

**Universidade de São Paulo  
Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”**

**O ambiente institucional brasileiro, corrupção e seus efeitos sobre as  
exportações**

**Franciele de Oliveira Pereira**

Tese apresentada para obtenção do título de Doutora em  
Ciências. Área de concentração: Economia Aplicada

**Piracicaba  
2021**

**Franciele de Oliveira Pereira**  
**Bacharel em Ciências Econômicas**

**O ambiente institucional brasileiro, corrupção e seus efeitos sobre as exportações**

Versão revisada de acordo com a resolução CoPGr 6018 de 2011

Orientadora:

Profa. Dra. **HELOÍSA LEE BURNQUIST**

Tese apresentada para obtenção do título de Doutora em  
Ciências. Área de concentração: Economia Aplicada

**Piracicaba**  
**2021**

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação**  
**DIVISÃO DE BIBLIOTECA – DIBD/ESALQ/USP**

Pereira, Franciele de Oliveira

O ambiente institucional brasileiro, corrupção e seus efeitos sobre as exportações / Franciele de Oliveira Pereira. - - versão revisada de acordo com a resolução CoPGr 6018 de 2011. - - Piracicaba, 2021.

128 p.

Tese (Doutorado) - - USP / Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz".

1. Indicadores de governança 2. Corrupção 3. Exportações 4. Modelo gravitacional I. Título

## AGRADECIMENTOS

À Professora Heloísa Lee Burnquist, pelos ensinamentos, dedicação, paciência e apoio, fundamentais para a conclusão dessa etapa. Serei sempre grata por sua contribuição em minha formação e em especial em minha trajetória.

Aos membros da banca Prof. Carlos Eduardo Vian, Prof<sup>ra</sup>. Marta Marjotta e Prof.<sup>a</sup> Danielle Denny, pelas contribuições e apontamentos.

À minha família pelo incentivo e em especial à minha mãe, por entender e apoiar meu caminho.

Aos meus amigos de Maison e família nesses anos de Piracicaba Leandro, Bruna, Rodrigo, Queen, Nicole, Gustavo, Thuanne e Scorynha. Obrigado pelo acolhimento e por tantos momentos felizes.

À Alice e ao Marcos, que mesmo distantes são tão presentes em minha vida, nossa amizade me fortalece.

Ao Felipe, que sempre me escuta, aconselha e torce pelo meu retorno à Fronteira ( ! )

À Bruna, pelas construtivas conversas na cozinha, pelo compartilhamento de experiências e visões da vida, você foi fundamental nesse processo.

Ao Greg, pelo apoio e carinho em minha defesa.

Aos dois amigos que carrego sempre em meu coração, que me ensinaram que muitas vezes é preciso se perder para se encontrar, que me mostraram que o caminho da evolução nem sempre é doce mas que vale a pena ser trilhado e que esse caminho é constante e se renova, sempre.....

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pelo auxílio financeiro durante o doutorado.

## SUMÁRIO

RESUMO.....	6
ABSTRACT.....	7
LISTA DE FIGURAS.....	8
LISTA DE TABELAS.....	9
1. INTRODUÇÃO.....	11
REFERÊNCIAS.....	14
2. RELAÇÃO ENTRE INSTITUIÇÕES E ECONOMIA: UMA ANÁLISE DOS INDICADORES INSTITUCIONAIS NO BRASIL.....	15
RESUMO.....	15
ABSTRACT.....	15
2.1 INTRODUÇÃO.....	16
2.2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	19
2.2.1 A TEORIA DAS INSTITUIÇÕES DE DOUGLAS NORTH.....	19
2.3 REVISÃO DE LITERATURA.....	25
2.3.1 A RELAÇÃO ENTRE O AMBIENTE INSTITUCIONAL E O CRESCIMENTO ECONÔMICO.....	25
2.4 ANÁLISE DESCRITIVA DAS VARIÁVEIS INSTITUCIONAIS E DISCUSSÃO DOS DADOS.....	32
2.4.1 O <i>WORLDWIDE GOVERNANCE INDEX</i> (WGI).....	33
2.4.2 O AMBIENTE INSTITUCIONAL NO BRASIL.....	36
2.4.2.1 DIMENSÃO 01: VOZ (OPINIÃO) E RESPONSABILIDADE.....	36
2.4.2.2 DIMENSÃO 02: ESTABILIDADE POLÍTICA E AUSÊNCIA DE VIOLÊNCIA.....	40
2.4.2.3. DIMENSÃO 03: EFICÁCIA GOVERNAMENTAL.....	42
2.4.2.4 DIMENSÃO 04: QUALIDADE REGULATÓRIA.....	45
2.4.2.5 DIMENSÃO 05: ESTADO DE DIREITO.....	48
2.4.2.6 DIMENSÃO 06: CONTROLE DE CORRUPÇÃO.....	50
2.4.3 RESULTADOS SOCIOECONÔMICOS APRESENTADOS NOS QUATRO PERÍODOS ABORDADOS.....	54
2.5 CONCLUSÃO.....	62
REFERÊNCIAS.....	64
3. O IMPACTO DA CORRUPÇÃO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS.....	71
RESUMO.....	71
ABSTRACT.....	71

3.1 INTRODUÇÃO.....	72
3.2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	75
3.2.1 OS DETERMINANTES DO COMÉRCIO – EVOLUÇÃO DAS TEORIAS.....	75
3.2.2 OS CUSTOS DE TRANSAÇÃO.....	78
3.2.3 O MODELO GRAVITACIONAL.....	79
3.2.3.1 O MODELO TEÓRICO.....	79
3.3 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	84
3.3.2 COMÉRCIO E CORRUPÇÃO: O PAPEL DOS CUSTOS E DAS INCERTEZAS.....	86
3.4 METODOLOGIA.....	91
3.4.1 O INDICADOR DE CORRUPÇÃO.....	92
3.4.2 O MODELO EMPÍRICO.....	93
3.5 RESULTADOS.....	99
3.5.1 ANÁLISE DESCRITIVA DAS VARIÁVEIS.....	99
3.5.2 RESULTADOS DO MODELO ESTIMADO PARA AVALIAR EFEITOS DA CORRUPÇÃO SOBRE EXPORTAÇÕES.....	109
3.6 CONCLUSÕES.....	115
REFERÊNCIAS.....	118
CONCLUSÃO.....	123
ANEXO.....	125

