

Discussões sobre o Conjunto de Incentivos para o Florescimento da Nova Economia no Brasil à Luz de uma Abordagem Institucionalista

Leonardo Danelon

Professor do Ensino Superior

Doutorando em Engenharia de Produção pela UFSCar

E-mail: ldanelon@hotmail.com

Resumo

O termo “nova economia” tem chamado cada vez mais atenção no espaço acadêmico e empresarial. Algumas previsões otimistas afirmam ser ela o meio que tornará o mundo melhor na medida em que ela pode acelerar a redução da pobreza e da desigualdade. Este artigo, sem a pretensão de esgotar o assunto, se propõe a mostrar alguns dos elementos que permitem aos estudiosos vislumbrar um futuro com visões mais otimistas proporcionados pela nova economia; bem como essencialmente se propõe a expor outros aspectos limitantes a este otimismo. Particularmente o trabalho busca mostrar como o ambiente institucional brasileiro pode apresentar limitações ao desenvolvimento da nova economia em termos de atratividade de investimentos, assimetrias de acesso à educação e informação e barreiras à inovação. Tais aspectos são vislumbrados por Sahlman (1999) como os essencialmente responsáveis por criar um ciclo virtuoso na região do Vale do Silício, Estados Unidos. Ver-se-á que, no Brasil, há ainda uma série de elementos institucionais que precisariam ser discutidos e quiçá modificados através da ação do Estado a fim de que o país possa oferecer os elementos atrativos para a concretização mais ágil do ciclo virtuoso projetado pela nova economia.

Palavras-chave: Nova Economia, instituições, Brasil, limitações.

Introdução

O conjunto de transformações resultantes da globalização e da sua intensificação pelo uso das novas tecnologias de informação e comunicação (TICs), que se denomina Nova Economia, tem promovido alteração substanciais no âmbito econômico e social.

A “nova economia” se distingue da “velha economia” por algumas razões, a apontar algumas: nesta, os resultados dos processos são essencialmente físicos e naquela as saídas são essencialmente a informação e o conhecimento; as atividades que sustentam a velha economia são basicamente a manufatura tradicional, o setor de transporte, mineração e construção; ao passo que na nova economia a sustentação do crescimento se dá essencialmente pelas atividades ligadas ao conhecimento (indústrias de softwares, biotecnologia, farmacêuticas etc).

Diversos autores enxergam no conjunto de atividades da “nova economia” inúmeros benefícios para o mundo como um todo, uma vez em que a tecnologia dissemina a informação e o conhecimento de forma mais rápida, transpondo barreiras geográficas e sociais, permitindo a aceleração da eficiência nos processos produtivos e praticamente impondo permanentes ataques ao status quo via concorrência. Mas como desenvolver isso?

Neste artigo, extraiu-se do texto de Sahman (1999) algumas das razões identificadas como sendo responsáveis pelo rápido florescimento da nova economia no Vale do Silício: o fácil acesso ao capital financeiro; o ambiente que estimula o empreendedorismo e a geração de negócios; e a atração/valorização de uma comunidade de aprendizagem e conhecimento.

A partir desses três elementos buscou-se identificar parâmetros de avaliação a fim de entender o quão rápido ou quão fértil seria o campo brasileiro para a transformação do meio via coleta dos benefícios da nova economia, dentro de uma abordagem institucionalista.

Ver-se-á que, no Brasil, os baixos indicadores de educação e criação (via patentes e produção científica), as assimetrias de informação e acesso à educação, bem como as inúmeras dificuldades impostas pelo ambiente de negócios pelo próprio Estado - que deveria ser o catalisador do desenvolvimento - podem ser fatores limitantes à propagação dos benefícios na nova economia no país.

1. OBJETIVO

Identificar as características da nova economia, suas potencialidades e fragilidades na sua inserção dentro do contexto institucional brasileiro em termos de atratividade de capitais, de capital humano e de estímulos à inovação/empreendedorismo.

Para tanto, faz-se necessário:

- Fazer revisão bibliográfica crítica sobre o tema;
- Levantar dados em órgão diversos para complementar a pesquisa;
- Comparar as bases de dados com os elementos encontrados na pesquisa e com a literatura estudada.

2. MÉTODO

O trabalho foi construído a partir de uma revisão bibliográfica crítica, buscando agregar - aos elementos qualitativos encontrados nessa revisão bibliográfica inicial - dados quantitativos secundários disponíveis nos mais diversos órgãos de pesquisa com abrangência nacional e internacional, tais como Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), Fórum Econômico Mundial; e Banco Mundial (através do *Doing Business*).

A pesquisa tem natureza essencialmente descritiva, dentro de uma abordagem institucionalista, sendo a unidade de análise a Nova Economia, especificamente, o conjunto de elementos favoráveis (ou desfavoráveis) para o florescimento da Nova Economia no Brasil, quais sejam: o espaço favorável (ou não) ao empreendedorismo, a atração de capital humano e a atratividade do país aos investimentos, elementos esses apontados por Sahlman (1999).

3. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

O advento da globalização, independentemente da discussão sobre o início deste fenômeno, vem provocando cada vez mais transformações nas relações econômicas e sociais, intensificadas nas décadas recentes, dentre outros, pelo surto tecnológico,

particularmente das novas Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) e pela livre mobilidade de capitais entre as nações.

De forma análoga, o trabalho ao redor do mundo também vem passando por transformações devido à competição global e à explosão das tecnologias de informação e comunicação. Tais transformações carecem paralelamente de um sistema de produção mais flexível que permita às empresas competir no ambiente que se denomina de Nova Economia, que requer agilidade no atendimento das demandas dos clientes, mudanças de produtos em escala global, marketing customizado e entregas *just-in-time*. Contudo, a flexibilidade separa o trabalhador das instituições sociais que sustentou expansões econômicas passadas. Assim, ao menos que novas instituições integrativas venham a emergir para sustentar novas formas de organização do trabalho, o desenvolvimento e coesão sociais necessários ao crescimento econômico de longo-prazo estará ameaçado. (Carnoy, 2000).

Tendo isso em vista, pretende-se expor as etapas deste trabalho da seguinte maneira: inicialmente serão discutidas algumas transformações nos modelos produtivos provocadas essencialmente pela nova economia e dos elementos que a constitui. Em seguida, serão discutidos alguns aspectos de como as instituições se associam à trajetória de desenvolvimento dos países para, finalmente, mostrar alguns dados quantitativos sobre o desempenho de algumas instituições no Brasil e suas relações com os elementos para o desenvolvimento e coleta dos benefícios gerados pela nova economia (fatores institucionais limitantes ao florescimento da Nova Economia). Em outras palavras, significa basicamente buscar o entendimento de alguns dos elementos institucionais a serem transpostos para se encontrar um crescimento econômico sustentado e de longo-prazo, visando catalisar os benefícios da Nova Economia.

3.1 Conceituação da Nova Economia e seus Elementos.

Hayes (2001) explica que o termo “nova economia” sempre vêm acompanhado de definições que incluem a combinação entre globalização e alta tecnologia, onde os elementos do processo são compostos essencialmente por conhecimento e informação em detrimento à importância dos aspectos de caráter físicos. Ela abrange mais intensamente as indústrias de softwares, da informação, internet, das telecomunicações, computadores, biotecnologia e farmacêutica.

