

RESUMO

O objetivo deste artigo é definir capital social como infra-estrutura social e procurar incluir tal variável num modelo de crescimento econômico. O capital social, visto de tal forma, teria impacto sobre a produtividade dos fatores de produção. Em primeiro lugar, discutirei como as variáveis institucionais podem afetar o crescimento. Em segundo lugar, analisando várias definições de capital social, mostrarei quais são as virtudes e problemas de cada uma e definirei, para a introdução de tal variável num modelo de crescimento, capital social como infra-estrutura social. Por fim, tentarei abrir espaço para estudos empíricos posteriores, tanto no campo da mensuração de estoque de capital social, como em estudos entre economias no sentido de captar o impacto do capital social sobre o crescimento econômico.

PALAVRAS-CHAVE

Capital social; Infra-estrutura social; Crescimento econômico; Desenvolvimento econômico; Instituições.

ABSTRACT

The objective of this paper is to define social capital as like as social infrastructure and to try to include this variable in an economic growth model. Considering social capital in such a way, It could have impact on the productivity of the production factors. Firstly, I will discuss the way that institutional variables can affect growth. Secondly, analyzing several definitions of social capital, I will show what are the virtues and problems of each one and I will define social capital as social infrastructure, aiming to introduce this variable in an economic growth model.

Finally, I will try to introduce elements for posterior empiric studies, which can get come figures about the stock of social capital. These researches comparing economies could show the impact of the social capital on economic growth.

KEY WORDS

Social capital; Social infrastructure; Economic growth; Economic development; Institutions.

SUMÁRIO

I. Introdução	4
II. Qual é a importância das instituições para a análise econômica?	12
III. O que é capital social?	17
IV. A economia	21
V. Conclusão	32
VI. Bibliografia e referências.....	32

COOPERAÇÃO, CAPITAL SOCIAL E DESEMPENHO ECONÔMICO: UM ESTUDO ANALÍTICO

Marcos Fernandes Gonçalves da Silva

I. INTRODUÇÃO

Este artigo faz parte de uma agenda pesquisa abrangente sobre instituições e crescimento e tem uma natureza especulativa. O primeiro objetivo do mesmo é definir infra-estrutura social, distinguindo-o do conceito mais abrangente de capital social e procurar mostrar como, em trabalhos posteriores, tal conceito pode ser passível de ser incluído num modelo analítico de crescimento econômico. Também procurarei especular sobre que tipos de variáveis *proxies* podem ser usadas para medi-lo.

No entanto, argumentarei ao longo deste, a utilização do conceito de capital social talvez seja mais adequada no contexto de estudos sobre desenvolvimento econômico e social e, metodologicamente falando, em estudos de caso, para avaliar experiências locais de desenvolvimento.

Por fim, pretendo aqui abrir espaço para estudos empíricos posteriores, tanto no campo da mensuração de estoque de capital social, como em estudos *cross-section* entre economias com o intuito de captar o impacto do capital social sobre o crescimento econômico.

Quais seriam as justificativas para tal tipo de especulação?

Em primeiro lugar, este artigo justifica-se pois não há ainda na literatura em economia uma formalização adequada do conceito de capital social e tampouco

modelos que lidem de forma clara e coerente com a relação entre capital social e desempenho econômico em geral. Como a primeira parte do artigo mostrará, um exame amplo e extenso da literatura sobre o tema indica uma grande diversidade nas definições de capital social e nas possíveis “modelagens” do conceito. Meu objetivo posterior será, na medida em que sintetizarei a literatura relevante sobre o tema, construir um modelo de acumulação de capital social que apreenda as características fundamentais que aparecem nas outras propostas de modelagem (este ponto não está contemplado aqui).

Este artigo justifica-se também, em segundo lugar, pois encontra-se na fronteira do conhecimento numa área emergente de pesquisa em economia e teoria das organizações (ver, a respeito desta agenda de pesquisa em Administração de Empresas, Pública e Governo, Casson, 1991). Acredito que, tanto do ponto de vista da teoria econômica, bem como da teoria das organizações, o tema “capital social” passe a integrar cada vez mais a agenda de pesquisa, com a proposição de resultados práticos importantes, não só para políticas de governo, mas para estruturas de governança dentro de empresas e organizações em geral.

Por fim, do ponto de vista prático, este tipo de investigação justifica-se devido à importância econômica e social do tema. Como notam Hall & Jones (1998), com evidências empíricas convincentes, diferenças *cross-country* na acumulação de capital, no aumento da produtividade e no produto por trabalhador estão associadas fortemente às instituições e à infra-estrutura social, bem como às políticas públicas. Neste sentido, talvez para entendermos como, no Brasil, nossas instituições, que são e foram determinadas histórica e endogenamente, tiveram impacto sobre nossa trajetória de desenvolvimento (e de outras economias), faça-se mister considerar, com maior profundidade, qual o impacto destas variáveis, e principalmente do capital social, sobre a trajetória de nossa economia¹.

¹ A literatura que procura integrar variáveis institucionais ao estudo do crescimento, em suas dimensões quantitativa e qualitativa, é vasta. No entanto, podemos encontrar como referência básica os seguintes trabalhos: Bardhan

Dentre vários aspectos, as economias contemporâneas diferem em termos de taxas de crescimento, níveis de renda *per capita*, taxas de crescimento econômico e níveis de desenvolvimento humano e social. Qualquer estudo em *cross-section* ou em painel tende a mostrar tais diferenças (ver Silva, 1997 e Silva, 1998), e elas são sensíveis. Como salientam Hall & Jones (1998, p. 1), em 1988 a renda *per capita* nos EUA era 35 vezes maior que renda *per capita* da Nigéria:

“In just over ten days, the average worker in the United States produced as much as an average worker in Niger produced in an entire year.”

Pode-se afirmar, portanto, que as economias em geral diferem radicalmente em termos de desempenho ou performance econômicos. A noção de performance leva em consideração duas dimensões do fenômeno econômico, a saber, a eficiência e o crescimento econômicos (ver North, 1990). Neste sentido, é notável o fato da performance econômica, do ponto de vista estático e dinâmico, variar tanto entre países. A inclusão de outros indicadores na análise econômica, tais como crime, violência, estabilidade política e institucional e corrupção, associados a medidas de desenvolvimento humano, tendem a indicar que há, pelo menos a princípio, alguma relação entre fatores não-econômicos e econômicos, tais como eficiência e crescimento, estes representando as duas dimensões, estática e dinâmica, do desempenho econômico.

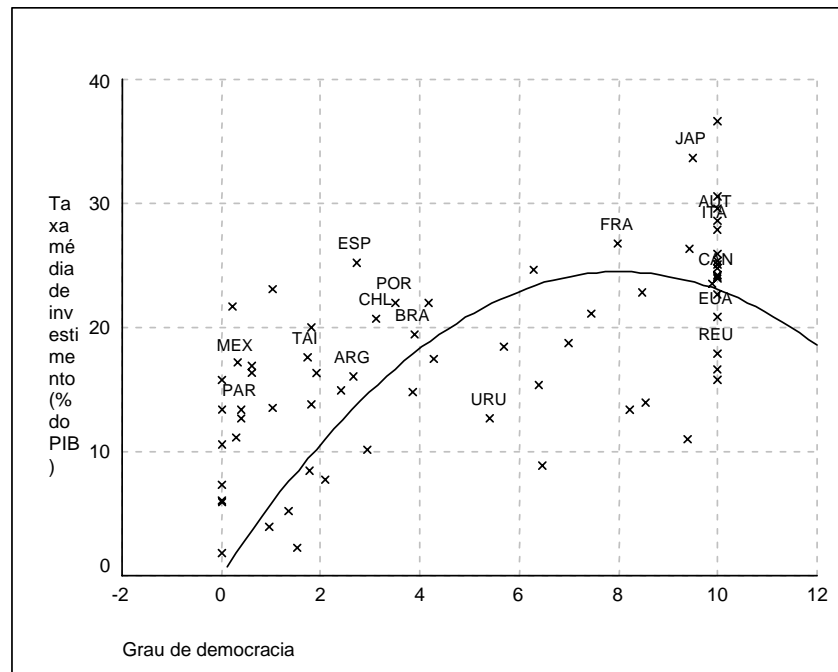
As análises fundamentadas na função de produção agregada, tais como Mankiw, Romer & Weil (1992) tendem a mostrar que, de fato, há uma grande diversidade de fatores que explicam as diferenças de desempenho entre países². Em geral, estes estudos indicam que diferenças entre taxas de crescimento podem estar associadas a

(1997), Barro (1997), Baumol (1993), Borner, Brunetti & Weder (1992), Burki, Perry et al. (1998), Campos & Nugent (1998), Fukuyama (1995), Hall & Jones (1998), Helliwell (1994), Inkeles & Sirowy (1991), Kapur (1997), Keefer & Knack (1997a, 1997b, 2000), Lebalng (1997), Mankiw, Romer & Weil (1992), Matthews (1986), Mbaku (1997), Murphy, Sheleifer & Vishny (1991), North (1981, 1990, 1994), Przeworski & Limongi (1993), Silva (1996, 1997, 1998a).

