

Instituições e Desenvolvimento econômico: a importância da cultura para o desenvolvimento econômico

André Costa Dodsworth de BRITO¹

1. Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Porto Alegre – RS, Brasil. E-mail: costaandre527@gmail.com

Recebido em: 30/09/2025 Aceito em: 04/11/2025

RESUMO

Historicamente, o desenvolvimento econômico foi concebido sob uma dimensão essencialmente econômica, caracterizando-se como um processo sustentado de aumento da produtividade, acompanhado de acumulação de capital e incorporação de progresso técnico. Contudo, após a Segunda Guerra Mundial, o crescimento econômico deixou de ser considerado o único determinante do desenvolvimento, passando a ser entendido também como um meio para a melhoria da qualidade de vida. Nesse contexto, o desenvolvimento foi frequentemente tratado como um fim para a cultura, promovendo maior acesso e fruição cultural pela população. Entretanto, essa perspectiva tende a negligenciar o papel ativo da cultura no próprio processo de desenvolvimento. Diversas abordagens teóricas, como a economia institucional, evidenciam a cultura como fator determinante da dinâmica econômica, influenciando valores, normas e formas de interação social. Assim, este estudo tem como objetivo analisar a relação entre cultura e desenvolvimento econômico, compreendendo a cultura como um conjunto de instituições e formas de aprendizado que moldam o comportamento social e econômico. Os resultados indicam que a cultura exerce papel central no desenvolvimento, atuando por meio dos processos de aprendizado, de consumo e das decisões dos agentes econômicos, contribuindo para o fortalecimento institucional e para o dinamismo produtivo das sociedades.

Palavras-chave: Cultura; Desenvolvimento econômico; Instituições.

1. INTRODUÇÃO

O desenvolvimento econômico, sendo um conceito polissêmico, firmou-se historicamente em uma dimensão predominantemente econômica, classificando-se como um processo qualificado pelo aumento sustentado de produtividade ou renda, acompanhada de acumulação de capital e incorporação de progresso técnico. Contudo, o crescimento econômico, expresso pelo aumento da renda, não é suficiente para sustentar o desenvolvimento econômico, tendo em vista que aquele pode não se refletir no desenvolvimento humano e social e na melhoria nas condições de vida da população em geral em razão do nível de concentração da renda existente na economia.

Em decorrência dos eventos da segunda Guerra mundial, as teorias desenvolvimentistas passam por uma reformulação, afirmando assim, que o crescimento econômico se faz como uma das condições para se alcançar o desenvolvimento. Assim algumas concepções teóricas privilegiaram como fator importante para a sua ocorrência o acúmulo de capital seguido da

incorporação do progresso técnico resultando assim na melhora do grau de satisfação das necessidades humanas. Tais teorias estabelecem que tanto as pessoas como os fatores que determinam o seu comportamento e moldam as suas decisões, tais como a cultura e a relação do homem com o meio, eram entendidas apenas como o resultado do desenvolvimento.

Contudo de acordo com Furtado (2000, p 79) em países subdesenvolvidos a cultura externa tende influenciar o consumo interno de uma nação, por meio de um processo de identificação cultural e ideológico da burguesia local com os padrões culturais de nações desenvolvidas. Utilizando, assim, parte do seu excedente para induzir essa aculturação. Nesse período o processo de modernização alcança intensidade máxima. Assim essa burguesia acabou por induzir todo o processo de acumulação de capital e o desenvolvimento das forças produtivas rumo a modernização para a satisfação plena dos seus novos padrões de consumo decorrentes da sua apropriação dos padrões culturais dominantes do centro do poder. O autor conclui então que em uma economia periférica as modificações do sistema produtivo são induzidas do exterior, e nesse sentido, orientada por interesses e cultura externa, pouco ou nada associada com a cultura local. Isso tem como consequência a geração e a existência de uma dissimetria entre o sistema produtivo e a sociedade.

Para Furtado (2000) os valores culturais de uma sociedade são transformados à medida que a mesma é exposta ao processo de modernização, este alheio aos traços culturais, sociais, políticos e econômicos à região modernizante. A transformação tecnológica não reflete somente a mudança num meio produtivo, mas também em como o homem evolui à medida que o meio em que o indivíduo vive se transforma pela mudança técnica incorporada. O homem mudou com o advento das indústrias automobilísticas e uma nova sociedade se formou em torno dessa modernização em termos de transporte, lazer, leis, regras e condutas morais de trânsito.