## RESUMO

### **O ambiente institucional brasileiro, corrupção e seus efeitos sobre as exportações**

O efeito que as instituições de um país podem desempenhar sobre a economia vem ganhando evidência no campo dos estudos econômicos nas últimas décadas. Essas instituições, que se apresentam na forma de normas, burocracias, entre outros, podem influenciar a promoção de incentivos às atividades produtivas, as garantias de cumprimento de contratos e de acordos e as políticas sociais e distributivas, além de impactar o desempenho econômico de uma nação. Alguns estudos buscaram verificar essa relação e os mecanismos pelos quais a economia pode ser afetada pelo seu ambiente institucional. No entanto, a determinação de tal relação ainda pode ser considerada uma questão empírica e em construção, em especial em virtude da amplitude que o conceito que o termo instituições pode tomar e sobre suas formas de avaliação. Nesse sentido, esse trabalho busca contribuir para a temática tecendo dois estudos complementares entre si, analisando uma possível relação entre instituições e o desempenho político-econômico no Brasil. Para isso, foram definidos quatro períodos de análise, correspondentes a quatro gestões presidenciais no país. O primeiro compreende os anos de 2003 a 2006, o segundo de 2007 até 2010, o terceiro período inclui os anos de 2011 até 2013, e, por último, de 2014 até 2018. Essa decomposição facilitou traçar uma relação entre o desempenho das variáveis institucionais e o comportamento do cenário político-econômico brasileiro de cada administração. No primeiro estudo, discute-se de forma ampla a ligação entre a evolução de indicadores institucionais no Brasil, variáveis aplicadas no estudo para mensurar as instituições, e o cenário político-econômico. Através da análise descritiva foi verificado que dentre as dimensões institucionais avaliadas, a corrupção parece ter exercido maior influência, tanto nas atividades produtivas, como no desempenho dos demais indicadores alusivos às instituições. Com base nesse diagnóstico, um segundo estudo foi elaborado com a finalidade de avaliar o impacto dessa dimensão específica sobre a economia de forma mais robusta. A variável econômica escolhida consistiu nas exportações, em virtude de seu impacto para o crescimento do país. Empregando um modelo gravitacional expandido, as exportações do Brasil em direção aos seus principais parceiros foram avaliadas, corroborando a hipótese principal desse estudo, uma vez que o efeito da corrupção nas exportações brasileiras agregadas dentro do recorte temporal estipulado para análise foi negativo e significativo. Ademais, tal efeito parece ter se tornado mais evidente no período 4 de governo, que é também o que apresenta a percepção da corrupção mais elevada relativamente aos períodos antecessores.

**Palavras-chave:** Indicadores de governança, *WorldWide Governance Indicators*, *World Bank*, Modelo gravitacional

## ABSTRACT

### **The Brazilian institutional environment, corruption, and its effects on exports**

The effect of country's institutions under the economy has been gaining evidence in the economic studies in recent decades. Institutions act on norms, bureaucracies among others, and can provide incentives to productive activities, the guarantees of contracts compliance and agreements in social and distributive policies and in this way impact on a nation's economic performance. In this context, some studies analyzed how the economy can be affected by its institutional structure, however the determination of this relationship can still be considered empirical and a question under construction, since the concept and evaluations are broad. This research aims to contribution to the literarute by proposing two studies that analyze the relationship between institutions and the political-economic performance in Brazil. Four presidential administrations period have been chosen: 2003 to 2006, 2007 to 2010, 2011 to 2013, 2014 to 2018. This periods make easier to trace the link between the performance of institutional variables and the behavior of the Brazilian political-economic scenario within each presidential administration. The first study widely discussed the relationship between the evolution of institutional indicators in Brazil, variables applied to measure institutions and the political-economic scenario. The descriptive analysis verified that among the institutional dimensions evaluated the corruption affects greater influence on productive activities as well as on the performance of other indicators referring to institutions. Based on that, the second study analyzed the impact of this specific dimension on the economy in a more robust way. The exports were chosen as economic variable due to its impact on the country's growth. They were evaluated using an expanded gravitational model that allows to evaluate the exports from Brazil to its main partners which corroborated the main hypothesis of this study, once the effect of corruption on aggregate Brazilian exports within the period stipulated for the analysis was negative and significant. Moreover, the effect was more evident in period from 2014 to 2018, period in which the perception of corruption was higher when compared to previous periods

**Keywords:** Governance indicators, WorldWide Governance Indicators, World Bank, Gravitational model



## LISTA DE FIGURAS

Figura 2.1: Crescimento econômico segundo a teoria de Douglas North.....	23
Figura 2.2: <i>Score</i> médio do Indicador de Voz (opinião) e responsabilidade do Brasil por período.....	37
Figura 2.3: Indicador de Voz (opinião) e responsabilidade para o Brasil de 2003 a 2018.....	39
Figura 2.4: <i>Score</i> médio do Indicador de Estabilidade política e ausência de violência do Brasil por período.....	41
Figura 2.5: Indicador de Estabilidade política e ausência de violência para o Brasil de 2003 a 2018.....	42
Figura 2.6: <i>Score</i> médio do Indicador de Eficácia governamental do Brasil por período.....	43
Figura 2.7: Indicador de Eficácia governamental para o Brasil de 2003 a 2018.....	44
Figura 2.8: <i>Score</i> médio do Indicador de Qualidade regulatória para o Brasil por período.....	46
Figura 2.9: Indicador de Qualidade regulatória para o Brasil de 2003 a 2018.....	47
Figura 2.10: <i>Score</i> médio do Indicador de Estado de Direito do Brasil por período.....	49
Figura 2.11: Indicador de Estado de Direito para o Brasil de 2003 a 2018.....	50
Figura 2.12: <i>Score</i> médio do Indicador de Controle de corrupção do Brasil por período.....	51
Figura 2.13: Indicador de Controle de corrupção para o Brasil de 2003 a 2018.....	52
Figura 2.14: Produto Interno Bruto do Brasil por períodos.....	55
Figura 2.15: Variação média do PIB do Brasil por períodos.....	56
Figura 2.16: Desemprego total (% da força de trabalho total) no Brasil por períodos.....	57
Figura 2.17: Fluxos de entrada e saída de Investimento Direto Externo no Brasil por períodos.....	59
Figura 2.18: Fluxos de exportação e de importação do Brasil por períodos.....	60
Figura 3.1: Média do <i>score</i> do Indicador de Controle de Corrupção para cada país no período 1 (2003 a 2006).....	101
Figura 3.2: Média do <i>score</i> do Indicador de Controle de Corrupção para cada país no período 2 (2007 a 2010).....	102
Figura 3.3: Média do <i>score</i> do Indicador de Controle de Corrupção para cada país no período 3 (2011 a 2014) .....	103
Figura 3.4: Média do <i>score</i> do Indicador de Controle de Corrupção para cada país no período 4 (2015 a 2018).....	104
Figura 3.5: Valores médios das exportações brasileiras totais, por período.....	107