² Ver Hall & Jones, 1998, p.1-2.

diferentes estoques de capital físico e humano e com distintos níveis produtividade. Todavia, as questões que raramente se colocam são: Por que diferentes países investem mais ou menos em capital físico e humano e em novas tecnologias? O que explica estas diferenças? Por que, afinal, a Nigéria é notadamente menos produtiva que os EUA?

Talvez uma das possíveis explicações esteja no fato de que as instituições, em determinadas economias, não criam sistemas de incentivo adequados para a acumulação de capital físico e humano. Variáveis como democracia, garantia de direitos em geral, corrupção, liberdade, por exemplo, mostram ter, pelo menos empiricamente, alguma relação com diferenças em termos de desempenho econômico entre nações. As figuras abaixo ilustram como, a princípio pelo menos, podem existir algumas relações entre variáveis institucionais e econômicas, no sentido estrito do termo.

Figura 1**Taxa de Poupança e Democracia**

Fonte: World Bank, Freedom House, 1998.

Aparentemente, a democracia está relacionada, principalmente no que se refere não aos países mais ricos, com maiores taxas de poupança doméstica e, portanto, de investimento. Este fenômeno comporta diversas explicações analíticas e empíricas, estudos de causalidade, painel, etc., mas uma delas pode ser a relação entre garantia de direitos em geral e incentivo à acumulação de capital.

A figura 2 é mais genérica e mostra a possível relação entre democracia e riqueza das nações. É claro que não podemos escapar da “tragédia dos dados sociais”, qual seja, “coisas ruins aparecem todas ao mesmo tempo”. Mas, mais uma vez, estas evidências, aparentemente triviais, devem conduzir o pesquisador a estudos

analíticos e empíricos que tentem estabelecer explicações e relações funcionais entre estas variáveis, de tal forma a observar se existem ou não evidências empíricas robustas que podem dar sustentação a um argumento de ordem institucionalista ou de economia política positiva.

Cabe aqui uma observação importante. Todas as medidas de liberdade e democracia envolvem, como as utilizadas nas figuras 1 e 2, uma certa arbitrariedade. Os dados usados nestas ilustrações são da *Freedom House* e medem democracia pelo chamado “grau de democracia”, que nada mais é do que uma média ponderada de diversos indicadores de liberdade de expressão (imprensa), respeito aos direitos humanos, garantia de acesso a determinados bens públicos básicos, nível de sanção da lei, dentre outras³.

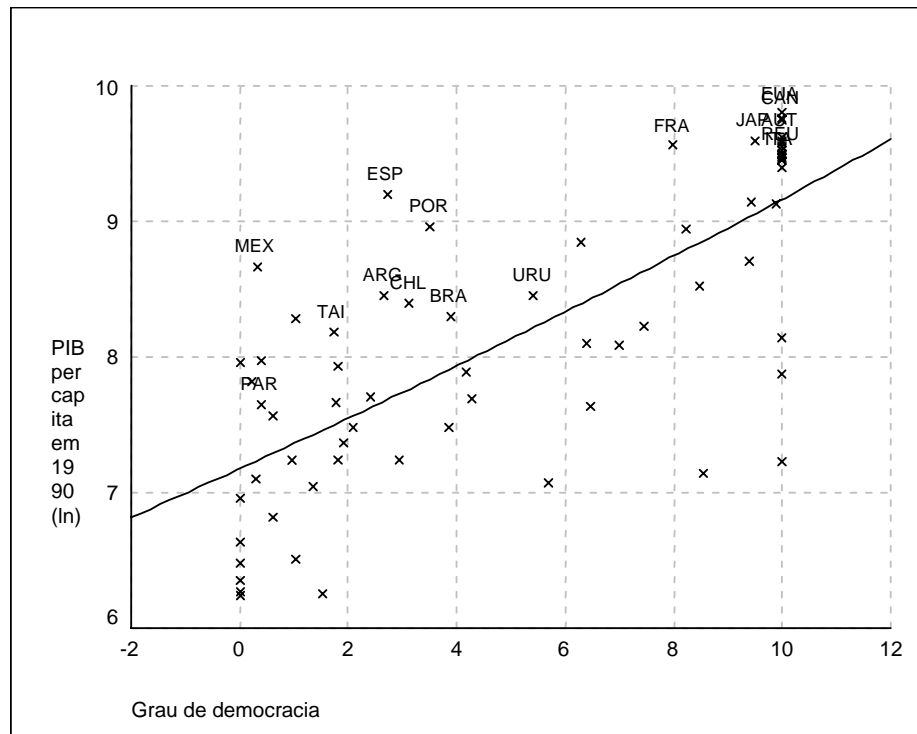
A noção de democracia aqui utilizada se aproxima da de democracia como liberdade, mas liberdade na acepção instrumental do termo, isto é, que não envolve nenhum julgamento de valor específico, mas tão somente uma avaliação teleológica, de acordo com o fim a que se prestam as liberdades instrumentais numa sociedade⁴.

³ Todo e qualquer indicador social e institucional tem limitações. Elas estão normalmente associadas a multicolinearidade entre as variáveis sociais. Por esta razão é preciso salientar que esta noção quantitativa de democracia deixa de lado aspectos qualitativos, como aqueles ligados à estrutura de governança (*governance*) e à responsabilização (*accountability*).

⁴ Para maiores detalhes sobre esta visão de democracia e liberdade, ver Sen (1999).

Figura 2

PIB per capita e Democracia



Fonte: Banco Mundial, Freedom House, 1998.

Portanto, do ponto de vista deste trabalho, analisarei o papel das instituições deste ponto de vista, não fazendo qualquer digressão de natureza normativa sobre o papel das mesmas. As questões que envolvem as relações entre instituições em geral e o desempenho econômico colocam-se dentro desta perspectiva⁵.

⁵ Dentre a diversas – e divergentes – posições acerca do que democracia e contrato social, deve-se destacar Rawls (1971), Nozick (1974), Downs (1957) e Dahl (1986). Note-se que neste trabalho não se discute o problema das instituições – e da democracia e do contrato social em particular – do ponto de vista normativo, tampouco político ou dentro dos limites da filosofia política e da teoria da justiça. Todavia, e este ponto deve ser salientado, tal discussão, embora fuja ao escopo deste ensaio, é fundamental, principalmente quando se discute a dimensão qualitativa do crescimento econômico.

Minha hipótese fundamental, que remete a um dos objetivos deste artigo, é que tais questões podem ser respondidas considerando-se diferenças cross-country entre as infra-estruturas sociais, ou mais precisamente, entre os estoques de capital social. Baumol (1990), Murphy, Shleifer & Vishny (1991) e Mbaku (1997), dentre outros, notam que as instituições e a infra-estrutura social possuem uma correlação forte com o desempenho econômico. Instituições são como tecnologias sociais, podendo ou não criar um ambiente institucional e social propício às atividades econômicas que conduzam a uma elevação da produtividade e da eficiência e ao crescimento econômico.

