

Interrelação entre as abordagens da nova economia institucional e da teoria de crescimento endógeno sobre a questão do capital humano¹

Edileuza Vital Galeano²

Resumo

¹Recebido:06-05-2008
Aprovado: 12-09-2008

² Doutoranda em Economia da Universidade Federal Fluminense – UFF e Mestra em Economia, pela Universidade Federal da Bahia - CME/UFBA.

Este artigo trata de crescimento econômico e instituições como teorias que podem estar relacionadas. Para North (1994), as instituições são importantes para estimular a absorção de tecnologia através do processo de aprendizagem, e também através da garantia dos direitos de propriedade. Assim, garantir o direito de propriedade intelectual também favorece o crescimento. Para Romer (1993), o capital humano é a fonte do crescimento econômico, pois gera novas idéias e inovações as quais permitem crescentes retornos de escala. Dessa forma, educar as pessoas, subsidiar pesquisas, importar idéias do exterior, poderiam promover o crescimento. Entretanto, os países subdesenvolvidos enfrentam vários problemas de ordem social e institucional, os quais os impedem de se beneficiarem dos rendimentos crescentes das novas tecnologias. O objetivo deste artigo é mostrar que apesar de todo desenvolvimento das abordagens sobre capital humano, instituições e crescimento, existe ainda uma lacuna entre as diferentes abordagens teóricas no que se refere ao capital humano como propulsor do crescimento econômico.

Palavras-chave: Aprendizagem; absorção de tecnologia; conflitos; instituições; crescimento.

Relationship between the approaches of the new institutional economy and the endogenous growth theory about the issue of human capital

Abstract

This article deals with economic growth and institutions as theories that can be linked. For North (1994), the institutions are important to stimulate the absorption of technology through the learning process, and also through the guarantee

of property rights. Thus, ensuring intellectual property right also favors the growing. For Romer (1993), human capital is the source of economic growth, because it generates new ideas and innovations which allow increasing returns of scale. Thus, educating people, subsidizing researches, import ideas from abroad, could promote growth. However, underdeveloped countries face many social and institutional problems, which prevent them from taking advantage of the new technologies. This article's goal is to shows that despite all the approaches on developing human capital, institutions and growth, there is still a gap between the different theoretical approaches in what it refers to human capital as propellant the economic growth.

Key-words: Learning; technology absorption; conflicts; institutions; growth.

Introdução

Nos últimos anos surgiram teorias e modelos de crescimento econômico que foram amplamente explorados no sentido de explicar os determinantes do crescimento econômico de um país. Mais recentemente surgiu a abordagem de crescimento endógeno, e pode-se destacar Romer (1986, 1989) e Lucas (1988) como precursores, os quais buscam explicar o crescimento através das externalidades positivas geradas pelo capital humano.

A outra abordagem amplamente difundida no arcabouço teórico do crescimento econômico são os enfoques de natureza institucionalista. Vários autores defendem a importância das instituições para o processo de formação e capacitação do capital humano objetivando estimular o processo de absorção de tecnologia de forma a favorecer o crescimento econômico.

North (1991, p.98,99), sugere a análise da evolução histórica, onde as instituições evoluem como resultado das mudanças históricas e de mudanças institucionais, ao longo do tempo: "*at each stage, the economy involves increasing specialization and division of labor and continuously more productive technology*". A evolução histórica é um fator chave para explicar o desempenho das sociedades e das economias. Ele considera que

as instituições são planejadas pelos homens para manter a ordem e reduzir a incerteza nas trocas. As instituições definem o conjunto de escolhas, e então determinam os custos de produção e de transação. Para North (1991), é necessário restringir as interações humanas com restrições, i.e., um conjunto de leis, normas, etc, os quais formam o arcabouço institucional de cada sociedade.

Assim, este artigo tratará dos fundamentos de crescimento econômico focado nas externalidades geradas pelo capital humano e as interligações com os argumentos teóricos institucionais que defendem a importância das instituições para a formação e capacitação do capital humano. Dessa forma, o processo de crescimento econômico e seu desdobramento em diferentes padrões de desenvolvimento resultam não apenas da persistência de taxas de crescimento positivas do produto real, mas também do arranjo institucional, que permite a realização dessas mudanças estruturais para a constituição das novas formas de crescimento. Esta abordagem será feita mediante a análise das novas teorias de crescimento econômico centrada em Romer (1986, 1989a, 1989b, 1993) e da nova economia institucional centrada em North (1971, 1990, 1991, 1994). A partir da análise das principais abordagens procura-se verificar o papel das instituições no processo de aprendizagem e na absorção de tecnologia para promover o crescimento econômico. Entretanto, existem conflitos entre as diferentes abordagens teóricas, no que se refere à forma como o capital humano pode afetar o crescimento econômico, o que pode ser evidenciado empiricamente.

O objetivo deste artigo é mostrar que apesar de todo desenvolvimento das abordagens sobre capital humano, instituições e crescimento, ainda existem algumas falhas em tais abordagens, e mostra-se que tais falhas podem resultar em algumas inconsistências no campo teórico, e no campo empírico em conflitos de interesses.

Este artigo se encontra dividido em cinco seções, sendo a primeira esta introdução. A segunda aborda o capital humano nas teorias de crescimento endógeno. A terceira aborda o capital humano na nova economia institucional. A quarta trata de alguns conflitos entre as abordagens teóricas e as evidências empíricas. Na última seção têm-se algumas considerações

fnais sobre o tema abordado.

