimento (2016) *versus* instituições (2016)



##### 1B – Desenvolvimento (2016) *versus* instituições (2001)



Fonte: Berthelier, Desdoigts e Ould Aoudia (2003), République Française (2018) e WBG (2017).

Nota: <sup>1</sup> Valores constantes de 2010.

Além disso, em ambos os casos, verificou-se uma aparente não linearidade dessa relação, o que parece corroborar as teses de Chang (2011) e Ros (2015) quanto à necessidade de observar o estágio de desenvolvimento de cada país para que se possa ter uma avaliação mais precisa sobre o impacto que uma modificação no arcabouço institucional pode ter sobre o nível de desenvolvimento econômico.

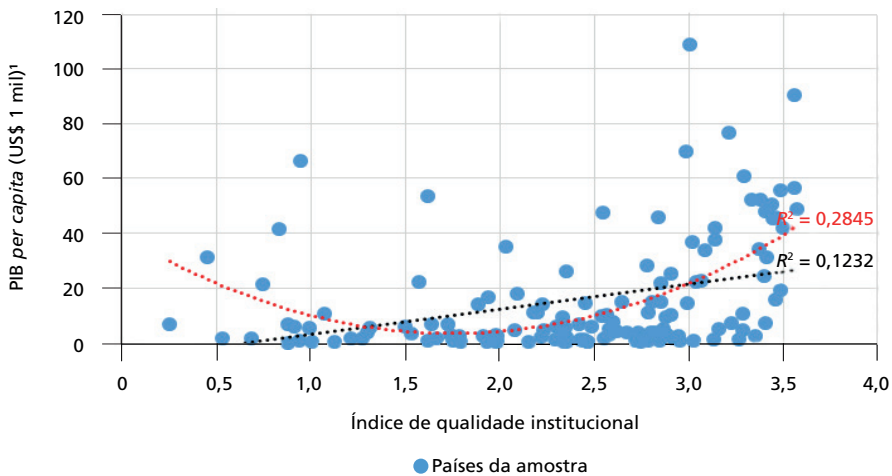
No que se refere ao segundo exercício, quase todas as funções institucionais apresentaram uma correlação relativamente elevada, com exceção para o caso das instituições políticas e da coesão social e mobilidade social. Essas funções, pelo menos no formato agregado em que se encontram e na relação contemporânea, aparentam ter uma correlação muito baixa com o nível do PIB *per capita* em 2016. De fato, enquanto as instituições políticas mostram alguma correlação, sobretudo quando se avalia a relação não linear com o desenvolvimento, no caso da coesão social e mobilidade social a correlação é tão baixa que sugere a inexistência de vínculo direto em seu formato agregado com o desenvolvimento.

Cabe notar, adicionalmente, que essa não linearidade verificada no índice sintético de qualidade institucional também esteve presente em cada função institucional analisada separadamente.

