

A APLICAÇÃO DE DIFERENTES LENTES NA COMPREENSÃO DO DESENVOLVIMENTO COMO CRESCIMENTO ECONÔMICO DAS CIDADES *THE APPLICATION OF DIFFERENT LENSES IN THE UNDERSTANDING OF DEVELOPMENT AS THE ECONOMIC GROWTH OF CITIES*

*Jonas Fernando Petry**

*Marcia Zaniewicz da Silva***

*Gustavo da Rosa Borges****

*Denise Del Prá Netto Machado*****

RESUMO

O artigo discute as diferentes lentes teóricas empregadas ao longo do tempo na compreensão do desenvolvimento como crescimento econômico. Os autores acreditam que, incorporando múltiplos pontos de vista da revisão de trabalhos empíricos e teóricos, é possível desenvolver um modelo abrangente dos efeitos do desenvolvimento e do crescimento econômico a partir de uma perspectiva pluralista para avaliar os fenômenos organizacionais que têm relação com o desempenho das cidades. Para isso, foram investigadas 37 cidades brasileiras com população aproximada de 140 mil habitantes, considerando 29 indicadores de natureza econômica, social e de conservação dos recursos naturais. As observações empíricas mostram que a qualidade dos atributos dos indicadores institucionais explica uma variação significativa do desempenho das cidades, que poderá ser captado por duas dimensões: econômica e social. No entanto, dez indicadores institucionais apresentam alta dessemelhança, o que assinala baixa qualidade dos atributos para representar o desempenho.

Palavras-chave: Desenvolvimento. Crescimento econômico. Indicadores de desempenho. Desempenho das cidades brasileiras.

Manuscript first received /Recebido em: 12/05/2015 Manuscript accepted/Aprovado em: 27/01/2016

* Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis e Administração da Universidade Regional de Blumenau (FURB), bolsista do Programa RH-Doutorado da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Amazonas (FAPEAM), Professor da Universidade Federal do Amazonas, Mestrado em Administração pelo Centro de Ciências da Administração e Socioeconômicas (ESAG). E-mail jonaspetry@brturbo.com.br

** Doutora em Contabilidade pela Universidade Regional de Blumenau - FURB. Professora Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis da Universidade Regional de Blumenau – FURB. E-mail marciaza@gmail.com

*** Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau (FURB). Mestre em Administração pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS). Administrador pela Universidade Católica de Pelotas (UCPel). Professor Adjunto da Universidade Federal do Pampa (UNIPAMPA) - Campus Dom Pedrito/RS.

**** Doutora em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas - SP - EAESP/FGV - (2004) e Pós-Doutorado pela Universidade de Brasília (UnB) Programa de Pós Graduação em Administração (PPGA). Grupo de Pesquisa CULTI. Professora Titular do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade do Sul de Santa Catarina - PPGA/UNISUL e membro do Comitê Científico da área de Gestão Ciência, Tecnologia e Inovação (GCT&I) da ANPAD. Email: profadenisedelpra@gmail.com

ABSTRACT

The article discusses the different theoretical lenses used over time in the understanding of development as economic growth. The authors believe that incorporating multiple views of empirical and theoretical work review, it is possible to develop a comprehensive model of the effects of development and economic growth from a pluralistic perspective to assess the organizational phenomena that correlates with the performance of cities. For this, we investigated 37 Brazilian cities with a population of approximately 140,000 inhabitants, considering 29 indicators of economic and social nature as well as the conservation of natural resources. Empirical observations show that the quality of attributes of institutional indicators explains a significant variation in the performance of cities that can be picked up by two dimensions (economic and social). However, ten institutional indicators have high dissimilarity, which signals a low quality of the attributes to represent the performance.

keywords: *Development. Economic growth. Performance indicators. Performance of Brazilian cities.*

1 INTRODUÇÃO

Até a década de 1930, quando um novo problema surgia no âmbito da economia do desenvolvimento, era natural que os economistas usassem uma teoria na tentativa de analisá-lo. A partir do surgimento da teoria geral de Keynes, após a Segunda Guerra Mundial, quando o desenvolvimento econômico se tornou um importante tópico para os economistas aplicarem as microteorias ou as macroteorias convencionais, perceberam que as teorias vigentes não mais satisfaziam (LEIBENSTEIN, 1978). A urgência de uma nova abordagem para a compreensão do tipo de economia, a cultura e a sociedade em que vivemos foi agravada pelas crises e conflitos que marcaram a primeira década do século XXI (CASTELLS, 2011).

A nova economia institucional surgiu nos últimos anos, combinando as contribuições teóricas e empíricas de uma gama de disciplinas, nomeadamente a teoria do desenvolvimento econômico e a teoria do desenvolvimento. A nova economia institucional é um grande passo dentro do paradigma dominante da economia moderna, bem como um desafio no papel dominante atribuído ao mercado e às ortodoxias dos últimos anos (HARRISS *et al.*, 2003). Os economistas que haviam enfatizado a importância da falha de mercado na economia do desenvolvimento encontraram no novo institucionalismo uma nova justificativa para suas crenças intervencionistas (BATES, 2003). A nova economia institucional é uma tentativa de incorporar uma teoria das instituições na economia, modificando e ampliando a teoria neoclássica para permitir lidar com uma gama de questões até então fora do seu alcance (NORTH, 2003). A mensagem central da nova economia institucional é que as instituições são importantes para o desempenho econômico (FURUBOTN; RICHTER, 2005).

As instituições são definidas como um conjunto de regras de trabalho que são usadas para determinar quem é elegível para tomar decisões em alguma arena, quais ações são permitidas ou constringidas, que regras de agregação serão utilizadas, quais os procedimentos que devem ser seguidos, quais informações devem ou não ser fornecidas, e que pagamentos serão atribuídos a indivíduos dependentes de suas ações. Todas as regras contêm prescrições ou permissões. Regras de

trabalho são utilizadas para o monitoramento e aplicadas quando os indivíduos fazem escolhas sobre as ações (OSTROM, 1990). As instituições são as regras escritas e não escritas, normas e restrições que os seres humanos concebem para reduzir a incerteza e controlar seu ambiente. Eles incluem: (i) regras escritas e acordos que regem as relações contratuais e de governança corporativa; (ii) as constituições, leis e normas que regem a política, o governo, as finanças e a sociedade de forma mais ampla; e (iii) os códigos não escritos de conduta, normas de comportamento e crenças (MENARD; SHIRLEY, 2005). Assim, a nova economia institucional concebe que as instituições estabelecem as regras do jogo, instituindo estruturas que moldam as relações humanas (NORTH, 1990) a partir de estruturas cognitivas, normativas e regulativas que dão estabilidade e significado ao comportamento social (SCOTT, 2014).

Arranjos organizacionais são os diferentes modos de governança que os agentes implementam para apoiar a produção e a troca. Eles incluem: (i) mercados, empresas e as várias combinações, de forma que os agentes econômicos se desenvolvem para facilitar as transações; (ii) acordos contratuais que fornecem uma estrutura para a organização de atividades; e (iii) as características comportamentais que fundamentam os arranjos escolhidos (MENARD; SHIRLEY, 2005). No estudo das instituições e sua interação com acordos específicos, os novos institucionalistas tornaram-se cada vez mais preocupados com os modelos mentais e outros aspectos da cognição que determinam como os seres humanos interpretam a realidade, que, por sua vez, forma o ambiente institucional que constroem (NORTH, 1990; WILLIAMSON, 2000; MENARD; SHIRLEY, 2005). Dessa maneira, o ambiente institucional é criado e interpretado a partir do contexto institucional do país (HEARN, 2015) e da região (KAFUROS *et al.*, 2015). As influências institucionais, cognitivas, normativas e regulativas de Scott (2014) criam um quadro essencial com o qual é possível interpretar o contexto de desenvolvimento dos municípios (HEARN, 2015). Logo, a relação do número de empresas em uma determinada região está associada às vantagens que o país oferece, impulsionadas pela atratividade do contexto institucional dos municípios (RUGMAN, 2005).

O presente trabalho integra duas teorias na compreensão do desenvolvimento como crescimento econômico: a teoria do desenvolvimento (MCMICHAEL, 2011); e a teoria do desenvolvimento econômico (SCHUMPETER, 1934). A teoria do desenvolvimento é constituída a partir de um conjunto epistemológico. Nesse sentido, busca-se uma interpretação pluralista na compreensão do desempenho das cidades brasileiras com uma população de 140 mil habitantes. Para isso, tem-se como objetivo examinar a qualidade dos atributos dos indicadores institucionais de desempenho das cidades brasileiras que melhor representam o desenvolvimento como crescimento econômico, ou seja, as semelhanças e diferenças a partir dos dados oficiais da qualidade institucional no desempenho das cidades em estudo. De acordo com o neoinstitucionalismo, as instituições fornecem quadros que definem as regras do jogo para seu funcionamento por meio de regras, regulamentos, códigos, normas e também a cultura (NORTH, 1990). Com base nisso, busca-se examinar a questão de investigação sobre a qualidade das informações das instituições das cidades brasileiras. Será que os indicadores sugeridos determinam o desempenho das cidades?

