

Universidade de São Paulo  
Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária  
Departamento de Economia  
Junho de 2022

## **Como Cultura e Instituições moldam o Desenvolvimento?**

Autor: Mateus Banks Liberato Martin<sup>1</sup>

Orientadora: Fabiana Fontes Rocha<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Número USP: 10267316. Contato: mateus.martin@usp.br

<sup>2</sup>Contato: frocha@usp.br

## **Resumo**

Este trabalho investiga a natureza dos atributos culturais e instituições formais que formam uma matriz de incentivos sociais, bem como as consequências desses elementos no desempenho econômico. A partir da revisão sobre a forma que tais conceitos têm sido abordados na literatura recente, com destaque para frameworks analíticos teóricos, se propõe a mapear como a Cultura influencia decisões relevantes para a construção de Instituições e como pode ser influenciada pela conjuntura política, pelo desempenho econômico, ou como reage quando uma comunidade sofre choques demográficos ou tecnológicos. Este trabalho também compara metodologias e conclusões de artigos recentes sobre a forma como Instituições e Cultura participam do desempenho econômico de diferentes tipos de comunidades, e por fim analisa as divergências conceituais presentes na fronteira de pesquisa e enfrenta o desafio de unificar definições de Cultura e Instituições.

**Palavras-Chave:** Instituições, Cultura, Atributos Culturais, Desenvolvimento, Revisão de Literatura.

**Códigos JEL:** P16, D02, O43, O17.

<i>Resumo</i>	2
<i>Índice de Tabelas</i>	4
<b>1- Introdução</b>	<b>5</b>
<b>2- Apresentação da literatura</b>	<b>8</b>
2.1 <i>Contextualizando a discussão de fronteira</i>	8
2.2 <i>Frameworks analíticos contemporâneos</i>	11
<b>3- Definições</b>	<b>16</b>
3.1 <i>Desafios Conceituais</i>	16
3.2 <i>Instituições</i>	17
3.3 <i>Cultura</i>	19
3.4 <i>Desenvolvimento Econômico</i>	23
<b>4- Conclusões</b>	<b>25</b>
<b>5- Referências Bibliográficas</b>	<b>26</b>

## Índice de Tabelas

<b>Tabela 1.</b> <i>Definições de instituições</i>	17
<b>Tabela 2.</b> <i>Definições de cultura</i>	21

## 1- Introdução

Ao selecionarmos aleatoriamente um país, uma tribo ou qualquer outro tipo de ajuntamento humano coordenado, observaremos regularidade em algumas de suas interações. Muitos destes padrões de comportamento são decisivos para a compreensão de como a produção e distribuição de riqueza acontecem nesta comunidade. Um olhar mais atento provavelmente identificará que alguns comportamentos, seja o horário de funcionamento do comércio ou a punição por roubo, são estabelecidos por algum tipo de legislação e aplicadas através de alguma fiscalização, com prêmios ou punições também pré-estabelecidos. Outro padrão comportamental observado provavelmente será o de atributos como submissão à autoridade ou repetição de certos rituais religiosos, sem que nenhuma estrutura formal apareça como responsável pela manutenção destes comportamentos através de gerações. Algumas características sociais, como por exemplo instituições democráticas duradouras, serão ainda mais interessantes de observar dado que a existência de leis, polícias e forças armadas para sua manutenção parecerão insuficientes, ainda que bastante importantes, para explicar sua existência através do tempo.

O exemplo hipotético apresentado acima ilustra a relevância de estudarmos como valores morais, rituais, tradições e outras expressões culturais podem ser relevantes na formação de preferências dos indivíduos e também de decisões de política e de política econômica. Ilustra também como o estabelecimento de regras formais, bem como a capacidade de aplicação das mesmas, é algo decisivo na forma como incentivos organizarão a produção e distribuição de riqueza.

O impacto da Cultura e das Instituições no desenvolvimento econômico é um tema relevante que tem sido abordado a pelo menos 51 anos com o trabalho divisor de águas de Lance E. Davis e Douglass C. North que deu a largada da Nova Economia Institucional (NEI). As produções recentes sobre o tema servem de estímulo à pesquisa e ainda trazem exemplos do mundo real semelhantes ao caso hipotético sugerido inicialmente. Acemoglu e Robinson (2021a) argumentam, por exemplo, que a forte tradição conciliar presente nos *Wittans* anglo-saxões compôs a motivação para que o parlamento inglês rompesse com a monarquia e a doutrina do Direito Divino dos Reis durante a Guerra Civil Inglesa do século

XVII. Já Rubin (2017) analisa a forma como governos usam religião para se legitimarem e como isso pode ser decisivo no desenvolvimento econômico. Sua tese usa como exemplo a forma como o espalhamento da religião islâmica pelo oriente médio nos séculos VII e VIII organizou a estrutura tributária e legal da região, com impactos muito positivos na produtividade, assim como nos séculos XIII a XVIII prejudicou consideravelmente a produtividade da região ao legitimar leis e valores culturais que atrasaram a adoção da prensa para disseminação de conhecimento, bem como outras que limitaram o desenvolvimento do mercado de crédito.

A premissa de que agentes econômicos reagem a incentivos implica estudarmos em profundidade a origem de cada motivação humana. Os exemplos acima sugerem como regras de Instituições formais e atributos culturais fazem parte desta empreitada. Abramovay (2004) alerta para os riscos de dois extremos: tratar as ações dos agentes como independentes do contexto social ou então tratar as instituições e atributos culturais como determinantes absolutos da ordem econômica. Quais são os incentivos econômicos provenientes do contexto social em que os agentes operam? Como os agentes operam para maximizar sua utilidade neste meio? Como esse meio social muda diante de ações de seus agentes e choques exógenos provenientes da tecnologia, demografia e outros?