Assim, para Furtado (2000) essas mudanças em nações orientadas pelas inovações tendem a se tornar enraizadas naquela população, fazendo com que novos processos se criem em consequência do advento tecnológico. A mudança ocorre na esfera social e produtiva, onde novos serviços e produtos complementares tendem a ser requeridos em consequência da inovação tecnológica.

Assim a problemática do presente estudo se baseia na seguinte pergunta: Qual a influência da cultura sobre o desenvolvimento econômico? De outra forma: a cultura, refletida em valores, hábitos, costumes, códigos morais é um fator determinante do desenvolvimento econômico? Existe alguma relação entre cultura e desenvolvimento?

A hipótese sustentada ao presente trabalho é de que a cultura, refletida nas instituições que regem o comportamento de uma sociedade e país, tem, sim, influência sobre o fenômeno do desenvolvimento econômico, sendo um importante fator determinante do desenvolvimento econômico, sendo esta determinação expressa através do impacto da cultura no comportamento humano e, conseqüentemente, na condução das políticas e projetos que viabilizam desenvolvimento econômico.

Seguindo esta concepção teórica de que a cultura tende a influenciar decisões políticas e econômicas, utilizar-se-á o enfoque teórico institucionalista, que tem por objetivo analisar as influências e imbricações da relação entre instituições e desenvolvimento econômico. Deste modo, como existe uma ligação estreita entre instituições e cultura, fica evidente a importância de se analisar as contribuições de alguns autores pertencentes a esta abordagem. Neste sentido, buscar-se-á, neste trabalho, apresentar o conceito de instituições e evidenciar seus impactos sobre o desenvolvimento econômico segundo o entendimento de alguns autores.

Ademais, objetiva-se destacar, segundo as várias interpretações, a mutabilidade e a influência das instituições sobre o desenvolvimentos, ou seja, mostrar como as análises sobre essa relação parecem divergir entre as diversas abordagens institucionalistas. Contudo, devemos deixar claro que o objetivo não é estabelecer uma análise crítica com base nas diferenças entre as visões da “velha” economia institucional com “nova” economia institucional; isso, pois, as diferenças de concepções não invalidam a contribuição teórica de cada abordagem quanto ao objetivo deste trabalho, que é a relação cultura e desenvolvimento. Tendo isso em mente, este trabalho se divide em três seções além desta e das considerações finais. A segunda seção averigua as contribuições teóricas da “Velha Economia Institucional” ou “original institutionalism” sobretudo analisando as contribuições teóricas de Thorstein Veblen. A terceira seção, por sua vez, busca analisar os constructos teóricos da Nova Economia Institucional, sobretudo, as contribuições teóricas de Douglas North. A quarta seção buscar-se-á analisar as contribuições da economia institucional contemporânea, também denominada de neo-institucionalismo, encabeçada por autores como Hodgson e Chang.

2. A VELHA ECONOMIA INSTITUCIONAL DE THORSTEIN VEBLEN

De acordo com Cavalcante (2014), Grazziotin et al (2003) e Conceição (2002) Veblen, em discordância com o que estabelecia a abordagem teórica ortodoxa predominante da época, que partia do pressuposto de que os indivíduos são tidos como “dados”, por pautarem decisões e

comportamento a partir de princípio de que agem maximizando uma função utilidade, seja ela de consumo ou de produção, ou lucro, estabelece uma teoria evolucionária em que instintos, hábitos e instituições moldariam as decisões dos agentes. Segundo Grazziotin et al (2003) as instituições veblenianas são hábitos de pensamentos dominantes, configurando um conjunto e normas, valores, regras, crenças que são estabelecidas pelo coletivo e que se tornam padrões de conduta e comportamento em uma sociedade. Essas instituições se fortalecem a partir das características básicas do homem, dos instintos humanos e de suas vivências históricas.

Segundo Conceição (2002) Veblen indicava que a história da vida econômica dos indivíduos se constituía em um processo cumulativo de adaptação dos meios aos fins, e que se modificam enquanto o processo avançava. O autor mostra que Veblen adotou uma posição teórica pós-darwiniana, frisando a característica de processo de causação na formação das instituições. Tal processo se conforma a partir das influências de mão dupla, que se auto reforçam, de um lado, do campo macro (social e econômico) sobre o comportamento e as ações individuais e, de outro, do indivíduo para o macro, naquilo que ficou denominado de causação circular (downward causation).

