



Série de Textos para Discussão do Curso de Ciências Econômicas

Texto para Discussão n. 008

Fatores Institucionais, Desenvolvimento e Competitividade Econômica: O Caso dos Países da América Latina

Dnilson Carlos Dias

Jean dos Santos Nascimento

Rosângela Aparecida Soares Fernandes

Goiânia

Novembro de 2009

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca Central - UFG

D541f Dias, Dnilson Carlos.
Fatores institucionais, desenvolvimento e competitividade econômica : o caso dos países da América Latina / Dnilson Carlos Dias, Jean dos Santos Nascimento, Rosângela Aparecida Soares Fernandes. – Goiânia: UFG, 2009.

[24] f. -- (Série de textos para discussão do curso de Ciências Econômicas. Texto para discussão; n. 008)

1. Nova economia institucional. 2. Desenvolvimento econômico. 3. Dados em painel. I. Nascimento, Jean dos Santos. II. Fernandes, Rosângela Aparecida Soares III. Título. IV. Série.

CDU: 338.1

Fatores Institucionais, Desenvolvimento e Competitividade Econômica: O Caso dos Países da América Latina

Dnilson Carlos Dias*

Universidade Federal de Goiás

Jean dos Santos Nascimento*

Universidade Federal de Tocantins

Rosângela Aparecida Soares Fernandes[#]

Universidade Federal de Viçosa

Resumo

O presente estudo objetiva verificar a importância dos fatores institucionais voltados para o mercado, no processo de desenvolvimento econômico e competitividade global dos países latino-americanos. Foram utilizadas regressões de dados em painel por Efeito Fixo (EF) e *cross-section* para o tratamento das variáveis representativas dos determinantes institucionais. Os resultados apontam o PIB *per capita* fortemente influenciado pelas variáveis Direitos de Propriedade, Liberdade Empresarial, Tamanho do Governo, Liberdade Comercial, Liberdade Fiscal, mas não há influências de variáveis climatológicas e geográficas. Regulação dos Negócios e Competitividade também se mostraram influenciados por fatores institucionais. Conclui-se que a evolução institucional pode determinar desenvolvimento econômico.

Palavras-chave: Nova Economia Institucional, Desenvolvimento Econômico, Dados em Painel.

Abstract

This study aims to determine the importance of institutional factors for the market focused on the process of economic development and global competitiveness of Latin American countries. Regressions were used in Panel Data for Fixed Effect (FE) and cross-section for the treatment of the variables representing institutional determinants. The results show the GDP per capita variables strongly influenced by Property Rights, Freedom Business, Government Size, Trade Freedom, Fiscal Freedom, but there is no influence of geographical and climatological variables. Competitiveness and Regulatory Affairs also were influenced by institutional factors. We conclude that the institutional evolution can determine economic development.

Key words: New Institutional Economics, Economic Development, Panel Data.

JEL CODES: B25, C31, C33

* Professor de Economia da UFG – dnilson.dias@ufv.br

* Professor de Economia da UFT – jean.sn@gmail.com

[#] Doutoranda em Economia pela UFV – rosangela.fernandes@ufv.br

1. INTRODUÇÃO

A América Latina é uma região que vem apresentando dificuldades na condução de seu desenvolvimento. Nas últimas décadas do século XX foi verificado um crescimento econômico inadequado nesta região com crises fiscais, aumento da violência, além de outros descontentamentos das populações de diversos países que a compõe. Como consequência, esse cenário contribui para gerar uma crescente incredibilidade das instituições vigentes e dos dirigentes políticos. É importante salientar as profundas mudanças sociais pelas quais a América Latina passou nos últimos 25 anos, destacando-se o restabelecimento da democracia ocorrido na década de 1980. Conseqüentemente, houve transformações não somente no panorama político como também nas políticas públicas. Todavia, apesar das alterações terem sido amplas, o resultado como um todo foi bastante heterogêneo.

Destaca-se que, de modo geral, os países da América Latina registraram seus maiores índices de crescimento em um quarto de século, porém, a região continua enfrentando o desafio de alcançar maior competitividade na economia global. Embora o crescimento na região varie bastante de país para país ele é, de forma geral, mais lento que em outros mercados emergentes (Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID, 2008).

Estudos relacionados à contribuição das instituições para o crescimento econômico são de grande relevância para a formulação de políticas públicas e desenvolvimento de estruturas institucionais que podem viabilizar a sustentabilidade do crescimento, redução de incertezas e eficiência social, de forma a gerar resultados mais homogêneos entre os países. Porém, é importante salientar que, durante muitos anos, especificamente, ao longo de grande parte do século XX, o papel desempenhado pelas instituições em modelos de crescimento econômico foi desconsiderado. Tal fato pode ser corroborado a partir da análise dos modelos de desenvolvimento neoclássico, inclusive aqueles que se referem ao crescimento endógeno, em que as instituições são definidas como variáveis exógenas. Todavia, tem-se verificado uma evolução dessa abordagem em estudos de vários autores que sugerem que o processo de desenvolvimento econômico pode ser explicado apenas com a endogeneização das instituições. Conseqüentemente, elas passam a constituir elemento-chave ao processo de desenvolvimento econômico dos países (Arend & Cario, 2004).

Diante de um contexto internacional de intensificação do processo de competitividade dos mercados, sugere-se a relevância de estudos que abordem a relação entre elementos institucionais, o desenvolvimento e a competitividade global.

Assim, o presente estudo tem como objetivo verificar a importância dos fatores institucionais voltados para o mercado no processo de desenvolvimento econômico, bem como para a competitividade global dos países da América Latina.

A hipótese a ser testada é a de que fatores institucionais são importantes condicionantes para o desenvolvimento econômico e para a competitividade global dos países latino-americanos. Porém, tais fatores institucionais têm impactos diferenciados entre os países, devido às suas estruturas institucionais diferenciadas.