Além da Introdução, o presente estudo está apresentado em mais quatro seções. A seção 2 foi dedicada à fundamentação teórica. Na seção 3, apresenta-se a metodologia. Na seção 4, será demonstrado discussões acerca da análise dos dados com os métodos da pesquisa. As conclusões e direções para pesquisas futuras estão relatadas na seção 5, que é seguida das referências.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Vivemos num período de transição histórica entre diferentes formas de sociedade. E talvez essa transição esteja motivada pelas grandes transformações sociais, tecnológicas, econômicas e culturais que se uniram para dar origem a uma nova forma de sociedade. Possivelmente, porque as categorias intelectuais que usamos para entender o que acontece ao nosso redor podem ter sido imprimidas em circunstâncias diferentes, e dificilmente podemos compreender o que é novo, referindo-se ao passado (CASTELLS, 2011). A urgência de uma nova abordagem para a compreensão do tipo de economia, da cultura e da sociedade em que vivemos foi agravada pelas crises e conflitos que marcaram a primeira década do século XXI (CASTELLS, 2011).

O processo de aumento da renda *per capita* e o crescimento econômico sustentável, caracterizados pela contínua inovação tecnológica e modernização industrial, é um fenômeno moderno (LIN, 2010). Algumas teorias foram propostas para a compreensão do desenvolvimento como crescimento econômico (NABLI; NUGENT, 1996; POULTON *et al.* 1998), tais como: a teoria do desenvolvimento (MCMICHAEL, 2011) e a teoria do desenvolvimento econômico (SCHUMPETER, 1934).

O desenvolvimento econômico pode ser definido como as ações políticas que visam promover o bem-estar e a qualidade de vida de uma comunidade econômica (SCHUMPETER, 1934). O crescimento econômico é definido como um aumento no valor de mercado dos bens e serviços produzidos ao longo do tempo (KUZNETS, 1955; DE LA CROIX; MICHEL, 2002)

A teoria do desenvolvimento é constituída a partir de um conjunto epistemológico que versa sobre como a mudança desejável de uma sociedade é mais bem compreendida (ADELMAN; MORRIS, 1997; HETTNE, 2009). Tal concepção recorre a uma variedade de abordagens das ciências sociais, tais como: (i) teoria da modernização (GIDDENS, 1990), (ii) estruturalismo (ARNDT, 1985), (iii) teoria da dependência (FERRARO, 2008), teoria das necessidades básicas (JOLLY, 1976; STREETEN; BURKI, 1978), (iv) teoria neoliberal (CLARKE, 2005); e as teorias recentes, como: (v) teoria pós-desenvolvimento (ESTEVA, 1987; SACHS, 1992; ESCOBAR, 2000), teoria do desenvolvimento sustentável (BRUNDTLAND, 1987; ELKINGTON, 2004; KOČMANOVÁ *et al.* 2011), e a (viii) teoria do desenvolvimento humano (UL HAQ, 1996; SEN, 1999).

A teoria do desenvolvimento surgiu em resposta a grandes mudanças políticas e econômicas no final da Segunda Guerra Mundial, incluindo a necessidade de reconstruir as economias e fornecer infraestrutura financeira e política para aumentar o comércio internacional (MCMICHAEL, 2011). A teoria do desenvolvimento foi formalizada como parte da fundação do projeto de desenvolvimento. Apresenta sugestões do pensamento social europeu do século XIX, que estava preocupado principalmente com os diferentes aspectos da ascensão do capitalismo e do industrialismo (MCMICHAEL, 2011).

Por um lado, desenvolvimento no sentido moderno implica mudança social intencional, de acordo com os objetivos da sociedade (HETTNE, 2009). Por outro lado, nem todos os objetivos sociais são desenvolvidos; para isso, o desenvolvimento precisa da intervenção de acordo com um padrão de melhoria, que é a intervenção. Esta, obviamente, varia de acordo com a classe, a cultura,

o contexto histórico e as relações de poder. A teoria do desenvolvimento é a negociação dessas questões (WILLIS, 2011).

As principais premissas da teoria da modernização, na maioria das vezes, usam a abordagem de que a organização¹ é um processo social associado ao desenvolvimento econômico (LERNER, 1967; WOOLCOCK, 1998) e, por outro lado, a modernização diz respeito a um processo que constitui um padrão universal (STEPHENSON, 1968). Assim, teorias da modernização não se referem apenas às mudanças econômicas, mas a transformações sociais (WILLIS, 2011).

A teoria da modernização tornou-se o marco referencial da prescrição evolutiva para o desenvolvimento (GIDDENS, 1990). A teoria evoluiu em três fases: a primeira, na década de 1950 a 1960, na tentativa de explicar a difusão de estilos de vida ocidental, as inovações tecnológicas e os tipos individualistas de comunicação (altamente seletivos), como a superioridade secular, materialista, cultura individualista e a motivação individual de realização (LERNER, 1958; SCHRAMM, 1964). A segunda fase da teoria da modernização é parte da teoria crítica, popular nas décadas de 1970 e 1980. Esse período foi marcado pela influência da modernização ocidental (SCHILLER, 1976). A terceira fase é marcada pela pós-modernidade, período que tenta descobrir as contradições no processo da modernização e as consequências da modernidade para os indivíduos na sociedade contemporânea (GIDDENS, 1990, 1991).

A teoria estruturalista surgiu a partir de um contexto marcado por dois acontecimentos históricos e uma grande força intelectual: (i) a grande depressão, acompanhada da industrialização bem-sucedida na União Soviética (LIN, 2010), (ii) e a ascensão do pensamento keynesiano, que se tornou dominante em todo o mundo de tal forma que os economistas estruturalistas não tinham dúvidas sobre a importância da demanda para o desenvolvimento econômico (BRESSER-PEREIRA *et al.*, 2012). A abordagem estruturalista explica a natureza das economias e dos níveis de desenvolvimento da América Latina. Ela está associada à Comissão Econômica das Nações Unidas para a América Latina (Cepal), criada em Santiago, Chile, em 1947 (WILLIS, 2011). O ponto de partida da abordagem estruturalista foi a luta contra a pobreza, e o reconhecimento de que, em sua busca por crescimento, os países em desenvolvimento enfrentam desafios estruturais que são diferentes dos países de alta renda (LIN, 2010).

Na visão estruturalista, as mudanças estruturais são causas de crescimento, em vez de resultados de um processo de acumulação de capital e do aumento da renda *per capita*. Além disso, o processo de crescimento pode ser pontuado por períodos de mudanças discretas na alocação de recursos e de aceleração do crescimento. Mudanças estruturais não são automáticas; elas exigem uma infraestrutura específica de habilidades de novos recursos. E quando estabelecidas, geram novas vantagens comparativas (JUSTMAN; TEUBAL, 1991).

Na concepção econômica, o estruturalismo representa uma abordagem holística por dois prismas: o primeiro, com uma abordagem econômica; o segundo, compreendendo a natureza humana (STREET; JAMES, 1982). O primeiro identifica o sistema econômico como um processo evolutivo não equilibrante, e o segundo percebe o comportamento humano como caracterizado por padrões habituais resultantes do condicionamento cultural (STREET; JAMES, 1982; MISSIO *et al.* 2014).

¹ As organizações modelam as estruturas de governança, as habilidades, e determinam o sucesso ao longo do tempo. As organizações passam a existir e evoluem fundamentalmente influenciadas pelo quadro institucional do país. Isto significa, que as organizações incluem órgãos políticos (partidos políticos, o Senado, a Câmara de Vereadores, uma agência de regulação), organismos econômicos (empresas, sindicatos, explorações agrícolas familiares, cooperativas), organismos sociais (igrejas, clubes, associações atléticas) e órgãos educacionais (escolas, universidades, centros de formação profissional). Elas são estabelecidas por grupos de indivíduos ligados por um objetivo comum a alcançar objetivos maiores (NORTH, 1990).

A teoria da dependência foi desenvolvida por Raul Prebisch (1949) e Hans Wolfgang Singer (1950). De forma independente, as teses de Prebisch e Singer postulam que os termos de troca entre produtos primários e bens manufaturados deterioram-se no tempo. Prebisch (1949) estava preocupado com o fato de que o crescimento econômico nos países industrializados não conduz necessariamente ao crescimento nos países mais pobres. Tal possibilidade não foi prevista pela teoria neoclássica, que tinha assumido que o crescimento econômico seria benéfico para todos, mesmo que os benefícios não fossem sempre compartilhados igualmente (FERRARO, 2008).

