

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

LUÍS FERNANDO TATSCH

**UM ESTUDO SOBRE INSTITUIÇÕES LEGAIS E SUA RELAÇÃO COM A
ECONOMIA SOB A ÓTICA DE ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS**

**Porto Alegre
2013**

LUÍS FERNANDO TATSCH

**UM ESTUDO SOBRE INSTITUIÇÕES LEGAIS E SUA RELAÇÃO COM A
ECONOMIA SOB A ÓTICA DE ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Octávio A. C. Conceição

Porto Alegre

2013

LUÍS FENRANDO TATSCH

**UM ESTUDO SOBRE INSTITUIÇÕES LEGAIS E SUA RELAÇÃO COM A
ECONOMIA SOB A ÓTICA DE ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Relações Internacionais.

Aprovada em: Porto Alegre, _____ de _____ de 2013.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Octávio Augusto Camargo Conceição – Orientador
UFRGS

Prof. Dr. Ronald Otto Hillbrecht
UFRGS

Prof. Me. Hélio Afonso de Aguiar Filho
UFRGS

RESUMO

Existe muita controvérsia a respeito das causas e consequências do desenvolvimento econômico. A escola institucionalista surgida no início do século XX trouxe um conceito rico de instituição e uma teoria mais abrangente com aspectos sociológicos, psicológicos e evolucionistas. A Nova Economia Institucionalista, seguiu a partir deste caminho e deu uma interpretação mais metodológica ao considerar a diminuição da incerteza ocasionada pela instituição como forma de possibilitar maior eficiência para a economia. A presente monografia visa, a partir destas abordagens institucionalistas, analisar alguns aspectos do sistema legal, como o ambiente regulatório, os direitos de propriedade, a morosidade do judiciário e a aderência do direito na sociedade ligando estes, com base em dados empíricos, à possíveis efeitos na economia.

Palavras-chave: Institucionalismo; Nova Economia Institucional; Instituições Legais; *Rule of law*; Desenvolvimento Econômico.

ABSTRACT

There is a lot of controversy regarding economic development and its causes and consequences. The Institutionalist school risen from the beginning of the 20th century came up with a rich concept of institutions and a broad theory with sociologic, psychologic and evolutionary aspects. The New Institutional Economics, picked up from this track and came up with a more methodological perspective by considering the diminish of uncertainty generated by institutions as a path to allow more efficient economies. This work proposes, form this institutionalists perspectives, to analyze some issues of the legal system, as regulatory quality, property rights, efficiency of decision-making process and the rule of law in societies linking these issues to possible effects in economy, based with empirical data.

Keywords: Institutionalism; New Institutional Economics; Legal Institutions; Rule of law; Economic Development.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
2 PRIMÓRDIOS DA ESCOLA INSTITUCIONALISTA	9
2.1 THORSTEIN VEBLEN	9
2.2 J. R. COMMONS	13
3 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)	20
3.1 RONALD COASE	20
3.2 DOUGLASS NORTH.....	26
4 AVALIAÇÃO AO SISTEMA LEGAL BRASILEIRO.....	32
4.1 AMBIENTE REGULATÓRIO	32
4.2 PROPRIEDADE PRIVADA	37
4.3 AGILIDADE NO PROCESSO DECISÓRIO	42
4.4 ANÁLISE EMPÍRICA DO <i>RULE OF LAW</i>	49
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	56
REFERÊNCIAS.....	58

1 INTRODUÇÃO

A teoria ortodoxa na ciência econômica está baseada na lógica da escolha individual, e por isso a aplicação de seu instrumental não está restrita ao campo da economia. Porém, o outro lado que explica a maleabilidade da teoria ortodoxa reside no fato de que ela não aborda um tema central para a economia: as instituições

A escola institucionalista surgida no começo do século XIX com os escritos de Thorstein Veblen, J. R. Commons e Wesley Clair Mitchel, se propôs a uma análise da economia muito mais abrangente, com um caráter multidisciplinar e evolucionário, destacando a importância das instituições para o ambiente econômico (CONCEIÇÃO, 2002). O conceito construído de instituição por estes autores é bastante amplo, envolvendo aspectos de análise sociológica e psicológica, o que enriquece bastante o estudo econômico.

Mais recentemente, autores como Douglas North, Ronald Coase e Oliver Williamson trouxeram grandes contribuições para o Institucionalismo como a estrutura de incentivo à cooperação e a análise dos custos de transação. Estes autores ficaram conhecidos como defensores da Nova Economia Institucional (NEI), pois ainda que tenham como base as teorias dos “velhos” institucionalistas, os mesmos possuem algumas distinções.

Dentro deste amplo mundo das instituições, as instituições legais merecem destaque por se tratarem de estruturas formais capazes de criar um padrão de comportamento na sociedade (COMMONS, 1934). A definição dos direitos, a clareza das leis, os procedimentos formais, tudo isso irá constituir a estrutura de incentivos que poderá incentivar ou dificultar a cooperação e as atividades econômicas.

O objetivo deste trabalho, portanto, será o de fazer um estudo da escola institucionalista, tanto de seus autores antigos como os da Nova Economia Institucionalista, e a partir destas teorias fazer uma análise das instituições legais brasileiras e a relação destas com a esfera econômica. Sempre que possível serão agregados dados empíricos na pretensão de avaliar a qualidade destas instituições e fazer comparações entre países.

Para isso partiremos do capítulo dois com o estudo dos autores do “velho” Institucionalismo, Thorstein Veblen e J. R. Commons, e como eles tratam o conceito das instituições e a ideia de estrutura orgânica que evolui com o tempo.

Já no capítulo três, estudaremos os autores Douglass North e Ronald Coase da Nova Economia Institucional (NEI), e ver como a economia pode ser explicada por meio dos custos de transação e pelos incentivos proporcionados pelas instituições.

Finalmente no capítulo quatro, passaremos a tratar de alguns pontos específicos das instituições legais e suas consequências para o ambiente econômico. Veremos a importância do ambiente regulatório e como precisamos de normas claras e objetivas para orientar as decisões dos indivíduos. A questão dos direitos de propriedade e a necessidade de se ter uma boa definição como forma de evitar a insegurança jurídica tão prejudicial aos investimentos. Veremos como a agilidade no processo decisório nos diferentes países pode afetar a concorrência de suas empresas, E por fim, analisaremos o índice *Rule of law*, que comporta diversos fatores ligados às instituições legais e permitirá uma avaliação empírica da relação entre estas e o desenvolvimento econômico.

2 PRIMÓRDIOS DA ESCOLA INSTITUCIONALISTA

Foram eleitos como base fundamental do início deste trabalho dois dos principais autores da escola institucionalista que deram origem a esta corrente de pensamento: Veblen e Commons. Estes autores, também chamados de “velhos” institucionalistas, têm em comum em suas abordagens alguns pontos como: a) a inadequação da teoria neoclássica em tratar inovações, supondo-as dadas, desconsiderando as condições de sua implementação; b) foco em como se desdobram as mudanças na economia ao invés do “equilíbrio estável”; c) ênfase no processo de evolução econômica e transformação tecnológica (CONCEIÇÃO, 2004).

Ainda que o a análise dos aspectos legais posteriormente abordados no trabalho no trabalho venham a se basear mais em instrumentos da Nova Economia Institucional (NEI), é importante trazer os conceitos e ideais dos velhos institucionalistas para entendermos também a evolução desta escola de pensamento.

2.1 Thorstein Veblen

Os primeiros trabalhos de Thorstein Veblen, no início do séc. XX, surgiram do lado da heterodoxia tecendo duras críticas ao *mainstream* neoclássico. Bebendo da fonte da escola histórica alemã e com influências da sociologia, psicologia e até do Darwinismo, a Teoria Institucionalista surgiu propondo maior ênfase a observância da economia como um todo, como parte de um processo evolutivo.

O conceito de instituições de Veblen é abrangente, no qual a instituição poderia ser caracterizada como um tipo especial de estrutura social com o potencial de influenciar os agentes, incluindo mudanças nos seus objetivos ou preferências (HODGSON, 2006). Portanto, não se incluiria neste arcabouço somente as instituições formais como agências do governo, leis, instituições de educação, mas também instituições não formais, hábitos e culturas de um povo, como por exemplo, a escravidão, a burocracia ou a tradição espanhola da *siesta*.

Veblen (1983, p. 7) irá focar em sua obra mais conhecida a instituição da classe ociosa:

Os usos e os traços culturais dessas comunidades num baixo estágio de desenvolvimento indicam que a instituição da classe ociosa surgiu gradualmente durante a transição da selvageria primitiva para a barbárie; ou, mais precisamente, durante a transição de um modo de vida pacífico para um mais consistentemente guerreiro.

Explica ele que, a partir do momento que a civilização atingiu certo nível de produtividade em que há um excedente, parte da comunidade ficou livre da rotina regular do trabalho, e criou-se uma discriminação de funções. Inicialmente, as funções dignas estariam ligadas a caça ou a guerra, pois estas teriam elementos de façanha e proeza, enquanto que as tarefas rotineiras da comunidade seriam indignas, devido à falta do elemento espetacular e porque muitas vezes implicava em submissão.

Assim nasceu um incentivo psicológico para que os indivíduos buscassem nestas atividades predatórias o destaque social e o sucesso. Os troféus de guerra e caça funcionavam como uma prova de força e de honra. Com o desincentivo para o trabalho produtivo mundano, surge esta instituição da classe ociosa (VEBLEN, 1983).

O termo ocioso aqui está ligado mais ao tempo gasto no trabalho produtivo do que ao “não fazer nada”. A atividade da caça e guerra contribuía socialmente para o sustento do grupo, mas continuava sendo uma atividade predatória. Os motivos desta ociosidade são o repúdio pelo trabalho produtivo e também para demonstrar a posse de riquezas que possibilitam uma vida inativa. Já na classe ociosa moderna, como veremos, o termo tomará sua forma consumada, pois além se tratar de atividade não produtiva não haverá uma contribuição direta para o sustento do grupo.

O surgimento desta instituição não é algo imposto autoritariamente, mas algo que surge no processo histórico a partir das interações sociais dos indivíduos que compõe a sociedade. Da mesma forma elas não permanecem estáticas durante o tempo, mas vão se transmutando em um processo evolutivo de acordo com as forças intrínsecas e as circunstâncias em que se encontram.

Verifica-se a influência do Darwinismo na teoria de Veblen em trechos em que ele desenvolve o conceito de processo seletivo e adaptativo na evolução das instituições:

“As instituições são elas próprias o resultado de um processo seletivo e adaptativo que modela os tipos prevalecentes ou dominantes, de atitudes e aptidões espirituais; são, ao mesmo tempo, métodos especiais de vida e de relações humanas, e constituem, por sua vez, fatores eficientes de seleção. De modo que as instituições em mudança levam por seu turno a uma ulterior seleção de indivíduos dotados de temperamento mais apto e a uma ulterior adaptação do temperamento individual e seus hábitos ao ambiente mutável, mediante a formação de novas instituições.” (VEBLEN, 1983, p.87).

Vale ressaltar que a dinâmica evolutiva funciona tal modo que circunstâncias econômicas e sociais vão afetando as instituições, gerando paulatinas mudanças e ocasionando a sua evolução, porém as mesmas circunstâncias estão sujeitas a esta estrutura institucional, havendo uma via de mão dupla quanto a influência de uma na outra.

Quanto à instituição da classe ociosa, Veblen (1983) argumenta que na vida moderna esta instituição evoluiu, com a substituição da cultura belicosa pela emulação pecuniária. As tarefas servis continuam sendo indesejadas, enquanto que a prova de honra passa a ser a posse de bens e riquezas. "Os bens materiais, sejam eles adquiridos agressivamente por esforço próprio, sejam eles adquiridos passivamente por herança de outros, tornam-se a base convencional da honorabilidade”.

O estabelecimento definitivo da propriedade privada é fator preponderante para esta mudança de cultura, pois é esta que permite o acúmulo de riquezas independente do trabalho exercido. É com essa mudança que a instituição da classe ociosa toma sua forma consumada, não somente em teoria, mas de fato.

Desta forma, ainda que a instituição da classe ociosa tenha se modificado, permanece a dicotomia do instinto de produção e do instinto predatório. Continuam coexistindo o instinto destinado a promover a cooperação e a existência material da vida em comunidade e o instinto de por manter e reproduzir uma estrutura de poder e status. A diferença é que a classe ociosa não mais é constituída de destemidos

guerreiros e líderes tribais e espirituais, mas sim de financistas, proprietários ausentes e políticos poderosos.

Este comportamento social acarretará em uma comparação pecuniária entre os indivíduos, gerando uma concorrência que irá se tornar o objetivo convencional da ação humana. Nenhum aumento de riqueza na comunidade irá suprir as necessidades individuais, já que o fundamento de tais necessidades é o desejo de cada um de sobrepujar todos os outros na acumulação de bens. (VEBLEN, 1983).

Esta é a sociedade de consumo descrita por Veblen, e este conceito, aliado aos aspectos psicológicos, servirá de base para criticar a tese dos mercados eficientes. A busca por status e por ostentação direciona aos indivíduos da classe ociosa a um consumo fútil, o que não ajuda no desenvolvimento do país, e até dificulta a geração de bem-estar geral da sociedade. Este é a lógica que tenta demonstrar as falhas da teoria clássica, pois desta forma uma economia capitalista pode sim ser ineficaz na utilização dos recursos, devido à falta de racionalidade na organização social.

Este conceito de instituição que engloba a estrutura social é completamente ignorado pela corrente ortodoxa de economia, deixando de fora de suas análises este efeito de baliza que as instituições têm para com a ação dos indivíduos em meio à coletividade.

Em certos momentos transparece, ainda que não explicitamente, no trabalho de Veblen uma influência Marxista ao tratar de termos como dominância, classes, trabalho produtivo e trabalho predatório no desenvolvimento de sua tese da instituição da classe ociosa.

Ainda que o objeto do estudo sofra esta influência mais radical, é indiscutível que a abordagem utilizada por Veblen é extremamente interessante do ponto de vista da análise econômica. Embora esta análise seja bastante complexa devido ao seu caráter multidisciplinar e por não ser um modelo estático, ela se torna uma abordagem com uma aderência muito maior à realidade.

Esta visão peculiar de Veblen sobre a economia e as relações sociais é extremamente importante para uma análise holística do desenvolvimento

econômico. O conceito alargado de instituições também será compartilhado por muitos outros institucionalistas, e a ideia evolucionista de que cada sociedade tem suas mudanças limitadas pelo trajeto histórico até então traçado aparecerá também nos estudos de Douglass North (1994) de *path dependence*. Ainda que Veblen não vislumbrasse um caminho a ser seguido para as mudanças institucionais, nada impede de utilizarmos este arcabouço teórico numa tentativa de avaliar e comparar as instituições legais nas sociedades modernas.