## LISTA DE TABELAS

Tabela 2.1: Caracterização das seis dimensões analisadas pelo WGI e interpretação do indicador.....	35
Tabela 3.1: Efeitos esperados e fonte de dados.....	96
Tabela 3.2: Decomposição dos países da amostra por nível de renda.....	106
Tabela 3.3: Média, desvio padrão, valores máximo e mínimo das variáveis que compõem a amostra no período de 2003 a 2018.....	108
Tabela 3.4: Resultados das estimativas das equações gravitacionais expandidas.....	110



## 1. INTRODUÇÃO

Considerado até 1990 como um tópico marginal dentro da pesquisa econômica, o debate sobre a influência das instituições de um país em seu desempenho econômico tornou-se mais evidente a partir do referido ano em função dos estudos promovidos por Douglas North<sup>1</sup> (CHANG, 2010). North ganhou notoriedade ao defender que os diferenciais de crescimento verificados entre as economias dos países ao longo do tempo podem ser explicados por suas particularidades institucionais, dessa forma, matrizes institucionais orientadas ao incentivo das atividades produtivas conduziriam os países ao sucesso econômico (LOPES E CONCEIÇÃO, 2016).

A narrativa de North acentuou a importância para a dinâmica econômica de elementos até então não considerados pela teoria tradicional, como as garantias aos direitos de propriedade, a incerteza e, sobretudo, os custos de transação. Segundo esse autor, o ambiente econômico e social é permeado de incertezas e as informações disponíveis aos agentes não são perfeitas, em consequência disso, surgem os custos de transação, esses custos podem ser dados em função de busca por informação, *enforcement* de contratos, entre outras medidas que visem minimizar as incertezas dos mercados. As instituições, por conseguinte, atuam para reduzir esses custos e coordenar as ações individuais e coletivas (GALA, 2013).

As instituições, para o referido autor, podem então ser definidas como o conjunto de leis, regras e normas de conduta em uma sociedade e que governam as ações dos agentes (indivíduos ou organizações produtivas) e suas interações. O conjunto de regras e formas de interação entre os agentes pode ser definido como matriz institucional. A partir dessa matriz seriam desenhados os estímulos econômicos, sociais e políticos em uma sociedade (GALA, 2013).

Para North, a matriz institucional juntamente com os recursos econômicos e tecnologia, estimulam os investimentos produtivos e formam a estrutura de incentivos em uma sociedade, influenciando as decisões de alocação de recursos, a determinação de transações e o estabelecimento de acordos, por exemplo (LOPES E CONCEIÇÃO, 2016). Logo, a interação entre instituições econômicas e políticas, sendo essa última responsável pelas decisões de administração de recursos e implementação de políticas, influenciariam o crescimento e o desenvolvimento econômico em um país.

---

<sup>1</sup>*Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Embasados em tal teoria, diversos estudos desde então foram elaborados com a finalidade de melhor entender essa relação e os mecanismos pelos quais ela se dá, como por exemplo, Belloc (2006), François e Manchin (2007) e Docquier (2011). Todavia, identificar a ligação supracitada e compreender os canais de transmissão das instituições sob o crescimento ainda se configura como uma questão desafiadora e em construção empiricamente, em especial no que compete à mensuração do desempenho das instituições, o que pode ser considerado uma limitação para o desenvolvimento de um maior número de pesquisas na área.

A compreensão relativa à uma possível influência da estrutura institucional nos resultados econômicos torna-se relevante principalmente em países em desenvolvimento. Narayan e Bui (2019) argumentaram que o entendimento desse efeito nessas economias pode se tornar uma ferramenta para o direcionamento de estratégias que visem o crescimento, dado que países emergentes buscam além de uma expansão econômica, que essa ascensão seja sustentável a longo prazo.

Para Yildirim e Gokalp (2015) os países em desenvolvimento são potencialmente mais afetados comparativamente aos países desenvolvidos em virtude de os primeiros serem mais vulneráveis aos impactos adversos que as instituições podem exercer sobre o crescimento. Isso porque, segundo os autores, nesse conjunto de países a qualidade dos serviços burocráticos pode ser baixa, devido às fragilidades da estrutura social, a imaturidade das instituições oficiais que realizam operações econômicas pode aumentar o custo de estabelecimento de negócios no país, além disso, os governos podem se apresentar instáveis e inconsistentes com os interesses dos cidadãos, resultando em prestação de serviços públicos ruins. Esses fatores podem instaurar uma maior incerteza, menor confiabilidade e aplicabilidade de contratos e gerar condições para manipulação de espaços e corrupção, fazendo que os mercados desses países sejam vistos como arriscados e pouco atraentes.