Um esboço dos problemas econômicos enfrentados pelos países pobres é apresentado por Singer (1964) na tentativa de modernizar suas economias e diminuir a diferença entre os países desenvolvidos. Singer declara que os recursos naturais e humanos latentes dos países em desenvolvimento podem ser mobilizados com a ajuda de um planejamento eficaz para acelerar o crescimento econômico em quase todos os países em desenvolvimento (SINGER, 1964).

A definição da teoria da dependência é sistematizada sobre o desenvolvimento econômico de um estado em termos de influências externas – políticas, econômicas e culturais – sobre as políticas nacionais de desenvolvimento (SUNKEL, 1969). A dependência é uma condição histórica que molda certa estrutura da economia mundial de tal forma que favorece alguns países em detrimento de outros e limita as possibilidades de desenvolvimento da economia dos países subordinados (DOS SANTOS, 1970). A dependência é uma situação em que a economia de um determinado grupo de países está condicionada pelo desenvolvimento e expansão de outra economia (DOS SANTOS, 1970).

Teóricos da dependência como Frank (1966) consideram o capitalismo internacional a força motriz por trás das relações de dependência. A pesquisa histórica demonstra que o subdesenvolvimento contemporâneo é em grande parte o produto histórico das relações econômicas passadas e contínuas entre as plagas subdesenvolvidas e os países metropolitanos agora desenvolvidos (FRANK, 1966). Além disso, essas relações são uma parte essencial do sistema capitalista em escala mundial como um todo (FRANK, 1966).

A nova forma de dependência está em processo de desenvolvimento e é condicionada pelas exigências dos mercados internacionais de *commodities* e de capitais. A possibilidade de gerar novos investimentos depende da existência de recursos financeiros em moeda estrangeira para a compra de máquinas e matérias-primas processadas não produzidas internamente (DOS SANTOS, 1970; FERRARO, 2008). Tais aquisições estão sujeitas a duas limitações: o limite dos recursos gerados pelo setor exportador (refletidos no balanço de pagamentos, que inclui não apenas o comércio, mas também relações de serviço) e as limitações de monopólio sobre patentes, o que leva a empresas monopolistas, que preferem transferir suas máquinas na forma de capital e não como mercadorias para venda (DOS SANTOS, 1970; FERRARO, 2008).

Desde a Segunda Guerra Mundial, a maioria dos governos tem focado em políticas de crescimento econômico, o que levou a um crescimento rápido e sustentado da produção nacional e a investimentos em países desenvolvidos e em desenvolvimento. No entanto, tornou-se cada vez mais evidente, principalmente a partir da experiência dos países em desenvolvimento, que o rápido crescimento no âmbito nacional não reduz automaticamente a pobreza e a desigualdade ou proporciona emprego produtivo suficiente (ILO, 1976). Em quase todos os países, no entanto, o acesso insuficiente e desigual ao emprego é uma das principais causas da pobreza e da desigualdade (ILO, 1976).

A ideia da teoria das necessidades básicas originou-se na década de 1940, do artigo de Albert Maslow (1943), que distinguiu uma hierarquia de cinco necessidades, começando com as fisiológicas e terminando com necessidades de autorrealização. Na década de 1970, a temática da teoria das necessidades básicas volta ao centro das discussões com o programa da Organização Internacional do Trabalho OIT (ILO, 1976). O programa trouxe o emprego, as pessoas e as necessidades humanas de volta para o centro da estratégia de desenvolvimento dos países em desenvolvimento.

As necessidades básicas constituem o objetivo mínimo da sociedade, não a gama de atributos desejáveis, muitas das quais, inevitavelmente, levam mais tempo para ser atingidas (ILO, 1976). A questão mais significativa a considerar é uma estratégia de necessidades básicas no quadro político que pode ser implementado. É bastante claro que uma grande reestruturação nas relações de poder político e econômico dentro de uma sociedade é um pré-requisito para uma verdadeira busca de uma estratégia de desenvolvimento destinado a atender as necessidades básicas (STREETEN; BURKI, 1978).

Outra teoria consistente com evidências na economia é o neoliberalismo, que se apresenta como uma doutrina baseada nas verdades inexoráveis da economia moderna (CLARKE, 2005). Os fundamentos ideológicos do neoliberalismo estão na obra clássica de Adam Smith *A Riqueza das Nações*. O neoliberalismo surgiu como uma resposta ideológica à crise do modelo keynesiano, que foi precipitada com o fim do *boom* do pós-guerra. A crise manifestou-se com uma desaceleração do ritmo de acumulação capitalista global acompanhada de uma escalada da inflação e de uma dificuldade crescente de *deficit* orçamentário, o que obrigou os governos a impor políticas monetárias restritivas e cortar planos de despesas do Estado (CLARKE, 2005).

O neoliberalismo representa uma reafirmação das crenças fundamentais da economia política liberal, que era a ideologia política dominante do século XIX (CLARKE, 2005). A dinâmica do sistema capitalista de produção tem impulsionado o renascimento dos interesses nas forças que levam à convergência econômica (SALA-I-MARTIN, 1996). O neoliberalismo como ideologia nas instituições políticas parecia um terreno intelectual comum, onde se esperava dos mercados livres operar milagres econômicos e institucionais combinados com as novas tecnologias (CASTELLS, 2011).

Na teoria do crescimento econômico desenvolvida por Robert Solow e Edward Denison é aplicada a experiência do século XX nos EUA (LUCAS JR., 1988). Assim, as condições sociais específicas fomentam a inovação tecnológica, que se alimenta no caminho do desenvolvimento econômico. A transformação dos ambientes sociais e institucionais pode alterar o ritmo e a geografia do desenvolvimento tecnológico (CASTELLS, 2011).

Os modelos de crescimento econômico pós-guerra governaram efetivamente a formação de capital humano, o aperfeiçoamento da criatividade das pessoas, e as habilidades tecnológicas (TOYE, 1987). Na concepção do desenvolvimento como crescimento econômico, a industrialização tornou-se um padrão quase que inteiramente aceito para que um país fosse considerado desenvolvido (MCKINNON, 1979; GREGORIO; GUIDOTTI, 1995). A mudança tecnológica é talvez a mais importante fonte de mudança estrutural na economia, porque altera o *mix* de produtos, indústrias, empresas e postos de trabalho que compõem uma economia (SCHUMPETER, 1934). A ideia do desenvolvimento afirmou-se como o principal vetor da ideologia moderna do progresso (VANHULST; BELING, 2014).

As mudanças criaram empregos e empresas, perturbando o equilíbrio (SCHUMPETER, 1934). Surgiram novas teorias, além das discutidas acima, buscando compreender o desenvolvimento

econômico. Por exemplo: a teoria do desenvolvimento sustentável, preocupada com o desenvolvimento que satisfaça as necessidades do presente sem comprometer a capacidade das gerações futuras (BRUNDTLAND, 1987). O desenvolvimento sustentável surgiu a partir da hibridação do desenvolvimento social e das teorias ecológicas. Dada a crescente evidência da responsabilidade humana na mudança ambiental global, os debates sobre a relação entre desenvolvimento e meio ambiente aumentaram. A ideia do desenvolvimento sustentável emergiu da problematização da relação entre a sociedade e seu ambiente natural (VANHULST; BELING, 2014). O desenvolvimento sustentável tornou-se um eixo central na formulação das políticas, nas estratégias de negócios e nas pesquisas da sociedade civil (ELLIOTT, 2012; ZACAI, 2012).

Partindo das diferentes abordagens teóricas, a teoria do desenvolvimento humano usa diferentes origens com foco no capital social de modo a otimizar o capital humano na economia (SEN, 1999). O Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, em seu relatório de 2013, examinou questões e tendências emergentes do progresso humano no panorama do desenvolvimento (PNUD, 2013). O relatório observa a transformação de um grande número de países em desenvolvimento que terão um impacto significativo sobre o progresso do desenvolvimento humano (PNUD, 2013). Os dados do relatório enfraquecem a crença, que tem sido dominante em muitos círculos políticos, de que desenvolvimento humano - como o processo de expansão da educação, saúde e outras condições de vida humana - é muitas vezes chamado de luxo que só os países ricos podem pagar (UL HAQ, 1996). O aspecto econômico na teoria do desenvolvimento humano percebe os efeitos positivos das novas tecnologias industriais sobre o crescimento, bem como, a melhoria nos padrões de vida. Em resumo, são os efeitos das políticas econômicas sobre o bem-estar dos povos (SEN, 1999).