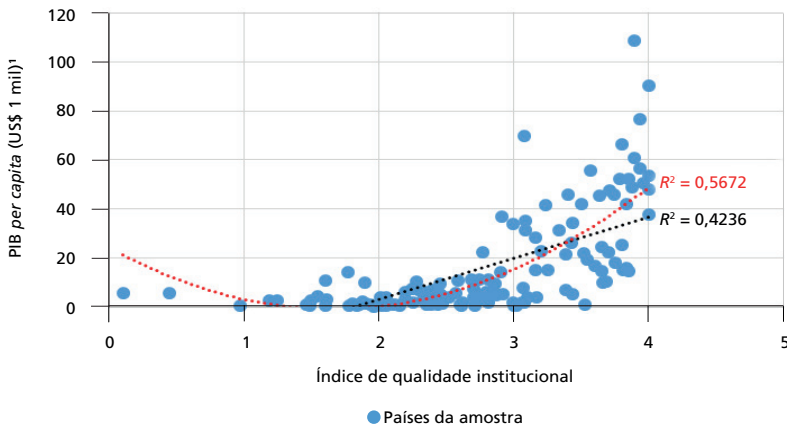
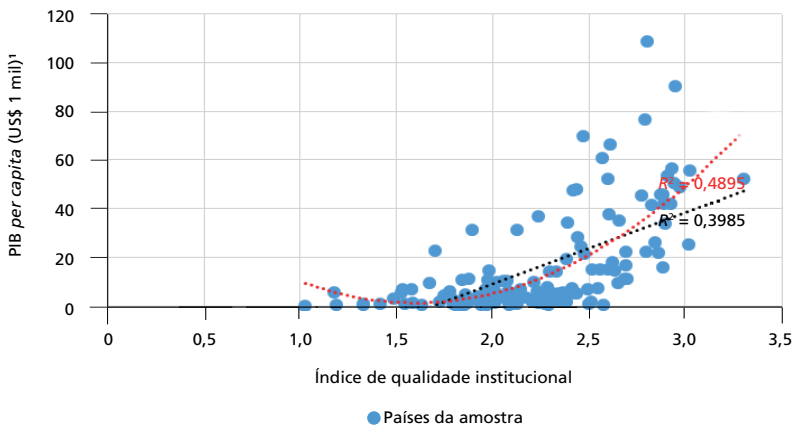
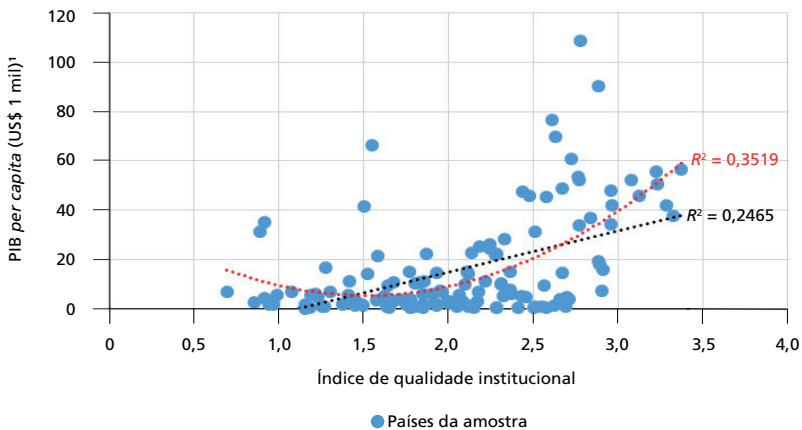
GRÁFICO 2

Relação entre índice de qualidade institucional e PIB *per capita*, segundo função institucional (2016)

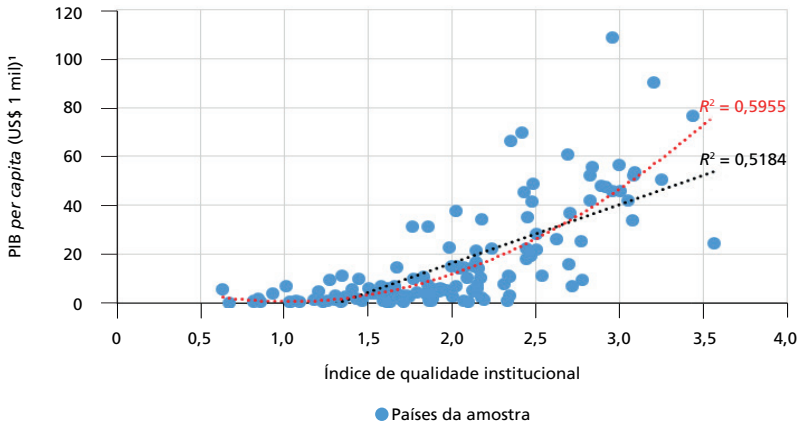
2A – Desenvolvimento *versus* instituições políticas



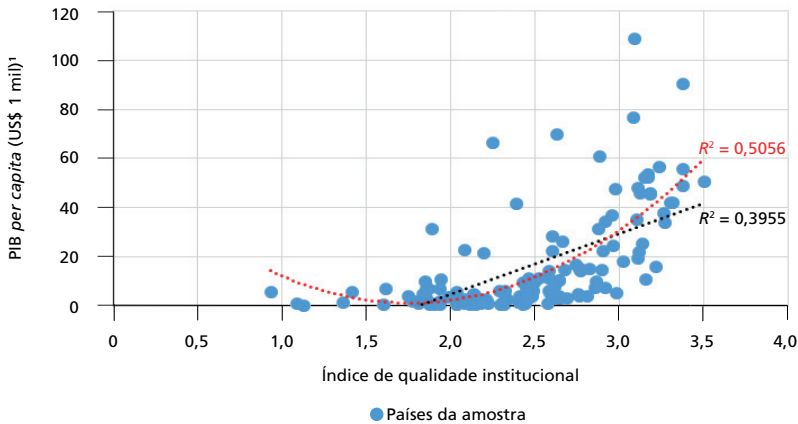


2B – Desenvolvimento *versus* segurança, lei e ordem, controle da violência2C – Desenvolvimento *versus* funcionamento das administrações públicas2D – Desenvolvimento *versus* livre operação dos mercados

