

INSTITUIÇÕES, LIBERDADE ECONÔMICA E CRESCIMENTO: UMA ANÁLISE DE PAÍSES DESENVOLVIDOS E EM DESENVOLVIMENTO¹

Reisoli Bender Filho

Doutor em Economia Aplicada pela Universidade Federal de Viçosa. Professor Adjunto da Universidade Federal de Santa Maria. E-mail: reisolibender@yahoo.com.br

Cláudia Maria Sonaglio

Doutora em Economia Aplicada pela Universidade Federal de Viçosa. Professora do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul – UEMS (bolsista FUNDECT-MS). E-mail: claudia.sonaglio@gmail.com

Carlos Otávio Zamberlan

Doutor em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul - Professor do Curso de Administração da Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul – UEMS. E-mail: otaviozamberlan@terra.com.br

Resumo: quantificar as diferenças no nível de crescimento econômico de países com políticas e instituições diferenciadas, como os países desenvolvidos e em desenvolvimento, e sua relação com o grau de liberdade econômica no período entre 2000 e 2007 foi o objetivo do artigo. Para isso, utilizou-se como técnica de análise um modelo com dados em painel. Os resultados obtidos indicaram que o grau de liberdade econômica, nas cinco áreas analisadas, tem influenciado o crescimento econômico. Dentre os resultados, destacam-se a influência do comércio internacional, área para a qual se evidenciou uma relação positiva quando se analisa os países em desenvolvimento e uma relação negativa para os desenvolvidos, o que pode ser justificado por aspectos institucionais relacionados aos subsídios e demais barreiras ao comércio externo.

Palavras-chave: liberdade econômica; crescimento econômico; políticas; instituições

INSTITUTIONS, ECONOMIC FREEDOM AND GROWTH: AN ANALYSIS OF DEVELOPED AND DEVELOPING COUNTRIES

Abstract: to quantify the differences in the level of economic growth in countries with different policies and institutions, as developed and developing countries, and its relationship to the degree of economic freedom between 2000 and 2007 was

¹ Recebido em 29/08/1012. Liberado para publicação em 21/11/1012.

the aim of the paper. For this, we used analysis technique as a model with panel data. The results indicated that the degree of economic freedom, in five areas analyzed, has influenced the economic growth. Among the results, we highlight the influence of international trade area for which a positive relationship was evident when analyzing developing countries and a negative relationship to be developed, which can be explained by institutional aspects related to subsidies and other barriers to foreign trade.

Key-words: economic freedom; economic growth; polices; institutions

Classification JEL: C23; F40

1 Introdução

Desde Adam Smith (1776), o conceito de liberdade econômica tem recebido atenção, porém, somente na década de 1960 essa discussão recebeu novo impulso. Friedman (1962) em seu livro *Capitalism and Freedom*, enfatizou que o crescimento das economias estava relacionado ao grau de liberdade econômica dos agentes e das instituições. Entretanto, até cerca de três décadas, liberdade econômica foi um conceito intuitivo, não mensurável e sem uma definição rigorosa. Por sua vez, a partir da década de 1990, pode ser observado um maior esforço para se desenvolver medidas confiáveis e mensuráveis de liberdade econômica.

Para Corbi e Menezes Filho (2007), o termo liberdade econômica é amplo e significa a oportunidade de trocas de bens e serviços, sem restrições sobre livre comércio tais como controle de preços, taxação excessiva, instabilidade monetária e/ou violação dos direitos de propriedade. Assim, um mercado livre caracteriza-se por transações voluntárias entre indivíduos que buscam atingir seus objetivos econômicos.

Hall e Lawson (2008) e Corbi e Menezes Filho (2007) têm mostrado que países com maior grau de liberdade econômica crescem mais rapidamente e atingem níveis mais elevados de renda *per capita* que países com menores níveis de liberdade econômica. Para tanto, a adoção de políticas e a manutenção e consolidação de instituições são vitais para esse processo. Da mesma maneira, os governos devem promover a liberdade econômica provendo uma estrutura legal e um sistema judiciário e de fiscalização que protege os direitos de propriedade e garante o cumprimento dos contratos de maneiras eficiente. Além disso, eles também promovem a liberdade ao facilitar acesso e garantia de uma moeda sólida.

Por outro lado, políticas governamentais excessivamente intervencionistas inibem a liberdade econômica. Caso de impostos, gastos do governo e regulações que substituem as trocas individuais e voluntárias e coordenação de mercado, gerando resultados negativos sobre o grau de liberdade econômica dos países. Ele pode também ser afetado por restrições que limitam a entrada de novos agentes nos mercados.

A relação entre liberdade econômica, crescimento, instituições e medidas políticas de cada país têm motivado autores como Gwartney, Holcombe e Lawson (2004), Corbi e Menezes Filho (2007) e Hall e Lawson (2008), a analisar as diferenças nas taxas de crescimento entre os países, e porque alguns países crescem enquanto outros permanecem estagnados com baixos níveis de crescimento e de renda *per capita*.

Nessa linha de pesquisa, procurando contribuir para a referida discussão, o presente artigo tem por objetivo analisar como o grau de liberdade econômica tem afetado o crescimento econômico de países, desenvolvidos e em desenvolvimento, com políticas e instituições diferenciadas. A contribuição está relacionada à: (i) ampliar as discussões sobre a relação entre liberdade econômica e crescimento econômico e, (ii) quantificar essa relação, uma vez que os resultados empíricos são ainda incipientes.

Além dessa introdução, o trabalho está dividido em outras quatro seções. Na segunda, discute-se a relação entre instituições e crescimento econômico. Na terceira, é apresentado o índice de liberdade econômica e o método utilizado. A quarta seção analisa os resultados obtidos, enfatizando como as diferenças políticas e institucionais estão relacionadas com as diferenças no crescimento entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento. E na última seção, são delineadas as considerações finais.

2 Instituições e crescimento econômico

A relevância das instituições está intrinsecamente associada à evolução da ciência econômica. A abordagem institucionalista é um complemento, principalmente à abordagem neoclássica, pois esta é atemporal e a histórica não conseguindo explicar o caráter evolucionista da economia como uma ciência social válida, necessitando de um sistema de princípios que versem sobre o caráter processual da ciência econômica, representando movimento e atividade através do

tempo. Dentro dessa ótica, o institucionalismo parece ser a abordagem que traz esses componentes históricos para o entendimento da economia e sua evolução (crescimento, estagnação ou atraso).

Entretanto, a terminologia de instituições não possui consenso em sua definição, mas as diversas escolas econômicas institucionalistas conseguem um bom diálogo sobre o tema. Para Commons (1931), representante do velho institucionalismo americano, existe a impressão de que qualquer comportamento econômico é uma instituição, todavia o termo instituições deve ser bem definido e não virar uma representação de qualquer coisa, simplesmente para que os fenômenos econômicos e comportamentais possam ser explicados pela simples invocação das instituições. De acordo com o autor, a economia institucional é como uma ciência econômica comportamental que necessita de análises de causas, efeitos e ou finalidades. Dessa forma, o institucionalismo é uma abordagem econômica processual que requer uma análise mais contundente do comportamento dos agentes porque é parte do “arcabouço comportamental²” para compreender os efeitos econômicos em uma determinada sociedade.