Diante da relevância do tema, este trabalho tem como objetivo mapear os consensos e limitações da literatura recente de forma a identificar os maiores desafios enfrentados e propor possíveis avanços. Para atingir esses objetivos, o corpo deste trabalho está organizado na forma de uma revisão de literatura de economia e outras áreas correlatas sobre a relação entre Cultura e Instituições, bem como o impacto desses dois elementos para o desenrolar histórico das comunidades e de sua organização e sucesso econômico. Este trabalho avaliará os principais frameworks contemporâneos da área para apontar as conclusões majoritárias ou consensuais possíveis, priorizando a consistência metodológica no processo. Buscará também destacar ou propor perguntas cuja resposta ainda não é possível ou apropriadamente fundamentada no atual contexto de desenvolvimento do tema na academia.

O capítulo 2 abordará de forma breve os principais artigos selecionados para a fundamentação bibliográfica desta discussão, bem como o contexto geral da discussão

acadêmica, para a ambientar o leitor nas diferentes abordagens que compõem a pesquisa recente e multidisciplinar do tema. O capítulo responderá à questão “Como Cultura e Instituições costumam se relacionar e influenciar o desempenho econômico?”. De forma específica, descreverá os pontos centrais da discussão acadêmica e então avaliar frameworks teóricos da literatura recente.

O desafio de trabalhar com conceitos subjetivos será endereçado no capítulo 3, que trata das perguntas “O que é Cultura?” e “O que são Instituições?” devido a necessidade de delimitar a pesquisa a partir de conceitos formalizados e bem estabelecidos. Neste capítulo a definição mais apropriada para cada conceito será enunciada, e tal processo se dará a partir da comparação entre as diferentes interpretações possíveis que a academia vem empregando. De forma específica, este trabalho revisa as definições desses dois conceitos na literatura. Outra questão conceitual relevante é entender como a literatura sobre Instituições e Cultura trabalha os conceitos de desenvolvimento e crescimento econômico. De forma específica, discutirá como a literatura entende a busca por maximização de riqueza em um contexto normativo.

O quarto e último capítulo sintetizará os resultados do trabalho. Por consequência de ser uma revisão de literatura, a limitação metodológica deste trabalho será dada também pela limitação metodológica da bibliografia. As conclusões de cada capítulo serão reapresentadas nesta parte do trabalho para explicitar os consensos encontrados, bem como as fundamentações, ou ausência delas, das hipóteses sobre a relação entre Cultura e Instituições.

## **2- Apresentação da literatura**

### **2.1 Contextualizando a discussão de fronteira**

Este capítulo apresenta brevemente a bibliografia utilizada neste trabalho. A seleção de artigos, livros e discursos favoreceu intencionalmente publicações das últimas duas décadas para ambientar a análise o mais próximo possível da fronteira de pesquisa atual. Buscou-se equilibrar artigos teóricos, empíricos e históricos de economia, e material de outras áreas do saber também compuseram o material estudado. Este capítulo tratará, primeiramente, do contexto contemporâneo da discussão acadêmica ao narrar pontos centrais de discussão e premissas populares entre os autores. A segunda parte desse capítulo partirá do contexto descrito para a análise de frameworks teóricos sobre cultura, instituições e desempenho econômico.

No fundamento da discussão está a premissa de que toda ação econômica ocorre dentro de um contexto social que pode ser entendido como uma matriz de incentivos que dá regularidade às relações sociais. Essa matriz pode ser constituída de leis públicas, tradições privadas, princípios morais coletivos e individuais, dentre outros elementos (Pondé, 2017). A existência de regularidades nas interações é observável nos mais diversos tipos de civilização na história, tornando o assunto relevante para o estudo de todo e qualquer formato de organização social. Quando Abramovay (2004) critica a premissa neoclássica dos mercados competitivos, nos motiva a pensar no contexto social que os agentes econômicos se encontram quando tomam decisões e interagem entre si. Dialoga, portanto, com a literatura sobre a supracitada matriz de incentivos sociais. Ao endossar os argumentos de autores neokeynesianos, Abramovay sugere uma direção de aprimoramento da literatura neoclássica que concorda com a abordagem da NEI.

Os maiores problemas que os estudos contemporâneos de economia sobre instituições e cultura enfrentam são os de como definir (Guiso, Sapienza e Zingales, 2006) e como medir (Guriev, n.d.). O desafio de definir se dá pela natureza subjetiva e abrangente dos conceitos e pelos diferentes enfoques que abordam o tema (Alesina e Giuliano, 2015). Se manifesta nas incontáveis definições empregadas na literatura, como demonstra Pondé (2017). Já o desafio



de medir as características institucionais e culturais é uma consequência do problema anterior. A literatura econômica vem empregando, de forma bastante criativa, pesquisas de opinião<sup>1</sup> e índices qualitativos<sup>2</sup> que, apesar de bastante limitados, viabilizam o mapeamento de relações estatisticamente relevantes<sup>3</sup> e úteis para o desenvolvimento de frameworks analíticos.

De uma forma geral, a literatura de economia trata Instituições e Cultura como elementos sociais que mudam lentamente através do tempo conforme se adaptam a choques externos e mudanças de estratégia dos agentes. Persson e Tabellini (2021) descrevem como a Cultura tende a mudar marginalmente, enquanto Instituições podem mudar de forma brusca, ainda que não frequentemente. Entretanto, essa premissa de mudança gradual não passa de uma escolha estratégia na abordagem do assunto. Guiso, Sapienza e Zingales (2006) explicam que o motivo dessa escolha é contornar o problema de que a maioria dos trabalhos empíricos e quantitativos sobre economia e cultura acabam por encontrar causalidade bidirecional, e que uma forma eficiente de procurar resultados mais interessantes é optar por focar apenas nos traços culturais que, de tão relevantes, perduram de uma geração para outra. Essa premissa não compromete a relevância das análises, dada a farta documentação histórica e antropológica sobre elementos culturais persistentes (Alesina, 2015; Rubin, 2017; Acemoglu e Robinson, 2021a), mas implica que Cultura sempre estará associada mais a tradições do que ao surgimento de movimentos contraculturais. Estes só serão abordados caso atinjam relevância ao ponto de modificar o processo de socialização e educação da geração seguinte da comunidade.

