

A RELAÇÃO ENTRE LIBERDADES ECONÔMICAS E INDIVIDUAIS E O PRODUTO PER CAPITA: UMA ANÁLISE PARA O PERÍODO DE 2005 A 2011

Ana Paula Menezes Pereira

Universidade do Estado de Santa Catarina – UDESC

ana.paula.menezes.pereira@gmail.com

Fernando Pozzobon

Universidade do Estado de Santa Catarina – UDESC

Fernando.esag@gmail.com

Janice Rodrigues Maciel

Universidade do Estado de Santa Catarina – UDESC

janicemaciel@gmail.com

João Henrique CizeskiBalestrin

Universidade do Estado de Santa Catarina – UDESC

jhbalestrin@gmail.com

Resumo

A partir do enfoque novo institucionalista, o objetivo do trabalho foi o de avaliar se as liberdades econômicas e individuais estariam relacionadas a maiores níveis de produto, para o período de 2005 a 2011. Encontraram-se evidências de que um ambiente institucional identificado com a proteção às liberdades econômicas e individuais está relacionado a maiores níveis de produto *per capita*. Como consideração geral, as liberdades econômicas estão associadas com maiores níveis de produto, estando mais fortemente associada nos países com nível médio de desenvolvimento. Nos países com grau mais elevado de desenvolvimento, o crescimento estaria mais fortemente relacionado às liberdades individuais. Para avaliar o impacto das liberdades econômicas e individuais sobre o nível de produto *per capita* dos países foi estimado um modelo de painel. As evidências sugerem que as liberdades econômicas e individuais impactam de forma positiva e significativa os níveis de produto. Especificamente, entre os índices de

liberdade econômica, os indicadores de liberdade de possuir contas no exterior, de regulação do mercado de crédito e de controle de movimentação de capitais e pessoas exercem uma influência significativa sobre os níveis de produto. Com relação aos indicadores de liberdades individuais, citam-seos índices de independência do judiciário, de interferência militar nas leis e política, de manutenção legal dos contratos e de custos de negócios. Ressalta-se que os resultados indicam que o impacto de mudanças nas liberdades individuais de independência do judiciário e de interferência militar nas leis e política são superiores a uma unidade.

Palavras chave: índices de liberdades individuais e econômicas, instituições e crescimento econômico, modelos de painel.

Área Temática: Temas Especiais

Introdução

A ausência de crescimento econômico implica, entre outros aspectos, na piora nas condições de vida e bem estar dos indivíduos. A teoria neoclássica normalmente explica o crescimento econômico em função das mudanças e acessibilidade com relação ao capital físico, ao trabalho, ao capital humano e a mudanças tecnológicas. No entanto, o crescimento não é explicado somente pelos fatores de produção e as mudanças tecnológicas, mas também pelas regras que regem a alocação destes fatores e as relações entre os indivíduos, o que explicaria como países com o mesmo nível de dotação de fatores alcançam diferentes graus de desenvolvimento. (ACEMOGLU e ROBINSON, 2010)

O instituto Fraser, sediado no Canadá, elabora um Índice de Liberdade que combina dois outros, um de Liberdade Individual e o outro de Liberdade econômica. Os índices são construídos a partir de um conjunto abrangente de indicadores, os quais medem desde o respeito às leis e às liberdades democráticas até as condições econômicas para a atuação das empresas na iniciativa privada. Segundo dados publicados pelo Instituto Fraser no EconomicFreedomofthe World – 2013¹, em uma relação de 152 países, o Brasil ocuparia a 102^a posição no índice geral. As três melhores

¹.Os dados apresentados no relatório de 2013 referem-se a índices compilados em 2011.

colocadas foram Hong Kong(1^a),Singapura (2^a) e Nova Zelândia (3^a); enquanto as três piores, a Venezuela (152^a), Mianmar (151^a) e aRepública Democrática do Congo (150^a).

As instituições entendidas como as regras formais e restrições informais estão relacionadas às condições de funcionamento dos mercados e ao desenvolvimento econômico. A partir deste enfoque, o objetivo deste trabalho é analisar a hipótese de que o um ambiente institucional que proteja as liberdades econômicas e individuais está relacionado a níveis mais elevados de riqueza entre os países. Para isso inicialmente é feita uma revisão de literatura sobre as instituições e o papel destas no crescimento econômico, para posteriormente serem avaliados os impactos das liberdades econômicas e individuais sobre o PIB *per capita* para um conjunto de países selecionados, no período que vai de 2005 a 2011.

1 Crescimento Econômico e Instituições

A abordagem institucional enfatiza a importância da análise comparativa e o exame de uma ampla gama de fatores, na busca de explicações causais adequadas, que podem estar relacionados, por exemplo, a cultura, sistemas políticos, entre outros fatores que influenciam na formação das condições que regem o comportamento e a interação dos indivíduos. (HODGSON, 1998)

Ainda que a importância das instituições no desenvolvimento econômico de um país remonte às ideias defendidas por Adam Smith, a teoria institucionalista como campo de estudos, se remete ao início do século XX, com os trabalhos deThorsteinVeblen, John Commons e Wesley Mitchel, integrantes da escola do velho institucionalismo. Nesta abordagem, a atenção é centrada nas instituições, hábitos e regras e sua evolução ao longo do tempo. Por exemplo, para os institucionalistas, os preços são uma convenção social, reforçada por hábitos e materializada nas instituições. O ponto inicial de investigação da formação de preços é a contextualização institucional na qual o preço é formado, onde o consumo é função da renda e de normas culturais estabelecidas e o consumidor, em muitos casos, age de maneira imitativa e adaptativa.