As instituições veblenianas se aproximam muito da concepção teórica do conceito de cultura de Edward Burnett Tylor, para quem a cultura se expressa em produtos comportamentais, espirituais e materiais da vida humana (MINTZ, 2010). Isso está, de certo modo, de acordo com Shalins (1997), para quem a cultura nada mais é do que a forma simbólica de determinar as formas específicas e organizacionais de cada sociedade, que, por sua vez, espelham a cultura e os hábitos prevaletentes. Cavalcante (2014) assim define a compreensão vebleniana de instituições:

Assim chegamos à compreensão vebleniana de instituições como hábitos mentais, que seriam “métodos habituais de dar continuação ao modo de vida da comunidade em contato com o ambiente material no qual ela vive” (Veblen, 1988 [1899], p. 89). Hábitos mentais são, segundo Veblen (1961 [1898]), formas de ser e de fazer as coisas que se cristalizam em instituições, mantidas ou modificadas ao longo do tempo pela ação reprodutiva ou transformadora dos sujeitos. Destarte, as instituições comporiam o tecido social alimentandose das ações e decisões dos sujeitos e ao mesmo tempo as modificando ao longo do tempo (CAVALCANTE, 2014).

Segundo Conceição (2002) Mitchel seguia a mesma linha de raciocínio de Veblen, tendo em vista que para aquele as instituições são como hábitos mentais, que orientam e guiam as capacidades orientadoras e de conduta. Contudo, Commons (2017) traz uma concepção um pouco mais aprofundada ao destacar que as instituições são mecanismos que exercem um certo

controle sobre o coletivo, desempenhando ainda a função de mecanismo de resolução de conflitos com base em regras e punições ao seu descumprimento.

Fica claro então que essa abordagem institucionalista compreende que modificações que as instituições sofrem ao longo do tempo configuram um processo de mudança evolucionária, no sentido darwiniano, em que as instituições vão se confirmando à medida que hábitos mentais e costumes vão mudando dentro do processo social.

3. A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL DE DOUGLAS NORTH

De acordo com Rutherford (1994, p 2; apud GALA, 2003) os estudos de North somados aos de Williamson, Coase, Demsetz, Alchian, entre outros, formaram o programa de pesquisa da Nova Economia Institucional (NEI), que muito pouco, ou nada tem de comum com a abordagens do original institutionalism. De acordo com Gala (2003) o problema econômico, segundo North, está ligado às regras e arranjos institucionais que estimulam ou inibem as atividades. Segundo essa interpretação, a chave para o sucesso do crescimento está ligada a construção de uma matriz institucional que estimule a acumulação de capital físico e humano.

Segundo Toyoshima (1999) North se preocupa em explicar as diferenças, quanto aos níveis e estágios de desenvolvimento econômico entre países, investigando os principais fatores que ampliam as divergências e quais conduzem à convergência em termos de desempenho. Para North os diferentes resultados alcançados decorrem do processo de evolução institucional.

Como alega Gala (2003):

A grande distância observada ainda hoje entre países pobres e ricos encontra-se muito mais em diferenças entre matrizes institucionais do que em problemas de acesso a tecnologias. Sociedades pobres encontram-se nessa situação justamente por não terem desenvolvido uma base de regras, leis e costumes capazes de estimular atividades economicamente produtivas, especificamente acumulação de capital e de conhecimento (GALA, 2003).

Um reparo a ser feito a essa abordagem é que a distância entre níveis diferenciados de desenvolvimento está relacionada apenas a diferenças institucionais prevalecentes entre países em diferentes estágios de desenvolvimento, podendo levar à ideia de que a simples replicação de instituições em países de menor nível de desenvolvimento possa ser vista como solução para o problema. A necessidade de reparação fica mais evidente ainda se percebermos, como é o propósito deste trabalho, que instituições e, por conseguinte, desenvolvimento são fenômenos íntima e estritamente relacionados à cultura.