Capital humano nas teorias de crescimento endógeno

Os primeiros trabalhos a explicar o crescimento através das externalidades positivas da acumulação de capital humano e do conhecimento foram as Teorias de Crescimento Endógeno e Capital Humano de Romer (1986) e Lucas (1988). Nestas teorias o crescimento da renda *per capita* é explicado internamente ao modelo com a eliminação dos retornos marginais decrescentes. Ou seja, enquanto nos modelos neoclássicos as mudanças tecnológicas eram tratadas exogenamente, nos modelos de crescimento endógeno, essa variável é inserida como diferencial teórico fundamental.

O modelo de Lucas (1988) representa uma expressiva contribuição teórica novo-clássica, ao enfatizar a importância do capital físico, na mudança tecnológica e, principalmente na acumulação de capital humano³. Esta abordagem formaliza melhor a variável progresso técnico e incorpora ao modelo neoclássico elementos essenciais do crescimento econômico. Lucas (1988), chama a atenção também para a educação e o *learning by doing* como os principais fatores de acumulação de capital. Em seu modelo, o investimento em capital humano tem efeitos positivos, pois aumenta o nível de tecnologia. O capital humano é considerado como fator acumulável e fonte de crescimento.

Romer (1986) considera as externalidades positivas e supõe que o conhecimento tecnológico ou capital de pesquisa seja a forma mais adequada de capital. Considerou a pesquisa e o conhecimento tecnológico como dotado de retornos decrescentes de escala, mas que por gerar inovações, trata-se de um bem público puro que gera um efeito externo múltiplo, fazendo com que os agentes busquem sempre novas possibilidades de produção. As externalidades atuam de forma que a produção de bens de

³ Para Lucas (1988), capital humano é o nível geral de especialização de um indivíduo, "um trabalhador com capital humano $h(t)$ tem um equivalente produtivo a dois trabalhadores com $1/2h(t)$. A teoria do capital humano centra-se no fato de que a maneira como um indivíduo aloca seu tempo em várias atividades, no período corrente, afeta sua produtividade ou seu $h(t)$ nos períodos futuros. A introdução do capital humano no modelo, envolve ampliar tanto a maneira como os níveis do capital humano afetam a produção corrente quanto à maneira que a alocação do tempo corrente afeta a acumulação de capital humano".

consumo apresente rendimentos crescentes e com isso compense os retornos decrescentes na pesquisa, com efeitos de longo prazo.

Em 1989, Romer apresenta mais dois importantes trabalhos mostrando o papel da educação, pois a educação habilita os indivíduos a trabalharem na pesquisa e a desenvolverem novos produtos. Romer (1989a) parte das premissas de que a melhoria na mudança tecnológica é o centro do crescimento econômico, constituindo um incentivo para a acumulação contínua de capital; as mudanças tecnológicas surgem de ações intencionais de pessoas que respondem a incentivos de mercado; a tecnologia difundida é um bem que não está sujeito à rivalidade.

Porém, o grau de rivalidade depende do tipo de tecnologia, se for uma tecnologia fácil de copiar, ela poderá ser considerada um bem não rival, mas se for difícil de copiar, ela poderá ser considerada um bem rival.

Para Romer (1989a), o capital humano é a fonte de crescimento sustentado no longo prazo. Num ambiente no qual o estoque de capital humano é grande, a taxa de crescimento será positiva, mas se o contrário ocorrer, a taxa de crescimento será baixa ou nula. A evidência de crescimento pressupõe um mínimo de capital humano. Romer (1989a) considera que a solução de mercado não é uma solução ótima porque existem falhas de mercado. Assim, o capital humano funciona como indutor da inovação tecnológica e políticas econômicas devem favorecer a acumulação de capital humano estabelecendo subsídios aos programas de pesquisas.

As teorias de crescimento endógeno buscam entender as forças que estão por trás do progresso tecnológico ao invés de supor que estas forças são exógenas, ou seja, os modelos endógenos incorporam internamente esses fatores tentando explicar a sua dinâmica e seus efeitos sobre o diferencial de renda *per capita* e crescimento.

Romer (1993a, 1993b) presumiu que as idéias são consideradas mercadorias de um tipo particular. As idéias, ao contrário das coisas, são “não-rivais”⁴: todos podem usar algum projeto, receita ou um plano simultaneamente. A produção de idéias permite crescentes retornos de escala, porém, as idéias, i.e., os novos projetos são de produção onerosa,

⁴ Mais precisamente, Romer argumenta que as idéias e conhecimento são bens não-rivais, mas o capital humano em si é rival, i.e., não pode ser apropriado por outra pessoa.

mas de reprodução barata. Assim, o custo total de um projeto não muda muito em função do tamanho de sua reprodução.

Para Romer (1989a), o advento de novas idéias e inovações, desde que protegidas por um sistema de patentes, rompe com a tendência dos retornos decrescentes do capital, na medida em que as empresas que lançarem novos produtos protegidos por patentes e direitos autorais podem obter lucros monopolísticos e retornos crescentes. As instituições são importantes nesse processo, pois viabilizam a formação e capacitação do capital humano de forma que este possa contribuir para a geração de novas idéias que resultarão em inovações tecnológicas, e também influenciam na forma de organização dos agentes, no processo de trabalho e no padrão da competitividade das firmas.