Para esta abordagem, as instituições representam regras e padrões de comportamento que guardam relativa estabilidade, influenciando os hábitos dos indivíduos e a sua forma de interação na sociedade. Hábitos individuais influenciam e são influenciados pelas instituições. A forte influência das instituições sobre o comportamento humano promove uma importante estabilidade nos sistemas

socioeconômicos, em partes por restringir e acomodar a diversidade e variação das ações de inúmeros agentes. Desta forma, o foco está sobre as características de instituições específicas ao invés de construir um modelo geral baseado no indivíduo como agente econômico. A dinâmica de mudança nas regras se aproximaria da abordagem darwiniana da biologia da evolução das espécies, onde as especificidades do ambiente nos quais os indivíduos estão inseridos são relevantes para o processo de escolha e desenvolvimento econômico. (HODGSON, 1998). O aprendizado e o processo de inovação ocorreriam em um ambiente de transmissão do conhecimento formal, valores culturais e regras formais. Um ambiente propício à criação de novos arranjos produtivos seria gerado pelo equilíbrio entre flexibilidade da estrutura institucional e, ao mesmo tempo, a estabilidade das orientações de conduta. (JOHNSON, 1988)

Em contraste com a abordagem neoclássica sobre o comportamento dos indivíduos no mercado, a escolha dos indivíduos ocorreria em condições de racionalidade limitada, onde os hábitos exerceriam um papel importante sobre a definição do sistema de preços e decisões de consumo. Os modelos de natureza institucionalista contemplam elementos de inércia, explicados pela persistência de hábitos. As instituições definem regras e padrões na forma como as pessoas interagem no meio social, onde a estabilidade destas regras refletem os valores morais e culturais da sociedade, ao definirem formas de comportamento esperados, bem como elementos de recompensa e punição. (ELSTER, 1989)

A partir dos anos 60, o debate sobre a teoria institucionalista ganhou maior expressividade com a chamada Nova Economia Institucional (NEI), cujos principais expoentes foram Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglass North, todos eles vencedores do prêmio Nobel. Fundamentalmente centrada em aspectos microeconômicos, os novos institucionalistas dão especial ênfase aos custos de transações, às falhas de mercado e ao papel fundamental das instituições no crescimento econômico. O pensamento institucionalista não constitui um corpo homogêneo, coexistindo diversas correntes com abordagens e definições muitas vezes distintas, não sendo objetivo deste trabalho discorrer sobre estas diferenças.² A investigação da relação entre produtividade e instituições será norteadada pela a definição conceitual de instituições e como estas moldam e definem o ambiente de incentivo (ou desincentivo) que leva ao crescimento econômico. Nesta abordagem, conforme North (2005), em

²As distinções entre as diferentes escolas institucionalistas podem ser encontradas em diversas referências, sugere-se aqui Conceição (2002) e Hodgson (1998).

contraste com a teoria evolucionista darwiniana derivada da biologia, a evolução se dá com base em escolhas dos agentes, onde as regras do jogo servem como uma forma de minimizar as incertezas, políticas, econômicas ou sociais.

Na abordagem moderna de North, as instituições são definidas como restrições formais e informais que estruturam as interações humanas, de formação fundamentalmente cultural e histórica, tais como normas de comportamento, códigos de condutas, regras, leis e convenções. “Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction.” (NORTH, 1990). Acrescenta-se, ainda, que as instituições delineiam a estrutura de incentivos de uma economia, levando-a a mudança em direção ao crescimento, estagnação ou declínio (NORTH, 1994).

Segundo Conceição (2002), ao colocar as instituições no centro do processo de desenvolvimento ou evolução da sociedade, North estabelece um elo entre o conceito de instituições e a abordagem neoclássica. Os indivíduos não possuem um conhecimento perfeito do ambiente transacional, sendo assim, podem não alcançar uma solução de máxima eficiência.

Para North (1994), os mercados são imperfeitos, havendo grande assimetria de informações, onde instituições e tecnologia determinam os custos de transações e transformação. Os custos de transação referem-se aos recursos dispendidos no cumprimento dos contratos, seja no planejamento ou monitoramento das transações econômicas entre as partes envolvidas. Estes custos estão associados aos problemas que resultam da racionalidade limitada dos indivíduos, os quais podem levar a comportamentos oportunistas nas transações. Na teoria dos custos de transações, a intensidade dos incentivos e a burocracia regulam as interações entre os agentes. Os incentivos diminuem, na medida em que a governança de mercado perde espaço para sistemas fundamentados na hierarquia. Níveis de burocracia maiores e mais complexos são identificados com os custos organizacionais relacionados à coordenação, aumentando os custos transacionais e reduzindo os ganhos de escala. (WILLIAMSON, 2005; COASE, 1937)

As instituições podem propiciar um ambiente mais seguro às transações, oferecendo uma maior previsibilidade na interação humana, diminuindo assim as incertezas (e conseqüentemente, os custos de transações), dando lugar a ambientes políticos e econômicos mais estáveis, definidos por uma estrutura de incentivos que gera padrões de crescimento diferenciados, sendo importante preocupar-

se não somente com o funcionamento estático dos mercados (teoria neoclássica), mas fundamentalmente, com o processo de desenvolvimento (dinâmico, histórico e evolucionista) dos mercados (NORTH, 1994).

Hodgson (1998) define instituições como um sistema de regras estabelecidas e enraizadas que estruturam as interações sociais. Consistem em regras formais (leis, direito de propriedade, constituição) e restrições informais como costumes, tradições e códigos de conduta. O próprio mercado, como exemplo, é uma instituição com normas, costumes sociais, iterações e relações de troca.