2.2 J. R. Commons

Com suas obras *Legal foundations of capitalism* (1924) e *Institucional Economics* (1934), J. R. Commons também ajudou a fortalecer o Institucionalismo como escola econômica. Ele foi ligado intimamente com as realidades legais e institucionais de sua época, e, conseqüentemente, destacou de maneira enfática em suas obras a importância da matéria legal para a economia norte-americana. Não possuía uma abordagem tão multifacetada como Veblen, além de ter um método descrito por muitos como não teórico e com um estilo não sistemático (HODGSON, 2004). Porém suas contribuições são importantes, e o próprio Commons destaca que sua preocupação não é a de criar uma escola institucional à parte de todas as outras escolas, mas sim de dar a devida atenção à ação coletiva e suas variantes na teoria econômica.

Ele foi um dos precursores a fazer uma abordagem interdisciplinar entre direito e economia e fica claro em seus textos sua busca para bases legais para questões econômicas. Como a economia seria dependente do Estado e seu sistema legal, a base da sua economia institucional serão as relações jurídicas. Para Commons o direito não é algo imposto na economia de fora para dentro, mas é, na verdade, uma própria condição da economia. Sua teoria da propriedade permitiu diversas observações da evolução entre direito e economia.

Commons também percebe a definição instituição como algo amplo e por vezes difícil de definir. Porém ele consegue fazer uma analogia bastante didática de como se constituem as instituições perante a sociedade, na forma de um prédio e seus habitantes:

The difficulty in defining a field for the so-called institutional economics is the uncertainty of meaning of an institution. Sometimes an institution seems to mean a framework of laws or natural rights within which individuals act like inmates. Sometimes it seems to mean the behavior of the inmates themselves. (COMMONS, 1934, p. 69)¹.

De forma semelhante à Veblen, Commons entende que a instituição pode tomar o corpo formal de leis e normas, e neste caso seria como a estrutura de um prédio que delimitaria a ação dos indivíduos, ou poderia se constituir também do próprio comportamento dos “habitantes” deste prédio, como determinado costume da sociedade.

As normas vigentes estabelecem uma rede de relações sociais especificando como os indivíduos estão organizados, como lidam com a produção, e como distribuem os bens entre eles, ou seja, esta rede dá forma à estrutura da sociedade.

As instituições possuem uma realidade própria, pois elas são mais do que a soma dos indivíduos, uma característica holística de sua teoria. Apesar de criar este fenômeno ele também reage a ele, pois as instituições influenciam no aspecto subjetivo de suas escolhas, seus motivos, razões e expectativa. Assim Commons adota o conceito de Ação Coletiva como o vetor que restringe, libera e expande a ação individual.

A Ação Coletiva nada mais é do que a tentativa de Commons de transformar o conceito de instituição em um princípio universal, comum a todos os comportamentos institucionais. Ele define, assim, instituições como Ações Coletivas em Controle de Ações Individuais.

A ação coletiva, assim como a ação individual, sempre estiveram presentes. As origens destas ações coletivas podem ser de costumes não planejados ou de organizações como famílias, corporações, associações de comércio, sindicatos, o governo, etc. O objetivo da ação coletiva, portanto, seria o de resolver conflitos de interesses ao controlar a ação de indivíduos, com a intenção de beneficiar outros determinados indivíduos (COMMONS, 1934).

¹ A dificuldade em definir o campo para a chamada economia institucional é a incerteza do significado de uma instituição. Algumas vezes uma instituição parece significar uma estrutura de leis ou direitos naturais dentro da qual os indivíduos agem como internados. Algumas vezes parece significar o próprio comportamento dos internados

Commons tinha muitos pontos em comum com os outros Institucionalistas, e sempre destacava que as preferências e propósitos dos indivíduos são formados socialmente pelas suas circunstâncias, ou seja, as instituições serviam como uma estrutura que influenciava e restringia os indivíduos. Mas diferentemente de Veblen, ele não entrava nos processos causais como os aspectos psicológicos por qual cada indivíduo era moldado de acordo com suas circunstâncias. Ainda assim, Commons (1931, p. 654) buscava dar uma sistemática metodológica e fundamentação teórica a economia institucional. “If institutional economics is volitional it requires an institutional psychology to accompany it. This is the psychology of transactions, which may properly be named negotiational psychology.”²

Por psicologia de negociação Commons se refere a uma psicologia *behaviorista* ou comportamentalista. Esta vertente da psicologia propunha tornar o comportamento como o objeto de estudo, ao invés de apenas um indicador de alguma outra coisa. Os defensores desta vertente não negavam a existência de processos mentais, mas dispensavam este enfoque devido à dificuldade de analisar os processos mentais de maneira objetiva.

O perfil pragmático de Commons vai de encontro a estas ideias, entretanto ele dá a entender que a psicologia *behaviorista* é consistente com a sua própria visão, mas insuficiente para seus objetivos. Sua teoria se assemelhava neste ponto a outro institucionalista, Wesley Clair Mitchell, ao adotar alguns aspectos do behaviorismo e em abandonar a psicologia do instinto-hábito.

Os costumes tinham um papel de moldar o comportamento dos indivíduos. Ele deixava isso claro ao declarar que: “The binding power of custom is its security of expectations.”³ (COMMONS, 1924, p. 301).

Ou seja, ele queria dizer que um comportamento repetido dentro de um grupo leva cada indivíduo a formar expectativas consistentes em relação ao futuro. Desta forma, os indivíduos estão ligados ou presos ao comportamento da maioria que exerce uma função de estrutura, da mesma forma que as instituições legais funcionam como balizas para as ações individuais.

² Se a economia institucional é volitiva ela requer uma psicologia institucional que a acompanhe. Esta é a psicologia da transação, que pode ser adequadamente nomeada de psicologia da negociação.

³ O poder vinculativo do costume é a estabilidade das expectativas.

Suponhamos que em uma dada sociedade haja o costume difundido de cumprir com a palavra nos acordos com base em valores pessoais. Este comportamento institucional gera uma expectativa de que o contrato será cumprido, o que facilita as transações e fomenta a economia da mesma maneira (ou até de forma mais eficaz) do que uma norma formal com sanção rígida para o cumprimento dos contratos.

A teoria sociológica de Commons determina o foco da ciência econômica para ele, ou o mais importante a ser analisado em sua perspectiva, que seriam as transações, ou seja, a relação interpessoal das atividades de troca. Ele inclui neste conceito não apenas trocas entre indivíduos no mercado, mas também trocas dentro das instituições, governadas tanto por forças internas como externas, sempre destacando o aspecto legal das transações:

Transactions are the means, under operation of law and custom, of acquiring and alienating legal control of commodities, or legal control of the labor and management that will produce and deliver or exchange the commodities and services, forward to the ultimate consumers. (COMMONS, 1931, p. 656-57).⁴

A intenção de reduzir a unidade de análise do estudo econômico a transações tem como objetivo pegar a menor partícula de uma economia que são estas interações entre os indivíduos. São as transações que formam o mercado, e é através delas que se torna possível o crescimento econômico. Aqui há uma distinção da Teoria Clássica a qual utiliza como utilidade de análise econômica a utilidade hedônica e o bem-estar social.

Ao focar nas transações em si, tem-se um objeto mais completo, pois as instituições como o direito e o costume estão inseridos nestas relações, e a operação do direito irá regular a forma das transações influenciando a economia em quais bens e serviços que serão produzidos e trocados.

Commons será para a Nova Economia Institucionalista a principal referência em relação ao antigo Institucionalismo (CONCEIÇÃO, 2004). Coase também irá focar nas transações como unidade de análise para desenvolver sua teoria dos

⁴ Transações são os meios, sob a égide das leis e costumes, de se adquirir e alienar legalmente o controle de bens, ou o controle legal da força de trabalho e gerenciamento que irá produzir e entregar ou trocar os bens e serviços, adiante até o último consumidor.

custos de transação, como veremos mais adiante, na qual ele explica o comportamento das firmas e dos mercados de acordo com os custos de transação, aos quais as instituições estão intimamente ligadas.

O trabalho de Commons advém de uma base do Evolucionismo que inclui autores como Comte, Marx, a escola alemã historicista, Ward e seu discípulo Ross. Seu plano acadêmico era de elaborar uma teoria sociológica focada no Direito Positivo, e usá-lo como uma base para uma teoria econômica. (GONCE, 1971).

Por Direito Positivo, Commons entende uma convenção humana artificial que evolui e tem como função de resolver progressivamente conflitos de interesse que estão sempre em transformação. Estas mudanças no Direito são puxadas pelas circunstâncias dos modos de produção.

Poderíamos colocar como exemplo ilustrativo a descoberta da linha de montagem que mudou radicalmente o modo de produção. Consequentemente, esta mudança tem um impacto no trabalho diário dos empregados e de sua relação com o empregador. A partir deste conflito entre empregador e trabalhadores/sindicatos podem surgir mudanças na legislação e na aplicação do direito referente a esta relação de trabalho. Desta forma a estrutura institucional do direito evoluiria, não por uma seleção natural, mas pelo conflito de interesses e como resultado das ações coletivas.

Commons se diferencia de Max, Darwin e Veblen por dispensar predeterminação e causalidade cumulativa cega, e qualifica evolução com termos de vontade humana livre, ou seleção artificial ao invés de natural. Descreve o homem como uma criatura de seu meio-ambiente, um produto evolucionário de uma luta para sobreviver ao produzir e consumir bens materiais e serviços.

Partindo do princípio da escassez, Commons (1934) não busca explicar o fenômeno social como um resultado espontâneo, não planejado e natural do interesse próprio como o fazem os liberais. Em sua opinião, o interesse próprio cria conflito e desordem, e daí surgem instituições desorganizadas e deliberadamente organizadas para resolver conflitos e garantir expectativas. Instituições não organizadas incluem crenças éticas e costumes, e elas são a resposta da sociedade para a mudança das condições de escassez de material e conflitos de interesse.

Ainda que elas influenciem o comportamento humano, não têm força suficiente para determiná-lo. Vão ser as instituições organizadas que terão o poder de criar um padrão no comportamento, e por isso Commons concentra sua análise nelas para tentar explicar sua origem, função, efeitos e evolução.

Devido à crença no evolucionismo e múltiplas causalidades, vários fatores que seriam tratados como variáveis exógenas pela teoria clássica, Commons aceita tudo que influencia as trocas como variáveis independentes endógenas.

Alguns críticos poderiam alegar que tornar virtualmente tudo que influenciasse as trocas em variáveis exógenas acabaria por inviabilizar a elaboração de um modelo operacional. Por isso Commons enfatiza a metodologia, e prega que a ciência econômica deve ser um processo em vez de um agrupamento de teorias. Baseado na sua crença do pragmatismo, ele propõe a utilização do empiricismo, análises multivariadas e técnicas de estatísticas para se verificar as variáveis relevantes.

A estrutura de mercado presumida na teoria de Commons é a de competição imperfeita, de modo que haja espaço para barganhas visando interesses pessoais. Neste cenário, as empresas são movidas pelo lucro e operacionalizadas por indivíduos balizados pelas instituições. O autor dá destaque para o poder de barganha na sua teoria, como sendo uma variável de extrema importância que demonstra o nível de reciprocidade. Esta capacidade de negociação irá determinar a distribuição dos direitos, vantagens, poderes, etc., reforçado por crenças éticas, costumes, cultura das empresas e normas do Estado.

Quanto à formação dos preços, Commons admite que as forças não institucionais de oferta e demanda dão a tônica no processo de determinação de preços em direção a um equilíbrio estático. Porém, ao passo que as transações envolvem barganhas, a psicologia de negociação e as instituições afetadas por ela influenciarão no resultado, ocorrendo assim um equilíbrio arbitrário de interesses ao invés de um equilíbrio automático.

Fica claro que questões práticas e valorativas tinham prioridade para Commons. Ele estava preocupado em dar ao Institucionalismo uma teoria que fosse

guia operacional para políticas econômicas e legislativas, daí algumas divergências em relação a Veblen.

O ponto principal a ser destacado na obra de Commons para os efeitos deste trabalho é que o sistema legal determina as liberdades e proporciona estabilidade nas relações econômicas, dois dos principais fatores para os agentes em uma economia capitalista. De acordo com o rumo das barganhas entre os agentes, as instituições podem configurar um sistema de incentivo (ou desincentivo) ao designar direitos e responsabilidades.

Portanto, estes fatores legais, nem sempre tão evidentes e até mesmo ignorados por parte da doutrina ortodoxa, têm um papel vital no crescimento econômico, pois eles têm a capacidade de facilitar ou dificultar de inúmeras formas a liberação e a expansão da energia de cada indivíduo por meio das transações. Mais adiante traremos alguns dados empíricos para tentar demonstrar esta relação bastante lógica dentro da teoria.

3 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)

Neste capítulo serão abordados dois autores expoentes da Nova Economia Institucional em pontos pertinentes de suas teorias para o presente trabalho. Eles apresentarão conceitos semelhantes dos antigos institucionalistas, no qual a instituição seria uma espécie de mecanismo de ação coletiva. Entretanto eles também apontam uma capacidade nas instituições de diminuir a incerteza nas relações humanas, o que colocaria “ordem” ao conflito e traria mais eficiência para a economia (CONCEIÇÃO, 2002).

3.1 Ronald Coase

Este brilhante economista britânico, que veio a falecer recentemente, trouxe uma visão inovadora da economia, mas teve de esperar anos para ser devidamente reconhecido e laureado com o prêmio Nobel.

A teoria econômica existente possui uma lógica da escolha, e assim ela tem uma ampla aplicabilidade até para campos não econômicos. Mas outro motivo para a falta de conteúdo particular da teoria econômica existente é que ela se abstrai de analisar as instituições, ponto central da área econômica. As firmas e os mercados formam a estrutura institucional do sistema econômico, e são simplesmente ignoradas pelo *mainstream* neoclássico ao assumir como dado que elas existam e ao não torná-las como um dos focos da investigação. Este é uma das principais críticas de Ronald Coase à teoria tradicional de tratar repetidamente o sistema econômico como auto regulável pelo sistema de preços sem analisar o papel das firmas.

Ainda que a produção possa ocorrer de forma descentralizada entre indivíduos, por haver um custo de entrar nestas transações é que surgem as firmas para organizar o procedimento e assim alcançar um custo inferior de produção do que o custo de transação do mercado. Desta forma o que determina o que a firma irá comprar, produzir e vender será esta condição de o custo de produção ser menor ou não do que os custos de transação de adquirir no mercado.