Todavia, a teoria econômica tradicional considera as diferenças entre as performances econômicas das diversas economias como resultado de alguns fenômenos, caracterizados a partir de fatos empíricos estilizados. O modelo neoclássico de crescimento, por exemplo, salienta o papel da acumulação de capital e do avanço tecnológico para o crescimento (ver Silva, 1998a). Mesmo os modelos endógenos, que em geral possuem menor aderência empírica que o próprio modelo neoclássico, não consideram de forma explícita a tecnologia institucional como variável relevante a explicar diferenças em *cross-country* na performance econômica.

Van Dijk (1997) observa que questões fundamentais, associadas ao fenômeno do crescimento e da busca de eficiência, tais como o papel da infra-estrutura social e da organização econômica são colocadas de lado nas explicações tradicionais. Van Dijk (1997, p. 1) nota que em geral pouco importa, para a maior parte dos modelos econômicos, a forma como os negócios são efetivamente realizados dentro da economia. Mas a forma como os negócios se organizam, como os agentes se relacionam, como o direito de propriedade se constitui, como as estruturas de incentivo afetam a ação econômica são variáveis de fato relevantes para um entendimento mais abrangente do fenômeno econômico em geral e da performance econômica, em particular.

No entanto, a construção de tal argumento depende de modelos analíticos que dêem conta, do ponto de vista lógico e formal, de incluir tais variáveis institucionais num modelo econômico *stricto sensu* e da “testabilidade” empírica dos mesmos. Este artigo argumenta que, apesar de ser absolutamente sedutora a idéia de se incluir variáveis institucionais em modelos econômicos, quaisquer que sejam, há uma série de dificuldades de natureza teórica e empírica que emergem ao se lidar com variáveis *proxies* que venham a representar, quantitativa ou qualitativamente falando, os parâmetros não estritamente econômicos, tais como o capital social. Este é um argumento básico que este pequeno *survey* crítico procurará sustentar, argumento este ainda pouco desenvolvido na literatura.

II. QUAL É A IMPORTÂNCIA DAS INSTITUIÇÕES PARA A ANÁLISE ECONÔMICA?

Desde meados para o final da década de 90, muito provavelmente em função do fracasso relativo da agenda de reformas do Banco Mundial para a América Latina e para o Leste Europeu, há uma preocupação crescente com este tipo de tema, tanto na academia, como nos organismos internacionais como o próprio Banco Mundial e o FMI (ver Silva, 1997 e World Bank, 1997).

Por exemplo, é cada vez mais comum estudos como o de Borner, Brunetti e Weder (1992) que observam uma relação empírica robusta entre estabilidade institucional, instituições e crescimento econômico. Trabalhos mais recentes, notadamente Van Dijk (1997), Hall & Jones (1998) e Routledge & Amsberg (1996), convergem na mesma direção. Particularmente, estes trabalhos apresentam argumentos econômicos e evidências empíricas não desprezíveis a respeito do tema.

Os dois últimos trabalhos citados são os mais importantes na área, isto pois ambos lidam, teórica e empiricamente, com a questão pontual que norteia este artigo, a saber, a relação entre capital social e performance econômica.

Os dois artigos notam que a infra-estrutura social, definida em termos de instituições jurídicas presentes numa economia, obediência a contratos, estabilidade institucional, etc., é uma variável explicativa para a diferença *cross country* em termos de crescimento econômico. No entanto, estes dois artigos não oferecem, no meu entender, uma explicação econômica aceitável do que seja de fato infra-estrutura social e, incluída nela, mecanismos de cooperação e capital social.

Veremos mais abaixo que procurarei dar alguma precisão a todos estes conceitos e especularei sobre quais seriam realmente as possíveis ligações entre eles e os fenômenos econômicos relevantes para a teoria do crescimento e sobre algo mais importante, qual seja, o desenvolvimento econômico.

Seguindo uma tradição menos analítica, mais histórica e retórica, North (1990) e Fonseca (1994) observam que a cooperação humana (e, portanto, instituições que a engendram), acompanhada de um mínimo de responsabilidade moral, pode ser fundamental para explicar diferenças em termos de performance econômica.

North (Idem) particularmente considera que a evolução institucional pode levar uma economia a um padrão de dependência virtuoso. Como notam Van Dijk (1997), Sen (1987) e Kapur (1997), pode haver alguma relação entre valores morais, cooperação e crescimento, como de alguma forma a experiência asiática tende a mostrar. Entretanto, especulações acerca da relação entre valores, ética, cooperação e performance econômica devem ser estabelecidas com rigor teórico, a partir de construção de modelos (o que, aliás, será proposto neste artigo), de tal forma a evitar “moralismos formais” e análises que beiram a pseudo-ciência, como aparentemente é o caso de Fukuyama (1995).

Por exemplo, pode-se intuitivamente supor que, de fato, algumas medidas de políticas públicas podem, na medida em que favorecem o aparecimento da cooperação e a formação de capital social, melhorar, no sentido paretiano do termo, o desempenho econômico e criar condições para um desenvolvimento econômico

mais eficaz (ver, a este respeito, uma experiência muito interessante na Tanzânia, em World Bank, 1997). Em determinadas circunstâncias, por exemplo, a produção local e cooperativa de bens públicos pode ser mais eficiente que a “estatal”, aumentando a taxa de retorno social de alguns investimentos fundamentais para o desenvolvimento. Todavia, faz-se mister uma maior precisão no uso de conceitos e de formulações analíticas que não estão, dentro da literatura sobre o tema, devidamente construídas.

Como observa Van Dijk (1997, p. 3), existem dois programas de pesquisa que podem ser associados ao estudo da relação entre infra-estrutura social e desempenho econômico. O novo institucionalismo, ao modo de North, por exemplo, dá mais atenção às instituições, que são definidas como tecnologias sociais, criadas intencionalmente e não intencionalmente por nós, mulheres e homens de carne e osso, que restringem o comportamento humano (North, 1990). Esta literatura, assim como a tradição da *public choice* e da economia constitucional, destacam o papel das regras, tanto no mercado *stricto sensu*, como no mercado político (ver, para maiores detalhes, Silva, 1998b). A outra corrente de pesquisa, como observa Van Dijk (Idem), está ligada a uma tradição que considera o comportamento econômico como uma ação submersa no tecido social, no conjunto de relações humanas e de redes sociais.

No que se refere à primeira visão, as relações entre instituições e eficiência, de um lado, e instituições e crescimento econômico, do outro, podem ser estabelecidas da forma que segue.

O mundo do neo-institucionalismo está sempre aquém do primeiro melhor (*first best*). Isto pois, na verdade, são introduzidos neste mundo custos de transação que são maiores que zero e estruturas de incentivo que não necessariamente conduzem a economia para um *status quo* mais eficiente. Na verdade, a própria noção de eficiência é, de certa forma, abandonada pelo neo-institucionalismo e é substituída pela noção, vaga aliás, de performance econômica.

Quais seriam as relações, dentro deste programa de pesquisa, entre instituições e crescimento? Há duas formas de se analisar a relação entre aparato institucional e crescimento econômico.

A primeira forma implica supor que as instituições podem gerar maiores ou menores custos de transação. Custos de transação podem ser traduzidos como perda de recursos economicamente escassos, inclusive os recursos para investimento em capital físico e humano.

A segunda forma supõe que as instituições geram estruturas de incentivo que podem ser *rent-seeking* produtivas ou improdutivoas. Neste caso, a relação entre instituições e crescimento se dá por meio da alocação de recursos econômicos escassos entre atividades produtivas e improdutivoas. Há diversos exemplos na literatura a respeito deste tema, mas os mais notáveis são Murphy, Shleifer & Vishny (1991), embora não sejam, os autores, representantes deste programa de pesquisa. Nos dois artigos são abordadas as relações entre instituições, estruturas de incentivo e alocação de talentos, levando-se em consideração o impacto destas variáveis sobre o crescimento econômico.

Todavia, há uma observação importante, de natureza epistemológica e metodológica, a respeito desta visão. A rigor, quando falamos em instituições e valores estamos introduzindo dentro da teoria econômica tradicional uma discussão que, pelo menos a princípio, não lhe pertence, ou não lhe pertencia até bem pouco tempo. É inevitável – e o é neste artigo – especulações acerca de teorias de formação de preferências endógenas. Não à toa, instituições e valores – preferências, no jargão econômico – são consideradas variáveis exógenas, posta a dificuldade em se lidar com estes fatores endogenamente.