De modo geral, podem-se resumir como importantes aspectos da abordagem institucionalista, a ideia de processo, em oposição à condição de equilíbrio e estática neoclássica, com ênfase no processo de mudança tecnológica, social, econômica e institucional; a incorporação dos aspectos históricos (*path dependence*) de uma sociedade, onde as restrições institucionais acumuladas ao longo do tempo, por meio de normas e regras, moldam o nosso presente e influenciam o nosso futuro (CONCEIÇÃO, 2002). A matriz institucional é entendida como sendo um conjunto de regras que gera incentivos para o crescimento econômico, associado ao desenvolvimento econômico.

2.2 Crescimento econômico e instituições: algumas evidências

Conforme aponta Gwartney, Holcombe e Lawson (2004), ainda que historicamente a literatura enfatize a importância dos insumos na função produtiva como determinante do crescimento, a teoria institucionalista tem sido capaz de demonstrar empiricamente, como a produtividade dos insumos é diretamente influenciada pelo ambiente institucional. Ou seja, aborda a questão do crescimento não somente como um simples resultado da disponibilidade de insumo e acumulação de recursos, mas como estes recursos são utilizados de maneira a produzir crescimento.

Um dos principais e mais importantes focos de estudos econômicos se concentram em entender e explicar os fatores que determinam o crescimento econômico de longo prazo e as diferenças de riqueza entre os países, sendo três as grandes correntes teóricas. Historicamente dominante, a teoria neoclássica explica o crescimento econômico pelo modelo de Solow (SOLOW, 1956), sendo resultado da acumulação de capital, trabalho, capital humano e tecnologia que, combinados em uma dada função de produção, fornecem a base para o crescimento. Uma segunda corrente, defendida pelo economista Jeffrey Sachs, destaca o efeito determinístico da geografia sobre o crescimento econômico, procurando levar em consideração as condições geográficas

para explicar o atraso de algumas nações em comparação com os atuais países desenvolvidos. Por fim, a abordagem institucionalista vem ganhando importância principalmente após publicação do trabalho de North (1990), onde se busca explicar a relação entre instituições e crescimento econômico.

A abordagem institucionalista sobre crescimento é baseada na ideia de que, se existem instituições apropriadas, de caráter econômico, legal e político, o sistema de mercado gera um ambiente de incentivos para investimento em capital físico e humano e melhoria dos métodos de produção via inovação. Em ambientes que prevalecem instituições inapropriadas, o crescimento tende a ficar muito abaixo do seu potencial. O arranjo institucional fornece a base para mudanças estruturais decisivas para atingir níveis superiores de crescimento e qualquer análise sobre o crescimento, desconsiderando as especificidades locais que são os alicerces do processo de crescimento, se torna limitada. As instituições são importantes porque geram, viabilizam ou influenciam as inovações tecnológicas, a forma de organização das firmas, o processo de trabalho, as políticas macroeconômicas e o padrão de competitividade (CONCEIÇÃO, 2002).

A qualidade institucional influencia o crescimento econômico por meio da variação no investimento e por meio da produtividade dos recursos utilizados, criando um ambiente que conduz à prosperidade. Neste contexto, instituições fracas que não estimulem a iniciativa privada, ou instituições degenerativas, podem estar diretamente relacionadas ao fato de que muitas economias não conseguem atingir um nível adequado e sustentável de crescimento e desenvolvimento.

2.3 Instituições e crescimento econômico

De acordo com Berggren (2003), a liberdade econômica é caracterizada pelo grau ao qual uma economia se aproxima a uma economia de mercado. Isto é, implica na liberdade de estabelecimento de novos negócios, no âmbito de um Estado de Direito estável, que defende contratos e protege a propriedade privada, com um limitado grau de intervencionismo na forma de participação do Estado, regulamentos e impostos. Desta forma, instituições que garantam um grau de liberdade econômica apropriado, têm a capacidade de prover incentivos que promovam o crescimento por uma série de razões: promovem um alto retorno sobre os esforços produtivos através de baixa tributação, ordenamento jurídico independente bem como a proteção da propriedade

privada, induzem a alocação de talento nas áreas de maior geração de valor, estimulam a concorrência via baixo nível de regulamentação e intervenção governamental, são capazes de promover um ambiente ordenado e previsível para a tomada de decisão por meio de uma taxa de inflação baixa e estável, e convergem fluxos de investimentos comerciais e de capital para onde a satisfação das preferências e retorno são os mais elevados.

Adicionalmente, salienta-se que as liberdades econômicas em geral são mais frequentes em sociedades onde as liberdades individuais são protegidas por instituições apropriadas. As liberdades individuais estão relacionadas ao conceito de liberal de individualismo, definido a partir da conceituação de Hayek (1948), onde as ações dos indivíduos são manifestações sociais, permeadas pela incerteza nas relações. As instituições que protejam os direitos individuais, neste sentido, podem contribuir para que haja cooperação entre os indivíduos, o que favoreceria a crescimento econômico.

Um alto índice de liberdade econômica está relacionado à infraestrutura social de qualidade, onde instituições e políticas governamentais encorajam a iniciativaprodutiva, o desenvolvimento de novas habilidades, bens e técnicas produtivas, ao mesmo tempo em que desencorajam atividades predatórias, como corrupção e roubos. Para Gwartney et al. (2004), países com elevado índice de liberdade econômica, não apenas apresentam índices de crescimento econômico mais alto, mas também de níveis de renda per capita, de qualidade da educação e saúde e de expectativa de vida. Esta hipótese é corroborada por Knack and Keefer (1995), cujos estudos demonstram que instituições que protegem o direito de propriedade são significativamente relevantes para o crescimento econômico. Na investigação realizada por Barro (1991), na qual foi feita análise *cross-country*, foram encontradas evidências de que os efeitos positivos da liberdade de comércio, governos enxutos, leis fortes e capital humano no crescimento econômico.