Dado que o Brasil é um país em desenvolvimento, logo, suscetível, de acordo com a literatura, aos impactos adversos citados, esse estudo tem como objetivo tecer uma análise referente à relação entre instituições e o desempenho econômico no Brasil, respondendo como as instituições brasileiras influenciaram no desempenho da economia, uma questão ainda tratada como empírica. Uma vez que as instituições de um país exercem influência nos incentivos econômicos, o conhecimento dessa relação pode auxiliar no desenho de estratégias direcionadas ao crescimento. O período estipulado para análise compreende os anos de 2003 até 2018, sendo agregados em quatro subperíodos, de acordo com as últimas administrações presidenciais no país.

O conceito de instituições adotado segue o conceito desenvolvido pelo *World Bank* (2020), configurando como instituições: (a) o processo pelo qual os governos são selecionados e monitorados, (b) a capacidade do poder público competente em implementar políticas com eficácia, e (c) o respeito dos cidadãos e do Estado por suas leis, liberdades e opiniões. A partir dessa delimitação, o *World Bank* construiu seis indicadores responsáveis por expressar as dimensões institucionais em um país: (1) Voz (opinião) e responsabilidade, (2) Estabilidade política e ausência de violência, (3) Eficácia do governo, (4) Qualidade regulatória, (5) Estado de Direito, (6) Controle de corrupção. O presente estudo considera essas dimensões como forma de analisar e mensurar as instituições no Brasil.

A condução da pesquisa foi realizada em dois capítulos, em um primeiro momento foi realizado um levantamento de literatura referente aos impactos das instituições no desempenho econômico e foram analisados em caráter descritivo os indicadores de cada uma das dimensões supracitadas e sua relação com o cenário político-econômico brasileiro dentro do período abordado. Nessa fase, foi identificado que a corrupção, dentre as demais dimensões avaliadas, pareceu ter exercido maior impacto na economia.

A partir desse resultado, uma segunda análise foi elaborada a fim de mensurar de forma mais robusta o efeito dessa dimensão. Como uma forma de avaliar o efeito da corrupção no desempenho econômico foi inserida uma variável específica como parâmetro, as exportações. Essa variável foi escolhida dada sua importância para a economia, como a geração e manutenção de empregos e entrada de divisas, configurando-se então como um relevante fator para o crescimento. Para verificar essa possível relação foram analisadas as exportações brasileiras em direção aos seus principais importadores dentro do período supracitado, aplicadas em um Modelo Gravitacional.

É esperado que esse trabalho possa contribuir para uma maior compreensão dos efeitos que o cenário institucional brasileiro pode exercer sobre a economia, em especial a corrupção, elemento identificado como principal barreira institucional por esse estudo. Além da contribuição empírica, é esperado também que essa análise se configure como um suporte para futuras pesquisas nessa temática. Além disso, o estudo pode auxiliar na reflexão de áreas institucionais que necessitam de maior acompanhamento e melhorias a fim de estimular a economia e fomentar o crescimento e o desenvolvimento econômico.

A disposição dos dois capítulos dessa tese visa a compreensão da hipótese principal deste estudo, sendo complementares entre si, no entanto, ambos podem ser analisados de forma independente. Em virtude disso, são observadas eventuais redundâncias e repetições quanto à referências e motivações, em especial nas seções introdutórias.

## Referências

BELLOC, M. Institutions and international trade: A reconsideration of comparative advantage. **Journal of Economics Surveys**, n. 20, p. 3-26, 2006.

CHANG, H. Institutions and economic development: theory, policy and history. **Journal of Institutional Economics**, v. 7, n. 4, p. 473–498, Cambridge University Press, 2011.

DOCQUIER, F. **Identifying the effect of institutions on economic growth**. In: SCHMIEGELOW, M.; SCHMIEGELOW, H. Institutional Competition between Common Law and Civil Law: Theory and Policy. p. 25-40. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2014.

FRANÇOIS, J.; MANCHIN, M. Institutions, Infrastructure, and Trade. **Policy Research Working Paper**, n. 4152. World Bank, Washington, 2007.

GALA, P. A teoria institucional de Douglas North. **Revista de Economia Política**, v.23, n.2, p. 276-292, 2003.

LOPES, H. C.; CONCEIÇÃO, O. A. C. A teoria institucionalista de Douglas North: o conceito de *Social Order* e suas limitações. In: XXII Encontro de Economia da região Sul, Maringá, 2019. **Anais do XXII Encontro de Economia da região Sul**, 2019. Disponível em: <[www.anpec.org.br/sul/2019/submissao/files\\_I/i1f0ad8391dc481ad223f2bf48cbec746d.pdf](http://www.anpec.org.br/sul/2019/submissao/files_I/i1f0ad8391dc481ad223f2bf48cbec746d.pdf)> Acesso em jun. 2020.

YILDIRIM, A.; GOKALP, M. Institutions and Economic Performance: A Review on the Developing Countries. **Procedia Economics and Finance**, v. 38, p. 347-359, 2016.

NARAYAN, S.; BUI, N. M. Does corruption in exporter and importer country influence international trade? **Emergence markets finance and trade**, p. 1-20, 2019. Disponível em: <[doi.org/10.1080/1540496X.2019.1679116](https://doi.org/10.1080/1540496X.2019.1679116)>. Acesso em out. 2020.

## 2. RELAÇÃO ENTRE INSTITUIÇÕES E ECONOMIA: UMA ANÁLISE DOS INDICADORES INSTITUCIONAIS NO BRASIL

### Resumo

Esse estudo tem como intuito verificar uma possível relação entre as instituições brasileiras e o desempenho político-econômico do país ao longo de quatro subperíodos: 2003 a 2006, 2007 a 2010, 2011 a 2014 e 2015 a 2018, períodos correspondentes a quatro gestões presidenciais no Brasil. Como forma de analisar essas instituições foram adotados os indicadores construídos pelo *World Bank*, O *Worldwide Governance Indicators*, dessa forma, o estudo tem como base as seis óticas que compõe os indicadores mencionados como as dimensões institucionais consideradas na análise, sendo: (1) voz (opinião) e responsabilidade, (2) estabilidade política e ausência de violência, (3) eficácia do governo, (4) qualidade regulatória, (5) Estado de Direito e (6) controle de corrupção. Com fundamentação teórica embasada em Douglas North, autor que difundiu no campo dos estudos econômicos que as instituições podem influenciar a economia via custos de transação e incertezas, e aplicando uma análise descritiva, esse estudo concluiu que a dimensão corrupção pareceu exercer um maior efeito no cenário econômico brasileiro dentro do período comparativamente às demais óticas. Uma vez que nos períodos associados a maiores percepções de corrupção puderam ser verificadas uma retração ao ritmo de crescimento comparadas ao períodos anteriores, em especial no fim do período 3 e início do período 4. Além disso, o cenário ligado à maior percepção de corrupção e maior instabilidade política nesses períodos podem ter influenciado também na leve deterioração da percepção dos demais indicadores alusivos às instituições. Por conseguinte, o estudo indica a corrupção como principal fator, dentre os analisados, que pode impactar na economia, em detrimento dessa condição são sugeridos maior monitoramento e políticas que possam coibir tal comportamento.