No sentido amplo, o termo instituições engloba qualquer padrão de comportamento ou coleção de relações que se repetem o suficiente para serem identificadas. Nesse sentido, mercados são instituições que existem para reduzir os custos de transação.

Custo de transação irá ser um dos principais pontos na Teoria de Coase, e podem ser sintetizados como os custos de se fazer trocas, os quais envolvem custos de informação, de negociação, de contrato e o custo de fazer valer o acordo, conforme relata Coase neste exemplo:

“In order to carry out a market transaction it is necessary to discover who it is that one wishes to deal with, to inform people that one wishes to deal and on what terms, to conduct negotiations leading up to a bargain, to draw up the contract, to undertake the inspection needed to make sure that the terms of the contract are being observed, and so on.” (COASE, 1988, p. 6).⁵

Economistas tem como pressuposto que o mercado é coordenado pelo mecanismo do preço, ou seja, se o preço do produto A sobe isso é um sinal de demanda mais alta para tal produto e assim os empresários em busca de lucro maiores se focam em produzir mais do produto A e suprir esta demanda do mercado. Logo, há também o pressuposto de que a alocação de recursos é dependente da coordenação do empresário, que irá organizar os fatores de produção dentro de sua empresa.

É nesta lacuna entre coordenação de mercado e coordenação do empresário em que Coase trabalha para explicar a escolha entre as duas opções e como se dá o surgimento das firmas. Ele explica que as firmas surgem com o empresário no comando de modo que com sua autoridade tenha maior liberdade para decidir sobre o processo de produção incorrendo em menores custos de transação: “[...] a utilização do mercado tem um custo e que, ao constituir uma organização e permitindo que uma autoridade (o “empresário”) direcione os recursos, certos custos de mercado são economizados” (COASE, 1988, p. 40.).

⁵ Para se concretizar uma transação no mercado é necessário descobrir os interessados em negociar, informar às pessoas o desejo de negociar e em que termos, conduzir as negociações o que leva a uma barganha, confeccionar o contrato, se submeter a inspeção necessária para garantia de que os termos do contrato estão sendo observados, e assim por diante.

Assim podemos dizer que o conceito de firma aqui utilizado é o seguinte: “Uma firma, portanto, consiste de um sistema de relações que passa a existir quando o direcionamento dos recursos depende de um empresário” (COASE, 1988, p. 41).

Scott E. Masten (MASTEN, 1991) em seu artigo “A legal basis for the firm” analisa a diferença de relação do patrão-empregado para com a relação entre contratantes. Ele conclui que a relação trabalhista dá uma maior vantagem quanto a autoridade e flexibilidade que o empregador detém, além do incentivo ao empregado de não omitir informações, o que não ocorre quando se opta por usar o mercado. Isto daria suporte a Teoria de Coase em que a organização de uma firma pode gerar custos de transação menores e ser mais vantajosa do que o mercado.

Isto posto, Coase coloca outra questão pertinente: Se a firma existe para diminuir os custos de transação de usar o mercado, porque então toda a produção não é centralizada em uma única firma?

A resposta está no fato de existirem retornos decrescentes de gerenciamento, isto é, quanto maior o tamanho da empresa, maior a dificuldade de gerenciá-la, e assim maior a ineficiência na alocação dos recursos. O processo de expansão da firma ocorreria enquanto o custo de internalizar certo procedimento fosse mais barato do que adquiri-lo no mercado, até que o custo de transação interno seja o mesmo do custo de usar o mercado.

Ainda que se opte por comprar no mercado, isso não eliminaria os custos de gerenciamento, pois a empresa que produz este produto também incorre neste tipo de custos. Deste modo, a lógica que envolve a produção na firma ou no mercado segue o seguinte esquema: se compara a soma dos custos de transação e gerenciamento na produção interna da firma com a soma dos custos de transação e gerenciamento do mercado, optando-se pela produção em que a soma dos custos seja a menor (COASE, 1991). Esta abordagem dos custos de transação muda radicalmente o pensamento econômico aproximando a teoria ao mundo real, pois agora analisamos alguns fatores institucionais que antes era tomados como dados e que têm forte influência na economia.

Economistas tradicionais ao analisarem as regulações quase sempre a interpretam como tentativas de diminuir a competição em direção ao poder de monopólio. Porém, se pensarmos em um mercado de ações, que é o que mais se aproxima de um mercado de competição perfeita, ele possui um sistema altamente regulado com normas necessárias ao seu bom funcionamento. É estipulado um horário de negociação, o padrão dos lotes de papéis a serem negociados, o funcionamento de colocação de ordens de compra e venda, as multas por descumprimento das regras, enfim, toda uma normatização que não foi imposta pelo governo mas que serve para diminuir os riscos e facilitar as transações.

Esta citação de Adam Smith (SMITH⁶, 1976 *apud* COASE 1988, p. 9) ajuda a explicar os interesses dos agentes:

The interest of the dealers, however, in any particular branch of trade or manufactures, is always in some respects different from, and even opposite to, that of the publick. To widen the market and to narrow the competition is always the interest of the dealers. To widen the market may frequently be agreeable enough to the interest of the publick; but to narrow the competition must always be against it, and can serve only to enable the dealers, by raising their profits above what they naturally would be, to levy, for their own benefit, an absurd tax upon the rest of their fellow-citizens.⁷

Ou seja, uma regulação que diminua a competição vai contra os interesses do público, mas uma regulação que tenha como consequência a ampliação dos mercados, tal qual a regulação nas bolsas de valores, esta é de interesse do público, pois ela irá diminuir os custos de transação ao aumentar os ganhos de escala e a eficiência do mercado.

A economia ortodoxa consegue analisar o peso causado pelas tarifas e pelo monopólio por meio da Teoria dos Preços, mas ela não consegue analisar as vantagens de regulações que diminuam os custos de transação justamente por ter

⁶ SMITH, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, vol 1 of *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, ed. R. H. Campbell and A. S. Skinner, text ed. W.B. Todd (Oxford, 1976), 267.

⁷ O interesse dos comerciantes, entretanto, em qualquer setor de comércio ou manufatura, é sempre de alguma forma diferente do, e até oposto ao, interesse do público. Expandir o mercado e diminuir a concorrência é sempre do interesse do comerciante. Expandir o mercado pode frequentemente coadunar com o interesse do público; mas diminuir a concorrência será sempre contra, e beneficiará somente os comerciantes ao aumentar os lucros acima do que naturalmente seriam, para lançar, para seu próprio benefício, uma taxa absurda sobre seus concidadãos.

como pressuposto que os custos de transação são zero, algo totalmente distante da realidade. Coase foca sua crítica neste ponto e propõe a introdução do custo de transação positivo para que as análises econômicas estejam mais ajustadas para os problemas da realidade.

Isto não implica que Coase defenda a intervenção do Estado com regulações de uma forma generalizada, pois não há garantia de que a regulação governamental dará resultado melhor do que o mercado ou a firma. Da mesma forma que é possível em casos, como o do mercado de ações, que uma regulação venha contribuir para uma melhora da eficiência econômica, ou seja, tudo irá depender de cada caso em particular.

Em seu artigo “The Problem of Social Cost”, Coase (COASE, 1988) relata alguns casos de disputas judiciais na Inglaterra. Em todos os casos se destaca a posição dos tribunais de encarar a questão não como quem deve fazer o quê para solucionar o conflito, mas quem tem o direito legal de fazer o quê. Ele argumenta que as condições iniciais dos direitos de propriedade não são determinantes para uma alocação eficiente dos recursos, considerando que se tenha custos de transação zero. A decisão do juiz mudaria a distribuição da renda, mas em um mercado livre, competitivo e sem custos de transação os agentes invariavelmente fechariam acordos extrajudiciais caso seja vantajoso.

Aqui fica exposto o caráter maximizador na teoria de Coase, pois segundo ele, os agentes sempre irão agir para maximizar o valor da produção, e por isso a decisão judicial somente definiria quem estaria com a vantagem na hora de negociar esta transação.

Entretanto, esta não passa de uma abstração hipotética feita para provar um argumento, pois o mundo real está cheio de custos de transação, os quais envolvem os custos de informar-se dos preços, de encontrar compradores/vendedores, custos de negociação, custos do estabelecimento do contrato e custos para monitorar o desempenho do acordo e da eventual execução das conformidades contratuais.

O sistema legal influencia nestes custos, pois são os direitos e normas por ele definidos que irão gerar uma série de incentivos e desincentivos que irão pautar as decisões dos agentes. Portanto, um determinado arranjo de direitos pode levar a um

aumento no produto total ou pode também onerar os custos de transação de tal forma que inviabilize muitas atividades produtivas, influenciando de forma negativa a economia.

A Teoria de Coase bastante resumida explica que:

Quadro 1 - Teoria de Coase

Custos de transação baixos	Mercado como melhor maneira de produzir e distribuir os produtos e serviços;
Custos de transação elevados	Cabe o surgimento de uma firma com organização centralizada em que as decisões sobre produção sejam planejadas e coordenadas por controle;

Fonte: Elaborado pelo autor com base em COASE (1991).

Entretanto se os custos de transação forem altos demais, nem o mercado nem a organização de uma firma seria suficiente para tornar a produção viável, inibindo o desenvolvimento econômico. Por isso o sistema legal deve observar o impacto de suas ações na economia, seja na elaboração das leis ou nas decisões proferidas. Um arranjo legal que diminua os custos de transação irá dar mais eficiência e produtividade para a economia do país.

Muitas das formas em que o Estado altera os incentivos econômicos passam pela esfera legal, como por exemplo (COASE, 1991, p. 45):

- a) Alterar os direitos e deveres de propriedade;
- b) Alterar os requerimentos necessários para celebrar um contrato, aumentando ou diminuindo seus custos de transação;
- c) Mudar as sanções impostas pelos tribunais aos descumprimentos de contratos;
- d) Colocar ou alterar impostos para certas atividades, ou ainda, exigir determinadas ações para a operação destas atividades.

Todos estes fatores influenciam o sistema econômico, e a grande maioria deles ou é criado por leis ou estão ligados ao judiciário. Portanto, o sistema legal é parte fundamental na estruturação institucional da sociedade e deve ter alinhado ao

mesmo tempo suas funções de promoção da justiça e da redução dos atritos nas relações de transação.

3.2 Douglass North

North faz uma análise dos estágios de desenvolvimento por meio da história da economia. Iniciando o estudo nas sociedades de caçadores e coletores, denota-se que o nível de especialização é muito baixo e a autossuficiência é característica nestes vilarejos. Ao passo que excedentes de produção surgem, o comércio com vilarejos vizinhos vai aumentando. No que a atividade de comércio se torna regional, as trocas multilaterais alcançam áreas maiores. Ainda que a maioria da força de trabalho esteja engajada na agricultura, muitos começam a se dedicar exclusivamente ao comércio (NORTH, 1990).

A estrutura econômica vai tomando forma com centros de trocas temporários (como as feiras) ou permanentes (nas cidades), facilitando as trocas e parcerias. A especialização geográfica passa a se tornar um padrão, e os ganhos de escala oriundos do nível de especialização mais intenso elevam a produtividade. Agricultura ainda tem certo peso na economia, mas as manufaturas e serviços crescem rapidamente resultando em processos de urbanização da sociedade.

Finalmente, no estágio moderno de desenvolvimento das sociedades ocidentais, a especialização atinge um nível de criar mercados gigantes nacionais e internacionais. Os ganhos de escala assumem até mesmo a agricultura que acaba perdendo espaço percentual na economia para a indústria e serviços, com o surgimento de novas indústrias e dos mais diversos tipos de serviços.

Este processo já foi explicado na obra de Adam Smith (SMITH, 2003), A Riqueza das Nações, no qual a expansão de comércio permite um aumento do mercado potencial consumidor. Isto por sua vez incentiva a especialização das atividades, pois se terá mais consumidores para comprar o maior número de bens produzidos. Assim, cada pessoa foca sua energia em determinada tarefa, o que faz com que ela fique melhor naquela tarefa e aumente sua produtividade. Por meio das trocas, será possível aproveitar a expertise das outras pessoas nas outras tarefas,

umentando assim os bens e serviços ao seu alcance e o bem estar geral da sociedade.

Dado a importância da produtividade e do comércio no desenvolvimento econômico, Douglass North busca examinar que tipo de instituições são necessárias para permitir que o custo de transação e de transformação estejam em níveis que possibilitem a ocorrência da especialização e divisão do trabalho.

Aqui o conceito de Instituição trabalhado por North é semelhante aos antigos institucionalistas, a de uma estrutura definida por e definidora da ação humana que consiste de normas formais e informais:

Institutions are the humanly devised constraints that structure human interaction. They are made up of formal constraints (rules, laws, constitutions), informal constraints (norms of behavior, conventions, and self-imposed codes of conduct), and their enforcement characteristics. Together they define the incentive structure of societies and specifically economies. (NORTH, 1994, p.360).⁸

Os incentivos são uma parte muito importante na teoria de North, que os coloca como o principal determinante da performance econômica. Eles estão diretamente relacionados com as instituições da sociedade, e variam de acordo com as mudanças sociais no tempo. Teorias ortodoxas sempre tiveram os incentivos como segundo plano, mas North prega um redirecionamento do foco de estudo, trazendo a análise institucional para o primeiro plano sem abandonar as ferramentas já desenvolvidas pelos neoclássicos. Esta abordagem faz com que a escola da NEI seja considerada complementar a escola neoclássica, ainda que faça diversas críticas a mesma. Pode-se dizer que a NEI enriquece o estudo da economia ao agregar à análise econômica os estudos sobre custos de transação, as ideologias nos mercados e o conceito de *path dependence* para a evolução histórica das economias.

O custo de transação remete ao mesmo conceito utilizado por Ronald Coase, que englobam todos os custos para se fazer trocas. North (1994) dá um exemplo de evolução das instituições em que determinado momento da história cada região

⁸ Instituições são as restrições humanamente concebidas que estruturam a interação humana. Elas são feitas de restrições formais (regras, leis, constituições), restrições informais (normas de conduta, convenções, e códigos de conduta auto impostos), e suas características de validade. Juntas elas definem a estrutura de incentivos da sociedade e especificamente das economias.

tinha um padrão de peso e medida, e leis mercantes e burocracias particulares, o que impossibilitava o comércio de longa distância. Mas a partir do momento em que houve um esforço para padronização das medidas e normas, os custos de transação diminuíram o que facilitou o comércio de longa distância. Com o comércio de longa distância o custo informacional baixou, o que levou a economias de escala e o desenvolvimento do reforço da validade dos contratos locais.

