

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC
CENTRO SÓCIOECONÔMICO - CSE
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Berward Eicke Junior

A HERANÇA COLONIAL DAS INSTITUIÇÕES NO BRASIL

Florianópolis

2018

Berward Eicke Junior

A HERANÇA COLONIAL DAS INSTITUIÇÕES NO BRASIL

Monografia submetida ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Guilherme de Oliveira

Florianópolis

2018

Berward Eicke Junior

A HERANÇA COLONIAL DAS INSTITUIÇÕES NO BRASIL

Este Trabalho Conclusão de Curso foi julgado adequado para obtenção do Título de Bacharel em Ciências Econômicas e aprovado com a nota de 9,5 em sua forma final pelo Departamento de Economia e Relações internacionais.

Local, 03 de dezembro de 2018.

Prof. Daniel Vasconcelos, Dr.
Coordenador do Curso

Banca Examinadora:

Prof. Guilherme de Oliveira, Dr.
Orientador
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof.^a Solange Regina Marin, Dr.^a
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Marcos Alves Valente, Dr.
Universidade Federal de Santa Catarina

AGRADECIMENTOS

Sou grato ao Pai Celestial pela vida e família que tenho. Sou grato por ser filho do Berward e da Claudía e ser irmão da Bettina. Sou grato por ser afilhado do Osmar e Nilsa Maria. Sou grato por ter sido neto de Guido e Maria Noely; e Wilfried e Luise. Vocês têm meu amor eterno.

Ainda sou grato pela saúde e força que o Pai Celestial me deu de iniciar e findar a graduação de Ciências Econômicas na Universidade Federal de Santa Catarina.

Agradeço todos os professores que contribuíram para minha formação como economista, em especial o Professor Guilherme que abraçou comigo o desafio de escrever este trabalho de conclusão de curso.

Sou feliz em lembrar os amigos que estavam comigo ao longo desta caminhada. Meus amigos da graduação para vida, Henrique V. e Malu. Aos meus grandes amigos da vida e para toda a vida, Henrique H., Felipe, Diego, Michel, Rodrigo, Ana e Giulia.

A todos vocês, meus agradecimentos.

RESUMO

EICKE JUNIOR, Berward. **A herança colonial das instituições no Brasil**. 2018. 80 p. Trabalho de conclusão de curso. Universidade Federal de Santa Catarina, Departamento de Economia e Relações Internacionais. Florianópolis.

O objetivo do presente trabalho é encontrar possíveis influências herdadas pelas instituições brasileiras do século XXI do período colonial. Para tal análise, foi realizada uma revisão da teoria institucionalista para formar um arcabouço teórico e, em seguida, foi explorado o período colonial brasileiro, com foco nos ciclos econômicos do açúcar e do ouro determinando algumas características da matriz institucional brasileira ao longo período colonial. Foi revelado que a matriz institucional brasileira foi marcada por uma grande desigualdade racial, a distribuição de recursos financeiros e de poder político estavam em favor da figura do homem branco para atender os interesses pessoais, enquanto de outro lado os pretos, índios e pardos não gozavam de nenhum direito. Com uma base de dados secundários, foi possível analisar alguns indicadores do Brasil no século XXI com objetivo buscar regularidades empíricas entre a fase colonial e o país no século XXI. Identificou-se que no Brasil do século XXI ainda existem diferenças de renda e nível de instrução entre o contingente de brancos, pretos e pardos, com melhores resultados em favor dos brancos. Os dados referentes a distribuição de terras mostram que ainda há forte concentração de terras nas mãos de uma pequena parcela dos estabelecimentos. Pode-se ainda perceber que o Brasil do século XXI exibe altos custos de transação, que eventualmente corroboram com uma cultura de informalidade no país. Neste trabalho conclui-se que existem similaridades entre alguns elementos das matrizes institucionais do período colonial brasileiro, sugerindo que por ventura as instituições brasileiras presentes no século XXI têm características herdadas do passado.

Palavras-chave: Instituições; Brasil colonial; Brasil século XXI.

ABSTRACT

EICKE JUNIOR, Berward. **A herança colonial das instituições no Brasil**. 2018. 80 p. Trabalho de conclusão de curso. Universidade Federal de Santa Catarina, Departamento de Economia e Relações Internacionais. Florianópolis.

The objective of the present work is to find possible influences inherited by the Brazilian institutions of the XXI century from the colonial period. For such analysis, a revision of the institutionalist theory was made to construct a theoretical framework from which the Brazilian colonial period was explored, focusing on the economic cycles of sugar and gold, determining some characteristics of the Brazilian institutional matrix throughout the colonial period. It was found that the Brazilian institutional matrix was marked by a great racial inequality, where the distribution of financial resources and political power were in favor of the figure of the white man to attend personal interests, while on the other hand, the blacks, Indians and pardos did not enjoyed civil rights. With a dataset, it was possible to analyze some indicators of Brazil in the XXI century with the aim of seeking empirical regularities between the colonial phase and the the 21st century. It was found that in Brazil of the XXI century differences of income and level of education among the contingent of whites, blacks and mulattos, remains, always with relatively better results in favor of whites. Data on land distribution shows that there is a heavy concentration of land in the hands of a small portion of the establishments. One can also see that Brazil in the 21st century exhibits high transaction costs, which eventually corroborate a culture of informality in the country. In this work, we conclude that there are similarities between some elements of the institutional matrixes of the Brazilian colonial period, suggesting that perhaps the current Brazilian institutions in the 21st century have characteristics inherited from the past.

Keywords: Institutions; Colonial Brazil; Brazil 21st century.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Ambiente institucional.....	27
Figura 2 - Instituições, recursos e incentivos.	32
Figura 3 - Distribuição percentual das pessoas de 14 anos ou mais de idade, segundo a cor ou raça – Brasil – 2º trimestre – 2012-2018.	57
Figura 4 - Nível da ocupação em percentual, segundo cor ou raça – Brasil – 2º trimestre – 2012-2018.....	60
Figura 5 - Taxa de analfabetismo de pessoas de 15 anos ou mais de idade, por cor ou raça, segundo Grandes Regiões – 2016-2017.	61
Figura 6 - Número médio de anos de estudo das pessoas de 25 anos ou mais, por sexo, cor ou raça – Brasil em 2017.	62
Figura 7 - Concentração de terras, por hectare no Brasil em 2017.	64
Figura 8 - Financiamentos realizados de acordo com o tamanho da propriedade rural.	66
Figura 9 - Distribuição da FPA por partido político - 2015-2018.	67
Figura 10 - Evolução do número de processos em tramitação – Brasil, entre 2009-2018.....	70
Figura 11 - Índice de abertura de empresas e de carga tributária.	71

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Arcabouço teórico	38
Quadro 2 - Comparação entre os ciclos econômicos do açúcar e do ouro sob uma perspectiva institucional.	56

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Número de engenhos entre 1570 e 1629 no Brasil.....	43
Tabela 2 - População estimada no Brasil entre 1570-1590.	48
Tabela 3 - Rendimento médio real, habitualmente recebido por mês e efetivamente recebido no mês de referência, do trabalho principal e de todos os trabalhos, por cor ou raça, segundo Grandes Regiões – 2º trimestre de 2018.....	58
Tabela 4 - Média de horas habitualmente trabalhadas por semana e efetivamente trabalhadas na semana de referência, no trabalho principal e em todos os trabalhos, das pessoas de 14 anos ou mais de idade, por cor ou raça, segundo Grandes Regiões – 2º tri de 2018.	59
Tabela 5 - Evolução do Índice de Gini, segundo, Grandes Regiões e Unidades da Federação – 1985-1995-2006.	65
Tabela 6 - Número de deputados federais por partido na Câmara – 2018.	69

SUMÁRIO

<i>1 INTRODUÇÃO</i>	10
1. 1 Objetivos.....	11
1.1.1 Objetivo geral	12
1.1.2 Objetivos específicos.....	12
1.2 Procedimentos metodológicos	12
1.3 A disposição da monografia	14
<i>2 UMA REVISÃO DA TEORIA INSTITUCIONALISTA</i>	15
2.1. O antigo institucionalismo norte-americano	16
2.2.1 A crítica aos neoclássicos	17
2.2.2 Causação circular.....	19
2.2.3 Igualdade e democracia	20
2.3 Nova economia institucional	21
2.3.1 Racionalidade limitada e oportunismo	23
2.3.2 Economia dos custos de transação.....	25
2.3.3 A visão de Douglass North.....	28
2.3 Instituições e o desenvolvimento econômico	32
2.3.1 Dotação de fatores a visão de Sokoloff e Engerman	33
2.3.3 Poder político a visão de Acemoglu, Johnson e Robinson.....	35
<i>3 O PERÍODO COLONIAL BRASILEIRO: UMA ANÁLISE DOS CICLOS DO AÇÚCAR E DO OURO</i>	40
3.1 A colonização e a produção de açúcar.....	42
3.2 O período colonial da mineração.....	49
3.3 A formação da matriz institucional	54
<i>4. ANÁLISE DE ALGUNS ASPECTOS DO BRASIL DO SÉCULO XXI</i>	57
<i>5 CONCLUSÃO</i>	74
<i>REFERÊNCIAS</i>	76

1 INTRODUÇÃO

No intuito de compreender o processo de desenvolvimento econômico das nações a teoria econômica apresenta uma gama de modelos teórico-formais e de ferramentas analíticas para compreender tal processo. Dentre as possíveis vertentes de ideias econômicas, algumas apresentam abordagens alternativas ao pensamento tradicional que supõem que os indivíduos são racionais, orientada pela definição de equilíbrio e não concebendo o mercado em termos institucionais (HODGSON, 1993).

Naritomi *et al.* (2009) recorda que as instituições têm papel fundamental na distribuição de incentivos e poder econômico para o desenvolvimento das nações. Deste modo, nos últimos anos apareceram diferentes contribuições que discutiam o papel das instituições neste processo.

A teoria institucionalista defende, de modo geral, que para compreender o processo de desenvolvimento econômico é necessário voltar as atenções para o papel das instituições e dos aparatos institucionais, incorporando o processo histórico, na busca de conhecimento sobre a dinâmica da atividade econômica (CONCEIÇÃO, 2002). De acordo com North (1991), as instituições são as regulamentações que definem os incentivos e as interações dos agentes, tanto na esfera econômica, como na política e social.

As interpretações do papel das instituições no processo de desenvolvimento das nações podem variar de acordo com as diferentes correntes que existem dentro do grande arcabouço da teoria institucional. A matriz precursora dessa teoria, o velho institucionalismo norte-americano, considera as instituições socioeconômicas como unidade de uma seleção evolucionária dos hábitos dominantes, ou seja, as próprias instituições.

Durante a década de 1960 surge a nova escola institucional (NEI) com um viés microeconômico, volta suas atenções para o estudo dos indivíduos, princípio de mercado, competição, e nos custos de transação vinculados aos diferentes modos institucionais de organização. Embora houvesse a perspectiva de estudo microeconômico, os pensadores desta corrente não se restringiram apenas a isso, Douglass North (1991) sugere que as instituições políticas e econômicas têm papel fundamental para estruturarem os incentivos da economia e assim conduzirem ao seu bom funcionamento. Introduzindo a noção de *path dependence*, que em síntese é a ideia de que as instituições presentes sofreram influência de matrizes institucionais anteriores.

Mais recentemente outros autores, como Sokoloff e Engerman (2000) e Acemoglu, Johnson e Robinson (2005), apresentaram novas contribuições. Os primeiros utilizam o

conceito da dotação de fatores para descrever que as condições geográficas estavam associadas à diferentes arranjos institucionais que acabaram por inferir em padrões de desenvolvimento igualmente diferentes. Já Acemoglu *et al.* (2002) apresenta uma interpretação mais política a respeito do desenvolvimento e as instituições, analisando a distribuição e disputa de poder político vai influenciar nas instituições econômicas e nos incentivos das mesmas na economia.

Diante dos aparatos analíticos da teoria institucional e voltando as atenções para o Brasil é possível observar que o mesmo é rico em recursos naturais e de capital, e apresenta certa estabilidade econômica. Ao passo que apresenta problemas de concentração de renda, com um setor público burocratizado e mal administrado com elevada carga tributária e, ainda, enfrentando problemas de corrupção. Por esses e outros motivos o Brasil não se configura dentre os países desenvolvidos do mundo. A teoria institucionalista defende que seja olhado para o processo histórico de formação das instituições como um dos determinantes o atual desempenho econômico.

Deste modo, este trabalho tem como objetivo geral encontrar possíveis traços históricos do período colonial na matriz institucional brasileira do século XXI. Ao contemplar o período colonial brasileiro, Furtado (2006) salienta que a ocupação de terras brasileiras não passou de um evento da expansão comercial europeia e por pressões políticas efetuadas por outros países europeus, não caracterizando um deslocamento demográfico de população para povoar, e sim uma ocupação marcada pela extração de recurso. Formou-se então uma matriz institucional marcada pela desigualdade social entre cor ou raças, com ausência de incentivos para a formação de um mercado interno e com a primazia de atender os próprios interesses. Depois observar os indicadores atuais da matriz institucional brasileira é possível detectar pontos de convergência e divergências da matriz institucional colonial, as quais, eventualmente, podem ter contribuído para a situação atual do país.

Por mais que as instituições não sejam os únicos influentes para o processo de desenvolvimento das nações, é sem dúvida um dos componentes que auxiliam na compreensão de toda evolução política, econômica e social. O trabalho busca encontrar e analisar economicamente as possíveis influências da matriz institucional do século XXI que, eventualmente tiveram características herdadas das instituições coloniais.

1. 1 Objetivos

A presente seção descreve os objetivos da pesquisa.

1.1.1 Objetivo geral

Este trabalho tem como objetivo geral analisar economicamente possíveis influências do período colonial herdadas pela matriz institucional brasileira do século XXI.

1.1.2 Objetivos específicos

Como objetivos específicos citam-se:

- I) Revisar como a literatura institucional aborda o papel das instituições no processo de formação da matriz institucional e de que maneira discute o processo de desenvolvimento econômico;
- II) Realizar uma análise histórica do período colonial brasileiro, com ênfase nos ciclos econômicos do açúcar e do ouro, para mapear alguns dos vários aspectos da matriz institucional do período;
- III) Buscar e explorar regularidades empíricas que demonstrem os eventuais traços coloniais da matriz institucional brasileira do século XXI.

1.2 Procedimentos metodológicos

A presente seção descreve e caracteriza de que maneira a pesquisa foi organizada para atender o objetivo geral. Quanto ao nível de complexidade, a pesquisa pode ser classificada como descritiva. Gil (2008, p. 28) define como descritiva os trabalhos que reproduzem as “características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis”. Neste trabalho procurou estabelecer possíveis relações entre as instituições do período colonial brasileira com as instituições presentes no século XXI. Gil (2008) afirma que este tipo de pesquisa descritiva se aproxima de uma análise explicativa.

O método escolhido para o procedimento lógico do processo de investigação científica foi o indutivo. Este método parte do estudo de fatos ou fenômenos particulares, passando a agrupar os mesmos em uma mesma espécie, segundo a relação semelhante entre eles. Chegando dessa forma a generalização da relação observada. Para isso os fatos ou fenômenos estudados precisam apresentar os mesmos efeitos, tais efeitos presentes em vários casos estudados podem ser levados para o sujeito universal (MARCONI; LAKATOS, 2003).

A pesquisa que foi realizada pode ser considerada quanti-quali, pois utiliza de fontes históricas e de dados secundários. No que aborda o ponto qualitativo Gerhardt *et al.* (2009) afirma que não há preocupação numérica ao desenvolver a pesquisa, centra-se as atenções na compreensão de fatos sociais, com o objetivo de compreender o porquê das coisas, preocupando com aspectos da realidade que não podem ser quantificados. A análise feita com essas características está presente no Capítulo 3, quando foi realizada uma revisão histórica dos ciclos econômicos do açúcar e do ouro.

Do aspecto quantitativo, Gerhardt *et al.* (2009) *apud* Fonseca (2002, p. 20) descreve a análise quantitativa como objetiva e matematizada, a qual é utilizada de dados numéricos para descrever determinados eventos. Esta forma de pesquisa foi usada para desenvolver o Capítulo 4, para analisar os dados secundários a respeito do Brasil no século XXI.

Com relação às técnicas, num primeiro momento foi realizado uma pesquisa bibliográfica na área de teoria econômica, mais especificamente na subárea de economia institucional, para a formação de um arcabouço teórico. Foram consultados artigos científicos, livros e demais materiais em bases bibliográficas científicas.

O terceiro capítulo da monografia foi destinado a uma revisão histórica do período colonial brasileiro, retomando os ciclos econômicos do açúcar e do ouro. Para a construção deste capítulo foram utilizadas obras da história econômica brasileira, sustentada por Furtado (2006) e Prado Júnior (2012). Em paralelo foi aplicado o arcabouço teórico para interpretar estes ciclos econômicos.

Por fim, foi efetuada uma análise de dados secundários, dados estatísticos de fontes como o site do IBGE, do Tribunal Superior Eleitoral, de relatórios oferecidos por organizações como a Oxfam Brasil, *Observatory of economic complexity* e *World Bank Doing Business*. Com a finalidade de apresentar indicadores das instituições brasileiras do século XXI. Por fim transcorreu uma comparação entre ambos os períodos históricos com o objetivo de traçar eventuais traços herdados do passado.

1.3 A disposição da monografia

Contabilizando esta introdução, a presente monografia é constituída de cinco capítulos. O segundo Capítulo faz uma revisão de literatura da teoria institucionalista para contextualizar o leitor de qual arcabouço teórico será utilizado no trabalho. No terceiro Capítulo é realizada uma análise histórica dos dois principais ciclos econômicos do período colonial brasileiro, com o objetivo de encontrar algumas das principais características da matriz institucional do período.

Para mapear algumas características empíricas do Brasil no século XXI, o Capítulo 4 faz uma análise de dados secundários para mostrar possíveis reflexos oriundos do passado da história brasileira. Por fim, o quinto capítulo apresentara as conclusões finais retomando o problema proposto neste trabalho.

2 UMA REVISÃO DA TEORIA INSTITUCIONALISTA

A teoria institucionalista busca introduzir as instituições como um dos elementos fundamentais para explicar as trajetórias de desenvolvimento das diferentes nações. Hodgson (1998-a) afirma que a economia institucional se move de uma perspectiva abstrata, baseada em psicologia, antropologia, sociologia e outras pesquisas de como as pessoas se comportam, para aí sim, avaliar o mundo concreto. Deste modo, a teoria institucionalista apresenta distintos arcabouços teóricos, que se unem em um conjunto relativamente comum de concepções nos níveis teóricos e aplicados. Na medida em que alguns estão preocupados com a alocação de recursos, assim como economistas de outras escolas, os institucionalistas utilizam uma variedade mais ampla de variáveis explicativas e acabam por apresentar respostas mais amplas e profundas (SAMUELS, 1995).

Matthews (1986, p. 903) afirma que “*the economics of institutions has become one of the liveliest areas in our discipline*”, aproximando a ciência econômica de outras disciplinas das ciências sociais. Matthews (1986) ainda afirma que a teoria evoluiu com base em duas proposições: (i) as instituições importam; e (ii) que os determinantes das instituições são suscetíveis à análise pelas ferramentas da teoria econômica. Por mais que a corrente de pensamento institucionalista defenda que a endogeneização das instituições nos modelos teóricos é fundamental para compreender o desenvolvimento econômico, não há como colocar os teóricos desta corrente em apenas um agrupamento (TOYOSHIMA, 1999).

Levando em conta o rico arcabouço teórico da teoria institucional, é complicado realizar uma revisão de literatura suficientemente completa. Levando em conta isso, a presente monografia parte da separação histórica sugerida por Hodgson (1993). O autor divide a teoria institucionalista em dois grandes grupos: O velho institucionalismo norte-americano e a nova economia institucional.

Neste capítulo além de trazer dois tópicos, um para o velho institucionalismo norte-americano e outro para a NEI. Ainda será abordada uma perspectiva contemporânea, com o Kenneth Sokoloff e Daron Acemoglu. Encerrando o capítulo com uma discussão a respeito do papel das instituições no processo de desenvolvimento econômico, com o objetivo de formar um arcabouço teórico para analisar algumas características das instituições do período colonial brasileiro.

2.1. O antigo institucionalismo norte-americano

A teoria institucionalista surge no campo da teoria econômica como um contraponto à economia neoclássica. O primórdio dessa teoria ficou conhecido como velho institucionalismo norte-americano, liderados por Thorstein Veblen (AREND *ET AL.*, 2011). Hodgson (1998-b) afirma que o velho institucionalismo, principalmente Veblen, enveredou de influências marxistas e da escola história alemã, sobre a perspectiva de Gustav Schommler, que tinha como objetivo uma explicação darwinista da origem, amadurecimento, existência e variação das instituições como a fonte do desenvolvimento¹.

Nau e Steiner (2002) afirmam que Schommler tinha como tema central do debate o desenvolvimento da moral, do direito e das instituições para guiar a humanidade da maneira mais adequada. Sob essa visão as instituições teriam duas funções: 1) as instituições tem um objeto concreto de pesquisa econômica, que deve acontecer observando fatos históricos para compreender a mudança social; e 2) as instituições são tidas como o núcleo de toda a política econômica. Sendo instituições utilizadas no sentido mais amplo, vai além de empresas, estado ou mercado, é também convenções e peculiaridades habituais.

O antigo institucionalismo apresentava um grau de complexidade e dinamismo que dificultaram a formação de uma teoria concisa. Entretanto, foi o antigo institucionalismo que destacou a importância das instituições e proclamou a necessidade de ter uma economia genuinamente evolutiva, mas acabou por deixar várias lacunas teóricas não respondidas, sendo conhecido como “ingênuo empirismo” (MYRDAL, 1958, p. 254 *APUD* HODGSON, 1993).

Esse problema metodológico não impediu com que o antigo institucionalismo norte-americano ganhasse notoriedade, sendo marcada pela rejeição de hipóteses sustentadas pela economia neoclássica. A corrente do antigo institucionalismo recebeu outra intitulação por Dugger (1988, p. 5), que a chama de institucinalismo radical:

In their processual paradigm, radical institutionalists reject the standard definition of economics as the science of how humans use scarce resources to meet unlimited wants. Instead, the radical institutionalists define economics as the science of social provisioning. In their science, human wants and human resources are themselves studied as the products of identifiable social processes.

Existem outros elementos que se destacaram dentro do velho institucionalismo: 1) ênfase nas relações de poder presentes no mercado; 2) análise no processo histórico de

¹ Gustav Schommler foi um dos precursores do principais expoentes da escola histórica alemã.

mudança da organização social de que as instituições fazem parte (processo de causação circular); e 3) holismo, na ideia de compreender a economia como parte de um todo em evolução (ARENDE ET AL., 2011).

2.2.1 A crítica aos neoclássicos

Os outros expoentes dessa corrente, além de Veblen, foram John Commons e Wesley Clair Mitchell. Estes autores negavam a noção de equilíbrio, ou de ajustamentos marginais, presentes na economia neoclássica, defendiam a importância de um processo de mudança e transformação (CONCEIÇÃO, 2002).