Para Zappalà, Green e Parker (2000), o termo Nova Economia remete a um conjunto de transformações vivenciadas no modo de trabalho e de produção. Geralmente usada de forma intercambiada com “economia do conhecimento”; “era da informação” ou “sociedade em rede”.

A definição do termo “nova economia” é ainda elusivo, ou seja, um tanto vago de consenso na literatura e pode remeter a duas vertentes: 1º) às firmas envolvidas com as novas Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs); e, 2º) para contrapor com as características do que alguns autores chamam de velha economia, esta abrangendo setores tradicionais como mineração, manufatura e transporte. (ZAPPALÁ, GREEN E PARKER, 2000).

No primeiro caso, são facilmente encontrados artigos que remetem ao sucesso de empresas relativamente novas e que obtiveram êxito muito rapidamente, como a Dell, Microsoft, Apple, Amazon e outras tantas hoje gigantes relacionadas à internet e meios de comunicação e informação.

Para a segunda vertente, é possível extrair da leitura de Hayes (2001), algumas diferenças notórias entre elementos que distinguem a velha economia da nova economia, conforme proposto no Quadro 1, que segue.

Quadro 1. Distinções entre a velha economia e a nova economia.

ASPECTO	VELHA ECONOMIA	NOVA ECONOMIA
UNIDADE DE ANÁLISE	A fábrica – economia de escala.	Uma rede de “players” – economias em rede são mais importantes que economias de escala.
OBJETIVO e GERENCIAMENTO	Vender o produto – busca por estabilidade nos produtos e gerenciamento de processos; Controlar o fluxo de materiais e informações através de uma sequência de passos e embasados em análises quantitativas.	Desenvolver relacionamentos com fornecedores e clientes. Gerenciar o projeto é tão importante quanto gerenciar o processo.
FOCO	Redução do custo de produção para mercados de massa.	Velocidade na entrega e no atendimento. Custo de desenvolvimento é alto, mas custo de reprodução é baixo.
COMPETIÇÃO	O competidor é um adversário e a chave para o sucesso pode estar na diferenciação.	Cooperação é tão importante quanto a competição. Velocidade permite baixo custo, pois uma vez que a rede se estabiliza em uma posição de comando, as demais passam a gravitar no entorno dela: “the winner takes all”. Compatibilidade passa a ser tão importante quanto a diferenciação: ainda que cada “player” queira formar sua vantagem competitiva, eles são induzidos a adotar padrões comuns de plataformas e interfaces.
SAÍDAS NO PROCESSO	Produtos essencialmente físicos.	Informação e conhecimento.
VALOR NO TEMPO	Bens físicos dão depreciativos.	Conhecimento é cumulativo.
QUALIDADE	Faça certo da 1ª vez.	Confiança, velocidade e robustez (é preferível um modelo ainda incompleto a esperar mais tempo pelo lançamento). A melhoria vem do aprendizado.

Fonte: Hayes (2001), com adaptações.

Apontados alguns aspectos que distinguem a velha economia da nova economia, por que ela é importante?

Diversos autores vislumbram na “nova economia” um meio para superar adversidades econômicas tradicionais como a desigualdade de renda, períodos de baixo crescimento, baixa produtividade e desemprego.

Por exemplo, Hayes (1999) afirma que cada vez mais pesquisadores estão crenes de que as forças que estão conduzindo a nova economia são fundamentais para remodelar a forma como a economia global atua, o que lhe permitirá maiores taxas de

crescimento sustentado, elevação da produtividade e de empregos como nunca antes fora possível.

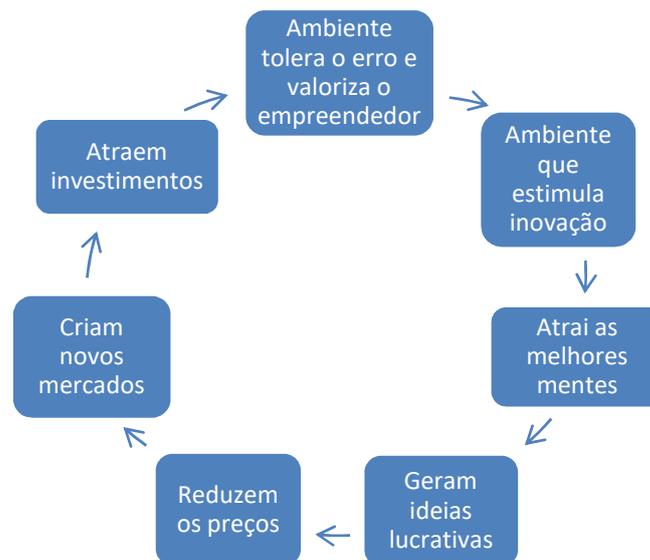
Em um artigo bastante entusiasta dos efeitos da “nova economia” no Vale do Silício e em que o autor acredita nos efeitos dissipativos desta para o resto do mundo, Sahlman (1999, p. 100), afirma que:

That is what new economy is all about – **companies attacking the status quo** and entrenched players, and experimenting to **find new technologies** that improve or replace earlier ones...the economic, social, and cultural factors undergirding the new economy are rock solid. All we have to do is leave them alone.

A tecnologia associada ao capital humano é vista como elemento de transformações econômicas e sociais, para melhor.

Para este autor, a nova economia traz uma série de efeitos positivos e dissipativos. Os efeitos positivos surgem na medida em que ela elimina os ineficientes do mercado, induz a reengenharia inteligente de processos e negócios e proporciona aos consumidores mais do que eles esperam, sem deixar de lado a sustentabilidade. É dissipativa porque o mundo todo está hoje conectado à internet, e as ineficiências tendem a desaparecer na medida em que os mercados mundiais começam a atrair mais capital humano e financeiro. Por essas razões, a “nova economia” é “forte e resiliente”, criando um ciclo virtuoso de estímulos à produtividade.

Figura 1. Ciclo Virtuoso da Nova Economia.



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de Sahlman (1999).

Sahlman (1999) explica que isso ocorre essencialmente porque o ambiente no Vale do Silício tolera o erro e valoriza o empreendedor. Em outras palavras, as instituições locais não só permitem aos empreendedores o aprendizado por “tentativas e erros” como valorizam o aprendizado obtido na trajetória e, para ele, isso estimula a inovação e atrai pessoas inovadoras que geram ideias lucrativas, permitem a redução de preços e incorporam novas pessoas aos mercados antes inacessíveis. Isso acaba atraindo ainda mais em inovação e em pessoas inovadoras investimentos (tornando o acesso ao capital mais fácil), fechando um ciclo virtuoso para a economia, que através da inovação está sempre combatendo as ineficiências.

“Americans admire people just for trying – the harder, the better [...] Indeed, failure has so little stigma in Silicon Valley that it is simply synonymous with experience (as long as it is not caused by unethical behaviour)”. (Sahlman, 1999, p. 105)

Ademais, o autor ainda assegura que o elevado crescimento ainda vem acompanhado de pressões deflacionárias, pois a nova economia permite que os preços estejam sendo cada vez mais pressionados a caírem na medida em que é mais vantajoso ter pessoas consumindo em rede. Sobre este aspecto, remetendo à explicação de Hayes (2001): quanto vale um telefone se não há ninguém para ligar?