Se as características culturais e institucionais podem ser entendidas analogamente como regras de um jogo, como afirma North (1993), então os agentes políticos, disseminadores de capital moral e organizações econômicas são os jogadores. Abundam exemplos históricos sobre o uso estratégico das normas culturais e institucionais por agentes

---

<sup>1</sup> Alguns exemplos de pesquisas de opinião largamente empregadas na literatura são a World Values Survey e o Latinobarômetro.

<sup>2</sup> Um exemplo de índice qualitativo largamente utilizado é o Worldwide Governance Indicators.

<sup>3</sup> Uma discussão mais aprofundada sobre metodologias quantitativas do assunto deste trabalho pode ser encontrada em Williamson (2009) e Alesina e Giuliano (2015).

políticos e econômicos para influenciar a ordem social em nome de seus objetivos particulares. Na analogia de um jogo, nenhum framework contemporâneo negará a possibilidade de os jogadores mudarem regras no meio da partida. Acemoglu e Robinson (2021a) sugerem a Guerra Civil Inglesa do Século XVII como um exemplo da capacidade de agentes com crescente poder político e econômico de estrategicamente mudarem a interpretação de atributos culturais para legitimarem reformas institucionais que mudassem a estrutura social a seu favor. Exemplos de choques exógenos sobre a cultura e as instituições de uma comunidade são ainda mais fáceis de identificar. Rubin (2017) narra como a expansão islâmica a partir do século VII espalhou novas estruturas institucionais e novos valores culturais pela península arábica. Tal disseminação resultou em resoluções de conflitos, viabilizou o comércio, padronizou sistemas monetários e tributários e facilitou a comunicação. Um choque externo, invasão, com grandes consequências para o desempenho econômico daquelas comunidades.

Agregações e simplificações são úteis para a compreensão dos elementos mais importantes da discussão, mas trabalhos que agregam características de grupos sociais correm o risco de compreender erroneamente como esses grupos funcionam ao ocultar elementos relevantes. A aparente homogeneidade que as preferências de uma comunidade podem ter diante de uma análise superficial pode ocultar grupos heterogêneos que disputam o poder político e econômico em uma comunidade, como demonstram Persson e Tabellini (2021) ao apresentarem um modelo de equilíbrio geral entre distribuição de poder político, regras institucionais e certos atributos culturais como civilidade e identificação com o grupo. Uma parte fundamental desse modelo é a disputa que ocorre entre diferentes grupos políticos. Outro trabalho que destaca a relevância da heterogeneidade é Acemoglu e Robinson (2021a), que denomina de “empreendedorismo cultural” o processo em que atributos culturais religiosos, étnicos ou sociais são reinterpretados, viabilizando mudanças nos incentivos culturais da comunidade. Em ambos os exemplos, a pluralidade de pensamento ocupa papel central no mecanismo que organiza a matriz de incentivos sociais.

A literatura recente sobre Cultura e Instituições tem se beneficiado largamente do desenvolvimento das áreas de história, sociologia, teoria dos jogos, ciência política, dentre

outras. A concatenação dessas áreas do saber permitiu não só a produção de estudos de casos como também proposições teóricas consistentes para explicar os fenômenos observados. Jacobi e Amendolagine (2021) exemplificam bem esse processo ao abordar empiricamente, ainda que apoiados em modelagem teórica, como se dá a rede interdependente de conexões entre características culturais e o desenho das instituições no Brasil. O mapeamento sugere que o país possui grupos etários com atributos culturais bastante diferentes que disputam espaço nas instituições formais. Uma análise mais aprofundada da complexidade do caso brasileiro pode contribuir para o desenvolvimento de frameworks que se propõem a sistematizar a relação entre Cultura e Instituições. Da mesma forma que a literatura sobre Instituições e Cultura absorve conhecimento de outras frentes de pesquisa, há também trabalhos que não são sobre Instituições e Cultura, mas que incorporam insumos desse tema de pesquisa. Spiller, Stein e Tommasi (2003), Acemoglu e Robinson (2021b) e Alston et al. (2012) são exemplos de artigos de economia política que aproveitam frameworks institucionalistas em suas análises.

## **2.2 Frameworks analíticos contemporâneos**

Após abordarmos o contexto geral da fronteira de pesquisa, podemos analisar alguns frameworks sobre a relação entre cultura, instituições e desenvolvimento. Tais frameworks consistem em proposições teóricas de como sistematizar o funcionamento de uma matriz de incentivos sociais e de como agentes maximizadores tomam decisões considerando esses incentivos. A seguir, destacaremos as contribuições mais relevantes de cada framework para a discussão abordada neste trabalho, bem como as limitações de cada artigo.

O trabalho de Clara Williamson (2009) testa empiricamente os efeitos de elementos culturais e institucionais no desenvolvimento econômico de um painel de países. Em vez de elencar as normas culturais e institucionais específicas de cada país analisado, adota a popular estratégia de construir indicadores que representem a “força” que instituições e normas culturais têm de restringir ativamente comportamentos indesejáveis para a produtividade econômica. Portanto, já há um filtro normativo do que seriam elementos desejáveis ao crescimento, a saber: confiança, respeito, obediência, autonomia individual, pluralidade política, representatividade parlamentar, independência judicial e revisões constitucionais.

A lista não exaustiva de indicadores culturais e institucionais viabiliza alguns testes de hipóteses com conclusões interessantes. Em primeiro lugar, o estudo mostra que países com atributos culturais “fortes” tendem a ter uma renda per capita maior, independente da “força” das instituições. Em segundo lugar, aponta que os países com pior desempenho econômico são os que tentaram implementar instituições “fortes” sem levar em conta o contexto cultural “fraco”. Em terceiro lugar, o trabalho descreve um mecanismo coerente ao framework de quando e porquê instituições e atributos culturais mudam no tempo. Quando incentivos culturais e institucionais apontam para comportamentos opostos, o lado mais “fraco” será descumprido e eventualmente modificado. Quando incentivos culturais e institucionais apontam para o mesmo padrão de comportamento, ambos perseveram no tempo e mudam o desempenho econômico da comunidade para um novo equilíbrio. Por corolário, Williamson entende que não existe um desenho institucional universalmente correto para a ótica de maximização de renda per capita. O formato ótimo de instituições para cada país depende do contexto cultural específico de cada comunidade e dos incentivos sociais derivados dele.