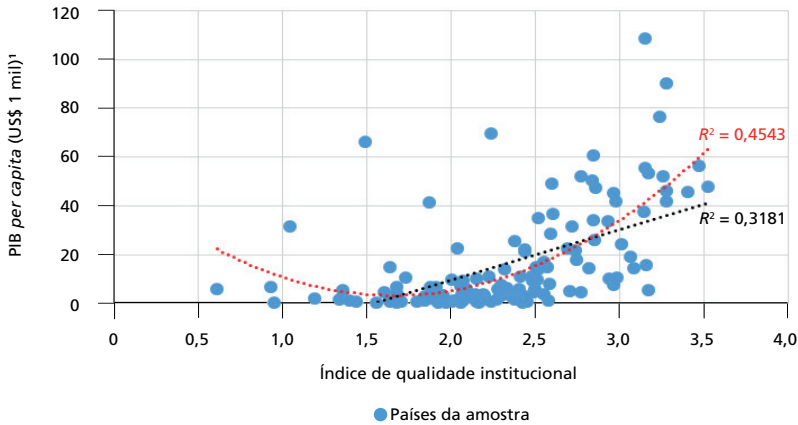
2E – Desenvolvimento *versus* coordenação de *stakeholders*, visão estratégica e inovação

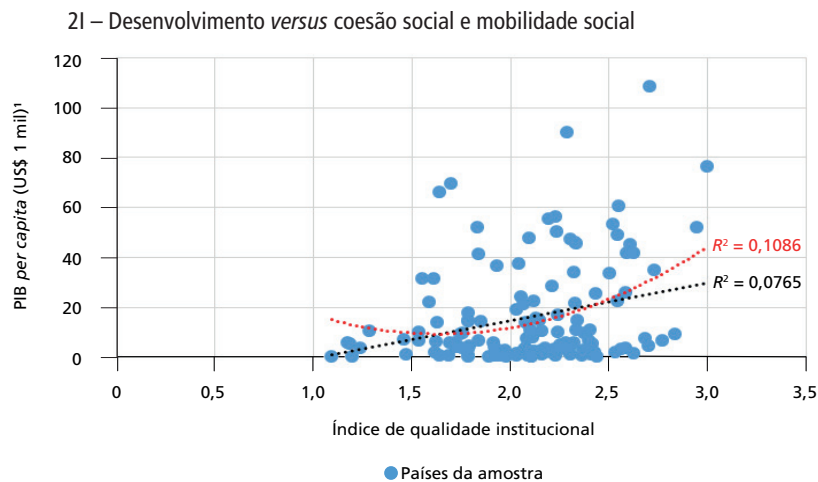
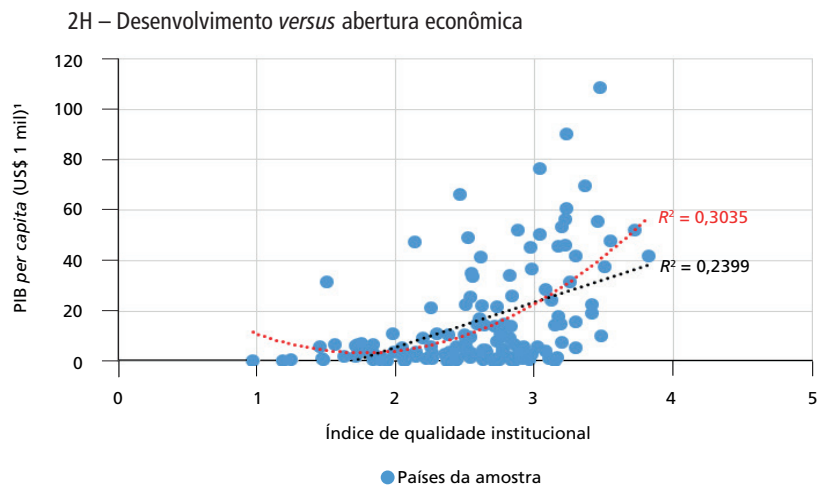


2F – Desenvolvimento *versus* segurança de transações e contratos



2G – Desenvolvimento *versus* regulamentação do mercado, diálogo social





Fonte: Berthelier, Desdoigts e Ould Aoudia (2003), République Française (2018) e WBG (2017).

Nota: ¹ Valores constantes de 2010.