Outros valores, ou instituições informais, que levam a uma redução do custo de transação são as tradições do trabalho árduo, da honestidade e da integridade. As ideologias dão suporte a estes valores, dando maior confiança para as pessoas fazerem negócios entre si e permitindo organizações de produção mais complexas e mais eficientes.

Dentro das instituições formais, North (1990) dá grande destaque para os direitos de propriedade. Na história, o caso emblemático da Revolução gloriosa em 1660 na Inglaterra alterou radicalmente as instituições ao criar os parlamentos, que passaram a controlar o exercício arbitrário da Coroa e seu poder confiscatório. A principal consequência foi a o aumento da segurança dos direitos de propriedade, pois agora o rei não detinha mais o poder de dispor das propriedades da forma que bem entendesse. Logo se seguiu um rápido desenvolvimento do mercado de capitais. O governo se tornou solvente, e conseguiu fundos nunca antes atingidos, pois havia agora a percepção dos agentes de que o governo honraria com seus compromissos.

Ele irá observar que a segurança dos direitos de propriedades e o desenvolvimento dos capitais de mercado público e privado foram fatores instrumentais não somente no rápido desenvolvimento econômico da Inglaterra, mas também em sua hegemonia política e domínio mundial. A segurança dos direitos de propriedade está diretamente relacionada com o desenvolvimento econômico, pois uma vez instaurada a confiança de que a propriedade de um bem não será usurpada ou limitada quanto ao seu uso, se cria um incentivo ao investimento e à melhor alocação destes bens. North chega a ressaltar que “One gets efficient

institutions by a polity that has built-in incentives to create and enforce efficient property rights.”⁹ (NORTH, 1990, p. 140).

Ao analisar a história econômica europeia ocidental, North chega à conclusão de que foram as organizações que, ao buscar oportunidade de lucro, expandiram as oportunidades de negócios o que levou a evolução institucional.

Entretanto, muitas civilizações chegaram a um beco sem saída na evolução institucional, e falharam na tarefa de criar a estrutura política necessária ao cumprimento dos contratos e na tarefa de criar as instituições que caracterizam o mundo moderno ocidental. Esta é uma visão divergente da neoclássica, que acredita que há uma tendência para a convergência do desenvolvimento econômico entre os países, ou seja, que os países mais pobres irão avançar mais rapidamente se aproximando do nível econômico dos países desenvolvidos na trajetória de um equilíbrio. Mas se analisarmos a história da humanidade veremos que há uma enorme divergência entre os países e que de fato muitos deles ficam estagnados em certo estágio de desenvolvimento econômico enquanto outros evoluem rapidamente. (NORTH, 1990).

A economia do século XIX nos Estados Unidos é tomada como exemplo de como um ambiente favorável aos negócios foi capaz de engendrar tamanho crescimento econômico. Dentre os diversos fatores que formam este ambiente de negócios, North destaca alguns como a elaboração de uma constituição, a evolução do direito, o papel das fronteiras nacionais, a atitude e cultura dos imigrantes e nativos entre outros pontos que influenciam os incentivos. Todas estas regras formais e informais formam a matriz institucional que recompensava as atividades produtivas nas organizações e o desenvolvimento de habilidades e conhecimentos. (NORTH, 1990).

Ainda assim, North se questiona se podemos generalizar as forças capazes de causar as mudanças econômicas desejadas. Isto porque ele leva muito em consideração o fenômeno do *path dependence*, ou seja, cada país está restrito a um grupo de escolhas atrelado a seu passado. A história segue um curso, e por isso

⁹ Obtém-se instituições eficientes através de uma organização política que tenha imbuído em si incentivos a criação e garantia dos direitos de propriedade.

restringe o próximo passo a ser dado por certa nação de acordo com seu estágio atual.

Muito da evolução institucional norte-americana é particular de sua história, e o seu passado de colônia de povoamento com amplas liberdades que possibilitou as escolhas que foram feitas. Isso não significa que este seja o único caminho possível para o desenvolvimento econômico.

A Alemanha no século XIX tinha um background de feudalismo com uma cultura forte de autoritarismo, bastante diferente do modelo norte-americano calcado no individualismo e pequena propriedade. Mas o Estado conseguiu transformar o marco institucional de forma que se reduziram os custos de transação com a unificação do país, a facilitação dos financiamentos, e a instauração das instituições pro-negócios, com o ensino técnico em massa, apoio a industrialização e ao empreendedorismo. Apesar de o capitalismo na Alemanha ter se desenvolvido de forma diferente, denota-se alguns marcos institucionais em comum assim como a resultante performance econômica excelente. (OLIVEIRA, 2003).

North chama a atenção para mudanças nas regras formais que estejam em desacordo com as regras informais o que pode levar a uma tensão e um instabilidade política no longo prazo: “When there is a radical change in the formal rules that makes them inconsistent with the existing informal constraints, there is an unresolved tension between them that will lead to long-run political instability”¹⁰ (NORTH, 1990, p.140).

Isto pode ser o que ocorreu na Alemanha, na qual a mudança radical nas regras formais tenha levado a uma instabilidade política no longo prazo, o que criou espaço para a instauração do fascismo e a cultura belicosa.

Ainda que crescimento possa ocorrer no curto prazo em regimes autocráticos, o crescimento econômico de longo prazo irá depender do “*Rule of law*”, ou seja, que haja um Estado de Direito regulando a sociedade. Esta instituição é importante pois ela irá diminuir a incerteza ao delimitar a ação dos governantes de acordo com a lei e reforçar os acordos para que os mesmos sejam cumpridos e os direitos

¹⁰ Quando há uma mudança radical nas regras formais que as tornam inconsistentes com as normas informais existentes, há uma tensão não resolvida entre elas que irá levar a uma instabilidade política no longo prazo.

respeitados. Esta estrutura é fundamental para que os agentes tenham incentivos a fazer investimentos de longo prazo e se engajar em organizações complexas possibilitando um maior volume de negócios e uma produtividade mais elevada.

North (1994) também utiliza alguns *insights* da Teoria dos Jogos para explicar a desigualdade no desenvolvimento econômico dos países. Segundo a Teoria dos Jogos, os indivíduos irão avaliar que vale a pena cooperar quando o jogo é repetido, quando há um pequeno número de jogadores e quando se dispõe das informações a respeito do histórico destes jogadores. Mas a cooperação dificilmente ocorrerá quando o jogo não se repete, quando há um grande número de jogadores e quando a informação a respeito dos outros jogadores é falha. Economias desenvolvidas passam necessariamente por um patamar que se assemelha a este segundo cenário, com muitos agentes, informação imperfeita e sem a obrigatoriedade de se repetirem os negócios.

Instituições que reduzam os custos de transação e criem incentivos para a cooperação em mercados impessoais serão essenciais para economias produtivas. Entretanto, North destaca que não há nada de automático na criação destas instituições, pois este é um processo complexo que exige não apenas o surgimento de instituições econômicas mas também instituições políticas que forneçam suporte.

O estudo das instituições é sem dúvida muito desafiador devido ao seu caráter multidisciplinar. Mas devemos estudar muito mais acerca das estruturas formais e informais que delimitam a ação da sociedade e como elas interagem entre si se quisermos saber mais sobre o desenvolvimento econômico.

4 AVALIAÇÃO AO SISTEMA LEGAL BRASILEIRO

Neste capítulo serão abordado alguns tópicos referentes ao sistema legal brasileiro, que é formado de diversas instituições importantes para o balizamento do comportamento dos agentes e da estruturação da sociedade. Os tópicos escolhidos são instituições legais que possuem uma relação com a economia e que de certa forma afetam o seu desempenho: o ambiente regulatório, a propriedade privada, e a agilidade no processo decisório. No último tópico, será feito um estudo empírico do índice *Rule of law* como um indicador geral das instituições legais e sua relação com o desempenho econômico.

4.1 Ambiente Regulatório

O famoso jurista e filósofo austríaco Hans Kelsen tinha como conceito de Direito a seguinte definição: “Na verdade, o Direito, que constitui o objeto deste conhecimento, é uma ordem normativa da conduta humana, ou seja, um sistema de normas que regulam o comportamento humano” (KELSEN, 1999, p. 4).

Este conceito se molda perfeitamente com a definição ampla de Instituições utilizados pelos teóricos da Escola Institucionalista, como uma estrutura social que influencia na ação dos indivíduos. Desta forma, o Direito funciona como um instrumento de controle social cujos limites irão depender de cada sociedade.

Entretanto, o Direito não está restrito em suas funções como um protetor dos atos lícitos e repressor dos atos ilícitos. Cabe também ao ordenamento jurídico incluir normas que busquem promover comportamentos socialmente desejáveis. Neste sentido o famoso filósofo jurídico Norberto Bobbio destaca que:

Ao contrário, em um ordenamento promocional, característico de um Estado Social intervencionista, a técnica típica das medidas indiretas é o encorajamento, pelo qual se busca tornar o comportamento desejado mais fácil ou, uma vez realizado, produtor de consequências agradáveis, mediante a utilização de duas operações: a sanção positiva propriamente dita, sob a forma de recompensa (prêmio) de um comportamento já realizado; e o incentivo ou facilitação, que precede ou acompanha o comportamento que se pretende encorajar (BOBBIO, 2007, p.16-17).

Esta função promocional do Direito pode ser o mecanismo pelo qual a instituição formal das leis possa influenciar a economia e seus agentes em direção do desenvolvimento econômico. Douglass North coloca o conjunto de instituições como a estrutura de incentivos que irá nortear a performance econômica dos países. Dentro deste conjunto de instituições, o ambiente regulatório é peça importantíssima para o pleno desenvolvimento da economia.

O ambiente regulatório é composto de todas as normas e regras vigentes assim como a atuação das agências reguladoras. Com a evolução das sociedades e de suas instituições, determinado país pode chegar a um arranjo institucional com regulações eficiente do ponto de vista econômico, facilitando os investimentos, a criação de novos negócios e a geração de renda. Ou talvez o país pode acabar em um “beco sem saída” institucional, em que as instituições elevam os custos de transação ao ponto de tornar o ambiente de negócios hostil para produtores e empreendedores, o que obsta a criação de empregos e pode levar à estagnação da economia.

O Banco Mundial promove um projeto de mensuração de indicadores de governança mundial, na qual são avaliadas um conjunto de instituições e parâmetros. A qualidade da regulação é uma das seis dimensões desta análise e engloba uma série de fatores importantes para o desenvolvimento da economia do setor privado, como por exemplo, a dificuldade de iniciar uma empresa, a regulação de leis antitruste e medidas competitivas, a liberdade de investimento, o peso da legislação trabalhista e da legislação tributária sobre os negócios, etc. Todas as variáveis são compostas neste índice que varia de -2,5 (performance fraca) até +2,5 (performance forte).

Tabela 1 – Qualidade de Regulação

País/Território	2012 Estimativa	2012 Rank	Country/Territory	2012 Estimativa	2012 Rank
Cingapura	1,96	100	Albânia	0,17	56
Hong Kong	1,94	100	Gana	0,12	56
Suécia	1,89	99	Cisjordânia e gaza	0,11	56
Nova Zelândia	1,84	99	Arábia Saudita	0,10	55
Finlândia	1,82	98	Brasil	0,09	55
Dinamarca	1,79	98	Namíbia	0,06	54
Austrália	1,77	97	Cabo verde	0,04	54
Luxemburgo	1,76	97	Montenegro	0,01	53
Holanda	1,75	96	Kosovo	-0,04	53
Canadá	1,69	96	Kuwait	-0,05	52

Fonte: elaborado pelo autor baseado em Banco Mundial (WORLD BANK GROUP, 2013).

Em 2012 o Brasil ficou em uma posição intermediária neste ranking, sendo quanto mais alto o percentil do ranking melhor. Nossas instituições neste campo da qualidade da regulação podem ser comparadas às de alguns países africanos, do oriente médio e o leste europeu.

Na ponta de cima do ranking aparecem alguns países do leste asiático e escandinavos com ambientes regulatórios que facilitam as trocas e conseqüentemente tornam a economia mais dinâmica. Nestes países as instituições são mais eficientes do ponto de vista econômico, pois os custos de transação para se abrir e manter uma empresa de acordo com as normas são menores do que nos países com ambientes regulatórios pesados, ineficientes e inseguros.

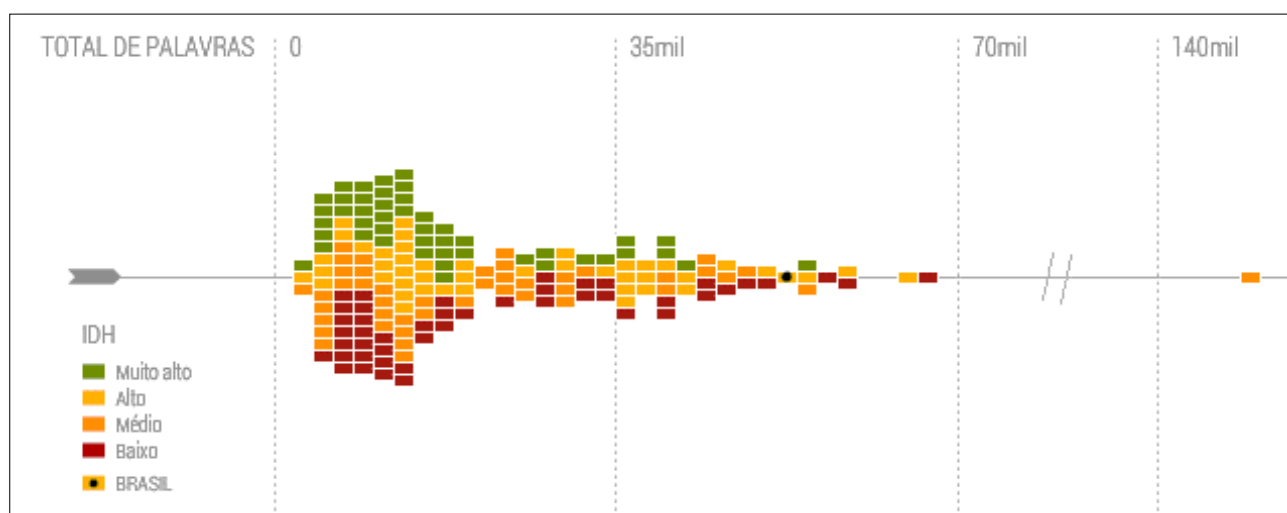
Um dos pontos negativos que pode ser destacado que eleva os custos de transação e prejudica o avanço do ambiente de negócios no Brasil é o seu ordenamento jurídico prolixo, com normas em excesso e que são alteradas frequentemente.