O novo institucionalismo, ou neoinstitucionalismo, emerge a partir de 1980 (MILLER, 2011). O neoinstitucionalismo teórico apresenta-se como uma corrente de pensamento unificada (HALL; TAYLOR, 2003). É uma nova abordagem metodológica apoiada na ciência política, na economia, no comportamento organizacional e na sociologia ampliando a discussão dos fatores políticos institucionais (MARCH; OLSEN, 1983; MILLER, 2011). A corrente enfatiza a importância dos quadros normativos², cognitivos³ e regulativos⁴ na compreensão do comportamento das organizações (FERNER; ALMOND; COLLING, 2005) e suas implicações nos campos organizacionais (POWELL, 2007). O neoinstitucionalismo preconiza que as organizações refletem ambientes institucionalizados. Assim, as regras são institucionalizadas a partir dos comportamentos sociais. Esses componentes são assimilados por meio de regras que podem ser simplesmente um dado adquirido ou apoiado pela opinião pública ou por força de lei. Nesse sentido, a institucionalização envolve os padrões pelos quais os processos sociais, as obrigações ou a realidade assumem uma regra ou conjunto de regras como um estado no pensamento social e na ação (MEYER; ROWAN, 1977).

Em meados da década de 1990 o neoinstitucionalismo veio a ser considerado uma das abordagens dominantes na compreensão das organizações e dos indivíduos (MILLER, 2011). Em resumo, a corrente preconiza que o ambiente institucional é constituído por elementos formais e

² O pilar normativo compreende todas as formas em que se estrutura a ação social em contextos institucionais (SCOTT, 2014).

³ O pilar cognitivo cultural enfatiza as concepções compartilhadas que constituem a natureza da realidade social e os quadros que dão significado para o que é feito (SCOTT, 2014).

⁴ O pilar regulativo é constituído por elementos formais, evidencia a configuração de regras, monitoramento e atividades de sanção. Inclui todas as formas em que se estrutura a ação social em contextos institucionais, incluindo, papéis mais importantes e empregos (SCOTT, 2014).

informais. O ambiente formal inclui regulamentos, políticas e inúmeros procedimentos criptografados. E o ambiente informal integra as normas culturais, as crenças, os costumes e as práticas. Dessa forma, o ambiente de negócios de um país ou de uma região é definido (NORT, 1990).

Finalmente, nesse sentido, é preciso buscar uma interpretação pluralista em vez de uma única abordagem na compreensão do desenvolvimento. Desde Schumpeter (1934), McKinnon (1973) e Shaw (1973), a relação entre desenvolvimento e crescimento econômico tem sido amplamente discutida tanto no âmbito teórico quanto no empírico (KING; LEVINE, 1993; DE GREGORIO; GUIDOTTI, 1995; DEMETRIADES; HUSSEIN, 1996; LEVINE, 1997; CALDERÓN; LIU, 2003; FUNG, 2009; LIU; LI, 2010; BITTENCOURT, 2012; ZHANG; WANG, 2012; UDDIN et al. 2013; HSUEH et al. 2013). O desenvolvimento é crucial para o crescimento econômico (CALDERÓN; LIU, 2003). As contribuições da literatura sugerem uma forte correlação positiva entre o grau de desenvolvimento e o crescimento econômico (DE GREGORIO; GUIDOTTI, 1995). O desenvolvimento econômico deve combinar cinco elementos: (1) crescimento autossustentável; (2) as mudanças estruturais nos padrões de produção; (3) a modernização tecnológica; (4) a modernização social, política e institucional; e a (5) melhora generalizada na condição humana (ADELMAN; YELDAN, 2000).

Antes do fim da Segunda Guerra Mundial, os países em desenvolvimento experimentaram apenas ciclos de crescimento econômico, e não o desenvolvimento econômico. Esses ciclos foram relacionados aos ciclos do crescimento econômico dos países industrializados. Eles foram induzidos por flutuações na demanda mundial por alimentos e matérias-primas e foram habilitados pela exportação de capitais e as competências dos centros metropolitanos (ADELMAN; YELDAN, 2000).

O desenvolvimento econômico só foi possível após o fim da Segunda Guerra Mundial (ADELMAN; YELDAN, 2000). Ele é um processo de inovações, e as interações entre elas nos setores financeiro e real fornecem uma força motriz para o crescimento econômico dinâmico (SCHUMPETER, 1934; HASSAN; SANCHEZ, 2011). Análise de séries temporais multivariadas é uma abordagem padrão empregada por estudos anteriores para examinar a relação causal entre desenvolvimento e crescimento econômico (FUNG, 2009).

A teoria do desenvolvimento é um conglomerado de teorias sobre como as mudanças desejáveis na sociedade são alcançadas mais facilmente. O termo ‘desenvolvimento econômico’ neste artigo refere-se a um crescimento generalizado amplamente compartilhado, econômico e sustentável acompanhado por mudanças estruturais significativas nos padrões de produção e nas instituições econômicas e políticas e pela melhoria generalizada nos padrões de vida. Essa definição distingue desenvolvimento econômico de crescimento econômico, já que este se baseia estritamente na produção e distribuição, é fundamentado na exploração dos recursos naturais e não é acompanhado por mudanças sistêmicas na estrutura de produção, no desenvolvimento institucional nem na melhoria do nível de vida dos pobres (ADELMAN; MORRIS, 1997; OMIDEYI, 2007).

Sem excluir nenhuma das escolas de pensamento discutidas acima, a relação entre desenvolvimento e crescimento econômico é considerada um interativo neste estudo. Neste apuro, portanto, a convergência no desenvolvimento e no crescimento econômico é examinada em uma base do sistema de equação *MultiDimensional Scaling*.

3 METODOLOGIA

O processo de coleta de dados contou com múltiplas fontes de pesquisas. O método utilizado foi o quantitativo, com a utilização do *MultiDimensional Scaling*⁵ (EMD), que tem como propósito fornecer uma representação visual do padrão de semelhanças e dissemelhanças⁶ entre um conjunto de indicadores (KRUSKAL, 1964) do ambiente social das organizações de 31 municípios brasileiros que apresentam uma população aproximada de 140 mil habitantes, por meio do *software* IBM® SPSS Statistics 21.

O EMD é uma técnica matemática de interdependência que permite mapear distâncias entre pontos em uma representação gráfica espacial e, portanto, ajuda na identificação de dimensões-chave (FÁVERO *et al.*, 2009). O EMD é um procedimento que permite determinar a imagem relativa percebida do conjunto de indicadores (HAIR *et al.*, 2009).

O universo da pesquisa é composto por todos os municípios brasileiros, já a amostra, de natureza não probabilística, é constituída por municípios que, no ano de 2010, continham, segundo dados de censo (IBGE, 2013), uma população aproximada de 140 mil habitantes. Nessa condição foram selecionadas 37 cidades que, juntas, respondem por 51,9% do PIB do país. O EMD é uma técnica exploratória multivariada que permite representar de forma parcimoniosa, num sistema dimensional, as proximidades entre os 29 indicadores selecionados que mais contribuem para o desenvolvimento como crescimento econômico das 37 cidades brasileiras selecionadas (MARÔCO, 2011), conforme descrito no Quadro 1.

O EMD é constituído por uma família de modelos pelos quais um conjunto de dados é representado por um conjunto de pontos num espaço em que as relações geométricas entre esses pontos correspondem, o mais próximo possível, às relações empíricas no conjunto de dados (CARROLL; ARABIE, 1998; COXON, 1982).

Quadro 1: Cidades pertencentes à amostra

UF	CIDADE	POPULAÇÃO	UF	CIDADE	POPULAÇÃO
PE	Garanhuns	129.408	SP	Itapetininga	144.377
PE	Vitória de Santo Antão	129.974	PE	Camaragibe	144.466
MG	Pouso Alegre	130.615	PI	Parnaíba	145.705
RS	Sapucaia do Sul	130.957	SP	Bragança Paulista	146.744
SP	Jaú	131.040	SP	Pindamonhangaba	146.995
SP	Franco da Rocha	131.604	SP	São Caetano do Sul	149.263
GO	Valparaíso de Goiás	132.982	TO	Araguaína	150.484
MG	Teófilo Otoni	134.745	BA	Jequié	151.895
SP	Mogi Guaçu	137.245	MG	Poços de Caldas	152.435
SC	Palhoça	137.334	SP	Itapeçerica da Serra	152.614
BA	Barreiras	137.427	PA	Parauapebas	153.908
RJ	Queimados	137.962	SP	Itu	154.147
BA	Teixeira de Freitas	138.341	SP	Francisco Morato	154.472
MG	Patos de Minas	138.710	MA	Caxias	155.129
PR	Paranaguá	140.469	MA	Timon	155.460
PA	Abaetetuba	141.100	SC	Lages	156.727
ES	Linhares	141.306	RJ	Nilópolis	157.425
BA	Alagoinhas	141.949	MG	Ibirité	158.954
SC	Jaraguá do Sul	143.123	-	-	-

Fonte: IBGE (2013)

⁵ Escalonamento multidimensional é uma técnica de representação geométrica de n objetos por n pontos de modo que as distâncias entre eles correspondem. O propósito do EMD é detectar dimensões subjacentes significativas que permitem explicar semelhanças verificadas ou dessemelhanças (diferenças) entre os objetos investigados (KRUSKAL, 1964).