Para além das contribuições relevantes desse framework, pesam suas limitações: (i) a robustez dos resultados não é elevada, como fica evidente em seus gráficos de correlação; (ii) os dados de renda e de características institucionais empregados são muito específicos às repúblicas democráticas dos séculos XX e XXI, dificultando que os resultados sejam generalizados para momentos diferentes da história e a desenhos diferentes de Estado; (iii) a definição de instituições e cultura como restrições a comportamentos economicamente ineficientes deixa de fora outras formas como essas fontes de incentivos podem moldar o desempenho econômico.

O framework de Torsen Persson e Guido Tabellini (2021) consiste em um modelo de equilíbrio geral de como agentes políticos podem maximizar seus resultados eleitorais e a renda de seu grupo levando em conta o processo endógeno de fomento ou declínio de amarras institucionais e o nível de civilidade da comunidade, que os autores definem como o grau de preocupação com os direitos de toda a comunidade. Colocando de outra forma, é um trabalho que modela como incumbentes políticos escolhem o nível ótimo de rentismo que podem

exercer mediante restrições dadas pela *accountability* eleitoral e pela cultura cívica dos eleitores. Para além de decisões de distribuição de renda para si e seu grupo, o incumbente também toma decisões de reformas institucionais que modificam o jogo político da geração ou ciclo eleitoral seguinte em um formato mais favorável a seu grupo. O eleitorado reage ao incumbente, aumentando ou diminuindo sua confiança nas instituições e sua preocupação cívica.

A primeira e maior contribuição que este framework faz é condensar premissas e evidências empíricas em um modelo aplicado e bem formalizado. Exemplifica, portanto, o objetivo perseguido pela NEI de incrementar a teoria *mainstream* com elementos que aumentem sua capacidade preditiva e explicativa da escolha dos agentes. Normas culturais e institucionais coevoluem ao longo do tempo conforme assimilam mudanças endógenas do jogo político e exógenas de diferenças no processo de socialização das gerações seguintes. Por construção, esse framework narra o que ocorre entre um ponto de equilíbrio e outro, com uma cadeia de causação modificando as variáveis endógenas das esferas política, cultural e institucional. Destaca-se também a premissa de que a cultura muda mais lentamente que as regras institucionais, que por sua vez mudam mais lentamente que a distribuição de poder político sobre as regras institucionais. Essa premissa concorda com a escolha de Guiso, Sapienza e Zingales (2006) de observar apenas elementos persistentes da cultura. Essa cadeia de causação mostra como agentes racionais podem, diante de premissas razoáveis quanto a preocupação com o grupo e quanto a existência de rentismo político, acabar em um equilíbrio ruim de alto rentismo político, baixa preocupação cívica com a comunidade e em um arranjo institucional decadente e incapaz de coibir corrupção e outras decisões que prejudiquem a comunidade. Por serem endógenas, tanto Cultura quanto Instituições são igualmente relevantes para evitar ou condenar uma comunidade a esse equilíbrio ruim.

Pelo elevado grau de formalização do framework, ficam claras as limitações nas próprias premissas assumidas: (i) elementos culturais são reduzidos a um sistema de valores morais, desconsiderando outros aspectos que a literatura aborda; (ii) mudanças culturais são reduzidas ao eixo entre individualismo e universalismo; (iii) o modelo propositalmente não explica exemplos históricos como o descrito por Rubim (2017) de uma comunidade que vai

de um equilíbrio ineficiente para um equilíbrio eficiente e, sem mudanças endógenas relevantes, retorna à ineficiência.

Já os autores Daron Acemoglu e James Robinson (2021a) propõem um framework mais voltado para os elementos que constituem a cultura de cada comunidade específica. Tratam Cultura não como normas ou restrições, mas como um repertório de elementos que dão significado para as interações sociais. Analisam a literatura sociológica, antropológica, histórica e teológica para elencar quais valores morais e tradições compõem o contexto cultural de uma comunidade, para só então avaliar as consequências econômicas. Utilizam exemplos de comunidades bastante diferentes<sup>4</sup> para mapear como esse repertório cultural molda relações sociais e desempenho econômico. O framework sugere que o elemento chave para se identificar como o repertório cultural interage com instituições e desempenho econômico é a “fluidez” das configurações culturais da comunidade. Fluidez é entendida como a capacidade dos elementos culturais de uma comunidade serem reinterpretados estrategicamente de forma a legitimar novos padrões de comportamento.

Culturas mais fluídas tendem a se adaptarem melhor a inovações tecnológicas, choques demográficos e outros eventos exógenos, enquanto culturas menos fluídas terão mais dificuldade em lidar com novos contextos de forma eficiente. Entretanto, culturas pouco fluídas são as mais capazes de promover a coesão social necessária para proteger as relações sociais e econômicas de um grupo sem o custo de um aparato institucional. Fluidez é, para os autores, consequência do quão abstratos são os elementos culturais da comunidade, e também do quão interconectados eles são entre si. Outra contribuição feita no trabalho de Acemoglu e Robinson é a apresentação de uma narrativa capaz de explicar como incentivos econômicos e institucionais podem modificar as configurações culturais, ou seja, a interpretação e interligação dada aos atributos culturais da comunidade em questão. Para os autores, quanto maior o custo de oportunidade derivado de incentivos institucionais e culturais ineficientes, mais isso se traduz em uma demanda por o que chamam de

---

<sup>4</sup> Alguns dos grupos culturais analisados são: tribos africanas, Inglaterra, China, Islã e o sistema indiano de castas.

empreendedorismo cultural e institucional. Esse empreendedorismo consiste em agentes que propõem novas formas de se interpretar os atributos culturais da comunidade de forma a dar legitimidade moral à novas interações sociais e econômicas que sejam mais desejáveis e que incentivem interações economicamente eficientes.