Com a finalidade de responder essas questões, o trabalho foi estruturado da seguinte forma: a próxima seção apresenta os argumentos teóricos que definem os papéis das instituições no processo histórico do desenvolvimento dos países, além da relação existente entre melhoria das instituições e aperfeiçoamento da eficiência econômica; na seção 3 é apresentada uma metodologia empírica fundamentada no estudo de dados em painel, o qual, conforme indicadores e índices coletados para a América Latina, agregam os elementos institucionais relevantes para a análise; além disso, nesse item é desenvolvido um modelo de corte temporal para relacionar a competitividade dos países com algumas instituições; em seguida, são apresentados e discutidos os resultados que fornecem os elementos necessários a uma síntese conclusiva que encerra o trabalho.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Economia Institucional e Desempenho Econômico

De acordo com Hodgson (2006) as instituições não podem existir separadamente do grupo de indivíduos na qual estão inseridas, visto que elas dependem desses indivíduos para sua existência. Entretanto, todos os indivíduos nascem num mundo institucional e se defrontam com as normas e regras deste mundo. Tais instituições residem-se nas disposições de outras pessoas, de forma histórica, e de suas interações, muitas vezes envolvendo materiais e instrumentos, dando o ambiente de ação dos indivíduos para novos pensamentos e criações. Dessa forma, as

instituições existem ao mesmo tempo em que externa, também subjetivamente na mente humana, oferecendo uma ligação entre o ideal e o real. Esse é um processo complexo que parece interferir de forma significativa no desempenho das economias; além disso, denota que a hipótese evolucionista implica que a competição e a busca pelo melhor desempenho econômico passa também pela escolha de instituições mais eficientes.

Os raciocínios econômicos que desconsideram a incerteza e a informação, seus custos e outros custos de transação, possibilitam que as estruturas competitivas dos mercados levem os agentes a uma solução maximizadora da renda agregada, independente de arranjos institucionais. Entretanto, de acordo com Williansom (1985), as principais dimensões que dizem respeito às diferenças das transações são a especificidade do ativo, a incerteza e a frequência. A primeira é a mais importante e distingue a Economia dos Custos da Transação dos outros tratamentos da organização econômica, e as outras duas exercem papéis importantes e estão relacionadas ao comportamento oportunista dos agentes. A proposição de que os atributos idiossincráticos (especificidade do ativo) das transações possuem grandes ramificações sistemáticas organizacionais apareceu, primeiramente, em conjunto com um estudo da integração vertical.

As transações que eram sustentadas por investimentos em bens duráveis e específicos da transação experimentam um efeito “de prisão”, nas quais o comércio autônomo era normalmente suplantado pela propriedade unificada (integração vertical). A especificidade do bem surge num contexto intertemporal. As partes de uma transação normalmente têm uma escolha entre um propósito especial e os investimentos de propósito gerais. Supondo-se que os contratos se encaminham para uma conclusão como era pretendida, a primeira parte permitirá proteção do custo. Mas tais investimentos também são arriscados, já que bens especializados não podem ser realocados sem sacrifício dos valores produtivos se os contratos devem ser interrompidos ou prematuramente concluídos. Os investimentos com propósitos gerais não apresentam as mesmas dificuldades. Os problemas que surgem durante a execução do contrato podem ser resolvidos num regime de bens com propósitos gerais por cada parte (WILLIAMSON, 1985). Com base nestas proposições fica claro que as sociedades econômicas reais não estão isentas de conflitos, e desta forma, a racionalidade dos agentes tem relação importante com a questão da eficiência econômica e desempenho econômico.

Outro ponto relevante para o desempenho econômico é aquele relacionado aos direitos de propriedade. Demsetz (1967) ao trazer essa discussão para o mundo das corporações coloca que o

surgimento de formas de direito também visam à minimização de custos de transação e de policiamento (ou monitoração). Na corporação duas formas de direito podem ser claramente observadas. Uma que garante que o gerenciamento da empresa deve ser feita por uma equipe que não necessariamente são os acionistas. Isso serve para garantir a diferença entre os capitalistas investidores e os administradores do negócio. Por outro lado, para reduzir o impacto das decisões da gerência sobre os acionistas, ou seja, para minimizar o impacto das externalidades sob essa forma de propriedade, mais uma alteração jurídica se faz necessária. Diferentemente da direito comunal, um acionista pode vender suas ações, sem dissolver a corporação. Essa “escotilha de fuga” é extremamente importante e deu origem a comércio organizado com segurança.

As discussões de Demsetz (1967) na busca pela definição dos direitos de propriedade servem para mostrar que o processo de sedimentação de direitos é bastante interativo na medida em que se referem a uma modificação na relação custo-benefício, e na medida em que nesse processo envolve a internalização de externalidades. Além disso, o autor traz à tona a importância dos custos de transações como elementos fundamentais na estrutura dos preços.

Acemoglu (2004), também coloca que de primordial importância para os resultados econômicos são as instituições econômicas na sociedade, as estruturas dos direitos de propriedade e a presença da perfeição dos mercados. As Instituições econômicas são importantes porque elas influenciam a estrutura de incentivos da economia na sociedade. Sem os direitos de propriedade, os indivíduos não terão os incentivos aos investimentos em capital físico ou humano ou para adotarem tecnologias mais eficientes. As instituições econômicas são também importantes porque ajudam a alocação de recursos de modo mais eficiente. Assim, são as instituições econômicas que determinam quem obtém maiores lucros, receitas e direitos residuais de controle. Quando os mercados estão mais ausentes, os ganhos de comércio são mais inexplorados e recursos são perdidos. Sociedades com instituições econômicas que facilitam e incentivam a acumulação do fator, da inovação, tornam mais possível a alocação eficiente dos recursos, desde que tais instituições sejam também melhores.