**Palavras-chave:** Indicadores de governança; Douglas North; Desempenho econômico.

### Abstract

This study analyzes the relationship between Brazilian institutions and the country's political-economic performance in four periods: from 2003 to 2006, 2007 to 2010, 2011 to 2014 and 2015 to 2018, with each period corresponding to a presidential administration in Brazil. For the institution's analysis the indicators constructed by the World bank, the *Worldwide Governance Indicators*, were adopted. Thus, the study is based on the six perspectives that compose the indicators mentioned as the institutional dimensions considered in the analysis, being: (1) voice (opinion) and responsibility, (2) political stability and absence of violence, (3) government effectiveness, (4) regulatory quality, (5) rule of law and (6) corruption control. The theoretical foundation is based on Douglas North, an author who spread out in economic studies the idea that institutions can influence the economy via transaction costs and uncertainties. Through descriptive analysis we concluded that corruption dimension seemed to have a greater effect on the scenario within the period compared to other perspectives. In the periods associated with higher perceptions of corruption was observed a retraction in the growth rate when compared to previous periods, especially at the end of 2011-2014 and the beginning of 2015-2018. Moreover, the scenario linked to the greater perception of corruption and greater political instability in these periods may have influenced the slight deterioration in the perception of other indicators referring to institutions. Therefore, this study indicates corruption as the main factor, among those analyzed, that can impact the economy. To the detriment of this condition actions as greater monitoring and policies are suggested, once this actions can contribute to this behavior being restrained.



**Keywords:** Governance indicators; Douglas North; Economic performance.

## 2.1 Introdução

O debate acerca do efeito das instituições na economia ganhou evidência à medida em que as teorias que preconizavam a acumulação de insumos produtivos não explicavam completamente os distintos níveis de crescimento econômico presenciados entre os países ao longo do tempo (DIAS, 2011).

Os tradicionais modelos macroeconômicos que exploraram os determinantes do crescimento destacaram a acumulação de insumos produtivos na economia, como por exemplo, os modelos propostos por Solow (1956), Lucas (1988) e Romer (1990). Enquanto Solow (1956) enfatizou a acumulação de capital físico para explicar o crescimento, Lucas (1988) demonstrou a importância da acumulação de capital humano e Romer (1990) desenvolveu sua teoria tendo como base os avanços tecnológicos. Por conseguinte, esses três insumos combinados, seriam responsáveis pelo produto na economia. Dessa forma, políticas dirigidas à acumulação desses fatores promoveriam níveis elevados de crescimento, e posteriormente, desenvolvimento (DIAS, 2011, p. 4).

No entanto, os modelos não eram considerados adequados para explicar a discrepância de crescimento entre economias desenvolvidas e menos desenvolvidas. A fim de elucidar possíveis explicações desses diferenciais, outros fatores foram considerados por alguns autores, como North, em seus estudos de 1990 e de 1994. Estes consideraram as instituições associadas a cada país, ou seja, nas regras que delimitam o funcionamento de uma economia e suas formas de governança. Na visão desse autor, tais fatores exercem impacto nos respectivos processos de crescimento e de desenvolvimento de cada nação (FERREIRA FILHO, 2006).

Lopes (2013) argumenta que a análise de North, em 1984<sup>2</sup>, parte de conceitos tradicionais de desenvolvimento, onde a produção depende do estoque de capital (capital físico e humano), dos recursos naturais, da tecnologia e do conhecimento acumulado. Todavia, argumenta que os mercados não funcionam de forma perfeita e a adição de elementos ligados à alocação de recursos que impedem o funcionamento dos mercados necessitam ser consideradas na explicação do crescimento. Na visão de North, as instituições mediarão possíveis falhas e por conseguinte, o desempenho dessas foram considerados determinantes para níveis discrepantes de crescimento entre os países.

---

<sup>2</sup>*Transactions costs, institutions and economic history. Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, p. 7-17, 1984.

O trabalho de North de 1984 consiste em um dos pioneiros a relacionar crescimento e instituições, tendo se dedicado a estudar o desempenho das economias ao longo do tempo, preocupando-se em analisar como ocorriam as interações entre instituições e as organizações produtivas. Para ele, instituições podem ser definidas como o conjunto de regras formais e informais que coordenam as ações dos indivíduos, das firmas e suas interações. Esse conjunto, designado pelo autor como matriz institucional, é formado ao longo do tempo em uma sociedade e é responsável por estimular os investimentos, os ganhos de produtividade, e direcionar as condições de desenvolvimento das nações (LOPES E CONCEIÇÃO, 2019).

As instituições podem ser políticas, econômicas, sociais e educativas. No contexto econômico, as firmas se utilizam da matriz institucional a fim de alcançar seus objetivos. Se essa matriz estimula os ganhos produtivos, as empresas e organizações serão promotoras do desenvolvimento; caso contrário, serão menos produtivas. Em tal contexto, as instituições formam a estrutura de incentivos da sociedade, tornando o desempenho econômico como uma decorrência das instituições e dos estímulos à inovação e à eficiência (LOPES E CONCEIÇÃO, 2019).