Para Sahlman (1999, p. 106), não é desejável a interferência dos governos nesse ciclo virtuoso e o autor chama a atenção para a necessidade de que não haja uma política de elevação de juros como ferramenta de combate à inflação, pois isso resultaria em uma intromissão indesejada no ciclo: “the real threat to the economy right now is not growth but the government putting an artificial stop to it by raising interest rates”. Afirma ainda que tudo tende a ir bem, exceto se houver a interferência do governo: “The economic, social, and cultural factors undergirding the new economy are rock solid. All we have to do is to leave them alone”. (Sahlman, 1999, p. 100)

Alguns elementos institucionais podem então ser extraídos da análise do texto de Sahlman (1999) para verificar a contextualização deles à realidade brasileira, quais sejam: ambiente de inovação (**tolerância a erros**), a **atração de capital humano e financeiro** e o **combate à ineficiência** via tecnologia.

Coletados alguns elementos que permitem o florescimento da “nova economia”, passa-se agora a discutir alguns aspectos da teoria institucional.

3.2 Aspectos Relevantes da Teoria Institucional

Douglass North (1994), laureado como Prêmio Nobel de Economia em 1993, explica que o desempenho econômico é função das instituições existentes no país e de sua evolução, uma vez que as instituições constituem as “regras do jogo”, os limites estabelecidos pelo homem para disciplinar as interações humanas; logo, são elas que estruturam os incentivos de natureza política, social e econômica em uma sociedade. Daí que as limitações impostas, dentre outros, pelo contexto institucional definem o conjunto de oportunidades e, portanto, o tipo de organizações que serão criadas.

Inúmeros trabalhos recentes que correlacionam o desempenho das instituições³ com o desenvolvimento confirmam a premissa da profunda relação existente entre esses aspectos. MACFARLAN, EDISON e SPATAFORA (2003).

Acemoglu e Robinson (2012) também reforçam a teoria institucional ao propor a existência de instituições inclusivas e exclusivas nas diferentes nações, explicando vários aspectos históricos que foram determinantes para o desenvolvimento ou subdesenvolvimento de diferentes países. Os autores afirmam que as instituições inclusivas promovem o desenvolvimento, o aumento da produtividade e a prosperidade econômica. Para serem inclusivas, as instituições econômicas devem prever alguns elementos essenciais como a garantia da propriedade privada, um sistema jurídico efetivo e a oferta de um conjunto de serviços públicos que reduzam as assimetrias de poder e de escolhas a fim de que seja possível a realização de contratos e transações, seja para empreender, seja para escolher sua profissão.

O Estado inclusivo, portanto, enquanto detentor da capacidade de impor a força e a ordem assume o papel de assegurar o funcionamento de instituições que catalisem o

³ Para North (1994), as instituições são as “regras do jogo”, ao passo a as organizações são os “jogadores”.

desenvolvimento, instituições essas que assegurem a oferta adequada de serviços públicos, das leis, direitos de propriedade e liberdade de escolhas, da segurança dos contratos e da inibição de fraudes, oferecendo ainda infraestrutura que estimule o dinamismo da atividade econômica. (ACEMOGLU e ROBINSON, 2012)

Embora muitos dos serviços públicos possam ser prestados pelos mercados e por cidadãos particulares, o grau de coordenação necessário para seu funcionamento em larga escala, em geral, requer a intervenção da autoridade central...as instituições econômicas inclusivas precisam do Estado e dele fazem uso” (ACEMOGLU e ROBINSON, 2012, p. 59-60)

Para North (1994) tamanha a importância das instituições que a forma de organização do sistema determina a distribuição de seus benefícios. Logo, o que se observa na análise de Sahlman (1999) é justamente a existência de um conjunto de instituições que permitem o florescimento rápido do empreendedorismo e da inovação, a tal ponto que qualquer intervenção do Estado na política econômica pode vir a ser danosa ao ciclo virtuoso proposto (Sahlman (1999) remete particularmente a questão da taxa de juros).

Em outras palavras, um conjunto de instituições políticas e econômicas que ofereça transações de baixo custo viabiliza a existência de mercados de produtos e fatores eficientes (North, 1994), o que parece ser justamente o que ocorre no Vale do Silício desenhado por Sahlman (1999) e já explicado na seção anterior.

Eis, então, a preocupação central deste trabalho: será que as instituições presentes no Brasil vão ao encontro dos elementos essenciais para o rápido florescimento da “nova economia” no país?

Este é o assunto da próxima seção.

3.3 As instituições e condições para o florescimento da Nova Economia no Brasil.

Conforme observado no texto de Sahlman (1999), são elementos importantes para o florescimento da “nova economia” no ambiente institucional: atração de capital financeiro e humano, o ambiente que estimula a inovação (tolerância a erros) e o combate à ineficiência via tecnologia.

O texto será iniciado pela discussão do primeiro aspecto aqui apontado (atração ao capital financeiro), mas não se prenderá necessariamente a uma ordem desses fatores porque eles não estão necessariamente desvinculados entre si; pelo contrário, se complementam.

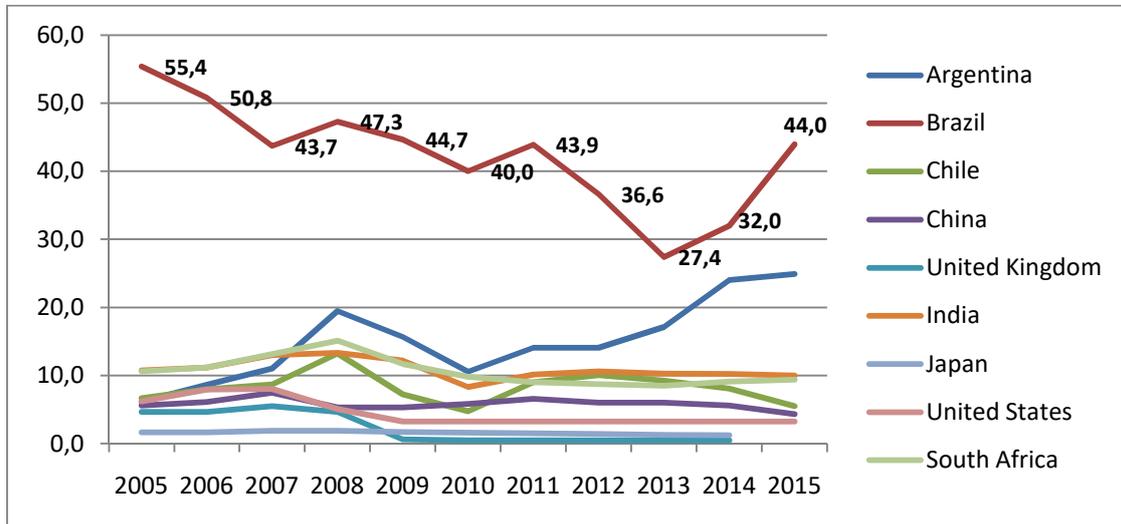
Pois bem: sobre a atração do capital financeiro ao país, é fato que muita atenção é dada no setor empresarial para a redução dos custos de produção pelas empresas no Brasil como forma de retornar ao investidor uma “taxa mínima de atratividade” do capital que compense o custo de oportunidade das elevadas taxas de juros praticadas na economia brasileira.