Dois índices principais nos fornecem os dados do grau de liberdade econômico de mais de 100 países. O Economic Freedom of the World (EFW), elaborado pelo Instituto Fraser reúne dados de mais de 150 países e inclui variáveis como Tamanho do Governo e Tributação, Propriedade Privada e Estado de Direito, Moeda, Regulamentação do Comércio e tarifas, Regulamentação dos Negócios, Trabalho e Mercado de Capitais. Um segundo índice foi criado pelo Heritage Foundation em cooperação com o Wall Street Journal e desde 1995 reúne dados sobre mais de 180 países. De maneira muito similar ao EFW, medem o grau de liberdade através das

seguintes variáveis: Estado de Direito (direitos de propriedade, ausência de corrupção); Tamanho do Governo (liberdade fiscal, e gastos do governo); Eficiência regulatória (liberdade empresarial, liberdade de trabalho, liberdade monetária) e; Abertura de Mercados (liberdade de comércio, liberdade de investimento, liberdade financeira). Estes indicadores estão intimamente relacionados com a criação de ambiente favorável ao crescimento econômico e juntamente com o investimento em capital físico e humano e o uso apropriado da tecnologia.

Ayal e Karra (1998) utilizaram o *Economic Freedom in the World (EFW)* com o intuito de comprovar empiricamente que a liberdade econômica contribui com o crescimento econômico. Neste trabalho, avaliou-se a contribuição de cada componente do índice de liberdade econômica no crescimento econômico. Além das correlações, investigaram-se as relações causais entre liberdade econômica e crescimento. Os resultados encontrados sugerem que a liberdade econômica contribui com crescimento, via aumento do fator de produtividade total (TFP) e via aumento da acumulação de capital, estabilidade do sistema monetário, pequena participação governamental e liberdade para comércio internacional.

Com o objetivo de contribuir para a construção de evidências sobre a relação entre o crescimento e as liberdades individuais e econômicas, é realizado um exercício empírico, cujos resultados são descritos no próximo item.

3 Liberdades Econômicas e Individuais e o Produto Interno Bruto per capita

Inicialmente é feita uma análise de natureza descritiva, com o objetivo de avaliar a relação entre o produto per capita e indicadores que refletem as liberdades econômicas e individuais. Em seguida, são apresentados os resultados da estimação de um modelo de painel que procurou evidências de que um ambiente com mais liberdade estaria associado a um maior nível de produto per capita.

3.1 Amostra e variáveis

Os dados utilizados foram obtidos de três fontes. Índices de liberdade foram coletados do *Economic Freedom of the World: 2013 Annual Report* (Gwartney et al., 2013). Dados econômicos foram coletados no site do banco mundial e os índices de educação e saúde foram no site do PNUD.

Observou-se uma série de lacunas nos dados, tanto as relacionadas a países quanto às series temporais. Optou-se então por limitar a amostra estudada utilizando três

critérios, tempo, número de países e discrepância nos dados. No site do EFW estão disponíveis dados anuais partindo de 2000 até 2011 para 152 países, no entanto devido às lacunas nas séries de dados, a amostra foi definida no período de 2005 a 2011 e contendo 91 países. Ainda foram retirados países que possuíam indicadores com desvios da média superiores a dois desvios padrões nos dados, os mesmos foram Hong Kong, Luxemburgo e Lesotho.

Originalmente, índices que estavam representados em uma escala de 0 a 10 foram divididas por 10 e, portanto, padronizadas no intervalo de 0 a 1, com o objetivo de conferir uma interpretação mais intuitiva dos parâmetros estimados. Países com notas mais próximas 0 indicam menores índices de liberdade e notas mais próximas a 1 indicam países mais com maior liberdade.

3.1.1 Variáveis de liberdade individuais

A) **Independência do judiciário**

Baseado em dados do *Relatório de Competividade Global*, este índice representa uma compilação de indicadores, que visa quantificar a independência do judiciário de influência, seja ela do governo, de corporações ou partidos políticos. Países que apresentam judiciário fortemente influenciado recebem as menores notas, já os menos recebem as maiores notas.

B) **Influência militar na política**

O *International Country RiskGuide* tem em um de seus componentes o índice *Military in Politics*, o qual foi utilizado como base para esse índice. Ele visa medir se existe interferência militar no governo do país, levando em conta que os militares não são eleitos, qualquer envolvimento na política mesmo que periférico leva a diminuição da democracia.

C) **Manutenção legal dos contratos**

Este índice é criado com base em dados da publicação *Doing Business* do banco mundial relacionados ao tempo e custo de se receber um débito o qual já foi ganho judicialmente. Ele visa quantificar o grau de confiabilidade que se pode ter em contratos feitos nesse país.

D) **Custos do crime para negócios**

O índice foi formulado a partir do *Relatório de Competitividade Global*. O indicador é um *proxy* para o custo para os negócios causados pelo crime e pela violência.

3.1.2 Variáveis de liberdade econômicas

A) Controle sobre movimentação de capital e pessoas

É um índice composto pela média de três subcomponentes:

I Restrições a propriedades e investimentos estrangeiros

Este índice foi formulado a partir de duas questões do *Relatório de Competitividade Global*, “O quão prevalente são propriedades de companhias estrangeiras no seu país”. A segunda é “O quão restritivas são as regulamentações no seu país relacionadas a fluxos de capital estrangeiros”.

II Controles de capitais

O Relatório do fundo monetário internacional descreve 13 formas de controle sobre capitais. O indicador representa a proporção de controle de capital que o país possui dentro dos 13 tipos listados pelo FMI.

III Restrição à movimentação de pessoas

O índice representa a proporção de países que o país exige visto para visitantes estrangeiros.

B) Regulações do mercado de crédito

É um índice composto pela média de três subcomponentes:

I Propriedade de bancos

O índice é calculado com base na porcentagem dos depósitos bancários que são depositados em bancos privados. Países com maior porcentagem recebem as maiores notas.