No velho institucionalismo americano, as instituições são definidas como sendo formulações de direito, regras que dão mais ou menos liberdade à ação individual, sendo essas formulações e regras construídas formal ou informalmente. No caráter formal são apresentadas como normatizações, regras, direitos e deveres dentro de uma organização maior, seja ela um Estado, uma *holding* ou uma cooperativa. No caráter informal são construídas por meio de hábitos e costumes. Essa noção de construção formal e informal também se apresenta na Nova Economia Institucional. Para North (1991), as instituições são restrições concebidas e planejadas para estruturar as interações políticas, econômicas e sociais. Essas podem ser restrições informais como tradições e costumes ou regras formais com leis e direitos de propriedade.

Em Coase (1998), a estrutura formal e informal também se apresenta, pois para ele as instituições de um país são formadas por seu sistema jurídico, social, político, de ensino, cultural e atuam de forma a tolherem ou ampliarem os custos de transação³. Os custos de transação incluem, entre outros, os custos de definir e

² Ações de um indivíduo ou indivíduos que causam efeitos de maior ou menor grau em todo o processo econômico, tornando a economia uma verdadeira ciência social.

³ Custos que a sociedade incorre para criação, manutenção, utilização e mudança de instituições e organizações que interferem direta ou indiretamente no mercado (SBRAGLIA, 2006)

mensurar os entraves de produção e circulação de bens e serviços, os custos de informação e de se fazer cumprir normas e leis.

O termo custo de transação aparece em Coase e por esse motivo atribui-se a ele e a Nova Economia Institucional (NEI), o tratamento institucional dos custos de transação. A questão de transação como unidade de estudo das instituições foi abordada por Commons (1931). Diferente dos economistas clássicos e aqueles guiados pelo hedonismo, que consideram a mercadoria como unidade de estudo, a economia institucional vê nas transações entre indivíduos a unidade de estudo da economia.

Frente a esse panorama, onde as transações passam a receber um tratamento institucional, as instituições passam a ser entendidas e formadas a partir da ação entre indivíduos, que devem ser mantidas por regras de funcionamento, estabelecendo relações de direito, deveres, o que não é de direito e o que não é dever de cada indivíduo ou grupo dentro da coletividade. A sociedade intervém nas forças econômicas, políticas e sociais, sendo as transações o elemento que possibilita a cessão ou aquisição, entre indivíduos, de direitos de propriedade e da liberdade concedida pela própria sociedade.

Todavia, as regras de funcionamento, para regerem os comportamentos dos indivíduos ou grupos, são acompanhadas de sanções, que decorrem de conflitos de interesses, que resultam em transações regradas pelas normas de conduta, que por sua vez, consideram os princípios de escassez e são forçadas por sanções morais na opinião coletiva, por lucros ou prejuízos no lado econômico ou de violência organizada no aspecto legal (COMMONS, 1931).

Essas regras de funcionamento estão em constante mudança, elas se alteram com a história. Para North (1991), as instituições evoluem de forma incremental conectando o passado com o presente e com o futuro, demonstrando uma dependência com a trajetória. Nesse ponto o Velho Institucionalismo Americano dialoga muito bem com a Nova Economia Institucional.

Fazendo uma análise de North (1991), Coase (1998) e Williamson (2000), nota-se que as instituições são parcialmente produto do processo evolucionário e parcialmente do desenho de oportunidades, percebe-se que o objeto de estudo é a instituição. Na NEI, a evolução das instituições é explorada pelo desenvolvimento das próprias instituições que afetam o comportamento dos indivíduos, causando algum tipo de evolução, perpetuação ou derrocada de uma instituição refletindo no desenvolvimento e crescimento econômico.

Para Hodgson (2002), representante do neo-institucionalismo, existem diferentes tipos de instituições que podem surgir e se desenvolver de várias formas distintas. Algumas podem surgir de forma espontânea, outras necessitam de instituições já existentes para as legitimarem, tanto em estado inicial ou quando já consolidadas no âmago social. Segundo Menger *apud* Hodgson (2002), várias instituições sociais emergem e se desenvolvem sem um planejamento consciente, isso é freqüente no caso daquelas instituições que alcançam um importante estágio de desenvolvimento quando elas se tornam conscientemente reconhecidas e legitimadas por outras instituições.

Hodgson (2002) discute que, dependendo da natureza da instituição ela necessita de outras instituições para se fazer cumprir ou ser respeitada, no caso dos contratos, por exemplo, sem a existência de ameaça legal, pessoas poderiam omitir informações nos contratos e tomar o que não lhes pertence, gerando um custo de transação e, por conseguinte freando o crescimento econômico. A criação de instituições legais, como o Estado, ou mesmo, quase legais, como coalizões de comércio, podem intervir no intuito de manter a lei e a ordem, fator essencial para o desenvolvimento da economia, mas podem atuar colocando entraves, intervindo sobremaneira na economia, criando morosidade ou aumentando custos nas transações, dessa forma, elas estariam agindo, consciente ou inconscientemente, contra o crescimento econômico.

Conceição (2008), ao tratar as teorias institucionais de crescimento econômico (Antigo Institucionalismo Americano, Nova Economia Institucional e Neo-Institucionalismo), enfatiza que existem pontos consensuais no que se refere ao crescimento da economia: i) para elas o crescimento é um processo, o que implica incorporar seu ambiente histórico e as especificidades locais, o que significa haver uma dependência com a trajetória (*path dependence*); ii) por conta das especificidades locais não é possível pressupor que trajetórias individuais apresentadas em determinada economia possam ser historicamente copiadas, expondo que o desdobramento institucional para o crescimento é marcado pela incerteza e; iii) o processo de crescimento, considerando o peso das instituições, tem referencia na ação individual dos agentes, revelando a importância das firmas, organizações e, sobretudo, do ambiente microeconômico na definição das diversas trajetórias.

3 Método e dados

O objetivo desta seção centra-se na apresentação do índice de liberdade econômica e na discussão do método utilizado. Para melhor compreensão, está dividida em três subseções. Na primeira é apresentada a formulação do Índice de Liberdade Econômica desenvolvido pelo *Fraser Institute* (FI); na segunda é descrito o método de análise de dados em painel – teórico e o analítico – e; na terceira, são descritas as variáveis (países) e dados (séries) serão analisados.

3.1 O índice de liberdade econômica

O índice de liberdade econômica desenvolvido pelo *Fraser Institute* (FI) tem por objetivo ranquear os países de acordo com seu nível de liberdade econômica, considerando um conjunto de fatores econômicos e institucionais relevantes. Para tanto, é composto de cinco áreas que definem respectivamente cinco subíndices, os quais consideram os seguintes aspectos: 1) tamanho do governo, 2) estrutura legal e proteção dos direitos de propriedade, 3) acesso à moeda estável, 4) liberdade de comércio internacional e 5) regulação dos mercados. Para o cálculo de cada subíndice, o instituto utiliza um conjunto específico de variáveis associadas a cada área (ver Gráfico 1).