A teoria do capital humano é uma formalização da decisão dos agentes em adquirir conhecimento, o qual incorpora mudança tecnológica que traz ganhos de produtividade, porém a maneira para incorporar tais efeitos via capital humano ainda é insuficientemente definida devido à complexidade do processo de mudança tecnológica, que requer uma compreensão da própria dinâmica do processo de inovação, a qual vai muito além dos limites de uma abordagem maximizadora de equilíbrio ótimo, exigindo a incorporação de muitos outros aspectos, principalmente a competitividade e as instituições. Para haver incorporação eficiente da tecnologia torna-se necessária a ação das instituições em duas vias: estímulo da aprendizagem e estímulo da competitividade.

De acordo com Nakabashi e Figueiredo (2005b), os impactos indiretos do capital humano no nível de crescimento da renda advêm do efeito do capital humano sobre o avanço tecnológico. O capital humano é um insumo de produção da tecnologia, além de ser elemento essencial no processo de aquisição de tecnologia. O processo tecnológico é tido como principal fator na determinação do crescimento no longo prazo.

Assim, promover a produção e difusão de tecnologia é elemento chave na determinação do crescimento de longo prazo. Os países que não conseguem acompanhar o processo de inovação tecnológica, i.e., não conseguem gerar novas tecnologias freqüentemente, devem aproveitar as

tecnologias criadas pelos outros países como resultado da difusão. Esta também parece ser uma idéia presente em Romer (1993), mas o problema está em como usufruir destas novas tecnologias e a que custo. Este será um ponto central na discussão deste artigo.

Outro ponto colocado por Nakabashi e Figueiredo (2005b) é que existe uma ligação entre capital humano e difusão tecnológica. A quantidade de capital humano incorporado em cada indivíduo depende de sua ocupação. Se o indivíduo possui um trabalho no qual as mudanças tecnológicas são freqüentes e ele está inserido num ambiente de trabalho que requer adaptação constante, a quantidade de capital humano demandado nesse cargo será maior. A absorção de novas tecnologias por sua vez depende do nível de educação e do hiato tecnológico entre a tecnologia utilizada e a melhor tecnologia existente. Isto é que irá definir a taxa de progresso técnico, possibilitando aos países, taxas de crescimento mais elevadas.

Outro meio de difusão colocado por Nakabashi e Figueiredo (2005b) consiste no comércio internacional. Quando se emprega bens intermediários estrangeiros no processo produtivo, o país está fazendo uso de tecnologia desenvolvida com investimentos em P&D do país exportador. Através desse processo, pode-se adquirir tecnologia de padrão mais elevado ainda não disponível no país adquirente. Assim, seria benéfico para um país adquirir uma tecnologia externa quando esta conduz a aumentos da produtividade.

Porém não é tão simples a aquisição de novas tecnologias no processo de comércio internacional, pois os países enfrentam problemas de concorrência, monopólios, e problemas institucionais de várias ordens, tais como barreiras fiscais, direitos de patentes, etc., os quais limitam o acesso aos novos inventos advindos de P&D, e muitas vezes os tornam difíceis de serem adquiridos.

Capital humano na nova economia institucional

Nos últimos anos, se desenvolveu no meio acadêmico grande interesse e conseqüente expansão de estudos com características microeconômicas, versando sobre o estudo da firma de maneira não-convencional, dando

importância à análise histórica, aos direitos de propriedade, economia do trabalho e organização industrial. Estas abordagens fazem parte da Nova Economia Institucional, a qual, busca construir uma teoria econômica baseada na análise institucional. O foco de análise nessa abordagem que interessa ao nosso objetivo será a importância das instituições para a formação e capacitação do capital humano e a garantia dos direitos de propriedade intelectual.

As instituições, através dos direitos de propriedade, das regulações e das leis, agem no sentido de acabar com os conflitos nas negociações. Estes conflitos geralmente são causados por falhas de mercado. O fim de tais conflitos reduz a incerteza e também os custos de transação nos processos de decisão, e contribui para a maximização dos retornos positivos tanto individuais quanto coletivos. Estes retornos estão relacionados à disseminação das inovações tecnológicas e redução de seus custos, e redução dos descumprimentos contratuais e preservação dos direitos de propriedade.

A especialização e a divisão do trabalho requerem instituições organizacionais para proteger os direitos de propriedade através dos limites institucionais de modo que as negociações possam ocorrer de forma confiável entre agentes.

É fundamental considerar as instituições e o tempo no processo de crescimento econômico. A análise da história no transcurso do tempo possibilitou que fossem percebidos os fatores que moldam o desempenho de cada sociedade. Para North (1994), as crenças que os indivíduos, os grupos e as sociedades mantêm e mediante as quais determinam suas opções, são conseqüências do processo de aprendizagem no transcurso do tempo. Assim, esta aprendizagem poderá refletir, por exemplo, no arcabouço institucional, e não somente na vida de um indivíduo ou de uma geração em uma sociedade. A aprendizagem adquirida pelos indivíduos, grupos e sociedades que é cumulativa ao longo do tempo, e passa de geração em geração através da cultura da sociedade.

As mudanças são elementos fundamentais e intrínsecos ao funcionamento do sistema, que exigem a necessidade da construção de

normas, hábitos e costumes. Sendo assim, são as instituições que asseguram em contextos históricos e sociais diferenciados, condições de funcionalidade da economia. “*Tentar compreender trajetórias de crescimento sem o enfoque institucional é o mesmo que tentar compreender um processo dinâmico sem incerteza, descontinuidade e desafios*” (CONCEIÇÃO, 2002, p.17).