⁶ Diferenças

Para representar as relações geométricas, a amostra congrega 14 unidades federativas, que representam 51,9% do total do PIB do país. O estado de São Paulo é o que contém o maior número de cidades integrantes da amostra – 27%, seguido de Minas Gerais, com 13,5%, Bahia, com 10,8% da amostra, Santa Catarina e Pernambuco, cada um com 8,1% de participação. Na sequência vêm os estados do Maranhão, Pará e Rio de Janeiro, com 5,4% cada. Quanto aos demais estados representados, cada um participa com 2,7% da amostra.

O ano-base de coleta dos indicadores é 2010. A justificativa da escolha de cada um dos indicadores utilizados está pautada na disponibilidade dos dados, na miscigenação de indicadores quantitativos de natureza econômica, social, e de conservação dos recursos naturais. Atendem-se, assim, os pressupostos do neoinstitucionalismo, em que as instituições da região oferecem oportunidades e impõem restrições sobre o desempenho, ou seja, a qualidade das instituições das regiões terá um impacto sobre as escolhas estratégicas e o desempenho. A semelhança e a diferença da qualidade das instituições nas cidades nas mais diferentes regiões também poderão afetar o desempenho da cidade (PATTNAIK; CHOE; SINGH, 2015).

O conjunto de indicadores está arrolado com o ambiente social das organizações, dispostos em: ID1 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 0 a 4; ID2 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 5 a 9; ID3 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 10 a 19; ID4 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 20 a 29; ID5 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 30 a 49; ID6 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 50 a 59; ID7 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 100 a 249; ID8 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 250 a 499; ID9 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 500 ou mais; ID10 = Número de empresas; ID11 = Salário médio; ID12 = PIB; ID13 = Esperança de vida ao nascer; ID14 = Mortalidade infantil; ID15 = Expectativa de anos de estudo aos 18 anos de idade; ID16 = Taxa de analfabetismo aos 25 anos ou mais; ID17 = Percentual da população aos 18 anos ou mais com ensino médio completo; ID18 = Percentual da população com 25 anos ou mais com superior completo; ID19 = GINI; ID20 = Percentual de extremantes pobres; ID21 = Renda *per capita*; ID22 = THEIL; ID23 = Grau de formalização do pessoal ocupado; ID24 = percentual população com coleta de lixo; ID25 = percentual população com energia elétrica; ID26 = IDHM; ID27 = IDHM_E; ID28 = IDHM_L; ID29 = IDHM_R. A fonte de coleta dos dados está descrita no Quadro 2.

Quadro 2: Fonte de coleta de dados dos indicadores, ano-base 2010

CÓDIGO E DESCRIÇÃO DOS INDICADORES	LOCAL DE COLETA DOS DADOS
ID1 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 0 a 4	Ministério do Trabalho
ID2 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 5 a 9	Ministério do Trabalho
ID3 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 10 a 19	Ministério do Trabalho
ID4 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 20 a 29	Ministério do Trabalho
ID5 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 30 a 49	Ministério do Trabalho
ID6 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 50 a 59	Ministério do Trabalho
ID7 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 100 a 249	Ministério do Trabalho
ID8 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 250 a 499	Ministério do Trabalho
ID9 = Número de empresas por faixa de pessoa ocupada 500 ou mais	Ministério do Trabalho
ID10 = Número de empresas	Ministério do Trabalho
ID11 = Salário médio	IBGE
ID12 = PIB	IBGE
ID13 = Esperança de vida ao nascer	IBGE

continua...

continuação do Quadro 2

ID14 = Mortalidade infantil	Ministério da Saúde
ID15 = Expectativa de anos de estudo aos 18 anos de idade	IBGE
ID16 = Taxa analfabetismo aos 25 anos ou mais	IBGE
ID17 = Percentual da população 18 anos ou mais com ensino médio completo	IBGE
ID18 = Percentual da população com 25 anos ou mais com superior completo	IBGE
ID19 = GINI	IBGE
ID20 = Percentual de extremantes pobres	IBGE
ID21 = Renda <i>per capita</i>	IBGE
ID22 = THEIL ¹	PNUD
ID23 = Grau de formalização do pessoal ocupado	IBGE
ID24 = Percentual da população com coleta de lixo	IBGE
ID25 = Percentual da população com energia elétrica	IBGE
ID26 = IDHM	PNUD
ID27 = IDHM E	PNUD
ID28 = IDHM L	PNUD
ID29 = IDHM R	PNUD

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.

Fonte: Adaptado do IBGE (2010), PNUD (2013), Ministério do Trabalho e Emprego (2013).

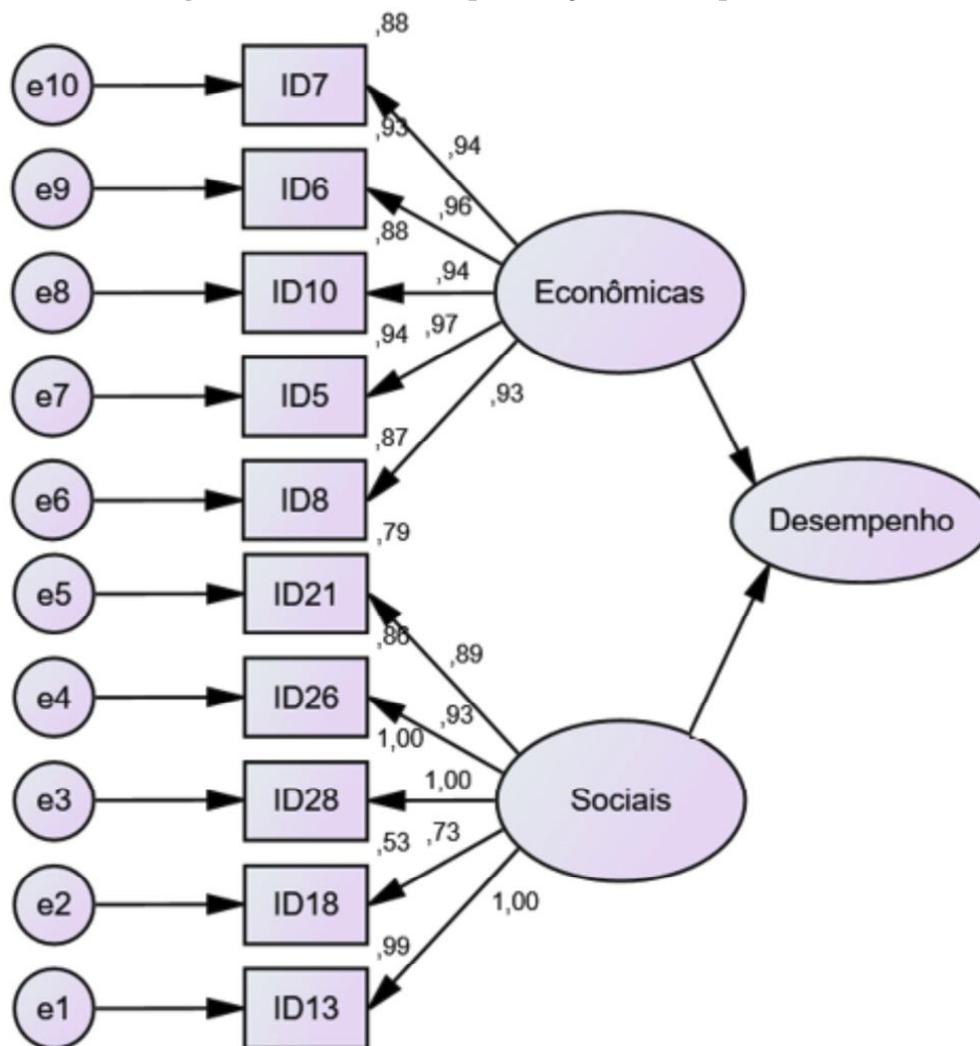
As semelhanças e dissemelhanças entre o conjunto de 29 indicadores foram avaliadas por Escalonamento Multidimensional Replicado. Foram utilizados 29 indicadores para calcular as proximidades entre eles. Para isso, usou-se o algoritmo Proxscal implementado no SPSS Statistics (v.20, IBM SPSS, Chicago, IL). A seleção do número mínimo de dimensões necessárias para reproduzir de forma moderada as semelhanças e dissemelhanças entre os indicadores foi avaliada segundo critério do *Scree Plot* e dos gráficos das proximidades transformadas como descrito em Marôco (2011). A qualidade final do modelo foi avaliada também pelo DAF, usando os valores de referência definidos por Kruskal (1964) e Marôco (2011).