Por sua vez, o índice é calculado com notas atribuídas no intervalo de zero a dez, sendo que, quanto maior for a nota, maior será o grau de liberdade econômica. Como mencionado acima, para cada área é calculado um subíndice, o qual gera o índice geral de liberdade econômica para cada respectivo país.

3.2 Procedimentos econométricos para dados em Painel⁴

A fim de examinar a existência de uma relação entre o grau de liberdade econômica e o nível de crescimento econômico dos países, como proposto em discussão anterior, fez-se uso do método econométrico de dados em painel. A técnica constitui-se de uma combinação entre corte transversal e séries de tempo. Assim, um painel tem duas dimensões de variação dos dados, uma espacial e outra temporal, o que permite analisar conjuntamente e ao mesmo tempo, de forma específica, países ou grupos de países com características diferentes (políticas, instituições e nível de crescimento), bem como sua evolução ao longo do tempo.

⁴ Este tópico foi elaborado com base em: Greene (2008), Baltagi (2005), Cameron e Trivedi (2005), Arellano (2003), Wooldrige (2002). Para maiores especificações sobre a técnica de dados em painel sugere-se o aprofundamento da leitura nessas referências.

Quadro 1 – Áreas, componentes e subcomponentes do índice de liberdade econômica

Áreas	
1	Tamanho do governo: despesas, taxas e empresa
A	Despesas de consumo governamentais como percentual do consumo total
B	Transferências e subsídios como percentual do produto (PIB)
C	Empresas governamentais e investimento
D	Taxa marginal máxima
2	Estrutura legal e direitos de propriedade
A	Independência judicial
B	Cortes imparciais
C	Proteção dos direitos de propriedade
D	Interferência militar nas regras e leis e processo políticos
E	Integridade do sistema legal
F	Sanção legal de contratos
G	Restrições regulatórias sobre a venda de propriedade real
3	Acesso à moeda estável
A	Crescimento monetário
B	Desvio padrão da inflação
C	Inflação: ano mais recente
D	Liberdade para os bancos manter moeda estrangeira
4	Liberdade de comércio internacional
A	Taxas sobre o comércio internacional
B	Barreiras comerciais regulatórias
C	Tamanho do setor de comércio relativo ao esperado
D	Taxas de câmbio no mercado negro
E	Controle do mercado de capitais internacional
5	Regulação do crédito, trabalho e negócios
A	Regulações no mercado de crédito
B	Regulações do mercado de trabalho
C	Regulações de negócios

Fonte: *Frasier Institute*, 2009.

Entre as vantagens do uso dessa técnica está a capacidade de captar a heterogeneidade entre as unidades (nesse caso os grupos de países), o aumento da eficiência das estimativas, além de permitir captar a dinâmica do comportamento das unidades. Contudo, torna-se necessário atentar para possíveis problemas de autocorrelação e correlação cruzada (entre as unidades individuais no mesmo instante de tempo), além da heterocedasticidade.

A especificação formal de um modelo de dados em painel consiste em:

$$Y_{it} = \alpha_i + X_{it}\beta + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

em que α_i é um componente fixo que capta a heterogeneidade entre as unidades de análise e o subscrito i sugere que os interceptos podem ser diferentes em cada

unidade; X_{it} representa o conjunto de variáveis explicativas e ε_{it} é o termo de erro [$\varepsilon_i \sim \text{iid}(0, \sigma_\varepsilon^2)$].

O objetivo da análise de dados em painel é obter os estimadores consistentes de β com propriedades desejadas de eficiência, sendo as suposições feitas sobre a correlação entre os termos aleatórios e os regressores, o que determina a forma de estimação correta dos parâmetros. Dois modelos básicos derivam do modelo em (1), um de efeito fixo (EF) outro de efeitos aleatórios (EA). Em relação ao primeiro, supõe que os efeitos individuais α_i podem ser correlacionados com algum regressor de X_{it} ; para tanto, a correta estimação dos modelos de efeitos fixos requer o controle dessa correlação. A estimação por EF não permite estimativas de características que não variam ao longo do tempo (cor, raça, topografia, etc.).

Em um contexto de ortogonalidade entre efeitos fixos e os regressores [$E(\alpha_i, X_{it}) = 0$] e ausência de correlação entre os regressores e o termo de erro aleatório [$E(\varepsilon_{it}, X_{it}) = 0$], as estimativas de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) e Mínimos Quadrados com variáveis *dummy* para cada i (LSDV) fornecerão estimadores consistentes. Supondo apenas a segunda pressuposição, os estimadores de LSDV serão consistentes. Os efeitos fixos podem ser estimados também de forma consistente por MQO, quando considerado $E(\alpha_i, X_{it}) \neq 0$ utilizando as variáveis em diferenças (FD-OLS), o que elimina os efeitos individuais.

Em relação ao segundo – modelo de efeitos aleatórios –, assume-se α_i como variável aleatória e não correlacionada com as variáveis explicativas. Formalmente, tem-se:

$$\begin{aligned} Y_{it} &= \alpha_i + X_{it}\beta + \varepsilon_{it} \\ Y_{it} &= X_{it} + \mu_{it} \end{aligned} \quad (2)$$

em que $\mu_{it} = \alpha_i + \varepsilon_{it}$; com $\varepsilon_i \sim \text{iid}(0, \sigma_\varepsilon^2)$ e $u_{it} \sim \text{iid}(0, \sigma_u^2)$.

O intercepto representa o valor médio (fixo) comum para todos os interceptos das unidades da amostra e o erro representa o desvio do intercepto individual de seu valor médio, ou seja, as diferenças no intercepto de cada unidade se refletem no termo de erro, como verificado em μ_{it} , que é o termo de erro composto. No caso do modelo de efeito aleatório é possível obter estimativas para as características invariantes no tempo.

Assim, supondo $E(\alpha_i, X_{it}) = 0$ e $E(\mu_{it}, X_{it}) \neq 0$, os métodos de estimação por MQO, LSDV ou FD-OLS não são consistentes, devendo-se utilizar os métodos

de variáveis instrumentais (IV) ou Momentos Generalizados (GMM) para a correta estimação dos parâmetros β .

Consideradas as particularidades da modelagem de dados em painel. O modelo econométrico formalmente estimado seguiu a seguinte especificação:

$$\text{LnPIBpc}_{it} = \alpha_i + \beta_1 \text{Area1}_{it} + \beta_2 \text{Area2}_{it} + \beta_3 \text{Area3}_{it} + \beta_4 \text{Area4}_{it} + \beta_5 \text{Area5}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

em que LnPIBpc é a variável dependente e representa o logaritmo do Produto Interno Bruto *per capita* dos diferentes países, a qual é utilizada como *proxi* para o crescimento econômico de ambos os grupos: desenvolvidos e em desenvolvimento; α_i representa os efeitos fixos de cada (*it*); e os demais coeficientes referem-se a diferentes áreas que compõem o índice de liberdade econômica do *Fraser Institute* (FI).