A propósito, são recorrentes nos discursos de analistas de mercado que a redução das taxas de juros seria um primeiro passo para estimular os investimentos no capital produtivo e reduzir a atração dos investidores para com o capital especulativo.

Em parte estimulado por esta crença, o Governo Federal, ao longo do 1º mandato da Presidente Dilma, promoveu reduções graduais na taxa básica de juros na economia (SELIC). A expectativa era a de que a redução da SELIC pudesse alavancar maior crescimento pelo aumento dos investimentos em capital produtivo. No entanto, isso não ocorreu e é sabido que mesmo o baixo crescimento obtido no PIB ao longo do

período esteve muito mais relacionado às medidas de estímulos ao consumo das famílias (via crédito e endividamento) do que nos incrementos de produtividade (investimento das empresas).

Gráfico 1. Evolução das Taxas de Juros para Empréstimos em Países Selecionados (anual - em percentuais)⁴.



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados do Banco Mundial:
<http://data.worldbank.org/indicator>.

O Gráfico 1 representa a queda da taxa de juros entre 2011 a 2013. Mais do isso se vê que o Brasil tem historicamente uma das maiores taxas de juros do mundo (se não a maior). Ainda, observa-se que Brasil e Argentina são os países selecionados que apresentam a maior volatilidade em termos de alterações nas taxas de juros.

Isso já nos dá indícios de como as condições para obtenção de capitais e a volatilidade da política monetária pode ser um fator limitante ao país em termos de viabilidade de negócios. A preocupação em relação às taxas de juros nos Estados Unidos foi o principal aspecto apontado por Sahlman (1999) em relação à limitação que os juros elevados poderiam causar no fluxo de capitais produtivos.

No caso brasileiro, mesmo a redução das taxas de juros (ainda que continuasse em patamares muito acima dos países em análise) não provocou os estímulos esperados na produção. Em outras palavras implica em dizer que o empresariado não se interessou em investir no Brasil como *a priori* poderia se pensar, mesmo diante das potencialidades de consumo de uma população que, segundo estimativas do IBGE (2016), ultrapassa os 205 milhões de habitantes e que teve reconhecida melhoria de renda nas últimas décadas.

Não bastassem as elevadas taxas de juros, há ainda uma série de outros fatores que podem comprometer a atividade empresarial e tornar a inovação um risco ainda maior para os empreendedores no Brasil.

Há de se considerar, portanto, outros aspectos relacionados às transações que têm sido inerentes ao ambiente de negócios no Brasil.

⁴ “Lending rate is the bank rate that usually meets the short- and medium-term financing needs of the private sector. This rate is normally differentiated according to creditworthiness of borrowers and objectives of financing. The terms and conditions attached to these rates differ by country, however, limiting their comparability”. Em: <http://data.worldbank.org/indicator>.

Por exemplo, um estudo da Booz&co. (2014), para a Câmara Brasileira da Indústria da Construção Civil (CBIC) e parceiras, na análise das barreiras burocráticas⁵ no segmento imobiliário, apontou que a ineficiência na cadeia produtiva imobiliária (associadas ao custo de transação) pode chegar a 19 bilhões de Reais por ano.

Com preocupação ainda mais abrangente, um dos termos que muito tem sido utilizado para remeter ao conjunto de fatores que abalam a competitividade das cadeias produtivas brasileira é o chamado “custo-Brasil”. Não há consenso sobre os elementos do custo-Brasil e são muitas as definições presentes no senso comum e que incluem diferentes fatores ou variáveis na sua mensuração.

Um estudo bastante interessante, porém, foi realizado pela Abimaq (2010) para a indústria de bens de capitais no Brasil. Neste estudo, foram considerados no custo-Brasil aspectos como: impostos não recuperáveis na cadeia produtiva; encargos sociais e trabalhistas; logística; impacto dos juros no capital de giro; burocracia e custos de regulamentação; custos de investimentos; custos de insumos básicos e custos de energia.

Os resultados revelaram que, comparativamente à indústria Alemã, tais aspectos encareciam em 43,8% o preço de um produto simulado para o Brasil, prejudicando muito a competitividade do setor no país.

Em estudo da FIESP, também sobre o custo-Brasil na indústria de transformação nacional, concluiu: “a análise comprova que as deficiências do ambiente de negócios não podem ser compensadas por melhorias nas estratégias empresariais” e que “a eliminação ou redução do custo-Brasil pressupõe políticas de Estado”. (FIESP, 2013, p. 93)

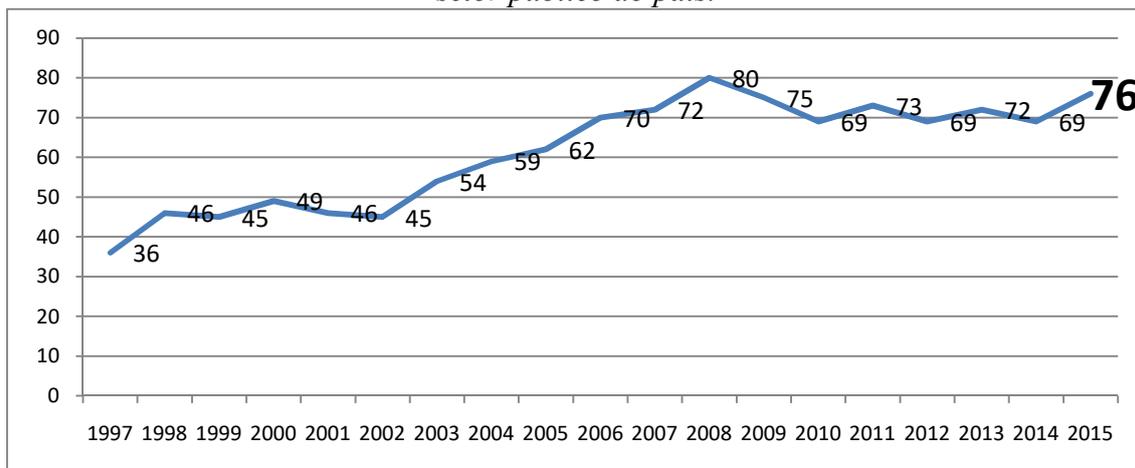
Não obstante, há ainda a questão da corrupção endêmica que afeta o país. Endêmica porque assim apontam as séries históricas dos indicadores dos órgãos internacionais. Quanto mais institucionalizada a corrupção, maiores são as dificuldades impostas para a competitividade.

Nesse sentido, o site da Transparência Internacional do Banco Mundial publica, desde o ano de 1995, metodologias sobre a percepção de corrupção pública nos países e se baseiam em fontes de dados de instituições independentes e especializadas em análise de governança e ambiente de negócios.

A análise do Gráfico 2 permite constatar que o Brasil tem ganhado notoriedade em termos de percepção de corrupção no setor público, o que não se relaciona com melhorias na transparência e investigação dos casos de fraude. Ao contrário, na medida em que este indicador se legitima ao redor do mundo enquanto parâmetro de corrupção percebida vai se comprometendo a imagem do país quanto à força de suas instituições e sinaliza, de alguma maneira, que investir no Brasil implica em maiores custos de transação devido ao ambiente embebido na corrupção – ambientes não tão “contaminados” nos países desenvolvidos.