O framework de Acemoglu e Robinson possui algumas limitações: (i) por considerar os rituais e valores específicos de cada comunidade, não incorpora facilmente novas comunidades no espoco; (ii) o grau ainda informal do framework não permite ainda testes empíricos que confirmem as proposições teóricas; (iii) não há uma metodologia clara para a identificação dos elementos culturais relevantes para o framework.

Dentre os vários apontamentos relevantes que podem ser extraídos na comparação entre os frameworks acima, um se sobressai: ainda não há consenso sobre a definição de Cultura e de Instituições, e o uso de diferentes significados por parte dos autores dificulta o processo que outras áreas de pesquisa enfrentam para incluir fatores institucionais e culturais em suas análises. O capítulo seguinte deste trabalho buscará delimitar os elementos comuns na literatura para tipificar elementos culturais e institucionais.

Um segundo apontamento, sobre o desafio de medida, é que as ainda limitadas ferramentas qualitativas de pesquisas de opinião e indicadores qualitativos já viabilizam testes de hipóteses, comparações entre diferentes comunidades e a quantificação de mudanças culturais e institucionais no tempo.

### **3- Definições**

#### **3.1 Desafios Conceituais**

Para que as discussões sobre Cultura e Instituições ocorram de forma organizada e compreensível, é necessário que se estabeleça primeiramente o significado desses dois conceitos. Este capítulo será dedicado a uma análise das definições empregadas na bibliografia abordada no capítulo anterior com o objetivo de estabelecer um vocabulário comum. Alesina e Giuliano (2015) admitem que a abrangência e subjetividade do tema dificultam essa tarefa, o que também torna digno de nota a análise de como cada autor abordou este desafio.

Antes de compilarmos as definições presentes na bibliografia, é importante destacarmos algumas diferenças de abordagem. Em primeiro lugar, nem todos os autores separam as ideias de instituições formais da ideia de atributos culturais. Trabalhos que fundamentaram a NEI, como Davis e North (1971), optaram por um conceito mais abrangente ao se referirem à essa matriz de incentivos formais e informais com foco na existência dessa matriz e na relevância dela no processo de decisões dos agentes econômicos. Algumas publicações modernas como Scott (2013) e Pondé (2017) também optaram por definições abrangentes de forma a não afastar da discussão trabalhos clássicos.

São os trabalhos mais contemporâneos que mais puderam se concentrar na separação entre aspectos formais e oficiais de aspectos culturais e cognitivos. Dentro desta literatura contemporânea há uma divisão secundária, mas digna de nota, dada pela natureza dos trabalhos. Alesina e Giuliano (2015) argumentam que as definições empregadas em artigos empíricos são diferentes das encontradas em artigos teóricos.

Para além do desafio de estabelecer um significado único para os conceitos em questão, há o desafio de unificar a própria nomenclatura empregada pelos autores. Nem sempre os termos Cultura e Instituições são as palavras adotadas pelos autores neste debate. Williamson (2009) prefere dividir os conceitos entre Instituições Informais e Instituições Formais. Davis e North (1971) usam costumeiramente o termo Ambiente Institucional. Por



uma questão de clareza, os termos equivalentes a Cultura e Instituições serão substituídos para a discussão deste trabalho, salvo exceções de citações explícitas.

### 3.2 Instituições

De uma maneira geral, esse termo abrangente tem sido utilizado para nomear a coletânea de normas sociais que coordenam ações econômicas em nível coletivo, ou seja, para além dos contratos entre os agentes. O próprio nome da NEI já indica que Instituições são o termo de preferência para abordar de forma generalizada toda a matriz de incentivos sociais em uma comunidade. A discussão sobre o papel das instituições precede a NEI, tendo sido abordada por autores como Thorstein Veblen, Adam Smith e Ronald Coase nas discussões sobre formação de preferências do consumidor, redução de custos de transação, dentre outras. A tabela 1 apresenta algumas variações do significado deste conceito<sup>5</sup>:

**Tabela 1.** *Definições de instituições*

<i>Autores</i>	<i>Data</i>	<i>Definição de Instituições</i>
<i>Davis e North</i>	1971	<i>O ambiente institucional é o conjunto dos fundamentos políticos, sociais e legais que estabelecem as bases para produção, troca e distribuição.</i>
<i>Williamson</i>	2009	<i>Restrições políticas ao comportamento governamental reforçadas por instituições legais. Regras formais que englobam restrições constitucionais, estatutos e outras restrições políticas.</i>
<i>Scott</i>	2013	<i>Instituições compreendem elementos regulatórios, normativos e cultural-cognitivos que, junto ao compartilhamento de atividades e recursos, fornecem estabilidade e significado para a vida social..</i>
<i>Pondé</i>	2017	<i>Instituições econômicas são regularidades de comportamento, social e historicamente construídas, que moldam e ordenam as interações entre indivíduos e grupos de indivíduos, produzindo padrões relativamente estáveis e determinados na operação do sistema econômico.</i>
<i>Persson e Tabellini</i>	2021	<i>Regras formalizadas do jogo, como as regras para procedimentos jurídicos e político.</i>
<i>Bowles et al.</i>	2021	<i>Regras duráveis do jogo governando interações sociais de uma população.</i>

---

<sup>5</sup> Com exceção do trabalho de Pondé (2017), as definições da tabela 1 passaram por tradução interpretativa.

Apesar de trabalharem com definições diferentes, a literatura apresenta pontos em comum que viabilizam a discussão entre os artigos. Instituições são tidas como elementos resistentes ao tempo e de influência relevante sobre os agentes econômicos, ou seja, que possuem ferramentas de punição e incentivo. Elementos formais constituídos do Estado são o exemplo comum de Instituições, ainda que para alguns autores o termo seja mais abrangente. Davis e North (1971) propõem que instituições são compostas por elementos políticos, sociais e legais. Esses mesmos três tipos de elementos aparecem no trabalho de Persson e Tabellini (2021), que consideram que enquanto elementos legais compõem as instituições, elementos sociais pertencem ao escopo da cultura e elementos políticos se resumem a equilíbrios de curto prazo dentro das normas culturais e institucionais. Vemos aqui a maior divergência entre os autores, que é quanto à abrangência da definição. Essa comparação de autores é interessante pois apontam as mesmas 3 origens culturais, políticas e legais presentes numa comunidade, discordando apenas na atribuição do termo Instituições.