Segundo Conceição (2002) e Gala (2003), para North o grande entrave do desenvolvimento em países pobres se dá pela falta de instituições bem formadas naquela sociedade, sendo deficientes de regras, costumes e leis que estimulem as atividades econômicas. Refinando mais essa interpretação, Sen (2018) alega que para que os mercados fiquem otimizados, e nesse sentido as instituições operem a favor do desenvolvimento, se faz necessário a construção de uma boa conduta entre os agentes, permitindo assim que certo grau de confiança seja estabelecido. O autor alega ainda que muito do desenvolvimento do Japão resultou da conduta moral da população japonês. Entretanto, também é evidente, do ponto de vista empírico, que a cultura, e porque não também o nível de instrução, da sociedade japonesa muito influenciou o seu desenvolvimento econômico. Isso fica mais evidente ainda quando se analisa o desenvolvimento econômico de todos os países que passaram por um processo de catching up; todos, sem exceção, implementaram mudanças educacionais significativas, que resultaram em um maior nível cultural, ampliando a viabilidade do desenvolvimento econômico.

Estevão (2004) afirma que para North as mudanças institucionais e mudanças tecnológicas têm muito em comum, ao ponto que elas são os elementos fundamentais da evolução social. O autor destaca ainda que ambas evidenciam as características de dependência do caminho (path-dependence). Nesse sentido, North (1994) pontua ainda que as percepções dos agentes são essenciais tanto no processo de mudança institucional quanto na tecnológica, visto que as ideologias influenciam a construção subjetivas dos modelos que determinam as escolhas. É importante salientar que North (1994) caracteriza a mudança institucional como lenta, incremental e dependente do caminho (path-dependence) escolhido ao longo da história daquela população.

De acordo North (1994), a ideologia é responsável pelo funcionamento do sistema econômico. Além disso as crenças que indivíduos, grupos e sociedades têm e determinam escolhas são uma consequência do aprendizado através do tempo (NORTH, 1994). North (1999, apud GALA, 2003) alega que as ideologias estão na base das regras formais e informais de uma sociedade e, portanto, têm papel fundamental no desempenho de diversas atividades econômicas. A ideologia tem papel extremamente importante para a nossa análise, pois conforma e consolida os códigos morais e éticos de uma sociedade, construindo as regras informais do comportamento e escolha dos agentes, afetando a decisão dos grupos governantes, judiciário, grupos de interesse gerando assim novas leis e regras. Desse modo, os conceito webleniano de hábitos de pensamentos e o conceito de ideologia de North podem apresentar

pontos de contatos e mediações teóricas, aproximando as duas visões quanto às influências que causam sobre o desenvolvimento econômico.

Segundo Gala (2003) North traz o conceito de racionalidade que é determinado como fundamental na construção da dinâmica institucional. Para o autor, a racionalidade não é perfeita, os agentes não têm certeza a respeito da decifração do ambiente e da motivação dos agentes. De acordo com Estevão (2004) o institucionalismo é crítico ao conceito de homem econômico racional e considera que fatores, tais como rotina e hábito, impactam no comportamento humano. Na ausência de uma racionalidade otimizadora, o autor começa a explorar a formação de crenças dos agentes, fenômeno este que está por trás das tomadas de decisão. North (1994) se preocupa também em compreender os arranjos sociais que delimitam e explicam as tomadas de decisões dos agentes.

A incerteza, para North (1999; apud GALA 2003) é um conceito fundamental para o entendimento dos custos de transação, visto que os agentes não conhecem, de forma ex ante, todo o rol de possibilidades de escolha possíveis, dadas as limitações impostas pela assimetria de informações e pela capacidade cognitiva dos agentes de processar informações, sendo responsável então por interrupções da transações econômicas, fazendo com que os agentes sejam incapazes de atingirem soluções ótimas a partir de suas decisões. A incerteza gera, dessa maneira, custos de transação que podem ser divididos em dois: custo de measurement e de enforcement. O primeiro se relaciona à dificuldade dos agentes em reconhecerem o objeto em transação. Segundo Gala (2003) o ponto crucial desse custo é de que é impossível para os agentes reconhecerem as qualidades do produto antes de realizarem as transações, fato que pode vir a anular a troca, ou no mínimo impor dificuldades à realização das mesmas. Por seu turno, o custo de enforcement se relaciona a problemas de legitimidade da transações a serem efetuadas. Essas transações são muito complexas, pois envolvem bens consumidos e produzidos ao longo do tempo e, se não existir nenhuma ferramenta de proteção que possa minimizar esse tipo de incerta, a troca entre agentes poderá ser abortada. Desse modo, Cavalcante (2017) afirma que a ideologia fornece uma visão de mudança capaz de simplificar o processo de tomada de decisão, auxiliando os indivíduos a lidarem com a incerteza, além de envolver juízos e valores. A ideologia além de ter papel determinante na constituição das instituições formais e informais, serve também como um ferramenta capaz de reduzir a incerteza que os agentes sentem devido a sua capacidade ilimitada resultante dos limites cognitivos de processar informações.