4 ANÁLISE DOS DADOS

A sessão descreve a análise dos dados a partir das semelhanças e dissemelhanças entre os indicadores institucionais de desempenho investigados. A partir da estimação do modelo, observa-se 406 medidas de proximidade com base nos 29 casos em discussão. Assim, a adequação do ajuste avalia a qualidade do modelo para a menor dimensão selecionada na área do modelo. Os valores do *Raw Stress* normalizados, Stress-I (0,180) e DAF (0,967) permitem classificar a solução de duas dimensões de “razoável” a “muito boa” (KRUSKAL, 1964). Os resultados encontrados demonstram confiabilidade do modelo testado que estão representados na Figura 1 e 2 que reproduzem os pontos do objeto, permitindo observar as semelhanças e dissemelhanças entre eles.

As Figuras 1 (pontos do objeto) e 2 (mapa tridimensional) nos revelam o mapa perceptual do conjunto de indicadores institucionais mais dissimilares que apresentam a maior distância euclidiana (ID15, ID22, ID19, ID12, ID11, ID25, ID23, ID20, ID17 e ID9). Em contrapartida, como pode ser observado no Quadro 3, quanto menor a distância euclidiana, menor o valor e mais próximos os indicadores estão uns dos outros e maior a representação da qualidade dos atributos de desempenho das cidades. Desta forma, os indicadores ID7 (número de empresas por faixa de pessoa ocupada 100 a 249), ID6 (número de empresas por faixa de pessoa ocupada 30 a 49) são os mais bem representados, ID3 (número de empresas por faixa de pessoa ocupada 10 a 19), ID10 (número de empresas), ID4 (número de empresas por faixa de pessoa ocupada 20 a 29), ID5 (número de empresas por faixa de

Figura 3. Estimativas da representação do desempenho



Fonte: Dados da pesquisa.

É possível verificar que todos os 10 indicadores apresentam carga fatorial maiores que 0,70, que é a recomendação de Kline (2011) & Hair Jr. *et al.* (2014). Assim, os atributos de desempenho das cidades podem ser representados por duas dimensões - econômicas e sociais - pelos indicadores representados na Figura 3.

4 CONCLUSÃO

O objetivo deste estudo foi examinar a qualidade dos atributos dos indicadores institucionais de desempenho que mais contribuem para a representação do desenvolvimento como crescimento econômico de cidades brasileiras com população média de 140 mil habitantes.

A pergunta de investigação sobre a qualidade das informações das instituições das cidades brasileiras era se essas informações poderiam determinar o desempenho das cidades. A resposta é afirmativa. Os atributos que melhor representam o desempenho econômico das cidades brasileiras podem ser representados por indicadores institucionais concebidos por duas dimensões - econômicas e sociais. Os resultados expressam o pluralismo epistemológico do desenvolvimento, defendido por Adelman & Morris (1997) e Hettne (2009), que versa sobre os indicadores que melhor compreendem uma sociedade.

É possível notar que os indicadores selecionados para representar o desempenho são constituídos pelas melhores representações sociais e econômicas de cada cidade, excluindo-se todas as representações ambientais. Isso talvez se deva ao longo caminho a ser percorrido para a legitimação da importância ambiental, o que reforça os princípios do neoinstitucionalismo: as instituições fornecem quadros que definem como é o jogo para o seu funcionamento através de regras, regulamentos, códigos, normas e também da cultura (NORTH, 1990). A exclusão de indicadores ambientais mostra que as regras ambientais ainda estão em fase embrionária.

A dimensão econômica que foi uma das estimativas da representação do desempenho é definida por Schumpeter (1934) como a dimensão das ações políticas que visam a promover o bem-estar e a qualidade de vida de uma comunidade econômica. Isso vem ao encontro de Kuznets (1955), De La Croix e Michel (2002), que alegam que o crescimento econômico é definido como um aumento no valor de mercado dos bens e serviços produzidos ao longo do tempo.

Os resultados empíricos baseados na análise das 37 cidades sugerem que o desenvolvimento como crescimento econômico pode ser representado pela escala de desempenho proposta a partir de duas dimensões, a econômica e a social. Portanto, cidades podem obter um melhor desempenho se estiverem indicadores econômicos e sociais satisfatórios, especialmente, número de empresas.

Assim sendo, sugere-se que gestores municipais trabalhem objetivando o desenvolvimento de empresas locais, já que isto contribui para o desenvolvimento. Constatou-se, que esta contribuição independe do tamanho da empresa. Apesar de o modelo apresentar melhor resultado para empresas de 100 a 249 pessoas, verificou-se que empresas menores e maiores também contribuem para a representatividade econômica.

A originalidade e a importância da investigação estão nas evidências que as instituições cognitivas, regulativas e normativas impactam nas dimensões individuais de cada cidade e em cada instituição, que, conseqüentemente, impactam no seu desempenho. Portanto, cidades com população média de 140 mil habitantes respondem por 51,9% do PIB do país. Isso parece refletir que a relação entre o equilíbrio social e o desenvolvimento econômico podem apresentar aqui o marco tênue do ideal populacional de uma cidade.

Como limitação do estudo, já apresentado por Schumpeter (1934), as cidades-foco deste estudo estão em constante mudança. Novos empregos e novas empresas surgirão, perturbando o equilíbrio. Além das teorias discutidas, existem outras e surgirão novas teorias buscando compreender o desenvolvimento econômico.

Como sugestões para pesquisa futuras, pode-se destacar que a investigação apresenta um quadro para examinar dos melhores atributos para representar o desempenho das cidades. A partir do contexto teórico proposto, será possível desenvolver escalas para as variáveis independentes (fatores cognitivos, regulativos e normativos) e validar a escala proposta. O objetivo seria analisar as relações entre as variáveis independentes e o desempenho como variável dependente.

Os resultados demonstram que empresas médias mais contribuem para o desempenho de cidades de porte pequeno-médio, sendo interessante investigar em cidades maiores e menores sob forma de confrontação de resultados. Sugere-se ainda, a confirmação do modelo aqui proposto para outras amostras.

Por fim, a relação entre desenvolvimento e crescimento econômico foi considerada um interativo neste estudo.