Por sua vez, mesmo as funções que apresentaram correlação significativa, o fizeram em graus variados. É possível afirmar que, num primeiro plano de influência contemporânea sobre o nível de desenvolvimento, encontram-se as seguintes funções institucionais (organizadas da maior influência para a menor): coordenação de *stakeholders*, visão estratégica e inovação; segurança, lei e ordem, controle da violência; e segurança de transações e contratos.<sup>35</sup> Dando sequência à ordem de influências, encontram-se as seguintes funções: funcionamento das administrações públicas; e regulamentação do mercado, diálogo social. Estas variáveis

35. É bem provável que haja alguma influência de países em conflito nesse caso.

apresentam alta correlação com o PIB *per capita*, ainda que um pouco abaixo das funções institucionais anteriores. De qualquer forma, é digno de nota o fato de que seus coeficientes  $R^2$  estejam muito acima das funções livre operação dos mercados e abertura econômica.

Ao que tudo indica, as instituições que asseguram a coordenação entre os agentes e suas estratégias de inovação, assim como aquelas que garantem o funcionamento mínimo dos mercados têm um peso muito relevante no desenvolvimento, seguidas muito de perto pelas instituições que cumprem a função de regular o mercado, seja na relação entre agentes privados, seja na relação entre estes e o setor público.

Evidentemente, os dois exercícios realizados são bastante preliminares, e seus resultados devem ser tomados com cautela, entendidos, sobretudo, como relações sugestivas que carecem de novas e mais robustas investigações empíricas.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este texto teve um duplo objetivo. Por um lado, buscou-se demonstrar a complexidade do desenvolvimento, fenômeno com múltiplos aspectos e, em decorrência disso e das diversas formas de apreensão inter e intradisciplinares, polissêmico. Por outro lado, procurou-se dar destaque à relação entre crescimento e mudança estrutural, assim como à sua conexão com a existência de diversas funções institucionais.

A discussão sobre os quatro elementos comuns e centrais nas abordagens pioneiras do desenvolvimento (excedente de mão de obra; externalidades; retornos crescentes de escala; e assimetrias no comércio internacional) permitiu refletir sobre os impactos da estrutura produtiva sobre o nível de renda *per capita*, assim como da transformação estrutural sobre o crescimento econômico.

Por sua vez, após a explicitação da visão convencional sobre o papel das instituições no desenvolvimento, assim como o estabelecimento de algumas críticas relevantes, procurou-se resgatar o papel de algumas funções institucionais, tais como *market-creating, enabling, stabilizing, regulating* e *legitimizing institutions*. A análise da taxa de retorno dos ativos reais possibilitou discutir como essas funções institucionais podem influenciar o investimento, em conexão com a composição setorial da economia.

Por fim, um modesto exercício empírico com base nos dados da IPD encontrou evidências preliminares da relação entre funções institucionais e renda *per capita*, sugerindo que as instituições podem ter, de fato, um impacto positivo, porém não linear e diferenciado sobre o desenvolvimento.

## REFERÊNCIAS

ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. The colonial origins of comparative development: an empirical investigation. **American Economic Review**, v. 91, n. 5, p. 1369-1401, Dec. 2001.

\_\_\_\_\_. The rise of Europe: atlantic trade, institutional change, and economic growth. **American Economic Review**, v. 95, n. 3, p. 546-579, 2005.

ACEMOGLU, D.; ROBINSON, J. **The role of institutions in growth and development**. Washington: Commission on Growth and Development, 2008. (Working Paper Series, n. 10). Disponível em: <<https://bit.ly/36rwZVe>>.

\_\_\_\_\_. **Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty**. [s.l.]: The Crown Publishing Group, 2012.

AMABLE, B. **Les cinq capitalismes: diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation**. Paris: Seuil, 2005.

AMITRANO, C. R. **Instituições e desenvolvimento: críticas e alternativas à abordagem de variedades de capitalismo**. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2010.

\_\_\_\_\_. Income distribution, productive structure and growth in South America. **Panoeconomicus**, v. 64, n. 2, p. 139-168, 2017.

\_\_\_\_\_. **Heterogeneidade estrutural e restrição externa: o lugar das ideias na formulação da estratégia de desenvolvimento econômico e no planejamento do governo brasileiro no período recente**. Brasília: Ipea, nov. 2018. p. 1-30. (Boletim de Análise Político-Institucional, n. 16).

AMITRANO, C. R.; SQUEFF, G. C. Notas sobre informalidade, produtividade do trabalho e grau de utilização e seus impactos sobre o crescimento econômico no Brasil nos anos 2000. **Nova Economia**, v. 27, n. 3, p. 511-550, 2017.

AMSDEN, A. H. **Asia's next giant: South Korea and late industrialization**. New York: Oxford University Press, 1989. p. 400.

\_\_\_\_\_. **The rise of "the rest": challenges to the west from late-industrializing economies**. New York: Oxford University Press, 2001.