Espera-se obter sinais positivos para os coeficientes das cinco áreas, para ambos os conjuntos de países. Especificamente, em relação à área 1, espera-se que quanto menor o tamanho do governo, que é indicado por um maior grau de liberdade econômica, maior a renda *per capita* dos países, tal que, $\beta_1 > 0$; no caso da área 2, quanto mais bem definida a estrutura legal e os direitos de propriedades dos países, maior o crescimento econômico esperado, tal que, $\beta_2 > 0$; a área 3 está relacionada a estabilidade econômica dos países, para a qual espera-se que uma economia mais estável determine melhores condições de crescimento, com $\beta_3 > 0$; por sua vez, o comércio internacional – definido na área 4 – é um dos propulsores de crescimento para os países, sobretudo, os em desenvolvimento e, desta forma, o esperado é que a maior integração comercial favoreça o crescimento econômico dos países, sendo $\beta_4 > 0$, e; no que tange a área 5, que enfatiza a regulação dos mercados de trabalho, crédito e negócios, espera-se uma relação direta com os níveis de renda *per capita*, a medida tais aspectos não obstaculizem o desenvolvimento da atividade econômica, com $\beta_5 > 0$.

3.3 Seleção dos países

Para examinar de forma mais específica a heterogeneidade dos países, adotou-se a classificação de países desenvolvidos e em desenvolvimento, uma vez que, essa distinção permite identificar os países, não somente pelo seu nível de crescimento, mas também por suas políticas e suas instituições, bem como pela forma como elas têm sido geridas ao longo do tempo. O Quadro 2 apresenta a definição dos países.

A definição dos países, quanto ao seu grau de desenvolvimento, foi obtida a partir da renda *per capita* (PIB *per capita*). Aqueles com maiores níveis de renda compõem o grupo dos países desenvolvidos, enquanto que os países com rendas menores compõem o grupo dos países em desenvolvimento. Para essa classificação, foram utilizados os dados do Fundo Monetário Internacional (FMI), expressos em mil dólares, para os anos entre 2000 e 2007. A utilização do referido período dá-se pela limitação de dados contínuos para o índice de liberdade econômica, disponibilizados pelo *Fraser Institute*.

Quadro 2 – Países selecionados, desenvolvidos e em Desenvolvimento

Países desenvolvidos	Países em desenvolvimento
Alemanha	Argentina
Áustria	Brasil
Bélgica	Chile
Canadá	China
Coréia do Sul	Índia
Dinamarca	Indonésia
Espanha	Malásia
Estados Unidos	México
Finlândia	Paraguai
França	Rússia
Grécia	Uruguai
Holanda	
Irlanda	
Itália	
Japão	
Noruega	
Nova Zelândia	
Portugal	
Reino Unido	
República Tcheca	
Suécia	
Suíça	

Fonte: Elaborada pelos autores, FMI - World Economic Outlook Report, 2009.

4 Análise e discussão dos resultados

O objetivo desta seção é apresentar e discutir os principais resultados associados à relação entre o grau de liberdade econômica e o crescimento dos países, os quais foram divididos em dois grupos: desenvolvidos e em desenvolvimento. Para

a obtenção dos resultados foi estimado um modelo econométrico para dados em painel com efeitos fixos (EF), os quais estão expressos nas Tabelas 1 e 2, respectivamente, para o grupo de países desenvolvidos e em desenvolvimento. A estimação de um modelo de efeitos fixos (e não efeitos aleatórios) ocorreu em função do teste de Hausman – apresentado na parte inferior das Tabelas 1 e 2 – indicar que tal modelo é mais adequado ao problema proposto, pela rejeição da hipótese nula.

Para o grupo de países desenvolvidos, verifica-se que as cinco áreas analisadas – as quais consideram fatores políticos, econômicos e institucionais –, foram estatisticamente significativas ao nível de 1%, mostrando o bom ajustamento do modelo estimado. Ratifica a robustez das estimativas os testes R e F apresentados no lado direito da Tabela 1. Entretanto, em duas áreas – 2 e 4 – os sinais foram contrários ao esperado *a priori*.

Em relação à área 1, que corresponde ao tamanho do governo e inclui as despesas de consumo governamentais, transferências e subsídios, empresas governamentais entre outros aspectos, o grau de liberdade dos países depende do processo político para alocar recursos – bens e serviços – na economia. Para essa área, o coeficiente estimado indicou que o aumento de um ponto percentual no índice de liberdade econômica elevaria a renda *per capita* dos países desenvolvidos em aproximadamente 11,5%, mantido tudo o mais constante. Salienta-se que o aumento do grau de liberdade econômica significaria uma redução da participação do estado na atividade econômica.

A discussão do tamanho do estado entendida como a relação entre o gasto público e o crescimento econômico tem sido recorrentemente analisada. Entretanto, nesse aspecto as posições são muitas vezes conflitantes, porém cabe ressaltar algumas questões acerca desse conflito: como o gasto é realizado e quais as implicações para o setor privado. Conforme Bonelli (2009), uma generalização quase consensual das conclusões sobre essa relação indicaria que: primeiro, o tamanho do estado tende a crescer à medida que as economias se desenvolvem, e; segundo, que uma presença muito grande do estado, explicitada por gastos públicos elevados, torna-se prejudicial para os objetivos de crescimento, uma vez que retira do setor privado recursos para inversões em capital fixo.

Nesta perspectiva, autores como Hall e Lawson (2008) encontraram um coeficiente negativo para a relação entre o tamanho fiscal do governo e o PIB *per capita*, resultado que indicaria que elevados gastos governamentais estariam relacionados a níveis de renda mais elevados. Porém, essa questão tem que ser analisada do ponto de vista da qualidade e eficiência do gasto público, conforme

ênfatizam Angelopoulos, Philippopoulos e Tsionas (2007). Para Bergh (2006), essa causalidade ocorre em outra direção, indicando que países altamente produtivos têm admitido elevados gastos governamentais, o que não seria necessariamente um obstáculo para a produtividade econômica (LINDERT, 2003).

Tabela 1 – Modelo de Efeitos Fixos para países desenvolvidos

Variáveis	Coeficientes	Testes	Coeficientes
Constante	8.912364* [0.7878495]	Número de observações	176
Area 1	0.1146918* [0.0257312]	Número de grupos	22
Area 2	-0.1195774* [0.0341225]	R-sq: within	0.7933
Area 3	0.2410350* [0.0525865]	corr(u_i, Xb)	-0.4791
Area 4	-0.2632395* [0.0627535]	Teste F(5,21)	67.16*
Area 5	0.2098144* [0.0433305]	sigma_u	0.5138193
		sigma_e	0.1199733
		Rho	0.9482996
		Teste F para todo u_i=0 F(21, 149)	59.23*
		Teste de Hausman Robust F(5,170)	31.92*

Fonte: Elaborada pelos autores, resultados da pesquisa.

Os valores entre [] correspondem aos erros-padrão.

* significativo ao nível de 1%.