Para o autor elucidado, a relação estabelecida entre instituições e crescimento se dá pelas incertezas associadas ao ambiente econômico, onde os agentes, diferentemente do preconizado pela teoria econômica tradicional, não detêm informações completas sobre as transações que efetuam. Além de custos de transação, a fim de minimizar essas incertezas e possíveis assimetrias de informação, os agentes incorrem em custos de informação, emergindo, assim, a relevância das instituições. Essas teriam poder para assegurar contratos, direitos de propriedade e oferecer um ambiente seguro e atrativo para investimentos, promovendo os incentivos necessários para o crescimento (GALA, 2003).

Em linha de pensamento semelhante à de North, Hall e Jones (1999) explicam que as diferenças na produtividade e na acumulação de fatores entre os países podem ser determinadas pelas suas instituições políticas, econômicas e sociais, denominadas pelos autores como infraestrutura social, e pelas políticas praticadas por ela. Para os autores, além de oferecer estímulo às atividades produtivas, a infraestrutura social protegeria a sociedade contra possíveis desvios de conduta individuais e que potencialmente prejudicam o desempenho econômico de um país, como por exemplo, roubo e corrupção. Todavia, os mesmos destacam que embora o governo se configure como o provedor mais eficiente no combate a tais desvios, ele é igualmente o principal agente que os pratica, ao usufruir de meios públicos para a obtenção de ganhos privados. Regulamentos e leis são capazes de evitar tais irregularidades, no entanto,

com frequência constituem, também, veículos de desvio ao não serem aplicados de forma eficaz (HALL E JONES, 1999).

Portanto, é possível que elementos ligados às instituições, como por exemplo, o ambiente político, a burocracia, a proteção aos investidores, atuem no comportamento de variáveis econômicas de um país. Nesse contexto, o presente estudo tem como intuito apresentar variáveis alusivas às instituições brasileiras e que, dado o explanado, podem influenciar no seu desempenho econômico. Para isso, foi elaborada uma análise descritiva baseada no *Worldwide Governance Indicators* (WGI), construído e disponibilizado pelo *World Bank*<sup>3</sup>. Esse consiste em indicadores alusivos à governança individual de um conjunto de países, sendo composto por seis dimensões: (1) voz (opinião) e responsabilidade, (2) estabilidade política e ausência de violência, (3) eficácia do governo, (4) qualidade regulatória, (5) Estado de Direito e (6) controle de corrupção (WORLD BANK, 2020)<sup>4</sup>.

A fim de demonstrar a evolução do ambiente institucional no Brasil ao longo do tempo e permitir uma maior comparação entre esses dados, o horizonte temporal foi fragmentado e analisado em quatro subperíodos referentes às distintas administrações políticas. Essa decomposição foi realizada com o objetivo de enfatizar os indicadores de governança associados em cada período e possibilitar uma posterior analogia desses ao comportamento de variáveis econômicas de interesse para o crescimento, como por exemplo, o Produto Interno Bruto (PIB), o emprego e o comércio exterior, facilitando traçar uma possível relação entre instituições e o desempenho econômico, conforme apontado pela teoria.

Por conseguinte, os quatro subperíodos considerados são compreendidos pelo período um, abrangido pelos anos de 2003 até 2006, associado ao primeiro mandato de Luís Inácio Lula da Silva, o período dois corresponde os anos de 2007 até 2010, o qual deu continuidade ao mandato do referido Presidente, o terceiro período se refere aos anos de 2011 a 2014, gestão de Dilma Rousseff e, por fim, o quarto subperíodo é equivalente aos anos de 2015 até 2018, caracterizados pelo segundo mandato de Dilma Rousseff até 2016 e Michel Temer nos dois últimos anos de governo desse período, totalizando, assim, dezesseis anos de análise.

É esperado que esse estudo auxilie a tecer um diagnóstico da relação entre o cenário político-econômico a alguns aspectos institucionais do Brasil ao longo da vigência das últimas administrações governamentais e que embase, posteriormente, a investigação de possíveis relações desses cenários com a evolução de variáveis relevantes para o crescimento de forma a

---

<sup>3</sup>Informações sobre o WGI podem ser encontradas em <[www.info.worldbank.org/governance/wgi/](http://www.info.worldbank.org/governance/wgi/)>.

<sup>4</sup>A seção 2.4.1 desse estudo descreve cada uma dessas dimensões.

complementar o entendimento dos fatores que podem influenciar o desempenho econômico e auxiliar futuras estratégias de incentivo às atividades produtivas.

O trabalho contém três seções, além dessa introdução. A seção subsequente disserta sobre a teoria que embasa o estudo, a teoria institucionalista difundida por Douglas North. O item 3 explora estudos anteriores que buscaram relacionar empiricamente a relação entre instituições e o desempenho econômico das nações e, por fim, a seção 4 detalha as variáveis institucionais analisadas, bem como explora de modo descritivo o comportamento desses elementos nos quatro períodos abordados, e, por fim, relaciona esses indicadores ao desempenho de variáveis ligadas ao crescimento econômico verificado ao longo das últimas administrações vigentes no Brasil.

## **2. 2 Referencial teórico**

Essa seção apresenta a fundamentação teórica que embasa o presente estudo, que consiste na teoria institucionalista de Douglas North, desenvolvida em 1990. Para isso, discorre sobre o entendimento do termo “instituição” na interpretação do referido autor e os mecanismos pelos quais essa se relaciona com a economia e pode atuar no crescimento dos países.

### **2.2.1 A Teoria das Instituições de Douglas North**

A teoria referente às instituições pode ser considerada abrangente, detendo variadas linhas de pensamento a respeito do conceito do termo “instituição”. Além de seu delineamento, o efeito que o desenho institucional apresentado por um país pode exercer sobre a economia foi igualmente um tema de debates ao longo do tempo. Os precursores de tal discussão são conhecidos por uma corrente denominada antigo institucionalismo, tendo Thorstein Veblen<sup>5</sup>, como principal autor.

Lopes (2013) explica que na concepção de Veblen, as instituições podem ser definidas como hábitos estabelecidos pelo pensamento coletivo. Esses hábitos de pensamento generalizados e enraizados no ambiente formam as instituições políticas, econômicas e sociais. Os hábitos são desenvolvidos quando os agentes procuram atingir determinados fins e estão relacionados a comportamentos repetidos, reforçando a existência das instituições.