ARNDT, H. W. **Economic development: the history of an idea**. Chicago: University of Chicago Press, 1987.

BARDHAN, P.; UDRY, C. **Development microeconomics**. New York: Oxford University Press, 1999.

BASTOS, C. P.; BRITTO, G. Introdução. In: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Org.). **A economia do subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2010.

BERTHELIER, P.; DESDOIGTS, A.; OULD AOUDIA, J. **Profils institutionnels**: présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés. Paris: Minefi, 2003.

BHADURI, A.; MARGLIN, S. Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies. **Cambridge Journal of Economics**, v. 14, n. 4, p. 375-393, Dec. 1990.

BIELSCHOWSKY, R. (Org.). **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. Rio de Janeiro: Record, 2000. v. 1-2.

\_\_\_\_\_. (Org.). **Sesenta años de la Cepal**: textos seleccionados del decenio 1998-2008. Buenos Aires: Siglo Veintiuno, 2010. v. 1-2.

BLAUG, M. **Economic theory in retrospect**. 5th ed. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press, 1997.

BLUHM, R.; SZIRMAI, A. **Institutions and long-run growth performance**: an analytic literature review of the institutional determinants of economic growth. [s.l.]: MERIT, 2012. (Working Papers, n. 033).

BOUMA, G. Distinguishing institutions and organisations in social change. **Journal of Sociology**, v. 34, n. 3, Dec. 1998. Disponível em: <<https://bit.ly/2JNdxZw>>.

BOURDIEU, P. **O poder simbólico**. Tradução de Fernando Tomaz. Lisboa: Difel, 1989. cap. 3.

\_\_\_\_\_. **Coisas ditas**. Tradução de Cássia R. da Silveira e Denise Moreno Pegorim. São Paulo: Brasiliense, 1990. p. 169.

BOWLES, S. **Microeconomics**: behavior, institutions, and evolution. Princeton: Princeton University Press, 2006.

BOYER, R. **Economie politique des capitalismes**: théorie de la régulation et des crises. Paris: La Découverte, 2015.

BRANDT, W. **North-south**: a program for survival. London: Pan Books, 1980.

CEPAL – COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE. Estudo econômico da América Latina, 1949. In: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. Rio de Janeiro: Record, 2000. v. 1.

CHANG, H. **Kicking away the ladder**: development strategy in historical perspective. London: Anthem Press, 2002.

\_\_\_\_\_. **Globalization, economic development and the role of the state**. London: Zed Books, 2003.

\_\_\_\_\_. **Rethinking development economics**. 2nd ed. [s.l.]: Anthem Press, 2006. (Anthem Frontiers of Global Political Economy).

\_\_\_\_\_. Institutions and economic development: theory, policy and history. **Journal of Institutional Economics**, v. 7, n. 4, p. 473-498, 2011.

CHANG, H.; EVANS, P. The role of institutions in economic change. *In*: DE PAULA, S.; DYMSKI, G. A. (Ed.). **Reimagining growth**: towards a renewal of development theory. London: Zed Books, 2005.

CYPHER, J. M.; DIETZ, J. L. **The process of economic development**. 4th ed. New York: Routledge, 2014.

DEQUECH, D. Conventional and unconventional behavior under uncertainty. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 26, n. 1, p. 145-168, 2003.

DOMAR, E. D. Capital expansion, rate of growth, and employment. **Econometrica**, v. 14, n. 2, p. 137-147, Apr. 1946.

ENGERMAN, S. L.; SOKOLOFF, K. L. Factor endowments, institutions, and differential growth paths among new world economies: a view from economic historians of the United States. *In*: HABER, S. (Ed.). **How Latin America fell behind**: essays on the economic histories of Brazil and Mexico, 1800-1914. Stanford: Stanford University Press, 1997. p. 260-296.

\_\_\_\_\_. Factor endowments, inequality, and paths of development among new world economies. **Economia**, v. 3, n. 1, p. 41-88, 2002.

\_\_\_\_\_. **Colonialism, inequality, and long-run paths of development**. [s.l.]: NBER, Jan. 2005. (Working Paper, n. 11057).

ESCOBAR, A. Imagining a post-development era? Critical thought, development and social movements. **Social Text**, n. 31/32, p. 20-56, 1992.

EVANS, P. **Embedded autonomy**: states and industrial transformation. Princeton: Princeton University Press, 1995.

FURTADO, C. Formação de capital e desenvolvimento econômico. **Memórias do Desenvolvimento**, ano 1, n. 1, jun. 2007.

FURUBOTN, E. G.; RICHTER, R. **Institutions and economic theory**: the contribution of the new institutional economics. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2000.