Considerando a hipótese do individualismo metodológico⁶, as instituições e o ambiente social não podem ser considerados exógenos, mas como algo que é gerado

⁶ Sobre este conceito, ver Silva, 1994.

pela própria interação entre os agentes. De um lado não podemos supor as preferências como dadas; de outro, não podemos abandonar o individualismo metodológico, sustento, pois as preferências e os valores, bem como as instituições, são resultantes da interação *entre* indivíduos.

Costuma-se dizer que a economia tem o método correto (individualismo metodológico), mas as questões erradas (não se estuda a formação de preferências) e que a sociologia possui o método errado e as questões corretas. De certa forma, isto não deixa de ser verdade. O ambiente institucional e social, que restringe o comportamento econômico, é uma variável importante para explicar as diferenças de desempenho econômico. No entanto há um *trade off* implícito a esta aceitação tácita, qual seja, a de que realmente faz-se mister a endogenização de preferências, mesmo que venhamos a perder a capacidade de construir modelos ou teorias gerais⁷.

A despeito de ser objetivo deste artigo especular sobre como o ambiente social, representado por um de seus aspectos, o capital social, afeta o desempenho econômico, não poderei aprofundar-me aqui numa análise epistemológica, acerca dos limites e fronteiras entre economia e sociologia.

Neste artigo detenho-me a uma análise de como enquadrar o conceito de capital social num modelo de crescimento partindo somente da primeira visão, embora reconheça que elementos do que seria a segunda forma de análise da relação entre instituições e economia podem ser relevantes para o tema. Esta visão era denominada por Schumpeter (ver Silva 1998) como “Economia Social”, visão esta

⁷ É importante salientar uma questão importante, de natureza metodológica, relacionada à questão da endogenização das preferências. No meu entender é pouco razoável supor que o trabalho científico reduza-se a construção de modelos, onde esta atividade torna-se um fim em si mesmo. Esta visão do que seja o trabalho científico é quase parnasiana. O trabalho analítico torna-se mais simples se podemos contar com estruturas analíticas que podem ser colocadas na forma de modelos. Mas, nem sempre isto é possível e não é por esta razão que simplesmente somos obrigados a ignorar fenômenos não passíveis de serem colocados dentro de modelos matemáticos. Este é exatamente o caso da ideologia, dos sistemas de crença, da formação e mudança dos mesmos, algo que sem dúvida não pode ser ignorado nas ciências sociais em geral e na economia em particular.

que Swedberg (1990, pp. 3-29) considera fundamental à constituição de uma teoria econômica abrangente.

III. O QUE É CAPITAL SOCIAL?

Capital social e infra-estrutura social são conceitos que devem, na medida do possível, ser diferenciados. Ambos incluem fatores sociais e institucionais geralmente colocados como variáveis exógenas na análise econômica tradicional. Por exemplo, nos modelos de crescimento, tanto endógenos, como no caso neoclássico, os conceitos de capital físico e de capital humano não incluem estas dimensões institucionais e sociais.

O ideal é a busca de uma definição clara e abrangente, bem como passível de mensuração, de capital social. Para tanto, precisamos observar quais as vantagens e desvantagens dos conjuntos de definições já existentes. A respeito disso, cabe notar que existem basicamente três conjuntos de definições de capital social, tal qual salientado por Van Dijk (1997, p. 4).

Em primeiro lugar, capital social pode ser definido como o conjunto de relações e de redes sociais que um agente, um indivíduo, possui e todos os recursos que ele pode comandar no mercado usando tais relações. Este tipo de definição é proposta por Bourdieu (1980). Capital social pode então ser visto como o valor presente esperado do apoio futuro. Outra forma de considerar este tipo de visão⁸ a respeito do que seja capital social é defini-lo em termos das expectativas e das obrigações entre agentes individuais, o que levaria a uma aproximação de tal conceito com a idéia de *confiança* (ver Coleman, 1990 e Fukuyama, 1995).

⁸ O termo visão, é importante notar, é aqui usado intencionalmente na acepção schumpeteriana do termo. A este respeito, ver Silva, 1998b.

Este conjunto de definições e visões sobre o que é capital social implica, para a análise do crescimento econômico, considerar os efeitos dos estoques do mesmo sobre custos de transação na economia e o impacto dos mesmos sobre o investimento em capital humano e físico. Considerando a visão de Bourdieu e Coleman, capital social envolve todo tipo de relações horizontais estabelecidas tácita ou explicitamente entre indivíduos e grupos de indivíduos com o fito de criar relações econômicas relativamente estáveis e calcadas em algum tipo de confiança mútua e respeito a um conjunto determinado de regras.

De certa forma, confiança e regras que garantam-na representam bens públicos produzidos privadamente, num mundo onde as condições do Teorema de Coase prevalecem. Neste caso, leis e normas seriam os bens públicos.

Esta definição possui a vantagem de associar indiretamente a noção de capital social com cooperação. Todavia, existem ações coletivas calcadas na confiança e restritas, por vezes, por regras coercitivas (por exemplo, máfias), cujo impacto econômico, em termos de eficiência e performance econômicas é ambíguo. Grupos caçadores de renda, por exemplo, podem se organizar para impedir reformas que garantam maior eficiência econômica e até mesmo, justiça distributiva (seja lá qual definição de justiça distributiva que se adote).

Ademais, estruturas econômicas cartoriais e cartelizadas podem se originar de ações cooperativas e, portanto, podem ser produto da existência de capital social na sociedade. É evidente que, neste caso, cooperação tem efeitos perversos do ponto de vista econômico.

Em segundo lugar, capital social pode ser definido, dentro da tradição da economia constitucional e da *public choice*, como o estoque regras e leis (supondo-se a sanção – *enforcement* - da lei). Esta visão de capital social, estabelecida por Buchanan (1975), considera normas (leis informais) e regras (incluindo leis, a constituição,

etc.) como elementos cujo estoque define tal conceito de capital. North (1990, 1994) e Ostrom (1994) possuem visão similar⁹.

A grande vantagem desta visão, evidentemente contratacionista/constitucionalista, é definir capital social como o mínimo de altruísmo necessário, dentro de uma visão smithiana, para o funcionamento regrado de uma economia calcada no mercado, isto é, nos chamados vícios privados, ou melhor, no controle dos mesmos.

Do meu ponto de vista, definir capital social desta forma permite não somente escapar das armadilhas associadas ao primeiro conjunto de definições, bem como abre espaço para a mensurabilidade da possível eficácia de um determinado estoque de normas e leis. Isto pode ser feito, por exemplo, construindo-se variáveis *proxies* de sanção da lei, tais como número de rompimentos de contratos, velocidade de julgamento de processos, etc.

O problema desta segunda definição é que podem existir conjuntos de regras que são mais ou menos eficientes. Esta eficiência, maior ou menor, seria avaliada de acordo com a capacidade, associada a um conjunto de regras, de aproximar ou afastar, a economia do *status quo* primeiro melhor (*first best*). Talvez torne-se, portanto, infactível definir e ordenar sistemas legais e normativos distintos.

Em terceiro lugar, capital social pode ser definido, dentro da *teoria das organizações*, como simplesmente sendo organização. Coleman (1990) sugere esta possibilidade de interpretação e de definição, o que inclui tanto organizações que emergem num ambiente *coasiano*, como na *teoria dos clubes*, para a produção voluntária de bens públicos, como empresas privadas em geral, ou ONGs, entidades da sociedade civil e fundações. Obviamente, tal visão de capital social considera que as organizações são formas de superação do problema da ação coletiva, ao modo de Olson (1965). A virtude de tal visão, dentro de uma teoria dos custos de

⁹ Aliás, cabe notar, há uma *weltanschauung* comum entre a economia constitucional e o novo institucionalismo, inclusive associada às origens austríacas de ambos os programas de pesquisa. Ver Silva, 1998a, pp 43-4.

transação, seria considerar o capital social como um meio para a redução de custos de transação na economia.