II Crédito do setor privado

O índice representa a proporção de crédito fornecido pelo setor público ao setor privado. Se o governo desse país tiver déficit fiscal essa parcela é retirada da poupança bruta.

III Controle sobre taxas de juros

Dados sobre controles de mercado de crédito e regulações foram usados para construir esse índice. Países com taxas de juros determinadas pelo mercado,

políticas monetárias estáveis, e taxas de spread racionais receberam as maiores notas.

C) Liberdade de possuir contas no exterior

O índice visa classificar os países quanto à liberdade de possuir contas no exterior ou contas em moeda estrangeiras.

3.1.3 Variáveis de controle

Como variáveis de controle, foram utilizados o índice de educação e saúde do PNUD e o percentual das importações e exportações sobre o PIB. Estes dados, tais como o PIB per capita, utilizado como *proxy* para o crescimento econômico, foram obtidos do banco de dados do Banco Mundial.

A) Índice de educação

A variável consiste em um dos subcomponentes do IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) e mede o número de anos médios de escolaridade que uma criança pode esperar receber ao entrar na escola.

B) Índice de saúde

O índice representa um dos subcomponentes do IDH e mede a expectativa de vida nesses países.

C) Importações e exportações em percentual do PIB

O índice mede o peso das transações comerciais, exportações mais importações, relativas ao PIB do país.

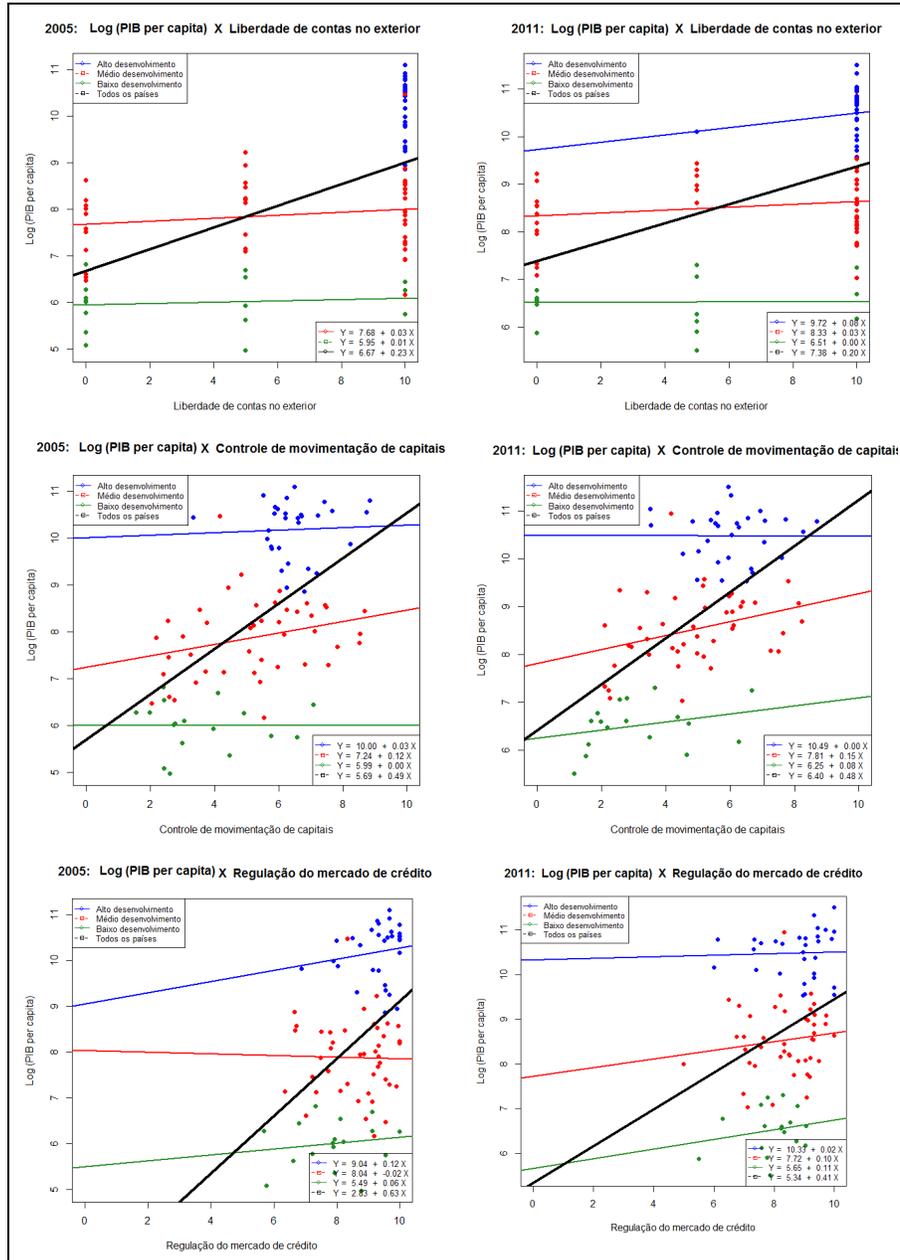
3.2 Relação entre liberdades e Produto Interno Bruto *per capita*

Os países foram segmentados de acordo com seu nível de desenvolvimento em três categorias: Alto desenvolvimento, médio desenvolvimento e baixo desenvolvimento. Para a realização dessa classificação, foi realizada a média do IDH desses países para o período temporal estudado. Os intervalos para classificação foram definidos como: países de alto desenvolvimento, aqueles com $IDH \geq 0,80$, médio desenvolvimento $0,50 \leq IDH < 0,80$ e baixo desenvolvimento $IDH < 0,50$. A listagem dos países que integram cada um dos três grupos encontra-se no Apêndice.