GOULET, D. **The cruel choice**: a new concept in the theory of development. New York: Atheneum, 1971.

\_\_\_\_\_. Development ethics. *In*: CLARK, D. A. **The Elgar companion to development studies**. Cheltenham: Edward Elgar, 2006. p. 115-121.

GRIFFIN, J. **Well-being**: its meaning, measurement, and moral importance. Oxford, United Kingdom: Clarendon Press, 1986.

GUALERZI, D. Development economics. **International Journal of Political Economy**, v. 41, n. 3, p. 3-23, 2012.

GYLFASON, T. Natural resources, education, and economic development. **European Economic Review**, v. 45, n. 4-6, p. 847-859, May 2001. Disponível em: <<https://bit.ly/2Nx4jl2>>.

HALL, P. A.; SOSKICE, D. Introduction. *In*: \_\_\_\_\_. (Ed.). **Varieties of capitalism**: institutional sources of comparative advantage. Oxford, United Kingdom: Oxford University Press, 2001.

\_\_\_\_\_. Variedades de capitalismo: algunos aspectos fundamentales. **Desarrollo Económico**, v. 45, n. 180, p. 573-590, ene./mar. 2006.

HARROD, R. F. An essay in dynamic theory. **The Economic Journal**, v. 49, n. 193, p. 14-33, Mar. 1939.

HAUSMANN, R.; PRITCHETT, L.; RODRIK, D. Growth accelerations. **Journal of Economic Growth**, v. 10, n. 4, p. 303-329, Dec. 2005.

HAUSMANN, R.; RODRIK, D.; VELASCO, A. Growth diagnostics. *In*: SERRA, N.; STIGLITZ, J. E. (Ed.). **The Washington Consensus reconsidered**: towards a new global governance. New York: Oxford University Press, 2008. Disponível em: <<http://www.library.fa.ru/files/Stiglitz-Washington.pdf>>.

HEIN, E. **Money, distribution conflict and capital accumulation**: contributions to 'monetary analysis'. London: Palgrave Macmillan, 2008.

\_\_\_\_\_. **Distribution and growth after Keynes**: a post-keynesian guide. Cheltenham: Edward Elgar, 2014.

HIRSCHMAN, A. **The strategy of economic development**. New Haven: Yale University Press, 1958.

HODGSON, G. M. What are institutions? **Journal of Economic Issues**, v. 40, n. 1, p. 1-25, Mar. 2006.

HOPKINS, R. Alternatives to development: an interview with Arturo Escobar. **Transition Culture**, 28 Sept. 2012. Disponível em: <<https://bit.ly/320RGEc>>.

HUNT, D. **Economic theories of development**: an analysis of competing paradigms. London: Harvester Wheatsheaf, 1989.

KENNY, C.; WILLIAMS, D. What do we know about economic growth? Or, why don't we know very much? **World Development**, v. 29, n. 1, p. 1-22, 2001.



KEYNES, J. M. **The general theory of employment, interest and money.** Reading Essentials, 1936.

KRUGMAN, P. Toward a counter-counterrevolution in development theory. *In*: SUMMERS, L. H.; SHAH, S. (Ed.). **Proceedings of the World Bank annual conference on development economics.** Oxford, United Kingdom: World Bank, 1992.

\_\_\_\_\_. **Development, geography, and economic theory.** Cambridge, United States: MIT Press, 1995. chap. 1.

LATOUCHE, S. **In the wake of the affluent society:** an exploration of post-development. London: Zed Books, 1993.

LAVOIE, M. **Foundations of post-keynesian economic analysis.** Aldershot: Edward Elgar, 1992.

\_\_\_\_\_. **Post-keynesian economics:** new foundations. Cheltenham: Edward Elgar, 2014.

LEWIS, W. A. Economic development with unlimited supplies of labor. **The Manchester School of Economic and Social Studies**, v. 22, n. 2, p. 139-191, 1954.

LIN, J. Y.; NUGENT, J. B. Institutions and economic development. *In*: BEHRMAN, J.; SRINIVASAN, T. N. (Ed.). **Handbook of development economics.** Amsterdam: Elsevier, 1995. v. 3. p. 2301-2370.

LIPSEY, R. G.; LANCASTER, K. The general theory of the second best. **Review of Economic Studies**, v. 24, n. 1, p. 11-32, 1956.

MANKIW, N. G.; ROMER, D.; WEIL, D. N. A contribution to the empirics of economic growth. **Quarterly Journal of Economics**, v. 107, n. 2, p. 407-437, 1992.