Existem diversas formas como os agentes políticos podem modificar as instituições ao longo do tempo. Spiller, Stein e Tommasi (2003) narram um processo em que agentes políticos maximizam sua utilidade no tempo, de forma que os detentores de poder político no presente usam de sua influência para reformar as regras institucionais para serem favorecidos por elas no futuro. O mesmo canal de influência da política sobre as regras institucionais aparece em Acemoglu e Robinson (2021b) na explicação de como o Partido Comunista Chinês usou seu poder político<sup>6</sup> para redesenhar as regras institucionais de forma a se perpetuar no poder ao longo das décadas. Estabeleceremos que o jogo político não é parte das Instituições, mas sim um fenômeno de disputa que ocorre dentro do ambiente de incentivos institucionais e culturais<sup>7</sup>. Para comunidades sem um Estado organizado ou que adotam regimes absolutistas essa divisão pode fazer menos sentido, mas será especialmente importante para comunidades que operam dentro de um ordenamento de Estado de Direito.

---

<sup>6</sup> Legitimado pela filosofia confucionista, vitórias militares e, a partir da era de Deng Xiaoping, também pelo sucesso econômico.

<sup>7</sup> A discordância com o trabalho de Davis e North (2021) é pequena, dado que estes autores nomeiam como Grupo Primário de Ação os agentes políticos que detêm poder para reformar as instituições a seu favor.

Scott (2013) elenca que fatores culturais-cognitivos fazem parte das Instituições. Aqui o autor se refere a crenças, símbolos e representações pelas quais os agentes percebem a realidade. Williamson (2009) aponta diferenças fundamentais entre este tipo de atributo e os atributos formais de um Estado ao afirmar<sup>8</sup>: “*A principal diferença entre o formal e o informal é que instituições informais permanecem no campo privado, enquanto restrições formais são desenvolvidas e reforçadas de maneira centralizada*”. Respeitando essa diferença entre elementos privados e informais da cultura de elementos formais e públicos do Estado, esses elementos serão desprendidos da ideia de Instituições e serão denominados atributos culturais, a serem melhor explorados na seção seguinte.

Instituições não são apenas caracterizadas pelo seu escopo como também por sua função. As definições da Tabela 1 sugerem que elas são a base para as atividades econômicas ao estabelecem restrições aos agentes econômicos e darem estabilidade e significado para as interações. Spiller, Stein e Tomassi (2003) destacam também o papel das instituições na regulação do processo político e da execução do poder estatal. Vemos que não são funções tidas como exclusivas das Instituições dentro da definição em construção aqui, mas que contribuem no processo de estabelecimento de uma ordem social.

Instituições constituem-se, portanto, de regras formais pré-anunciadas, comumente no formato de um ordenamento jurídico, que comandam determinados formatos de interação social com a autoridade dada pelas ferramentas de coerção estatais. Podem assumir formatos muito diferentes a depender da cultura das comunidades observadas e do momento histórico, mas possuem a característica comum de exercerem certa autoridade sobre as organizações de sua comunidade.

### 3.3 Cultura

Existem ao menos dois motivos importantes para a divisão entre os conceitos Cultura e Instituições. Primeiramente, observar atributos culturais e apontar seus impactos é mais difícil do que avaliar a relevância das regras formais de coordenação de uma sociedade e de

---

<sup>8</sup> Tradução interpretativa.

suas atividades econômicas. Grosso modo, é mais fácil dizer o que é uma lei do que apontar um atributo cultural. Separar os dois termos permitiu que o debate sobre cada conceito crescesse de forma organizada e com relativa independência na maioria dos casos. Em contrapartida, Acemoglu e Robinson (2021b) mostraram que excluir da discussão acadêmica a parte subjetiva e cognitiva da definição abrangente de instituições pode também limitar a capacidade preditiva da teoria econômica, sugerindo que a divisão dos conceitos não eliminou sua conexão intrínseca. E em segundo lugar, como mostram Alesina e Giuliano (2015), existe grande diversidade na forma como Cultura e Instituições se influenciaram ao longo da história e ao longo das diferentes civilizações humanas, e separar os conceitos permite que tais relações sejam estudadas e descritas com clareza. Tanto o contexto em que os agentes estão como também as características próprias dos atributos culturais devem ser considerados na análise.

A própria natureza dos elementos culturais relevantes para a discussão institucional e de desenvolvimento econômico não é bem estabelecida na bibliografia. Seus elementos são muito mais abstratos que leis. Seus mecanismos de funcionamento não são pré-declarados e públicos como os incentivos estatais, mas são tão ou mais influentes sobre o formato das relações sociais e produtivas (Guiso, Sapienza e Zingales, 2006).

Se Instituições foram definidas como elementos pré anunciados da esfera pública, a Cultura costuma habitar nos ambientes privados. Tida como “Instituição Informal” por alguns autores, a Cultura consiste nos elementos não-normativos e sociais que algumas definições mais abrangentes de Instituições costumam elencar, mas que para essa discussão devem ser separadas em um conceito a parte. A tabela 2 apresenta algumas definições<sup>9</sup> influentes de Cultura:

---

<sup>9</sup> As definições contidas na Tabela 2 sofreram tradução interpretativa

**Tabela 2.** *Definições de cultura*

<i>Autores</i>	<i>Data</i>	<i>Definição de Cultura</i>
<i>Williamson</i>	2009	<i>Restrições informais oriundas de normas sociais, cultura e costumes emergem espontaneamente. Elas não são criadas ou aplicadas por governos.</i>
<i>Guiso, Sapienza e Zingales</i>	2006	<i>crenças e valores comuns que grupos étnicos, religiosos e sociais transmitem praticamente inalterados de geração em geração.</i>
<i>Person e Tabellini</i>	2021	<i>Valores individuais que também mapeiam as preferências políticas.</i>
<i>Acemoglu e Robinson</i>	2021a	<i>Um padrão historicamente transmitido de crenças, relacionamentos, rituais, atitudes e obrigações que proporcionam significado para as interações humanas e fundamentam um framework para interpretação do mundo, ancoragem de expectativas e promoção ou repressão de comportamento.</i>
<i>Bowles et al.</i>	2021	<i>Constituída de comportamentos aprendidos e descrita como a transmissão de preferências que dão significado aos comportamentos.</i>