---

<sup>5</sup>*Why is economics not an evolutionary science? The Quarterly Journal of Economics, Cary, v. 12, n. 4, p. 373-397, 1898; A teoria da Classe Ociosa. São Paulo: Nova Cultural, 1987; The place of science in modern civilization and others essays. New York: B. W Huebsch, 1919; The instinct of workmanship and the state of the industrial arts. New York: B.W. HUEBSCH, 1918.*

As instituições, portanto, são construídas pela sociedade e são resultantes do processo de interação entre os agentes, podendo tanto reprimir, quanto reproduzir seu comportamento. Por conta dessa definição, as instituições não adquirem consistência somente em estruturas formais; como regras estipuladas, elas dependem das interpretações, da cultura e das formas de ação coletivas, que podem convergir ou não com as estruturas formais (AGNE E CONCEIÇÃO, 2018, p. 390).

“Assim, os contratos, acordos, normas e regras formais podem ou não ser “institucionalizados”, na medida em que podem ser legitimados socialmente ou não” (AGNE E CONCEIÇÃO, 2018, p. 390); isto é, a determinação de uma regra formal, por exemplo, somente permanece em vigor e é validada quando é apoiada pelo hábito e pela cultura social. A consolidação das instituições compreenderia, portanto, os hábitos compartilhados. Como são alicerçadas em costumes comuns e aceitas pelos agentes, as instituições podem ser mantidas ou modificadas ao longo do tempo pelas ações e formas de pensamento desses próprios agentes (LOPES, 2013).

Em 1960 emerge uma nova corrente, denominada novo institucionalismo. Sua ascensão pode ser vista tanto como uma reação à falta de empirismo associada aos seguidores do antigo pensamento, como também por incorporar instituições na teoria econômica. Conceição (2002) explana que inicialmente essa linha de pensamento foi representada por Coase, em 1960<sup>6</sup>, e Williamson, em 1985<sup>7</sup>, todavia, obteve notoriedade com Douglas North, principal expoente de tal pensamento, a partir de 1990. O corpo teórico do referido pensamento é dedicado à abordagem de aspectos microeconômicos em uma abordagem até então não convencional, incorporando história econômica, centrando suas análises nas transações e colocando as instituições no centro do processo de desenvolvimento (CONCEIÇÃO, 2002).

O termo “instituições” passou a ser determinado, segundo definição de North, como imposições formais, entendidas por leis, regras e constituições, e imposições informais, como por exemplo, normas de comportamento, convenções e códigos de conduta da economia (LOPES E CONCEIÇÃO, 2019). Tais elementos foram estabelecidos com o intuito de dirigir as ações dos indivíduos, suas interações e garantir uma organização social, como também reduzir incertezas em relação ao futuro e proporcionar um ambiente estável para o desenvolvimento de atividades produtivas (LOPES, 2013).

---

<sup>6</sup>*The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics*, 3, p. 1–44, 1960.

<sup>7</sup>*Reflections on the new institutional economics. Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 141, p. 187-195, 1985.

A ideologia de North foi originada a partir de seu interesse em explicar as razões de alguns países apresentarem desempenho e crescimento econômico mais elevados que outros, buscando retratar quais fatores ampliavam a divergência e quais conduziam à convergência de desenvolvimento entre os países (GALA, 2003). Por conseguinte, o autor questionou os determinantes do crescimento promulgados pela teoria neoclássica<sup>8</sup>. Para ele, a teoria não contemplava elementos suficientes para esclarecer tal fenômeno (TOYOSHIMA, 1999). Para o autor, tal teoria possui limitações importantes em seus pressupostos (COSTA, 2019).

De acordo com North, a principal justificativa para a discrepância supracitada reside nas particularidades institucionais de cada país, fator negligenciado pela teoria econômica até então. Além disso, a ausência de um contexto histórico nas abordagens da teoria tradicional configurava outro fator que, para o autor, comprometia o poder de explicação dessa corrente sobre os diferenciais de crescimento. Tais críticas são complementares, visto que em sua concepção, as instituições são formadas ao longo do tempo e devem ser compreendidas a partir das características históricas de cada nação. Logo, North argumenta que as instituições são relevantes para a trajetória econômica das nações, sendo também responsáveis por delinear as diferentes condições de desenvolvimento (LOPES E CONCEIÇÃO, 2019).

A análise temporal seria importante, pois além de permitir investigar como acontece a mudança institucional e as trajetórias de desenvolvimento que se estabelecem em distintos países, permite observar como os agentes reagem à estrutura de incentivos, de forma a viabilizar o crescimento econômico, que para North é ofertada pelas instituições de cada país (LOPES, 2013).

As instituições e a estrutura produtiva herdadas por processos históricos singulares geram, para o autor supracitado, dinâmicas socioeconômicas diversificadas entre as nações. Em virtude disso, o desenvolvimento econômico é um fenômeno ligado às interações entre forças econômicas, políticas e culturais da qual fazem parte distintos arranjos institucionais, conferindo, assim, diferenças nas trajetórias de desenvolvimento e nas formas de organização sociais<sup>9</sup> (COSTA, 2019).

---

<sup>8</sup> A economia neoclássica adota um conjunto de pressupostos a fim de explicar o crescimento econômico, tais como: concorrência perfeita e pleno emprego em todos os mercados; é produzido um bem com três fatores produtivos: capital fixo ( $K$ ), trabalho ( $L$ ) e terra ( $N$ ); os fatores de produção são homogêneos, divisíveis e imperfeitamente substituíveis entre si; função de produção apresenta rendimentos constantes à escala, quando variam simultaneamente todos os fatores produtivos e apresenta rendimentos decrescentes quando se altera apenas um dos fatores (SOUZA, 2009).

<sup>9</sup> Esse fenômeno é denominado pelo autor como *Path Dependence*. A explicação sobre as características atuais das instituições em um país é explicada pelo processo histórico do país, ou seja, a organização institucional do passado detém reflexos na organização das instituições do presente (COSTA, 2019).