Gala (2003), Conceição (2002) e Toyoshima (1999) deixam evidente que é a partir desses dois conceitos que torna clara a dificuldade enfrentada pelos agentes por conta da

existência de incerteza. North (1971) coloca as instituições como base de seu modelo, servido como ferramentas para diminuir o impacto da incerteza, reduzindo assim os custos de transação, facilitando a coordenação econômica e social. North (1994) mostra que as instituições podem ser divididas em formais e informais: as formais são leis e constituições impostas por governantes ou agentes de poder de coerção; as informais são normas ou códigos de conduta, formados em geral no seio da própria sociedade, tendo como um de seus fatores determinantes a cultura na qual os agentes estão embebidos.

Para Gala (2003) a matriz institucional, responsável por abrigar as instituições formais e informais de uma sociedade num momento específico do tempo, será também motivador por definir o vetor de estímulos para os diversos agentes sociais, especialmente os envolvidos em atividades econômicas. A partir então, de uma matriz institucional eficiente, surgirão organizações que atuarão na busca de diversos objetivos, e de suas ações e condutas haverá consequências e implicações para o desenvolvimento. Para North (1994) as instituições seriam as “regras do jogo” e as organizações os “players”; sendo assim, as organizações buscariam usar da matriz institucional para conseguir conquistar seus objetivos.

De acordo com Gala (2003) os principais agentes de mudança no modelo de North são as organizações. A fim de maximizar seus ganhos, as organizações atuam em atividades políticas e econômicas. Quando essas organizações se deparam com alguma mudança nos preços relativos e preferências, elas podem optar por rearranjar a relação de insumos e produtos com que trabalha sem, com isso, alterarem a matriz institucional, ou realizarem esforços para mudar a matriz afim de garantirem ganhos decorrentes de mudanças institucionais.

North (1971) evidencia a racionalidade limitada, ao qual o indivíduo não tem entendimento pleno da realidade; sendo assim, opera e toma decisões sob incerteza, para o que se evidencia a necessidade de instituições para que o mesmo consiga minimizar os custos relativos à sua incerteza. North (1971) destaca em sua teoria a relação entre cultura como instituições, figuradas em códigos de conduta moral e éticos, além de comportamentos de consumo e senso de justiça de cada indivíduo. Assim, para o autor a cultura tem relação direta com desenvolvimento econômico, visto que a cultura, ou instituições informais como denomina o autor, é usado como ferramenta para reduzir o impacto da incerteza sobre as relações econômicas.

Cultura para North, assim com Veblen, importa e é fator que conforma as escolhas econômicas dos agentes, além de causarem mudanças na atividade econômica como um todo. Nesse sentido, a cultura se configura como ponto central de sua análise, tornando-se um fator

chave para explicar como alguns países conseguiram se desenvolver mais que os outros. Na explicação desse fenômeno, as instituições passam a ter papel relevante dentro de seu arcabouço teórico. As instituições importam muito, mais do que a mudança tecnológica, visto que elas conduzem as escolhas econômicas, inclusive as escolhas de mudanças técnicas.

4. INSTITUIÇÃO, DESENVOLVIMENTO E CULTURA NA VISÃO NEO-INSTITUCIONALISTA

Seguindo a evolução do arcabouço institucionalista, a análise agora foca as relações entre desenvolvimento e cultura a partir das contribuições analíticas da abordagem da economia institucional contemporânea, também denominada de neoistitucionalismo, sobre as perspectivas de dois autores: Geoffrey Hodgson e Ha-joon Chang.