⁵ De forma não exaustiva, a pesquisa buscou gargalos na cadeia imobiliária, que incluíram questões como de aquisição de imóvel, licenciamento, relacionamento com órgãos estatais na aprovação de projetos, financiamento e repasse do imóvel, mudanças legais, falta de infraestrutura, atrasos, falta de clareza nas regras, gargalos de mão-de-obra.

Gráfico 2. Evolução da posição do Brasil no ranking de percepção de corrupção no setor público do país.



Fonte: elaborado pelo autor com base em dados do Banco Mundial <http://go.worldbank.org/EAAD9A0GA0>, consulta em jun. 2016.

Esse aspecto já havia sido observado por North (1994, p. 20) ao explicar que:

A enorme disparidade de regras do jogo existente entre as nações e economias mais ricas, os países em desenvolvimento e o grande número de economias de planejamento centralizado resulta naturalmente em imensa diversidade de organizações estruturadas entre essas economias.

Nesse sentido, um primeiro passo, para North (1994) seria o de avaliar a estrutura de incentivos existentes nessas nações a fim de compreender os tipos de organizações que surgem em cada uma delas, uma vez que é a combinação de limitações institucionais e de modelos mentais presentes nos tomadores de decisões que ditam o direcionamento das ações.

Assim, utilizando-se da metodologia do Banco Mundial e do conjunto de itens avaliados pela pesquisa anual sobre a percepção do empresariado sobre os negócios, denominada de “DoingBusiness”, são apresentados e comentados algumas dessas questões.

Essa pesquisa revela, sobretudo, a correta afirmação de North sobre as “disparidades das regras do jogo” entre as nações ricas e pobres no sentido de como as instituições podem induzir os incrementos de produtividade.

O Relatório do *Doing Business* (2016) mostra que muitas nações têm evoluído nesses indicadores, algo não perceptível no Brasil. Ao contrário, observa-se “perda de posições” na maioria dos indicadores relacionados aos custos de transação.

Tabela 1. Posições do Brasil, por categorias, no ranking mundial nos diferentes indicadores do *Doing Business* (DB).

Tópicos	DB 2015 Classificação	DB 2016 Classificação
Abertura de empresas	166	174
Obtenção de alvarás de construção	167	169
Obtendo eletricidade	23	22
Registro de propriedades	125	130
Obtenção de crédito	90	97
Proteção dos investidores minoritários	27	29

Pagamento de impostos	177	178
Comércio internacional	148	145
Execução de contratos	45	45
Resolução de Insolvência	55	62

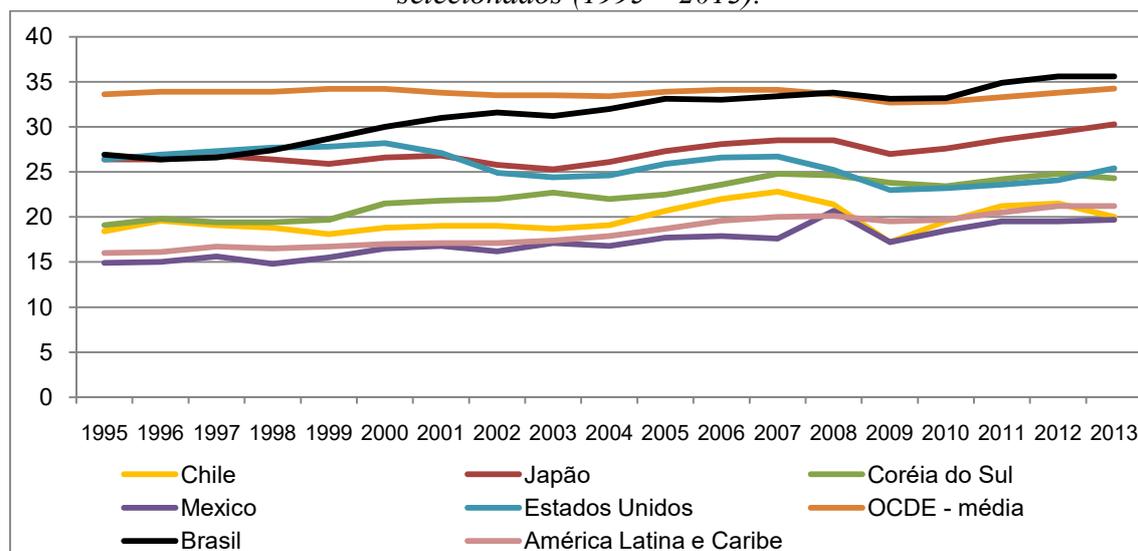
Fonte: Banco Mundial – Doing Business (2016).

Pela Tabela 1, por exemplo, observa-se que o Brasil encontra-se entre as piores posições do mundo em relação às dificuldades (demora em dias) para a abertura de empresas, registro de propriedade e obtenção de alvarás de construção perante a Administração Pública. A visível lentidão na “legalização” do negócio implica em custos de transação com capitais ociosos.

A Tabela 1 também já revela a alta carga tributária a que deve se submeter o empresário (uma das maiores do mundo). Cabe lembrar que na maioria dos países desenvolvidos há elevada carga tributária. Porém, é sabido que no Brasil a contrapartida do Estado na oferta de serviços públicos está muito aquém das reais necessidades da população e dos níveis de investimentos dos países desenvolvidos.

O Gráfico 3, por exemplo, mostra como a carga tributária no Brasil tem ficado mais “pesada” e evoluído mais rapidamente do que em outros países, ultrapassando os países da OCDE (desenvolvidos) e muito acima de outras nações com níveis de desempenho e história semelhantes, como o México .

Gráfico 3. Evolução da carga tributária como percentual do PIB em países selecionados (1995 – 2013).



Fonte: OECD.Stat, em jun./2016.

Analisando esse conjunto de dados apresentados até aqui, parece fazer mais sentido a frase de Mendes (2014, p. 63) “[...] o Brasil parece ser uma sociedade na qual as regras do jogo não estimulam o *fair play*, são frequentemente desrespeitadas ou levam muito tempo para serem impostas pela justiça”.