Hodgson (1993) citando Veblen (1919, p. 73) faz uma dura crítica ao homem econômico defendido pelos neoclássicos, ao escrever: “uma calculadora relâmpago de prazeres e dores”. Ao citar “calculadora relâmpago” o autor faz alusão às dificuldades que os agentes têm em maximizar, fato mascarado pelos teóricos da neoclássica (HODGSON, 1993). Complementando a visão de Hodgson, Conceição (2002, p. 99) defende:

A hipótese rejeitada por Veblen de que os indivíduos são supostamente tidos como “dados” estabelece como alternativa sua própria tentativa em construir uma “teoria econômica evolucionária”, onde instintos, hábitos e instituições exercem na evolução econômica papel análogo aos genes na Biologia (Veblen *apud* Hodgson, 1993a, p. 17). Isto significa que linhas de ação habituais definem “pontos de vista”, através dos quais os fatos e os eventos são percebidos.

Em síntese, Veblen (1918, p. 190 e 191) faz uma crítica ao irrealismo trazido pela economia neoclássica e da maneira que ele enfatiza a inércia e o hábito.

The situation of today shapes the institutions of tomorrow through a selective, coercive process, by acting upon men's habitual view of things, and so altering or fortifying a point of view or a mental attitude handed down from the past.

A ideia de racionalidade dos indivíduos, e por sua vez ao homem econômico, para os institucionalistas radicais, pode ser deturpada pelo que eles chamaram de “*enabling myth*” (CONCEIÇÃO, 2002). Dugger (1988) afirma que a ideia de “*enabling myth*” está presente nas sociedades estratificadas podem ser influenciadas por mitos, ou alegorias, que permitem que estratos superiores se mantenham predominantes sobre a população. Em outras palavras é forma com que os líderes políticos tratavam a população, de maneira geral, para que se mantenham distraídos e não interfiram na esfera política.

Alinhado à ideia do “*enabling myth*”, a teoria de Veblen (1918) depende de que as classes sociais estratificadas emulam as classes superiores de acordo com os valores que ali estão valorizados. Seguindo esta noção é explorada a irracionalidade e o social condicionamento para manter a sociedade estratificada, e por fim acabar gerando uma “falsa consciência” nas populações inferiores. Permitindo assim que não haja uma ruptura na ordem estabelecida, mantendo irreparável a ordem social.

Alinhado à noção de falsa consciência, o institucionalismo radical apresenta outros dois conceitos, que se unidos criam uma autoridade legítima e práticas exploratórias. O primeiro é o poder e a capacidade de trabalhar com a sua vontade e com a cooperação dos outros, mesmo contra a vontade dos mesmos; já o *status* é o prestígio, de bom grado vindo dos outros (DUGGER, 1988).

De acordo com os institucionalistas radicais, a autoridade legítima vai além da oferta e demanda. O mercado não é um fenômeno natural, é um conjunto de instituições sociais e relações. Em outras palavras, é um conjunto de regras que determinam como as coisas podem ser trocadas por quem e como deve ser feito. O mercado é resultado do exercício de poder, muitas vezes regulado pelo Estado, que vai legislar e legitimar as ações do mercado. Em síntese, o mercado vai ser o resultado de um conflito de classes, tradições e legislação (DUGGER, 1988).

Os velhos institucionalistas acabaram se aproximando de outras correntes de pensamento, como a trazida por Marx. Para Dugger (1988), o radical institucionalismo é o primeiro grau do marxismo. Assim como Marx, Veblen (1919) acreditava que deveria haver mudanças fundamentais no capitalismo para criar condições necessárias para haver igualdade entre os, em um sistema comunitário de economia comum. A diferença presente em ambos os autores está na maneira como ocorre essa evolução histórica. Enquanto os marxistas defendem a dialética e o materialismo histórico, o velho institucionalismo norte-americano defende que a história não obedece uma lógica de acontecimentos, como um desvio cego, o que chamou de “*absurdity*” (CONCEIÇÃO, 2002).

Veblen preferia o termo “*opaque*” ao “*absurdity*”, embora sua teoria da história, do crescimento cego, fosse à ideia do “*absurdity*”. Onde a história não tem significado, exceto as que os homens dão a ela (DUGGER, 1988).

Baseando-se no conceito de “*absurdity*” a teoria institucionalista defende que a economia é um processo, e não um equilíbrio. Desta forma os institucionalistas construíram um “paradigma processual”, que “se dirige a uma explicação do comportamento humano em

sistemas econômicos embutidos em circunstâncias culturais” (GRUCHY, 1987, p. 4 *APUD* DUGGER, 1988).

Nas palavras de Veblen (1919), o conceito de um processo de mudança cumulativo está presente na estrutura social, sendo uma consequência da causação cumulativa, opaca e não objetiva, sem o uso de uma fantasia piedosa do especulador, onde o expectador se envolve no processo de uma maneira negativa ou de uma forma positiva.

2.2.2 *Causação circular*

Dentro da corrente institucionalista, a análise econômica não pode ser tida como um processo pré-estabelecido, esperado e dentro de um resultado ideal – convergência para um equilíbrio. Para Veblen, a ideia do processo é implícita ao de causação circular, criando e sendo a base da atividade econômica (CONCEIÇÃO, 2002).

De acordo com Kitagawa (2015, p. 1) “a causação cumulativa refere-se a uma mudança de fatores que progride ciclicamente e cumulativamente através do reforço recíproco entre os fatores”. No caso da interpretação do velho institucionalismo o processo de causação acontece entre uma sociedade e indivíduos. Veblen (1918) é o primeiro a pensar no processo cumulativo entre hábitos de pensamento predominante e os instintos trazidos pelos seres humanos.

Veblen (1989) *apud* Silva (2010) o hábito surge como solução para explicar a disposição instintiva das instituições. Dentro da esfera material o hábito é visto como hábitos de vida; já na esfera imaterial é definido como hábito de pensamento. Os hábitos de pensamento convertem-se em hábitos de vida. Quando um hábito se solidifica e permeia na sociedade, ele pode persistir sem que ninguém o altere, ou com muita dificuldade.

Veblen (1919) defende que a história econômica da vida do indivíduo é um processo cumulativo de adaptação em relação ao meio, em um processo contínuo mudança. Esta ideia de completa evolução é a ideia de causação circular, na qual vai usar uma visão pós-darwiniana (HODGSON, 1993).

O processo evolutivo apresentado por Darwin vai de encontro com a percepção de Veblen (1969) a respeito das instituições, que o autor define como os hábitos de pensamento que são inerentes de uma sociedade em sua época. Veblen (1994) completa que a instituição é resultado de uma situação presente que molda o futuro por meio de um processo seletivo e

coercitivos, orientado por homens que estabelecem um senso comum e generalizado de pensamento, sugerindo um caráter coletivo de experiências comuns de uma comunidade.

De acordo com Dugger (1988) o processo de mudança cumulativa na estrutura social acontece por meio de um de desdobramentos da causação cumulativa, contudo esse processo não implica em uma melhora ou progresso, podendo caminhar para o desenvolvimento como para o subdesenvolvimento. A preocupação de Veblen residia na “*absurdity*”, que era capaz de sustentar a formação de instituições que atrapalhavam no processo de desenvolvimento (CONCEIÇÃO, 2002). Em outras palavras, a ideia de causação circular, que guisa a história da sociedade humana, se manifesta de modo desordenado, resultado de mudanças e adaptações contínuas, em um ambiente de incerteza. Desta forma, “em Veblen, o processo de mudança cumulativa na estrutura social realiza-se por meio de uma sequência cumulativa de causação” (ACCORSI, 2007, p. 86).

2.2.3 Igualdade e democracia

A noção de igualdade presente nos antigos institucionalistas é tida como a inclusão dos mais pobres nos níveis de renda mais elevados, aumentando assim o padrão de consumo, e dar mais acesso à educação. A implicação desse conceito de igualdade reside em mudar as relações de poder e *status quo* (CONCEIÇÃO, 2002). Como é defendido por Dugger (1988), o problema da pobreza não é a escassez, mas sim o *status quo*, que cria um círculo vicioso de pobreza. Em outras palavras, se fosse dada maiores condições de vida aos pobres, seriam mais produtivos e, assim, melhorariam de vida.

Em síntese a importância da igualdade está na melhor distribuição de renda e poder. E principalmente quando o progresso deixar de ver o pobre como objeto de caridade e passar a permitir como que ele reivindique seus direitos.

Para Veblen a noção de desenvolvimento econômico transcende as fronteiras da esfera produtiva. O verdadeiro sentido de desenvolvimento está justamente na distribuição de renda a todos os membros que compõe a sociedade (ACCORSI, 2007).

A democracia, para os institucionalistas, nas palavras de Conceição (2002) é um resultado de uma orientação política a partir de um plano econômico. Para os alguns institucionalistas a economia é consequência de um problema, que gera soluções, que acabam por trazerem novos problemas e assim por diante em um ciclo sem fim, desta forma o sistema impõe a vigência da democracia.

Dugger (1988, p. 15), destaca que:

Of course, participatory democracy is no guarantee against errors in choosing between alternative public policies. In open, democratic processes however, error correction is built into the system. Decisions are never final. Better ones are always possible. [...] Participatory democracy insures that when something goes wrong, those most affected by the error can and will quickly use their participatory rights to call attention to the problem and to suggest solutions.

Diferentemente nos regimes autoritários, quando há um erro, ele não é passível de reconhecimento, pois faria com que a autoridade perdesse força e chamaria a atenção da população, que poderia lutar por uma nova gestão política.

2.3 Nova economia institucional

A nova economia institucional (NEI) tem como seus principais proponentes os autores Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglass North. Simões (2014, p. 41) afirma que para os autores da NEI, as instituições “tem a função de garantir a estabilidade nas relações de troca entre os indivíduos, mediante a redução das falhas de mercado”.

Diferentemente do velho institucionalismo norte-americano, os novos institucionalistas partem de pressupostos presentes na economia neoclássica, como o foco nos indivíduos, princípio do mercado, escassez e competição. Os dois primeiros autores – Coase e Williamson – apresentavam uma visão mais voltada à microeconomia organizacional, desconstruiriam alguns conceitos ligados ao comportamento e a racionalidade dos indivíduos. Fazendo um contraponto à noção de racionalidade ilimitada, os autores da NEI trouxeram uma interpretação mais realista, onde o homem é oportunista e com racionalidade limitada (SIMÕES, 2014).

De acordo com Conceição (2001), existem três hipóteses centrais para a NEI: (1) as transações e os custos ligados a ela definem diferentes modos institucionais de organização; (2) a tecnologia não é vista como fator determinante, embora constitua um aspecto fundamental na organização da firma; e (3) as falhas de mercado são fundamentais na análise econômica.

Oriundo do velho institucionalismo norte-americano, John Commons é um dos fundadores da Economia dos Custos e Transações (ECT), um ramo da NEI. Foi Commons que voltou a atenção para os custos de transação enquanto a corrente de pensamento neoclássica se preocupava com a firma. Neste contexto, o autor entende que as transações

influenciam no comportamento das empresas, pois afetam a organização interna e a hierarquia da empresa (AZEVEDO, 1996 APUD ACCORSI, 2007).

Coase (1937) defende que a descrição do sistema econômico feito pelos neoclássicos é incompleta e apresenta uma nova perspectiva, não convencional sobre a empresa. Coase criticava que até então as análises sobre empresa e mercado eram feitas de maneira arbitrária e sem qualquer referencial teórico profundo, coisa que se propôs a fazer (CONCEIÇÃO 2001). No artigo *The nature of the firm*, de 1937, busca explicações porque uma empresa emerge em uma economia de troca especializada. Com os estudos de Coase a respeito dos custos de transação acabam sendo ressaltados dois pontos fundamentais: (1) não é a tecnologia, mas as transações e os custos gerados entre eles que é o objetivo central da análise; e (2) a incerteza e a racionalidade limitada são conceitos-chaves na análise de custos de transação (CONCEIÇÃO, 2002).

Ainda de acordo com Coase (1937), a firma, ou empresa, será maior quando: (1) apresenta menores custos de transação e um crescimento lento dos mesmos; (2) enquanto a probabilidade de cometer erros for baixa, elevará o número de transações; e (3) quanto menos crescer os preços dos fatores de produção para as firmas de maior porte. Em síntese, para Coase, a empresa tem como função economizar os recursos vindos de custos de transação, por meio dos preços ou substituindo contratos incompletos por completos (ACCORSI, 2007).

Williamson (1991) ao analisar a contribuição dada por Coase, destaca a ausência na abordagem do autor no que toca aspectos internos da organização, mas destaca a contribuição dada o papel do mercado, e ressalva que a ideia dos custos de transação está intimamente ligada à racionalidade limitada e ao oportunismo (CONCEIÇÃO, 2001).

Williamson (1998) defende que a NEI chegou para mudar as perspectivas de estudos, visto que o autor defende que as instituições importam e que elas são suscetíveis à análise, este é ponto que diferencia a NEI de outras correntes institucionalistas.

North (1990) separa as instituições em dois componentes: leis formais e restrições informais. O autor identifica que somente fatores objetivos não moldam sozinho o ambiente institucional. Entender como são formados e moldados estes fatores auxilia na compreensão da formação do ambiente institucional e dos processos de mudança presente nele (SIMÕES, 2014).

A presente seção busca apresentar uma visão geral da NEI, por meio de alguns de seus principais conceitos, que colaboraram para a criação do arcabouço instrumental e para a formação das instituições para esta corrente. Por isso a seção será dividida em três tópicos, o primeiro traz a conscientização do homem para a NEI. A segunda seção apresentara o

conceito de custos de transações, e por fim uma explanação sobre alguns pensamentos de Douglass North, o principal expoente desta corrente.

2.3.1 Racionalidade limitada e oportunismo

A NEI parte das bases estabelecidas pelo antigo institucionalismo norte-americano, mas diferentemente não refuta totalmente a economia neoclássica, busca suporte para sustentar a defesa do papel das instituições no processo de desenvolvimento. Como destaca Douglass North (1994, p.359) *apud* Toyoshima (1999),

the analytical framework is a modification of neoclassical theory. What it retains is the fundamental assumption of scarcity and hence competition and the analytical tools of microeconomic theory. What it modifies is the rationality assumption. What it adds is the dimension time.

Os autores da NEI defendem que os regramentos das atividades de mercado condicionam o processo de desenvolvimento econômico. As críticas que surgem à teoria neoclássica no tocante à racionalidade dos agentes e maneira com que defendem o funcionamento do mercado (ACCORSI, 2007).

No que se refere à racionalidade dos agentes, os pressupostos do comportamento humano, suas motivações básicas e a capacidade que o indivíduo tem de interpretar o meio que está inserido vão influenciar na tomada de decisão. Para os neoclássicos a principal motivação humana é a maximização de riqueza. Os institucionalistas começam a questionar a premissa neoclássica, visto que existem outras motivações presentes nos indivíduos que os tornam muito mais complexos. Partindo deste questionamento sobre as reais motivações dos indivíduos, os autores institucionalistas buscaram alternativas para acrescentar em seus modelos as motivações dos indivíduos como ideologias e altruísmo, por exemplo (TOYOSHIMA, 1999).

O modelo neoclássico assume que para maximizarem suas funções os atores terão acesso a todas as informações disponíveis sem nenhum custo e que serão capazes de interpretar essas informações e tomarem as melhores decisões possíveis, e caso os agentes não consigam tomar as melhores decisões o mercado estará encarregado de premiar os que acertaram em sua escolha e eliminar que não soube avaliar e tomar a melhor escolha (ACCORSI, 2007).

Pelo fato deste movimento não ocorrer desta maneira na realidade, os institucionalistas apresentam o conceito de racionalidade limitada, que é trazido por Simon (1991), que reconhece que os seres humanos têm limitações na hora de interpretar situações complexas e apresentam dificuldades na resolução de problemas de perante a realidade. A ideia de racionalidade limitada vem de uma escola de pensamento referente à tomada de decisão das pessoas. De acordo com Gonzaga (2015, p. 36), nesta vertente de pensamento.

A variante subjetiva da utilidade esperada da escolha racional é integrada ao risco e à incerteza, associando uma distribuição de probabilidade, estimada pelo tomador de decisão por meio dos resultados. Dessa forma, o tomador de decisão maximiza a utilidade esperada (JONES, 1999; SIMON, 1972).

De acordo com Simon (1991) as limitações cognitivas e a forma com que os objetos tomam forma dependerão da maneira com que o agente pode medir a situação. Por conta de tal instabilidade se torna mais custoso à adaptação a eventuais instabilidades futuras. As firmas precisam se organizar a ponto de conseguirem se adaptar perante as incertezas dos processos administrativos, com a própria firma se estrutura a fim de reduzir os atributos da racionalidade interna (CONCEIÇÃO, 2001).

Somada à noção de racionalidade limitada, a NEI apresenta outro princípio que chamam de oportunismo para entender os fatores que complicam a tomada de decisões. Geralmente o comportamento oportunista utiliza de artifícios como mentira, roubos e o uso de trapaçes. Essas medidas estão associadas à revelação incompleta ou distorcida de informações, com o objetivo fim de enganar os parceiros numa transação (WILLIAMSON, 1985, *APUD* GONZAGA, 2015).

O comportamento oportunista pode ser exercido de três formas: o manifesto, o sutil e o natural. A primeira forma remete às ideias de Nicolau Maquiavel, de que tendo o conhecimento do comportamento outros agentes da economia como oportunistas deveria quebrar os contratos brusca e impiedosamente, como se não houvesse vínculo de contrato. O segundo modo, sutil, apresenta um comportamento mais “delicado” e estratégico, onde os atores buscarão com mais sutileza seus próprios objetivos. E a terceira maneira, a natural, é tratada de forma periférica e as decisões são tomadas visando o auto interesse das corporações (CONCEIÇÃO, 2001).

De acordo com os institucionalistas da NEI, a economia dos custos de transação e a organização industrial definem o ambiente institucional — e, conseqüentemente, as instituições — e acaba por orientar processo de tomada de decisões, em um ambiente rodeado

de incerteza, racionalidade limitada e oportunismo, com vistas à redução dos custos de transação (CONCEIÇÃO, 2002).

2.3.2 Economia dos custos de transação

A economia dos custos de transação (ECT) de acordo com Williamson (1998) faz parte de um ramo da NEI que é predominantemente preocupada com a governança. Coase (1937) foi o primeiro a dar tratamento nessa perspectiva, ele refuta a ideia de empresas e mercados serem dadas como pré-existentes. Na perspectiva trazida por Coase (1937), as empresas e mercados são meios alternativos para a alocação de atividades entre mercados e hierarquias, e que essa relação precisaria ser derivada.

Nesta perspectiva, Coase apresentou ideias contrárias a respeito das tratativas dadas pela economia tradicional ao papel das transações, enfatiza que as transações não implicam apenas em custos, pois acabam influenciando a organização da atividade econômica (ROCHA, 2002). A corrente institucionalista seguidora de Coase encontra nos custos de transação importantes fatores para a tomada de decisões da empresa (CONCEIÇÃO, 2001).

Williamson (1996), comparando a ECT com outras abordagens econômicas, pode identificar diferenças nos seguintes aspectos: (1) mais micro analítica; (2) mais consistente em suas suposições comportamentais; (3) introduz e desenvolve a importância da especificidade de ativos; (4) depende mais de uma análise institucional comparativa; (5) considera a empresa como uma estrutura de governança e não uma função de produção; e (6) atribui maior peso às instituições contratuais *ex post*, com ênfase na ordenação privada (sobre a ordem judicial).

Em síntese, a ECT utiliza da transação econômica como objeto de análise, e baseia-se na ideia de redução de custos como a principal motivação da instituição econômica. A economia tradicional defende em seus pressupostos que as transações acontecem de forma suave, “sem atritos”, não ocasionando assim, custos. Opositorista do pensamento tradicional, a ECT defende que os custos de transação são importantes e explicam a maneira com que as organizações econômicas se organizam. De maneira sintetizada, podem-se caracterizar os custos de transação como custos gerados à medida que os agentes econômicos interagem e impasses que acabam ocorrendo (ROCHA, 2002).

Os custos de transação podem aparecer de duas formas, de acordo com Williamson (1996): *ex ante* e *ex post*. A primeira forma está ligada aos custos de redigir, negociar e salvar um acordo. No *ex ante* os contratos podem ser muito bem escritos, preocupando-

se com um grande contingente de possibilidades e adaptações são feitas com certa antecedência; ou os documentos podem ser incompletos, sendo preenchidas as lacunas no decorrer do processo. As negociações *ex ante* são vistas como forma de sinalizar compromissos confiáveis.

Visto que os contratos no *ex ante* podem apresentar alguma deficiência por causa da racionalidade limitada e do oportunismo, pode-se notar que os custos *ex post* ganham importância neste contexto, uma vez que uma parcela considerável dos custos de transação acontece após a entrada de vigência do contrato. Já no tocante ao oportunismo, os agentes procuram usar da salvaguarda, para garantir que os contratos previamente estabelecidos sejam respeitados (ROCHA, 2002). De acordo com Williamson (1996) os custos de transação *ex post* assumem diversas formas, podem ser custos de inadimplência; custos de execução às estruturas de governança e custos referentes a efetivação de seguros. Williamson (1991) aponta que os custos de transação se originam da racionalidade limitada e do oportunismo que obrigam as empresas se reorganizarem para combatê-los.

Williamson (1991) complementa que a economia de custos de transação é uma abordagem contratual comparativa da organização econômica e que a atividade ocorre nos detalhes presentes nas transações, de um lado, e da governança em outro. Para Rocha (2002, p. 31):

A governança vem a ser a estrutura institucional na qual a integridade de uma transação (ou de um conjunto de transações) é decidida (Williamson, 1996: 378). É a forma de se garantir a continuidade de uma transação, na qual conflitos potenciais ameaçam a realização de ganhos mútuos. A definição de governança ressalta sobretudo a questão de quem governa a transação (Azevedo, 1996: 220), isto é, quem detém o poder decisório.

O ponto fundamental da questão é entender por que os custos de transação variam de acordo com os modos diferentes de organizações (CONCEIÇÃO, 2001). A partir do exposto, a economia dos custos de transação leva em conta as seguintes características, de acordo com (Conceição 2001, p. 118, *apud* Williamson, 1995, p. 27):

- a) a transação é a unidade básica de análise;
- b) as transações diferem devido à frequência, à incerteza e, especialmente, à especificidade dos ativos;
- c) cada forma genérica de governança (mercado, híbrida, agência privada, ou agência pública) é definida por uma síndrome de atributos, onde cada um revela discretas diferenças estruturais, tanto de custo quanto de concorrência;
- d) cada forma genérica de governança é sustentada por uma maneira distinta de contrato legal;
- e) as transações, que diferem em seus atributos, estão alinhadas conforme as estruturas de governança, que também diferem em custos e competências;

- f) o meio ambiente institucional (instituições políticas e legais, leis, costumes, normas) é o lócus da mudança de parâmetros, que provocam alterações nos custos de governança; e
- g) a Economia dos Custos de Transação, sempre e em qualquer lugar, é um exercício de “análise comparativa institucional” — onde as comparações relevantes são entre alternativas factíveis, razão pela quais ideias hipotéticas são operacionalmente irrelevantes.

A abordagem da ECT a respeito de governança é orientada por contrato. O objetivo dessa abordagem é não apenas resolver conflitos em andamento, mas identificar e anteceder ou atenuar conflitos (WILLIAMSON, 1996). Existem três formas principais mecanismos de governança: (1) mercado; (2) hierarquia e (3) híbrido. Para cada um desses tipos de mecanismos de governança, existem custos que são relacionados às transações, conhecidos como custos de governança, determinados conforme os atributos que são dados para cada. Sendo os principais atributos a frequência, especificidade dos ativos envolvidos e a incerteza (ROCHA, 2002).