De acordo com Conceição (2002), Hodgson defini instituições como regras, restrições, práticas e ideias que podem moldar as preferências dos indivíduos. Contudo, Hodgson não exprimi instituição unicamente como estruturações das interações sociais, sendo elas reforçadas e mantidas pelo comportamento individual do hábito. Os hábitos para o autor seriam formados a partir de repetição da ação ou pensamento.

Essa concepção de hábito se traduz como a relação do homem entre si e, a alta repetição de determinadas ações ou pensamentos ao longo do tempo, induz as escolhas dos agentes que estão presentes naquele arranjo social e nos possíveis novos entrantes. Segundo Conceição (2002), Hodgson afirma que os hábitos são capazes de moldar e criar instituições, que se caracterizariam como regras sociais responsáveis pela estruturação das interações entre as pessoas.

Essa relação de hábito e instituição constitui o que Hodgson denomina de “modelo de causação reconstrutiva de cima para baixo” (CONCEIÇÃO, 2002). Assim, segundo Hodgson (1993), as instituições teriam papel importante na formação das interação individuais, ao mesmo tempo em que são moldadas com as ações dos indivíduos. O que Hodgson nos apresenta, nada mais é do que a ideia de instituições que evoluem continuamente em decorrência das ações dos indivíduos, que no mesmo tempo são derivadas das mesmas instituições moldadas.

Chang (2008) traz contribuições acerca do processo de mudança institucional no sentido de mostrar que pode haver mais de uma “tradição” de cultura e de instituições em um país.

Além disso, as “tradições” não são estáticas, e podem, sim, se alterar ao longo do tempo, seja de forma lenta ou até mesmo dramática, nesse caso através de guerras-civis, ou de processos

revolucionários. Contudo, segundo a concepção desse autor, processos de radicalização política, como os ocorridos em diversos países, a exemplo do nazismo e do fascismo, também podem provocar mudanças significativas nas instituições e moldar a cultura de um país ou região, com implicações sobre o seu processo de desenvolvimento econômico.

Para Chang (2008), existe uma relação de influência mútua entre como a cultura e as instituições influenciam as mudanças na economia e em como a economia influem sobre a cultura e instituições. Assim, como destacam Furtado (2000), Dathein (2003), Pealez e Szmrecsányi (2006), a economia – e as suas mudanças em decorrência das inovações tecnológicas – culminam no surgimento de novos arranjos sociais, criando uma cultura nova a partir das escolhas econômicas vigentes, moldando o processo produtivo, gostos, comportamento, códigos morais e éticos, leis e regras. Essas mudanças acabam por condicionar o processo de desenvolvimento econômico. O pressuposto é de que o desenvolvimento, mais do que melhoria nas condições de vida, expresso na forma de indicadores tais como o Índice de Desenvolvimento Humano – IDH, está relacionado com a elevação do estágio cultural de uma sociedade. Cultura e desenvolvimento são dois fenômenos imbricados, que se auto reforçam e se autodeterminam.

Chang (2008) aponta uma característica importante do comportamento humano ao destacar que as pessoas fazem escolhas que não são completamente determinadas por seus interesses econômicos e objetivos. Para o autor, ideias e as instituições das quais elas fazem parte influenciam como as pessoas percebem seus interesses, e muitas vezes os indivíduos desafiam os seus interesses em razão das ideias que carregam. O autor mostra a importância da agência humana – gerenciamento ao qual cada indivíduo faz acerca de suas ações – nas mudanças institucionais, visto que as pessoas, apesar de estarem sujeitas aos padrões culturais de sua sociedade, em alguns momentos poderão entrar em conflito com os seus valores culturais afim de garantirem seus objetivos quando as instituições se interpõem entre eles.

Pode-se parecer que essa concepção foge do escopo desse estudo; entretanto, é importante lembrar que o homem nada mais é do que um agente cultural, sendo nada mais do que um ser que acumula experiências de vida e aprendizados e que, ao longo do tempo, realiza as suas vontades, gostos e condiciona seu comportamento mediante a sua interação social com outros agentes. Nesse sentido Estevão (2004, p. 8) assevera que “os indivíduos são moldados por uma cultura social evolutiva, as suas funções preferências não são dadas e permanentes, elas estão sujeitas a um processo de adaptação e mudança contínua”. O que Chang nos permite