A Constituição Federal de 1988 é emblemática na questão da prolixidade da legislação brasileira, pois ela é bastante extensa, detalhista e com normas que caberiam ser regulamentadas por leis inferiores à Carta Maior.

Existe um projeto internacional chamado Comparative Constitutions Project (CONSTITUIÇÕES, 2013) que busca fazer análises comparativas da lei maior de cada país. Um dos objetos de análise é a extensão da constituição, que é feita pela contagem de palavras da versão traduzida para o inglês de cada lei. O resultado é

que a carta magna brasileira fica em 10ª posição como mais extensa, com suas 51.368 palavras (na versão em inglês), demarcada com um ponto no gráfico abaixo:

Gráfico 1 – Extensão das Constituições



Fonte: CONSTITUIÇÕES (2013)

Nota-se que a grande maioria das constituições é composta por até 20.000 palavras, sendo que as de países de Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) mais alto estão mais concentradas neste intervalo entre 0 e 20.000 palavras. Não se pode criar uma associação causal entre constituições menos extensas e alto IDH, pois há vários países de baixo IDH neste mesmo intervalo de palavras. Porém, poderia se sugerir que uma base legislativa enxuta e direta promove o desenvolvimento econômico que por sua vez facilita a conquista de níveis de desenvolvimento humano mais altos. E caso esteja curioso para saber qual é o posto da constituição mais extensa, é a da Índia com 146.385 palavras.

No caso do Brasil, talvez o cenário político pós-ditadura na qual a Constituição foi elaborada ajude a explicar a preocupação de incluir na lei superior o máximo de direitos e garantias possíveis, tornando-a extensa e específica demais. Isso tem reflexo no número de leis que norteiam o ordenamento jurídico, como veremos a seguir.

A proliferação de normas fica explícita com o estudo elaborado pelo Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT) (BRASIL, 2013c) neste ano em que a Constituição federal brasileira completa 25 anos. Foi contabilizado o número de

normas editadas em todas as esferas, municipal, estadual e federal, de 05 de outubro de 1988 a 31 de agosto de 2013. O resultado é o número avassalador de 4.785.194 normas editadas no referido período regendo a vida dos brasileiros. Isso dá uma média de 784 normas editadas por dia útil. E dividindo-se o número total de normas pela população brasileira de cerca de 200 milhões, temos uma média de uma norma para cada grupo de 42 pessoas. Para as empresas estarem a par de todas as leis e suas alterações uma assessoria jurídica especializada se tornaria obrigatória elevando os custos do negócio.

Em matéria tributária, foram editadas 309.147 normas. Em média foram editadas 46 normas tributárias/dia útil. Foram criados inúmeros tributos, como CPMF, COFINS, CIDES, CIP, CSLL, PIS importação, COFINS importação, ISS importação (BRASIL, 2013c). Não entrando no mérito da alta carga tributária para as empresas brasileiras, se analisarmos apenas a média de dias necessários para cada empresa estar regular dentro das normas tributárias teremos uma noção da complexidade do nosso sistema tributário.

Vejamos agora um indicador que mede o tempo gasto em horas para preparar, declarar e pagar os três principais tipos de impostos e contribuições: o imposto de renda da empresa, o imposto sobre valor agregado ou sobre vendas e os impostos trabalhistas. O tempo de preparação inclui o tempo gasto para reunir todas as informações necessárias para computar o imposto a pagar e calcular o valor a ser pago.

Tabela 2 – Tempo dispendido para questões tributárias

Rank	País	Tempo (horas por ano)	Rank	País	Tempo (horas por ano)
1	Emirados Árabes Unidos	12	176	Camarões	654
2	Barém	36	177	Equador	654
3	Catar	48	178	Senegal	666
4	Bahamas	58	179	Mauritânia	696
5	Luxemburgo	59	180	Chade	732
6	Omã	62	181	Venezuela	792
7	Suíça	63	182	Vietnã	872
8	Arábia Saudita	72	183	Nigéria	956
9	Seichelles	76	184	Bolívia	1.025
10	Hong Kong	78	185	Brasil	2.600

Fonte: Doing Business (GRUPO BANCO MUNDIAL, 2013)

O Brasil, dos 185 países, encontra-se na última posição neste quesito, demonstrando a urgência de uma reforma tributária. Esta estrutura tributária eleva os custos de transação tornando as empresas brasileiras menos eficientes perante seus concorrentes internacionais. O custo elevado também gera um incentivo na direção da informalidade, nos quais indivíduos preferem ficar à margem da economia do que adentrar a selva da legislação tributária.

A diferença nesta instituição legal entre o Brasil e os países do topo do ranking é tão grande que poderia se caracterizar como injusta a competição entre empresas sujeitas a regras tão díspares. Ainda assim a teoria econômica ortodoxa ignora estes aspectos que afetam profundamente o desempenho das empresas e a economia em geral.

O grande absurdo é que grande parte desta ineficiência é totalmente dispensável, pois a simplificação do arcabouço tributário não causaria prejuízo de arrecadação ao Governo e nem exigiria grandes investimentos no projeto. Entretanto ele esbarra na falta de coordenação política dos partidos para se atingir tal objetivo, inibindo o desenvolvimento econômico do país.

4.2 Propriedade Privada

Propriedade privada é o direito que diz respeito aos poderes de usar, gozar e dispor de um bem. Atualmente este instituto é regulado pelas normas formais, porém desde os tempos mais remotos a noção de propriedade permeia as sociedades como uma norma informal, advinda da intuição de que o bem advindo de meu esforço, direta ou indiretamente, está disponível para o meu uso da forma que bem entender.

No sistema capitalista, a propriedade privada adquire contornos especiais por lidar com a estrutura de incentivos da sociedade, tornando-se um pilar básico para o bom funcionamento das economias de mercado. Uma vez bem definido e garantido o direito de propriedade, ocorre então a redução dos custos de transação com a diminuição dos riscos de perder o bem por força bruta, e cria-se um incentivo para

que o bem seja valorizado e seja posto para um uso eficiente, visto que os frutos da sua utilização serão por direito do proprietário.

Imaginemos um indivíduo nos tempos antigos que viva em uma região instável onde não há um Estado garantidor de seu direito de propriedade. Ele viverá no constante risco de ser atacado e ter suas terras tomadas, e assim, dificilmente se empenhará para produzir um excedente de riqueza a ser comercializado. Além disso, ele deverá arcar com os custos de proteger seus bens, o que diminui ainda mais o potencial de produtividade ao dispendir energia nesta atividade secundária. Se os riscos forem muito elevados, possivelmente este indivíduo torne-se um nômade, tirando seu sustento da natureza e não produzindo nada.

Agora em um segundo exemplo, imaginemos que o mesmo indivíduo viva em uma sociedade moderna onde o estado de direito é consistente e eficiente. Um possível invasor que queira tomar suas terras a força sabe que ainda que tenha sucesso em tomar a posse do bem, jamais conseguirá obter a propriedade do mesmo, pois a posse seria ilegal e o despejo seria inevitável. Este é um desincentivo forte ao invasor, que se transforma em uma estabilidade ao proprietário. O risco menor de ter seu bem tomado e a garantia de que os frutos advindos da exploração deste bem serão seus funciona como um incentivo para que se invista mais tempo e recursos naquele bem, atingindo-se maiores níveis de eficiência e produtividade.

Na legislação brasileira, a Constituição Federal de 1988 (BRASIL, 1988) protege a propriedade privada em seu quinto artigo:

Art. 5º Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes:

XXII - é garantido o direito de propriedade;

Este direito a propriedade seria a princípio absoluto, mas o uso desta propriedade não é ilimitado, visto que no mesmo artigo, inciso XXIII a Constituição (BRASIL, 1988) determina que “a propriedade atenderá a sua função social;”. Mais adiante, nos artigos 182 e 186, a lei trata dos aspectos da função social:

Art. 182. A política de desenvolvimento urbano, executada pelo Poder Público municipal, conforme diretrizes gerais fixadas em lei, tem por objetivo ordenar o pleno desenvolvimento das funções sociais da cidade e garantir o bem-estar de seus habitantes.

§ 2º - A propriedade urbana cumpre sua função social quando atende às exigências fundamentais de ordenação da cidade expressas no plano diretor.

Art. 186. A função social é cumprida quando a propriedade rural atende, simultaneamente, segundo critérios e graus de exigência estabelecidos em lei, aos seguintes requisitos:

I - aproveitamento racional e adequado;

II - utilização adequada dos recursos naturais disponíveis e preservação do meio ambiente;

III - observância das disposições que regulam as relações de trabalho;

IV - exploração que favoreça o bem-estar dos proprietários e dos trabalhadores

Não é o objetivo deste trabalho debater sobre o mérito da função social como condicionante da propriedade na constituição brasileira, se ela é justificável ou não, mas sim de apontar os efeitos desta sobre a estrutura institucional econômica. E quanto a isso é inegável que este instituto relativiza a definição da propriedade deixando ao cargo dos juristas o entendimento de que se está sendo cumprido ou não a condição da função social.

O Fórum Econômico Mundial (WORLD ECONOMIC FORUM, 2013) elabora anualmente o relatório global de competitividade comparando diversos quesitos, dentre os quais instituições, entre cerca de 144 países. A base de dados é formada por dados estatísticos de organizações internacionais assim como entrevistas com líderes empresariais de todos estes países.

No que tange aos direitos de propriedade o ranking aponta notas de 1 a 7 para o seguinte questionamento: Como você classificaria a proteção aos direitos de propriedade, incluindo ativos financeiros, em seu país?

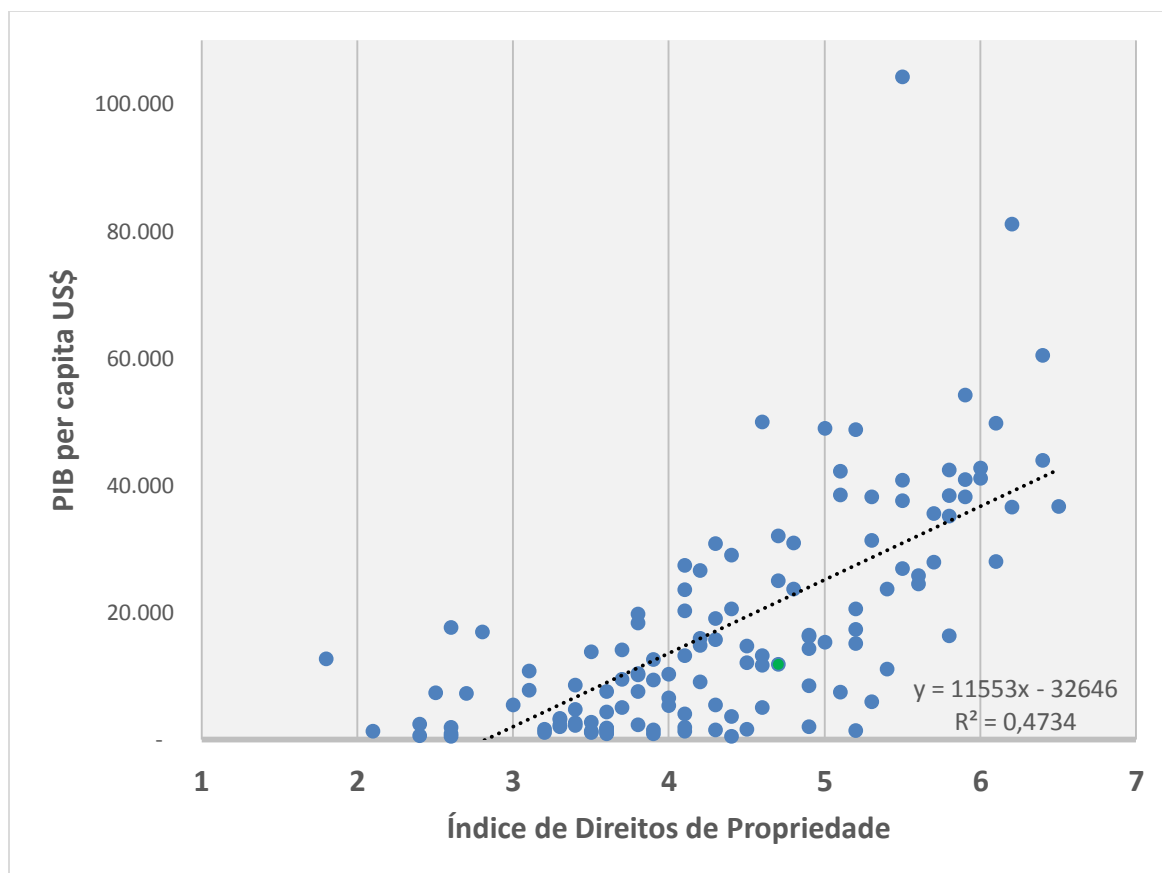
Tabela 3 – Direitos de Propriedade

Rank	País	Índice	Rank	País	Índice
1	Finlândia	6,5	46	Botsuana	4,9
2	Suíça	6,4	47	China	4,9
3	Cingapura	6,4	48	Espanha	4,8
4	Luxemburgo	6,2	49	Portugal	4,8
5	Reino Unido	6,2	50	Seicheles	4,7
6	Nova Zelândia	6,1	51	Brasil	4,7
7	Hong Kong	6,1	52	Coréia do Sul	4,7
8	Canadá	6,0	53	Marrocos	4,6
9	Holanda	6,0	54	Montenegro	4,6
10	Noruega	5,9	55	Irã	4,6

Fonte: elaborado pelo autor baseado no Fórum Econômico Mundial (WORLD ECONOMIC FORUM, 2013).

Considerando a amostra de 144 países, a 51^o posição do Brasil não está ruim, porém se observarmos os países desenvolvidos todos estão bem colocados neste ranking de definição dos direitos de propriedade, e haveria bastante espaço para avanço nesta questão institucional. Se colocarmos este índice de todos os países da amostra em um gráfico de pontos contrastando com o PIB per capita teremos a seguinte visualização:

Gráfico 2 – Direitos de Propriedade x PIB per capita



Fonte: elaborado pelo autor baseado no Fórum Econômico Mundial (WORLD ECONOMIC FORUM, 2013).