Para uma melhor compreensão sobre o comportamento das variáveis de liberdade econômica e individual com relação ao PIB per capita (*proxy* utilizada para o

crescimento econômico), foi feita uma análise estática, para comparar o comportamento das variáveis em dois períodos de tempo: 2005 e 2011.

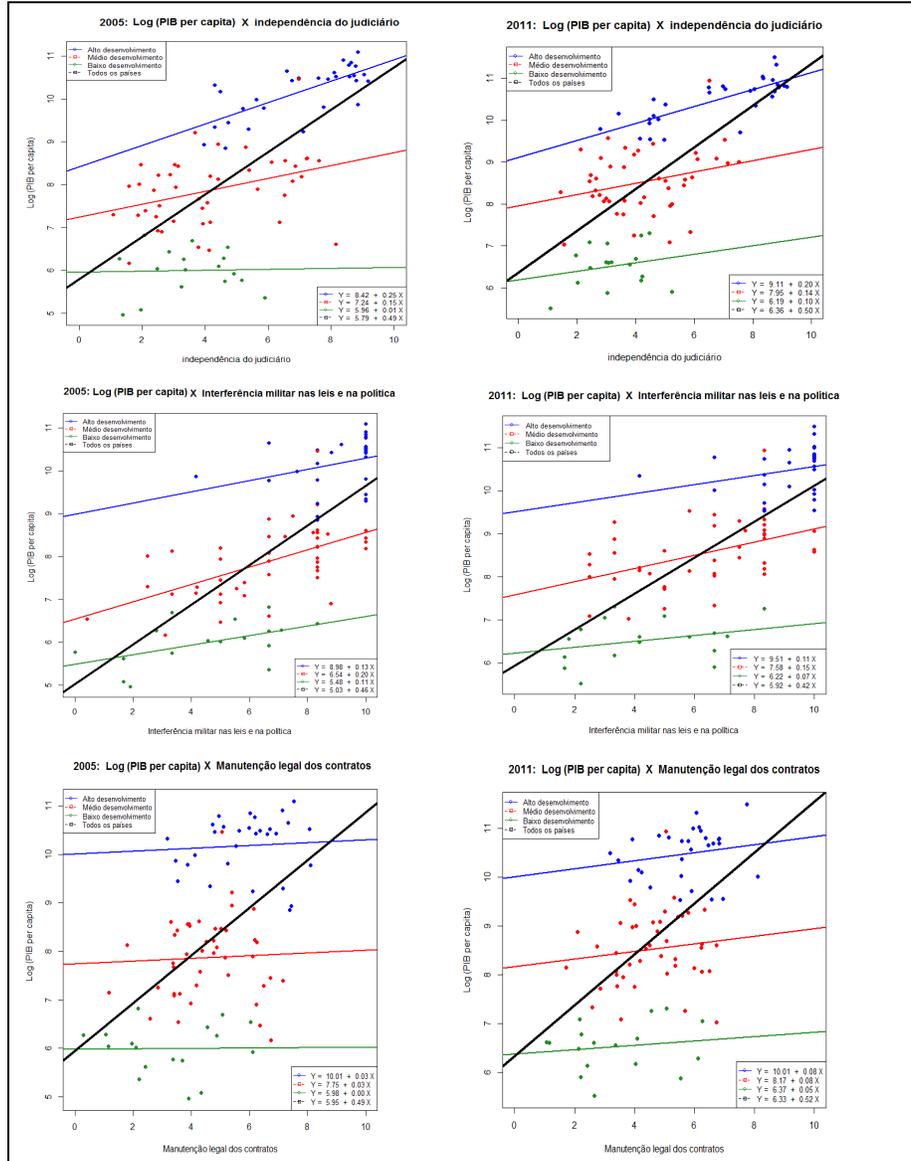
Figura 1 – Estática comparativa com variáveis de liberdade econômica

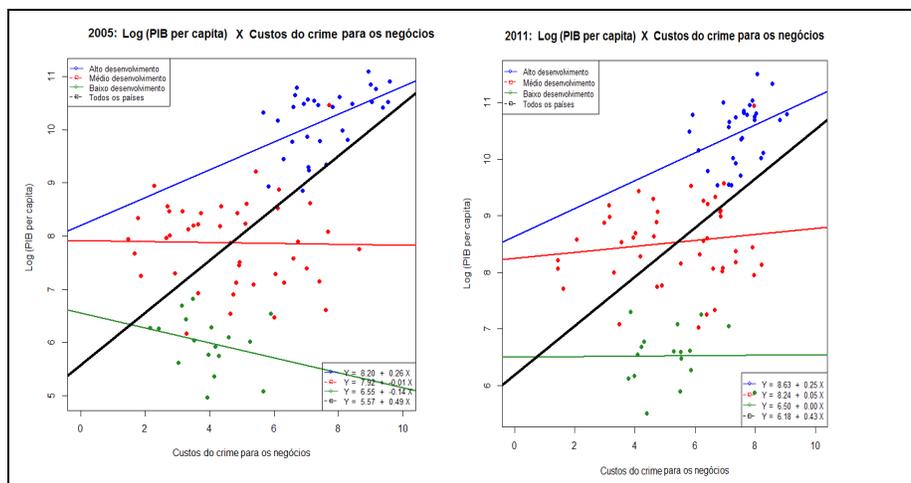


Com relação às variáveis de liberdade econômica, as figuras revelam que todos os três indicadores analisados – liberdade de contas no exterior, controle de movimentação de capital e regulação do mercado de crédito – apresentam uma relação positiva com o PIB *per capita*; o que nos revela, de antemão, que quanto maior o grau

de liberdade na esfera econômica, maior o produto *per capita*. De um modo geral, esta sensibilidade é levemente mais acentuada entre os países de médio grau de desenvolvimento.