As oportunidades dos indivíduos refletem a estrutura de incentivos da sociedade. Conforme North (1994), se os indivíduos acham brechas para piratear, então nascerão organizações piratas. Isto irá refletir na estrutura de direitos de propriedade, que terão de ser adaptadas às novas circunstâncias ao longo do tempo.

O crescimento implica, portanto, na existência de instituições, que surgem ou desaparecem no contexto de mudanças sociais. Deste modo o vínculo entre crescimento, desenvolvimento e mudanças, cuja mediação é feita pelo ambiente institucional é natural. O crescimento envolve mudança tecnológica, institucional, econômica e social. Então, há necessidade de uma teoria do crescimento econômico que considere simultaneamente o processo de mudança tecnológica e a eficiência dinâmica das instituições e esta teoria ainda não está plenamente desenvolvida nem mesmo no contexto das novas teorias de crescimento endógeno.

Diante do exposto, as instituições no contexto da questão do capital humano são importantes em dois pontos centrais: primeiro na formação e capacitação do capital humano e segundo na garantia dos direitos de propriedade intelectual.

O foco na aprendizagem

Geralmente, os indivíduos já têm em mente um pré-julgamento de como se desenvolverá determinado fato. Os indivíduos desenvolvem seus modelos mentais, que são representações internas que os sistemas cognitivos individuais criam para interpretar o ambiente externo. As instituições, que são mecanismos externos à mente, são criadas para estruturar e ordenar o ambiente externo. Nesse processo, os indivíduos passam por uma constante de aprendizagem.

North (1994) procura focar a natureza da aprendizagem humana. As idéias, ideologias, mitos e dogmas são importantes para explicar a mudança social. Uma herança cultural comum pode reduzir a divergência nos modelos mentais que a gente têm em uma sociedade. Estruturas de crenças são transformadas em estruturas sociais e econômicas pelas instituições. Assim, existe uma relação entre modelos mentais e as instituições.

Outro ponto importante é a relação entre instituições, formação de teorias e indivíduos, feita por Hodgson (2001). Conforme este autor, sempre se parte de instituições e regras anteriores para se formar qualquer teoria, ou seja, o indivíduo sempre requer uma estrutura institucional ou conceitual anterior. Deste modo, a recepção de informação por um indivíduo requer um aparato cognitivo para que seja processada e compreendida. Isto envolve processos de socialização, interação e educação, e formação do capital humano.

Para North (1994), a mudança econômica é uma função da taxa de aprendizagem, pois quanto melhor o processo de aprendizagem, mais rápidas tendem a ser as mudanças econômicas. No entanto, não é todo conhecimento que poderá influenciar o crescimento econômico, mas sim aquele que favorece a absorção de tecnologia e melhora a produtividade do trabalho.

Nas palavras de North (1991, p.102):

"In every system of exchange, economic actors have an incentive to invest their time, resources, and energy in knowledge and skills that will improve their material status. But in some primitive institutional settings, the kind of knowledge and skills that will pay off will not result in institutional evolution towards more productive economies".

A direção da mudança econômica também é uma função dos resultados esperados da aquisição de diferentes tipos de conhecimento. O que os agentes esperam que vá acontecer ou a forma como ocorre o fato, refletem suas expectativas. Entretanto tais julgamentos dependem das crenças e das instituições. Os resultados esperados por sua vez dependem do modelo mental de cada indivíduo, que desenvolve a forma de percepção

dos resultados.

O tipo de aprendizagem que os indivíduos adquirem com o tempo em uma sociedade é muito importante, na medida em que poderá os direcionar para um melhor nível social de vida. O tempo não só implica em experiências e saber atuais, mas também na experiência cumulativa das gerações passadas incorporadas na cultura. A aprendizagem, estimulada pelas instituições, é a peça de ligação entre a difusão de tecnologia e o aumento da produtividade. Assim, as instituições – públicas ou privadas - devem incentivar a aprendizagem através da educação.

Conforme North (1991), a aprendizagem é uma função do modo em que determinada estrutura de crenças filtra a informação, e diferentes experiências que confrontam os indivíduos e sociedades em distintas épocas. As habilidades no processo de trocas, por exemplo, podem determinar quem prospera e quem não prospera no comércio. Dessa forma, as instituições estão em constante processo de mudança e necessitam de adaptações contínuas, devido às mudanças no ambiente tecnológico, e nos gostos ou preferências, que ocorrem de maneira acelerada e até instantânea.

A mudança institucional está relacionada com o crescimento econômico na medida em que, se faz necessária, para ocorrer o crescimento, a presença de instituições ativas e eficientes. De acordo com Conceição (2002, p.65), "... mudança institucional é uma parte necessária do crescimento econômico, mas não sua fonte independente – da mesma forma que a acumulação de capital é uma parte necessária do crescimento de *steady state*, mas não sua última fonte de crescimento. Em qualquer tempo dado, as instituições são tão eficientes quanto podem, de maneira que a eficiência das instituições não é um ponto de diferença entre períodos".