Existem, por fim, definições de capital social que tender a fundir vários elementos dos conjuntos de definições acima expostos. Putnam (1995, 1993) define capital social como algo que se refere às características da organização social, tais como confiança, normas e redes que podem vir a melhorar a eficiência econômica e o funcionamento da democracia devido ao fato de propiciarem ações coordenadas, coletivas e cooperativas.

De qualquer forma, há na literatura uma certa identificação entre os conceitos de infra-estrutura social e de capital social (ver Van Dijk, 1997, p. 5). No entanto, como foi salientado acima, um dos objetivos deste artigo é exatamente buscar uma definição abrangente e mensurável de capital social e a distinção entre este conceito e o conceito de infra-estrutura social. A respeito dos conjuntos de definições acima colocados, Van Dijk (1997, pp. 5-6) salienta:

“It follows from these interpretations that social capital and infra-structure are diffuse concepts, and are often used in a metaphorical sense rather than as precise, measurable variables (...). The different interpretations lead to a number of issues. It is not clear whether – and how – these interpretations are interrelated, or in the case of Putnam, whether or not incomparable objects are jointed together. In the first meaning social capital is an attribute of the individual, but in the second a characteristic of society. For the level of society, social capital and infrastructure seem to merge. The first approach which deals with social networks of individuals is the most concrete, and offers the possibility to define social capital as a precise concept.”

Por outro lado, não há consenso, dentro da literatura, a respeito do impacto do capital social sobre a eficiência e o crescimento econômicos (ver a literatura mais

recente sobre o tema, tais como Campos & Nugent, 1998, Hall & Jones, 1998, Hayami, 1997, cap. 9 e Routledge & Amsberg, 1996). Em geral, há de fato um consenso em torno do fato de que o capital social estaria positivamente correlacionado com a acumulação de capital físico e humano e com o avanço tecnológico. No entanto, os modelos de análise e até mesmo as visões implícitas a cada conjunto teórico são extremamente distintos.

Todavia, no meu entender, o conceito de capital social é equivocado. Por que usar o termo “capital” para este conceito que remete a noções que vão desde relações cooperativas horizontais, até se confundir o conceito de infra-estrutura social? No meu entender, definir capital social como infra-estrutura social ou o conjunto de leis, normas (e a eficácia das mesmas) talvez seja a forma mais interessante de se lidar com esta intuição econômica que é, sem dúvida, interessante. Melhor ainda, sugiro, é definir algo como tecnologia social ou tecnologia institucional para dar conta do fenômeno em questão.

Com isto não estou a afirmar que as visões alternativas sobre o que é capital social sejam desprezíveis. Pelo contrário, talvez para estudo de caso aplicados às experiências locais de desenvolvimento tal conceito seja realmente fundamental (e acredito que seja). No entanto, capital, pelo menos em economia, é fator de produção e possui um sentido bem estrito e definido que não comporta as intuições e conceitos implícitos aos conceitos tradicionais de capital social.

IV. A ECONOMIA

O objetivo aqui é mostrar que existe uma relação entre capital social, entendido como infra-estrutura social, e crescimento. A infra-estrutura social envolve um conjunto de instituições, tais como leis, a Justiça ela mesma, o *enforcement* da lei e regras que podem reduzir custos de transação dentro da economia.

A inclusão de tal variável dentro de um modelo de economia parte, neste estudo, do modelo de crescimento neoclássico, ou modelo de Solow. Como é sabido, neste modelo de economia fechada, a acumulação de capital é determinada pela poupança doméstica: o progresso tecnológico é exógeno e *coeteris paribus* representa o único meio para se mudar o estado estacionário. Com a introdução, no modelo, da infraestrutura social, procurarei mostrar como o capital social definido desta forma pode ser encarado como uma espécie de tecnologia social.

O modelo neoclássico assume que o crescimento é determinado pela poupança, já que o processo de acumulação de capital depende da magnitude desta variável *coeteris paribus*. No entanto, como é característico dos modelos clássicos (Ricardo e Malthus), a economia caminhará sempre para um estado estacionário. Na ausência de progresso técnico, a economia inexoravelmente entra em *steady state*.

Considerarei aqui, como no modelo de Solow, uma função de produção com retornos constantes de escala e retornos marginais decrescentes para o fator capital (e para, portanto, o estoque de capital por trabalhador ou *per capita*, já que estarei assumindo aqui também, para simplificar, que a população economicamente ativa é idêntica ao total da população do país). Neste sentido, a renda per capita depende do estoque de capital per capita.

A função de produção no modelo neoclássico define que o produto agregado ($Y(t)$), em um dado período de tempo, é função *coeteris paribus* do estoque de fatores produtivos, capital ($K(t)$), trabalho ($L(t)$). Numa versão modificada, considera-se o produto também como função do conhecimento ($A(t)$). Os pressupostos da distribuição valem: assume-se mercados de fatores competitivos e, portanto, cada fator é remunerado de acordo com sua produtividade.

Como é usual, a função de produção é especificada por mim como uma Cobb-Douglas e o produto será função do capital e do trabalho.

Farei a suposição fundamental deste trabalho, qual seja, de que o capital social afeta a produtividade dos fatores. A produtividade da mão-de-obra aumenta quando há inovação tecnológica (ou acúmulo de conhecimento técnico) ou quando há algum tipo de mudança institucional ou alteração na infra-estrutura social que implique maior produtividade. Voltaremos a este ponto adiante.

Podemos definir a seguinte função genérica:

$$Y(t) = F(K(t), L(t), A(t))$$

Especificando-a como Cobb-Douglass, temos:

$$Y(t) = K(t)^\alpha \cdot (A(t) \cdot L(t))^{1-\alpha} \quad (\text{I})$$

Como é assunção usual, L e A crescem a taxas constantes n e g .

Portanto:

$$L(t) = L(0) \cdot e^{nt} \quad (\text{II})$$

$$A(t) = A(0) \cdot e^{gt} \quad (\text{III})$$

A produtividade cresce à taxa $n + g$.

Dadas as hipóteses do modelo neoclássico, a equação (I) pode ser redefinida em termos *per capita*, sempre lembrando que suponho ser a população economicamente ativa igual à população com um todo:

$$y(t) = f(k(t))^\alpha \quad (\text{IV})$$

e,

$$y(t) = Y(t) \cdot [A(t) \cdot L(t)]^{-1} \quad (\text{V})$$

$$k(t) = K(t) \cdot [A(t) \cdot L(t)]^{-1} \quad (\text{VI})$$

A função (IV) obedece às condições tradicionais, quais sejam:

$$f(0) = 0, f'(k(t)) > 0, f''(k(t)) < 0$$

$$\lim_{k \rightarrow 0} f'(k(t)) = \infty$$

$$\lim_{k \rightarrow \infty} f'(k(t)) = 0$$

A evolução do capital por unidade de trabalho por trabalhador ($k(t)$) determina a trajetória do produto por trabalhador ($y(t)$). Também, como é usual no modelo neoclássico, $k(t)$ depende da taxa de poupança (s) por trabalhador.

A taxa de depreciação do capital igual a δ , onde $0 < \delta < 1$:

$$\dot{k}(t) = s \cdot Y(t) - \delta \cdot K(t) \quad (\text{VII})$$

Diferenciando, esta equação assume a forma:

$$\dot{k}(t) = s \cdot f(k(t)) - (n + g + \delta) \cdot k(t) \quad (\text{VIII})$$

A dinâmica do estado estacionário é, portanto, descrita na equação (VIII). A taxa de variação do capital por unidade de fator por trabalhador é a diferença entre o investimento atual por trabalhador e o investimento líquido zero. O estoque de capital de estado estacionário (k^*) é determinado pela equação abaixo:

$$k^* = \left[\frac{s}{n + g + \delta} \right]^{1/(1-\alpha)} \quad (\text{IX})$$

Este estoque k^* aumenta com o aumento da poupança por trabalhador e cai com o crescimento populacional. A trajetória de k define a trajetória de crescimento da renda *per capita* da economia. O produto per capita converge para um produto de estado estacionário (y^*) *coeteris paribus*.