Conforme apresentado na Figura 1 a estrutura de governança é esquematizada a partir de três níveis, com o objetivo de explicar as relações presentes entre os três níveis, assim justificar a interação desses meios analíticos.

Figura 1 - Ambiente institucional.



Fonte: Elaboração própria. Williamson (1995) *apud* Accorsi (2007).

A racionalidade limitada e o oportunismo acarretam custos de transação e acaba por forçar as firmas se reorganizarem. Tal reorganização acontece sobre as três formas de governança e acabam por definir o ambiente institucional. As instituições de governança (contratos entre firmas e cooperação, por exemplo) são sustentadas pelo ambiente

institucional onde os indivíduos se encontram. As linhas cheias descrevem os principais efeitos, enquanto as linhas tracejadas efeitos secundários (CONCEIÇÃO, 2001).

A linha representada pela palavra mudança indica que o ambiente institucional provê as diretrizes que sustentam as estruturas de governança. Em contrapartida, a palavra “estratégia” registra o papel das instituições na busca da redução dos custos de transação. Por fim, os indivíduos, com seus comportamentos – racionalidade limitada e oportunismo – afetam a relação as duas esferas, devidos suas preferências dadas endogenamente (ACCORSI, 2007).

2.3.3 A visão de Douglass North

Enquanto autores como Coase (1937) e Williamson (1991, 1998) preocupam-se com questões fundamentadas na microeconomia, North (1991) opera no nível macroeconômico, na busca de formular uma teoria que relacione as mudanças institucionais – no ambiente micro – e o desenvolvimento econômico (SIMÕES, 2014). De acordo com Toyoshima (1999), North (1990) busca explicações para as diferenças presentes no desenvolvimento econômico entre países, ao mesmo tempo, procura entender as divergências e as convergências do desempenho, e utiliza a noção comportamento humano e da teoria dos custos de transação para explicar esse desempenho, que passa pela evolução das instituições, além de inserir também uma teoria da produção.

Para North (1990, p. 3) as instituições são o elemento chave para explicar o funcionamento da economia. Em suas palavras “*institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction*”. Oliveira (2016, p. 117):

As instituições ficam mais claras quando entendidas como resultados de intencionalidades dos indivíduos, sejam elas para o crescimento ou para a estagnação. Num ambiente humano de interação, onde as incertezas sobre as ações dos outros indivíduos podem causar a desconfiança para a efetivação da relação comercial, as instituições podem oferecer segurança aos negociantes. Ao existirem regras de conduta que asseguram as trocas, as pessoas se sentem mais seguras para confiar nas estruturas de incentivo e nos mecanismos de punição àqueles que optarem por descumprir os acordos firmados.

As instituições foram criadas pelos homens para ordenar e reduzir as incertezas. North (1991) sintetiza os custos de transação em dois: custos de *measurment* e de *enforcement*. O

custo de *meansurement* está ligado à dificuldade que os agentes da economia têm em conhecer de fato o objeto da transação presente, problemas com assimetria de informação, no *ex ante* da consumação da negociação. Já o custo de *enforcement* está vinculado à incerteza que o agente tem sobre a propriedade do bem a ser trocado e de problemas de legitimidade da transação a ser efetuada (GALA, 2003).

Ao lado das restrições padrões da economia, as instituições e a tecnologia vão definir os conjuntos de opções que determinam os custos de transação e produção da economia. As instituições afetam o desempenho da economia através de seus efeitos sobre os custos de transação (NORTH, 1990). Desta forma as instituições vão moldar a estrutura de incentivos de uma economia, à medida que essa estrutura cresce, direciona a mudança econômica ao desenvolvimento, à estagnação ou ao declínio. As instituições eficazes acabam por elevar os benefícios e soluções cooperativas, reduzindo custos de transação e produção, potencializando os ganhos do comércio (NORTH, 1991).

Em outra definição, North (1991, p. 97) define as “*institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction*”. Tais restrições são classificadas como informais (sanções, tabus, costumes, tradição e conduta social) e formais (constituição, leis e direito de propriedade). De acordo com North (1999) *apud* Gala (2003), as ideologias são a base para a formação das regras/restrições formais e informais de uma sociedade, tendo, deste modo, papel fundamental no desempenho econômico. Accorsi (2007) complementa que os códigos de conduta e ética de uma sociedade e que esses princípios advêm da ideologia, refletindo assim, na formação das regras formais e informais.

Em síntese, as instituições apresentam o papel de superar as incertezas e os custos de transação, mas o nível de abstração sobre o conceito de instituição é alto, uma regra ou norma que orienta uma relação entre indivíduos pode apresentar infinitos significados (GALA, 2003). Ao definir instituições como “regras do jogo” e “restrições humanamente concebidas”, North (1991) as interpreta como uma restrição a mais para os agentes.

De acordo com North (1990), se as instituições são as “regras do jogo”, os “jogadores” são as organizações. As organizações acabam por serem os principais agentes dessa economia, encontradas em diferentes estruturas como política, econômica, social e educacional. Estes grupos estão interligados para alcançarem algum objetivo em comum.

Inicialmente as organizações surgem de uma estrutura institucional de uma sociedade, em determinado espaço de tempo. A partir desse ponto, elas passam a interagir com o ambiente institucional – outras organizações e instituições – e acaba evoluindo ao longo do tempo a partir das interações (GALA, 2003).

Simões (2014) destaca o papel do empreendedor dentro da teoria proposta por North. O empreendedor vai fazer suas escolhas a partir do seu entendimento subjetivo do mundo, construído a partir de modelos mentais, oriundos dos aspectos institucionais mais longínquos. Mudanças nas formas de pensamentos dos empreendedores, por meio de qualificação, permitem que os mesmos percebam novas oportunidades e escolhas que levam a mudanças institucionais, que é consequente do desenvolvimento.

Partindo desta estrutura analítica trazida por North (1990), é necessário acrescentar a análise histórica para entender a evolução da economia. A principal conclusão que é possível observar é que a história da sociedade pode ser interpretada como um processo de redução de custos, por meio da evolução das instituições, na busca de tornar os mercados mais perfeitos. A mudança institucional tem um temperamento incremental, destacando a ideia do *path dependent*, que por sua vez é uma consequência cumulativa de várias decisões tomadas por empresários e políticos, na matriz institucional (TOYOSHIMA, 1999).

A matriz institucional é uma estrutura interdependente de instituições e organizações que se caracterizam pelos retornos crescentes em massa. As organizações creditam sua existência às oportunidades proporcionadas pela estrutura institucional (NORTH, 1991). A noção de matriz institucional é introduzida para dar operacionalidade à teoria proposta por North. Cabe à matriz institucional o papel de direcionar os incentivos para os inúmeros agentes da economia (GALA, 2003).

A noção de desenvolvimento para North (1991) emerge da capacidade das organizações em perceber e conseguir tirar proveito de novas oportunidades oriundas de alguma mudança exógena. Existem duas opções para conquistar essas novas oportunidades: (1) reorganizar insumos e produtos com o qual realizam o trabalho, sem tocar na matriz institucional; ou (2) ou gastar os esforços para alterar a matriz institucional a fim de auferir os ganhos (GALA, 2003). De acordo com a teoria proposta por North (1995), a história da evolução das instituições serve de justificativa para a trajetória de desenvolvimento das econômicas, podendo apresentar diferentes desempenhos, persistentemente baixos ou por que persistem economias relativamente ineficientes.

Para Toyoshima (1999) a resposta para esses questionamentos é encontrada em dois conceitos: *path dependence* e *lock in*. Ambos os conceitos foram apresentados por Brian Arthur (1988, 1989) e Paul David (1985) para estudar o comportamento das mudanças tecnológicas, mas pode auxiliar na compreensão da mudança institucional (NORTH, 1991). A noção de *lock-in*, refere-se à dificuldade de mudar hábitos e interesses dos agentes, assim as

insituições apresentam dependência das suas trajetórias passadas, conferindo certas características que persistem ao longo do tempo.

De acordo com North (1991), dois fatores moldam o processo de mudança institucional: a existência de retornos crescentes e mercados imperfeitos. Como os mercados são imperfeitos – dados as ideias de racionalidade limitada e incertezas – e dinâmicos – apresentando retornos de escalas crescentes –, significa que uma vez decidido o caminho de atuação auto-reforçante, fazem com que a matriz institucional fique *locked in* e seja *path dependence* (TOYOSHIMA, 1999). Complementando, Arend *et al.* (2011, p. 127) destacam que “ainda que as instituições existentes não sejam as mais eficientes para gerar desenvolvimento econômico, como há retornos institucionais crescentes, a tendência é que elas tenham continuidade”.

O conceito do *path dependence* se torna importante quando a história passada das instituições influencia a matriz institucional futura, por meio dos mecanismos auto fortificador. Uma importante mudança institucional reside na alteração de preços relativos, visto que esses alteram incentivos e a interação dos agentes. Outra fonte de mudança são os gostos dos agentes, que também é influenciada pela alteração de preços. As alterações dos preços relativos passam pelos empreendedores e políticos (TOYOSHIMA, 1999).

Fato é que nem todas as variações de preços relativos vão acarretar em mudanças institucionais. De acordo com North (1990), para haver mudanças institucionais é necessário que as partes notarem que os benefícios trazidos pelas mudanças superam os gastos que hão de ocorrer para modificar as regras formais. Já para as restrições informais, as mudanças dos preços relativos vão corroendo as regras imperantes.

De acordo com Oliveira (2016) citando North (2010, p.43) o progresso das instituições culminou na formação de estruturas complexas de sociedades que puderam empregar conhecimentos nas resoluções de impasses da humanidade. Deste modo, as novas estruturas de incentivos possibilitaram a superação de impedimentos de produção e troca.

Em síntese, trazida por Gala (2003), pode-se resumir a teoria do desenvolvimento proposta por North da seguinte maneira: o ambiente econômico e social dos agentes é transposto por incertezas, e conseqüentemente composto por custos de transação. Na busca pela redução das incertezas, os agentes acabam coordenando suas atividades, regulados por instituições (restrições formais e informais). Os conjuntos dessas instituições e regras formam a matriz institucional que é regida pela dinâmica do *path dependent*. Vai ser a matriz institucional a responsável por estimular as organizações a se relacionarem entre si, provocando a evolução institucional e o desempenho econômico.

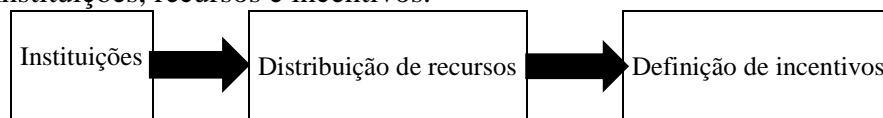
2.3 Instituições e o desenvolvimento econômico

Autores como North (1990, 1991) e Acemoglu *et al.* (2000, 2005) defendem que os debates entre as diferentes ciências sociais podem apresentar condicionantes sociais para narrar o processo de mudança social, e assim expor as causas do desenvolvimento econômico mediante as instituições (OLIVEIRA, 2016). É possível comparar o conceito de *path dependence* trazidos por North (1991) e as ideias defendidas por Acemoglu *et al.* (2005) de que as mudanças institucionais foram fundamentais para explicar as diferenças de rendas *per capita* dos países.

Acemoglu *et al.* (2005) analisa as instituições como fundamentais para o processo de desenvolvimento econômico, pois elas são os determinantes que delimitam os incentivos para os agentes econômicos e de que maneira será feita a distribuição de recursos de uma sociedade. Em outras palavras o desenvolvimento de uma sociedade se dá a partir da forma com que ela se organiza.

Com isso, a análise histórica é importante para a compreensão das diferentes trajetórias de desenvolvimento dos países, que mesmo apresentando estruturas aproximadas, acabam produzindo resultados similares a sua realidade (ACEMOGLU; ROBINSON, 2008, APUD, SIMÕES 2014). Sustentado por essa perspectiva, Acemoglu *et al.* (2000) escrevem o artigo *The colonial origins of comparative development: An empirical investigation* para buscar nas raízes coloniais justificativas para o desenvolvimento econômico das nações.

Figura 2 - Instituições, recursos e incentivos.



Fonte: Elaboração própria.

Quando a teoria institucional torna endógenas as instituições em seus modelos, é oportuno buscar variáveis exógenas para explicar as mudanças institucionais. Boa parte da busca explicações na história e na geografia (PEREIRA ET AL, 2011). Sokoloff *et al.* (2002) destacam que por mais que pareça simples compreender que as instituições importam, é complexo avaliar de que maneira elas evoluem e como elas se relacionam com a dotação de fatores ou a geografia. Não são somente as instituições que mudam ao longo do tempo, os outros mecanismos causais também influenciam e acabam por dificultar a análise.

Sob essa perspectiva a teoria institucional de desenvolvimento vai apresentar uma série de arcabouços teóricos que vão influenciar a formação institucional e o desenvolvimento econômico conseqüentemente. Dentre esses arcabouços estão: fatores geográficos; dotação de fatores; controle da violência; capital humano e controle da desordem; poder político e de escolhas; e cultura e poder (ALBUQUERQUE, 2016).

Nesta seção as atenções estarão voltadas para dois destes arcabouços. Inicialmente será abordado a dotação de fatores sob a perspectiva de Sokoloff *et al.* (2002). Encerrando a seção com a perspectiva trazida por Acemoglu *et al.* (2000, 2005) a respeito do arcabouço de poder político.

2.3.1 Dotação de fatores a visão de Sokoloff e Engerman

A teoria da dotação de fatores apresentada por Solokoff e Engerman (2002) afirma que os fatores em conjunto com as possibilidades encontradas para a alocação dos recursos são a verdadeiras causas do desenvolvimento econômico e da caracterização do perfil de uma sociedade. A dotação de fatores seria as características geográficas encontradas na região como clima, solo, tamanho da população e outros recursos (PEREIRA *ET AL.*, 2011).

Sokoloff *et al.* (2002) não restringiram suas contribuições somente à análise de fatores geográficos. Os autores defendiam que outros fatores também influenciaram nas diferentes formas de colonização e conseqüentemente no desenvolvimento econômico. Os estudos de Sokoloff *et al.* (2002) voltaram-se para explicar os diferentes tipos de colonização na América, e de que maneira influenciaram no desenvolvimento econômico de longo prazo. Sokoloff *et al.* (2000) afirma que o foco específico é entender como os ambientes extremamente diferentes em que os europeus ocuparam e formaram suas colônias podem ter levado a diferentes graus de desigualdade e desenvolvimento.

Para atingir este objetivo, Sokoloff *et al.* (2000) propuseram uma análise que classificava a exploração das Américas de três maneiras diferentes de colonização, para mostrar como a dotação de fatores promoveu o desenvolvimento com características diferentes em cada região. A primeira categoria de colônias era caracterizada pelas localidades onde o clima e solo foram favoráveis para a produção de açúcar e outras culturas altamente valorizadas (Sokoloff *et al.*, 2002). Apresentavam terras férteis e utilizavam um grande fluxo de mão-de-obra escrava, de descendência africana. A maioria dessas colônias encontravam-se na América do Sul – terras onde é o Brasil, principalmente –, em Barbados, Cuba e Jamaica. As predominâncias das elites se deram justamente pelas grandes produções

de açúcar e a negociação de escravos, proporcionando grandes disparidades de riquezas e capital humano entre brancos e negros, antes e após a abolição da escravidão. O sucesso de longo prazo e a estabilidade das elites foi facilitado pela influência política desigual.

Sokoloff *et al.* (2000) caracteriza a segunda categoria de colônias marcadas pela colonização espanhola da América, sendo a principal atividade a extração de minerais valiosos. Hoje onde encontram-se México e Peru, os nativos que conviviam em contato com os colonizadores europeus já tinham organizações pré-sociais estabelecidas, onde as elites indígenas cobravam tributos da população em geral. Segundo Sokoloff *et al.* (2000, p. 222) as autoridades espanholas:

Adopted the approach of distributing enormous grants of land, often including claims to a stream of income from the native labor residing in the vicinity, and of mineral resources among a privileged few. The resulting large-scale estates and mines, established early in the histories of these colonies, endured even where the principal production activities were lacking in economies of scale. Although small-scale production was typical of grain agriculture during this era, their essentially nontradeable property rights to tribute from rather sedentary groups of natives (tied to locations by community property rights in land) gave large landholders the means and the motive to operate at a large scale.

Como na primeira categoria de colônias, a colonização espanhola também houve a predominância de elites políticas pequenas e fortes para a manutenção do *status quo* (ALBUQUERQUE, 2016). As famílias da elite atuavam como representantes da coroa espanhola ao longo do período colonial e depois da independência mantiveram o mesmo *status*. A desigualdade persistia pelas restrições políticas aplicada pela Espanha em suas colônias, leis pelas quais apenas os cidadãos que possuíam uma boa quantidade de terras teriam direitos à votos e outros privilégios (SOKOLOFF *ET AL.*, 2000).

Os principais produtos de exportação eram o ouro e a prata, extraído de minas onde os nativos já haviam explorado. Deste modo os colonizadores confiavam o trabalho aos nativos americanos, que embora fossem a maioria livres, eram coagidos por vários mecanismos para servir nas minas (SOKOLOFF *ET AL.*, 2002).

Diferentemente das outras duas categorias, a terceira forma de colonização não foi dotada de solos férteis e mão-de-obra abundante que proporcionavam vantagens na hora de produção de culturas de larga escala. Por conta desses fatores a colonização se concretizou com trabalhadores europeus que apresentavam níveis de capital humano relativamente similar e alto, como uma população mais homogênea. Essas colônias se formaram na América do Norte – hoje Estados Unidos e Canadá. A colonização conduzida por imigrantes atuando como proprietários de terras independentes, o algodão era a cultura dominante e se utilizava

mão de obra escrava, mas em padrões inferiores apresentados no cultivo de açúcar no Brasil e Caribe (SOKOLOFF *ET AL.*, 2000).

Sokoloff *et al.* (2000) *apud* Albuquerque (2016) chega a conclusão de que nas regiões onde as dotações de fatores iniciais eram abundantes geraram altos padrões de vida em média, mas também desenvolveram instituições que geraram grandes desigualdade de renda, capital humano e distribuição de poder. Por outro lado, as sociedades mais igualitárias, as elites não obtinham tantas vantagens, findando em instituições menos seletivas.

Embora a ideia desenvolvida por Sokoloff e Engerman não dê uma resposta conclusiva e definitiva a respeito das diferenças de padrões de desenvolvimento, é perceptível que o pelos padrões quais as instituições presentes em sociedades com maior desigualdade acabam por favorecer as elites, por meio de políticas governamentais, com privilégios desde o acesso a recursos em geral e informações privilegiadas (SOKOLOFF *ET AL.*, 2000). Em outras palavras, as sociedades que iniciaram com maior desigualdade na população são mais propensas a desenvolverem estruturas que favoreciam as elites, dando-lhes maiores oportunidades econômicas (SOKOLOFF *ET AL.*, 2002). Os fatores de dotações além de moldarem os incentivos e as instituições, também vão atuar na distribuição de poder político na economia.

2.3.3 Poder político a visão de Acemoglu, Johnson e Robinson

De acordo com Simões (2014), Acemoglu *et al.* apresentaram uma visão mais política da associação de instituições e desenvolvimento econômico. Estes autores utilizam alguns conceitos trazidos pela NEI, e introduziram à discussão a distribuição do poder político. Diferentemente da NEI, Acemoglu *et al.* (2000) acreditam que não é possível justificar o curso do desenvolvimento econômico dos países exclusivamente com as mudanças nas instituições econômicas, mas reconhecem que são importantes para compreender o processo de desenvolvimento.

Acemoglu *et al.* (2005) destacam que as instituições moldam os incentivos para os agentes econômicos da sociedade influenciam desde os investimentos em capital humano, físico e tecnológico, além de inferir na organização da produção e na repartição dos resultados econômicos obtidos, incluindo a distribuição de recursos no futuro.

Em outro artigo, Acemoglu *et al.* (2000) estudam as diferentes formas de colonização nas Américas e apresentaram duas estratégias diferentes de modelos de colonização e de instituições. A primeira delas é classificada como extrativista. Neste modelo, os colonizadores

européus não incentivaram a proteção da propriedade privada e nem forneceram mecanismos para breçar a expropriação do governo. Em síntese, a ideia era extrair o máximo de recursos possíveis da colônia para os colonizadores com o menor investimento possível.

No outro extremo estão os modelos de colônias inclusivas, onde os colonizadores buscaram na colônia replicar as instituições europeias, garantindo a propriedade privada e com controle sobre o poder do governo, implementando o Estado de Direito e incentivavam investimentos. Neste artigo, Acemoglu *et al.* (2000), destacaram que as diferentes estratégias de colonização dependeram das condições pré-existenciais que viabilizassem os assentamentos.

Acemoglu *et al.* (2000) entendem que as instituições são endógenas, e que elas são determinadas como escolhas coletivas da sociedade. Todavia é natural que existam interesses conflitantes entre os diferentes grupos de uma sociedade sobre as escolhas de determinadas instituições econômicas. Acemoglu *et al.* (2005) apresentam a ideia de poder político para explicar a escolha das instituições.

Contido na noção de que o poder político estabelece as instituições econômicas, vincula-se a ideia de que existem interesses conflitantes nas distribuições dos recursos e acaba por, indiretamente, refletir sobre as instituições econômicas. Desta maneira, a distribuição do poder político na sociedade também se dá de maneira endógena. O poder político pode ser dividido em duas categorias diferentes, cada uma tem sua origem separadamente. A primeira forma do poder é chamada '*de jure*' e o segundo '*facto political power*'. O primeiro tipo de poder decorre das instituições políticas da sociedade, influenciando na distribuição de poder na esfera política, um exemplo prático seriam as formas de governo (ACEMOGLU ET AL., 2005).

A segunda esfera de poder, '*facto political power*', depende da distribuição de recursos dentro da sociedade. Esta forma de poder não está vinculada necessariamente com o poder da instituição política, uma vez que podem usar de outros artifícios para impor seus desejos à sociedade. O '*facto political power*' pode ter duas fontes: 1) depende da capacidade que o grupo reivindicador tem para resolver o problema; 2) os recursos econômicos que o grupo utiliza durante a mobilização (ACEMOGLU ET AL., 2005).

Acemoglu *et al.* (2004) *apud* Albuquerque (2016) defendem um modelo retroalimentativo, em que as instituições políticas e a distribuição de recursos são variáveis dinâmicas para a teoria do desenvolvimento para os institucionalistas. Visto que as instituições políticas são definidas pelas escolhas de um, ou mais, grupos de uma sociedade, a distribuição do poder entre a sociedade será fator fundamental para a evolução da mesma.

Existe a possibilidade de que se crie uma inclinação para que as instituições persistam, aqueles que têm poder político influenciam as instituições econômicas para a manutenção das mesmas e assim manter o poder político em os mesmos grupos.

Baseando-se nesta preservação do poder político, Acemoglu *et al.* (2005) enxerga com poucas possibilidades a redistribuição dos arranjos para que haja uma readequação na distribuição dos recursos e do poder político, pois isto ameaçaria o *status quo*. Desta forma, “trata-se, portanto, de um problema de inconsistência temporal do compromisso. Assim, os agentes que possuem poder hoje bloqueiam a adoção de instituições que ameacem a manutenção do seu poder, dado que eles desejam mantê-lo no futuro” (ALBUQUERQUE, 2016, p. 51).