De acordo com a visão das instituições eficientes, o teorema político de Coase, as sociedades escolherão instituições econômicas que são socialmente eficientes. Como este excedente será distribuído entre grupos ou agentes diferentes não afetam a escolha de instituições econômicas. Aqui o conceito de eficiência é mais forte que simplesmente Pareto ótimo; está associado com excedente, riqueza ou maximização da produção. Observando uma instituição, o

agente tenta entender quais são as circunstâncias que as levam a serem eficientes. Williamson, North e Thomas não especificam como partes diferentes alcançarão um acordo que levarão a instituições econômicas eficientes, e isto pode ser problemático no ponto em que muitas instituições econômicas pertinente para o desenvolvimento são escolhas coletivas e não barganhas individuais. Pode haver problemas de “carona” (oportunismo) inerente à criação de instituições econômicas eficientes. Não obstante, pelo menos em democracias, competição entre grupos de pressão e partidos políticos conduzirão a políticas eficientes e escolhas coletivas. Nesta visão, uma instituição econômica ineficiente não poderá ser estável porque um empresário político tem um incentivo para propor uma instituição econômica melhor e com o excedente gerado poderá se tornar mais atraente para atrair votos dos eleitores. Na realidade, o instrumental de variáveis e estratégias naturais das experiências sobre as quais nós exploramos fazem uso precisamente de uma fonte de variação sem conexão com as necessidades subjacentes das sociedades. Em suma, ainda falta uma fundamentação para entender porque certas sociedades constantemente terminam com instituições econômicas que não são, de um ponto de vista social, as melhores para seus interesses (ACEMOGLU, 2004).

Uma segunda visão é aquela em que as instituições econômicas diferem entre os países por causa das diferenças ideológicas. De acordo com esta visão, sociedades podem escolher instituições econômicas diferentes, com implicações muito diferentes, porque elas ou os líderes delas não concordam sobre o que seria bom para a sociedade. O ponto importante é que da mesma maneira que com a visão de instituições eficientes, há grandes forças que previnem a implementação de políticas que são conhecidas por serem ruins para a sociedade. Vários modelos teóricos desenvolveram idéias relacionadas. Não obstante, a extensão de uma teoria de divergência institucional e desenvolvimento comparativo baseado em ideologia parece altamente limitada. Estas considerações tendem para uma visão a qual enfatiza as ações chaves dos agentes econômicos e políticos que são tomadas racionalmente e em reconhecimento das consequências destas, e não simplesmente por diferenças em convicções (ACEMOGLU, 2004).

Levando em consideração os argumentos de Acemoglu (2006), como sempre haverá atritos nas relações dos indivíduos, as instituições nada mais são do que uma estrutura que emerge como o objetivo de reduzir tais atritos. Se elas serão boas ou não para o desenvolvimento, isto dependerá dos interesses de quem tem o poder político. De qualquer forma, é fato sua importância para o desenvolvimento. Assim, a criação e evolução das regras em uma sociedade,

não acontecem para serem socialmente eficientes, mas para atenderem aos interesses daqueles que tem poder para mantê-las ou modificá-las. Além disso, tal poder tem relação intrínseca com quem detém a renda.

Com base nestes argumentos, o desenvolvimento econômico é, em certa medida, determinado pela capacidade das instituições em reduzir incertezas/custos de transação, visto que isto leva ao raciocínio do mercado eficiente. O desempenho econômico e a eficiência social das sociedades reais onde os atritos estão presentes estão relacionados com suas instituições. A aproximação da eficiência de mercado da teoria neoclássica ocorre na medida em que as economias precisam não apenas de intensa competição, mas também de estruturas institucionais que reduzem os custos de transação e garantem os direitos de propriedade.

2.2. Algumas Contribuições Teóricas sobre o Conceito de Competitividade

Nos últimos anos, sob um contexto de globalização dos mercados enfrentado pela economia mundial, o tema competitividade assumiu uma presença crescente e considerável na análise econômica do desempenho de empresas, indústrias e países. As empresas e os governos começaram a ter uma necessidade de reestruturação produtiva e organizacional, por meio da redefinição de estratégias, de desenvolvimento de novos mercados, entre outros recursos, os quais demandam um grande esforço de adaptação, a fim de manter ou conservar condições competitivas.

Apesar do termo competitividade estar bastante presente nas análises e debates econômicos recentes, não existe um consenso sobre os objetos que a definem. Dessa forma, o conceito de competitividade implica em sérios desafios metodológicos para diferentes trabalhos, que têm por objetivo diagnosticar a situação competitiva dos setores e territórios.

Os diversos conceitos de competitividade estão relacionados a diferentes linhas teóricas. Schumpeter (1950) contribuiu, de maneira pioneira, no questionamento da abordagem neoclássica, ao relacionar a base científica à tecnológica de uma atividade. O autor propõe o entendimento da tecnologia como um bem que, como os demais, incorpora um sistema produtivo em sua criação, envolvendo custos e riscos. Logo, a passagem da invenção para inovação implica na existência de um agente, o qual se define no núcleo da competição – o empresário - e que utiliza a informação tecnológica como instrumento competitivo.

Tyson (1993), *apud* Jank (1996) definiu a competitividade como a capacidade de produzir bens e serviços que passem no teste da competição do mercado internacional proporcionando um padrão de vida cada vez melhor. Dessa forma, ela é definida como a capacidade de um país participar dos mercados internacionais. A questão da competitividade sob a ótica do mercado internacional é tratada da seguinte forma por Sharples e Milhan (1990), *apud* Abbot e Bredhal (1994), citado por Jank (1996):

“Competitividade é a habilidade de exportar os bens e serviços dentro do tempo, local e formas desejadas pelos compradores, a preços tão bons ou melhores que outros potenciais fornecedores, sendo estes preços suficientes para ao menos remunerar o custo de oportunidade dos recursos empregados”.

Já Possas (1996), sugeriu que a competitividade seria um atributo de concorrência e, definiu concorrência como sendo o processo em que as empresas buscam o lucro por meio de constantes tentativas de diferenciação junto aos seus concorrentes. Dessa forma, quando competitividade expressa capacidade de inovação, para se desenvolver o potencial competitivo é necessário, o investimento tanto em potencialidades da firmas (tecnológicos, produtivos, entre outras) quanto específicas do ambiente econômico (externalidades sociais, técnico/ científicas, condições institucionais, entre outras).