Outras abordagens alternativas, tais como a de Teece e Pisano (1994, p.9), também dão destaque à aprendizagem:

"O aprendizado é talvez ainda mais importante que a integração. Aprendizado é o processo pelo qual a repetição e a experimentação tornam possível que as tarefas sejam desempenhadas melhor e mais rapidamente e as oportunidades sejam identificadas... Os processos de aprendizado são *intrinsecamente sociais e coletivos* e ocorrem não apenas através da imitação e da competição de indivíduos, como as

relações professor-aluno e mestre-aprendiz, mas também por causa da contribuição conjunta para o entendimento de problemas complexos”.

Milgron e Roberts (1992), dentro do enfoque de direitos de propriedade, destacam que o conhecimento e as habilidades adquiridos pelo indivíduo são bens que só podem ser apropriados pela própria pessoa, assim como evidenciado por Romer (1993a), ao colocar que o capital humano em si não é transferível.

“Finally, we turn to one of the most important kinds of assets in any advanced industrial economy: workers' and managers' skills and knowledge. A person's skills and knowledge are assets that can only be owned by the person alone. In the absence of slavery, workers are not free to transfer ownership rights permanently to someone else....The nontransferability of human capital is problematic when those skills are specific to an organization or physical assets. A team of people working together may well develop cospecialized skills and knowledge: familiarity with one another's habits, a common language to describe the local goings-on, knowledge of organizational routines, and so on. Simply allocating ownership rights in the organization or its physical assets cannot protect the personal investments of all the workers” (MILGRON; ROBERTS, 1992, p.313).

De acordo com Milgron e Roberts (1992), a não transferência do capital humano muitas vezes se torna um problema para uma empresa, dado que o indivíduo ao sair da empresa leva consigo alguns conhecimentos e habilidades específicas adquiridas no ambiente de trabalho. Não há como a empresa se apropriar deste conhecimento e habilidade adquiridos pelo indivíduo.

Conflitos entre as abordagens teóricas e evidências empíricas Aspectos críticos das teorias

Nas teorias de Romer (1989a) com enfoque nos retornos crescentes, a produção de novos projetos pode parecer o caminho para o sucesso da firma e o maior crescimento econômico. Entretanto, a concorrência tende a baixar o preço de um projeto até o custo desprezível de reproduzi-lo. A

menos que os criadores de idéias desfrutem de alguma forma de monopólio de seus projetos, seja através de patentes, registrando os direitos autorais, ou mantendo-os em segredo, não conseguirão cobrir o custo fixo de inventá-los. Sem instituições não haveria como garantir estes direitos.

Para Romer (1993a), educar as pessoas, subsidiar pesquisas, importar idéias do exterior, avaliar cuidadosamente a proteção oferecida à propriedade intelectual poderia favorecer o crescimento. Entretanto, os países subdesenvolvidos enfrentam vários problemas de ordem social e institucional, os quais os impedem de se beneficiar dos rendimentos crescentes provenientes das novas tecnologias criadas. Os países pobres encontram dificuldades para usar o conjunto de idéias que os países ricos desenvolveram. Conforme a teoria, se fosse fácil esse acesso, as taxas de crescimento dos países pobres poderiam crescer vertiginosamente. Na prática, aproveitar-se das idéias de outras pessoas não é simples. Conforme Romer (1993a), embora as idéias sejam bens não-rivais, seus rendimentos podem ainda ser transformados em propriedade, controlados e até mesmo monopolizados.

As instituições podem garantir os direitos de propriedade intelectual das idéias, mas não há como evitar as tensões e os conflitos resultantes das disputas entre países ricos e pobres sobre tais direitos de propriedade e de como usufruir dos rendimentos oriundos de novas tecnologias.

A obtenção de rendimentos a partir das novas idéias poderá depender da capacidade de articulá-las com insumos complementares como capital, mão-de-obra qualificada e, mais importante ainda, estruturas institucionais que sejam ativas e eficientes.

De acordo com Conceição (2002), a estrutura institucional de cada sociedade é resultante do seu processo histórico de desenvolvimento e das políticas adotadas, e isto está associado à visão evolucionária das trajetórias tecnológicas, incluindo o processo de difusão da informação e de geração de novas idéias. Não basta a geração de investimento para se criar bases para

um processo de crescimento. É necessária a construção de um ambiente institucional adequado capaz de gerar crescimento econômico.

O problema da imposição de instituições às sociedades

A questão do problema de imposição de instituições foi tratada por Evans (2003). O autor analisa a questão da imposição de instituições das economias mais desenvolvidas para as mais atrasadas no que diz respeito às novas teorias de crescimento. Faz uma crítica sobre a presunção de que os países mais avançados já descobriram o melhor planejamento institucional para o desenvolvimento e de que sua aplicabilidade transcende culturas e circunstâncias nacionais. Ele chamou essa imposição de instituições de “monocultura institucional”⁵. Evans (2003) critica veemente a imposição de instituições do primeiro mundo aos países do terceiro mundo. Argumenta que a monocultura institucional não tem funcionado. Mostra evidências empíricas de que a desigualdade manteve-se nos últimos séculos, apesar da significativa industrialização dos países do terceiro mundo nos últimos 50 anos.

As instituições eficientes geram um ambiente de expectativas estáveis, reduzindo a incerteza, propiciando incentivos aos agentes econômicos para que estes desenvolvam idéias, que determinarão em grande parte a taxa de desenvolvimento. As instituições tornam-se, assim, centrais no processo de desenvolvimento.