Quadro 3: Distância euclidiana entre indicadores

	ID1	ID2	ID3	ID4	ID5	ID6	ID7	ID8	ID9	ID10	ID11	ID12	ID13	ID14	ID15	ID16	ID17	ID18	ID19	ID20	ID21	ID22	ID23	ID24	ID25	ID26	ID27	ID28	ID29
ID1	,000																												
ID2	1,256	,000																											
ID3	1,506	,250	,000																										
ID4	1,515	,259	,009	,000																									
ID5	1,541	,285	,035	,026	,000																								
ID6	1,596	,340	,090	,081	,055	,000																							
ID7	1,493	,237	,013	,022	,048	,103	,000																						
ID8	1,546	,291	,041	,031	,005	,050	,053	,000																					
ID9	1,715	,459	,209	,199	,174	,119	,222	,168	,000																				
ID10	1,486	,230	,020	,029	,055	,110	,007	,061	,229	,000																			
ID11	2,573	1,317	1,067	1,057	1,031	977	1,080	1,026	858	1,087	,000																		
ID12	1,993	,737	,487	,478	,452	,397	,500	,447	,278	,507	,579	,000																	
ID13	1,924	,669	,419	,409	,383	,329	,431	,378	,210	,439	,648	,069	,000																
ID14	2,046	,790	,540	,531	,505	,450	,553	,500	,331	,560	,527	,053	,122	,000															
ID15	3,289	2,033	1,783	1,774	1,748	1,693	1,796	1,743	1,574	1,803	1,717	1,296	1,365	1,243	,000														
ID16	2,351	1,095	,845	,836	,810	,755	,858	,805	,637	,865	,221	,358	,427	,305	,938	,000													
ID17	2,071	,815	,565	,556	,530	,475	,578	,525	,356	,585	,502	,078	,146	,025	1,218	,280	,000												
ID18	1,382	,126	,124	,133	,159	,214	,111	,164	,333	,104	1,191	,611	,543	,664	1,907	,969	,689	,000											
ID19	3,479	2,223	1,973	1,963	1,937	1,883	1,986	1,932	1,764	1,993	1,906	1,485	1,554	1,433	1,189	1,127	1,408	2,097	,000										
ID20	2,092	,836	,586	,577	,551	,496	,599	,546	,377	,606	,481	,099	,167	,046	1,197	,259	,021	,710	1,387	,000									
ID21	1,831	,575	,325	,316	,290	,235	,338	,285	,117	,345	,741	,162	,093	,215	1,458	,520	,240	,449	1,647	1,263	,000								
ID22	3,355	2,099	1,849	1,840	1,814	1,759	1,862	1,809	1,640	1,869	,782	1,362	1,430	1,309	,066	1,004	1,284	1,973	1,24	1,263	,000								
ID23	2,283	1,028	,778	,768	,742	,688	,790	,737	,569	,798	,289	,290	,359	,237	1,006	,068	,212	,902	1,195	,191	,452	1,072	,000						
ID24	1,889	,633	,383	,374	,348	,293	,396	,343	,175	,403	,683	,104	,035	,157	1,400	,462	,182	,507	1,589	203	,058	1,466	,394	,000					
ID25	2,736	1,481	1,231	1,221	1,195	1,141	1,243	1,190	1,022	1,251	1,64	,743	,812	,690	,553	,385	,665	1,355	,742	,644	,905	,619	,453	,847	,000				
ID26	1,942	,686	,436	,426	,401	,346	,449	,395	,227	,456	,631	,051	,017	,104	1,347	,409	,129	,560	1,537	,150	,111	1,413	,342	,052	,795	,000			
ID27	2,128	,872	,622	,612	,587	,532	,635	,581	,413	,642	,445	,135	,203	,082	1,161	,223	,057	,746	1,351	,036	,297	1,227	,156	,238	,609	,186	,000		
ID28	1,934	,678	,428	,419	,393	,338	,441	,388	,219	,448	,639	,059	,009	,112	1,355	,417	,137	,552	1,545	,158	,103	1,421	,349	,045	,802	,008	,194	,000	
ID29	1,839	,584	,334	,324	,298	,244	,346	,293	,125	,354	,733	,154	,085	,207	1,450	,512	,231	,458	1,639	,252	,008	1,515	,444	,050	,897	,102	,288	,094	,000

Fonte: Dados da pesquisa.

REFERÊNCIAS

- ADELMAN, I.; MORRIS, C. T. Editorial: development history and its implications for development theory. **World Development**, v. 25, n. 6, p. 831-840, 1997.
- ADELMAN, I.; YELDAN, E. Is this the end of economic development? **Structural Change and Economic Dynamics**, v. 11, n. 1, p. 95-109, 2000.
- ARNDT, H. W. The origins of structuralism. **World Development**, v. 13, n. 2, p. 151-159, 1985.
- BATES, R. H. Social dilemmas and rational individuals: an assessment of the new institutionalism. In The: HARRISS, J.; HUNTER, J.; LEWIS, C. (Eds.). **The new institutional economics and third world development**. New York: Routledge, 2003.
- BITTENCOURT, M. Financial development and economic growth in Latin America: Is Schumpeter right?. **Journal of Policy Modeling**, v. 34, n. 3, p. 341-355, 2012.
- BRESSER-PEREIRA, L. C.; OREIRO, J. L.; MARCONI, N. A theoretical framework for a Structuralist Development Macroeconomics. **Draft paper**, 2012.
- BRUNDTLAND, G. H. World commission on environment and development. **Our common future**, p. 8-9, 1987.
- CALDERÓN, C.; LIU, L. The direction of causality between financial development and economic growth. **Journal of Development Economics**, v. 72, n. 1, p. 321-334, 2003.
- CARROLL, J. D.; ARABIE, P. Multidimensional scaling. **Measurement, Judgment, and Decision Making**, p. 179-250, 1998.
- CASTELLS, M. **The rise of the network society: the information age: Economy, society, and culture**. 2.ed. New Jersey, USA: Wiley-Blackwell, 2011.
- CLARKE, S. The neoliberal theory of society. **Neoliberalism: A critical reader**, p. 50-59, 2005.
- COXON, A. P. M. **The User's Guide to Multidimensional Scaling**. London: Heinemann Educational Books, 1982.
- DE GREGORIO, J.; GUIDOTTI, P. E. Financial development and economic growth. **World development**, v. 23, n. 3, p. 433-448, 1995.
- DE LA CROIX, D.; MICHEL, P. **A theory of economic growth: dynamics and policy in overlapping generations**. Cambridge University Press, 2002.
- DEMETRIADES, P. O.; HUSSEIN, K. A. Does financial development cause economic growth? Time-series evidence from 16 countries. **Journal of development Economics**, v. 51, n. 2, p. 387-411, 1996.
- DILALLA, Lisabeth F. Structural Equation Modeling: Uses And Issues. In: TINSLEY, Howard E. A.; BROWN, Steven D. (Eds.). **Handbook of applied multivariate statistics and mathematical modeling**. Sand Diego: Elsevier Science & Technology Books (Academic Press), 2000. p. 439-463.
- DOS SANTOS, T. The structure of dependence. **American Economic Review**, v. 60, n. 2, p. 231-236, 1970.

ELKINGTON, J. Enter the triple bottom line. In: HENRIQUES, A.; RICHARDSON, J. (Eds.). **The triple bottom line, does it all add up?:** assessing the sustainability of business and CSR. Londres: Earthscan, 2004. pp. 1-16.

ELLIOTT, J. **An introduction to sustainable development.** 4.ed. New York: Routledge, 2012.

ESCOBAR, A. Beyond the search for a paradigm? Post-development and beyond. **Development**, v. 43, n. 4, p. 11-14, 2000.

ESTEVA, G. Regenerating people's space. **Alternatives: Global, Local, Political**, v. 12, n. 1, p. 125-152, 1987.

FÁVERO, L. P. *et al.* **Análise de dados:** modelagem multivariada para tomada de decisões. Rio de Janeiro: Campus, 2009.

FERNER, Anthony; ALMOND, Phil; COLLING, Trevor. Institutional theory and the cross-national transfer of employment policy: The case of 'workforce diversity' in US multinationals. **Journal of International Business Studies**, v. 36, n. 3, p. 304-321, 2005.

FERRARO, V. Dependency theory: An introduction. In the: SECONDI, G. (ed). **Development Economics Reader.** London: Routledge, 2008.

FRANK, A. G. **The development of underdevelopment.** New England Free Press, 1966.

FUNG, M. K. Financial development and economic growth: convergence or divergence?. **Journal of International Money and Finance**, v. 28, n. 1, p. 56-67, 2009.

FURUBOTN, E. G.; RICHTER, R. **Institutions and economic theory:** the contribution of the new institutional economics. 2.ed. University of Michigan Press, 2005.

GIDDENS, A. **The consequences of modernity:** The Raymond Fred West memorial lectures. Stanford University Press, 1990.

_____. **Modernity and self-identity:** self and society in the late modern age. Stanford University Press, 1991.

GREGORIO, J. de; GUIDOTTI, P. E. Financial development and economic growth. **World development**, v. 23, n. 3, p. 433-448, 1995.

HAIR Jr, Joseph F. et al. **Multivariate data analysis.** 7.ed. Edinburgh Gate: Pearson, 2014.

HAIR, J. F. et al. **Análise multivariada de dados.** 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HALL, Peter A.; TAYLOR, Rosemary CR. The three versions of neo-institutionalism. **Lua Nova: revista de cultura e política**, n. 58, p. 193-223, 2003.

HARRISS, J.; HUNTER, J.; LEWIS, C. Introduction: development and significance of nie. In the: HARRISS, J.; HUNTER, J.; LEWIS, C. (Eds.). **The new institutional economics and third world development.** New York: Routledge, 2003.

HASSAN, M. K.; SANCHEZ, B.; YU, Jung-Suk. Financial development and economic growth: New evidence from panel data. **The Quarterly Review of economics and finance**, v. 51, n. 1, p. 88-104, 2011.

HEARN, Bruce. Institutional influences on board composition of international joint venture firms listing on emerging stock exchanges: Evidence from Africa. **Journal of World Business**, v. 50, n. 1, p. 205-219, 2015.

HETTNE, B. Development discourses in history. In the: HETTNE, B. (ed). **Thinking about development**. Cynthia Street, London: Zed Books, 2009.

HSUEH, Shun-Jen; HU, Yu-Hau; TU, Chien-Heng. Economic growth and financial development in Asian countries: A bootstrap panel Granger causality analysis. **Economic Modelling**, v. 32, p. 294-301, 2013.