Por outro lado, Porter definiu a nação competitiva como resultado das tomadas de decisão das empresas e seu relacionamento com fatores exógenos no ambiente competitivo (JANK, 1996). Porter (1993), afirma que a competitividade é originária de diversas outras variáveis além do custo e economia de escala. O autor argumenta que, ao tratar das vantagens competitivas em diferentes indústrias, devem-se levar em consideração diferentes fatores.

A perda de competitividade das empresas nacionais frente suas concorrentes estrangeiras dá-se pela influência de fatores sistêmicos que acabam prejudicando o espaço ocupado por essas empresas no mercado internacional (OLIVEIRA, 1996).

Destaca-se que, o termo competitividade não tem respaldo apenas nas abordagens econômicas. As interpretações de competitividade também podem ser fundamentadas a partir de teorias que têm sua origem na área de estratégia das organizações.

Em suma, o conceito competitividade é amplo e varia de acordo com o objetivo do trabalho a ser desenvolvido. Aqui, os estudos sobre competitividade têm relação estreita com o aprimoramento de instituições que promovam de forma mais efetiva o desenvolvimento dos países.

3. METODOLOGIA

Com o intuito de se alcançar os objetivos propostos e, conseqüentemente, permitir a solução do problema colocado, utilizou-se regressões de dados em painel por Efeito Fixo (EF) para o tratamento das variáveis representativas dos determinantes institucionais sobre duas dimensões dos países americanos: desenvolvimento e regulação dos negócios. Utilizou-se ainda de um modelo em corte transversal para avaliação do impacto das variáveis institucionais sobre a competitividade do conjunto de países. Mas adiante será feito a descrição das variáveis, suas fontes originárias, além da apresentação dos sinais esperados dos coeficientes.

3.1. Modelos Empíricos

Instituições econômicas não são normalmente mensuradas devido às limitações metodológicas e dificuldade em estabelecer suas características na história e no espaço. Como é mais comum na literatura neste tipo de trabalho, o presente artigo se utiliza de variáveis representativas de algum aspecto a elas correlacionadas¹. Estas, juntamente com variáveis geográficas e climatológicas como latitude, temperatura e precipitação pluviométrica, permitiram estudar alguns aspectos das dimensões desenvolvimento, regulação e competitividade dos países americanos. Tais variáveis serão explicadas mais adiante.

Os modelos de dados em painel e corte transversal foram estimados por MQO e permitiram avaliar se aquelas variáveis institucionais foram essenciais na determinação das dimensões mencionadas, medidos aqui pelo PIB *per capita* (PPC), pelo Índice de Regulação dos Negócios (RN) e pelo Índice de Competitividade (COM), respectivamente. Detalhes adicionais são mostrados a seguir.

¹ A esse respeito, veja-se, por exemplo, Acemoglu (2006) [op cit].

3.1.1. Modelos para Dados Longitudinais – Estudo do Desenvolvimento e da Regulação dos Negócios

O modelo para dados em painel utilizados para analisar o desenvolvimento dos países americanos em conjunto foi o modelo de EF a seguir:

$$LPPC_{it} = \beta_0 + \beta_1 LDP_{it} + \beta_2 LLEMP_{it} + \beta_3 LTG_{it} + \beta_4 LLC_{it} + \beta_5 LFIS_{it} + \beta_6 LLAT_{it} + \beta_7 LTEMP_{it} + \beta_8 LCHUV_{it} + \delta_i + u_{it}$$

(01)

Onde:

β_0 = intercepto comum a todos os países;

β_j = parâmetros a serem estimados para cada variável explicativa j (VE $_j$) ($j = 1, 2, \dots, 8$);

$LPPC_{it}$ = logaritmo do **PIB per capita** do país i ($i = 1, \dots, 25$) no ano t ($t = 1, 2, \dots, 9$);

LDP_{it} = logaritmo do índice de **direito de propriedade** do país i no ano t ;

$LLEMP_{it}$ = logaritmo do índice de **liberdade empresarial** do país i no ano t ;

LTG_{it} = logaritmo do índice de **tamanho do governo** do país i no ano t ;

LLC_{it} = logaritmo do índice de **liberdade comercial** do país i no ano t ;

$LFIS_{it}$ = logaritmo do índice de **liberdade fiscal** do país i no ano t ;

$LLAT_{it}$ = logaritmo da variável geográfica **latitude** do país i no ano t ;

$LTEMP_{it}$ = logaritmo da variável climatológica **temperatura** do país i no ano t ;

$LCHUV_{it}$ = logaritmo da variável climatológica **precipitação pluviométrica** do país i no ano t ;

δ_i = fatores não observáveis que não mudam como o tempo ou pouco mudaram no período considerado como a estrutura econômica de cada país;

u_{it} = erro idiossincrático que varia não sistematicamente ao longo dos anos e dos países.

Para tratar da regulação dos negócios utilizou-se também de modelo para dados longitudinais de EF, como apresentado a seguir.

$$LRN_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 LCP_{it} + \alpha_2 LRP_{it} + \alpha_3 LANN_{it} + \theta_i + \epsilon_{it} \quad (02)$$

Onde:

α_j = parâmetros a serem estimados para cada variável explicativa j (VE_j) ($j = 1,2,3$);

α_0 = intercepto comum a todos os países;

LRN_{it} = logaritmo do índice de **regulação dos negócios** do país i no ano t ($t = 1,2,3,4$);

LCP_{it} = logaritmo do índice de **controle de preços** do país i no ano t ;

LPR_{it} = logaritmo do índice de **peso da regulação** do país i no ano t ;

$LANN_{it}$ = logaritmo do índice de **abertura de novos negócios** do país i no ano t ;

θ_i = efeitos não observáveis que não mudam como o tempo ou pouco mudaram no período considerado;

ϵ_{it} é o termo de erro idiossincrático, que varia não sistematicamente ao longo dos anos e dos países.