Para algumas vertentes da teoria institucionalista, a história é tracejada por rivalidade em torno do poder, que acaba por ser o encarregado das mudanças nas instituições. Além do papel das instituições econômicas no processo de desenvolvimento, Acemoglu *et al.* (2005) encontram em fatores da geografia e na cultura outros elementos que moldam as instituições. As diferenças geográficas têm um papel exógeno na formação institucional (SIMÕES, 2014). Nesta abordagem, o clima pode ser fator primordial para definir os incentivos, a produtividade e o dispêndio de trabalho para o cultivo, da mesma maneira que pode ser influenciar a tecnologia disponível, especialmente para a agricultura (ACEMOGLU ET AL., 2005).

Outra hipótese trabalhada a respeito do papel da geografia na formação das instituições, e muito discutido pelos autores no artigo *The colonial origins*, é a viabilidade de assentamento. Neste artigo, os autores utilizam dos índices de mortalidade nas colônias e identificaram nas mesmas onde o índice de mortalidade era alto, havia poucos incentivos para formarem colônias de assentamentos. Em outras palavras, quanto maior os riscos encontrados em uma colônia, menor era a chance dos europeus se deslocarem para povoarem a região, dificultando a formação de instituições semelhantes às europeias, facilitando a formação de colônias extrativistas (ACEMOGLU ET AL., 2000).

A cultura é tida como um elemento primordial da formação de valores, preferências e crença dos membros da sociedade. As culturas serão diferentes entre as sociedades, por conta de questões religiosas e experiências vividas e compartilhadas pela comunidade. Os elementos de cada cultura vão influenciar os resultados de equilíbrio de um conjunto de instituições (ACEMOGLU ET AL., 2005). As instituições empregadas pela sociedade são condicionadas por princípios culturais, quando North (1990) define as instituições como as regras do jogo, ele está afirmando que as restrições informais vão condicionar a escolha de

das instituições de uma sociedade e assim influenciar nas interações sociais, políticas e econômicas de uma sociedade (OLIVEIRA, 2016).

Resgatando North (1990) na discussão do desenvolvimento econômico sob a perspectiva institucionalista, pode-se afirmar que o conceito de *path dependence* apresentado pelo autor só existe levando em conta o papel da análise histórica (SIMÕES, 2014), que inicialmente foi trazido pelo antigo institucionalismo norte-americano sob a ótica de Veblen, que destacava que a história deveria ser levada em conta com um caráter evolutivo e cumulativo, na qual as mudanças que passam uma sociedade ao longo de sua história vão influenciar o desempenho futuro.

No entanto, North (1990) vai além e busca compreender de que maneira as instituições influenciam no processo de desenvolvimento econômico de um país. O autor chega a conclusão que as instituições são os mecanismos de regulação de uma sociedade com a finalidade de reduzir as incertezas e incentivar a atividade econômica, que é regida pela noção de *path dependence*. Mais recentemente autores como Sokoloff *et al.* (2000, 2002) e Acemoglu *et al.* (2000, 2005) utilizaram de conceitos do velho institucionalismo norte-americano e da NEI para estudar diferentes trajetórias de desenvolvimentos, e encontraram nas instituições e em seus determinantes uma explicação plausível para essas trajetórias.

No decorrer deste capítulo foi feita uma breve revisão de alguns arcabouços teóricos da corrente institucionalista, para compreender as características das instituições que emergiram ao longo do período colonial brasileiro, buscando possíveis explicações para a trajetória de desenvolvimento do país. O Quadro 1 mostra o arcabouço da teoria institucionalista escolhido para avaliar o período colonial brasileiro.

Quadro 1 - Arcabouço teórico

Douglass North	Restrições formais	
	Restrições informais	
Williamson & Coase	Custos de transação	
Sokoloff & Engerman	Dotação de fatores	
Acemoglu et al.	Poder político	"de jure"
		"factor political power"

Fonte: Elaboração própria.

As escolha deste arcabouço teórico centrou-se na NEI e nas perspectivas de Sokoloff *et al.* (2000, 2002) Acemoglu *et al.* (2000, 2005), visto que estes autores apresentam contribuições significantes para o entendimento da teoria institucionalista, tanto no âmbito microeconômico como macroeconômicos, realizando uma releitura e apresentando novos elementos, em relação ao velho institucionalismo norte-americano.

O conceito de instituição a ser utilizado é o apresentado por North (1990) que as define como as “regras do jogo”, são as restrições que regulam as interações políticas, econômicas e sociais. As instituições surgem do resultado dos contatos entre os indivíduos, formando leis e regras – formais e informais – que culminam em orientar a conduta dos membros da sociedade. Outro conceito trazido por North (1991) é a noção de *path dependence*, em que as instituições passadas influenciarão a formação da matriz institucional futura, que acaba por tornar fundamental a análise histórica para compreender o desenvolvimento econômico.

Para trazer mais clareza a despeito da formação das primeiras instituições coloniais será utilizada a abordagem trazida por Sokoloff *et al.* (2002) que entendem nas dotações de fatores – condições pré-existentes – os primeiros condicionantes para a formação das primeiras instituições. Por fim, alguns conceitos apresentados por Acemoglu *et al.* (2000) também serão utilizados na análise, a classificação de instituições extrativas e inclusivas, além da distribuição do poder político.

No capítulo seguinte será utilizado este arcabouço teórico para caracterizar a matriz institucional que se formara ao longo do período colonial brasileiro, com foco nos dois grandes ciclos econômicos que persistiram ao longo deste período.

3 O PERÍODO COLONIAL BRASILEIRO: UMA ANÁLISE DOS CICLOS DO AÇÚCAR E DO OURO

Naritomi *et al.* (2009) afirmam que há indícios de que as características presentes nas instituições do país são reflexos oriundos, em parte, da história vivenciada no período colonial do país. Por isso, o presente capítulo irá explorar dois grandes ciclos econômicos do período colonial brasileiro: o açúcar e o ouro. Ambos os ciclos foram concretos episódios da história colonial, foram os ciclos econômicos que apresentaram maior crescimento econômico na colônia, enfatiza Naritomi *et al.* (2009). Os dois ciclos também estavam ligados à ocupação inicial de determinadas terras inteiramente vinculadas aos interesses da coroa portuguesa.

O objetivo deste capítulo é analisar como o fenômeno de emergência das interações nestes dois períodos econômicos contribuiu para a formação da primeira matriz institucional brasileira. Porém, antes de adentrar efetivamente nas características desses ciclos econômicos, procura-se compreender as motivações que levaram os portugueses a colonizar as terras do novo mundo. Prado Júnior (2012) faz a ressalva de que os fatos anteriores à colonização são importantes para compreender as circunstâncias que se deram a colonização.

Os dois grandes fatores que influenciaram a colonização portuguesa em terras americanas foram: 1) atender as necessidades do comércio europeu; e 2) o direito ao controle das terras. A evolução que ocorrera no comércio europeu ao longo do século XV foi intensa. Prado Júnior (2012) destaca que as viagens marítimas ganhara força e a acabara por expandir as opções de comércio, que até então eram apenas terrestres. Os portugueses foram os precursores das grandes viagens marítimas, por se encontrarem em uma posição geográfica favorecida para a busca de novos mercados e mercadorias, que de preferência encontrasse pouca concorrência dentro do mercado europeu. O novo momento comercial que aflorava na Europa vai influir na maneira com que os mesmos desembarcaram na América. O que tangia os portugueses, não era a colônia, mas sim o mercado europeu. Logo, a chegada à América era vista como uma nova possibilidade frente ao comércio existente na Europa.

Sob outra perspectiva, Furtado (2006) expõe que a ocupação realizada por Portugal e Espanha das terras americanas se deu por pressões políticas dos outros países europeus, que entendiam que para ter direito sobre as novas deveriam ocupá-las. Enquanto os espanhóis tiveram a sorte de desde o início desfrutarem da extração de metais preciosos, os portugueses precisaram encontrar outras utilidades econômicas para terra para tornar viável a colonização. Furtado (2006, p. 29) afirma que “a América passa a constituir parte integrante da econômica

reprodutiva europeia, cuja técnica e capitais nela se aplicam para criar de forma permanente um fluxo de bens destinados ao mercado europeu”.

Inicialmente, houve certo desinteresse por parte dos europeus nas terras americanas, pois não ofereciam mercadorias prontas para serem levadas ao mercado europeu, diferentemente do Oriente, em geral. Prado Júnior. (2012, p.16) descreve a América da seguinte maneira:

Na América a situação se apresenta de forma inteiramente diversa: um território primitivo habitado por rala população indígena incapaz de fornecer qualquer coisa de realmente aproveitável. Para os fins mercantis que se tinham em vista, a ocupação não se podia fazer como nas simples feitorias, com um reduzido pessoal incumbido apenas do negócio, sua administração e defesa armada; era preciso ampliar estas bases, criar um povoamento capaz de abastecer e manter as feitorias que se fundassem e organizar a produção dos gêneros que interessassem ao seu comércio. A ideia de povoar surge daí, e só daí.

Os portugueses encontraram na exploração agrícola uma maneira de legitimar a posse das terras. Furtado (2006, p. 29) caracteriza a empresa como

[...]espoliativa e extrativa – idêntica à que na mesma época estava sendo empreendida na costa da África e nas índias Orientais - a América passa a constituir parte integrante da economia reprodutiva europeia, cuja técnica e capitais nela se aplicam para criar de forma permanente um fluxo de bens destinados ao mercado europeu.

Na visão de Prado Júnior (2012, p. 22 e 23) a colonização manteria um caráter mercantil, “será a empresa do colono branco que reúne à natureza pródiga em recursos aproveitáveis para a produção de gêneros de grande valor comercial, o trabalho recrutado entre raças inferiores que domina: indígenas ou negros africanos importados”.

A primeira atividade econômica que acontece em terras brasileiras é a extração do Pau-Brasil. Prado Júnior (2012) afirma que essa madeira se encontrava espalhada em larga escala da costa brasileira, por se tratar de uma atividade econômica extrativista – a destruição das matas nativas – não se formaram estabelecimentos fixos, visto que à medida que era exaurida a madeira de uma região, os portugueses migravam para outras regiões, não sendo possível o estabelecimento de núcleos de povoamento. A mão de obra empregada para a extração do Pau-Brasil era indígena. Os nativos trocavam o árduo trabalho por coisas de pequeno valor para os portugueses, como tecidos, facas e pequenos objetos de pouco valor. Isso possibilitava uma margem de lucro satisfatória. A extração do Pau-Brasil era tida como um monopólio real, uma concessão soberana que cobrava os direitos de exploração.

Embora neste período de extração do Pau-Brasil não houvera a formação de nenhuma comunidade fixa. Por ventura, a primeira atividade econômica praticada pelos portugueses em solos americanos pode ter deixado resquícios para a formação de instituições extrativas, sob a perspectiva de Acemoglu *et al.* (2000). Uma evidência desta visão pode ser ilustrada pelos constantes abusos por parte dos portugueses sobre os índios. A derrocada desta atividade extrativa foi relativamente rápida, e acabou não inferindo em uma ocupação efetiva das terras, fato que só virá a acontecer com o açúcar, a contar de 1530.

3.1 A colonização e a produção de açúcar

Por mais que o Pau-Brasil tenha sido a primeira atividade extrativa dos portugueses, foi a produção de açúcar que tomou dimensões maiores, formando assim, a real colônia portuguesa nas terras da América. Dois fatores foram importantes para a formação da colonização em torno dos engenhos da cana de açúcar. O primeiro deles fora as condições naturais, como clima e solos favoráveis ao cultivo da cana, em algumas regiões do litoral nordeste. O segundo fator, destacado por Schwartz (1988), foi a experiência que Portugal já tinha com o desenvolvimento dessa cultura nas ilhas do Atlântico, mas em pequena escala comparado ao que viria se formar no Brasil.

A aplicação do conceito de dotação de fatores, trazida por Sokoloff e Engerman (2000, 2002), pode ser encontrada na perspectiva de Prado Júnior (2012) que descreve em sua obra que o solo e clima favoráveis propiciaram a forma de plantio extensivo da cana de açúcar, alinhado com a exploração da mão de obra indígena e africana, voltada as atenções para o comércio internacional dará a sustentação para a sociedade irá se moldar. Tais características para Sokoloff e Engerman (2000, 2002) favoreceram a formação de sociedade onde há predominância de elites, desigualdade social e latifúndios manufatureiros.

No caso do açúcar, as ocupações de terra se deram principalmente nas regiões da Bahia e Pernambuco, onde houvera a maior concentração de engenhos no ciclo econômico do açúcar, como pode se observar na Tabela 1.

Tendo em vista as boas condições para o cultivo e produção do açúcar, representadas na Tabela 1, a coroa portuguesa adota inicialmente o sistema das capitânicas hereditárias para ocupar o território brasileiro, no qual a coroa concedeu aos capitães-donatários faixas de terra em que eles teriam poderes quase que soberanos para colonizarem a região (SCHWARTZ, 1988). Como destaca Prado Júnior (2012) dentre os poderes estavam regalias, autoridade em nomear pessoas em funções administrativas e jurídicas.

Tabela 1 - Número de engenhos entre 1570 e 1629 no Brasil.

	1570	1583	1589	1612	1629
Ilhéus	8	3	6	5	4
Bahia	18	36	50	50	80
Pernambuco	23	66	70	90	150
Itamaracá	1	0	2	10	18
Paraíba	0	0	2	12	24
Total	50	105	130	167	276

Fonte: CARRARA (2014) *apud* Stuart Schwartz, *Segredos internos*, São Paulo, Companhia das Letras, 1988, p. 148; Francisco Soares (Padre), *Coisas notáveis do Brasil - 1590*, vol. 1, Rio de Janeiro, Instituto Nacional do Livro, 1966, p. 11 (para 1589).

Embora os donatários tivessem se tornado possuidores das terras, a coroa portuguesa ainda tinha poderes para modificar ou desfazer a concessão das terras. Sob o ponto de vista administrativo, os donatários detinham o controle da justiça, autorização para fundar vilas, doar sesmarias e alistar colonos para formações militares (FAUSTO, 1995). As distribuições de terras eram feitas através de um mecanismo chamado sesmaria para que explorassem e desenvolvessem essas terras.² Os colonos que recebiam essas terras eram ricos ou tinham acesso a financiamentos para instalarem engenhos.

Nesta modalidade de concessão de terras é possível notar que os direitos de propriedade não eram agraciados na colônia, visto que o sistema de distribuição de terras por parte da coroa não passava de uma concessão, onde a terra não deixara de ser patrimônio do Rei. Como destaca Guedes (2006), a gratuidade das concessões das terras que eram destinadas aos donatários deveria respeitar a condicionalidade de que as terras deveriam ser ocupadas e utilizadas para a produção. Em situação oposta, a coroa cancelava a concessão de terras e repassava para outras pessoas. Deste modo não haveria a propriedade plena, uma vez que a condicionalidade abalizava o direito à propriedade. Isso pode demonstrar que não foi o sistema de sesmarias o determinante para a formação da matriz institucional de latifúndios de monocultura, mas, uma imposição do Rei para o funcionamento do sistema colonial voltado para a geração de excedentes para a metrópole.

Diante do fracasso da maioria das capitânicas hereditárias, a coroa portuguesa decide criar um governo geral, sendo o primeiro governador Tomé de Sousa, em 1549, com a finalidade de retomar o poder direto da coroa sobre a colônia, de garantir a posse territorial, colonizá-la e organizar as rendas do governo. O governo geral representou um fato importante

²Sesmaria é um título medieval de propriedade de terras que se desenvolvera como um meio de distribuir territórios recém-conquistados ou retomados.

da organização administrativa da colônia (FAUSTO, 1995). Prado Júnior (2012) afirma que com a inauguração do governo geral os donatários tornaram-se mais subordinados à coroa portuguesa.

Guedes (2006) afirma que no final do XVIII até o desfecho do período colonial, a coroa buscou retomar o controle das terras, centralizando a administração pública aos privilégios da coroa. Para isso, utilizou de alguns mecanismos, como o fim da doação gratuita das terras, cobrando um foro, limitou o tamanho das concessões e a necessidade da confirmação do Rei para as concessões.

Fausto (1995) afirma que junto com a chegada de Tomé de Sousa, vieram consigo uma administração e regras para garantir a força da coroa portuguesa na colônia, gerando um sistema absorvente e centralizador. Embora a coroa portuguesa instaurasse e tivesse o poder *'de jure'*, não lhes garantiam que o governo geral tivesse todos os poderes, pois as ligações com as capitanias hereditárias eram precárias e estavam limitadas ao raio de ação dos governadores. As regras que eram impostas pela coroa visavam apenas o controle das atividades relacionadas à produção de açúcar e a convergência dos fluxos de renda, para preservar o auto interesse (NARITOMI *ET AL.*, 2009).

O próprio Fausto (1995) frisa que a formação da administração colonial resultou na queda de poder da coroa em relação à colônia, visto que as decisões eram tomadas na metrópole e repassadas aos administradores locais para que aplicassem na colônia, muitas vezes não eram colocadas em prática, visto que os administradores da colônia tinham que equilibrar pressões momentâneas dos colonizadores com as instruções vindas de Portugal. Corroborando, Prado Júnior (2000) *apud* Bueno (2004) afirma que até meados do século XVII o poder que a coroa exercia sobre a colônia era limitado, de certo modo, pelos colonos. Foi um íterim de convergência de interesses, haja vista que o interesse de ambos era o enriquecimento, a coroa dependia do esforço do colono para o desbravamento do território, enquanto os colonos necessitavam de recursos para fazê-lo.

Na perspectiva apresentada por Acemoglu *et al.* (2005) o poder *'de jure'* estava representado pela coroa portuguesa, enquanto o *'facto political power'* estava concentrado nas mãos dos senhores de engenho, pois eram eles que detinham o controle das terras e da renda na colônia. Eram as diligências dos produtores do açúcar que regiam a organização e as características da sociedade. A maneira com que idealizaram e praticaram a organização institucional, apoiada pela cultura e pela teologia, com critérios acerca das posições sociais, que foi em boa parte, a contar das experiências anteriores nas ilhas do Atlântico (SCHWARTZ, 1988).

O sistema político colonial que floresceu era estritamente vinculado à burocracia e a coroa portuguesa, que tinha apenas o objetivo comercial da colonização. A consequência primordial desse processo foi a formação de uma matriz institucional que não trazia mecanismos de incentivos ao desenvolvimento do mercado. A matriz institucional que se formara na colônia não encorajava a criatividade individual, o trabalho, tão pouco animava o desenvolvimento de outras atividades econômicas. Na colônia fundou-se um clima de ociosidade generalizada, na qual de um lado existia o homem livre com um modelo mental onde trabalhar pesado era caso de desonra, visto que haveria o escravo para este trabalho. E no outro extremo havia a figura do escravo, que não se esforçava mais que o necessário para sobreviver (BUENO, 2004).

A falta de perspectiva quanto à retornos financeiros, para aqueles que não dispunham de um grande capital para a construção de engenhos, não encorajava a vinda de portugueses para a colônia. Outro fator que dificultava a vinda de europeus para trabalhar nas terras novas era o clima tropical que não os agradava e os mesmos não estavam dispostos a fazer o serviço pesado nas lavouras e engenhos (PRADO JÚNIOR, 2012). A solução encontrada para tal problema foi a implementação de trabalho escravo. Furtado (2006) chama a atenção para os altos salários que seriam cobrados pelos imigrantes europeus, também foi um condicionante que fomentou a utilização de escravos para tornar rentável a produção de açúcar.

Inicialmente, fora tentado utilizar como mão de obra escrava os índios nativos. A escravidão dos nativos foi a solução para a sobrevivência do colono europeu que tinham dificuldades de se consolidar financeiramente, então a captura e comercialização dos indígenas é a primeira atividade produtiva não dedicada exclusivamente ao açúcar (FURTADO, 2012). Schwartz (1988) expõe que foram utilizadas três formas de coerção do indígena para sua contribuição na economia local. A primeira delas foi a coerção direta por meio da escravidão. A segunda maneira foi com os padres jesuítas que utilizavam de outras ordens religiosas para educarem os nativos. A última forma era tentar introduzi-los como trabalhadores assalariados.

A utilização de mão de obra indígena escrava na colônia brasileira durou em torno de 70 anos. Prado Júnior (2012, p. 36) destaca que a coroa portuguesa, influenciada pelos padres jesuítas, estabeleceu regras contrárias quanto ao uso de mão de obra escrava indígena. É importante frisar, que embora os padres jesuítas defendessem os nativos, eles não apresentavam nenhum respeito à cultura indígena e chegavam a questionar até mesmo o fato dos índios serem seres humanos, como destaca a fala do Padre Manuel da Nóbrega, ao

indagar que “índios são cães em se comerem e matarem, e são porcos nos vícios e na maneira de se tratarem” (FAUSTO, 1995, p. 50).

A primeira carta régia que proibia o uso de mão de obra indígena foi datada de 1570, nela permitia-se o uso dessa mão de obra apenas em ocasiões em que o índio fosse aprisionado em ‘em guerra justa’.³ Schwartz (1988) ressalva que embora tenha havido regras para o não uso desta mão de obra, a própria coroa portuguesa fazia vista grossa aos abusos sobre os indígenas, pois acima de tudo as intenções de atender o mercado externo eram maiores.

Ainda de acordo com Schwarz (1988, p. 47), quase não há relatos sobre às condições de trabalho da mão de obra indígena nos engenhos. Os documentos existentes são os relatos apresentados pelos padres jesuítas que descrevem os abusos praticados sobre os nativos.

Segundo esses observadores jesuítas, os principais problemas nas fazendas das capitanias nordestinas eram a escravidão por meios ilegais e a falta de moralidade sexual tanto dos senhores quanto dos escravos.

Abre-se um parêntese para a formação da família durante o século XVI, como retrata Silva (1998) que neste período a vinda de mulheres brancas de Portugal era quase nula, por obvio os colonos escolhiam as índias para terem como concubinas, ou casavam-se sob o costume local. Além de manterem relações com negras na forma de amantes. Este formato de relação que se formara na colônia formou uma grande miscigenação, não só de raça, mas também de cultura.

Não demorou muito tempo para o uso de mão escrava indígena ser praticamente deixado de lado, visto a crescente legislação régia e a presença dos padres jesuítas dificultava as capturas dos indígenas. Furtado (2006) afirma que essa mão de obra é uma forma substitutiva, que os escravos indígenas seriam de segunda classe. Complementando essa visão, Prado Júnior (2012) ressalva que o uso de indígenas foi complicado, visto que eles não se submetiam facilmente ao trabalho organizado despendido nos engenhos. Schwartz (1988) destaca que até dificuldades de comunicação entre portugueses e índios nos engenhos dificultava a qualidade do trabalho dos mesmos.

A mão de obra escrava africana foi utilizada para aumentar a rentabilidade dos grandes latifúndios açucareiros. Os africanos eram considerados uma base de produção mais eficiente (FURTADO, 2006). Schwartz (1988) destaca esse ponto de vista, ao lembrar que os portugueses já haviam utilizado a mão de obra escrava africana nas Ilhas da Madeira, embora

³ O termo ‘em guerras justas’ refere-se ao aprisionamento de índios em combates contra os colonizadores.

em produções de menor escala, comparadas as que seriam formadas nas terras do novo mundo.