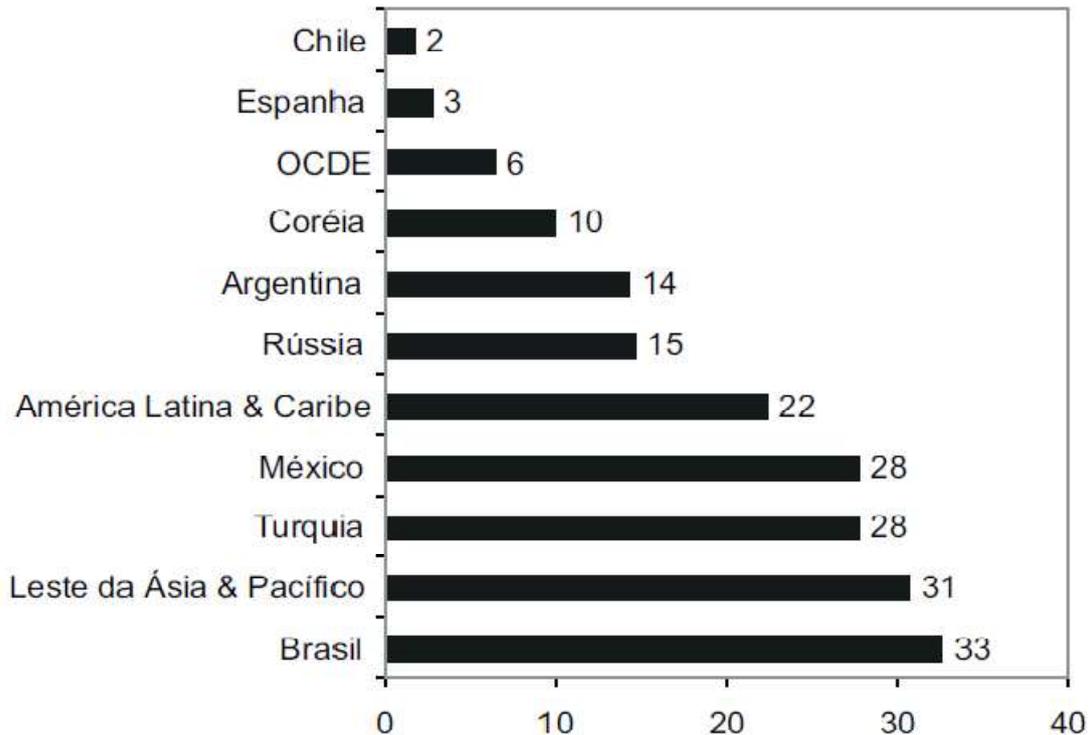
Outro critério interessante pode ser encontrado no *ranking* de competitividade global (2015-2016), mensurado pelo Fórum Econômico Mundial – *World Economic Forum* (WEF). Neste, o Brasil aparece na 75ª posição entre as nações. Este ranking leva em consideração, na sua metodologia, elementos mensuráveis que envolvem os pilares: instituições, infraestrutura, ambiente macroeconômico, saúde e educação básica, educação superior, eficiência dos mercados, eficiência do mercado de trabalho,

desenvolvimento do mercado financeiro, tecnologias, tamanho dos mercados, sofisticação dos negócios e inovação.

Como consequência de um ambiente hostil aos negócios, os reflexos podem ser sentidos no grau de informalidade da economia brasileira.

O Gráfico 4, abaixo, expressa a comparação do grau de informalidade entre a economia brasileira com outras nações, dentro de uma metodologia bastante simples: dada a produção do país e a carga tributária existente, verifica-se a diferença entre a tributação esperada e a efetiva.

Gráfico 4: Vendas não declaradas para o fisco (em percentuais)



Fonte: International Finance Corporation (IFC), Apud: Filártica, 2007.

O resultado mostra que o Brasil enquadra-se entre os países com os maiores percentuais de sonegação fiscal do mundo.

Essa situação vai ao encontro do exposto por North (1994), que tratou de explicar como o ambiente institucional induz as ações das organizações produtivas (ou não):

Se as instituições constituem as regras do jogo, as organizações são os jogadores. As organizações compõem-se de grupos de indivíduos dedicados a alguma atividade executada com determinado fim. As limitações impostas pelo contexto institucional (ao lado de outras restrições normais em qualquer economia) definem o conjunto de oportunidades e, portanto, os tipos de organizações que serão criadas [...] Se, em determinada sociedade, a pirataria oferece um retorno mais atraente, as organizações investirão em conhecimentos e especializações que as preparem para serem melhores piratas; se for mais compensatório aumentar a produtividade, empresas e outras organizações investirão em especializações e conhecimentos que as ajudem a atingir esse objetivo. (NORTH, 1994, p. 13-14)

Esse conjunto de dados já permite pressupor que para além do elevado custo de oportunidade do capital (dada à alternativa de investir em capital especulativo com elevados retornos), a economia brasileira está sujeita a um conjunto de outros fatores que desestimulam o investimento (incluindo investimentos em inovação), implicando em elevados os custos de transação (para além de custos de produção) e ineficiência no uso de recursos.

Finalmente, cabe a discussão sobre a questão do capital humano no Brasil, da sua formação e retenção de talentos.

O capital humano - entendido como o conhecimento e as habilidades individuais incorporadas que permitem criar valor econômico - pode ser um dos mais importantes determinantes de sucesso de longo-prazo para uma nação. Isso não ocorre apenas porque o capital humano é importante para a elevação da produtividade de um país, mas porque gera efeitos positivos na vida política, social e nas instituições cívicas. (WEF, 2016)

O Indicador de Capital Humano calculado pelo Fórum Econômico Mundial (WEF) promove um ranking entre 130 países sobre o quão bem esses países desenvolvem suas potencialidades em termos de capital humano. Trata-se de uma metodologia complexa e que abrange 46 indicadores advindos das mais diversas instituições internacionalmente reconhecidas e que mensuram e avaliam o aprendizado e emprego em uma escala de zero a cem entre diferentes grupos de idade da população.

Nesse ranking, liderado pela Finlândia, o Brasil ocupa a 83ª posição, atrás de todos os países desenvolvidos. Na América do Sul, o Brasil encontra-se em posição melhor apenas em relação à Venezuela (89ª) e pior em relação aos demais, a saber: Chile (51ª), Equador (53ª), Argentina (56ª), Uruguai (60ª), Colômbia (64ª), Bolívia (77ª), Peru (79ª), Paraguai (82ª). O Brasil também perde no ranking para outros países como Cuba (36ª), México (65ª) e China (71ª).

Sobre a posição do Brasil neste ranking, o relatório aponta que:

the Latin American region's largest economy, ranks in the lower half of the Index, with a poor performance on the Basic education survival rate (98th) and Quality of primary education (118th) indicators for its 0–14 age group in particular. Local businesses perceive it as very difficult to hire skilled employees (114th), although the country scores comparatively better on the quality of its on-the-job staff training and a low unemployment rate for its core 25–54 and older age groups. (WEF, 2016, p. 7)

Para além da baixa qualidade de educação, a desigualdade de acesso à educação de qualidade é um problema marcante no Brasil.

Sobre esta questão, Mendes (2014) expõe que a educação pública, no Brasil, não se direciona necessariamente aos mais pobres, uma vez que o ensino universitário brasileiro é tradicionalmente elitista, frequentado em sua maioria por estudantes das classes média e alta devido às barreiras acadêmicas, superadas mais facilmente por famílias de rendas maiores. Explica, ainda, que esta é uma característica típica de vários países em desenvolvimento, que investem proporcionalmente mais no ensino superior e proporcionalmente menos nos ensinos fundamental e médio, estes que poderiam favorecer uma parcela maior da população.

Os impactos disso para um cenário favorável ao florescimento da “nova economia” seriam um tanto óbvios: dada a desigualdade de acesso à educação e à informação, a “nova economia” cria bons empregos àqueles mais propensos a adquirir os níveis necessários de educação (mais abastados). O crescimento do emprego está concentrado nos setores de serviços e há clara precariedade de salários e na própria

natureza do trabalho às “oportunidades” para as pessoas com acesso limitado às novas habilidades e tecnologias necessárias. Em outras palavras, apenas uma parcela da população será beneficiada com salários maiores a expensas da maioria da população. (ZAPALLA, GREEN e PARKER, 2000).