Vemos que, enquanto o debate sobre o conceito de Instituições é orientado por questões de escopo e função, o debate sobre o conceito de Cultura está voltado para a própria natureza dos elementos culturais. Observa-se como as definições da Tabela 2 caracterizam cultura de formas bastante diferentes em consequência dessa subjetividade. Artigos empíricos como o de Williamson (2009) e o de Jacobi e Amendolagine (2021) optaram por uma abordagem menos dependente de uma compreensão aprofundada dessa natureza subjetiva. Tal abordagem consiste em escolher características descritivas das relações sociais que possam ser quantificadas através de pesquisas de opinião e empregadas para se comparar grupos com diferentes identidades culturais. Alesina e Giuliano (2015) apresentam uma lista bastante extensa de elementos tipos como provenientes da cultura utilizados para a comparação quantitativa de países. São eles: confiança generalizada em relação aos outros, individualismo versus coletivismo, relevância social dos laços familiares, relevância da moralidade, incentivo ao trabalho duro e interrelação dos atributos culturais.

Bowles et al. (2021) e Acemoglu e Robinson (2021a) destacam a relevância dos fatores culturais como um critério para defini-los. São elementos que dão significado às

interações sociais e que formam as preferências dos indivíduos. De acordo com Guiso, Sapienza e Zengales (2006), esse processo de significação e formação de preferências ocorre na fase de socialização dos indivíduos, quando a geração mais velha passa para a geração mais nova o aprendizado de como realizar as relações sociais e produtivas nos formatos tradicionais. É interessante que, dada a premissa de que Cultura muda gradualmente, Persson e Tabellini (2021) apontarão o processo de socialização e educação como o elo mais vulnerável dos elementos culturais. A geração nova receberá o conhecimento sobre os valores e rituais em um novo contexto demográfico e tecnológico que pode mudar a forma como os indivíduos absorvem e interpretam essas tradições. Como um telefone sem fio entre as gerações, será um mecanismo bastante relevante de transformação cultural ao longo do tempo.

É importante destacar como nenhum artigo recente trata Cultura como um elemento homogêneo entre indivíduos e constante no tempo. O repertório cultural está sempre em lento movimento seja pelo processo de socialização, seja por meio do empreendedorismo cultural descrito no capítulo anterior ou em decorrência de choques tecnológicos e demográficos.

Podemos então considerar, a partir da bibliografia recente, que Cultura consiste no conjunto de rituais e valores morais de uma comunidade tradicionalmente usados para formar preferências, estabelecer vínculos sociais e interpretar a realidade. Essa definição considera que os elementos sociais-cognitivos de Scott (2013) apresentam ou a natureza de valores morais de certo e errado, ou são práticas coletivas que viabilizam que o indivíduo acesse o grupo. Considera também três canais pelos quais a Cultura influencia Instituições e Desenvolvimento: (i) formação de preferências, pois os valores morais do indivíduo funcionarão como grandes incentivos individuais do que fazer ou não fazer; (ii) estabelecer vínculos sociais, na medida que o indivíduo recorre aos rituais que identificam o grupo de forma a poder participar dessas relações (sejam elas relações sociais, econômicas ou de outra natureza), ou ainda de forma a sinalizar de forma compreensível para o grupo suas intenções e demandas; e (iii) interpretar a realidade, pois os elementos culturais do grupo ancoram as expectativas a respeito de como os outros membros da comunidade se comportarão, de quais

serviços eles podem demandar, de quais atitudes serão valorizadas ou reprovadas, dentre outros exemplos.

### **3.4 Desenvolvimento Econômico**

Como visto neste capítulo, vários autores enunciam que atributos culturais compreendem, dentre outros elementos, valores morais que dão legitimidade e significado para as interações sociais. É importante destacar as implicações dessa concepção na própria ideia de busca por desenvolvimento.

Por que a população da Índia manteve por um longo período uma grande fidelidade ao sistema de castas e a improdutiva divisão do trabalho por hereditariedade, como narram Acemoglu e Robinson (2021a)? Por que, diante de um elevado custo de oportunidade, leis e valores culturais religiosos do Oriente Médio no Séc. XVII contra o desenvolvimento do mercado de crédito, contra direitos iguais de propriedade para não-muçulmanos e contra a popularização da prensa não foram rapidamente abolidos (Rubin, 2017)? Esses e outros exemplos históricos desafiam a premissa de que comunidades operam em busca de maximização de renda e riqueza material, seja ela individual ou coletiva. Sejam decisões de governantes ou de indivíduos. O maior motivo para os frameworks sobre desenvolvimento incluírem aspectos culturais e institucionais em suas análises está na força que essa matriz de incentivos sociais possui para a manutenção de práticas sub ótimas de produção e distribuição de riqueza, pois demonstra que incentivos não econômicos podem superar os incentivos econômicos de maximização.

As definições estabelecidas para Instituições e Cultura implicam que não é a pura maximização de riqueza que coordena as interações dos agentes. Para o crescimento econômico ser bem vindo, é necessário que ele seja legitimado pela cultura e não confronte regras institucionais. Não cabe à ciência econômica dizer às comunidades quais valores culturais abandonar, mas sim esclarecer os custos de oportunidade das decisões de cada agente e explicar como os agentes reagiram historicamente a esses incentivos não econômicos.

A provocação de Abramovay (2004), de que a noção neoclássica de auto-interesse é insuficiente para conter as motivações humanas e os sistemas de crenças que determinam a ação social, parece ganhar mais razão. Douglass North (1993) também aborda a limitação da premissa neoclássica de racionalidade ao afirmar<sup>10</sup>:

A suposição de racionalidade da teoria neoclássica sugeriria que empreendedores políticos de economias estagnadas poderiam simplesmente alterar as regras e mudar a direção de economias falidas. Não é que os governantes tenham ignorado o mau desempenho. Ao contrário, a dificuldade de reverter as economias é uma função da natureza dos mercados políticos e, subjacente a isso, os sistemas de crenças dos atores.