ILO, International Labour Office. **Employment, Growth and Basic Needs: a One-World Problem**. New York/London: Praeger Publishers, 1976.

JOLLY, R. The world employment conference: the enthronement of basic needs. **Development Policy Review**, v. 9, n. 2, p. 31-44, 1976.

JUSTMAN, M.; TEUBAL, M. A structuralist perspective on the role of technology in economic growth and development. **World Development**, v. 19, n. 9, p. 1167-1183, 1991.

KAFOUROS, Mario et al. Academic collaborations and firm innovation performance in China: The role of region-specific institutions. **Research Policy**, v. 44, n. 3, p. 803-817, 2015.

KING, R. G.; LEVINE, R. Finance and growth: Schumpeter might be right. **The quarterly journal of economics**, v. 108, n. 3, p. 717-737, 1993.

KLINE, Rex B. **Principles and Practice of Structural Equation Modeling**. 3.ed. New York: The Guilford Press, 2011.

KOCMANOVÁ, A.; HREBICEK, J.; DOCEKALOV, M. Corporate governance and sustainability. **Econ Manage**, v. 16, p. 543-550, 2011.

KRUSKAL, J. B. Nonmetric multidimensional scaling: a numerical method. **Psychometrika**, v. 29, n. 2, p. 115-129, 1964.

KUZNETS, S. Economic growth and income inequality. **The American economic review**, p. 1-28, 1955.

LEIBENSTEIN, H. **General X-efficiency theory and economic development**. Toronto: Oxford University Press, 1978.

LERNER, D. Comparative analysis of processes of modernization. In the: MINER, H. M. (Ed.). **The city in modern Africa**. Westport, Connecticut: Praeger, 1967.

_____. **The passing of traditional society: modernizing the Middle East**. Glencoe ILL.: The Free Press. 1958.

LEVINE, R. Financial development and economic growth: views and agenda. **Journal of economic literature**, p. 688-726, 1997.

LIN, J. Y. New structural economics. **Policy Research Working Paper**, v. 5197, 2010.

- LIU, Y.; LI, W. Regional financial development and regional economic growth: An empirical analysis of Suzhou City, China. **Chinese Geographical Science**, v. 20, n. 3, p. 269-274, 2010.
- LUCAS, J. R.; ROBERT, E. On the mechanics of economic development. **Journal of monetary economics**, v. 22, n. 1, p. 3-42, 1988.
- MARCH, James G.; OLSEN, Johan P. The new institutionalism: organizational factors in political life. **American political science review**, v. 78, n. 03, p. 734-749, 1983.
- MARÔCO, J. **Análise estatística com o SPSS Statistics**. 5.ed. Pero Pinheiro: ReportNumber, Lda, 2011.
- MASLOW, A. H. A theory of human motivation. **Psychological review**, v. 50, n. 4, p. 370, 1943.
- MCKINNON, R. I. **Money and capital in economic development**. Brookings Institution Press, 1973.
- _____. **Money in International Exchange: the Convertible Currency System: The Convertible Currency System**. Oxford University Press, 1979.
- MCMICHAEL, P. **Development and social change: a global perspective**. 5.ed. Sage Publications: Thousand Oaks, 2011.
- MENARD, C.; SHIRLEY, M. M. Introduction. In The: MENARD, C.; SHIRLEY, M. M. (Eds.). **Handbook of new institutional economics**. New York: Springer, 2005.
- MEYER, John W.; ROWAN, Brian. Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. **American journal of sociology**, v. 83, n. 2, p. 340-363, 1977.
- MILLER, Mark C. Neoinstitutionalism. In: ISHIYAMA, John T.; BREUNING, Marijke (Eds.). **21st century political science: a reference handbook**. Thousand Oaks: SAGE Publications, 2011. p. 22-28.
- MISSIO, F. J.; JAYME JR, Frederico G.; OREIRO, J. L. RESGATANDO A TRADIÇÃO ESTRUTURALISTA NA ECONOMIA. In: ANPEC – Associação Nacional dos Centros de Pós-graduação em Economia. 23.,2014. Rio de Janeiro. **Anais do XLI Encontro Nacional de Economia. Rio de Janeiro, 2014**.
- NABLI, M. K.; NUGENT, J. B. The new institutional economics and its applicability to development. **World Development**, v. 17, n. 9, p. 1333-1347, 1989.
- NORTH, Douglass C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge university press, 1990.
- NORTH, D. C. The new institutional economics and third World development. In The: HARRISS, J.; HUNTER, J.; LEWIS, C. (Eds.). **The new institutional economics and third world development**. New York: Routledge, 2003.
- OMIDEYI, A. K. Poverty and development in Nigeria: trailing the MDGs?. **African Journal of Infectious Diseases**, v. 1, n. 1, p. 3-17, 2007.
- OSTROM, E. **Governing the commons: the evolution of institutions for collective action**. Cambridge university press, 1990.
- PATTNAIK, Chinmay; CHOE, SoonKyoo; SINGH, Deeksha. Impact of host country institutional context on subsidiary performance. **Management Decision**, v. 53, n. 1, p. 198-220, 2015.

PNUD, Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. **Human Development**. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World Report 2013. New York: United Nations Development Programme, 2013.

POULTON, C. et al. A new institutional economics perspective on current policy debates. In the: DORWARD, A. et al (ed.). **Smallholder cash crop production under market liberalisation: a new institutional economics perspective**. CAB International, 1998.

POWELL, Walter W. The new institutionalism, to appear in The International Encyclopedia of Organization Studies. **Sage Publishers**, p.1-11, 2007.

PREBISCH, R.; CABAÑAS, G. M. El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. **El trimestre económico**, p. 347-431, 1949.

RUGMAN, Alan M. **The regional multinationals**: MNEs and 'global' strategic management. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2005.

SACHS, W. **The development dictionary**: a guide to knowledge as power. London: Zed Books. 1992.

SALA-I-MARTIN, X. X. Regional cohesion: evidence and theories of regional growth and convergence. **European Economic Review**, v. 40, n. 6, p. 1325-1352, 1996.

SCHILLER, H. I. **Communication and cultural domination**. New York: ME Sharpe, 1976.

SCHRAMM, W. L. **Mass media and national development**: the role of information in the developing countries. Stanford University Press, 1964.

SCHUMPETER, J. A. **The theory of economic development**: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. Transaction Publishers, 1934.

SCOTT, W. William Richard. **Institutions and organizations**: ideas, interests, and identities. 4. ed. Thousand Oaks: Sage Publications, 2014.

SEN, A. **Development as freedom**. Oxford: Oxford University Press, 1999.

SHAW, E. S. **Financial deepening in economic development**. New York: Oxford University Press, 1973.

SINGER, H. W. The distribution of gains between investing and borrowing countries. **The American Economic Review**, p. 473-485, 1950.

_____. International development: growth and change. **International development**: growth and change. p. 1964-295, 1964.

STEPHENSON, J. B. Is everyone going modern? A critique and a suggestion for measuring modernism. **American Journal of Sociology**, p. 265-275, 1968.

STREET, J. H.; JAMES, D. D. Institutionalism, structuralism, and dependency in Latin America. **Journal of Economic Issues**, p. 673-689, 1982.

STREETEN, P.; BURKI, S. J. Basic needs: some issues. **World Development**, v. 6, n. 3, p. 411-421, 1978.

SUNKEL, O. National development policy and external dependence in Latin America. **The Journal of Development Studies**, v. 6, n. 1, p. 23-48, 1969.

- TOYE, J. FJ. **Dilemmas of development**: reflections on the counter-revolution in development theory and policy. Oxford: Blackwell, 1987.
- UDDIN, G. S.; SJÖ, B.; SHAHBAZ, M. The causal nexus between financial development and economic growth in Kenya. **Economic Modelling**, v. 35, p. 701-707, 2013.
- UL HAQ, M. et al. **Reflections on human development**. Oxford University Press, 1996.
- VANHULST, J.; BELING, A. E. Buen vivir: Emergent discourse within or beyond sustainable development? **Ecological Economics**, v. 101, p. 54-63, 2014.
- WILLIAMSON, O. E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of economic literature**, p. 595-613, 2000.
- WILLIS, K. **Theories and practices of development**. 2.ed. New York: Routledge, 2011.
- WOOLCOCK, M. Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. **Theory and society**, v. 27, n. 2, p. 151-208, 1998.
- ZACCAI, E. Over two decades in pursuit of sustainable development: Influence, transformations, limits. **Environmental Development**, v. 1, n. 1, p. 79-90, 2012.
- ZHANG, J.; WANG, L.; WANG, S. Financial development and economic growth: Recent evidence from China. **Journal of Comparative Economics**, v. 40, n. 3, p. 393-412, 2012.