Bueno (2004) evidencia que o uso da força braçal do escravo torna-se a relação primordial da vida social da colônia. A relação de escravo e senhor do engenho condicionou a extrema especialização do trabalho, de um lado tem aqueles que desvalorizam o trabalho, e do outro lado, o grupo que é incapaz de obter forças para pressionar mudanças institucionais da forma com que é regida essa relação. A formação da matriz institucional colonial sofre forte influência da maneira com que o colonizador se relacionou com os trabalhadores braçais, índios e africanos. A matriz institucional será contemplada com normas comportamentais informais que delimitam o convívio entre escravos e senhores.

Formou-se uma sociedade multirracial e estratificada, persuadida pelo sistema de grandes lavouras e as hierarquias existentes, tanto jurídicas, quanto religiosas, na qual os pagãos, indígenas e africanos ficavam de fora dos limites do organismo político (SCHWARTZ, 1988).

Freyre (1992) afirma que a sociedade colonial esteve operando em duas figuras extremas, do dominante e do dominado. Essa relação, afirma o autor, está presente em diferentes esferas da sociedade, na relação do senhor do engenho e do escravo, na família patriarcal, na figura do homem – marido e pai – com os outros membros da família.

A estrutura de governança que se elaborou na colônia eventualmente foi influenciada pelo comportamento individual, principalmente na figura do homem branco, e de um ambiente institucional de poucos incentivos, que ocasionalmente formou uma estrutura de governança que não contemplava as garantias de contratos e cooperação, tornando os custos de transação altos.

Um exemplo é a distribuição de renda na sociedade colonial. Em decorrência da escassa quantidade de dados do período colonial brasileiro, a Tabela 2 surge como uma alternativa para ilustrar a composição da população brasileira entre 1570-1590. É possível notar que nas Capitânicas de Pernambuco e Bahia – onde a produção de açúcar se concentrava – havia uma população escrava considerável, e que eventualmente podem deixar algumas observações a respeito do que já foi ilustrado e também da distribuição de renda na colônia.

Pode-se destacar na Tabela 2 que nas estimativas 1585 e 1590 a população escrava (B) em Pernambuco e na Bahia ultrapassava em número a população branca (A). Tendo em vista que a população escrava não teria nenhum direito à acumulação de renda neste período, pode-se tomar por conclusão que quase a totalidade da renda estava distribuída na porção branca da comunidade colonial.

Tabela 2 - População estimada no Brasil entre 1570-1590.

Capitanias	1570	1583			1585			1590		
		A	B	C	A	B	C	A	B	C
Itamaracá	100	-	-	-	300	-	-	540	250	-
Paraíba	-	-	-	-	-	-	-	900	400	-
Pernambuco	1000	6000	-	2000	6660	10000	2000	12000	18000	2000
Bahia	1100	18000	3500	8000	12000	3000	8000	9000	18000	3600
Ilhéus	200	900	-	-	900	-	-	1800	400	2000
Porto Seguro	220	240	-	-	600	-	-	1740	3000	3000
Espírito Santo	180	900	-	-	900	-	4500	2400	700	9000
Rio de Janeiro	140	900	-	-	900	-	3000	1680	700	3000
São Vicente	500	1800	-	-	1800	-	-	3600	800	6000

Fonte: Elaboração própria. CARRARA, 2014.

A: total da população de portugueses é apresentado como “fogos” onde haveria em média 6 pessoas por fogo; B: total de escravo africanos; C: total de índios cristãos.

Neste sistema que se formara na colônia não há pagamento aos fatores de produção – principalmente de salários – fazendo com que não se crie renda e poder de compra. Buarque (2010) destaca que a grande renda advinha da exportação do açúcar, concentrada nas mãos dos proprietários de engenhos que gastavam essa renda na compra de manufaturas vindas da Europa, na qual a renda acabava por ficar concentrada com comerciantes não residentes na colônia, dificultando deste modo a formação de um mercado interno em terras brasileiras. Esta característica esterilizou a possibilidade de crescimento e desenvolvimento de auto impulsionamento. Embora houvesse a expansão demográfica, pela ocupação de novas áreas, as características da economia açucareira de distribuição de renda minavam qualquer possibilidade de desenvolvimento saudável (VIANNA, 2007).

A atividade pecuária surge como um assessorio da grande produção açucareira, servindo como fonte de alimento e de transporte. A produção pecuária necessitava constante de deslocamento dos rebanhos em busca de água e mercados. A atividade foi responsável pela incorporar novas terras, auxiliando na ampliação das terras. Buarque (2010) afirma que com o decaimento da produção açucareira, crescia a importância relativa da pecuária, que continuava a crescer, pois era um processo endógeno, resultado do aumento vegetativo da produção de animais. Ocorrera, assim, um processo de perecimento econômico, na qual a produção de alta produtividade, voltado às exportações perdia força, enquanto o setor pecuário, de subsistência permanecia expandindo.

Tais características presentes ao redor da produção de açúcar podem, eventualmente, classificar as primeiras instituições coloniais como extrativistas, na visão apresentada por Acemoglu *et al.* (2000, 2005). A distribuição do poder na colônia também, ocasionalmente, pode ter inferido nas características dessas instituições, e na manutenção do poder. Schwartz (1988) destaca que a sociedade era um esquema estatutário ou jurídico que possibilitava na prática hierarquias de graduação, privilégio e honra.

3.2 O período colonial da mineração

A procura pelo ouro em terras coloniais aconteceu por estímulos da coroa portuguesa, que passava por dificuldades financeiras, por conta das guerras de independência contra o Império de Castela, e encontraram na busca pelo ouro uma maneira de solucionar essa dificuldade. Simonsen (2005) salienta que Dom Pedro encorajava os bandeirantes paulistas a caminharem ao interior do país em busca dos minérios.

As primeiras descobertas de ouro em quantidades consideráveis aconteceram em torno de 1696, na região que hoje está localizado o estado de Minas Gerais (PRADO JÚNIOR, 2012). Naritomi *et al.* (2009) expõe que após 1720 as áreas de extração do ouro já chegaram em Mato Grosso e Goiás. Em 1728 foram descobertas as primeiras pedreiras de diamante, onde seguiu até 1760. O ciclo de vida da mineração foi curto, mas influenciou na expansão demográfica da colônia, chegando essa região produzir 50% da produção do resto do mundo durante os séculos XVI e XVIII (SIMONSEN, 1937, p.258, *APUD NARITOMI ET AL.*, 2009).

Simonsen (2005) destaca que a mineração possibilitou um novo mercado de escravos e gado do norte do país. A descoberta do ouro no interior das terras da colônia reformulou a distribuição regional da população, produção e renda dentro da colônia. Houve, assim, um crescimento da população. Furtado (2006) destaca que diferentemente do que ocorrera com a produção do açúcar, na qual vinham para o Brasil apenas pessoas com recursos financeiros. No caso da mineração o ciclo migratório de europeus foi mais amplo, visto que a mineração possibilitava que pessoas com recursos financeiros limitados pudessem explorar as terras em busca de ouro. Simonsen (2005) expõe que a notícia do descobrimento do ouro e a promessa de enriquecimento fácil motivou a vinda de muitos imigrantes. O financiamento dessas vindas foi feito pelos próprios imigrantes, que liquidavam suas posses na Europa na esperança de obter riquezas na colônia.

Com a derrocada do açúcar, a coroa portuguesa enxerga na extração de metais preciosos a nova fonte de renda para manter os gastos da coroa. Para isso, Prado Júnior (2012) aponta, que diferentemente do que acontecera na produção de açúcar, a exploração do ouro se deu sob o acompanhamento próximo da coroa portuguesa, com um regime mais rigoroso e de disciplina para atender única e exclusivamente o interesse dela própria. O ouro era um monopólio real. Botelho (2000) destaca que a atividade mineradora impôs à metrópole a criação de um mecanismo para estabelecer a cobrança de tributos sobre a exploração do minério, criando uma organização altamente centralizadora e burocratizada. A solução encontrada foi a criação do quinto, na qual todo o ouro encontrado era tributado um quinto dele, e só assim o ouro poderia circular livremente.

Não distante do que ocorrera no período do açúcar, as regras e restrições que advém da coroa portuguesa e da experiência do açúcar, mantêm as características de uma matriz institucional com características extrativas. Eventualmente, já é possível observar o efeito de *path dependence*, de North (1991), no qual as restrições oferecidas pela metrópole, no período do açúcar, continuam influenciando no exercício do poder para extrair riquezas, mas na experiência mineira, de uma forma mais incisiva.

Para que o mecanismo do quinto funcionasse, em 1702, fora criado um sistema de leis que regiam a exploração e a extração de minérios. O *Regimento dos superintendentes, guarda-mores e oficiais deputados para as minas de ouro* foi desenhado. Neste regimento, estabeleceu-se a criação de uma administração especial, a *Intendência de Minas*, com um superintendente para cada região que houvesse a exploração de ouro, e que responderia somente à coroa portuguesa (PRADO JÚNIOR, 2012).

O *guarda-mores* era o responsável por demarcar, organizar e distribuir as terras onde fora descoberto o ouro. A distribuição das terras era feita conforme o número de escravos que o minerador utilizaria na extração do minério (PRADO JÚNIOR, 2012). O uso da mão de obra escrava africana, também foi o nexos da mineração. Contudo, diferente do que acontecera na produção de açúcar os escravos tinham características diferentes. Na economia mineira, em nenhum momento, o escravo foi a maior parcela da população. Nesta fase, o escravo tinha maior iniciativa e circulava em um meio mais complexo da sociedade de modo que poderiam trabalhar por conta própria e depois prestar contas ao seu dono (FURTADO, 2006).

Naritomi *et al.* (2009) ressalva que a sociedade presente no ciclo da mineração não era tão estratificada como no ciclo do açúcar, já que a forma de produção e sua escala provocavam uma organização social com maior horizontalidade. Os escravos tinham um poder de barganha maior por conta das informações derivadas da tecnologia e forma de

produção do ouro e poderiam ocultar e roubar a descoberta de ouro. Como resultado, o minerador deveria manter certa cordialidade para não ser enganado pelo escravo. Tais características fomentaram uma organização social nova no período colonial, onde se tornara relativamente comum o escravo comprar a própria liberdade.

Sob a perspectiva trazida por North (1990) de restrições formais e informais, pode-se observar que havia uma restrição formal em que o escravo teria a possibilidade de comprar a própria liberdade, na qual conquistaria o direito ao seu próprio fator de trabalho. Todavia no campo das restrições informais, a organização social, na prática ainda teria ressalvas com a mão de obra livre vinda de um ex-escravo. Impedindo de fato que o mesmo gozasse, totalmente, da liberdade de seu próprio fator de trabalho. Existiam algumas maneiras do escravo conquistar sua liberdade. A mais comum era esconder ouro e diamantes para comprar a liberdade. A conquista da liberdade poderia vir caso o escravo encontrasse uma grande pepita de ouro, poderia ser recompensado com a alforria ou até mesmo se denunciasse os donos por não pagarem impostos à coroa poderiam ser retribuídos com a liberdade.

No caso dos homens livres, o ciclo de mineração rendeu maiores oportunidades, foi visto o fácil acesso para extrair o ouro, por dois fatores. O primeiro é apresentado por Silva (1995), que afirma que a extração dos minérios na região de Minas Gerais era de fácil extração, liberado e grosseiro, do modo que compensava a falta de conhecimento técnico dos portugueses para tal atividade. A segunda característica sob o enfoque dado por Furtado (2006) vislumbrava menores barreiras financeiras para o ingresso nesta atividade. Comparada à produção de açúcar, a extração de minérios necessitava de menores recursos para começar a exploração. O ciclo de mineração apresentava características diferentes da economia açucareira, onde haveria maiores possibilidades de mobilidade social, visto o acesso relativamente mais fácil à mineração (VIANNA, 2007).

Prado Júnior (2012) destaca a indústria mineradora com duas formas de organização. A primeira delas era as lavras que dispunham de aparato especializado, com utilização de mão de obra escrava e sob a direção única.⁴ A mão de obra livre era excepcional e o índio livre não podia ser contratado. No período áureo, as lavras eram a grande forma de produção de ouro, gozavam de grandes recursos tornando possíveis empresas de larga escala. A segunda forma de organização, o faiscador, utiliza de instrumentos rudimentares e apresentavam características nômades, buscando ouro em áreas empobrecidas já abandonadas pelos maiores produtores.

⁴ Lavras eram empresas que executavam a extração do minério em grande escala, utilizando mão de obra escrava e com ferramentas especializadas.

A formação da matriz institucional do ciclo da extração de minérios é marcada por um forte antagonismo entre a figura da coroa portuguesa com os mineradores. Silva (1995) pondera que as autoridades estavam sempre ausentes para encaminhar melhorias, mas estavam sempre presentes no momento de cobrar o quinto para a manutenção dos seus privilégios. Prado Júnior (2012) explica que a cobrança do quinto era vista como algo abusivo por parte dos mineradores, que naturalmente tentavam burlar sua cobrança. Havia uma luta constante: o fisco reclamando e cobrando os direitos da coroa, e do outro lado, os minerados dissipando a produção para fugir da cobrança. O sistema escolhido para solucionar o problema foi a criação de Casas de Fundição, onde todo o ouro extraído era recolhido, fundido, retirado o quinto e depois devolvido ao proprietário. Somente com o ouro marcado que ele poderia circular livremente. Quando o ouro era encontrado sem essa marcação circulando, o portador sofria severas punições.

Prado Júnior (2012) complementa que a Fazenda Real fixou uma cota anual mínima que o quinto precisara atingir, essa cota era de aproximadamente 100 arrobas (1500 quilos aproximadamente) sobre a extração do ouro. Quando o quinto não atingia essa quota, a coroa criava impostos especiais para que fosse alcançada essa quota. Muitas vezes era utilizado de violência e abuso por parte da administração central, utilizando da autoridade para decretar prisões e uso de armas para atingir a quota.

Se não fosse o caráter abusivo por parte da coroa portuguesa, a formação de um mercado interno proveniente da economia mineira era mais provável em comparação à economia açucareira, por dois fatores: 1) embora a renda média da mineração fosse relativamente mais baixa, estava menos concentrada por conta da população livre maior e capaz de trabalhar com a extração do minério; 2) a posição geográfica em que se encontravam as lavras – afastadas do litoral –, encarecia os artigos de luxo importados. Por ora, essas duas condições possibilitariam a formação de um mercado manufatureiro interno para atender o desejo de consumo, mas este crescimento endógeno foi praticamente nulo, pois esbarrou nos interesses e precárias da metrópole (FURTADO, 2006).

Como a intenção da coroa portuguesa não era fomentar o desenvolvimento da colônia, a própria coroa criou um decreto em 1785 que proibia qualquer atividade manufatureira na colônia (FURTADO, 2006). Todavia, não foi apenas as regulamentações que impediram a formação de um mercado interno na colônia. A incapacidade técnica presente na metrópole refletiu-se na mão de obra que vinha de lá. Se houvera dificuldades para desenvolver atividades manufatureiras, se passa pela, também, incapacidade técnica na metrópole.

Para compreender a deficiência da capacidade técnica que residia nos imigrantes e nos colonos, é interessante voltar as atenções para Portugal, onde origina-se a incapacidade técnica. Como o próprio Furtado (2006, p.127) afirma que “a primeira condição para que o Brasil tivesse algum desenvolvimento manufatureiro, [...], teria de ser o próprio desenvolvimento manufatureiro de Portugal”. O acordo de Methuen, de 1703, entre Portugal e Inglaterra acabou minando o protecionismo português para o desenvolvimento manufatureiro da metrópole e também a balança de pagamento, na qual a exportação de vinho português não cobria a importação de tecidos ingleses. Neste meio tempo a descoberta do ouro surgiu como um entorpecente para essas dificuldades, mascarando o problema técnico que haveria em Portugal e por reflexo na colônia.

Prado Júnior (2012) destaca o papel da administração pública como o principal culpado na deficiência técnica, pois manteve a colônia sempre em isolamento completo, não tendo nenhum sistema organizado e eficiente de educação. A ignorância dos colonos portugueses sempre constituiu um estrangulamento para o desenvolvimento das atividades econômicas, não só na mineração, mas em outras atividades também.

A rígida estrutura fiscal montada pela coroa para controlar os descaminhos do ouro, chegou a proibir a circulação de moeda, dificultando o desenvolvimento de outras atividades econômicas para a sobrevivência da população mineradora. Uma das estratégias para o financiamento do mercado interno foi um método de crédito particular: a palavra oral. Visto a ausência de moeda, a “palavra” era a forma de pagamento, as transações eram feitas por pessoas comuns e tuteladas pela honra do credor. Esta visão vincula a ideia de que a matriz institucional que se forma é por meio dos agentes econômicos que investem o capital particular constituído por relações pessoais para garantir o acesso a cargos públicos e demais privilégios pessoais (AGUILAR FILHO *ET AL.*, 2013).

Sob o ponto de vista da ECT, há eventualmente a formação de um ambiente institucional nada propício para a redução de custos de transação, tendo em vista que a governança da colônia impunha dificuldades para a realização de transações, como na situação da ausência de moeda, onde as incertezas do uso da “palavra” como forma de pagamento, eventualmente, tornaram as instituições de governança menos estruturadas, auferindo, possivelmente maiores dificuldades, tanto *ex ante* como *ex post*. Por exemplo, no uso da “palavra” como forma de se firmar contrato sempre existirá a incerteza do cumprimento da “palavra” e não há garantias que minimize possíveis perdas, tornando assim, os custos de transação mais altos.

No caso brasileiro, o ciclo do ouro deixou alguns resultados marcantes. Embora não tenha trazido grandes incentivos ao empreendedorismo, com a produção de manufaturas, e ter sido mais uma vez um processo apenas de extração de riquezas. O período marcou, definitivamente, a ocupação do interior do país, permitindo a construção das primeiras cidades no interior, consolidando o mercado do gado e estimulando os paulistas a ocuparem regiões antes não ocupadas (SIMONSEN, 2005).

3.3 A formação da matriz institucional

A busca por renda por parte da coroa portuguesa em terras americanas estabeleceu condições que foram importantes para a formação da matriz institucional na colônia. Os ciclos do açúcar e do ouro tiveram suas semelhanças, mas suas formas distintas de produção acarretaram em algumas diferenças. O ciclo do açúcar gerou uma sociedade extremamente polarizada com o poder político e econômico sob o controle de líderes locais que sofriam com poucas perturbações vindas da coroa portuguesa. O poder inerente deste ciclo estava intimamente ligado à concentração e distribuição de terras (NARITOMI *ET AL.* 2009).

No caso do açúcar é possível notar que a concentração de terras, eventualmente, pode ser justificada por uma imposição do *'facto political power'* das elites proprietárias dos engenhos sobre as poucas instituições políticas ali existentes. A forma de controle de terras pode ter potencializado a perspectiva dada por Sokoloff e Engerman (2000, 2002), gerando uma sociedade com uma matriz institucional que favorecia as elites dotadas de desigualdades tanto no âmbito social como no econômico.

A estrutura da produção do ouro dispôs uma estrutura social diferente comparada ao ciclo do açúcar. Por mais que a escravidão ainda fosse a maior parte da força de trabalho, a estrutura não era tão verticalizada, e a distribuição de renda era menos desigual. Em contrapartida, a figura da coroa portuguesa foi muito mais incisiva, focada e ineficiente, anulando qualquer iniciativa na formação de um mercado interno. Neste contexto, as regiões de extração de minérios acabaram gerando uma repulsa entre a figura do estado e a população, visto que a cobrança de impostos era realizada de maneira abusiva, e muitas vezes violenta.

Deste modo a matriz institucional ficou marcada por atividades públicas que buscavam apenas benesses pessoais, formando assim traços bem definidos do estado patrimonialista, que não separava o público do privado. As atividades econômicas tornaram-

se politicamente orientadas e dependentes da vontade do soberano, onde o estado se confunde com o empresário. Além das benfeitorias promovidas para o auto enriquecimento, gozar de funções públicas também traria prestígio e privilégios (FAORO, 2001, *APUD* LOPES, 2014).

Bueno (2004) destaca também que a matriz institucional que se formou na colônia teve traços negativos no que toca a relação polarizada entre brancos, negros e indígenas. Nesta relação fora levado em alguns fatores religiosos e culturais presentes na metrópole que desembarcaram juntos com os colonizadores e acabaram refletindo nas normas e comportamentos informais que regularam a relação dos mesmos. As normas impostas, eventualmente, não ficaram apenas nas relações de convívio social, emergiram na vida política e econômica. O escravo africano não teria direitos algum, da mesma forma que o índio, não era nem vistos como outros seres humanos, apenas como mercadorias. No campo econômico, essa convenção social, ocasionalmente levou a outros problemas mais profundos, como a valorização do trabalho, aquele que trabalhava era malvisto, pois o trabalho braçal era “coisa de negro”.

Para sintetizar o que foi discutido ao longo do capítulo, o Quadro 1 relaciona características que marcaram os dois ciclos econômicos discutidos com o arcabouço teórico que se formou ao longo do Capítulo 2, destacando alguns dos principais aspectos da matriz institucional do período.

De acordo com o que foi exposto ao longo do capítulo e sintetizado no Quadro 1, o período colonial marcado pela formação de uma matriz institucional que tinha por primazia atender os interesses daqueles que estavam no poder – a coroa portuguesa, principalmente no ciclo do ouro; e a figura do homem branco, dono de engenhos, no caso do ciclo açucareiro.

Diante das perspectivas trazidas por Sokoloff e Engerman (2000, 2002) as condições iniciais das dotações de fatores favoreceram o modo de produção em larga escala e a usurpação dos recursos. Conciliando com o poder político concentrado nas mãos de poucos, evidencia-se a formação de instituições extrativas.

Deste modo fica caracterizado a matriz institucional do período colonial brasileiro, diante do conceito de *path dependence* o capítulo subsequente exporá dados que possam evidenciar possíveis regularidades com as instituições coloniais.

Quadro 2 - Comparação entre os ciclos econômicos do açúcar e do ouro sob uma perspectiva institucional.

Arcabouço teórico		Ciclo econômico do açúcar	Ciclo econômico do ouro	
Douglass North	Restrições formais	<ul style="list-style-type: none"> • Formação de um sistema político e burocrático de contratos para a concessão de terras que atendesse os interesses da coroa portuguesa, por meio do sistema de sesmarias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Criação do Regimento dos superintendentes, <i>guarda-mores</i> e oficiais deputados para as minas de ouro, que controlava a distribuição de terras e a extração do ouro. Era acompanhado de perto pela coroa portuguesa, por meio de um superintendente. 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Inexistência de direitos para negros e índios. 	<ul style="list-style-type: none"> • A inexistência de incentivos para a produção de manufaturas, por conta do decreto de 1785 que as proibiam de existir. 	
	Restrições informais	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema que não incentivava o empreendedorismo, a única atividade que interessava era a importação do açúcar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Preservação de uma sociedade multirracial e estratificada. 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Formação de uma sociedade multirracial e estratificada, marcada por desigualdades raciais, culturais e religiosas. • A não valorização do trabalho, que era "coisa" de escravo fazer. 	<ul style="list-style-type: none"> • Criação de um sistema de confiança, por meio da honra da palavra. 	
Williamson & Coase	Custos de transação	<ul style="list-style-type: none"> • O comportamento individual e o ambiente institucional formaram uma matriz institucional que não incentivava a garantia dos contratos e fazendo com que os custos de transação fossem altos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Formação de uma instituição de governança frágil, na qual o uso a "palavra" dos envolvidos era a garantia dos contratos firmados. 	
Sokoloff & Engerman	Dotação de fatores	<ul style="list-style-type: none"> • O nordeste brasileiro com terras propícias para o cultivo da cana-de-açúcar. • Uso de mão de obra escrava inicialmente nativa indígena, seguida de escravos africanos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Presença de áreas com metais preciosos de fácil extração. • Uso de mão de obra escrava. 	
Acemoglu et al.	Poder político	"de jure"	<ul style="list-style-type: none"> • A regulamentação das atividades estava a cargo da coroa portuguesa, por meio de um governo geral encarregado de gerir a colônia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Forte presença da coroa portuguesa na regulamentação e tributação da extração do ouro na figura do superintendente.
		"factor political power"	<ul style="list-style-type: none"> • Estava concentrado nas mãos dos proprietários de engenho, que estavam presentes na colônia e tiravam o que deveria ser feito de acordo com seus interesses, visto que tinham poder financeiro e de influência para tal. 	<ul style="list-style-type: none"> • A figura do superintendente e de outros funcionários da coroa na hora de cobrar a tributação do quinto, muitas vezes com o uso da força bruta.