Somente uma alteração num parâmetro exógeno, o progresso técnico, pode alterar o produto de *steady state*. Nestas circunstâncias, taxa progresso técnico g determina o crescimento da renda *per capita*. Na ausência de progresso técnico, o produto *per capita* cresce se s (taxa de poupança por trabalhador) aumenta, aumentando k^* .

Rearranjando (IX) podemos definir o produto per capita de *steady state*:

$$\ln \left[\frac{Y(t)}{L(t)} \right] = \ln A(0) + g(t) + \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln(s) - \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln(n + g + \delta) \quad (\text{X})$$

Esta é a visão geral do modelo de crescimento neoclássico. A questão agora é como incluir capital social, entendido aqui como infra-estrutura institucional, no modelo. Como visto no início deste artigo, há varias visões sobre o que seja capital social. Como argumentei, dentre elas a que tem mais utilidade na análise do crescimento é aquela que aproxima capital social da noção de infra-estrutura social. Justifica-se tal ponto de vista pois podemos encarar leis, regras e instituições *stricto sensu* como aparatos que podem diminuir custos de transação em geral e riscos, além de incertezas, dentro da economia.

Por outro lado, instituições podem gerar sistemas de incentivo para o investimento como, por exemplo, em pesquisa e desenvolvimento e em atividades produtivas.

Neste ensaio somente lidarei com a primeira visão, qual seja, a infra-estrutura social pode reduzir custos de transação e aumentar a produtividade da economia. Como veremos abaixo, podemos incluir tal variável no modelo de forma análoga ao avanço técnico. Entretanto, a segunda visão, embora não explorada aqui, é

importante e, antes de passarmos a análise específica de como relacionar instituições e produtividade, é importante detalharmos um pouco deste tipo de abordagem. Este ponto de vista relaciona atividades caçadoras-de-renda (*rent-seeking*) com desempenho econômico em geral e com crescimento, em particular.

A teoria dos caçadores-de-renda foi desenvolvida basicamente por Krueger(1974) e Tullock(1967). Segundo esta visão, os agentes econômicos possuem uma motivação básica, qual seja, maximizar seu bem-estar econômico, como afirma a teoria tradicional. Entretanto, esta maximização dá-se dentro de um conjunto determinado de regras, de acordo com as preferências individuais e restrita a uma renda: aí está o ponto central do argumento. Os agentes procurarão obter o máximo de renda possível, dentro das regras da conduta econômica e social. Entretanto, esta obtenção de renda pode implicar transferências dentro da sociedade, via monopólios e diversas formas de privilégios. A atividade ligada à busca desta renda é chamada de caçadora-de-renda.

Por exemplo, considere o caso onde os agentes caçam renda dentro legalmente, dentro da lei. Numa determinada economia há um monopólio constitucional para a produção de um bem qualquer. A teoria tradicional de estruturas de mercado imperfeitas argumenta que o monopolista irá ter o seu excedente (excedente do produtor) aumentado às custas de uma redução do bem-estar dos consumidores. A sociedade como um todo (inclusive os gerentes, operários e acionistas da empresa monopolista) perde uma parte do bem-estar, dado que em monopólio uma determinada quantidade do bem produzido não será negociada. A rigor, fora esta perda (*dead weight loss*), a transferência entre consumidores e o produtor implicaria uma perda líquida zero.

Todavia, há sim uma perda líquida para a sociedade. O monopolista aloca recursos produtivos para a obtenção e manutenção do seu direito de monopólio, que envolve a atividade de *lobbying*, propaganda e investimento de talentos em outras atividades improdutivas associadas à pressão política e à formação da imagem da empresa

estritamente ligada ao interesse de manter o monopólio. De um lado há um custo de oportunidade associado a esta alocação ineficiente de recursos; do outro, há o impacto ao longo do tempo gerado por esta alocação.

Outro exemplo de atividade caçadora-de-renda encontra-se na imposição de barreiras ao comércio e ao protecionismo. Neste caso, a teoria microeconômica tradicional considera os custos sociais em termos de perda de bem-estar devido ao peso-morto gerado pela proteção e constata que existem transferências de consumidores para produtores domésticos. Fora o peso-morto, não há perda líquida para a sociedade. Mas, como no caso do monopólio, as empresas que desfrutam de reservas de mercado empregam recursos financeiros e humanos em atividades improdutivas, principalmente *lobbying*.

A atividade caçadora-de-renda constitui um mercado competitivo, isto é, diversos agentes tentam, na medida do possível, conquistar privilégios e transferir renda de outros grupos. Entretanto, somente alguns agentes ou grupos de agentes conquistarão seus privilégios; o resultado final implica um desperdício de recursos econômicos.

Este custo associado à atividade caçadora-de-renda tem uma dimensão qualitativa importante. Muitos recursos humanos de elevado talento são alocados nestas atividades improdutivas, atividades que são altamente rentáveis e, por esta razão, as transferências de renda dentro da sociedade tendem a penalizar os talentos alocados em atividades produtivas. Esta transferência de renda é acompanhada, portanto, por um considerável desperdício de recursos e de talento: há um elevado custo de oportunidade associado à atividade caçadora-de-renda, principalmente no que se refere à capacidade de se aumentar a produtividade da economia.

A existência destas transferências de renda geram custos adicionais. Numa economia competitiva, os fatores de produção tendem a ser remunerados de acordo com suas respectivas produtividades. Mas uma realocação de renda capturada por

atividade *rent-seeking* poderá premiar mais o poder de influência de determinados grupos de pressão. Portanto, numa sociedade dividida em facções competitivas que buscam transferir renda, o resultado final do jogo econômico tende a ser de soma negativa: os custos da atividade caçadora-de-renda são maiores que os benefícios privados obtidos por alguns agentes ou grupos.

Os agentes busariam mais atividades caçadoras-de-renda do que atividades produtivas, pois o capital social ou infra-estrutura social (instituições, leis, regulamentações governamentais, valores morais/regras auto-impostas) gera um sistema de incentivos que determina a alocação dos recursos econômicos. A tecnologia institucional cria, tecnicamente, a matriz de *pay-offs* dentro da qual os indivíduos e grupos tomam suas decisões. Estas regras inclusive podem diretamente obrigar os agentes a exercer as atividades caçadoras de renda.

A grande questão é como uma tecnologia institucional, como um conjunto de instituições pode criar um sistema de incentivos que afeta o crescimento econômico. Shleifer & Vishny(1993) consideram que há uma relação entre instituições, *rent-seeking* (e corrupção, em particular) e crescimento econômico¹⁰.

¹⁰ Há uma observação importante a ser feita a respeito das visões de *rent-seeking* e sobre a relação de tal fenômeno com o desempenho econômico. A tradição da *Public Choice* ou *Economia Constitucional*, associada principalmente a James Buchanan, tende a definir o processo político como essencialmente calcado no *rent-seeking*. A política seria uma atividade improdutivo por excelência, por tratar-se de atividade onde o fim último é a transferência de renda. Esta visão economicista do processo político tem sido atacada violentamente por cientistas políticos e por economistas (ver, a este respeito, Kuttner, 1997 e Przeworski,1987).

No meu entender, há um grande mal entendido a respeito deste debate. Caso definamos a atividade política como um serviço, deveríamos atribuir a tal atividade o predicado de adicionar valor ao produto agregado. A questão básica é saber até que ponto atividades que geram pura transferência de renda podem ser definidas como produtivas. Para a teoria econômica tradicional, atividades *rent-seeking* são improdutivoas. No entanto, a democracia pressupõe que alguns escolham pela maioria da população e esta escolha pública envolve naturalmente a realocação de verbas orçamentárias dentro da economia. Logo, pode-se discutir que tipos de sistemas de alocação de recursos públicos são mais ou menos ineficientes.