Tal desigualdade, característica de outros fatores da economia brasileira é bem descrito por Dias (2012, p. 169):

É preciso observar a perversidade do quadro sócioeconômico brasileiro [...] Temos, de fato, dois países: um relativamente moderno, com instituições robustas, empresas competitivas e universidades internacionalmente reconhecidas como centros “de excelência”; e outro no qual ainda prevalecem as estruturas formais de dominação política, as situações de insegurança alimentar e nutricional, a escassez de serviços básicos de saúde, educação, habitação e saneamento, a miséria absoluta etc.

Dias (2012) trata justamente da questão da política científica e tecnológica no país, que perpassa pelo ensino superior. No caso, o argumento do autor trata justamente de defender que, em havendo “dois países” dentro do Brasil, conforme destacada, a política científica e tecnológica atende quase que exclusivamente ao interesse de apenas um deles.

Fato é que em termos de resultados na política científica e tecnológica, o Brasil ocupa posições apenas modestas. Esta conclusão pode ser extraída a partir da investigação de alguns dados e da leitura de alguns artigos sobre o tema, como na conclusão de MUSSKOPF e LUZ (2015, p. 26): “no Brasil, as políticas públicas de fomento à inovação e à transferência de tecnologia, ainda que importantes, parecem não ter produzido transformações substantivas na estrutura do portfólio brasileiro de direitos de propriedade industrial”.

Para Fernandes, Garcia e Cruz (2015) que analisaram a evolução da produção científica, tecnológica e de crescimento de Brasil, Rússia, Índia e China (BRICs), o dinamismo econômico sentido por essas economias em termos de atratividade de atividades industriais e investimentos – que reduziram o gap entre esses e os países desenvolvidos - ocorreram de forma mais acelerada do que a produção científica. Para os pedidos de registros de patentes, enquanto indicadores de inovação, a desigualdade entre os BRICs e os países desenvolvidos continua acentuada e não acompanha o crescimento econômico verificado nesse conjunto de países em desenvolvimento. Por essa razão, os autores concluem: “Atentamos, assim, para a necessidade dos BRICS de incorporar a pesquisa, desenvolvimento e inovação em seu crescimento econômico, se quiserem torná-lo qualitativo e sustentado no longo prazo, com impactos sobre as posições de poder desses países na ordem mundial”. (FERNANDES, GARCIA e CRUZ, 2015, p. 249-250)

Por fim, sobre o ambiente de inovação no Brasil, o Relatório de Tecnologia de Informação Global para o ano de 2016, afirma que:

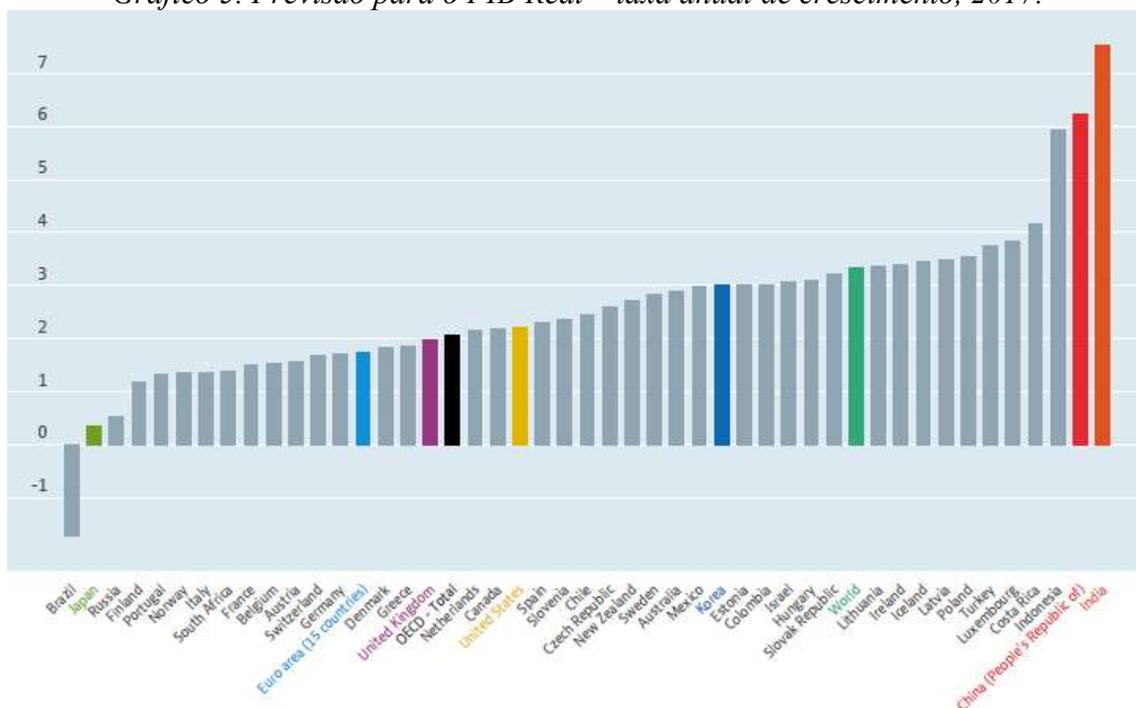
Brazil comes in at 72nd place this year, partially reversing the strong downward trend of recent years. ICT adoption and usage by both individuals and the business community is good and supported by very good affordability—in particular, cheap fixed broadband Internet connections (14th). Brazil makes large strides in terms of improving individual usage this year, climbing five places to 57th—this is a considerable achievement, given that other countries are also moving quickly on individual adoption. Yet networked readiness in the country continues to be held back by a weak regulatory. The business and innovation environment is also ranked as one of the weakest in the world (124th), with both venture capital availability and government technology procurement falling

further. Government support of the ICT agenda is perceived to be weak and the business community sees the government as failing to deliver in terms of incorporating digital technologies in their overall strategy (121st) as well as in the direct promotion of ICT (122nd). (WEF, 2016a, p. 28-29)

Ou seja, o Brasil reverteu uma trajetória descendente no ranking mundial de adoção de novas TICs; porém, o ambiente para negócios e inovação foi considerado um dos mais “fracos” do mundo.

Como resultado não apenas desses indicadores aqui expostos, mas de um conjunto de fatores que assolam a economia brasileira, tem-se no Brasil uma das piores previsões possíveis para o crescimento do PIB para o ano de 2017, ainda que o país tenha uma potencialidade enorme em termos de mercado consumidor.

Gráfico 5. Previsão para o PIB Real – taxa anual de crescimento, 2017.



Fonte: <https://data.oecd.org/>, consulta em julho de 2016.

Apesar desse conjunto de assimetrias e diferenças locais aqui apresentados, Carnoys (2000) explica que assim como nas transições passadas, muitos conhecimentos novos e instituições novas apareceram espontaneamente, respondendo às novas demandas de mercado, sociais e visionárias e que, assim como no passado, a transição será mais rápida àqueles que estiverem em posições mais privilegiadas. Nesse caso, a indução estatal para a mudança institucional poderia ser um primeiro ponto para que o país esteja preparado às novas demandas – tudo dependendo da resistência de organizações que tenham interesse ou não em manter práticas passadas, tais como sindicatos, igrejas etc.