Fonte: Elaboração própria.

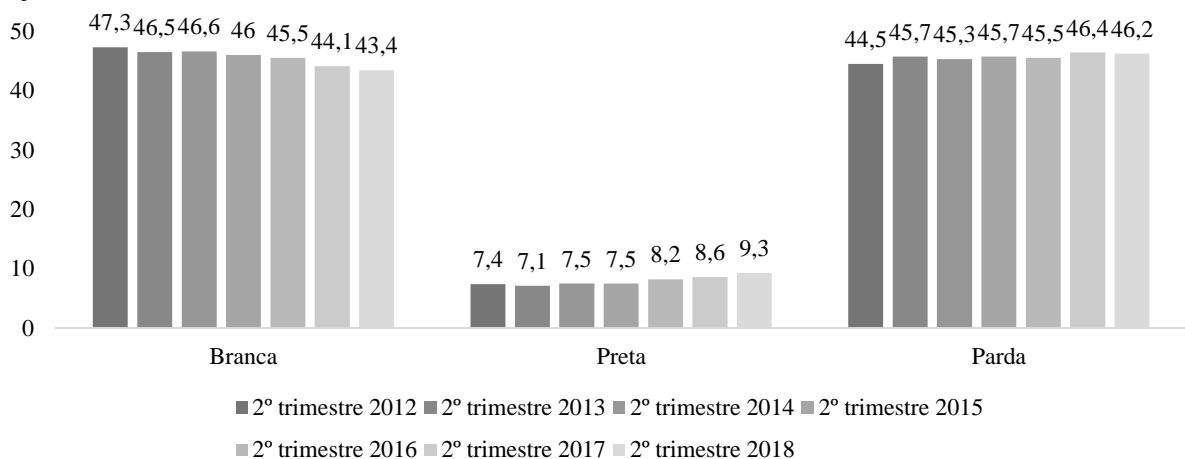
4. ANÁLISE DE ALGUNS ASPECTOS DO BRASIL DO INÍCIO DOS ANOS 2000

O presente capítulo tem como objetivo mostrar alguns indicadores que, eventualmente, podem ter correlação com fatos e características da matriz institucional que se formou ao longo do período colonial. Para esta análise, serão utilizados alguns indicadores que apresentam como se encontra o Brasil do início dos anos 2000 a desigualdades entre a cor ou raças, a distribuição de terras e a eficiência da administração pública.

Como se constatou, durante o período colonial brasileiro formaram-se restrições formais e informais a respeito do comportamento do homem branco perante as demais raças e que compunham aquela sociedade – pretos, índios e depois os pardos. Nesta época o homem branco concentrava a renda e poder, enquanto os demais não tinham nenhuma condição de humanidade. Tal concentração prevaleceu até mesmo após a abolição da escravidão, em que não houve nenhum incentivo para a inserção dos negros na sociedade, fazendo assim, com que imperasse uma matriz institucional marcada por desigualdades.

A miscigenação entre brancos, pretos e índios deu origem aos pardos, que atualmente compõe a maior parcela da população do país no que toca pessoas com idade para trabalhar, como se pode observar na Figura 3.

Figura 3 - Distribuição percentual das pessoas de 14 anos ou mais de idade, segundo a cor ou raça – Brasil – 2º trimestre – 2012-2018.



Fonte: Elaboração própria. IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Segundo Trimestre de 2017 e 2018.

Observando ainda a Figura 3, é possível destacar que a população branca com idade para trabalhar, com o passar dos anos, tem seu contingente reduzindo gradativamente, chegando a 43,40% no segundo trimestre de 2018. Do outro lado, as populações preta e parda

elevaram, percentualmente, o contingente de pessoas com idade para trabalhar. No mesmo segundo trimestre de 2018, a população preta ocupava 9,30%, enquanto os pardos têm 46,20% do número de pessoas com idade para trabalhar.

A Tabela 3 apresenta o rendimento médio real, dos trabalhadores por cor ou raça. A análise dos dados apresentados nesta tabela é delicada, visto que é uma análise de correlação e para tirar qualquer conclusão definitiva seria necessário relativizar os atributos em todas as suas dimensões observáveis e não observáveis. Entretanto, é possível notar que em geral a renda média do branco é mais elevada em todas as grandes regiões do país. Na média do Brasil, os brancos têm rendimentos reais 43,75% maiores comparados com os pretos e 42,33% comparados com a população parda. Observando os rendimentos reais de pretos e pardos, a população parda apresenta uma renda real 2,46% maior que a preta.

Examinando ainda os dados apresentados na Tabela 3, é interessante destacar que o Nordeste é a região que tem a menor renda média do país, com R\$ 1.456,00, mas é também a região que tem menor diferença real de rendimentos entre brancos, pretos e pardos. A diferença de rendimentos reais entre brancos e pretos é de R\$761,00, e em relação a brancos e pretos é de R\$718,00. Comparando estes resultados com o Sudeste, que apresenta maior rendimento médio real, R\$ 2.440,00, pode-se perceber que a diferença dos rendimentos entre brancos, pretos e pardos é quase duas vezes superior que no Nordeste, chegando à R\$ 1.401,00 a diferença entre brancos e pretos e R\$ 1,323,00 entre brancos e pardos, na grande região Sudeste. Embora os dados evidenciem essas grandes diferenças de rendimento no Sudeste, contrastando os salários de pretos e pardos nas duas grandes regiões, o Sudeste tem, em média, salários 40,00% superiores à grande região do Nordeste.

Tabela 3 - Rendimento médio real, habitualmente recebido por mês e efetivamente recebido no mês de referência, do trabalho principal e de todos os trabalhos, por cor ou raça, segundo Grandes Regiões – 2º trimestre de 2018.

Brasil e Grande Região	Total	Cor ou raça		
		Branca	Preta	Parda
Brasil	R\$ 2.128,00	R\$ 2.750,00	R\$ 1.547,00	R\$ 1.586,00
Norte	R\$ 1.610,00	R\$ 2.253,00	R\$ 1.442,00	R\$ 1.449,00
Nordeste	R\$ 1.456,00	R\$ 2.000,00	R\$ 1.239,00	R\$ 1.282,00
Sudeste	R\$ 2.440,00	R\$ 3.064,00	R\$ 1.663,00	R\$ 1.741,00
Sul	R\$ 2.302,00	R\$ 2.484,00	R\$ 1.716,00	R\$ 1.684,00
Centro-Oeste	R\$ 2.410,00	R\$ 3.032,00	R\$ 1.938,00	R\$ 2.060,00

Fonte: Elaboração própria. Site da Sidra. IBGE - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua trimestral.

A Tabela 4 apresenta a média de horas trabalhadas. Pelas mesmas razões dadas à análise da Tabela 3, a compreensão destes dados deve ser cuidadosa. Não obstante, é possível observar que, em média, a população branca trabalha mais horas semanais em comparação à população preta e parda. A grande região do Nordeste aparece como a população que trabalha menos horas por semana, com 36,4 horas. Do outro lado, as grandes regiões do Sudeste e do Sul tem indicadores que apontam que eles trabalham mais horas por semana, 39,9 horas. Comparando a cor ou raça a grande região Norte é que apresenta maior diferença de horas trabalhadas branca trabalha 3,18% a mais que os pretos e 2,65% a mais em comparação com os pardos.

Ainda na Tabela 4, é importante destacar que as grandes regiões do Nordeste e do Centro-Oeste são as únicas em que os pardos trabalham menos em comparação ao preto. Outro dado que pode ser observado no Centro-Oeste, é que o contingente branco trabalha quase que a mesma quantidade de horas que o preto, variando em apenas 0,1 horas trabalhadas por semana. Neste ponto é interessante salientar que o Centro-Oeste foi uma das regiões que se desenvolveu o ciclo do ouro durante o período colônia. Neste período, o homem negro ganhou certa autonomia de trabalho e certa liberdade para fazê-lo ao lado do homem branco, por acaso, é notado que é no Centro-Oeste é onde há menor diferença de horas de trabalho entre brancos e pretos e, na média, a maior renda do preto no Brasil, com R\$ 1.938,00.

Tabela 4 - Média de horas habitualmente trabalhadas por semana e efetivamente trabalhadas na semana de referência, no trabalho principal e em todos os trabalhos, das pessoas de 14 anos ou mais de idade, por cor ou raça, segundo Grandes Regiões – 2º tri de 2018.

Brasil e grandes regiões	Total	Cor ou raça		
		Branca	Preta	Parda
Brasil	38,8	39,5	38,6	38,1
Norte	36,9	37,7	36,5	36,7
Nordeste	36,4	37	36,7	36,2
Sudeste	39,9	40	39,7	39,7
Sul	39,9	40	39,5	39,8
Centro-Oeste	39,6	39,9	39,8	39,4

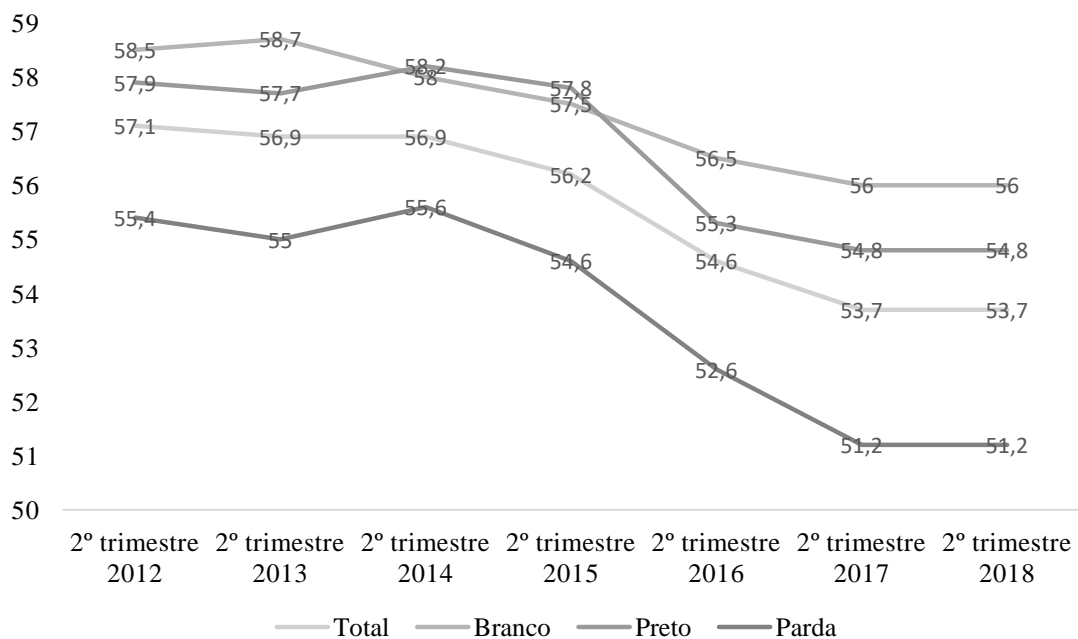
Fonte: Elaboração própria. Site da Sidra. IBGE - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua trimestral.

Outro indicador que é interessante observar, apresentado na Figura 4, é o da ocupação no mercado de trabalho. Destaca-se que ao longo do período analisado a população parda sempre esteve ocupada a taxas mais baixas do que a média nacional, representada pela linha total. Ao contrário, os contingentes brancos e pretos sempre estiveram acima da média

nacional. Quando se observa as variações do percentual de ocupação ao longo dos trimestres é curioso destacar que as variações observadas, em geral, mais acentuadas na população parda, enquanto para a população branca são sempre mais suaves.

Durante o segundo trimestre de 2014 e o segundo trimestre de 2018, período marcado por instabilidade econômica, é possível enfatizar diferentes movimentos entre as raças nos níveis de ocupação. Neste período a média nacional teve uma queda de 3,20 pontos percentuais, a população branca teve uma queda de 2,00 pontos percentuais, a preta 3,40 pontos percentuais, enquanto a parda teve uma queda de 4,40 pontos percentuais. Tais dados podem dar indícios de que brancos apresentam maiores condições de manterem-se ocupados, enquanto pretos e pardos são mais suscetíveis a perderem suas ocupações, em momentos de dificuldade econômica.

Figura 4 - Nível da ocupação em percentual, segundo cor ou raça – Brasil – 2º trimestre – 2012-2018.



Fonte: Elaboração própria. IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Segundo Trimestre de 2017 e 2018.

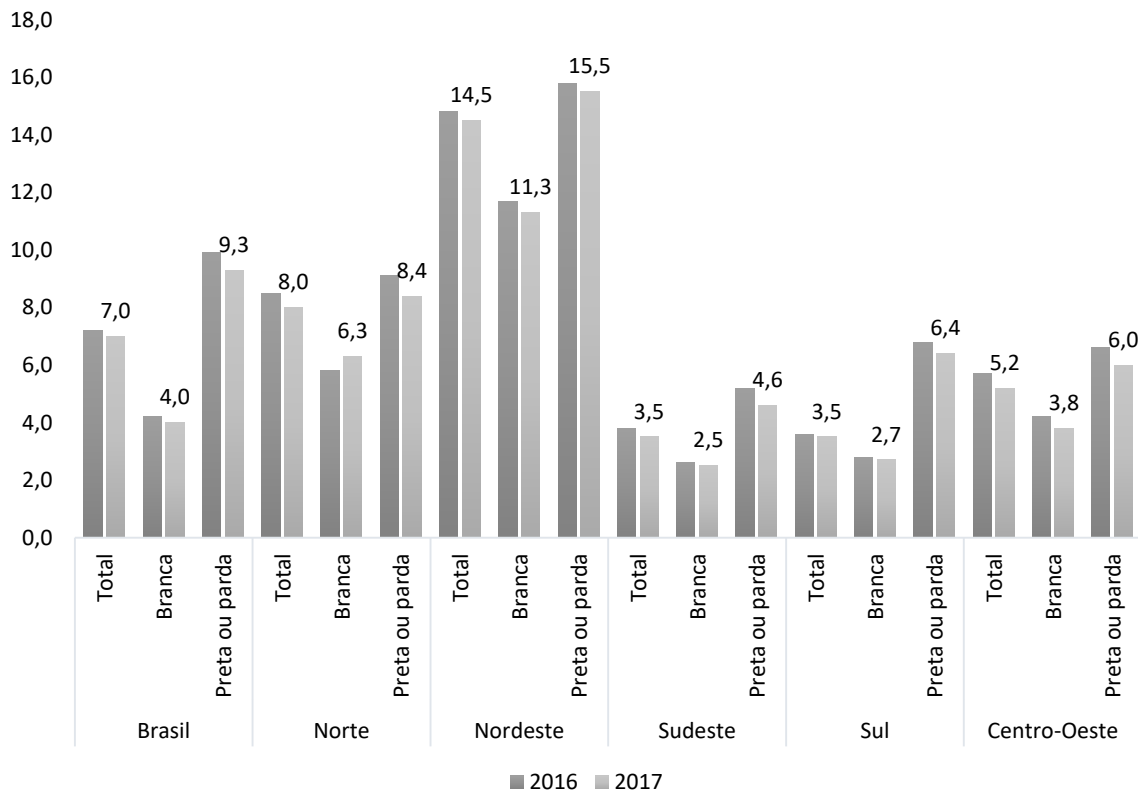
Nota: A categoria Total inclui as pessoas de cor ou raça amarela, indígena e sem declaração.

A Figura 5 apresenta os dados referentes ao analfabetismo aos anos de 2012 a 2017, vale ressaltar que a PNAD Contínua de 2017 classifica pretos e pardos na mesma rubrica. De acordo com os dados a população branca em todas as grandes regiões do Brasil apresentam indicadores melhores comparados ao total e o contingente preto ou pardo da população. Fica evidente na Figura 5 que a população nordestina apresenta as maiores taxas de analfabetismo

do país, com 14,50% da população sem saber ler e escrever, mais que quatro vezes maior do que a taxa de analfabetismo do Sul e Sudestes – ambas com a taxa de 3,50% no ano de 2017.

Os dados mostram também que a população preta ou parda tem, a nível Brasil, mais que o dobro de taxa de analfabetismo, enquanto a população branca tem uma taxa de analfabetismo de 4,00% o contingente preto ou pardo tem uma taxa de 9,3%, no ano de 2017. Em compensação a queda da taxa de analfabetismo entre 2012 a 2017 foi mais expressiva na população preta ou parda, a média nacional mostrou uma queda de 0,6 pontos percentuais, que foi acompanhada pelas grandes regiões Sul e Centro-Oeste, enquanto o Norte registrou uma queda de 0,7 pontos percentuais na taxa de analfabetismo de pretos ou pardos.

Figura 5 - Taxa de analfabetismo de pessoas de 15 anos ou mais de idade, por cor ou raça, segundo Grandes Regiões – 2016-2017.

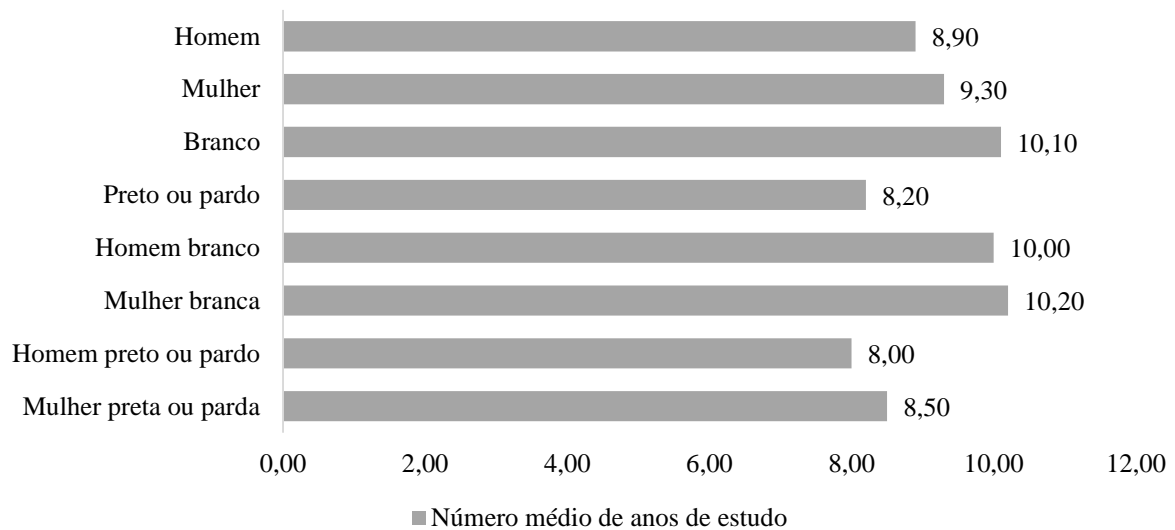


Fonte: Elaboração própria. IBGE, PNAD Contínua 2017 - Educação.

Pode ser observado na Figura 6 o nível de instrução da população brasileira, por sexo e cor ou raça. Nesta tabela estimou-se que as mulheres apresentam 0,40 anos de estudos que os homens. Quando observada a diferença de anos de estudo por cor ou raça a diferença é ainda maior, de 1,90 anos de estudo. Se considerar a diferença de anos de estudo por sexo no contexto da cor ou raça a diferença se torna menos acentuada entre homens brancos e mulheres brancas, com uma diferença de 0,2 anos de estudo a mais para as mulheres. A

mesma diferença para pretos ou pardos é de 0,5 anos de estudo a mais para as mulheres. De maneira geral, o homem preto ou pardo é o que apresenta menor nível de instrução no Brasil com 8,00 anos de estudo, no outro oposto está a figura da mulher branca, com 10,2 anos de estudo.

Figura 6 - Número médio de anos de estudo das pessoas de 25 anos ou mais, por sexo, cor ou raça – Brasil em 2017.



Fonte: Elaboração própria. IBGE, PNAD Contínua 2017 - Educação.

Dentro dessas características, a grande região do Nordeste tem um destaque negativo, pois apresenta os piores indicadores, tanto na renda, horas de trabalho por semana, quanto na taxa de analfabetismo. Fortuitamente, as características apresentadas podem ter tido influência da matriz institucional que se formara no período colonial.

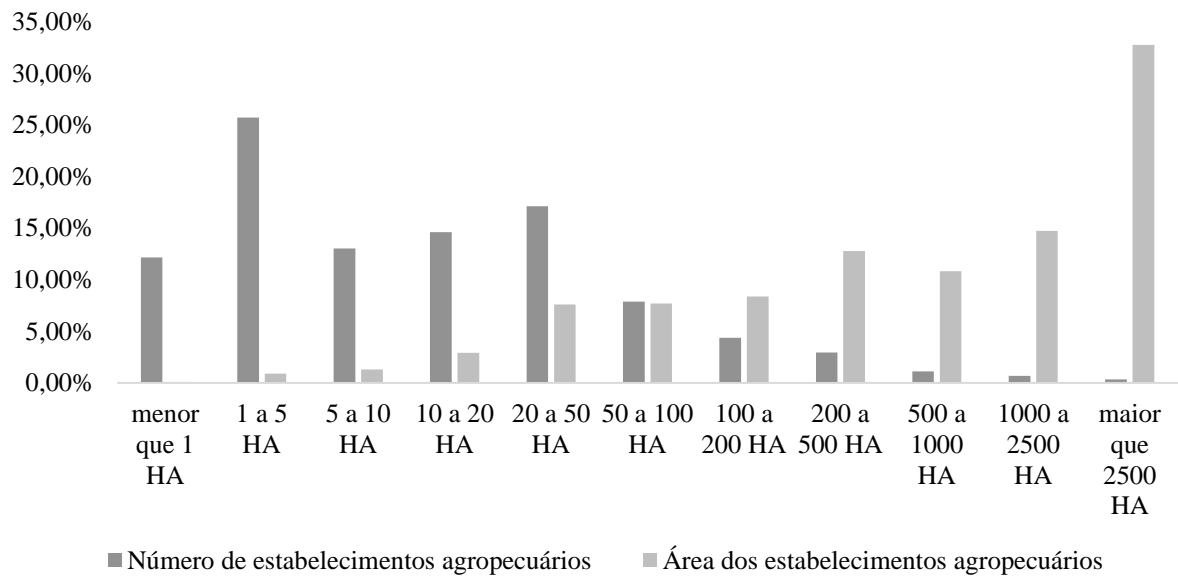
O ciclo econômico do açúcar se desenvolveu no Nordeste brasileiro, foi marcado por uma grande concentração de renda favorecendo a desigualdade, na qual os pretos e pardos não tinham possibilidades de mobilidade social. Por outro lado, o ciclo econômico do ouro já permitiu maiores possibilidades de mobilidade social, embora ainda existissem restrições informais que impedissem que os pretos e pardos gozassem de sua liberdade por completo.