Vemos que o corolário da natureza inercial da Cultura e das Instituições implica em uma certa inércia nas restrições ao desempenho econômico de uma comunidade. Não é rápido, fácil ou certo que empreendedores culturais, políticos e institucionais atuarão de forma a maximizar a atividade econômica quando costumes e leis atuam como restrição ativa aos ganhos de produtividade.

---

<sup>10</sup> Tradução interpretativa.



## 4- Conclusões

Este trabalho revisou a literatura recente sobre Cultura, Instituições e Desenvolvimento com o objetivo de compreender a matriz de incentivos sociais que envolve a atividade econômica. O capítulo 2 analisou como os frameworks da literatura entendem a relação entre esses conceitos e apontou como ideias majoritárias ou consensuais: (i) Existem fortes incentivos não econômicos que influenciam a atividade econômica, que possuem natureza institucional ou cultural; (ii) Não há um conjunto universal de elementos institucionais que maximizam a atividade econômica e elementos culturais, tecnológicos e demográficos devem ser levados em conta no processo de desenho institucional; (iii) Os agentes econômicos estão expostos aos incentivos culturais e institucionais, mas são capazes de reagirem estrategicamente de forma a mudar a matriz de incentivos sociais a seu favor ao longo do tempo; (iv)

Este trabalho também identificou que os maiores desafios enfrentados pela literatura são os desafios de como medir e como definir. O desafio de definir conceitos adequadamente foi endereçado no capítulo 3. Instituições foram definidas como regras formais pré-anunciadas, comumente no formato de um ordenamento jurídico, que comandam determinados formatos de interação social com a autoridade dada pelas ferramentas de coerção estatais. Cultura foi definida como o conjunto de rituais e valores morais de uma comunidade tradicionalmente usados para formar preferências, estabelecer vínculos sociais e interpretar a realidade. A diferença entre crescimento econômico e a ideia normativa de desenvolvimento também foi abordada.

Por tratar-se de uma revisão de literatura, a qualidade metodológica da análise está intrinsecamente conectada à qualidade metodológica de sua bibliografia. Portanto, as mesmas ressalvas e limitações feitas aos frameworks analisados no capítulo 2 valem para as conclusões deste trabalho. A maior contribuição de uma revisão de literatura está na sabedoria manifesta nas decisões de quais artigos avaliar e de quais argumentos destacar. Esse ponto forte também é o maior ponto fraco caso artigos importantes tenham ficado de fora da bibliografia, e caso argumentos importantes tenham sido negligenciados ou erroneamente interpretados.

## 5- Referências Bibliográficas

- Abramovay, Ricardo. 2004. “Entre Deus Eo Diabo.” *Tempo Social, Revista de Sociologia Da USP*. <http://www.scielo.br/pdf/ts/v16n2/v16n2a02.pdf>
- Acemoglu, Daron, and James Robinson. 2021a. “Culture, Institutions and Social Equilibria: A Framework.” *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3852149>.
- Acemoglu, Daron, and James Robinson. 2021b. “Non-Modernization: Power-Culture Trajectories and the Dynamics of Political Institutions.” *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3885881>.
- Alesina, Alberto, and Paola Giuliano. 2015. “Culture and Institutions.” *Journal of Economic Literature* 53 (4): 898–944. <https://doi.org/10.1257/jel.53.4.898>.
- Alston, Lee J., Marcus Andre Melo, Bernardo Mueller, and Carlos Pereira. 2012. “Political Institutions, Policymaking Processes and Policy Outcomes in Brazil.” *SSRN Electronic Journal*, no. March. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1814758>.
- Bowles, Samuel, Jung-Kyoo Choi, Sung-Ha Hwang, and Suresh Naidu. 2021. “How Institutions and Cultures Change: An Evolutionary Perspective.” In *The Handbook of Historical Economics*, 391–433. Elsevier Inc. <https://doi.org/10.1016/b978-0-12-815874-6.00022-8>.
- Davis, L. E., and Douglass C. North. 1971. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511561078>.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza, and Luigi Zingales. 2006. “Does Culture Affect Economic Outcomes?” *Journal of Economic Perspectives* 20 (2): 23–48. <https://doi.org/10.1257/jep.20.2.23>.
- Guriev, Sergei. n.d. “Where Do Institutions Come From?” Society for Institutional & Organizational Economics. Accessed June 26, 2022. <https://www.sioe.org/field/where-do-institutions-come>.
- Jacobi, Nadia Von, and Vito Amendolagine. 2021. “What Feeds on What? Networks of Interdependencies between Culture and Institutions.”
- North, Douglass C. 1993. “Economic Performance through Time.” 1993. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1993/north/lecture/>.
- Persson, Torsten, and Guido Tabellini. 2021. “Culture, Institutions, and Policy.” In *The Handbook of Historical Economics*, 463–89. Elsevier Inc. <https://doi.org/10.1016/b978-0-12-815874-6.00023-x>.

- Pondé, João Luiz. 2007. "Nova Economia Institucional." *FGV Direito Rio* I: 28.
- Rubin, Jared. 2017. *Rulers, Religion, and Riches. Rulers, Religion, and Riches: Why the West Got Rich and the Middle East Did Not*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781139568272>.
- Scott, W. Richard. *Institutions and organizations: Ideas, interests, and identities*. Sage publications, 2013.
- Stein, Ernesto, Pablo T. Spillet and Mariano Tommasi. 2003. "Political Institutions, Policymaking Processes, and Policy Outcomes. An Intertemporal Transactions Framework," Working Papers 59, Universidad de San Andres, Departamento de Economia, revised Jul 2003. <https://ideas.repec.org/p/sad/wpaper/59.html>
- Williamson, Claudia R. 2009. "Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance." *Public Choice* 139 (3–4): 371–87. <https://doi.org/10.1007/s11127-009-9399-x>.