Figura 2 – Estática comparativa com variáveis de liberdade individual





A mesma tendência de correlação positiva se verifica entre as variáveis de liberdade individual e o PIB *per capita* dos países, onde quanto maiores os indicadores de liberdade individual - representada pelas variáveis, independência do judiciário e manutenção legal dos contratos - maior o produto. Por outro lado, quanto menor a interferência militar nas leis e na política e quanto menor os custos do crime para os negócios, maior o PIB *per capita*, uma vez que, de acordo com a definição destas variáveis, quanto maior a nota atribuída, menor é o indicador. Com relação a estes indicadores, a visualização gráfica sugere que, em geral, nos países com um grau mais elevado de desenvolvimento, o PIB *per capita* está mais fortemente relacionado às liberdades individuais.

3.3 Resultados do Modelo de Painel

Para avaliar como as liberdades individuais e econômicas impactam sobre o PIB per capita dos países, foi estimado um modelo de painel para o conjunto de países da amostra. As variáveis independentes foram divididas em três categorias, duas categorias representando as variáveis de interesse desta investigação, a saber, um grupo de variáveis *proxy* para liberdades individuais e outro para liberdades econômicas; adicionalmente, tem-se o grupo de variáveis de controle. Utilizaram-se os efeitos fixos para estimar o modelo, dado que as observações não foram extrações aleatórias de uma grande população.³ Os resultados são apresentados na Tabela 1.

³A escolha pela utilização de efeitos fixos foi reforçada pelo resultado apresentado no teste de Hausmann, onde a hipótese nula foi rejeitada a 5% de significância.

Tabela 1: Resultados do Modelo

Tabela 1 – Resultados do modelo

Modelo: Efeitos-fixos, usando 637 observações Incluídas 91 unidades de corte transversal Comprimento da série temporal = 7 (2005 – 2011) Variável dependente: Log(PIB <i>per capita</i>)					
Variáveis	Coeficiente	Erro Padrão	Razão – t	p-valor	
Constante	1,91091	0,220427	8,6691	<0,00001	***
Liberdades econômicas					
Liberdade de possuir contas no exterior	0,270623	0,0783488	3,4541	0,00060	***
Regulação do mercado de crédito	0,711942	0,230446	3,0894	0,00211	***
Controle de movimentação de capitais e pessoas	0,328683	0,181924	1,8067	0,07137	*
Liberdades individuais					
Independência do judiciário	1,48432	0,153496	9,6701	<0,00001	***
Interferência militar nas leis e política	1,50441	0,137415	10,9479	<0,00001	***
Manutenção legal dos contratos	0,674234	0,195257	3,4531	0,00060	***
Custos de negócios do crime	0,414138	0,163359	2,5351	0,01152	**
Variáveis de controle					
Índice de educação	0,980756	0,147788	6,6362	<0,00001	***
Índice de saúde	3,96013	0,230301	17,1954	<0,00001	***
Importações e exportações em % do PIB	-1,4732	0,139619	-10,5516	<0,00001	***
R-quadrado 0,903238					

Nota: *significativo a 10%, ** significativo a 5%, ***significativo a 1% .

Entre as liberdades econômicas, as influências da liberdade de possuir contas no exterior e da regulação do mercado de crédito foram consideradas estatisticamente significativas a menos de 1% de significância; e do controle de movimentação de capitais e pessoas, a menos de 10% de significância. Com relação aos efeitos sobre o PIB *per capita*, o maior impacto estimado foi da regulação no mercado de crédito, onde para uma unidade de variação no índice, estima-se que o PIB *per capita* varie em torno de 0,71%. O menor impacto foi da variação no Controle de movimentação de capitais e pessoas, onde para cada unidade de variação no índice, espera-se uma varie em 0,33%.

No que se refere às liberdades individuais, a independência do judiciário, a interferência militar nas leis e política foram consideradas estatisticamente significativas para explicar mudanças no PIB *per capita*, a menos de 1% de nível de significância, e o impacto dos custos de negócios do crime foi avaliado como sendo significativo a menos

de 5% de nível de significância. O impacto do aumento em uma unidade nos índices de manutenção legal dos contratos e custos de negócios do crime resultaria, respectivamente, em 0,67% e 0,41% de aumento no PIB *per capita*. Os resultados indicam que o impacto de mudanças nas liberdades individuais sobre o PIB *per capita* é maior do que o de alterações nas liberdades econômicas no que se refere à independência do judiciário e a interferência militar nas leis e política, onde os parâmetros estimados foram superiores a um. Para uma variação de uma unidade na independência do judiciário, o PIB *per capita* se alteraria em 1,48%; e para cada unidade de alteração no índice de interferência militar nas leis e política, o impacto sobre o produto *per capita* seria de 1,50%.

Considerações Finais

A partir do enfoque novo institucionalista, o objetivo do trabalho foi o de avaliar se as liberdades econômicas e individuais estariam relacionadas a maiores níveis de produto, para o período de 2005 a 2011. Para a abordagem institucionalista sobre crescimento, instituições apropriadas gerariam incentivos ao investimento, onde economias com elevado índice de liberdade econômica e individual apresentariam níveis de produto mais elevados.

Os resultados encontrados sugerem que um ambiente institucional identificado com a proteção às liberdades econômicas e individuais está relacionado a maiores níveis de produto *per capita*. A análise descritiva foi feita através de uma análise estática, visando avaliar o comportamento das variáveis de liberdade econômica e individual com relação ao PIB *per capita* para 2005 e 2011. Os países foram divididos em três grupos, de acordo com o nível de desenvolvimento. Como consideração geral, as liberdades econômicas estão associadas a maiores níveis de produto, estando mais fortemente associada nos países com nível médio de desenvolvimento. Com relação às liberdades individuais, também foram observadas relações positivas destas com o nível de produto *per capita*. A maior sensibilidade dos países com médio grau de desenvolvimento talvez possa ser atribuída à heterogeneidade destes indicadores e à importância deles na geração de um ambiente propício ao desenvolvimento da iniciativa privada. Em geral, nos países com um grau mais elevado de desenvolvimento, o PIB *per capita* está mais fortemente relacionado às liberdades individuais.