Ao plotarmos uma linha de tendência linear de acordo com o ajuste dos quadrados mínimos o que fica aparente é uma tendência positiva, na qual quanto maior o ranking dos direitos de propriedade maior o PIB per capita. Alguns países se afastam bastante desta tendência, como a Venezuela (ponto mais à esquerda) e o Qatar (ponto mais acima) mas isso se deve ao fato de serem exportadores de petróleo o que eleva bastante o PIB per capita independente de outras variáveis. Podemos notar também que na faixa dos países com baixo PIB per capita há um grande variação dos direitos de propriedade. Entretanto, percebemos que países com notas abaixo de 4, não passam da linha dos US\$ 20.000 de PIB per capita. Desta forma, concluímos que ter direitos de propriedade bem definidos e protegidos por si só não é garantia de uma economia rica, mas seria sim uma condição, dentre outros fatores, para se chegar ao patamar de economia desenvolvida.

4.3 Agilidade no Processo Decisório

É atribuída a um dos maiores intelectuais brasileiros a seguinte frase: “A justiça atrasada não é justiça; senão injustiça qualificada e manifesta.” Rui Barbosa (2013) chamava atenção para a morosidade no processo decisório que acaba corroendo aos poucos o próprio objeto da lide, a reparação da ofensa a um direito. A lentidão se torna um obstáculo à efetivação do acesso justiça, pois ainda que se chegue a uma sentença favorável ao ofendido, a demora na reparação por si só já causou danos irreversíveis e ainda serviu de paliativo para o ofensor. Isso quando a demora não ocasiona o fracasso total do pleito quando a reparação da ofensa depende de ação urgente.

Devido a essa preocupação geral da sociedade de que a Justiça brasileira estava se tornando muito lenta, em 2004 foi incluído por meio de emenda constitucional o princípio da razoável duração do processo no artigo 5º da Constituição Federal (BRASIL, 1988):

Art. 5º Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes:
LXXVIII a todos, no âmbito judicial e administrativo, são assegurados a razoável duração do processo e os meios que garantam a celeridade de sua tramitação. (Incluído pela Emenda Constitucional nº 45, de 2004)

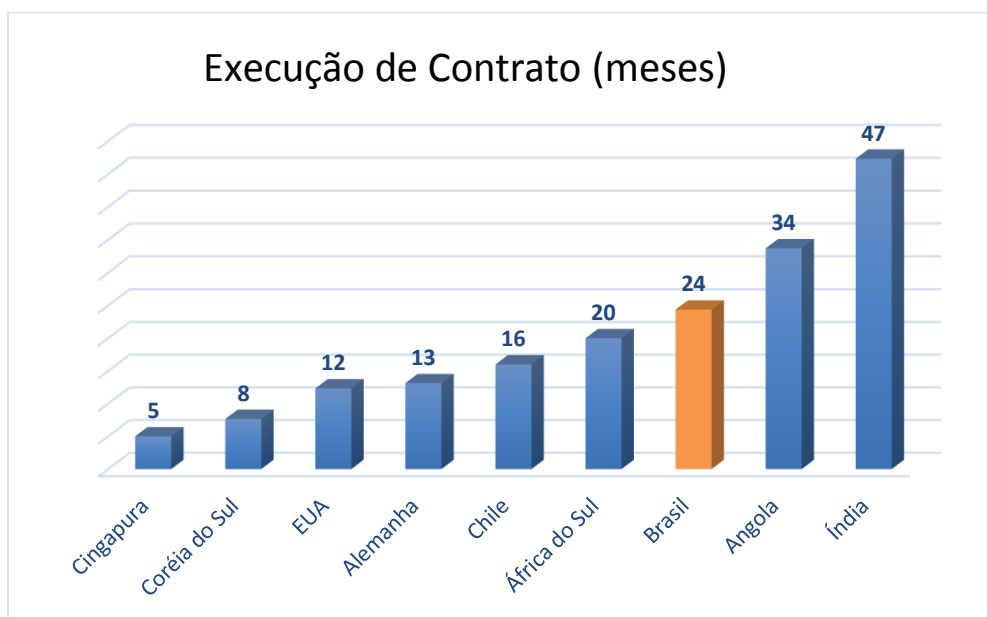
Entretanto, este princípio não tem sido muito efetivo na prática. A insatisfação da população com a lentidão da Justiça fica manifesta no relatório de ouvidoria do CNJ que coloca de forma recorrente a morosidade como a principal reclamação nos registros recebidos (BRASIL, 2013a).

A repetição desta morosidade de forma sistemática a tal ponto de tornar-se hábito pode ser considerada, no conceito de instituição de Veblen (1983), como uma instituição da lentidão. Ela se origina da ação coletiva dos indivíduos e da estrutura já existente e acaba se tornando uma nova estrutura influenciando as decisões futuras dos agentes. Esta nova estrutura irá restringir as ações dos agentes no sentido de que para cada iniciativa empresarial ou contratação deve-se ter ciência do risco de se ver obrigado a utilizar o sistema jurídico e esperar por anos até que seu direito seja cumprido. Este novo custo de transação irá inibir o surgimento de

novos negócios e irá onerar as transações, pois provavelmente terão de ser tomadas medidas extras como avaliação do risco de não cumprimento dos acordos e novas garantias para evitar o conflito jurídico.

O Banco Mundial, no seu projeto Doing Business (GRUPO BANCO MUNDIAL, 2013), faz uma avaliação do tempo de execução de um contrato comercial entre duas empresas. A simulação é de uma venda de mercadorias na qual a compradora não paga alegando má qualidade dos produtos. A avaliação do perito se dá a favor do comprador assim como a sentença, e a empresa compradora não recorre da mesma. Os dados são coletados por meio do estudo dos códigos de processo civil e outros regulamentos judiciais, bem como pesquisas feitas por advogados processuais locais e por juízes. O resultado do tempo médio, em meses, desde o início da ação processual até o pagamento é o seguinte:

Gráfico 3 – Execução de contrato



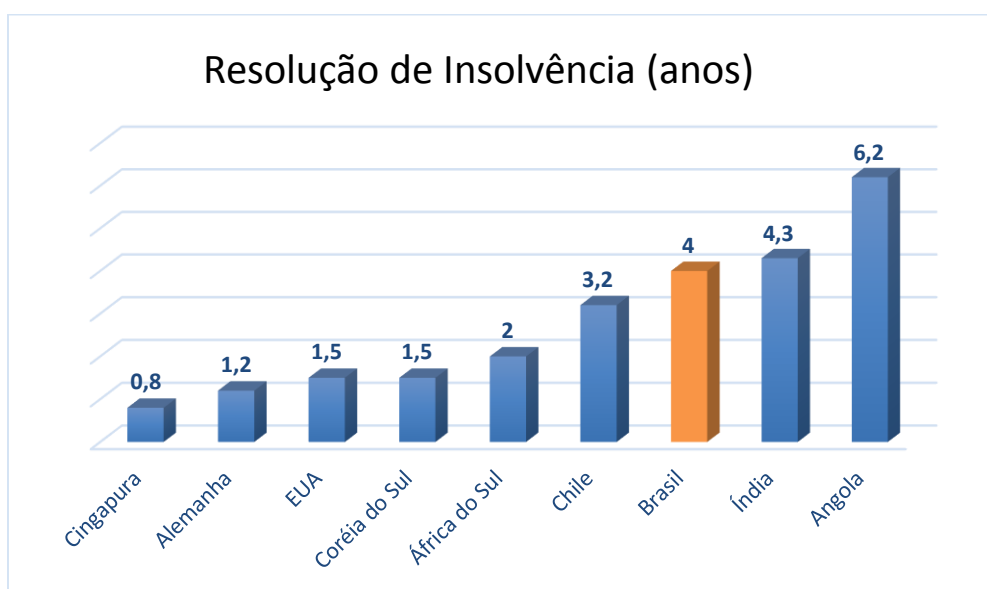
Fonte: elaborado pelo autor baseado em Doing Business (GRUPO BANCO MUNDIAL, 2013)

No Brasil, portanto, um credor deve esperar em média dois anos para receber o pagamento referente a contrato comercial. Este tempo é bastante elevado se considerado que na simulação não há recurso da sentença, o que é raro no Brasil como veremos mais adiante.

A confiança nos países desenvolvidos em que caso haja algum conflito ou disputa comercial de que o agente ofendido terá sua resposta jurisdicional de forma ágil funciona como um incentivo para iniciar seu negócio e promove o investimento. Enquanto que nos países com instituições mais frágeis, o longo período de espera para se fazer valer o contrato é transformado em elevado custo de transação, o que coloca estas empresas em desvantagem.

No mesmo projeto Doing Business (GRUPO BANCO MUNDIAL, 2013) também foi avaliado o procedimento de insolvência, e o tempo necessário para os credores reaverem seu crédito, ou parte dele:

Gráfico 4 – Resolução de insolvência



Fonte: elaborado pelo autor baseado em Doing Business (GRUPO BANCO MUNDIAL, 2013)

Neste procedimento os países desenvolvidos se destacam ainda mais pela sua eficiência no julgamento. No Brasil o credor de um empresa falida deve esperar um processo de cerca de 4 anos para reaver parte de seu capital, isso se não houver um passivo trabalhista muito grande que despenda todo o patrimônio remanescente. Estes riscos mais elevados colocam os investidores em posição mais recuada quando se trata de fazer inversões de grandes quantias de capital em empreendimentos no nosso país.

Quando passamos a ver a situação dos processos fiscais na justiça brasileira este prazo médio de duração consegue desapontar ainda mais. O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) realizou um processo de pesquisa para apurar o tempo e o custo de tramitação das ações de execução fiscal na Justiça Federal. A metodologia utilizada foi de tipo ideal, com a caracterização de um processo de execução fiscal médio que melhor representasse o conjunto analisados. O resultado é impressionante, pois a média de tempo calculada desde a citação até o pagamento foi nada menos do que oito anos, dois meses e nove dias (BRASIL, 2011, p. 23). Um prazo médio superior a oito anos de duração de um processo judicial deveria ser uma prova cabal de que este tipo de processo judicial não está funcionando, pois a expectativa de ter sua tutela jurisdicional cumprida em um prazo tão longo fere qualquer noção de bom senso.

Em uma economia de mercados globais em que vivemos, a pressão da concorrência faz com que o tempo de produção se torne fator chave na busca pela eficiência e custos menores. Agora supondo que ainda se tenha um ambiente regulatório formado por instituições sólidas e eficientes, com leis claras e estáveis que incentivam o empreendimento e investimento. De nada adiantarão estes direitos abstratos bem claros e justos se o direito não se concretiza na prática, ou melhor, se concretiza com extrema lentidão, pois isto enfraquece a instituição tanto do ponto de vista da justiça quanto do ponto de vista econômico.

No setor de crédito bancário, a deficiência do sistema judiciário no que diz respeito a lentidão nas decisões de execução judicial de garantias acaba por aumentar o risco do negócio, pois no evento da inadimplência o banco ficará mais tempo com seu capital trancado à espera da execução. Como em economias de mercado os riscos são proporcionais aos ganhos, este risco adicional da morosidade será embutido no preço do crédito, através de um aumento do spread bancário (diferença entre a taxa de juros cobrada dos tomadores de crédito e a taxa de juros paga aos depositantes pelo banco).

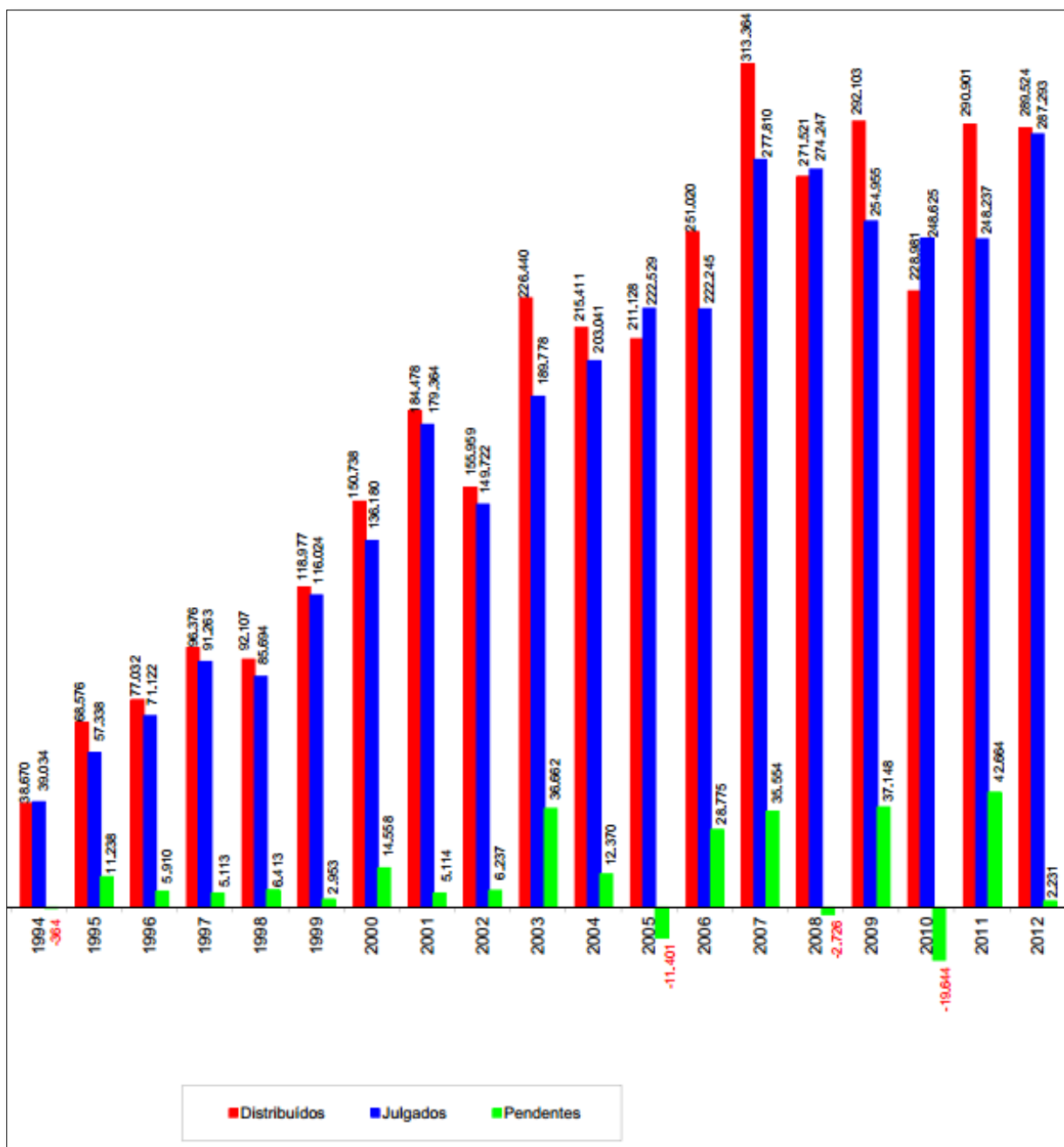
Estudos estimam que 20% do spread bancário decorra da lentidão processual, segundo dados do Banco Central (JUNIOR et al., 2013, p. 77). Caso esta estimativa esteja correta, estes 20% do spread bancário seria o custo de transação exclusivo da lentidão do processo decisório. Assim, poderíamos dizer que

os custos de crédito poderiam ser reduzidos em até um quinto caso o processo judicial fosse mais eficiente, o que por sua vez fomentaria o consumo e o investimento, aquecendo a economia.