A combinação entre estabilidade monetária (examinada na área 3) e crescimento econômico é um objetivo comum de todos os países. Porém, conforme Hernann (2002), esse objetivo limita-se ao plano de intenções, uma vez que, em grande medida, é consequência das condições estruturais e institucionais de cada país. Nesse contexto, a estabilidade passaria, sobretudo, por um crescimento monetário estável e por um rigoroso controle inflacionário, o que seria condição necessária para a manutenção de taxas de crescimento (renda) crescentes e equilibradas.

Para essa área, observa-se que o aumento de um ponto percentual no grau de liberdade econômica indicaria uma elevação nos níveis de crescimento econômico em cerca de 24%, o que corrobora a importância destes fatores para o efetivo

processo de crescimento dos países. Esse resultado condiz com os níveis de renda *per capita* e taxas de inflação dos países desenvolvidos, para os quais se evidencia uma clara relação inversa entre essas variáveis macroeconômicas. Em geral, taxas de inflação reduzidas estão associadas a rendas mais elevadas. Por vez, a ação austera no sentido de estabilidade monetária, refletida em baixas taxas de inflação, determina variações de preços próximas de zero, como no caso do Japão, que quando analisada a média dos oito anos apresentou inflação negativa (ver Figura 1).

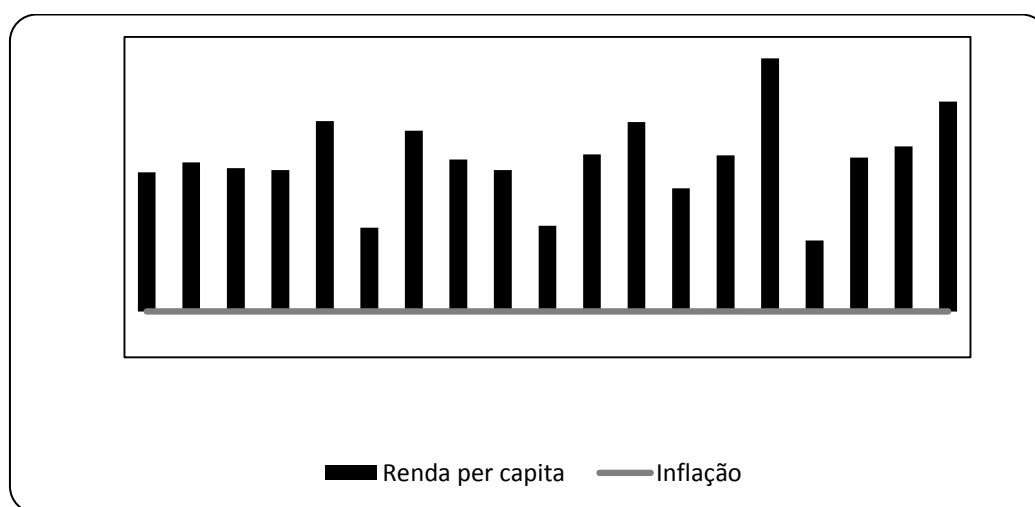


Figura 1 – Renda *per capita* média (em US\$) e taxa de inflação média (em%) no período de 2000-2007.

Fonte: FMI, 2009.

A regulação do mercado de crédito, trabalho e empresas, fatores que estão incluídos na área 5, observa-se que nos países desenvolvidos há uma relação muito estreita dessas variáveis com o processo de crescimento econômico, a despeito de especificidades institucionais associadas às políticas de emprego e de crédito neste grupo de países. Para cada aumento de um ponto percentual no grau de liberdade econômica, a renda *per capita* se elevaria em cerca de 21%, tudo o mais constante.

Por sua vez, a área 2, que enfatiza aspectos relacionados a estrutura legal e direitos de propriedade – independência judicial, proteção dos direitos de propriedade, interferência militar nas regras e leis e processo políticos – apresentou sinal oposto ao esperado. Porém, o impacto negativo sobre o crescimento econômico também foi encontrado por Corbi e Menezes Filho (2007). Esses autores mencionaram que tal resultado não parece claro, uma vez que para uma explicação mais específica seriam necessários outros tipos de análises e de dados.

Da mesma forma, a área relacionada ao comércio internacional (área 4), para a qual espera-se uma relação positiva, o resultado indicou uma relação contrária. No entanto, essa relação é um tema que suscita muitos debates; como enfatizam Cândido e Lima (2010), tais debates surgem principalmente da dificuldade em separar os efeitos das políticas comerciais de promoção do comércio exterior de outros tipos de políticas paralelamente adotadas pelos países que as praticam.

Contudo, deve-se considerar que o resultado foi obtido para um grupo de países desenvolvidos. Assim, apesar de não esperado, esse resultado pode indicar que a manutenção de elevadas barreiras ao comércio internacional pode produzir um nível de renda interna artificialmente elevada. Neste sentido, salientam-se as elevadas concessões de subsídios a produção, a exemplo da Política Agrícola da União Européia.

Em estudo sobre o rápido crescimento da Irlanda nas últimas décadas Pawell (2003) obteve resultados semelhantes, o que já havia sido obtido por McMahon (2000), sugerindo que a transferência na forma de subsídios aumenta a renda rural, mas têm pouco impacto sobre o investimento e pode retardar o crescimento econômico, uma vez que os subsídios alteram os incentivos marginais aos agricultores, tornando-os mais propensos a permanecer em suas propriedades. Desta forma, os subsídios impedem o processo de deslocamento de recursos para profissões mais valorizadas, o que pode comprimir a renda e o crescimento.

Após discussão dos resultados do grupo de países desenvolvidos, na Tabela 2, encontram-se os resultados para o grupo selecionado de países em desenvolvimento. Inicialmente, verifica-se que todas as relações foram positivas, indicando que maiores níveis de liberdade econômica afetam positivamente os níveis de renda *per capita* e de crescimento econômico desses países, contudo, a área 1, correspondente ao tamanho fiscal do governo foi não estatisticamente significativa.

A proteção das pessoas e seus bens legitimamente adquiridos é o elemento central da liberdade econômica e de uma sociedade civil, aspectos que são enfocados na área 2. Os principais elementos de um sistema legal consistente com a liberdade econômica são o estado de direito, a segurança dos direitos de propriedade, um sistema judiciário independente e organizado, bem como um sistema judicial imparcial.

Tabela 2 – Regressão de Efeitos Fixos para países em desenvolvimento com o logaritmo do PIB *per capita* com variável dependente

Variáveis	Coefficientes	Testes	Coefficientes
Constante	2.6777930* [0.7878495]	Número de observações	88
Area 1	0.0881699 [0.0801891]	Número de grupos	11
Area 2	0.2429717* [0.0570233]	R-sq: within	0.6234
Area 3	0.1685308* [0.0340254]	corr(u _i , Xb)	-0.2166
Area 4	0.1983302* [0.0991238]	Teste F(5,21)	23.83*
Area 5	0.1426993* [0.9099365]	sigma_u	0.81281997
		sigma_e	0.21178747
		Rho	0.93642521
		Teste F para todo u _i =0 F(10, 72)	96.21*
		Teste de Hausman Robust F(5,82)	104.70*

Fonte: Elaborada pelos autores, resultados da pesquisa.