Quando um indivíduo tem as mesmas expectativas que os demais do grupo e essas expectativas são conhecidas por todos, ou seja, quando há um intercâmbio de informações, as expectativas são então compartilhadas, e isso poderá refletir em uma grande vantagem, uma vez que reduz as incertezas. O ambiente de expectativas compartilhadas entre os agentes econômicos

⁵ Conforme Evans (2003), a monocultura institucional baseia-se tanto na premissa geral de que a eficiência institucional não depende da adaptação ao ambiente sócio-cultural local como na premissa mais específica de que versões idealizadas de instituições anglo-americanas são instrumentos de desenvolvimento ideais, independentemente do nível de desenvolvimento ou posição na economia global. Argumenta que as instituições atualmente impostas não são aquelas que caracterizaram os países desenvolvidos na sua ascensão e que a imposição dessas instituições tornará o desenvolvimento mais difícil e não mais fácil.

poderá favorecer retornos crescentes às instituições, contrariando os argumentos da lei dos rendimentos decrescentes.

Um conjunto de expectativas compartilhadas poderá ter uma grande vantagem sobre a incerteza acerca de como a instituição funciona, e isso poderá resultar em externalidades positivas para todo o grupo. Estas externalidades podem gerar rendimentos crescentes e fortes para qualquer forma institucional que consiga se fortalecer por bastante tempo ou de modo suficiente para se tornar a base de expectativas compartilhadas. Uma vez que as instituições se fortaleçam, provavelmente vão permanecer mesmo se tiverem efeitos negativos duradouros sobre o desenvolvimento, obstaculizando a possibilidade de surgimento de instituições mais eficazes (GREIF, 1994, *apud* EVANS, 2003). Isto remete à reflexão sobre a qualidade e eficiência das instituições, visto que em certos casos as mesmas são um empecilho ao crescimento econômico.

Portanto, torna-se vital a eficiência das instituições no sistema econômico. Instituições ineficientes, apesar de assim o serem, permanecerão como um entrave ao crescimento econômico e levarão ao agravamento dos conflitos distributivos com a perpetuação do círculo vicioso da pobreza nos países subdesenvolvidos.

Algumas instituições que favorecem certos grupos econômicos muitas vezes são ineficientes e por favorecer tais grupos, não aceitam mudanças. Os ganhadores não querem mudanças institucionais que venham a reduzir seus ganhos relativos, mesmo que venham a aumentar sua produtividade ou que melhore seus ganhos absolutos. Isso seria uma irracionalidade, mas muitas instituições ineficientes e irracionais sobrevivem e perpetuam-se para manter certos privilégios que favorecem determinados grupos. Qualquer conjunto de instituições acarreta uma distribuição de perdas e ganhos. Os “vencedores institucionais” provavelmente ganharão poder político e benefícios econômicos (BARDHAN, 2001, p.278-279, *apud* EVANS, 2003), e provavelmente não estarão dispostos a apoiar mudanças institucionais. A perpetuação de tais instituições acaba por gerar conflitos de distribuição e poder, e pioram ainda mais o problema da desigualdade.

Conforme Evans (2003), o foco sobre idéias e instituições da nova

teoria do crescimento faz com que as desvantagens que se apresentam aos países pobres pareçam bem menores do que nos modelos anteriores.

Na realidade a desigualdade entre os países do Norte e do Sul persistiu apesar de meio século de “desenvolvimento” e crescente industrialização do Sul. Essa realidade é desencorajadora. Apenas apresentando um conjunto de instituições básicas especificamente adaptadas para superar as armadilhas da pobreza, é que as desvantagens cumulativas de ser pobre serão passíveis de serem superadas, mas as teorias e intuições de como a mudança institucional ocorre são ainda inadequadas (HODGSON, 1988; CHANG e EVANS, 2000. *apud* EVANS, 2003).

Para Evans (2003), as implicações institucionais da nova teoria do crescimento são desafiadoras, uma vez que o crescimento é visto como sendo centrado ao redor de idéias, não como um fator exógeno, mas como resultante de ações dos agentes econômicos que respondem aos incentivos. O problema é que o desenvolvimento das instituições regulatórias se dá nos países desenvolvidos. Os arranjos institucionais modelam os incentivos para desenvolver idéias e tornam-se centrais na determinação da taxa de desenvolvimento para países subdesenvolvidos.

Para superar as desvantagens cumulativas da pobreza são necessárias instituições básicas adaptadas que venham a intervir no jogo de perdas e ganhos em prol da eliminação das armadilhas da pobreza. Evans (2003) explora e defende que o desenvolvimento tem poucas possibilidades de êxito, a menos que a mudança institucional esteja alicerçada na tomada de decisões local. Esta abordagem foi feita por Amin (2000), e será vista em seguida na abordagem sobre desenvolvimento endógeno.

Crescimento, desenvolvimento e instituições

Considerando que o investimento no capital humano, como defendido por Romer (1989a), e a formação de um arcabouço institucional eficaz numa sociedade demandam um longo tempo, a união destas teorias forma uma aproximação do conceito de desenvolvimento endógeno.

De acordo com Amaral Filho (1999), o conceito de desenvolvimento endógeno está associado ao surgimento da teoria do crescimento endógeno.

Os fatores capital humano, conhecimento, informação, P&D, etc., que antes eram considerados exógenos na determinação do crescimento passaram a ser considerados como endógenos. Isto possibilitou que os economistas do *mainstream* admitissem a existência de rendimentos crescentes provocados por outros fatores de produção, além dos tradicionais fatores como, capital físico e força de trabalho. Com isso, houve um consenso entre as várias abordagens dos economistas no que diz respeito à teoria do crescimento, de que o caráter endógeno destes novos fatores de produção seriam capazes de gerar crescimento sustentado no longo prazo.