Outro ponto que gera confusão é a identificação de tal juízo, qual seja, de que a política é atividade *rent-seeking*, com julgamentos normativos sobre o que seja – ou deva ser - a democracia. É neste tipo de confusão que incorre, por exemplo, Kuttner (1997, pp.333-342). Ninguém, dentro da tradição de *Economia Constitucional*, deixa de reconhecer que os benefícios da democracia – incomensuráveis, como o respeito aos direitos humanos e direitos em geral – superam os “custos” de *rent-seeking* inexoravelmente associados a ela e a qualquer regime. Concluir, como

O maior impacto da atividade caçadora-de-renda, legal ou ilegal (crime/corrupção), em termos econômicos, está no seu custo para o crescimento. As atividades *rent-seeking* em geral criam transferências que, ao contrário dos impostos, envolvem distorções consideráveis e a alocação de recursos em atividades que não se traduzem em investimento produtivo, em investimento em educação ou investimento em pesquisa e desenvolvimento. Logo, somente considerando o modelo de Solow, poderíamos especular que um dado conjunto de instituições, por incentivarem atividades improdutivas, teria impacto sobre a taxa de avanço técnico e, porque não, sobre as decisões de poupança e investimento. O resultado do *rent-seeking* generalizado, criado por uma infra-estrutura institucional qualquer, pode ser a redução do crescimento econômico.

Pode-se, portanto, especular sobre qual seria a influência da infra-estrutura institucional sobre o produto per capita e sobre a produtividade dos fatores econômicos¹¹. De acordo com o visto acima, as instituições poderiam afetar a produtividade dos fatores, capital físico e trabalho.

Consideremos, por exemplo, o capital. A infra-estrutura social pode representar maiores ou menos custos de transação, diminuindo ou aumentando a “eficácia” do investimento. Esta hipótese pode ser definida como a de *capital efetivo*, seguindo Garcia et all (2001). Tudo se passa como se pudéssemos ajustar o capital à infra-estrutura social, que pode ser quantificada por meio de *rankings* comparativos entre países e de acordo com critérios de custos de transação que cada tipo de arranjo institucional cria. Seguindo Garcia et all (Idem) e Bandeira (2000), pode-se incluir tal variável nesta economia da forma que segue:

o faz Kuttner, que a estas visões está implícita a idéia de uma teoria “de mercado”, antidemocrática (sic) – Idem, p.333 - da política é, no mínimo, resultado de uma leitura equivocada, no meu entender, desta tradição.

Note-se que Kuttner (Idem) representa uma crítica à ideologia de mercado e à defesa indiscriminada daquilo que ficou conhecido como “Estado Mínimo”, expressão aliás, lockeana e emprestada, muitas vezes sem rigor, de Robert Nozick. Concordo com Kuttner na sua crítica àquilo que representaria uma rejeição da política no sentido mais amplo do termo, da *Polis*, e do sentido de estatal como público e coletivo. A tradição da *Economia Constitucional* forneceu argumentos normativos que fundamentaram uma ideologia – perigosa, por sinal – da anti-política.

¹¹ Ver, para uma abordagem detalhada sobre o tema, Bandeira, 2000.

$$Y_t = (I_t K_t)^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta}, \alpha, \beta > 0 \text{ e } \alpha + \beta < 1 \quad (\text{XI})$$

Considerando uma quantidade de capital fixa, uma infra-estrutura institucional pode gerar na economia menores custos de transação: com uma quantidade menor de capital pode-se produzir uma mesma quantidade de produto *per capita* que numa outra economia qualquer, onde a infra-estrutura social gera maior ineficiência. Esta é, no meu entender, a visão mais adequada no que se refere à introdução da infra-estrutura social no modelo.

A despeito deste fato, há outras possíveis formas de se encarar o mesmo problema e de se introduzir esta variável institucional no modelo. Pode-se também, por exemplo, definir infra-estrutura social como um estoque, usando-se o conceito de capital social como fosse este um fator de produção qualquer. A renda per capita é função dos fatores tradicionais e do estoque de capital humano (I). Pode-se redefinir a função de produção ao modo de uma Cobb-Douglas:

$$Y_t = I_t^\gamma K_t^\alpha H_t^\beta (A_t L_t)^{1-\alpha-\beta-\gamma}, \alpha, \beta, \gamma > 0 \text{ e } \alpha + \beta + \gamma < 1 \quad (\text{XII})$$

O problema deste tipo de abordagem é que se torna externamente difícil a mensuração do estoque de capital social, além do fato de que, como argumentado nas primeiras partes deste ensaio, o conceito mais delimitado de infra-estrutura social parece mais adequado, o que não acontece com o de capital social, para a inclusão dentro de um modelo de crescimento. Isto é, a qualidade das instituições afeta a produtividade dos fatores de produção.

Finalmente, pode-se também introduzir a infra-estrutura social dentro do modelo, pressupondo que há acumulação de capital social e que isto exige *esforço*, da mesma forma que esforço de poupança é necessário para a acumulação de capital físico (ver, para maiores detalhes, Bandeira, 2000). Segundo esta concepção, o esforço é medido pela abdicção de consumo e, portanto, pelo investimento de parte da renda nacional em infra-estrutura institucional. Exemplos deste tipo de investimento

seriam as reformas do estado em geral, incluindo a administrativa, tributária, legal-judiciária, dos sistemas de regulação, de fiscalização e controle por parte de agências, criação de instituições que reduzem custos de transação na economia, de instituições ligadas à política de comércio exterior e reformas do sistema financeiro e, porque não, aquelas ligadas à consolidação de planos de estabilização. Pode-se incluir este tipo de abordagem ao modelo da forma tradicional, supondo que o “estoque” de instituições per capita varia ao longo do tempo (acumulação de capital social) se há uma propensão a poupar recursos para investimento na infra-estrutura social¹². A equação abaixo descreve este caso:

$$\dot{I}_t = s_I \cdot Y_t, \quad 0 < s_I < 1 \quad (\text{XIII})$$

Estas possíveis formas de inclusão da variável institucional, no caso específico deste ensaio, da infra-estrutura social, podem conduzir à implementação de testes empíricos. A partir de tais testes poderemos definir com maior clareza em que medida de fato a infra-estrutura social afeta o crescimento em sua dimensão quantitativa.

O crescimento possui duas dimensões: a quantitativa e a qualitativa (Rodrik, 1999). Ao que parece, há pouca dúvida a respeito do fato de que as instituições – seus predicados – afetem o crescimento do ponto de vista de sua dimensão qualitativa. O desenvolvimento econômico depende e muito da qualidade das instituições. O que precisa ser investigado empiricamente no futuro – e este trabalho tem a função de abrir espaço para tal empreitada – é se também o crescimento da renda per capita é afetado pelo capital social, entendido aqui como infra-estrutura social.

¹² Bandeira (2000) trabalha da mesma forma quando tenta incluir as instituições, no sentido amplo do termo, num modelo de crescimento. Esta visão é interessante, no entanto é difícil, no meu entender, medir tal esforço de poupança.

V. CONCLUSÃO

Este artigo procurou apresentar um problema, qual seja: há uma intuição disseminada segundo a qual há relações entre algo que podemos definir como capital social e desempenho econômico. Em particular, haveria alguma relação entre tal variável e o crescimento econômico. O que cabe discutir é como podemos modelar tal conceito e como podemos mensurá-lo para o desenvolvimento de trabalhos aplicados à agenda de pesquisa em economia.

Resumindo, podemos concluir as grandes hipóteses a serem levantadas a respeito do tema são: aparentemente o (i) capital social é uma variável relevante dentro de modelos de desempenho econômico e (ii) o capital social pode ser incluído em modelos e mensurado dentro de uma estrutura analítica-empírica que vise explicar o crescimento econômico.

Sustentei neste trabalho que o capital social deve ser encarado como um conjunto de regras que geram menores custos de transação na economia e aumentam a produtividade dos fatores. Por esta razão, acredito ser mais preciso o conceito de capital social visto como infra-estrutura social.

Minha pesquisa posterior, no futuro, irá envolver estudos econométricos para tentar medir como tal variável afeta o crescimento.

VI. BIBLIOGRAFIA E REFERÊNCIAS

BANDEIRA, A.. *Reformas Econômicas, Mudanças Institucionais e Crescimento na América Latina*. Dissertação de Mestrado. EAESP/FGV-SP, 2000.

BARDHAN, P.. “Corruption and Development: A Review of Issues”. *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXV, 3, 1997.