Os valores entre [] correspondem aos erros-padrão.

* significativo ao nível de 1%.

Para os países em desenvolvimento analisados, a ampliação o grau de liberdade econômica elevaria a renda *per capita* em cerca de 24%, ao nível de significância de 1%. Tal resultado está associado à manutenção da segurança dos direitos de propriedade protegidos pelo estado de direito, que fornece a base tanto para a liberdade econômica como para o funcionamento eficiente dos mercados. Esse expressivo resultado vai de encontro ao exposto por Gwartney e Lawson (2004), que enfatizam que, mais do que qualquer outra, esta área é essencial para a alocação eficiente de recursos. Países com grandes deficiências nesta área não são susceptíveis de prosperar, independentemente das suas políticas nas outras áreas.

Os resultados da área 3 indicam que um aumento de um ponto percentual no grau de liberdade econômica implica em um aumento de aproximadamente 17% na renda *per capita* dos países em desenvolvimento, ao nível de significância de 1%, mantido tudo o mais constante. Nesta área se encontram os paradoxos do crescimento desses países, uma vez que o crescimento nas últimas décadas esteve fortemente associado ao controle das elevadas taxas de inflação, o que provocava contínua instabilidade macroeconômica.

Conforme Gwartney e Lawson (2004), elevadas taxas de crescimento monetário invariavelmente levam à inflação. Da mesma forma, quando a taxa de inflação aumenta, ela também tende tornar-se mais volátil. Por sua vez, taxas de inflação elevadas e voláteis distorcem os preços relativos, alteram as condições fundamentais dos contratos de longo prazo e tornam praticamente impossível para indivíduos e empresas planejar de forma criteriosa os eventos futuros. Assim, estabilidade monetária é essencial para proteger os direitos de propriedade e a liberdade econômica.

Corroborando os resultados, na Tabela 2 encontram-se os níveis de renda *per capita* e as taxas médias de inflação dos países em desenvolvimento selecionados. Diferentemente dos países desenvolvidos, verifica-se que os níveis de renda são significativamente menores, com média de quatro mil dólares (nos países desenvolvidos a média foi de trinta e três mil dólares), enquanto que as taxas de inflação foram mais elevadas e mais heterogeneas.

Essa heterogeneidade deve-se aos contextos econômicos diferenciados observados nos países latinos e nos asiáticos. Em relação aos primeiros, a exceção do Chile, os demais países mantiveram taxas médias de inflação próximas a 8% entre os anos de 2000 e 2007 (nos países desenvolvidos a taxa média de inflação foi de cerca de 2%). Em relação ao segundo grupo, a exceção da Indonésia, os patamares inflacionários (não superiores a 4% no período) ficaram acima daqueles verificados nos países desenvolvidos, porém abaixo dos verificados pelos países latinos, o que talvez seja um dos fatores que tenha propiciado a esses países um processo de crescimento econômico mais elevado.

A partir desses contextos, a combinação de inflação elevada com crescimento reduzido do PIB *per capita* gera a convicção de que o aspiral inflacionário é um processo extremamente danoso para o funcionamento das economias. Contudo, o baixo crescimento desses países não foi ocasionado unicamente pela aceleração da inflação, mas, sem dúvida, também pela incerteza sobre a estrutura futura de preços relativos que a alta inflação provoca, afetando negativamente as decisões de investimento e, por conseqüência, a expansão da produção.

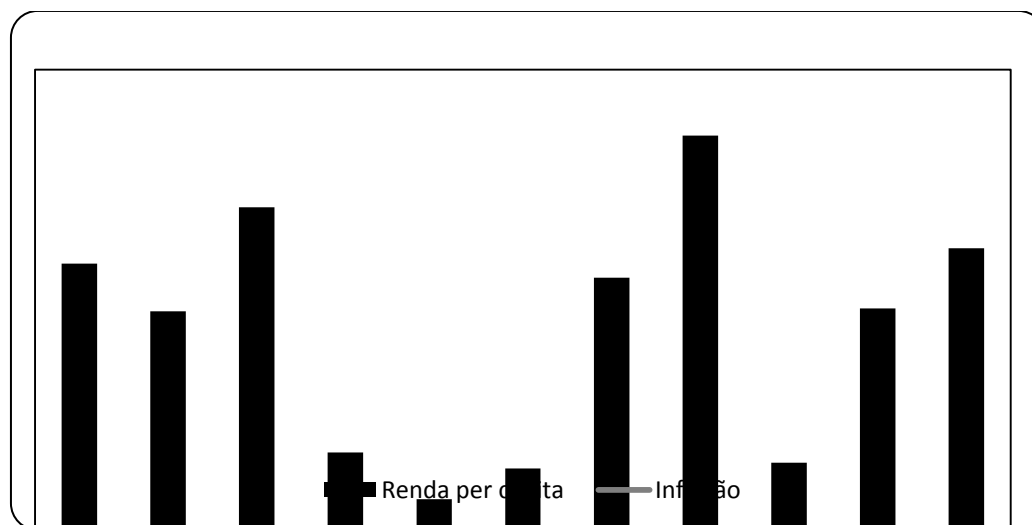


Figura 2 – Renda per capita média (em US\$) e taxa de inflação média (em %) no período de 2000-2007.

Fonte: FMI, 2009.

A área 4 discute a questão da liberdade econômica sob a ótica das relações comerciais internacionais. Nessa área são analisadas, sobretudo as políticas comerciais e as regras em relação aos fluxos de capitais. Aspectos são extremamente importantes nas decisões econômicas e políticas dos países em desenvolvimento, no que tange aos seus projetos de crescimento. Corbi e Menezes Filho (2007) resumem essas questões enfatizando que uma maior abertura comercial aumenta a variedade de produtos numa economia e tende a elevar a concorrência e baixar preços e, por consequência, ampliar o bem-estar dos consumidores, uma vez que o comércio internacional para os países em desenvolvimento tem sido tanto uma fonte para entrada de capital estrangeiro, como também uma forma para equilibrar a conta corrente.

No contexto econômico de alta tecnologia e baixo custo para comunicação e transporte, a liberdade de troca além das fronteiras nacionais é um ingrediente-chave para a liberdade econômica. Assim, a liberdade de comércio internacional tem contribuído substancialmente para a melhoria dos padrões de desenvolvimento econômico (GWARTNEY e LAWSON, 2004). Contudo, praticamente todos os países adotam restrições protecionistas de vários tipos, tais como tarifas e quotas e/ou subsídios, que são exemplos de barreiras que limitam o comércio internacional, visto que reduzem a convertibilidade de moedas e o controle sobre as taxas de câmbio, dificultando os fluxos no mercado internacional.