Nestes dois ciclos, a figura do homem pardo sempre esteve às margens da sociedade, pois não era visto como filho do homem branco, e não era bem quisto entre pretos e índios. Neste ponto é interessante observar que justamente, como apresentado na Tabela 4, no Nordeste e no Centro-Oeste os pardos trabalham menos horas semanais que os pretos, podendo, por ventura, ser reflexo da dupla exclusão social que os pardos tiveram ao longo dos dois ciclos econômicos coloniais.

Aparentemente, houve uma mudança nas restrições informais do período colonial com a matriz institucional presente no que tange a valorização do trabalho. No período colonial brasileiro, formou-se uma instituição em que o trabalho era pouco valorizado, pois existia a figura do escravo para realiza-lo, desta forma não havia razão para prestigiar o trabalho do homem branco. Com o passar do tempo a interpretação a respeito do trabalho mudou, passando a ser mais valoroso e digno. Como pode ser visto atualmente o homem branco é quem, na média, trabalha mais horas por semana. Tal inversão de valores, pode trazer outra interpretação também, de que mais uma vez a figura do branco tem maior preferência em relação a figura do preto ou pardo, pois a partir do ponto em que o homem passa a valorizar o trabalho é o branco, que em média, trabalha mais horas semanais e tem maiores rendimentos.

Quando a análise é feita a despeito da diferença de oportunidades entre brancos, pretos e pardos, os indicadores mostraram que o branco ainda tem mais privilégios em comparação à pretos e pardos, pois, aparentemente tem mais estabilidade no emprego, indicam menores taxas de analfabetismo e maiores anos de estudo.

Outro indicador que aponta a desigualdade presente no Brasil está representado na distribuição de terras, uma das expressões da desigualdade. A Figura 7 apresenta um dos indicadores prévios do Censo Agropecuário de 2017. Tal indicador evidencia que há uma grande desproporcionalidade na divisão de terras no espaço rural brasileiro. Os dados expõem que 0,33% dos estabelecimentos agropecuários do país concentram uma área de terras que corresponde a 32,79% das áreas rurais do Brasil. No outro extremo, estabelecimentos que tem até 10 hectares de área chegam a 65,55% do total de estabelecimentos, e os mesmos detém apenas 5,19% do total de terras.

Figura 7 - Concentração de terras, por hectare no Brasil em 2017.

Fonte: Elaboração própria. Censo Agropecuário prévio de 2017.

A Tabela 5 analisa os dados do Índice de Gini concentração de terras no Brasil. A utilização de dados referentes ao Censo Agropecuário de 2006 são justificados pelo fato do Censo Agropecuário de 2017 não estar concluído e não há dados mais recentes a respeito da concentração de terras.

Tendo conhecimento da defasagem, mas destacando a relevância deste dado para a compreensão mais profunda da concentração de terras no Brasil, na Tabela 5 é possível notar o comportamento da tendência histórica de concentração de terras ao longo dessas três décadas, que em geral se elevam gradativamente com o passar do tempo, reforçando a noção que foi apresentada na Figura 7. O Índice de Gini brasileiro aumentou de 0,856, em 1995, para 0,872, em 2006, crescendo 0,016 pontos. É possível perceber que ao longo dessas três décadas o Índice de Gini apresentou melhora em apenas nove estados brasileiros, com destaque para Roraima que apresentou uma queda de 0,149 pontos de 1995 para 2006.

Na Tabela 5, o destaque está na grande região Nordeste que apresentou maior concentração de terras, em paralelo outros estados do país. Por outro lado, o Nordeste foi a grande região que teve mais estados que lograram uma redução no índice – Maranhão, Piauí, Rio Grande do Norte, Paraíba e Sergipe.

No entanto, é um erro conferir somente às políticas dos últimos a concentração de terras no Brasil. É um processo histórico, que em certa medida está vinculada com a maneira em que eram concedidas as terras no período colonial brasileiro, no qual foi aplicado um sistema de sesmarias em que a coroa portuguesa cobrava que fossem realizadas alguma forma de cultivo naquelas terras. Tal característica foi mais acentuada no ciclo econômico do açúcar,

onde o cultivo da cana-de-açúcar era feito em grande escala para a produção do açúcar, estando essas terras sobre o controle dos senhores de engenho que eram os poucos que obtinham recursos financeiros para desenvolverem a atividade econômica.

Há também a desigualdade de investimentos, como destaca a publicação da Oxfam Brasil (2016, p. 11) “o acesso a recursos e incentivos públicos para a agricultura teve um papel chave na consolidação da desigualdade no campo”. O acesso ao crédito rural se iniciou com a Lei nº 4.829/1965 que permitiu o crédito rural para o financiamento das atividades durante o período produtivo. A partir 1995, o governo tem o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) que tem como objetivo incentivar os pequenos produtores com crédito a taxas de juros mais baixas para financiar suas atividades.

Tabela 5 - Evolução do Índice de Gini, segundo, Grandes Regiões e Unidades da Federação – 1985-1995-2006.

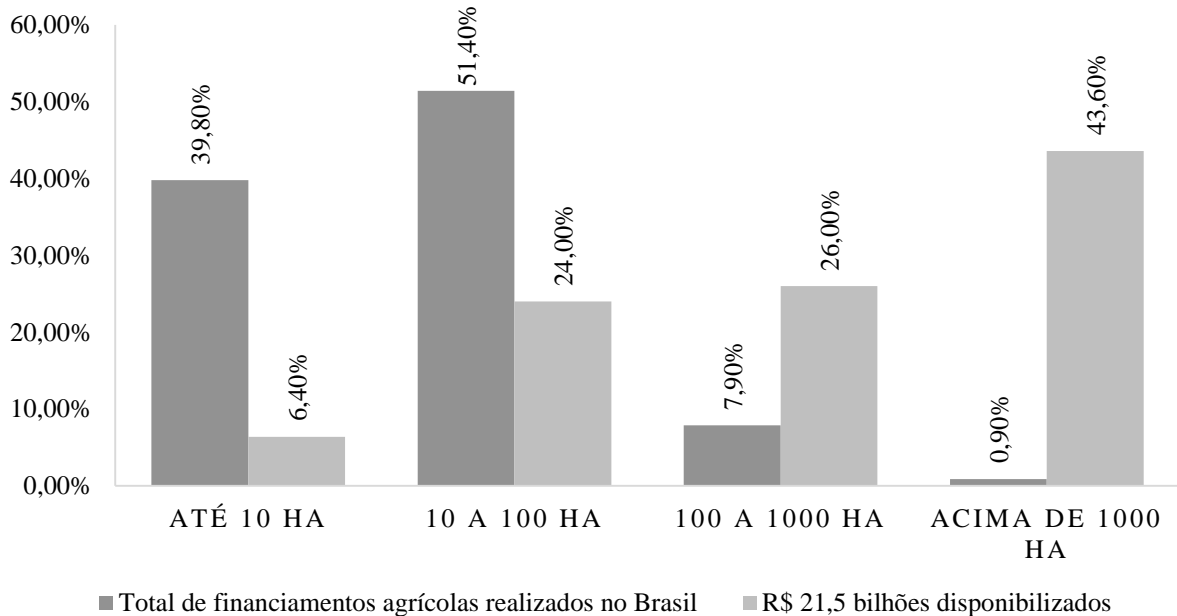
Unidades da Federação		Evolução do Índice de Gini		
		1985	1995	2006
Brasil		0,8570	0,8560	0,8720
Norte	Rondônia	0,6550	0,7650	0,7170
	Acre	0,6190	0,7170	0,7160
	Amazonas	0,8190	0,8080	0,8370
	Roraima	0,7510	0,8130	0,6640
	Pará	0,8270	0,8140	0,8220
	Amapá	0,8640	0,8350	0,8520
	Tocantins	0,7140	0,7260	0,7920
Nordeste	Maranhão	0,9230	0,9030	0,8640
	Piauí	0,8960	0,8730	0,8550
	Ceará	0,8150	0,8450	0,8610
	Rio Grande do Norte	0,8530	0,8520	0,8240
	Paraíba	0,8420	0,8340	0,8220
	Pernambuco	0,8290	0,8210	0,8250
	Alagoas	0,8580	0,8630	0,8710
	Sergipe	0,8580	0,8460	0,8210
Bahia	0,8400	0,8340	0,8400	
Sudeste	Minas Gerais	0,7700	0,7720	0,7950
	Espírito Santo	0,6710	0,6890	0,7340
	Rio de Janeiro	0,8150	0,7900	0,7980
	São Paulo	0,7700	0,7580	0,8040
Sul	Paraná	0,7490	0,7410	0,7700
	Santa Catarina	0,6820	0,6710	0,6820
	Rio Grande do Sul	0,7630	0,7620	0,7730
Centro-oeste	Mato Grosso do Sul	0,8600	0,8220	0,8560
	Mato Grosso	0,9090	0,8700	0,8650
	Goiás	0,7660	0,7400	0,7760
	Distrito Federal	0,7670	0,8010	0,8180

Fonte: Elaboração própria. Censo agropecuário de 2006 *apud* Oxfam Brasil (2016).

Na Figura 8, também retirada do Censo Agropecuário de 2006, é possível observar que a distribuição de financiamentos feitos pelo governo acabou beneficiando, em maior

proporção, os grandes produtores. As propriedades com até 100 hectares receberam o maior número de financiamentos (91,20%), mas apenas 30,40% dos recursos disponibilizados foram destinados a eles. No outro extremo, as propriedades que tem mais de 1000 hectares receberam um número pequeno de financiamentos (0,90%), mas totalizaram 43,60% dos recursos destinados para a produção agrária.

Figura 8 - Financiamentos realizados de acordo com o tamanho da propriedade rural.



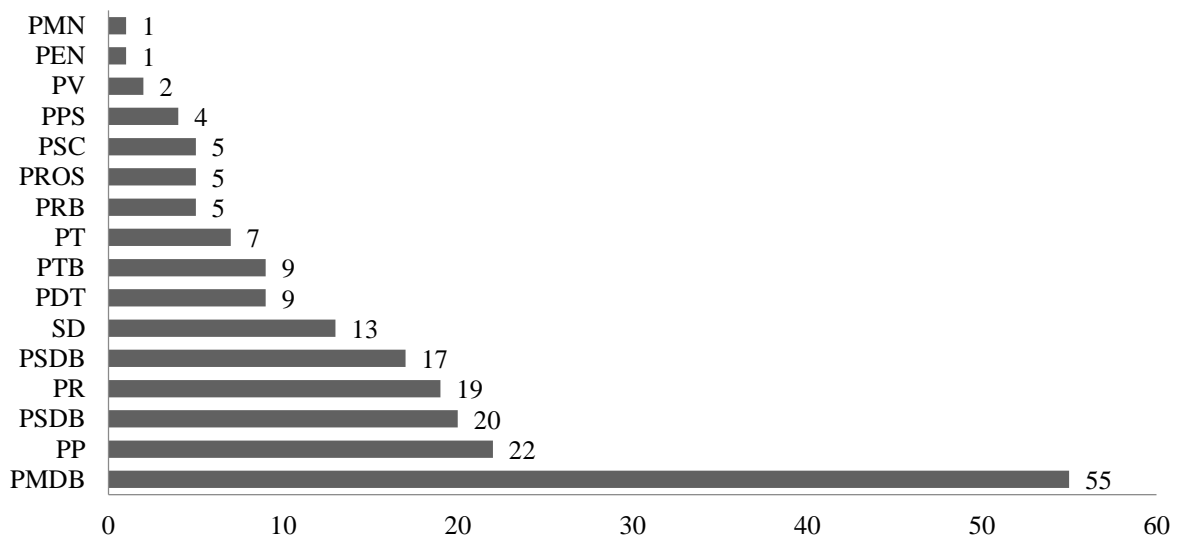
Fonte: Elaboração própria. Censo agropecuário de 2006 *apud* Oxfam Brasil (2016).

O relatório emitido pela Oxfam Brasil (2016) ressalva que o acesso ao investimento no campo também está vinculado à produção de *commodities* destinadas à exportação. Afirma ainda que a maioria dessas grandes propriedades recebeu crédito e incentivos fiscais para realizarem melhorias para atender a demanda internacional. Com a Lei Complementar nº 87/1996 (ou Lei Kandir) o agronegócio brasileiro foi isento de pagar o ICMS de produtos primários, industrializados e semielaborados destinados à exportação.

Os privilégios destinados ao grande produtor agrário estão vinculados à relação de poder e concentração de terras que apresentam características semelhantes desde o período colonial. Atualmente a Bancada Ruralista presente no Congresso Nacional é o exemplo máximo de grupos de interesses articulados. De acordo com site da Câmara Legislativa dos 513 deputados federais, 227 fazem parte da Frente Parlamentar Mista da Agropecuária (FPA), totalizando 44,24% dos deputados federais. Dos 81 senadores presentes no Brasil, um terço deles compõe a FPA.

De acordo com a Oxfam Brasil (2016), a Bancada Ruralista, de modo geral, busca utilizar de suas influências políticas para aprovação de leis que estão voltadas a manutenção do grande produtor agrário, minando movimentos sociais que tem como objetivo dar melhores condições aos pequenos proprietários de terras e aos índios. A Figura 9 apresenta a distribuição dos membros da FPA por partidos. É interessante destacar que 16 partidos políticos estão envolvidos neste movimento. Este dado pode evidenciar uma maior força da bancada perante o congresso, como será discutido mais a diante a respeito do pluralismo político.

Figura 9 - Distribuição da FPA por partido político - 2015-2018.



Fonte: Elaboração própria. Oxfam Brasil.

O comportamento em atender as necessidades dos grandes proprietários de terras remete a ideia de poder político apresentado por Acemoglu *et al.* (2000, 2005), e a forma com que o mesmo é distribuído. A maneira que está disposta a distribuição de terras, o acesso aos recursos e a existência de uma Bancada Ruralista organizada, remete a forma com que estava pautada a estrutura de poder no ciclo econômico do açúcar. Neste período, a distribuição de terras e a produção de açúcar, destinados à exportação, estavam concentrados nas mãos de poucos produtores. Diferentemente, atualmente o poder *'de jure'* é mais inclusivo e há neles maiores garantias aos pequenos produtores, todavia o *'factor political power'*, aparentemente, ainda se encontra nas mãos daqueles interessados na monocultura exportadora.

Carvalho (2013) destaca que há uma grande concentração de renda e riqueza pelas empresas capitalistas do campo, que detém um grande apoio de políticas governamentais. A apropriação desses recursos advém do pacto entre os grandes produtores da agroindústria e do

Estado brasileiro, que como é mostrado na Figura 5, a pequena parcela dos produtores recebe grande parcela do crédito público.

A concentração de recursos do complexo agroindustrial e o apoio do estado acabaram interferindo diretamente na organização da estrutura produtiva no país. Cardoso (2013, p. 34) afirma que tais características geraram um novo arranjo institucional tanto na parcela econômica, como na política.

Tais arranjos institucionais se constituíram no âmbito de uma coerção político-econômica acrescida ou emoldurada por um poderoso e abrangente aparato de afirmação da hegemonia (direção intelectual e moral), de maneira a disseminar massivamente uma racionalidade inspiradora de um discurso persuasivo para fundamentar ideologicamente a suposta excelência da racionalidade do agronegócio e da acumulação via espoliação em relação a outros modos de produção como, por exemplo, o do camponês contemporâneo.

Bruno (2016) evidencia que a grande atenção dada à elite da agroindústria escancara de outro lado um descuido com os camponeses da agricultura familiar, que acaba por gerar uma hierarquia sobre aqueles que podem e não podem integrar a cadeia de produtividade. Mascarado por um sistema de cooperativismo empresarial, que faz com que os pequenos produtores abram mão de algumas coisas para estarem inseridos no mundo do patronato agroindustrial. Deste modo, o pequeno produtor aparece sempre com o papel de atender o mercado interno, e acaba por subsidiar os interesses dos grandes produtores.

Analisando a perspectiva de concentração de poder e voltando as atenções para o acesso à política no Brasil, Aguiar (2013) afirma que por mais que existam leis inclusivas no país, e que qualquer cidadão possa participar de candidaturas políticas, o financiamento das mesmas, em geral, tem custos elevados. Acompanhada de uma fiscalização frágil e ineficiente faz com que haja uma proteção aos que já estão configurados no poder. Os financiamentos das campanhas eleitorais podem ser comparadas a um negócio empresarial, na qual o produto é o tráfico de influência, o uso do meio público para interesses privados. Representando instituições inclusivas no poder *'de jure'*, mas extrativas no *'factor political power'*.

Um dos fatores que auxiliam a manutenção das mesmas pessoas no poder é o grande número de partidos políticos no poder legislativo. A vasta pluralidade de partidos acaba forçando que líderes dos partidos façam coligações para se perpetuarem no poder, isso acaba gerando um sistema de trocas de interesses para conseguir o apoio político. A Tabela 6 evidencia esse pluralismo, ao demonstrar que somente na Câmara de Deputados Estaduais, a partir de primeiro de janeiro de 2019, 30 partidos estarão representados.

Aguiar (2013, p. 41) destaca que a grande quantidade de partidos irá influenciar na tomada de decisões do poder legislativo, onde as mesmas não serão definidas de acordo com a ideologia do partido, mas sim com o interesse das coligações que se firmaram, fazendo com que o congresso não passe de “um campo de trocas, fornecendo cargos em agências reguladoras, empresas públicas e ministérios em troca de apoio político”. Forma-se então um ambiente permeado de incertezas, visto a falta de controle sobre as atividades estatais e a não representatividade dos eleitores.

Tabela 6 - Número de deputados federais por partido na Câmara – 2018.

Partido	Vagas ocupadas	Percentual de vagas
PT	56	10,92%
PSL	52	10,14%
PP	37	7,21%
MDB	34	6,63%
PSD	34	6,63%
PR	33	6,43%
PSB	32	6,24%
PRB	30	5,85%
DEM	29	5,65%
PSDB	29	5,65%
PDT	28	5,46%
SD	13	2,53%
PODE	11	2,14%
PSOL	10	1,95%
PTB	10	1,95%
PC d B	9	1,75%
NOVO	8	1,56%
PPS	8	1,56%
PROS	8	1,56%
PSC	8	1,56%
AVA	7	1,36%
PHS	6	1,17%
PATRI	5	0,97%
PRP	4	0,78%
PV	4	0,78%
PMN	3	0,58%
PTC	2	0,39%
DC	1	0,19%
PPL	1	0,19%
REDE	1	0,19%

Fonte: Elaboração própria. G1.

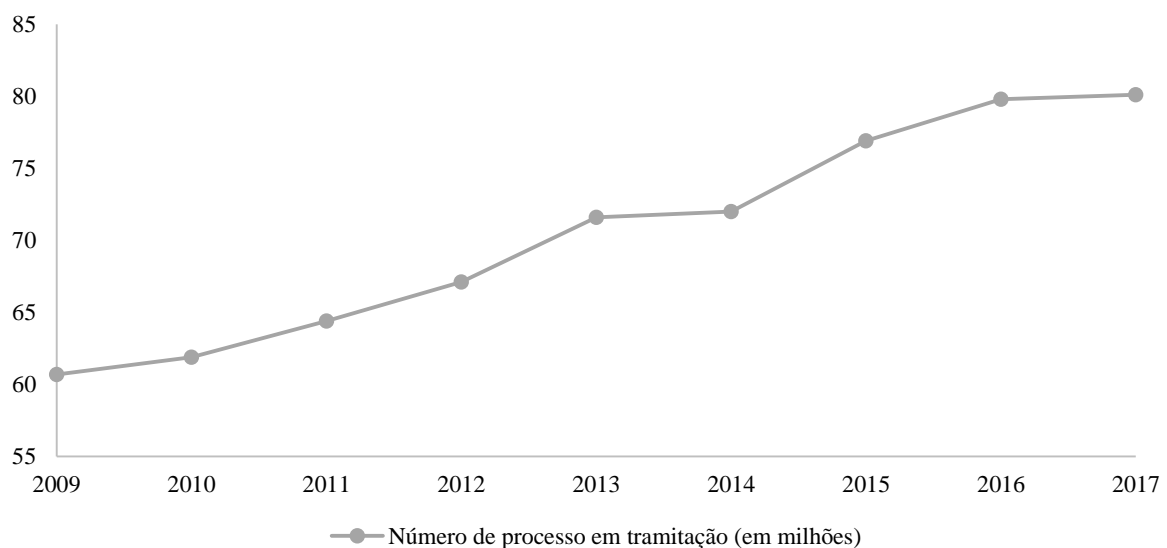
De acordo com Acemoglu *et al.* (2002) são as instituições que definem os incentivos da economia, são determinados pelo poder político daqueles grupos políticos que delimitam os incentivos aos outros agentes da econômica. É necessário, então, que a legislação seja cumprida, que o governo utilize o ‘*factor political power*’ para garantir os interesses públicos, e assim propiciar o desenvolvimento sustentável.

North (1990) defende que as instituições, quando estáveis e confiáveis, são o alicerce para a redução de incertezas e custos de transações. A redução dos custos de transação é vista como parte de uma análise para compreender a volatilidade da taxa de crescimento dos países, utilizando indicadores para conferir os direitos políticos, eficiência do setor público, proteção dos direitos de propriedade e estabilidade. (FILÁRTIGA, 2007).

O direito de propriedade é o direito que o agente tem em poder usufruir e controlar ativos que são de sua titularidade. Um exemplo que mostra a deficiência nas garantias do direito de propriedade é morosidade dos tribunais de justiça nacionais na demora de resolução dos conflitos, acarretando insegurança quanto à sua decisão. Tal dificuldade é reflexo de um sistema judiciário inchado e lento, que demoram anos para resolverem questões simples, com excesso de recursos, que acabam por prolongar as decisões, impedindo que, em algumas situações, o agente possa usufruir do seu direito (AGUIAR, 2013).

Conforme mostra a Figura 10, o número de processos em tramitação nas diferentes instâncias jurídicas tem aumentado com o passar dos anos, contabilizando 81,1 milhões de processos no ano de 2017, um crescimento de 31,96% em comparação ao ano de 2009. O documento Justiça em Números de 2018 dá ênfase que desses 81,1 milhões de processo, 18,10% deles estão suspensos, sobrestados ou em arquivos provisórios aguardando decisões futuras. Torna-se evidente que o sistema judiciário tem estado mais inchado com o passar dos anos, visto que o número de processos em tramitação tem aumentado, em vez de diminuir. O fato de ter uma parcela considerável de processos suspensos corrobora com a afirmação de que o poder judiciário brasileiro é moroso.

Figura 10 - Evolução do número de processos em tramitação – Brasil, entre 2009-2018.