A opção pelos modelos de EF em (01) e (02) se deu após aplicação do teste de Hausman, que foi utilizado para se escolher entre este e o modelo de Efeitos Aleatórios (EA). O uso de logaritmos em todos os modelos do trabalho reduziu os problemas com heterocedasticidade e o teste do multiplicador de Lagrange para os dados em painel não evidenciou problemas com autocorrelação serial nos termos de erro.

Os modelos de EF em (01) e (02) foram utilizados tomando-se amostras aleatórias na dimensão do corte transversal e ainda, por hipótese, $E(u_{it}|VE_j, \delta_i) = 0$ em (01), ou seja, para cada t , o valor esperado de u_{it} dado as VE_j para todos os períodos de tempo e δ_i é zero. O mesmo ocorre para θ_i , ϵ_{it} em (02). Além disso:

- a) $E(VE_j, \delta_i) \neq 0$ e $E(VE_j, \theta_i) \neq 0$;
- b) Cada VE_j em (01) e (02) varia no tempo e não há combinação linear perfeita entre si;
- c) $\text{Var}(u_{it}|VE_j, \delta_i) = \text{Var}(u_i) = \sigma_u^2$ e $\text{Var}(\epsilon_{it}|VE_j, \theta_i) = \text{Var}(\epsilon_i) = \sigma_\epsilon^2$, para todo t ;
- d) $\text{Cov}(u_{it}, u_{is}|VE_j, \delta_i) = 0$ e $\text{Cov}(\epsilon_{it}, \epsilon_{is}|VE_j, \theta_i) = 0$, para todo $t \neq s$ (s = ano qualquer diferente de t);
- e) Condicionado à VE_j e à δ_i em (01) e à θ_i em (02), o u_{it} e ϵ_{it} , respectivamente, são $iid \sim N(0, \sigma_u^2)$.

Devido à hipótese b, a estimação de (01) e (02) apresentaria estimadores inconsistentes dos parâmetros. Por isso, para resolver o problema, cada variável teve seu valor reduzido de sua média no período para que se obtivessem estimadores consistentes quando calculados por MQO.

Todos os termos que não variam com o tempo são eliminados nessa redução. Tal procedimento nas variáveis do modelo é conhecido na literatura como transformação interna ou *within*.

3.1.2. Modelo para Dados em *Cross Section* – Estudo da Competitividade

A avaliação do impacto de fatores institucionais sobre a competitividade dos países americanos foi feita a partir do modelo de regressão múltipla em MQO a seguir.

$$LCOM_i = \lambda_0 + \lambda_1 LLEMP_i + \lambda_2 LLC_i + \lambda_3 LFIS_i + \lambda_4 LDP_i + w_i \quad (03)$$

Onde:

i representa cada país americanos ($i = 1, \dots, 21$);

λ_j = parâmetros a serem estimados para cada variável explicativa j (VE_j) ($j = 1, 2, 3$);

$LCOM_i$ = logaritmo do índice de **competitividade** do país i ;

$LLEMP_i$ = logaritmo do índice de **liberdade empresarial** do país i ;

LLC_i = logaritmo do índice de **liberdade comercial** do país i ;

$LFIS_i$ = logaritmo do índice de **liberdade fiscal** do país i ;

LDP_i = logaritmo do índice de **direito de propriedade** do país i ;

w_i = termo de erro.

Diferentemente dos modelos (01) para o estudo do desenvolvimento e (02) para avaliação da regulação dos negócios, que tomam dados longitudinais dos períodos 1996 a 2004 e 2000 a 2004, respectivamente, o modelo (03) considera um corte transversal do ano de 2007 para análise. Neste caso, utilizou-se do procedimento *stepwise* para seleção das variáveis.

3.2. Descrições das Variáveis e Fonte de Dados

As variáveis utilizadas neste trabalho são representativas de aspectos institucionais orientadas para o mercado, de aspectos ligados à regulação dos negócios e de indicadores de competitividade para os países em análise. A Tabela 1 dá uma descrição de cada uma delas e o valor esperado nos modelos.

TABELA 01 – Variáveis Utilizadas nos Modelos Estimados por Meio de Dados em Panel e Corte Transversal

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	SINAIS ESPERADOS COEFICIENTES
PPC: PIB <i>per capita</i>	Produto Interno Bruto dividido pelo número de habitantes. Representa a renda média dos habitantes do país e neste trabalho ele é uma <i>proxy</i> para o desenvolvimento (ou a prosperidade) dos países.	-----
COM: Índice de Competitividade	Índice composto por fluxo de comércio e fluxo de capital estrangeiro, sendo que tais fluxos são proporcionais ao PIB do país e são ponderados no índice. Neste trabalho, servirá como <i>proxy</i> de indicador de competitividade global dos países.	-----
DP: Índice de Direito de Propriedade	Representa um indicador da proteção sobre os direitos autorais e proteção dos contratos.	Positivo
LEMP: Índice de Liberdade Empresarial	Mede a liberdade dos empreendedores para abrir empresas, a facilidade para se obter alvarás, e a facilidade de se fechar uma empresa.	Positivo
TG: Índice de Tamanho do Governo	Definido de forma a incluir todos os gastos públicos incluindo consumo e transferências. Aqui, representa uma medida de ineficiência econômica, por produzir corrupção e ser um determinante da imposição de impostos, que muitas vezes distorcem os preços relativos no sistema econômico.	Positivo/Negativo
LFIS: Índice de Liberdade Fiscal	Índice que mede o efeito das obrigações tributárias sobre os cidadãos e organizações nos países.	Negativo
LC: Liberdade Comercial	Índice que mede a liberdade do país em termos comerciais frente a barreiras protecionistas de caráter tarifário e não tarifário.	Positivo
LAT: Latitude	Indicador geográfico da distância de cada país com relação à linha do equador.	Positivo
TEMP: Temperatura	Indicador climatológico que evidencia a temperatura média anual de determinado país.	Positivo
CHUV: Precipitação Pluviométrica	Indicador climatológico que mostra o volume de chuva que cai no ano em determinado país.	Positivo
RN: Regulação dos Negócios	Índice que mede o nível de regulação dos negócios no país em determinado ano.	-----
CP: Controle de Preços	Índice de que mede o nível praticado de controle de preços no país em determinado ano.	Positivo
PR: Peso da Regulação	Índice que mede o peso da regulação sobre os negócios no país em determinado ano.	Positivo
ANN: Abertura de Novos Negócios	Índice que mede o a dificuldade de se iniciar um novo negócio em um determinado país.	Positivo

Fonte: Elaboração dos autores.