MARGLIN, S. A.; BHADURI, A. Profit squeeze and keynesian theory. *In*: MARGLIN, S. A.; SCHOR, J. B. (Ed.). **The golden age of capitalismo:** reinterpreting the postwar experience. Oxford, United Kingdom: Oxford University Press, 1990. p. 153-186.

MCMILLAN, M. S.; RODRIK, D. **Globalization, structural change and productivity growth.** [s.l.]: NBER, 2011. (Working Paper, n. 17143). Disponível em: <<https://bit.ly/2NumJD5>>.

MEIER, G. M. **Biography of a subject:** an evolution of development economics. New York: Oxford University Press, 2005.

MYRDAL, G. **Asian drama:** an inquiry into the poverty of nations. New York: Pantheon, 1968.

NORTH, D. C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press, 1990.

\_\_\_\_\_. Economic performance through time. **The American Economic Review**, v. 84, n. 3, p. 359-368, 1994.

\_\_\_\_\_. **Understanding the process of economic change**. [s.l.]: Princeton University Press, 2005.

NORTH, D. C.; WALLIS, J. J.; WEINGAST, B. R. **Violence and social orders: a conceptual framework for interpreting recorded human history**. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press, 2009.

NURKSE, R. Problemas da formação de capitais em países subdesenvolvidos e nota da redação. **Memórias do Desenvolvimento**, ano 1, n. 1, jun. 2007.

\_\_\_\_\_. Alguns aspectos internacionais do desenvolvimento econômico. *In*: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Org.). **A economia do subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2010.

PEARSON, L. B. **Partners in development: report of the commission on international development**. New York: Praeger, 1969.

PEET, R.; HARTWICK, E. **Theories of development: contentions, arguments, alternatives**. 3rd ed. New York: The Guilford, 2015.

POTTER, R. B. The nature of development studies. *In*: DESAI, V.; POTTER, R. B. (Ed.). **The companion to development studies**. 3rd ed. Londres: Routledge, 2014.

QIZILBASH, M. Ethical development. **World Development**, v. 24, n. 7, p. 1209-1221, July 1996. Disponível em: <<https://bit.ly/2WumTP3>>.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. Institutions et développement: que dit l'enquête Profils institutionnels? **Trésor-éco**, n. 221, 3 mai 2018. Disponível em: <<https://bit.ly/33fufcB>>.

RODRIGUEZ, F. Does one size fit all in policy reform? Cross national evidence and its implications for Latin America. *In*: MAINWARING, S.; SCOLLY, T. R. (Ed.). **Democratic governance in Latin America**. Stanford: Stanford University Press, 2010.

RODRIK, D. Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them. **Studies in Comparative International Development**, v. 35, n. 3, p. 3-31, 2000.

\_\_\_\_\_. Growth strategies. *In*: AGHION, P.; DURLAUF, S. N. **Handbook of economic growth**. [s.l.]: Elsevier, 2005. v. 1, part A. p. 967-1014. Disponível em: <<https://bit.ly/2BYN0nA>>.

\_\_\_\_\_. Second-best institutions. **American Economic Review**, v. 98, n. 2, p. 100-104, May 2008.

RODRIK, D.; SUBRAMANIAN, A. The primacy of institutions (and what this does and does not mean). **Finance and Development**, v. 40, n. 2, p. 31-34, June 2003.

\_\_\_\_\_. Why did financial globalization disappoint? **IMF Economic Review**, v. 56, n. 1, p. 112-138, Apr. 2009. Disponível em: <<https://bit.ly/34tf9Qf>>.

RODRIK, D.; SUBRAMANIAN, A.; TREBBI, F. Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. **Journal of Economic Growth**, v. 9, n. 2, p. 131-165, 2004.

ROLAND, G. **Development economics**. London: Routledge, 2016.

ROS, J. **Rethinking economic development, growth, and institutions**. New York: Oxford University Press, 2015.

ROSENSTEIN-RODAN, P. N. Problems of industrialization in Eastern and South-Eastern Europe. **Economic Journal**, v. 53, n. 210/211, p. 202-211, 1943.

SACHS, J. D.; WARNER, A. M. The curse of natural resources. **European Economic Review**, v. 45, p. 827-838, 2001.

SEN, A. **Poverty and famines: an essay on entitlement and deprivation**. Oxford, United Kingdom: Oxford University Press, 1981.

\_\_\_\_\_. Development: which way now? **The Economic Journal**, v. 93, n. 372, p. 745-762, 1983.

\_\_\_\_\_. The concept of development. *In*: CHENERY, H.; SRINIVASAN, T. N. (Ed.). **Handbook of development economics**. Amsterdam: Elsevier, 1988. v. 1. p. 10-26.