Diferentemente do resultado obtido para os países desenvolvidos, para os países em desenvolvimento a relação entre maior liberdade econômica e crescimento foi positiva, indicando que o incremento de um ponto percentual no índice de liberdade econômica implicaria em um crescimento da renda *per capita* na ordem de 20%, significativo ao nível de 1%, o que corrobora a importância desse fator para os países em desenvolvimento, os quais têm sua pauta exportadora baseada em produtos de baixo valor agregado, como os agropecuários e agrícolas, que em geral tem elevados níveis de proteção no mercado internacional.

Entretanto, a relação positiva entre o comércio externo e o crescimento econômico encontra algumas posições divergentes na literatura, principalmente quando a questão é o seu grau de importância no crescimento (ver Rodriguez e Rodrik, 2000). Tal visão sustenta que essa relação seria evidenciada de forma mais pronunciada para certos países, o que poderia, ainda que, em parte, explicar os resultados contrários obtidos para os países desenvolvidos e em desenvolvimento analisados.

Complementando, Chang (2003) comparou as políticas comerciais adotadas pelos países em suas estratégias de promoção do crescimento econômico e mostrou que as políticas de liberalização comercial vistas como panaceia ao crescimento econômico dos países em desenvolvimento nunca foram adotadas em sua plenitude pelos países desenvolvidos, apesar de indicarem a sua prática aos países em desenvolvimento.

A regulação dos mercados – crédito, trabalho e negócios – é a ênfase da área 5. Essa forma de regulação afeta a liberdade econômica quando os regulamentos restringem a entrada nos mercados e interferem na liberdade de exercer a troca voluntária. Corbi e Menezes Filho (2007) complementam, uma menor regulação dos mercados deve facilitar e diminuir os custos das transações econômicas de uma maneira geral, gerando ganhos de bem-estar. Para o grupo de países em desenvolvimento analisados, os resultados indicam que o crescimento econômico se elevaria em cerca de 14% decorrentes do aumento de um ponto percentual no grau de liberdade econômica, significativo ao nível de 1%.

Para uma análise mais profícua sobre a regulação dos mercados, fa-se necessário discorrer acerca das condições das instituições nesses países. Ao contrário das economias mais desenvolvidas, os países em desenvolvimento, a exemplo de Brasil e Argentina, elaboraram reformas estruturais com vistas a proporcionar maior liberdade de mercado tardiamente. Por exemplo, a abertura da economia brasileira ocorreu somente no início da década de 1990, porém sem nenhum planejamento de

mudança das instituições existentes e calcadas em uma cultura de protecionismo e baixa concorrência externa. Fora isso, não houve uma alteração consubstancial em outras instituições que permaneceram a reger as relações econômicas que dificultam os agentes econômicos nacionais a atingirem diferenciais de concorrência. Uma dessas instituições é a própria legislação trabalhista, criada no distante ano de 1943, que não obteve flexibilização que permitisse a redução dos custos de produção dos produtos nacionais.

Na Argentina, isso não foi diferente, as instituições econômicas desse país sofriam de aspectos culturais semelhantes às encontradas nos demais países da América Latina, sobretudo o Brasil. Na década de 1990, também foram implementadas reformas estruturais centradas na abertura comercial, na privatização e na flexibilização dos direitos trabalhistas. Todavia, conforme aponta Diniz (2006), essas reformas foram facilitadas por crises econômicas, não nasceram de negociações que tinham por vistas o desenvolvimento econômico do país, não surgiram de uma política planejada, mas foram colocadas na mesa de negociação como a única saída frente às diversas crises econômicas que assolavam o país.

A partir de meados da década de 1990, mesmo com o processo de estabilização da economia brasileira, não foram elaboradas diversas reformas institucionais que poderiam dar maior liberdade econômica aos agentes nacionais, como por exemplo, a reforma tributária e trabalhista e mesmo a judicial. Analisando aspectos teóricos sobre o surgimento e evolução das instituições nota-se que, nos casos acima, não houve adaptação dessas instituições, ficando vigentes aspectos culturais das instituições que não mais se adéquam a um ambiente complexo de concorrência globalizada, prejudicando a ação dos agentes econômicos e influenciando negativamente o crescimento da economia

Nos países asiáticos, em desenvolvimento, culturalmente diferentes, o processo institucional de liberalização dos mercados seguiu trajetórias também diferentes, na maioria daqueles países, a incompleta e até mesmo a inexistência de leis específicas, como é o caso de uma legislação trabalhista, que estabelece uma extensa fonte de liberdade às instituições, no sentido de contratar e demitir, após severas crises como a da década de 1980, levou-os a promover reformas, porém, ainda que insuficientes.

Considerações finais

Este artigo teve como finalidade de analisar como o grau de liberdade econômica está relacionado com o crescimento econômico de países com políticas e instituições diferenciadas, caso dos países desenvolvidos e em desenvolvimento. Utilizando o índice de Liberdade Econômica, do *Fraser Institute* (FI), a abordagem teórica institucionalista e a metodologia de dados em painel, podem-se delinear considerações a respeito de que países que possuem maiores níveis de liberdade econômica, de forma mais ampla, os quais compõem o grupo de países desenvolvidos, apresentaram maiores níveis de crescimento econômico comparativamente aos países em desenvolvimento. Tais diferenças foram corroboradas pelas relações econométricas calculadas, as quais indicaram que maiores níveis de liberdade econômica determinaram maiores níveis de crescimento econômico.

No entanto, cabe aqui ressaltar que o termo liberdade econômica encontra posições divergentes na literatura econômica, ao passo que não há consenso quanto a sua própria definição, bem como sua forma de mensuração. Aqui, o referido termo está associado ao conjunto de aspectos institucionais dos países analisados. Contudo, não era escopo de este estudo fazer uma exaustiva análise das diferenças institucionais existentes no leque de países selecionados, mas pode-se perceber que determinado conjunto qualitativo de fatores institucionais exercem influência no grau de liberdade econômica e explicam parte dos diferenciais de crescimento econômico, principalmente, entre países mais desenvolvidos e aqueles com menor desenvolvimento.

Mudanças econômicas, como a abertura comercial da década de 1990, em algumas nações em desenvolvimento, a exemplo do Brasil, não foram acompanhadas por mudanças institucionais que subsidiassem os agentes econômicos nacionais ao enfrentamento concorrencial com o resto do mundo; nem poderiam, pois algumas das mudanças econômicas foram repentinas, sem o devido tempo de adaptação cultural que algumas instituições sociais e econômicas demandavam. Salienta-se aqui, que as mudanças institucionais, principalmente em âmbito social, são lentas, pois se relacionam com valores e princípios enraizados na sociedade e que, portanto, influenciaram os resultados do período analisado neste trabalho.

Esse fato não possibilitou a adequação das estruturas institucionais para um ambiente que demanda uma maior liberdade econômica, gerando um crescimento econômico mais lento em países que apresentam características institucionais que

não são consubstanciais, ou seja, onde mudanças em algumas instituições não são acompanhadas de mudanças em outras, para o período de 2000 a 2007.