A variável PPC se originou de estatísticas do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional. Já as variáveis DP, LEMP, FIS, TG e LC se originam da Heritage Foundation e o

Wall Street Journal. As variáveis LAT, TEMP e CHUV foram coletadas da National Cultures of the World: A Statistical Reference. Finalmente, as variáveis RN, CP, PR e ANN foram coletados de Economic Freedom of the World (EFW) index².

4. IMPACTOS DE FATORES INSTITUCIONAIS SOBRE O DESENVOLVIMENTO AMERICANO

A partir dos modelos de EF estimados para os países americanos, com a exceção de Cuba, Haiti, Nicarágua e Suriname (para os quais faltaram as informações necessárias para participarem das estimações) puderam-se obter os impactos das variáveis sobre o PPC do conjunto de países. Procurou-se encontrar evidências de que as variáveis institucionais apresentadas nos modelos têm importância na determinação do desenvolvimento econômico dos países, representado por PPC, e sobre a regulação dos negócios (RN). Tais variáveis são indicadores que armazenam aspectos dos resultados de interações políticas, sociais e econômicas ao longo do tempo e que indicam se as instituições desses países são mais ou menos orientadas para o mercado. Supõe-se aqui que a criação e expansão de instituições voltadas para a economia de mercado potencializam o desenvolvimento das nações. Os aspectos distributivos do PPC não são analisados neste trabalho, mas entende-se que também estão condicionados aos tipos de instituições de cada país.

Os primeiros resultados estão na Tabela 2 que mostra as derivações dos valores do modelo (01) e mostram que o logaritmo natural das variáveis DP, LEMP, TG, LC, LFIS, a variável geográfica LAT e as climatológicas TEMP e CHUV, além de *dummies* anuais (não citadas devido aos baixíssimos valores, mais todas significativas) respondem por cerca de 32% do montante de variação no tempo do logaritmo de PPC.

Depreende-se de imediato que as variáveis LAT, TEMP e CHUV não foram estatisticamente diferentes de zero na regressão 01, ou seja, elas não foram determinantes significativos do PPC. Implica dizer que a distância absoluta de qualquer país com relação ao equador ou o fato de um país ter temperatura mais baixa ou mais alta do que outro ou o volume de chuva em um ano num país ser maior do que o de outro não se apresenta como elemento

² Os dados sobre PPC estão disponíveis em <http://www.imf.org>, os dados sobre DP, LEMP, TG LFIS e LC estão disponíveis em <http://www.heritage.org/index>; as variáveis LAT, TEMP e CHUV encontram-se em <http://www.icongroupedition.com>; por fim, as variáveis RN, CP, PR e ANN encontram-se em www.freetheworld.com.

essencial para o desenvolvimento econômico do conjunto de países. Desta forma, as evidências empíricas permitem contrariar alusões contra factuais de que nações desprovidas de condições geográficas ou climáticas favoráveis não experimentam desenvolvimento econômico. O desenvolvimento depende então de instituições que contribuem de forma consistente para o crescimento dos países. Tal observação também já havia sido feita por Acemoglu e Zilibotti (1999) ao estudarem os fatores de competitividade dos países, ao afirmarem que a história econômica dos países, é que determinam certa predisposição ao sucesso dos países, e não sua distância da linha do equador ou o clima.

TABELA 2: Resultados De EF dos Determinantes institucionais, Geográficos e Climáticos para o PPC.

Regressores	LPPC
	Coeficiente (erro pad.), [estat. t]
LDP	0,0471134** (0,248), [1,90]
LLEMP	0,1960454** (0,079), [2,48]
LTG	0,0320369 ^{NS} (0,024), [1,29]
LLC	0,2369423* (0,326), [7,27]
LLFIS	- 0,1232766** (0,055), [-2,23]
LLAT	0,0000641 ^{NS} (-0,006), [-0,01]
LTEMP	-0,9694345 ^{NS} (0,011), [0,08]
LCHUV	-0,0240558 ^{NS} (0,004), [1,12]
CONSTANTE	7,521422* (0,394), [19,08]
R ² Within	0,3206
F (8, 183)	10,79
Prob > χ^2	0,0000

Fonte: Elaboração dos autores.

(*) sig. a 1%, (**) sig. a 5%, (NS) ã sig.

A variável DP, abrange o conceito de proteção aos direitos de propriedade, foi estatisticamente diferente de zero. Seu impacto positivo sobre o desenvolvimento mostra que a defesa pelos direitos de propriedade contribui para o desenvolvimento. Esse fato já era esperado

já que os agentes numa economia de mercado se sentem mais seguros para investir e produzir bens e serviços quando têm garantias que podem explorar suas patentes e quando seus ganhos e patrimônios serão protegidos para si. As demais variáveis institucionais também foram significativas, com exceção da participação do governo, TG. Este último fato surpreendeu os autores, que esperaram alguma influência do governo já que este contribui nos gastos com consumo de bens e serviços e com investimentos infra-estruturais que beneficiam a expansão do PIB.

A variável LFIS, que indica a carga de tributos que pessoas e empresas suportam num país, teve sinal esperado pelos autores, além de ter um impacto sobre o PPC (12,3%). Isso sugere que uma desoneração tributária ajudaria a aumentar o desenvolvimento dos países. Um procedimento para poder viabilizá-la poderia ser cortes nos gastos públicos que pudessem permitir uma redução da carga de tributos de acordo com as características regionais, especificidades econômicas e oportunismo histórico.