Na abordagem do desenvolvimento endógeno, segundo Amin (2000), deve-se enfatizar que a principal fonte de prosperidade econômica está na mobilização do potencial endógeno de cada sociedade e não das empresas individuais. Considerando que a economia é um espaço de composição de influências coletivas que são as instituições oficiais, as regras, as organizações e as instituições informais, como hábitos individuais, rotinas de grupos, normas e valores da sociedade, que restringem as possibilidades de ação dos indivíduos, e garantem o consenso e a estabilidade, esta segue uma trajetória dependente, devido às influências culturais, sociais e institucionais herdadas. O comportamento econômico se inscreve dentro de grupos de relações interpessoais e cada grupo tem um determinado comportamento de acordo com os valores e a lógica processual e recursiva da tomada de decisão. Assim a formação de um arcabouço institucional deve levar em conta a cultura e o aprendizado das sociedades locais.

Diante do exposto, as orientações políticas não deveriam se basear nos preceitos do indivíduo racional, no empreendedor maximizador de lucros e na empresa como unidade econômica básica, e sim reconhecer que a mobilização do potencial de cada sociedade se sustenta em suas próprias políticas, as quais são baseadas em um arcabouço institucional formado ao longo do tempo. Assim, o esforço político deveria estimular a formação de vínculos de proximidade e associações para o desenvolvimento. De acordo com Amin (2000), o esforço deverá focar na formação de vínculos e associações para o desenvolvimento do comportamento processual lógico para tomada de decisões interativas, pois se acredita que as interações

desenvolvidas nas associações favorecem a formação de rotinas que são comprovadamente mais eficientes.

Outro ponto importante a se destacar são as iniciativas criativas de aprendizagem e adaptação que devem merecer atenção especial. Deve-se investir também na expansão da base institucional com criação de agências de desenvolvimento, organizações empresariais, e representações políticas autônomas: no desenvolvimento do capital social e no combate à exclusão social.

Todos esses esforços são necessários para o desenvolvimento local das sociedades, no entanto, conforme destaca Amin (2000), estas medidas tornar-se-ão inócuas para a sustentabilidade do crescimento endógeno nas sociedades, se não houver um ambiente macroeconômico favorável. As sociedades por si só não serão capazes de se desenvolverem endogenamente sem o respaldo do ambiente institucional.

De acordo com Conceição (2002), as instituições que exercem funções centrais no padrão de desenvolvimento das economias modernas avançadas são: o estado com seu papel e sua capacidade em promover ajustes através de regras e alocação de recursos de acordo com as políticas públicas por ele definidas, incluindo a geração de *learning-by-doing* e inovação; as características do sistema de relações de trabalho; a organização do sistema financeiro; o sistema legal e regulatório, que define regras de controle de mercado; a organização das firmas e a negociação entre as partes. Tais instituições devem ser ativas e eficientes para dar apoio aos processos de crescimento e desenvolvimento.

Considerações finais

Depois de grande desenvolvimento das teorias de crescimento e das instituições, pode-se ver que a forma como ocorre o crescimento econômico se desenvolveu radicalmente. Os trabalhos de Romer tiveram seu reconhecimento na contribuição para o desenvolvimento da teoria do crescimento econômico. Romer (1989) mostrou que o capital humano é determinante para o crescimento econômico, e com a consideração do capital

humano, o retorno decrescente cedeu lugar para o retorno crescente.

A abundância de idéias deveria gerar abundância de recursos e de bens, pelo efeito do aumento do progresso técnico. As “idéias” ou novas invenções como colocado por Romer (1993a), seriam a fonte para a criação mais rápida de maior riqueza, que gera crescimento econômico.

As instituições são importantes nesse processo, pois viabilizam a formação e capacitação do capital humano de forma que este possa contribuir para a geração de novas idéias que resultarão em inovações tecnológicas, e também influenciam na forma de organização dos agentes, no processo de trabalho e no padrão da competitividade das firmas.

Destaca-se, também, a importância da aprendizagem, que, estimulada pelas instituições, é a peça de ligação entre a difusão de tecnologia e o aumento da produtividade.

No entanto, apesar de todo desenvolvimento das abordagens sobre capital humano, instituições e crescimento, ainda existem algumas falhas em tais abordagens, falhas estas, que podem resultar em algumas inconsistências no campo teórico, e no campo empírico em conflitos de interesses conforme abordagem feita na seção anterior.

Pelas teorias de Romer (1993a), a economia poderia gerar riquezas de modo cada vez mais veloz e intensa, e cada vez mais abundante, porque seus fatores de produção não são mais apenas terra, capital e trabalho, mas, além disso, pessoas, coisas e idéias. Entretanto, quando as instituições, i.e., o sistema de incentivos à criação de novas idéias é subdesenvolvido, i.e., ineficiente, e se há “imposição de alguns tipos de instituições” a sociedade sofre pela falta de progresso econômico tecnológico e social.