observar é que as mudanças institucionais são muito mais frequentes do que a demonstrada por North, que para este autor elas são estáticas e apenas sofrem pequenas mudanças ao longo do tempo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A abordagem institucionalista tanto NEI, do original institutionalism e do institucionalismo contemporâneo, ou neoisntitucionalismo, trazem contribuições muito significativas acerca do impacto da cultura no processo de desenvolvimento econômico. A cultura e as instituições que nelas estão consolidadas e embebidas são fatores que tem implicações impactantes sobre o desenvolvimento dos países. Assim, ao longo da história países com instituições bem formadas foram capazes de alcançar estágios mais elevados de progresso capitalista. Nesse sentido, as instituições nada mais são do que regras, padrões de comportamento, condutas morais, ideologias, hábitos que refletem o nível cultural no qual está inserido os indivíduos. Independente da concepção usada, as instituições nada mais são do que resultados culturais e da vivência do homem.

A cultura, enquanto instituições que regem o comportamento de uma sociedade e país, influencia no processo de tomada de decisão dos agentes econômicos. Pode-se constatar que a toma de decisão impacta nas decisões econômicas, sendo então o processo de desenvolvimento econômico definido por essas decisões. Desta forma as instituições além de impactarem no comportamento das pessoas, contribuem positivamente para o desenvolvimento econômico.

Dito isso, é imprescindível levar em consideração a cultura como uma das causas do desenvolvimento econômico. Conforme argumentado ao longo deste trabalho, não se pode deixar as características culturais e sociais de lado quando se pretende desenvolver uma análise bem fundamentada sobre os fatores determinantes do desenvolvimento econômico.

Contudo, a cultura e a forma como as sociedade se organiza é moldado pelas instituições formais, em que se estabelecem regras e leis que permitem uma melhor execução do atual arranjo social vivido naquele país. Outra concepção importante é a de que a cultura/instituições é condicionada pelo desenvolvimento econômico. Assim, compreende-se então que existe uma relação de influência mútua entre cultura e desenvolvimento econômico e vice-versa. Assim outra questão importante a ser destacada é sobre a relação de influência simultânea entre desenvolvimento econômico e cultura. Tanto as decisões econômicas, como o próprio

fenômeno de desenvolvimento econômico modificam os arranjos sociais existentes. Assim é importante compreender que ao mesmo tempo que a cultura causa influência no desenvolvimento econômico, garantindo, bases sociais e institucionais para tal efeito, a mesma, é induzida pelo resultado daquele desenvolvimento econômico.

Institutions and Economic Development: The Importance of Culture for Economic Development

ABSTRACT:

Historically, economic development has been conceived within an essentially economic dimension, characterized as a sustained process of increasing productivity, accompanied by capital accumulation and technological progress. However, after World War II, economic growth ceased to be regarded as the sole determinant of development, becoming understood also as a means to improve quality of life. In this context, development has often been treated as an end for culture, promoting broader access to and participation in cultural life. Nevertheless, this perspective tends to overlook the active role of culture in the development process itself. Several theoretical approaches, such as institutional economics, highlight culture as a determining factor in economic dynamics, shaping values, norms, and forms of social interaction. Therefore, this study aims to analyze the relationship between culture and economic development, understanding culture as a set of institutions and learning processes that shape social and economic behavior. The results indicate that culture plays a central role in development, acting through learning processes, consumption patterns, and decision-making by economic agents, contributing to institutional strengthening and the productive dynamism of societies.

Keywords: Culture; Economic development; Institutions.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CAVALCANTE, Carolina Miranda. A economia institucional e as três dimensões das instituições. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 18, n. 3, p. 373-392, 2014.

CHANG, Ha-Joon. Um estudo sobre a relação entre Instituições e Desenvolvimento Econômico—algumas questões teóricas fundamentais. **Oikos**, v. 7, n. 2, 2008.

COMMONS, John R. Economia Institucional. In: SALLES, A. O. T.; PESSALI, H. F.; FERNÁNDEZ, R. G. (orgs.) **Economia Institucional: Fundamentos teóricos e históricos**. São Paulo, Editora UNESP, 2017.

CONCEIÇÃO, Octavio Augusto Camargo. **Instituições, Crescimento e Mudança na Ótica Institucionalista**. Porto Alegre, Siegfried Emanuel Heuser, 2002.