As variáveis LEMP e LC, que são indicadores institucionais da liberdade que os cidadãos e organizações nos países têm para empreender e comercializar, são, por natureza, bastante orientadas para o mercado. Na Tabela 2, a liberdade de empreender mostrou-se muito importante na determinação do PPC: um aumento de 1% no logaritmo de LEMP provoca um impacto positivo no PPC de 19,6%, aproximadamente. Isso indica que países que têm menos obstáculos legais à abertura e fechamento de negócios, menos processos burocráticos que atrapalham as operações de pessoas e empresas etc. podem possuir maior chance de ver sua renda *per capita* aumentada, beneficiando de um maior desenvolvimento.

Mais importante ainda é o impacto de LC sobre o desenvolvimento dos países. Um aumento de 1% no logaritmo de LC implica num aumento de 23,7% em PPC. É de longe um impacto bastante considerável frente ao das demais variáveis. A liberdade dada aos cidadãos e organizações para transacionar dentro e fora do país aumenta suas riquezas de forma importante. Isso indica que pode ter havido uma presença desnecessária dos governos nas economias para o período em análise, pois uma maior liberdade econômica para os agentes poderia ter trazido mais desenvolvimento. Cabe esclarecer que os autores entendem que pode haver situações históricas onde a presença do governo se faz mais necessária, em outras pode inibir o desenvolvimento.

4.1. O Problema da Regulação dos Negócios

A liberdade para comercializar bens e serviços implica em aumento de transações e, conseqüentemente, do PIB quando barreiras tarifárias e não tarifárias (técnicas, regulatórias etc.) e outras relacionadas aos custos de transação são reduzidas sistematicamente para um conjunto de nações. As regras formais e informais nos negócios são fatores institucionais importantes e interferem diretamente no desempenho empresarial e comercial. Uma grande conclusão que se obtém dos resultados até aqui é que variáveis regulatórias sobre as liberdades de comerciar e empreender pode inibir o desenvolvimento do conjunto de países estudados. Então, permitir que o mercado como instituição funcione sem excessos de regulações conduzirá ao desenvolvimento econômico. Cabe agora então apresentar quais são os determinantes da regulação e discutir um pouco sobre elas.

O estudo dos aspectos regulatórios nos negócios pôde ser feitos a partir de índices. Assim, encontraram-se como principais fontes de regulação nos negócios (RN) os controles sobre os preços (CP), o peso das normas (PR) e os processos de abertura de novos negócios (ANN). A Tabela 3 a seguir evidencia o impacto desses determinantes em RN a partir do modelo de EF.

TABELA 03: Resultados de EF dos Determinantes da Regulação dos Negócios dos Países Americanos.[#]

Regressores	LRN
	Coeficiente (erro pad.), [estat. t]
LCP (Controle de preços)	0,2151706* (0,215), [10,38]
LPR (Peso da regulação)	0,145751* (0,146), [9,45]
LANN (Aber. de novo neg.)	0,2555821* (0,256), [7,87]
CONSTANTE	0,7012641* (0,701), [14,97]
R ² Within	0,8825
F(4 , 76)	192,86
Prob > F	0,0000

Fonte: Elaboração dos autores. [#]Obs.: Dados de 2000 a 2004.(*) sig. a 1%.

O logaritmo natural de CP, PR e ANN respondem por mais de 88% do montante da variação no tempo no logaritmo de RN. Todos estes determinantes da regulação têm impactos importante sobre os custos de transação por influir diretamente sobre a regulação dos negócios. Todas elas são estatisticamente diferentes de zero e têm grande peso sobre a regulação, mas a leitura essencial é que o controle de preços, o peso da regulação em termos burocrático e a problemática na abertura de novos negócios são elementos que inibem a liberdade empresarial e comercial e por isso atrapalham o desenvolvimento em qualquer país. Eles diminuem a eficiência econômica por distorcer os preços relativos e o volume de transações potenciais que as economias poderiam realizar. Particularmente, uma redução de 1% em ANN é responsável por uma redução de mais de 25% no índice de regulação empresarial, RN. O funcionamento do mercado tem como uma de suas características a transação entre agentes privados e a saída e entrada destes deve ser ditada principalmente pelo próprio mercado. Excessivos obstáculos governamentais sobre esse fluxo acabam por premiar agentes ineficientes que de outra forma seriam eliminados pelo mercado.

De forma semelhante, uma redução de 1% no PR causaria uma redução de quase 15% sobre RN, isso sugere que regulação induz a maior regulação. A demanda por mais regulação deriva da complexidade que o processo regulatório impõe sobre os sistemas. Em algum momento surgirá a necessidade de simplificação de processos que permitam ganhos de escala por si só, ou seja, ganhos que surgem da desburocratização e liberalizações de atividades mercadológica. O impacto do controle de preços sobre a regulação distorce as preferências dos consumidores e perturbam a sinalização que o mercado faz para os investimentos eficientes. Uma redução de 1% no índice CP diminui RN em mais de 21%. Esse fato sinaliza que políticas de controle de preço, comum na América Latina, podem prejudicar o sistema de mercado, obrigando o setor privado a seguir instrumentos que acabam sendo nocivo ao próprio sistema por causar distorções nas alocações dos recursos.

Em todos os casos apresentados, conclui-se que instituições que permitam a liberdade econômica dos agentes ajudam a promover o desenvolvimento econômico e que a regulamentação dos negócios acabam atrapalhado esta liberdade quanto ao seu potencial de gerar este desenvolvimento.

4.2. Instituições Orientadas para o Mercado e a Competitividade

Outro aspecto dessa discussão está na competitividade das nações. A liberdade comercial e a liberdade de empreender dos agentes aumentam consideravelmente a competitividade dos conjuntos de países americanos, como mostrado na Tabela 4 a seguir. Verifica-se que o logaritmo das variáveis EMP, LLC, LFIS e DP responderam por 90% da variação do logaritmo de COM, índice que mediu a competitividade dos países americanos em 2007/08.