- BARRO, R.. *The Determinants of Economic Growth*. MIT Press, 1997.
- BARRO, R. J.. “Outputs Effects of Government Purchases”. *Journal of Political Economy*, 98, 1981.
- BAUMOL, W. J.. *Entrepreneurship, Management and the Structure of Pay-offs*. Cambridge, MIT Press, 1993.
- BORDIEU, P.. “Le Capital Social”. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 3, 1980.
- BORNER, S., BRUNETTI, A. & WEDER, B.. *Institutional Obstacles to Latin American Growth*. San Francisco, International Center for Economic Growth, 1992.
- BUCHANAN, J. M.. *The Limits of Liberty*. University of Chicago Press. 1975.
- BURKI, S., PERRY, G. et al. *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*. World Bank, Washington, D.C, 1998.
- CAMPOS, N. & NUGENT, J. B.. “Instituciones y Crecimiento: Puede el Capital Humano ser un Vínculo”. *Revista de la CEPAL*, Abril, 1998.
- CASSON, M.. *The Economics of Business Culture*. Oxford University Press, 1991.
- COLEMAN, J. S.. *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press. 1990.
- COLEMAN, J. S.. “Introducing Social Structure into Economic Analysis”. *American Economic Review*, AEA Papers and Proceedings, 74, 1984.

- DAHL, R. A.. *A Preface to Economic Democracy*. University of California Press, 1986.
- DOWNS, A.. *An Economic Theory of Democracy*. Harper & Brothers, 1957.
- EGGERTSSON, T.. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press, 1990.
- FONSECA, E. G.. *Vícios Privados, Benefícios Públicos? A Ética na Riqueza das Nações*. São Paulo: Cia. Das Letras, 1994.
- FUKUYAMA, F.. *Trust: The Social Virtues and he Creation of Prosperity*. Free Press. 1995.
- GARCIA, F. et al. *Crescimento Econômico*. Editora Saraiva, no prelo, 2001.
- HALL, R. E. & JONES, C. I.. “Why Do Some Countries Produce So Much Output per Worker than Others?”. *NBER Working Papers*, May, 1998.
- HAYAMI, Y.. *Development Economics*. Oxford University Press. 1997.
- HELLIWEEL, J. F.. “Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth”. *British Journal of Political Science*, 24: 225-48, 1994.
- INKELES, A. & SIROWY, L. “The Effect of Democracy on Economic Growth and Inequality”. In INKELES, A. (ed.) *On Measuring Democracy*. New Brunswick, Transaction Publishers, 1991.
- KAPUR, B. K.. “Ethics, Values, and Economic Development”. in QUIBRIA, M. G. & DOWLING, J. M. (eds.). *Current Issues in Economic Development: An Asian Perspective*. Hong Kong, Oxford, New York, Oxford University Press, 1997.

- KEEFER, P & KNACK, S.. “Polarization, Politics, and Property Rights; links between inequality and growth”. Washington D.C., *World Bank Policy Research Paper* # 2418, 2000.
- KEEFER, P & KNACK, S. “Does Inequality Harms Growth only in Democracies? A Replication and Extension”. *American Journal of Political Science*, 41(1): 323-32, 1997.
- KEEFER, P & KNACK, S. “Why Don’t Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation”. *Economic Inquiry*, 35(July): 590-602. (724), 1997.
- KRUEGER, A.O.. “The Political Economy of Rent-Seeking”. *American Economic Review*, 64, 1974.
- KUTTNER, R.. *Everything for Sale*. Knopf, 1997.
- LANDES, D.. *The Wealth and Poverty of Nations*. Little Brown, 1998.
- LEBLANG, D. A.. “Democracy and Economic Growth: Pooled Cross-Sectional and Times-Series Evidence”. *British Journal of Political Science*, 27: 453-72. (769), 1997.
- MANKIW, N. G., ROMER, D. & WEIL, D.. “A Contribution to the Empirics of Economic Growth”. **In** *Quarterly Journal of Economics*, Maio, 1992.
- MATTHEWS, RC. C. O “The Economics of Institutions and the Sources of Growth”. **In** *Economic Journal*, 96, 1986.
- MBAKU, J. M.. *Institutions and Reform in Africa*. Westport, Praeger, 1997.

- MURPHY, K. M., SHLEIFER, A. & VISHNY, R. W.. “The Allocation of Talent: Implications for Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, May, 106, 1991.
- NORTH, D. C.. “Economic Performance Through Time”. *American Economic Review*, 84, 1994.
- NORTH, D. C.. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
- NORTH, D.C.. *Structure and Change in Economic History*. New York, Norton, 1981.
- NORTH, D.C.. “Toward a Theory of Institutional Change” in BARNETT, W.A., HINICH, M.J. & SCHOFIELD, N.J. (eds.) *Political Economy: Institutions, Competition, and Representation (Proceedings of the Seventh International Symposium in Economic Theory and Econometrics/ International Symposia in Economic Theory and Econometrics)*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993.
- NORTH, D. C.. *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*. San Francisco, International Center for Economic Growth, 1992.
- NORTH, D. C. & WEINGAST, B. W.. “The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England”. *Journal of Economic History*. Vol. 49, 1989.
- NORTH, D. C. & THOMAS, R. P.. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge, Cambridge University Press, 1983.
- NOZICK, R.. *Anarchy, State and Utopia*. Oxford University Press (Blackwell), 1974.

- OLSON, M.. “Toward an Unified View of Economics and the other Social Sciences”. **In** ALT, J. E. & SHEPSLE, K. A., *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge University Press. 1990.
- OLSON, M.. *The Logic of Collective Action*. Cambridge University Press. 1965.
- OSTROM, E.. “Constructing Social Capital and Collective Action”. **In** *Journal of Theoretical Politics*, 6, 1994.
- PEROTTI, R.. “Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say”. *Journal of Economic Growth*, 1(1): 149-87, 1996.
- PRZEWORSKI, A.. *Capitalism and Social Democracy*. Cambridge University Press, 1987.
- PRZEWORSKI, A & LIMONGI, F..). Political Regimes and Economic Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 79(3): 51-69,1993.
- PUTNAM, R. D.. “Bowling Alone, Revisited”. *The Responsive Community*, primavera, 1995.
- PUTNAM, R. D.. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press. 1993.
- RAWLS, J.. *A Theory of Justice*. Harvard University Press. 1971.
- ROMER, D.. *Advanced Macroeconomics*. McGraw-Hill, 1996.
- RODRIK, D.. “Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses”. *Journal of Economic Growth*, 4: 385-412, 1999.

- ROUTLEDGE, B. R. & Von AMSBERG, J.. “Endogenous Social Capital”. *Working Paper, Carnegie Mellon University, Graduate School of Industrial Administration*, 1996.
- TEMPLE, J.. “The New Growth Evidence”. *Journal of Economic Literature* Vol. XXXVII, March: 112-156, 1999.
- SCHULTZ, K. A.. “The Politics of Political Business Cycles”. *British Journal of Political Science*, 25: 79-99, 1995.
- SEN, A.. *Development as Freedom*. Knopf, 1999.
- SEN, A.. *On Ethics and Economics*. Basil Blackwell. 1987.
- SILVA, M. F. G.. *The Political Economy of Private Savings: Theory and Evidence*. Relatório de Artigo FGV-NPP, 1998a.
- SILVA, M. F. G.. “A Moral da Dívida Pública”. **In** *Revista de Economia Política*, 18, 2, 1998b.
- SILVA, M. F. G.. “Sobre a Noção Schumpeteriana de Progresso na Ciência Econômica”. **In** *Estudos Econômicos*, 28, 4, 1998c.
- SILVA, M. F. G.. *The Political Economy of Private Savings*. Relatório de Artigo FGV-NPP, 1997.
- SILVA, M. F. G.. *Constituição e Desempenho Econômico*. Relatório de Artigo FGV-NPP, 1996.
- SHLEIFER, A. & VISHNY, R.W.. “Corruption”. *Quarterly Journal of Economics*, agosto, 1993.

SWEDBERG, R.. *Economics and Sociology: Redefining their Boundaries, Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton University Press. 1990.

TULLOCK, G.. “The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft”. *Western Economic Journal*, 5, 1967.

VAN DIJK, F.. *Social Ties and Economic Performance*. Kluwer Academic Publishers, 1997.