As causas por trás desta morosidade não são totalmente claras, mas é bastante plausível argumentar que a justiça brasileira criou uma estrutura de incentivo à litigiosidade. Com uma Constituição Federal muito ampla e detalhista, tem-se que praticamente qualquer argumento jurídico fica resguardado pela carta magna, e não há um mecanismo que filtre de forma eficaz os recursos que chegam até o Supremo Tribunal Federal (STF). Esta Suprema Corte, que é tida como a guardiã da Constituição e aprecia os casos que envolvam lesão ou ameaça a ela, se vê afogada em uma profusão de recursos que vão desde processos de grande importância social até casos insignificantes de brigas de vizinhos. O portal de notícias inglês *The Economist* (BRAZIL'S, 2009) já se referiu ao STF como o tribunal mais sobrecarregado do mundo, em matéria de maio de 2009.

Enquanto ao Superior Tribunal de Justiça (STJ), suas estatísticas também apontam para um congestionamento de sua capacidade de absorção, pois o número de processos distribuídos, julgados e pendentes de 1º julgamento no STJ cresceu muito nos últimos anos:

Gráfico 5 – Processos no STJ¹¹



Fonte: Relatório estatístico do STJ (BRASIL, 2012, p. 22).

Ainda que o número de processos julgados anualmente no STJ tenha aumentado consideravelmente neste período, o número de processos distribuídos foi sempre superior (com exceção dos anos 1994, 2005 e 2010), o que vai sobrecarregando cada vez mais o tribunal e aumentando o tempo de julgamento.

¹¹ Obs.: Nos processos julgados não estão incluídos os Agravos Regimentais e os Embargos de Declaração

Esta tendência parece ser nacional, já que de acordo com o Conselho Nacional de Justiça (BRASIL, 2013b) em 2012 foram registrados nos tribunais cerca de 20,5 milhões de processos novos (sendo 2,9 deles na área criminal)¹² e foram julgados pelos mesmos cerca de 18,5 milhões de processos (2,4 milhões de processos criminais). Isso acarretou em um aumento de cerca de 2 milhões ao estoque de processos em andamento.

A estrutura pró-litígio do sistema judiciário brasileiro conta também com o fato de ter normas em excesso e também de muitas delas serem bastante complexas ou confusas. Isto influencia negativamente na agilidade do processo decisório, pois cria-se uma zona cinzenta de incerteza na delimitação dos direitos, o que por sua vez aumenta o número de processos nos tribunais.

Esta grande quantidade de processos leva a crer que a falta de recursos humanos e materiais seria a causa da morosidade da justiça. Porém, esta não pode ser atribuída como única fator para a solução deste problema. Alguns autores indicam a ineficiência da gestão dos recursos existentes como fator contribuinte. A autora Yeoung expõe este argumento em seu artigo da seguinte maneira:

É de conhecimento comum que o setor público brasileiro, em particular o judiciário, por sua composição e modo de funcionamento, é menos permeável às técnicas de gestão e avanços das ciências administrativas. Alguns especialistas acreditam que esta falta de gestão profissional é um dos maiores problemas no Judiciário brasileiro. (YEOUNG et al., 2012, p.644-55).

Ela irá comparar em sua pesquisa a eficiência dos tribunais regionais através das estatísticas do número de magistrados e do número de decisões proferidas, para apontar a disparidade de gerenciamento dos recursos disponíveis. Ela coloca o Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul como um bom exemplo de eficiência que adota medidas inovadoras de gestão, e que poderia ser emulado pelos outros tribunais estaduais para dar-se mais celeridade à Justiça brasileira.

É importante ressaltar que não se está a colocar o direito e a prestação da devida tutela jurisdicional como um obstáculo ao desenvolvimento econômico. É sabido que todo processo legal cercado de garantias democráticas deve consumir

¹² São contados apenas os processos originais, sem considerar os diversos incidentes, como agravo de instrumento, possíveis na tramitação do feito

um tempo mínimo para que se tenha uma análise concisa dos fatos e direitos envolvidos e por fim ocorra um julgamento adequado. Porém, entre o tempo mínimo necessário para o transcorrimto de um devido processo legal e o tempo que se tem praticado nos tribunais brasileiros há uma grande lacuna que deve ser encurtada.

Este atraso até a decisão causa danos não somente as partes envolvidas nos processo, mas a toda a sociedade, pois a medida que a morosidade nos processos se torna um hábito comum assim como a percepção desta morosidade, ela se torna uma instituição que irá restringir a ação de todos agentes. O desenvolvimento econômico do país, portanto, fica prejudicado a medida que o tempo perdido no âmbito jurídico para se fazer valer os acordos celebrados se transforma em custo de transação, o que irá diminuir a margem de lucro, ser repassado para os consumidores ou até mesmo inviabilizar o negócio.

4.4 Análise empírica do *Rule of law*

Até o presente momento neste trabalho foram abordados temas pontuais das instituições legais e como elas afetam o desempenho econômico dos países. Porém agora seria interessante ampliar o escopo desta análise ao tentar avaliar o quão forte é o princípio do *Rule of law* em cada país. Este princípio diz respeito ao quanto uma sociedade se baseia na força da lei para se estruturar.

Instituições legais sólidas que proporcionam tratamento e julgamento igualitários a todos os cidadãos, que inibem a corrupção e abuso de poder do Governo, com leis respeitadas pela maioria da população torna a sociedade mais estável através das restrições do comportamento. Isso por sua vez faz do ambiente de negócios mais hospitaleiro aos investimentos e à cooperação, promovendo o desenvolvimento econômico.

Entretanto, o estudo das instituições esbarra na complexidade e na singularidade das instituições formais de cada país, sem falar na subjetividade das instituições informais, tornando bastante difícil a avaliação da qualidade e as comparações institucionais. Ainda assim, qualquer esforço no sentido de se tentar

capturar o cerne das instituições de cada país por meio de *proxys* de dados disponíveis se torna válido ao demonstrar vislumbres do caminho a ser perseguido em busca do desenvolvimento econômico.

Neste sentido iremos analisar agora o índice *Rule of law* do projeto *Worldwide Governance Indicators* (WGI) do Banco Mundial (2013), ver como é composto, fazer uma comparação cross-country correlacionando com crescimento econômico e quais os possíveis *insights* que podem ser levantados do resultado.

Segundo um dos idealizadores do projeto, o indicador *Rule of law* se propõe a quantificar os seguintes objetos:

“[...] capturing perceptions of the extent to which agents have confidence in and abide by the rules of society, and in particular the quality of contract enforcement, property rights, the police, and the courts, as well as the likelihood of crime and violence”¹³ (KAUFFMAN et al., 2010, p. 4).

Assim, o indicador procura avaliar tanto instituições formais, no que diz respeito às leis formais, sua aplicação e a estrutura do sistema legal, assim como instituições informais, como a obediência ou não às normas por parte da sociedade, pois como destacava Commons (1934), a ação coletiva oriunda de costumes não planejados se torna uma instituição que influencia os indivíduos.

É importante ressaltar que a proposta baseia-se em percepções dos agentes, e ainda que se tratam de agentes bastante qualificados, devemos ter em mente as limitações das *proxys* utilizadas nesta avaliação.

O indicador *Rule of law* é apenas uma das seis dimensões que o projeto WGI é composto. As bases de dados utilizadas neste projeto são bastante amplas, sendo divididas em quatro categorias de acordo com sua origem:

¹³ [...] capturando percepções da extensão de quanto os agentes confiam e obedecem as normas da sociedade, e particularmente à validade dos contratos, dos direitos de propriedade, da força policial, e das cortes, assim como a possibilidades de ocorrência de crimes e violência.

Quadro 2 – Fontes de dados do projeto WGI

TIPO	QUANTIDADE	EXEMPLO	PESO NO ÍNDICE
Setor Público	8	Banco Mundial, Banco Europeu para Reconstrução e Desenvolvimento, Banco de Desenvolvimento da Ásia	25,3%
Organizações não governamentais	10	Repórteres sem fronteiras, Freedom House, Bertelsmann Foundation	37,2%
Negócios Comerciais	4	Economist Intelligent Unit, Global <i>Insight</i> , Political Risk Services	27,1%
Pesquisas	9	Global Competitiveness Report, World Competitiveness Yearbook, Latinobarometro, Afrobarometro	10,4%
Total	31		

Fonte: elaborado pelo autor baseado em Banco Mundial (WORLD BANK GROUP, 2013).

Destas fontes são retirados apenas o que é pertinente ao princípio do *Rule of law*, que como vimos, diz respeito ao quanto a sociedade está pautada na lei para se organizar e a obediência dos indivíduos a estas normas. Por isso são avaliados neste indicador uma série de fatores, dentre eles: a presença de crime organizado, crimes violentos, a proteção dos direitos de propriedade e patentes, a separação dos poderes, a execução dos contratos, a independência do judiciário, a agilidade do processo judicial, a informalidade nos negócios, e questões mais subjetivas como efetividade da segurança pública, confiança no sistema judiciário e no sistema policial.

Todos estes índices são então padronizados para que fiquem em uma mesma escala entre 0-1. Finalmente, é utilizado uma ferramenta estatística (Unobserved Components Model) para construir uma média ponderada de acordo com os pesos arbitrados. Assim chegamos ao indicador *Rule of law* que varia de aproximadamente -2,5 até +2,5, sendo quanto maior o indicador melhor a qualidade da instituição.

Dos 212 países para os quais os dados deste indicador estão disponíveis, o Brasil se encontra em uma posição intermediária de acordo com os resultados de 2012:

Tabela 4 – Índice do Rule of Law

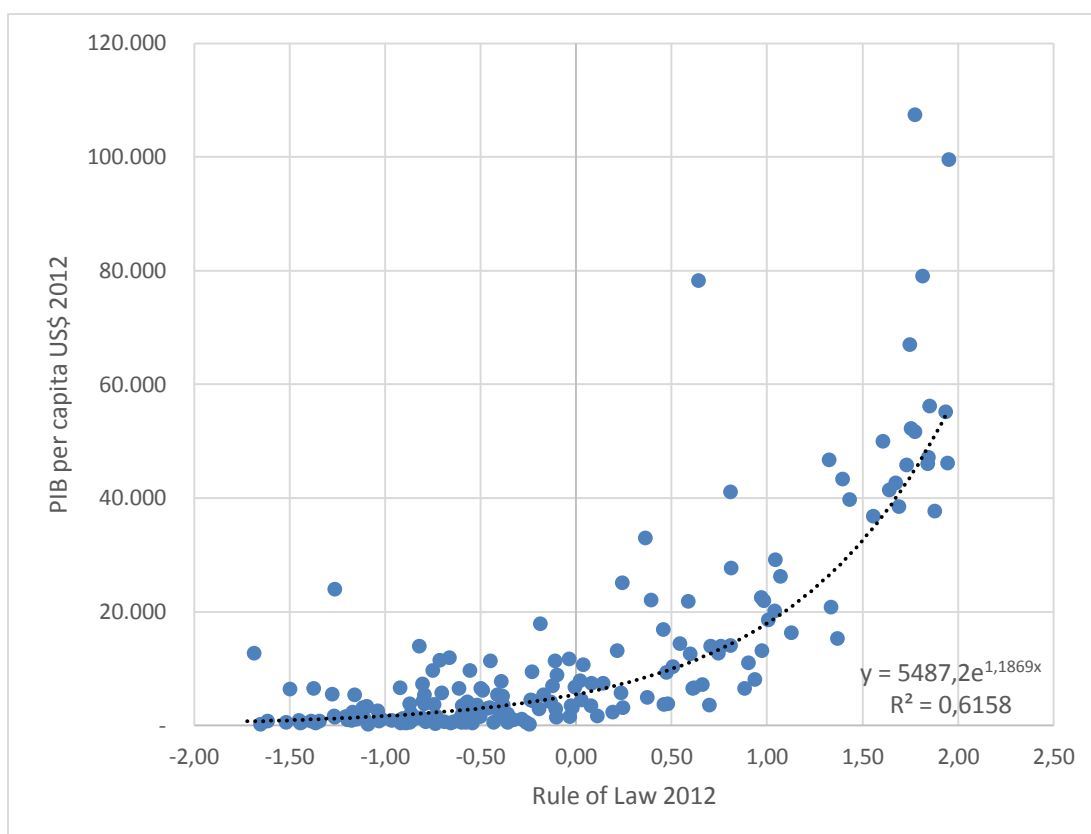
Ranking	País	Índice RL	Ranking	País	Índice RL
1	Noruega	1,95	99	Seicheles	-0,04
2	Finlândia	1,94	100	Suriname	-0,1
3	Suécia	1,93	101	Índia	-0,1
4	Nova Zelândia	1,88	102	Sri Lanka	-0,11
5	Dinamarca	1,85	103	Brasil	-0,11
6	Áustria	1,84	104	Bulgária	-0,12
7	Holanda	1,84	105	Tunísia	-0,14
8	Suíça	1,81	106	Tailândia	-0,17
9	Luxemburgo	1,77	107	Trinidad e Tobago	-0,19
10	Cingapura	1,77	108	Marrocos	-0,19

Fonte: elaborado pelo autor baseado em Banco Mundial (WORLD BANK GROUP, 2013).

Para se ter um diagnóstico mais apurado das causas do índice -0,11 para o Brasil seria necessário uma análise mais minuciosa de todos os 68 fatores que compõe o índice.

Se aceitarmos que o índice *Rule of law* é uma boa *proxy* para as instituições legais, e o PIB per capita em valores correntes uma boa *proxy* para o desenvolvimento econômico, poderíamos fazer uma regressão para se avaliar a correlação entre as instituições legais e o crescimento econômico.

Gráfico 6 – Gráfico de pontos: Rule of Law x PIB per capita



Fonte: elaborado pelo autor baseado em Banco Mundial (WORLD BANK GROUP, 2013).