Com relação às análises em painel, é importante ressaltar que os dados mostraram que os países desenvolvidos apresentaram níveis de crescimento econômico superiores aos constatados em países em desenvolvimento, exceto na área que considera a estrutura legal e direitos de propriedade (área 2), que pelo não completo conhecimento dos indicadores que compõem esse índice, não pode-se chegar a uma explicação plausível desse resultado. Na área 5, um aumento percentual na liberdade econômica gera um aumento na renda per capita de 21 % para os países desenvolvidos e de 14% para os em desenvolvimento. Igualmente, diferenciais de crescimento da renda *per capita* em virtude da variação de um ponto percentual na liberdade econômica são verificados nas áreas 1 e 3 para os países desenvolvidos e em desenvolvimento, sendo de 11,5% e 24%, respectivamente, para os primeiros, e crescimento não significativo, estatisticamente, para área 1 e de 17% para área 3, nos segundos.

Com relação às análises em painel, é importante ressaltar que os dados mostraram que os países desenvolvidos apresentaram níveis de crescimento econômico superiores aos constatados em países em desenvolvimento, exceto na área que considera a estrutura legal e direitos de propriedade (área 2), que pelo não completo conhecimento dos indicadores que compõem esse índice, não pode-se chegar a uma explicação plausível desse resultado.

Diferenças também foram verificadas na área relacionada ao comércio internacional, para a qual aumentos nos níveis na liberdade econômica refletem em elevações na renda *per capita* para os países em desenvolvimento, enquanto que para os países desenvolvidos o resultado se apresenta de forma não esperada, o que pode ser explicado por aspectos institucionais relacionados a regras ligadas ao comércio internacional e proteção do mercado doméstico, principalmente voltadas aos subsídios agrícolas fornecidos nos países desenvolvidos.

Entretanto, tais conclusões são ainda incipientes, assim, sugerem-se maiores estudos nessas áreas, de forma a ampliar as discussões acerca do tema. Por fim, conclui-se que o grau de liberdade econômica, de fato, possui influencia significativa no crescimento econômico, mas é necessário considerar aspectos institucionais relacionados aos diferentes países para se elaborar análises baseadas nesses indicadores.

Referências Bibliográficas

- ANGELOPOULOS, K.; PHILIPPOULOS, A.; TSIONAS, E. **Does Public Sector Efficiency Matter? Revisiting the Relation between Fiscal Size and Economic Growth in a World Sample**. University of Glasgow, 2007. Working Papers No 2007_30.
- ARELLANO, M. **Panel Data Econometrics**. Advanced Texts in Econometrics. Oxford University Press: New York, 2003.
- BALTAGI, B.H. **Econometric Analysis of Panel Data**. 3 th edition, 2005.
- BERGH, A.. Is the Swedish Welfare State a Free Lunch? **Econ Journal Watch** v. 3, n. 2, p. 210-235, 2006.
- BONELLI, Regis. **Estado e economia: estado e crescimento econômico no Brasil**. Comissão Econômica para a América Latina e Caribe – CEPAL, 2009.
- CAMERON, A. C.; TRIVEDI, P. K. **Microeconometrics: Methods and Applications**. Cambridge University Press; New York, 2005.
- CÂNDIDO, Marçal S.; LIMA, Fabiano G. Crescimento econômico e comércio exterior: teoria e evidências para algumas asiáticas. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 14, n. 2, p. 303-325, 2010.
- CHANG, H-J. **Chutando a escada: a estratégia de desenvolvimento em perspectiva histórica**. São Paulo: Unesp, 2003.
- CORBI, R. B.; MENEZES FILHO, N. A. Liberdade econômica, liberdade política e felicidade: uma análise empírica de um painel de países. **Anais do XXXV Encontro Nacional de Economia - ANPEC**, 2007.
- COASE, R. H. The New Institutional Economics. **The American Economic Review**, v. 88, n.2., p.72-74, may, 1998.
- COMMONS, J. R. Institutional Economics. **American Economic Review**. v.21, p. 648-657, 1931.
- CONCEIÇÃO, Otávio A. C. Crescimento econômico sob as óticas evolucionárias e institucionalista: elementos para uma teorização apreciativa. In: DATHEIN, R. (org.) **Desenvolvimento econômico brasileiro: contribuições sobre o período pós-1990**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2008.
- DINIZ, S. A reforma trabalhista argentina: a política de prêmios e castigos. **Tempo da Ciência**. v. 13. n. 25. p. 157 – 175, 1º semestre, 2006.
- FRASIER INSTITUTE (FI). **Economic Freedom of the World: Annual Report 2009**. Disponível em: <http://www.freetheworld.com/2009/2009Dataset.xls>. Acesso em: 15/out/2009.
- FRIEDMAN, Milton. **Capitalism and Freedom**. University of Chicago Press, 1962.
- GWARTNEY, J.; LAWSON, R. **Economic Freedom of the World: 2004 Annual Report**. Vancouver: The Fraser Institute, 2004.

- GWARTNEY, J.; HOLCOMBE, R. G.; LAWSON, R. **Economic Freedom, Institutional Quality, And Cross-country differences in the income and growth.** Vancouver: The Fraser Institute, 2004.
- GREENE, Willian. **Econometric analysis.** 6th ed. New Jersey: Prentice Hall, 2008.
- HALL, J.; LAWSON, R.. Theory and evidence on economic freedom and economic growth: A comment. **Economics Bulletin**, v. 15, n. 18, p.1-6, 2008.
- HERMANN, Jennifer. **Sistematização sobre o debate “Desenvolvimento e estabilidade no Brasil”.** Artigo produzido para o evento “50 Anos do BNDES”, 2002.
- HODGSON, G. The Evolution of Institutions: An Agenda for Future Theoretical. Research **Constitutional Political Economy.** Springer Netherland. v.13, n.2 p.111-127, 2002.
- INTERNATIONAL MONETARY FOUND (IMF). **World Economic Outlook Databases (WEO).** Disponível em: <http://www.imf.org/external/data.htm>. Acesso em: 08/dez/2009.
- LINDERT, P. H. **Why the Welfare State Looks Like a Free Lunch.** NBER Working Paper No. 9869, 2003.
- McMAHON, F. **Road to Growth, How Lagging Economies Become Prosperous.** Halifax, N.S.: Atlantic Institute for Market Studies, 2000.
- NORTH, Douglas C. Institutions. **Journal of Economic Perspectives.** v. 5, n.1, p. 97-112, 1991.
- SBRAGIA, R. et al. **Inovação: como vencer esse desafio empresarial.** São Paulo: Clio Editora, 2006.
- POWELL, B. Economic freedom and growth: the case of the Celtic Tiger. **Cato Journal**, v. 22, n. 3, p. 431-448, 2003.
- RODRIGUEZ, F.; RODRIK, D. **Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic’s Guide to the Cross-National Evidence.** NBER Macroeconomic Annual 2000, Cambridge, MA, 2000.
- SMITH, A. **An Inquiry into the Nature And Causes of the Wealth of Nations.** W. Strahan and T. Cadell, London, 1776.
- WILLIANSON, O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. **Journal of Economic Literature.** v. 38, p.595-613, 2000.
- WOOLDRIGE, J. **Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data.** MIT Press Cambridge: Londres, 2002.