TABELA 4: Resultados de EA dos Determinantes da Regulação dos Negócios dos Países Americanos.

Regressores	Regressão 01
	LCOM
	Coeficiente (erro pad.), [estat. t]
LLEMP	0,2328878* (0,233), [3,21]
LLC	0,5388366* (0,539), [3,45]
LLFIS	- 0,6517044* (-0,652), [-4,20]
LDP	0,0668053* (0,067), [1,81]
CONSTANTE	0,6948268 ^{NS} (0,695), [0,98]
R ²	0,8984
F(4 , 16)	35,36
Prob > F	0,0000

Fonte: Elaboração dos autores.

(*) sig. a 1%, (NS) ã sig.

As elasticidades de LEMP e LC foram importantes determinantes da competitividade dos países americanos. Tudo o mais constante, um aumento de 1% em LEMP aumenta a competitividade das nações em 23%. O impacto de LC é ainda maior, cerca de 54%. Esses valores demonstram que fatores institucionais orientados para o mercado permitem aumentar a liberdade dos cidadãos e organizações junto às suas produções e operações, e a comercialização de seus produtos dentro e fora do país, podem contribuir para torná-los mais capazes para atuar globalmente.

A proteção aos direitos intelectuais e de propriedade não foram tão importantes sobre a competitividade global do conjunto de países quanto à liberdade de empreender e comercializar, apesar de estatisticamente significativos. Um aumento de 1% no logaritmo do índice DP aumenta a competitividade do conjunto de países em 6%. Por outro lado, o peso das obrigações tributárias principais e acessórias sintetizadas por LFIS reduz a competitividade conjunta dos países de forma drástica. Um aumento de 1% em LFIS reduz a COM em mais de 65%. Desta forma, países que possuem estruturas tributárias que oneram a produção e a comercialização do PIB terão necessariamente uma redução em sua competitividade. Este fato já é conhecido pelos economistas.

5. CONCLUSÕES

As estimações dos modelos propostos mostraram que variáveis institucionais afetam o desenvolvimento econômico dos países da América latina. Tal conclusão referenda ainda mais as idéias que sugerem a endogeneização das instituições nos modelos de desenvolvimento econômico como fundamentais para os avanços dos estudos econômicos e maior precisão das estimações que amparam as políticas públicas, cujas finalidades são de ampliar a competitividade interna e externa dos países, com mais renda e melhores condições de vida da população.

A hipótese de que qualidade institucional, competitividade dos países e crescimento econômico são fatores relacionados ou complementares foi aceita satisfatoriamente neste artigo. Das estimações e simulações pode-se inferir que a qualidade institucional afeta não apenas o nível de crescimento de longo prazo, como também indica que o primeiro passo a ser efetivado em uma política de crescimento sustentável dá-se pela constituição de mecanismos eficazes que garantam uma estrutura institucional capaz de prover os fatores causadores e mantenedores da competitividade e crescimento de forma contínua. Entretanto, nem todas as variáveis institucionais foram relevantes para a variável PIB per capita, como o caso das variáveis: Clima, Precipitação Pluviométrica e Latitude; demonstrando que é preciso critério ao se afirmar a influência das variáveis institucionais sobre o desenvolvimento dos países, muitas vezes porque elas depreendem causas históricas e não diretas sobre tal condição de desenvolvimento.

Concluindo, o artigo deixa margem para um estudo mais aprofundado sobre a relação entre o tamanho do governo e sua influência sobre o PIB. Apesar de implicitamente esperarmos

uma relação entre tais variáveis, de fato tal relação não pode ser observada neste trabalho. Um motivo para isso é o fato de que o tamanho do governo pode influenciar por meio de outras variáveis o PIB per capita, e tal trabalho poderia ser efetuado estudando novos modelos e relações institucionais entre tamanho do governo e PIB.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACEMOGLU, D., Johnson S., Robinson, J.(2004). **Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth**. National Bureau of Economic Research, Cambridge, May 2004.

ACEMOGLU, D., Robinson, J. A. (2006). **Inefficient redistribution**. Discussion Paper. [Disponível em <<http://www.cepr.org/pubs/dps/DP2122.asp>> Acesso: 09 de julho de 2008].

ACEMOGLU, D.; ZILIBOTTI, F. Productivity Differences. *NBER*. nº 6867, 1999.

AREND, Marcelo ; CÁRIO, S. A. F.(2004). **Instituições, inovações e desenvolvimento econômico**. In: IX Encontro Nacional de Economia Política, Uberlândia/MG. Anais do IX Encontro Nacional de Economia Política.

Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Relatório Anual 2007 do BI. **Crescimento, Competitividade e desenvolvimento sustentável**. [Disponível em <http://www.iadb.org/exr/ar2007/KeyAreas_growth.cfm?language=Portuguese> Acesso: 24 de junho de 2008].

DEMSETZ, H. (1967). **Toward a theory of property rights**. American Economic Review, 57, PP. 347-59.

HOLMES, Kim R; FEULNER, Edwin J.; O'GRADY, Mary Anastasia (2008). **Índice de liberdade econômica 2008**. EUA: Heritage Foundation e o Wall Street Journal. [Disponível em <<http://www...>> Publicação e dados em planilha eletrônica].

HODGSON, Geoffrey (2006). **What are institutions?** Journal of Economic Issues, XL, (1).

JANK, M. S.(1996). **Competitividade do Agribusiness Brasileiro: Discussão Teórica e evidencia no sistema de Carnes.** São Paulo, 195 p. Tese de doutoramento da Faculdade de Economia Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

POSSAS, M.L.(1996). **Competitividade: Fatores Sistêmicos e Política Industrial- Implicações para o Brasil.** New York.

SCHUMPETER, J.A.(1950). **Capitalism, Socialism and Democracy**, New York.

PORTER, M.(1993). **A vantagem Competitiva das Nações.** Editora Campus, Rio de Janeiro, 897 p.

WILLIAMSON, O. (1985). **The economic institutions of capitalism.** Nova Iorque: Free Press.