A linha de tendência exponencial ajustada pelo método dos mínimos quadrados revela uma relação ascendente de quanto maior o índice *Rule of law* maior o PIB per capita do país. O coeficiente de correlação (R^2) destas duas variáveis para os 192 países da amostra foi de 0,6158, o que não demonstra um alto poder de explicação.

Entretanto, este coeficiente não poderia ser muito alto devido ao fato de que existem outros fatores necessários ao desenvolvimento econômico como instituições ligadas a educação e a infraestrutura por exemplo. Além disso, alguns países da amostra cuja economia é muito dependente de commodities, como o petróleo, têm esta relação distorcida, pois o aumento do preço da commodity produzida eleva o PIB per capita, independente das instituições existente, o que nem sempre pode ser considerado como desenvolvimento econômico, pois geralmente está concentrado nas mãos de poucos.

É sabido que a correlação entre estas duas variáveis não necessariamente implica em dizer que um índice elevado do *Rule of law* causaria um crescimento econômico. Ainda assim, a perspectiva da Nova Economia Institucional poderia explicar esta relação com base nos custos de transação (COASE, 1991) e no modelo de estrutura de incentivos (NORTH, 1990). Um sistema legal independente, que sujeita todos indivíduos e o governo sob as mesmas normas de forma clara e objetiva, garantindo o cumprimento dos contratos forma uma estrutura que incentiva a cooperação social. Um sistema legal efetivo, pune os transgressores de forma ágil o que inibe o cometimento de crimes, e assim, torna o comportamento dos indivíduos mais padrão. A garantia de cumprimento dos acordos e um comportamento social mais padronizado pelas normas reduzem as incertezas, e por conseguinte, reduzem os custos de transação. Assim é possível argumentar que instituições legais de qualidade facilitam a cooperação social e as trocas impessoais ao reduzirem os custos de transação, e assim, acabam promovendo o desenvolvimento econômico.

Examinando a distribuição da amostra podemos tecer algumas hipóteses sobre a relação das variáveis. O fato da linha de tendência exponencial ter se adequadado melhor aos dados do que a reta linear poderia sugerir que os ganhos na margem para cada melhora no índice *Rule of law* também apresentam um comportamento exponencial. Isto é, cada novo aumento no índice permitiria um aumento proporcionalmente cada vez maior do PIB per capita. Uma razão plausível para este fenômeno é que os riscos atrelados às instituições legais seriam interdependentes, ou seja, o cometimento de crimes, a execução de contratos e direitos de propriedade, a agilidade no processo decisório, todos estes fatores e seus riscos estariam baseados no sistema legal como um todo. Por isso cada nova garantia prestada pelo sistema, a confiança dos agentes e os incentivos se tornariam proporcionalmente maiores.

Podemos observar que os países que possuem um índice *Rule of law* até zero demonstram grande variabilidade no PIB per capita, ou seja, suas instituições seriam contraditórias com pontos positivos e pontos negativos. Por outro lado, todos os países com o índice maior do que +1,00 apresentam um PIB per capita acima de US\$ 15.000. Neste patamar, as instituições legais já teriam atingido um nível sólido

de eficiência proporcionando um melhor funcionamento para os mercados. Por isso um aumento no índice de *Rule of law* de -2,00 para - 1,50 não diminuiria a incerteza e os custos de transação a ponto de causar um crescimento econômico expressivo tal como uma variação de +0,50 para +1,00 quando as mudanças institucionais se tornariam bastante claras e definidas para os agentes.

Outra ressalva importante a ser feita é que a *proxy* referente ao crescimento econômico que se está utilizando é para PIB per capita, que representa a variação do produto em dado ano. É possível que um país tenha um bom crescimento em certo ano ainda que suas instituições sejam falhas, mas ele dificilmente conseguira manter o crescimento sem o desenvolvimento de instituições sólidas que permitam mercados eficientes.

O objetivo aqui é levantar que há uma relação interessante entre a qualidade das instituições legais e o desenvolvimento econômico, e que a mesma é passível de melhor exploração a partir da análise do índice *Rule of law* e indicadores econômicos. Fica a proposta de se utilizar outros indicadores de desenvolvimento econômico, correlacionando com grupos de países com estruturas semelhantes ou excluindo-se países exportadores de petróleo por exemplo, atingindo-se assim uma relação mais limpa e direta entre estas variáveis.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo das causas e consequências do desenvolvimento econômico é tarefa das mais complexas e ao mesmo tempo das mais fascinantes. A Teoria Ortodoxa trouxe contribuições importantes, mas seus modelos matemáticos em nada ajudaram a explicar o motivo de que nações ficam estagnadas por décadas com mercados falhos, enquanto outras desfrutam de mercados eficientes e grandes crescimentos econômicos.

O Institucionalismo tem grande mérito de trazer para o centro da discussão o que até então era deixado como variável exógena nas análises econômicas: as instituições. Elas realmente podem fazer a diferença para o desenvolvimento econômico no longo prazo.

Neste trabalho, o escopo foi de, a partir de abordagens Institucionalistas, tanto dos conceitos e ideias dos antigos institucionalistas como das ferramentas analíticas da NEI, fazer um estudo das instituições legais avaliando as relações desta para com a economia.

Foi abordada a importância de um ambiente regulatório favorável aos negócios, com uma carga de leis enxuta e bastante clara e objetiva. Uma estrutura legal neste sentido iria atender a função promocional do direito defendida por Norberto Bobbio (2007), conceito alinhado com o de North (1990) sobre uma estrutura institucional que incentive a cooperação social para o trabalho e produção. Os indicadores empíricos demonstram que o Brasil precisa melhorar muito para criar um ambiente de negócios eficiente, principalmente na legislação tributária que eleva os custos de transação das empresas brasileiras, colocando-as em posição de desvantagem no comércio internacional.

A propriedade privada é outra instituição legal que dentro do sistema capitalista se torna peça chave. Em tempos antigos, esta era uma instituição informal baseado no hábito e nos valores das pessoas de respeitar ou não a propriedade dos bens. Entretanto, as leis surgiram para reforçar este instituto, garantindo que a propriedade e os frutos desta não seriam tomados à força. No Brasil, restrições como a função social da propriedade deixam certa nebulosidade acerca dos limites do direito de propriedade. Ainda assim, em rankings acerca da

proteção dos direitos de propriedade o Brasil apresente um escore aceitável (WORLD ECONOMIC FORUM, 2013).

Foi constatado também a questão da agilidade do processo decisório e como a morosidade na prestação da tutela jurisdicional, se manifesta de forma sistemática, pode se tornar uma instituição da morosidade afetando não somente as partes envolvidas no processo, mas também todos os outros indivíduos que irão pautar suas decisões de acordo com esta restrição institucional. Isto parece estar acontecendo em nichos da Justiça brasileira, como nos processos fiscais, no qual a média de tempo de tramitação é cerca de oito anos (BRASIL, 2013c). Vimos também como os custos de transação podem se elevar quando agentes inserem no preço dos produtos/serviços o risco da morosidade do Judiciário.

No último ponto, foi realizado um estudo sobre o índice *Rule of law* no qual diferentes aspectos de instituições legais, tanto formas como informais, são mapeados através de diversos indicadores internacionais. Elencando o índice *Rule of law* e para PIB per capita como *proxys* de instituições legais e desenvolvimento econômico, vimos que surgiu uma tendência exponencial positiva para os dados dos 192 países da amostra, corroborando com a teoria das instituições. Ainda que o coeficiente de correlação entre estas duas variáveis não tenha sido muito alto (0,6158), existe aí uma relação que vale a pena ser explorada.

Talvez trabalhos futuros possam buscar uma relação mais limpa entre instituições legais e desenvolvimento econômico por meio de uma seleção mais criteriosa da amostra de países, expurgando aqueles em que o PIB está muito suscetível às variações de preço de commodities. Poderia se pensar também em uma melhora nas *proxys*, utilizando-se outro indicador para desenvolvimento econômico e um rearranjo dos pesos e indicadores utilizados no *Rule of law*.

Enfim, o Institucionalismo traz um cabedal teórico fundamental para a análise da economia, mas que em função de sua estrutura complexa e multidisciplinar, pode intimidar pesquisas mais profundas na área. Ainda assim, o apelo por avanços na área de desenvolvimento econômico irá demandar novos entendimentos da sua relação com as instituições.

REFERÊNCIAS

BARBOSA, Rui. **Redação do Código Civil**. Rio de Janeiro: ABL, 2013. Discurso na Faculdade de Direito de São Paulo, em 1920. Disponível em: <<http://www.academia.org.br/abl/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?inoid=191&sid=146>> Acesso em: 28. Out. 2013.

BOBBIO, Norberto. **Da estrutura à função**: novos estudos de teoria do direito. Barueri: Editora Manole, 2007.

BRASIL. Conselho Nacional de Justiça. **13º relatório trimestral da ouvidoria do CNJ**, Brasília, jan.-mar. 2013a. Disponível em: <http://www.cnj.jus.br/images/stories/docs_cnj/ouvidoria/relatorios/2013/13_relatorio_trimestral_ouvidoria_janeiro_fevereiro_marco.pdf > Acesso em: 10 set. 2013.

_____. Conselho Nacional de Justiça. **Tribunais julgaram menos processos do que receberam**, Brasília, 04 abr. 2013b. Disponível em: <<http://www.cnj.jus.br/noticias/cnj/24114-tribunais-julgaram-menos-processos-do-que-receberam>> Acesso em: 10 set. 2013.

_____. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/ConstituicaoCompilado.htm.> Acesso em: 21 set. 2013.

_____. Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação. **Quantidade de normas editadas no Brasil: 25 anos da constituição federal de 1988**, Brasília, out. 2013c. Disponível em: <<https://www.ibpt.org.br/img/uploads/novelty/estudo/1266/NormasEditadas25AnosDaCFIBPT.pdf>> Acesso em: 21 set. 2013.

_____. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. **Relatório de pesquisa IPEA**: custo unitário do processo de execução fiscal na justiça federal, Brasília, 2011 Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/887/1/livro_custounitario.pdf > Acesso em: 01 out. 2013.

_____. Superior Tribunal de Justiça. **Relatório Estatístico**, Brasília, 2012. Disponível em: <<http://www.stj.jus.br/webstj/Processo/Boletim/verpagina.asp?vPag=0&vSeq=185>> Acesso em: 01 out. 2013.

BRAZIL'S Supreme Court. **The Economist**, Londres, 21 mai. 2009. Disponível em: <<http://www.economist.com/node/13707663>> Acesso em: 25 out. 2013.

COASE, R. H. **The firm the market and the law**. Chicago: Chicago University, 1988.

_____. The nature of the firm. **Economica**, v. 4, p. 386-405, 1937.

_____. The nature of the firm. In: WILLIAMSON, O. E.; WINTER, S. G. (Eds.). **The nature of the firm: origins, evolution and development**. Oxford: Oxford University Press, 1991. p. 18-74.

COMMONS, J. R. **Institutional Economics: its place in political economy**. Wisconsin: University of Wisconsin, 1934.

_____. **Institutional Economics**. *The American Economic Review*, Princeton, v. 21, p. 648 -657, 1931.

_____. **Legal foundations of capitalism**, New York: Macmillan, 1924.

CONCEIÇÃO, Octávio A. C. Além da transação: uma comparação do pensamento dos institucionalistas com os evolucionários e pós-keynesianos. **Anais do XXXII Encontro Nacional de Economia**, Niterói: ANPEC, 2004.

Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2004/artigos/A04A006.pdf>> Acesso em: 08 de mai. 2013.

_____. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro: Instituto de Economia da UFRJ: v. 6, n. 2, jul-dez. p. 119-146. 2002.

CONSTITUIÇÕES comparadas. **Veja**, São Paulo, 04 out. 2013. Disponível em: <<http://veja.abril.com.br/multimedia/infograficos/constituicoes-comparadas>>. Acesso em: 11 out. 2013.

GONCE, R.A. John R. Commons's legal economic theory. **Journal of Economic Issues**, New York, 5(3): p. 80-95, set. 1971.

GRUPO BANCO MUNDIAL. **Doing Business**. Washington, DC, 2013.
Disponível em: <<http://portugues.doingbusiness.org/>> Acesso em: 13 set. 2013.

HODGSON, Geoffrey M. **Economics in the shadows of Darwin and Marx: essays on institutional and evolutionary themes**. Cheltenham: Edward Elgar, 2006.

_____. **The evolution of institutional economics**. Londres: Routledge, 2004.

JUNIOR, João C. L.; BALEOTTI, Francisco E. Impactos da morosidade judicial na atividade empresarial e a busca de soluções, **Scientia Iuris**, Londrina, v. 17, n. 1, p. 65-90. Jul. 2013.

KAUFFMAN, Daniel; AART, Kraay; MASSIMO, Mastruzzi. **The Worldwide Governance Indicators**, Washington: The World Bank, 2010.

KELSEN, Hans. **Teoria Pura do Direito**. São Paulo: Martins Fontes, 1999, p. 4.

MASTEN, Scott E. A legal basis for the firm. In: WILLIAMSON, O. E.; WINTER, S. G. (Eds.). **The nature of the firm: origins, evolution and development**. Oxford: Oxford University Press, 1991. p. 196-212.

NORTH, Douglass. C. Economic performance through time. **American Economic Review**, Nashville, v.84, n. 3, p. 359-368, jun. 1994. Disponível em: <<http://members.shaw.ca/compilerpress1/Anno%20North%20Econ%20Perform%20thru%20Time.htm>> Acesso em: 15 ago. 2013.

_____. **Institutions, institutional change and economic performance**, New York/Cambridge: Cambridge University. 1990.

OLIVEIRA, Carlos A. B. de. **Processo de industrialização**: do capitalismo originário ao atrasado, São Paulo: Unesp, 2002. p. 77-99.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**. São Paulo: Martins Fontes, 1a ed. 2003.

VEBLEN, Thorstein. **A teoria da classe ociosa**: um estudo econômico das instituições. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

WORLD BANK GROUP. **Worldwide Governance Indicators**. Washington, DC, 2013. Disponível em: <<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>>. Acesso em: 13 set. 2013.

WORLD ECONOMIC FORUM. **Global competitiveness report**. Genebra, 2013. Disponível em: <<http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>> Acesso em: 13 set. 2013.

YEOUNG, Luciana L.; AZEVEDO, Paulo F. de. Além dos “achismos” e das evidências anedóticas: medindo a eficiência dos tribunais brasileiros. **Economia Aplicada**, v. 16, n. 4, p. 643-663, 2012. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/ecoa/article/download/53113/57175>> Acesso em: 01 ago. 2013.