\_\_\_\_\_. **Development as freedom**. New York: Anchor Books, 1999.

SOSKICE, D. Varieties of capitalism and macroeconomic institutions. *In*: HANCKÉ, B.; RHODES, M.; THATCHER, M. (Ed.). **Beyond varieties of capitalism: conflict, contradictions, and complementarities in the European economy**. Oxford, United Kingdom: Oxford University Press, 2008.

SQUEFF, G. C.; AMITRANO, C. R. Informalidade, crescimento e produtividade do trabalho no Brasil: desempenho nos anos 2000 e cenários contrafactuais. *In*: DE NEGRI, F.; CAVALCANTE, L. R. (Org.). **Produtividade no Brasil: desempenho e determinantes**. 1. ed. Brasília: Ipea, 2014. v. 1.

SZIRMAI, A. **The dynamics of socio-economic development: an introduction**. 2nd ed. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press, 2015.

THIRLWALL, A. P.; PACHECO-LÓPEZ, P. **Economics of development**. 10th ed. London: Palgrave, 2017.

TOYE, J. Changing perspectives in development economics. *In*: CHANG, H.-J. (Ed.). **Rethinking development economics**. New York: Anthem Press, 2003.

UNDP – UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM. **Human development report**. New York: Oxford University Press, 2002.

UNIDO – UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION. **Lima declaration and plan of action on industrial development and co-operation**. Lima: Unido, 1975. Disponível em: <<https://bit.ly/2IQHjM6>>.

UNO – UNITED NATIONS ORGANIZATION. Declaration of the establishment of a New International Economic Order. *In*: \_\_\_\_\_. **Resolutions adopted by the General Assembly during its Sixth Special Session**. New York: UN, 1974. Disponível em: <<https://undocs.org/en/A/9559>>.

\_\_\_\_\_. International Monetary Reform. *In*: \_\_\_\_\_. **Resolutions adopted by the General Assembly at its 34th session**. New York: UN, 1980. Disponível em: <<https://undocs.org/en/A/RES/34/216>>.

\_\_\_\_\_. Copenhagen Declaration on Social Development. **World Summit for Social Development**, Mar. 1995. Disponível em: <[https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A\\_CONF.166\\_9\\_Declaration.pdf](https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_CONF.166_9_Declaration.pdf)>.

\_\_\_\_\_. **Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development**. [s.l.]: UN, 2015. Disponível em: <[https://www.un.org/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E](https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E)>.

WADE, R. **Governing the market: economic theory and the role of government in east asian industrialization**. [s.l.]: Princeton University Press, 1990.

WBG – WORLD BANK GROUP. **World development indicators 2017**. Washington: WBG, 2017. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/26447>>.

WOO-CUMINGS, M. (Ed.). **The developmental state**. Ithaca, New York: Cornell University Press, 1999.

ZIAI, A. **Development discourse and global history: from colonialism to the sustainable development goals**. London: Routledge, 2016.

**BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR**

ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. Reversal of fortune: geography and institutions in the making of the modern world income distribution. **Quarterly Journal of Economics**, v. 117, n. 4, p. 1231-1294, Nov. 2002.

AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Org.). **A economia do subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2010. p. 504.

BHUPATIRAJU, S.; VERSPAGEN, B. **Economic development, growth, institutions and geography**. Maastricht: UNU-MERIT, 2013. (Working Paper, n. 56). Disponível em: <<https://bit.ly/2WzVQSA>>.

BRANDT, W. **North-South, a programme for survival: the report of the Independent Commission on International Development**. Londres: Pan Books, 1969.

CINGOLANI, L.; THOMSSON, K.; CROMBRUGGHE, D. de. **Minding Weber more than ever?** State capacity, bureaucratic autonomy and millennium development goals. Maastricht: UNU-MERIT, 2013. (Working Paper, n. 52). Disponível em: <<https://bit.ly/2WvJlaz>>.

EASTERLY, W.; LEVINE, R. Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions. **Quarterly Journal of Economics**, v. 112, n. 4, p. 1203-1250, 1997.

\_\_\_\_\_. What have we learned from a decade of empirical research on growth? It's not factor accumulation: stylized facts and growth models. **World Bank Economic Review**, v. 15, n. 2, p. 177, 2001.

ESCOBAR, A. **Encountering development: the making and unmaking of the third world**. Princeton: Princeton University Press, 1995.

PALLEY, T. I. **Post-keynesian economics: debt, distribution, and the macro economy**. New York: St. Martin's, 1996.