Ainda que pese esse conjunto de fatores negativos aqui apresentados sobre o ambiente institucional brasileiro para efeitos de atratividade de investimentos, é possível que haja outros tantos fatores positivos que possam superar essas adversidades, como o amplo mercado consumidor que a população brasileira representa e que vai ao encontro de uma das necessidades da “nova economia”; das recentes demonstrações da solidez das instituições democráticas presentes no Brasil e; enxergando cada um desses

obstáculos como uma oportunidade de melhoria, a certeza que se tem é a de que há muito trabalho pela frente. Nesse caso, o país não se desenvolveria devido ao conjunto de fatores que pesam contra ao progresso, mas apesar deles.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo buscou mostrar alguns elementos essenciais para o florescimento da “nova economia” com o seu consequente ciclo virtuoso. Para tanto, buscou-se identificar alguns elementos essenciais e atrativos para o seu desenvolvimento, com base nos apontamentos de Sahlman (1999), quais sejam: atração de capitais, atração de capital humano e ambiente que tolera erros e estimula a inovação.

Pressupõe-se que avaliar cada um desses elementos apontados e políticas para atacar esses problemas de tal forma a mantê-los em níveis comparáveis às nações desenvolvidas pode representar uma enorme oportunidade de incremento de produtividade às cadeias produtivas brasileiras.

Verifica-se, pela análise do primeiro aspecto extraído de Sahlman (1999), sobre a atratividade de capital, que as taxas de juros praticadas no Brasil estão em patamares mais elevados do que a média mundial e bastante acima das taxas praticadas nos países desenvolvidos, o que pode sugerir que os fluxos de capitais que se destinam ao Brasil podem estar muito mais associados ao capital especulativo do que aos investimentos em capital produtivo.

De forma não exaustiva, foram apontados outros fatores desfavoráveis aos investimentos produtivos no país, a destacar a morosidade do poder público nas questões burocráticas na abertura de um negócio, a elevada carga tributária e a corrupção institucionalizada, dando mostras de como o uso do capital no Brasil está sujeito, para além de tributação excessiva e a um elevado custo de oportunidade, a outras ineficiências de diversas ordens quando se trata de investir em produção.

Sobre a questão do desenvolvimento do capital humano, vê-se uma grande assimetria de acesso à educação de qualidade e ainda uma baixa produtividade do país em termos de publicações internacionais e de patentes.

Das variáveis observadas, uma certeza é possível de se obter: dado o livre fluxo de capitais pelo mundo, os indicadores institucionais avaliados para o ambiente de negócios no Brasil são desfavoráveis à atração de investimentos produtivos, o que reflete de alguma maneira nas expectativas de crescimento do país no longo-prazo.

Conforme explicou North (1994), as organizações vão sempre buscar a canalização de recursos para aquilo que, em suas percepções, aumenta suas possibilidades de sobrevivência. Daí a importância de se analisar suas instituições. Assim, dadas às métricas utilizadas pelos diversos organismos internacionais sobre o ambiente institucional brasileiro e a posição relativamente desfavorável do Brasil em diversas medidas quando comparado ao resto do mundo, chega a haver alguma racionalidade das empresas em optar por não investir aqui.

Atacar os fatores que estão inibindo os investimentos e a sobrevivência das organizações internamente seria, portanto, a chave para a retomada do crescimento da economia via aumento da produtividade.

Sobre a “nova economia”, de alguma forma fica um lado positivo de que a própria tecnologia possa vir a efetivamente facilitar o acesso ao conhecimento e à informação, facilitando a redução das assimetrias existentes. A velocidade e a abrangência dos “benefícios” da nova economia, dentro de uma análise institucionalista, dependem da forma como as instituições locais respondem a adoção e a atração das novas demandas.

5. REFERÊNCIAS

ABIMAQ. Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos. **Impacto do Custo-Brasil na competitividade sistêmica e setorial da indústria brasileira de bens de capital**. ABIMAQ: Fevereiro de 2010.

ACEMOGLU, DARON. ROBINSON, JAMES. **Por que as Nações Fracassam?** As origens do poder, da prosperidade e da pobreza. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

BANCO MUNDIAL. Transparência Internacional: **Corruption Perception Index**. Disponível em: www.worldbank.org/wbi/governance, consulta em fevereiro de 2016.

BOOZ&CO. **O Custo da Burocracia no Imóvel**. São Paulo: março de 2014.

CARNOY, M. *Sustaining the New Economy*. New York, N.Y.: **Harvard University Press**, 2000. (Russell Sage Foundation Books at Harvard University Press).

DIAS, RAFAEL DE BRITO. **Sessenta anos de política científica e tecnológica no Brasil**. Editora Unicamp, 2012.

FERNANDES, L.; GARCIA, A.; CRUZ, P. **Desenvolvimento desigual na Era do Conhecimento: a participação dos BRICs na produção científica e tecnológica mundial**. Contexto Internacional. Rio de Janeiro, 1, p. 215-253, 2015.

FIESP. Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. **Custo-Brasil e a Taxa de Câmbio na Competitividade da Indústria de Transformação Brasileira**. Departamento de Competitividade e Tecnologia. FIESP: Março de 2013.

FILÁRTICA, GABRIEL BRAGA. **Custo de Transação, Instituições e a Cultura da Informalidade no Brasil**. Revista do BNDES, Rio de Janeiro, V. 14, N. 28, p. 121-144, Dezembro de 2007.

FÓRUM ECONÔMICO MUNDIAL (WEC). **The Global Competitiveness Report**. Disponível em: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/report-highlights/>, consulta em fev./2016.

HAYES, R. H. *Challenges Posed to Operations Management by the New Economy*. **Production and Operations Management**, Vol. 11, Nº 1. Harvard Business School, USA.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Estimativa populacional**. Disponível em <http://www.ibge.gov.br/apps/populacao/projecao/>, consulta em fevereiro de 2016.

MACFARLAN, M; EDISON, H; SPATAFORA, N. "Growth and institutions". **World Economic Outlook**, Washington DC, International Monetary Fund, 2003.

MENDES, Marcos. **Por que o Brasil cresce pouco?** desigualdade, democracia e baixo crescimento no país do futuro. 1ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

MUSSKOPF, D. B.; LUZ, M. C. V da. **Evolução das competências tecnológicas brasileiras entre 2002 e 2012: evidências a partir do portfólio de patentes**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, 2015.

NORTH, DOUGLAS C. **Custos de Transação, Instituições e Desempenho Econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.

OECD. **Organization for Economic Co-operation and Development**. *OECD Stat*. <http://stats.oecd.org/#>, consulta em fevereiro de 2016.

SAHLMAN, W. The new economy is stronger than you think. **Harvard Business Review**, p. 99-106, nov./dec. 1999.

WORLD ECONOMIC FORUM, WEF. **The Human Capital Repor 2016**. Disponível em: http://www3.weforum.org/docs/HCR2016_Main_Report.pdf, consulta em jul./2016.

ZAPPALÀ, G.; GREEN, P.; PARKER, B. **Social exclusion and disadvantage in the New Economy**. Research and Advocacy Team. Working Paper nº 2, 2000.