Com o objetivo de identificar o impacto das liberdades econômicas e individuais sobre o nível de produto *per capita* dos países foi estimado um modelo de painel. Com relação às liberdades econômicas, foram encontradas evidências de que os indicadores de liberdade de possuir contas no exterior, de regulação do mercado de crédito e de controle de movimentação de capitais e pessoas exercem uma influência significativa sobre os níveis de produto. Os resultados encontrados também sugerem que as liberdades individuais impactam de forma positiva sobre o nível de produto, entre elas, citam-se os índices de independência do judiciário, de interferência militar nas leis e política, de manutenção legal dos contratos e de custos de negócios. Ressalta-se que os resultados indicam que o impacto de mudanças nas liberdades individuais de independência do judiciário e de interferência militar nas leis e política são superiores a uma unidade. Para uma variação de uma unidade no indicador de independência do judiciário, o PIB *per capita* se alteraria em 1,48%; e um aumento de uma unidade no índice de interferência militar nas leis e política resultaria em um impacto sobre o produto *per capita* seria de 1,50%.

Apêndice

Quadro: Relação de Países por nível de Desenvolvimento

Alto	Médio	Baixo
Australia	Albania	Kuwait
Austria	Argentina	Kyrgyz Republic
Belgium	Armenia	Malaysia
Canada	Bolivia	Mauritius
Czech Rep	Botswana	Mexico
Denmark	Brazil	Mongolia
Estonia	Bulgaria	Morocco
Finland	China	Namibia
France	Colombia	Pakistan
Germany	Costa Rica	Paraguay
Greece	Croatia	Peru
Hungary	Dominican Rep	Philippines
Iceland	Ecuador	Romania
Ireland	Egypt	South Africa
Israel	El Salvador	Sri Lanka
Italy	Georgia	Thailand
Japan	Guatemala	Tunisia
Korea South	Honduras	Turkey
Latvia	India	Ukraine
Lithuania	Indonesia	Uruguay
Netherlands	Jamaica	Vietnam
Norway	Jordan	Kazakhstan
Portugal		
Slovak Rep		
Slovenia		
Spain		
Sweden		
Switzerland		
United Kingdom		
United States		
		Bangladesh
		Benin
		Burkina Faso
		Burundi
		Cameroon
		Chad
		Ethiopia
		Kenya
		Madagascar
		Malawi
		Mali
		Mauritania
		Nepal
		Nigeria
		Tanzania
		Uganda
		Zambia

Referencial Bibliográfico

ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James. The Role of Institutions in Growth and Development. **Review Of Economics And Institutions**, [s.l], p. 1-33. set. 2010.

AYAL, Eliezer B.; KARRAS, Georgios. Components of economic freedom and growth. **Journal of Developing Areas**, [s.l], v. 32, n. 3, p.327-338, mar. 1998.

BARRO, Robert J. Economic growth in a cross section of countries. **Quartely Journal Of Economics**, [s.l], v. 106, n. 2, p.407-443, maio 1991.

BERGGREN, Niclas. The benefits of economic freedom: a survey. **The Independent Review**, Oakland, v. 8, n. 2, p.193-211, mar. 2003.

COASE, R. H..The Nature of the Firm. **Economica**, London, v. 4, n. 16, p.386-405, nov. 1937

CONCEIÇÃO, Octavio Augusto Camargo. **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista**. 2002. 227 f. Tese (Doutorado) - Curso de Economia, Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser, Porto Alegre, 2002.

ELSTER, J. Social norms and economic theory. **Journal of Economic Perspectives**, Pittsburgh, American Economic Association, v.3, n.4, p.99-117, set, 1989.

GWARTNEY, James D.; HOLCOMBE, Randall G.; LAWSON, Robert A. Economic freedom, institutional quality, and cross-country differences in income and growth. **Cato Journal**, Washington, v. 24, n. 3, p.205-233, mar. 2004.

HAYEK, F.A. von. **Individualism and Economic Order**. Chicago: The University of Chicago Press, 1948.

HODGSON, Geoffrey M. The Approach of Institutional Economics. **Journal Of Economic Literature**, Sidney, v. 36, n. 1, p.166-192, mar. 1998.

JOHNSON, B. An institutional approach to small-country problem. In: FREEMAN, C.; LUNDVALL, B. (Ed.) **Small countries facing the technological revolution**. London: Pinter, p. 279-297, 1988.

KNACK, Stephen; KEEFER, Philip. Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures. **Economics & Politics**, [s.l], v. 7, n. 3, p.207-228, nov. 1995.

NORTH, D. C. Economic performance through time. **American Economic Review**. Pittsburgh, v. 84, n. 3, p. 359-368, jun. 1994.

NORTH, Douglas. **Institutions, Institutional Change, and Economic Performance**. Nova York: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, D. Institutions and the performance of economics over time, In: MENARD, Claude; SHIRLEY, Mary M. **Handbook of New Institutional Economics**. Netherlands: Springer, 2005. p. 21-30.

SOLOW, R. A. Contribution to the theory of economic growth. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 70, Feb. 1956.

WILLIAMSON, Oliver E. Transaction Cost Economics. In: MENARD, Claude; SHIRLEY, Mary M. **Handbook of New Institutional Economics**. Netherlands: Springer, 2005. p. 41-68.