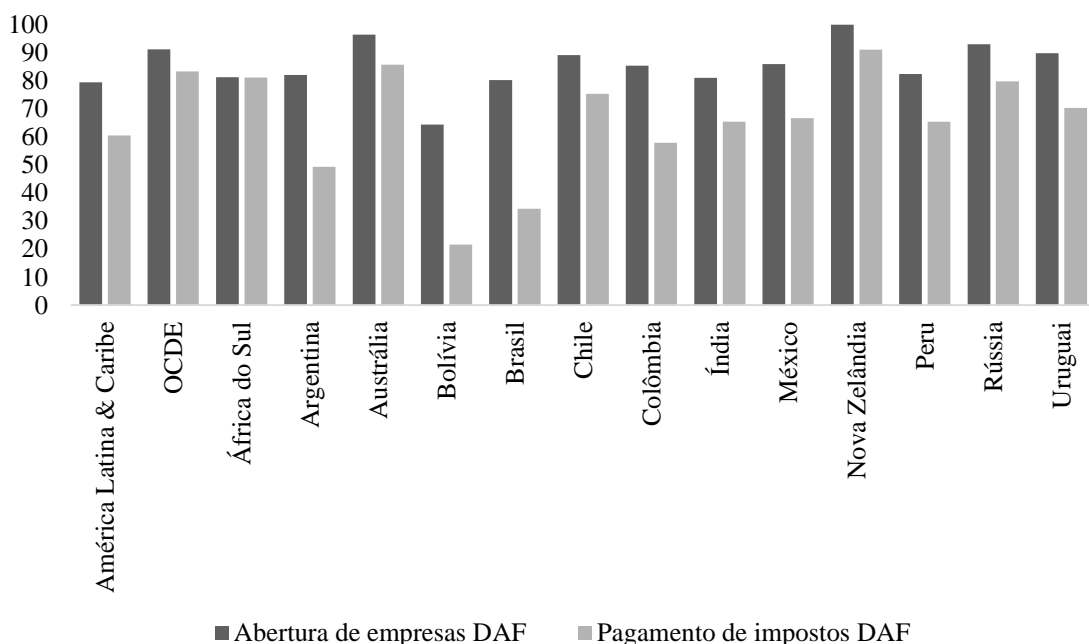
Fonte: Elaboração própria. Justiça em números 2018.

Filártiga (2007) defende que não é só a morosidade judicial que contribui para a dificuldade do desenvolvimento brasileiro, fatores como a burocracia, incertezas contratuais e a corrupção também elevam os custos de transação. O mesmo afirma que há muita burocracia, desde abrir uma empresa, a carga tributária que a acompanha e até mesmo com as regras trabalhistas.

São as instituições públicas responsáveis pelas leis, impostos e processos administrativos para o funcionamento da atividade econômica. Para ter um breve panorama do cenário brasileiro a Figura 11 surge como uma possibilidade para comparar o Brasil com outros países e dois quesitos: prazo para abertura de empresas e a carga tributária. De início vale ressaltar que na classificação da *World Bank Doing Business* (2018) o Brasil encontra-se em 140º nos rankings dos países no quesito abertura de empresas e na posição 186º no quesito cobrança de impostos.

Como é possível constatar na Figura 11, o Brasil tem indicadores piores no prazo de abrir empresas e também na tributação de impostos comparados à países vizinhos como Argentina, Chile, Colômbia, Peru e Uruguai. Comparando com outros países em desenvolvimento pelo mundo, como México, Rússia e Índia o Brasil também apresenta indicadores mais fracos. Destaque para o nível do indicador referente à carga tributária no Brasil, que é muito baixa e um nível mais próximo com o da Bolívia.

Figura 11 - Índice de abertura de empresas e de carga tributária.



Fonte: Elaboração própria. *The World Bank. Doing Business* (2018).

De acordo com os dados apresentados a matriz institucional brasileira não facilita a escolha da formalidade para os agentes desenvolverem as atividades econômicas, levando em consideração a existência de altos custos de formalidade no país. As dificuldades empregadas na hora de abrir uma firma fazem com que os agentes optem pela informalidade ao desenvolverem suas atividades. Perry *et al.* (2007) *apud* Filártiga (2007, p. 135) afirma que as firmas ainda são influenciadas pelo pensamento de que o Estado é injusto e ineficiente, reforçando, deste modo a cultura da informalidade “por meio de um ciclo vicioso no qual os custos de transgredir a lei são tão menores quanto mais transgressor houver”. A manutenção deste ciclo vicioso, na perspectiva da teoria institucional favorece um ambiente institucional que abre espaço para a informalidade.

A preferência pela informalidade faz-se recordar da do ciclo econômico do ouro, como fora explorado no capítulo anterior, a coroa portuguesa tinha com objetivo apenas a extração dos minérios, sem interesse na formação de um mercado interno. A coroa portuguesa até mesmo chegou a proibir o uso de moeda na colônia para dificultar as negociações entre os agentes, que tiveram que recorrer a outras formas de contrato para perpetuar as transações. No caso colonial as negociações eram feitas na base da confiança, no uso da palavra como forma de garantia, os custos de transação eram altos, pois não haveria a garantia que a palavra fosse cumprida.

Não obstante, a preferência pela informalidade presente no início do século XXI também geram um custo de transação semelhantes ao do período colonial, tendo em vista que a informalidade não obriga as firmas seguirem as regras das instituições formais, mas também não há garantias legais, ou amparos judiciais que garantam a realização do contrato.

Diante desta breve análise de alguns dados secundários que tratam do Brasil é possível perceber que ainda não há plenitude a respeito das instituições serem inclusivas. É evidente que houve uma grande evolução no que diz respeito à igualdade legal entre todas as raças e entre gêneros, embora os dados mostrem que na prática não há essa mesma igualdade. No que concerne a distribuição de terras, é natural que qualquer pessoa pode comprar um pedaço de terra, desde que tenha recursos, mas na prática o acesso à recursos financeiros para conseguir se desenvolver e integrar-se no ramo agrário ainda é complicado.

Já no que toca a distribuição de poder é possível perceber que ainda há uma concentração de interesse daqueles que estão no meio político, por mais que nos dias atuais a separação do poder ‘*de jure*’ e do ‘*factor political power*’ esteja mais bem melhor estabelecida que no passado. Chama atenção o fato das desigualdades e dificuldade presente

na matriz institucional do século XXI apresentam semelhanças com a matriz institucional que foi observada nos ciclos econômicos do açúcar e do ouro, claro que em proporções bem diferentes. Por mais que não se possam tirar conclusões definitivas desta exposição é inegável que as instituições do passado tenham alguma forma de influência na matriz institucional do presente.

5 CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como objetivo encontrar possíveis influências do período colonial herdadas pela matriz institucional brasileira do século XXI. Para isso, foi realizada uma análise descritiva e quanti-quali do período colonial brasileiro, com ênfase nos ciclos econômicos do açúcar e do ouro. Na interpretação de alguns aspectos do século XXI do Brasil, praticou-se uma análise de caráter quantitativo, por meio de dados secundários, com o objetivo de buscar algumas regularidades do Brasil contemporâneo.

A formação do arcabouço teórico centrou as atenções em conceitos apresentados por alguns expoentes da teoria institucionalista. Foi compreendido que as instituições são “regras do jogo” - como define North (1990) - que regulam as interações da sociedade, nos âmbitos, político, econômico e social. Com o resultado das interações dos agentes surgem as instituições que constituem regras, de caráter formal e informal, que orientam a conduta dos membros da sociedade.

Na análise realizada, a aplicação do conceito das dotações de fatores por Sokoloff *et al.* (2002) foi importante para analisar a inércia institucional, que eventualmente, condicionou a formação das primeiras instituições. Para uma compreensão mais ampla da matriz institucional, os conceitos apresentados por Acemoglu *et al.* (2000) foram pertinentes para caracterizar as instituições como extrativas ou inclusivas, além de possibilitar a análise sobre a distribuição do poder político. Para relacionar, e buscar, eventuais características da matriz institucional colonial com o Brasil do século XXI usou-se a noção de *path dependence*, defendida por North (1991), em que as instituições passadas são determinantes na formação de instituições futuras.

Com a identificação do referencial teórico, foi realizada uma análise do período colonial brasileiro, com o objetivo de destacar algumas características da matriz institucional brasileira. Percebe-se que o período colonial brasileiro foi marcado por instituições de caráter extrativistas, em razão pela qual não houve espaço para a formação de uma sociedade em que a figura do homem branco sempre impôs suas vontades perante os diferentes. O período colonial brasileiro foi marcado por uma grande concentração de terras e a renda, com uma visível polarização da figura do homem branco com as demais raças. Não existia respeito às culturas e religiões que não fossem as que os brancos valorizassem. Além da presença de uma coroa portuguesa disposta apenas a obter recursos com a finalidade de manter suas despesas reais.

A utilização de dados secundários tinha como objetivo averiguar possíveis características da matriz institucional colonial do Brasil do século XXI. Foi possível identificar que no início do século XXI, o país ainda padece de instituições inclusivas, embora as condições atuais sejam relativamente melhores ao período colonial. Por mais que o poder *'de jure'* garanta a igualdade de direitos a todos, na prática a distribuição do *'facto political power'* não permita que esses direitos sejam usufruídos em sua plenitude. Foi possível observar que o contingente branco da população ainda ostenta melhores resultados nos indicadores analisados em comparação a pretos e pardos, seja no nível médio da renda, no tempo de estudo ou nas taxas de analfabetismo. Destaca-se que todos esses indicadores foram mais acentuados no Nordeste, onde aconteceu o ciclo econômico do açúcar, mostrando que, por ventura, características das instituições coloniais possam ainda influir na grande região.

Os indicadores observados também apontaram que no país ainda apresenta uma grande concentração de terras e de acesso limitado aos recursos financeiros para serem investidos na agricultura. No que toca os custos de transação da economia brasileira no século XXI é possível constatar ainda são elevados em comparação a outros países do mundo, fomentando uma cultura de informalidade no país.

Aparentemente a história do Brasil foi marcada pelo triunfo pessoal, na qual a realidade brasileira ainda pode ser herança do longo período de colonização europeia. Foi possível observar que existem implicações históricas das instituições coloniais nos indicadores observados no século XXI brasileiro, por mais que não haja conclusões definitivas.

A teoria institucionalista argumenta que para compreender o processo de desenvolvimento econômico é necessário voltar as atenções para as instituições como um dos determinantes deste processo. A teoria aponta que a qualidade e os incentivos que as instituições proporcionaram ao longo do período colonial, eventualmente, influenciam a matriz institucional brasileira do século XXI. Por isso, como desdobramento a serem explorados em pesquisa futura, sugere-se a ampliação do arcabouço da teoria institucionalista com a finalidade de abordar mais elementos para caracterizar de forma mais ampla a matriz institucional do país. Da mesma maneira, poderia ser realizada uma análise da causalidade entre alguma característica das instituições coloniais com indicadores contemporâneos de desenvolvimento econômico, tais como renda *per capita*, escolaridade ou mortalidade infantil.

REFERÊNCIAS

- ACCORSI, Matheus Ponzoni. **Aproximação do institucionalismo com teorias do desenvolvimento sócio-econômico**. 2007. 142 f. Monografia (Especialização) - Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.
- ACEMOGLU, Daron; JOHNSON, Simon and ROBINSON, James A. **The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation**. National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA) Working Paper n° 7771, June 2000.
- ACEMOGLU, Daren; JOHNSON, Simon; ROBINSON, James A. **Institutions as a fundamental cause of long-run growth**. Handbook of Economic Growth. Edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf. Elsevier B.V. vol. 1A. 2005.
- AGUIAR, Felipe B. **A teoria de desenvolvimento com base em instituições: sua relevância para o passado e o futuro do Brasil**. 2013. 53 f. Monografia (Especialização) – Curso de Ciências Econômicas. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro.
- AGUILAR FILHO, Hélio Afonso de; MONTEIRO, Sérgio Marley Modesto. **Personalismo no Brasil Colônia: Uma análise institucional**. Textos para discussão. Programa de pós-graduação em economia. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre. 2012.
- ALBUQUERQUE, Tiago. **Uma proposta de sistematização da teoria institucionalista do desenvolvimento**. Eco da Graduação. vol 1 n°1. p. 35-56. Brasília. 2016.
- AREND, Marcelo; CARIO Silvio Antonio Ferraz; ENDERLE, Rogério A. **Instituições, inovações e desenvolvimento econômico**. Pesquisa & Debate. vol 23. São Paulo. 2011.
- BOTELHO, Tarcísio Rodrigues. **População e escravidão nas Minas Gerais, c. 1720**. In. 12º Encontro da Associação Brasileira de Estudos de População – ABEP, GT População e História. Caxambu. 2000.
- BRUNO, Regina. **Desigualdade, agronegócio, agricultura familiar no Brasil**. Estudos Sociologia e Agricultura. vol 24. n° 1. Rio de Janeiro. abril/set. 2016
- BUARQUE, Lísia da Costa Ribas. **A influência das matrizes institucionais no desenvolvimento econômico da Austrália e do Brasil: da colonização à substituição de importações**. 2010. 81 f. Tese (Doutorado) - Curso de Ciências Econômica, Departamento de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.
- BUENO, Newton Paulo. **Possíveis Contribuições da nova economia institucional à pesquisa em história econômica brasileira: Uma releitura das três obras clássicas sobre o período colonial**. Estudos Econômicos. vol 34. n°4. Revista USP. São Paulo. 2004.
- CAESAR, Gabriela. Saiba como eram e como ficaram as bancadas na Câmara dos Deputados, partido a partido. **G1**. 2018. Disponível em: <<https://g1.globo.com/politica/eleicoes/2018/eleicao-em-numeros/noticia/2018/10/08/pt-perde-deputados-mas-ainda-tem-maior-bancada-da-camara-psl-de-bolsonaro-ganha-52-representantes.ghtml>> . Acessado em 20 nov. 2018.

CARRARA, Angelo A. **A população do Brasil, 1570-1700: uma revisão historiográfica.** Revista Tempo. vol 20. p. 1-21. Niterói. 2014.

CARVALHO, Horácio Martins de. **A expansão do capitalismo no campo e a desnacionalização do agrário no Brasil.** Revista da Associação Brasileira de Reforma Agrária (ABRA), edição especial, p. 61-68, jun. 2013.

COASE, Robert H. **The nature of the firm.** *Economica*. New Series. vol 4. nº 16. p. 386-405. 1937.

CONCEIÇÃO, Octavio A. C. **Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista?** *Análise Econômica (UFRGS)*, Porto Alegre. vol 19. nº 36. p. 25-46. 2001.

CONCEIÇÃO, Octavio A. C. **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista.** Tese de Doutorado em Economia. PPGE/UFRGS. Porto Alegre. 2001.

CONCEIÇÃO, Octavio A. C. **O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas.** *R. Econ. Contem.* vol 6. nº2. Rio de Janeiro. 2002.

Conselho Nacional de Justiça (CNJ). **Justiça em números 2018.** Departamento de Pesquisas Judiciárias. Brasília. 2018.

DUGGER, William M. **Radical Institutionalism: Basic Concepts.** *Review of Radical Political Economics.* Chicago. nº 20. p.1-20. 1988.

FAUSTO, Boris. **História do Brasil: História do Brasil cobre um período de quinhentos anos, desde as raízes da colonização portuguesa até nossos dias.** Editora da Universidade de São Paulo. São Paulo. 1995.

FILÁRTIGA, Gabriel Braga. **Custos de transação, instituições e a cultura da informalidade no Brasil.** *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, vol 14. nº28 , p. 121-144. 2007.

FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil.** 34. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2006. 351 p.

GALA, Paulo. **A teoria institucional de Douglass North.** *Revista de Economia Política.* São Paulo. vol. 23. p. 89-105. abr./jun. 2003.

GERHARDT, Tatiana E.; SILVEIRA, Denise T. **Métodos de Pesquisa.** Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS. Editora da UFRGS. Edição 1. Porto Alegre. 2009.

GIL, Antonio. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** Sexta Edição. Editora Atlas. São Paulo. 2008.

GONZAGA, Miller J. V. **A influência da racionalidade limitada e do oportunismo em um jogo de empresas.** *Revista Lagos.* vol 6. nº 1. Volta Redonda. Rio Janeiro. jan/jun. 2015.

GUEDES, Sebastião Neto Ribeiro. **Análise comparativa do processo de transferência de terras públicas para o domínio privado no Brasil e EUA: uma abordagem institucionalista.** Editora UFPR. Revista de Economia. vol 32. nº 1. p. 7-36. Curitiba. 2006.

HODGSON, Geoffrey M. **Institutional economics: surveying the ‘old’ and the ‘new’.** Metroeconomica. vol 44, nº1, p. 1-28. 1993.

HODGSON, Geoffrey M. **The Approach of Institutional Economics.** Journal of Economic Literature, vol 36. nº11. p. 166-192. 1998-a.

HODGSON, Geoffrey M. **On the evolution of Thorstein Veblen’s evolutionary economics.** Cambridge Journal of Economics. vol 22. Inssue 4. p. 415–431. Cambridge. 1998-b.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). **Censo Agropecuário 2017: Resultados preliminares.** vol 20. p. 1-108. Rio de Janeiro. 2017

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). **PNAD Contínua Segundo trimestre de 2018.** Diretoria de Pesquisas. Coordenação de Trabalho e Rendimento. Rio de Janeiro. 2018.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). **PNAD Contínua Segundo trimestre de 2017.** Diretoria de Pesquisas. Coordenação de Trabalho e Rendimento. Rio de Janeiro. 2017.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). **PNAD Contínua – Educação 2017.** Coordenação de Trabalho e Rendimento. Rio de Janeiro. p. 12-89. 2018

KITAGAWA, Kota. **Uniqueness of cumulative causation in J.R. Commons’s Institutional Economics.** International Conference Research & Regulation. Paris. jun. 2015.

LOPES, Herton Castiglioni. **A corrupção no estado: Uma análise histórica e institucionalista a partir das contribuições de Raymundo Faoro e Sérgio Buarque de Holanda.** Revista Gestão Pública: Práticas e Desafios. vol 5. nº 2. 2014.

MARCONI, Marina de A.; LAKATOS, Eva M. **Fundamentos de metodologia científica.** 5º Edição. Editora Atlas S.A. São Paulo. 2003.

MATTHEWS, Robert, C. O. **The economics of institutions and the sources of growth.** The Economic Journal. vol 96, p. 903-918. dez. 1986.

Ministério da Justiça e Segurança Pública. **Levantamento Nacional de Informações Penitenciárias (Infopen).** Departamento Penitenciário Nacional. Brasília. 2017.

NARITOMI, Joana; SOARES, Rodrigo Reis; ASSUNÇÃO, Juliano J. **Institutional Development and Colonial Heritage within Brazil.** The Journal of Economic History. p. 393-422. 2009.

NAU, Heino H.; STEINER, Philippe. **Schmoller, Durkheim and old european institutionalist economics.** Journal of Economic. Issues, 36:4. p. 1005-1024. 2002.

NORTH, Douglass. **Structure and Change in Economic History**. Norton. New York. 1981.

NORTH, Douglass. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge University Press. 1990.

NORTH, Douglass C. **Institutions**. The Journal of Economic Perspectives. São Paulo. Jul-Dez, 2011. vol 5. nº 1. p. 97-112. 1991.

NORTH, Douglass. **Institutional competition**. Washington University. St. Louis. 1995.

Oxfam Brasil. **Terrenos da Desigualdade: Terra, agricultura e desigualdades no Brasil rural**. 2016. Disponível em: < <https://www.oxfam.org.br/publicacoes/terrenos-da-desigualdade-terra-agricultura-e-desigualdade-no-brasil-rural>>. Acessado em: 20 nov. 2018.

OLIVEIRA, Adilson V. **Ciências sociais em diálogo: um estudo sobre as instituições e a mudança econômica**. Revista agenda política. vol. 4. nº1. São Carlos. jan/abril. 2016.

PEREIRA, Ana E. G.; NAKABASHI, Luciano; SACHSIDA, Adolfo. **Qualidade das instituições e PIB per capita nos municípios brasileiros**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Brasília. jun. 2011.

PRADO JÚNIOR, Caio (Ed.). **História econômica do Brasil**. 43. ed. São Paulo: Editora Brasiliense Ltda., 2012. 364 p.

ROCHA, Maria M. **Integração vertical e incerteza**. Tese de doutorado. Universidade de São Paulo. São Paulo. 2002.

SAMUELS, Warren J. **The present state of institutional economics**. Cambridge Journal of Economics. Cambridge. vol 19(4). p. 569-590. 1995.

SCHWARTZ, Stuart B. **Segredos internos: engenhos e escravos na sociedade colonial 1550-1835**. São Paulo: Companhia das Letras, 1988. 474 p

SILVA, Maria Beatriz Nizza da. **História da família no Brasil colonial**. Rio de Janeiro. 1998

SILVA, Olintho Pereira da. **A mineração em Minas Gerais: Passado, presente e futuro**. Revista Geonomos. vol 1. nº1. Belo Horizonte. 1995.

SILVA, Vagner L. **Fundamentos do institucionalismo na teoria social de Thorstein Veblen**. Revista Política & Sociedade. vol. 9. nº 17. Florianópolis. 2010.

SIMÕES, Andre. **Instituições e desenvolvimento econômico: os contrastes entre as visões da Nova Economia Institucional (NEI) e dos neoinstitucionalistas**. Ensaios FEE. Porto Alegre. vol 35. nº1. p. 33-54. jun. 2014.

SIMON, Herbert A. **Organizations and Markets**. Journal of Economic Perspectives. vol 5. nº 2. p. 25-44. Spring. 1991.

SIMONSEN, Robert C. **História Econômica do Brasil 1500-1820**. 4ª edição. Edições do Senado Federal. vol 34. São Paulo. 2005.

SOKOLOFF, Kenneth L.; ENGERMAN, Stanley L. **Institutions, factor endowments, and paths of development in the new world.** Journal of Economics Perspectives. vol 14. n° 3. p. 2017-232. 2000.

SOKOLOFF, Kenneth L.; ENGERMAN, Stanley L. **Factor endowments, inequality, and paths of development among new world economies.** National Bureau of Economic Research. Cambridge. out. 2002.

The Work Bank. **Doing Bussines.** 2018. Disponível em:
<<http://portugues.doingbusiness.org/pt/rankings>> . Acessado em: 20 nov. 2018

TOYOSHIMA, Silvia H. **Instituições e desenvolvimento econômico:** Uma análise crítica das ideias de Douglass North. Estudos Econômicos. vol 29. n° 1. São Paulo. 1999.

VEBLEN, Thorstein .**Why is economics not an evolutionary science.** The place of science in modern civilisation and other essays. The collected works of Thorstein Veblen. London: Routledge/Thoemmes Press. 1994.

VEBLEN, Thorstein. **The theory of the leisure class:** An economic study of institutions. B.W. Huebsch. New York. 1918.

VEBLEN, Thorstein. **The place of science in modern civilisation and other essays.** New York. Huebsch. 1919.

VIANNA, Salvador Teixeira Werneck. **Desenvolvimento econômico e reformas institucionais no Brasil:** Considerações sobre a construção interrompida. 2007. 369 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2007.

VILAÇA, Márcio L. C. **Pesquisa e ensino:** considerações e reflexões. E-escrita. vol 1. n° 2. p. 59-74. Nilópolis. mai/ago. 2010.

WILLIAMSON, Oliver E. **Comparative economic organization:** the analysis of discrete structural alternatives. Administrative Science Quarterly. vol 36. p. 269-296. 1991.

WILLIAMSON. Oliver E. **The Mechanisms of governance.** Oxford University Press. New York. 1996.

WILLIAMSON, Oliver E. **The Institutions of governance.** The American Economic Review. vol. 88. n°. 2. p. 75-79. 1998.