O ambiente propício para a geração e disseminação de idéias e inovações deverá possuir instituições que favoreçam a acumulação de conhecimento humano em cada sociedade para que estas sejam capazes de gerar novas idéias e também garantam os direitos de propriedade intelectual, pois se não existirem tais instituições ou se elas forem ineficientes, não haverá estímulos à produção de novas idéias, haja vista que são bens de natureza não rival conforme colocado por Romer (1993a). Se outros agentes podem se apropriar, sem esforço, das idéias e inovações alheias, o inventor

não será recompensado pelo esforço e gasto em P&D e assim o progresso técnico tenderia a diminuir, prejudicando o crescimento econômico.

Por outro lado, as regulações do comércio internacional, no que se refere às transações para aquisição de tecnologias, deveriam ser adaptadas de forma a facilitar as aquisições, quando estas tecnologias não puderem ser produzidas pelos outros países. Tal medida poderia diminuir as desigualdades tecnológicas e também os conflitos distributivos advindos da posse dos monopólios dessas tecnologias.

Referências Bibliográficas

AMARAL FILHO, Jair. A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local. **Planejamento e Políticas Públicas PPP**, Brasília, n. 23, jun. 2001. Disponível em: <www.ipea.gov.br/pub/ppp/ppp23/Parte7.pdf> Acesso em: 15 de jan. de 2008.

AMIN, Ash. Uma perspectiva institucionalista sobre o desenvolvimento econômico regional. **Cadernos IPPUR**, Ano 14, n. 2, p. 47-68, 2000.

BARRO, R. Government spending in a simple model of endogeneous growth. **Journal of Political Economy**, 98, pp. part. II, s103-S25, 1990.

CONCEIÇÃO, Octavio A. C. **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista**. FEE. Porto Alegre, 2002, Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br/sitefee/download/teses/teses_fee_01.pdf> Acesso em: 28 de jun. 2007. (Tese de Doutorado)

CONCEIÇÃO, Octavio A. C. **A relação entre processo de crescimento econômico, mudança e instituições na abordagem institucionalista**. Porto Alegre. Disponível em: <www.fee.rs.gov.br/sitefee/download/eeg/1/mesa_2_conceicao.pdf> Acesso em: 28 de jun. 2007.

EVANS, Peter. Além da “Monocultura Institucional”: instituições, capacidades e o desenvolvimento deliberativo. **Revista Economia Institucional**. 2003. Disponível em: <www.scielo.br/pdf/soc/n9/n9a03.pdf> Acesso em: 26 de jun. de 2007.

HODGSON, Geoffrey. A evolução das Instituições: uma agenda para pesquisa teórica futura. **Dossiê Economia Institucional**. *Econômica*, v. 3, n. 1, p. 97-125, jun. 2001.

LUCAS, R.E. Jr. On the mechanics of economic development. **Journal of Monetary Economics**, v. 22, n. 1, p. 3-42, 1988.

MANKIW, N.; ROMER, D.; WEIL, D. A contribution to the Empirics of Economic Growth. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 107, n. 2, p. 407-437, 1992.

MATTHEWS, R.C.O. The economics of institutions and the sources of growth. **The Economic Journal**, v. 96, p. 903-918, dec. 1986.

MILGROM, P.; ROBERTS, J. Ownership and property rights, In: **Economics, Organization and Management**. Prentice Hall International Editions. 1992.

NAKABASHI, Luciano; FIGUEIREDO, Lizia. **Capital humano: uma nova proxy para incluir aspectos qualitativos**. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2005a. Disponível em: <www.cedeplar.ufmg.br/pesquisas/td/TD%20270.pdf> Acesso em 06 de jun. de 2007. (Texto para Discussão, 270)

NAKABASHI, Luciano; FIGUEIREDO, Lizia. **Capital humano e crescimento: impactos diretos e indiretos**. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2005/artigos/A05A059.pdf>>. Acesso em: 09/07/2007. 2005b.>

NORTH, Douglas C. Institutional change and economic development. **The Journal of Economic History**. v. 31, p. 118-125, mar. 1971.

NORTH, Douglas C. **Institutions, institutional change and economic performance**. New York: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, Douglas C. Instituciones. **Journal of Economic Perspectives**, México, v. 5, n. 1, p. 97-112. 1991.

NORTH, Douglas C. **El desempeño económico a lo largo del tiempo**. México: Fondo de Cultura Económica, 1994.

PINHEIRO, Armando Castelar. **Direito e economia num mundo globalizado: cooperação ou confronto?** Rio de Janeiro: IPEA, jul. 2003. (Texto para discussão, 263)

ROMER, Paul M. Increasing returns and long run growth. **Journal of Political Economy**, 94, oct., 1986, p. 1002-1037.

ROMER, Paul M. Human capital and growth: theory and evidence. **Carnegie-Rochester Conference series on Public Policy**, North Holland, n. 32, p. 251-286, 1989a.

ROMER, Paul M. Endogenous technological change. **The Journal of Political Economy**, v. 98, n. 5, part 2: 571-S102, 1989b.

ROMER, Paul M. Two strategies of economic development: using ideas and producing ideas. In: **Proceedings of the 1992 World Bank Annual Conference on Economic Development**. Washington, DC: World Bank, 1993a. p. 63-97.

ROMER, Paul M. Idea Gaps and object gaps in economic development. **Journal of Monetary Economics**, 32, p. 543-573, 1993b.

TEECE, David. e PISANO, Gary. The dynamic capabilities of firms: an introduction. **Industrial and Corporate Change**, v. 3, n. 3, 1994.

WILLIAMSON, Oliver E. **Las instituciones económicas del capitalismo**. México: Fondo de Cultura Económica, 1985.