Além de incorporar a história, North delinea seu modelo inserindo elementos até então não abordados pela teoria clássica, como os direitos de propriedade e a incerteza, que em sua visão, poderiam limitar o funcionamento dos mercados; ou seja, não era considerado até então, a existência de elementos relevantes como custos de informação e de transação (LOPES, 2013). Para o autor, além dos custos tradicionais, esses custos ligados à incerteza compunham os custos totais de produção, influenciando as atividades produtivas.

Os direitos de propriedade, nesse contexto, estabelecem incentivos para investimentos produtivos, ao mesmo tempo em que explicam as formas de organização entre os agentes para reduzir os custos de transação e organização das trocas, sendo papel do Estado especificar e resguardar essa estrutura (COSTA, 2019). Esse ponto seria relevante para auxiliar a explicar o porquê de a inovação tecnológica ocorrer com maior facilidade em determinados contextos sociais relativamente a outros (COSTA, 2019).

Por sua vez, a incerteza demarca um papel central em sua teoria. Uma vez que a interação entre os agentes e o estabelecimento de negócios e acordos podem gerar resultados inesperados, caberia às instituições com sua estrutura de regras e normas fornecer os incentivos necessárias ao investimento em atividades produtivas, criando estruturas estáveis capazes de regular as interações entre os indivíduos e o estabelecimento de negócios (GALA, 2003).

As instituições atenuam as incertezas na medida em que asseguram um ambiente previsível de ação por meio da coordenação das expectativas divergentes, definindo limites para o conjunto de escolhas dos agentes. Portanto, segundo a concepção de North, a compreensão do desempenho econômico demanda que sejam considerados, conjuntamente, os custos de produção e os custos de transação, derivados da utilização dos mercados, as instituições teriam a função de agir no sentido de amenizar os custos transação e a incerteza, incentivando os agentes a investirem em um processo de produção por natureza incerto (LOPES E CONCEIÇÃO, 2019, p. 4).

Outro ponto crucial em seu modelo consiste na crítica à ideia da escolha racional defendida pela teoria clássica. Esta supõe que todas as informações necessárias à tomada de decisões estão disponíveis a custo zero, sendo que cada indivíduo irá processar essas informações de forma a escolher a melhor opção disponível, dado seu objetivo. Logo, baseado nessa premissa, pressupõe-se que não existem custos de transação e que os mercados funcionam de forma perfeita, uma vez que todos os atores nele inseridos detêm todas as informações necessárias para realizarem as melhores trocas, dada suas preferências (TOYOSHIMA, 1999). North acreditava na imperfeição dos mercados e na impossibilidade de os agentes possuírem e

processarem todas as informações pertinentes à dinâmica dos mercados nas suas tomadas de decisões.

As informações, em tal contexto, poderiam ser distribuídas de forma assimétrica entre os indivíduos. Ou seja, em tal configuração, um agente pode deter certo poder sobre outro, visto que o primeiro por vezes dispõe de informações sobre os trâmites da transação que são desconhecidas pelo último. Em virtude disso, os atores que atuam no mercado buscarão extrair do mercado o maior número de informações possíveis, a fim de estabelecerem as melhores trocas de acordo com suas preferências (TOYOSHIMA, 1999).

Porém, tanto as informações de mercado, como a garantia que os termos de troca definidos nas negociações entre as partes serão cumpridos, implica em custos de transação (TOYOSHIMA, 1999). A existência de custos de transação determina, portanto, o surgimento de instituições econômicas, sociais e políticas, com a finalidade de assegurar os contratos e minimizar assimetrias de informação. Com isso, visam oferecer maior eficiência aos mercados. As instituições seriam, portanto, endógenas e relevantes para explicar o desenvolvimento das economias (TOYOSHIMA, 1999).

A Figura 2.1 sintetiza a interpretação do crescimento econômico, segundo a teoria desenvolvida por Douglas North.



Figura 2.1: Crescimento econômico segundo a teoria de Douglas North  
 Fonte: LOPES E CONCEIÇÃO (2019).

O esquema expressa como se dá a evolução do desempenho econômico das nações na visão de North. Nesse esquema, as instituições são referidas como “regras do jogo”, como já



explanado, por serem compostas por regras e normas formais e informais que dirigem as ações e interações entre os atores, mencionados como “jogadores”; esses agentes podem ser tanto indivíduos como firmas. A relação entre instituições e agentes ocorre em um ambiente econômico complexo, onde existe incerteza em relação ao futuro e os agentes não dispõem de todas as informações referentes ao mercado para fazerem suas melhores escolhas, surgindo, assim, os custos de informação e de transação.

Reforçando a complexidade desse ambiente, ele é considerado também não ergódico, ou seja, é passivo de mudanças contínuas, inesperadas e atípicas, onde seus atores necessitam de um amplo esforço cognitivo para a compreensão e adaptação aos fenômenos econômicos e sociais (COSTA, 2019). Portanto, a dinâmica dessas interações permite constantes ajustes na matriz institucional, o que pode possibilitar tanto uma melhora no desempenho econômico, como um impasse à mudança em virtude das restrições impostas dentro da própria estrutura socioeconômica (LOPES E CONCEIÇÃO, 2019, p. 5).

Pressupõe-se ainda, que um arranjo institucional está em equilíbrio quando os agentes em uma sociedade não possuem incentivos para alterar tal condição. Isso ocorre quando os custos ligados à alteração das regras vigentes superam os benefícios advindos dessa mudança. No momento em que os atores entendem que os benefícios sociais excedem os gastos, as regras formais tendem a ser substituídas (TOYOSHIMA, 1999).

Por outro lado, quando consideradas as restrições informais, supõe-se que essas são determinadas pelos traços culturais pertencentes a uma sociedade e são relevantes, visto que alteram, suplementam ou ampliam as regras formais. Nesse sentido, elas são consideradas interligadas, sendo que as regras informais apresentam maior estabilidade ao longo do tempo, pois estão ancoradas em traços culturais e, portanto, demandam maior horizonte temporal para serem transformadas e solidificadas em uma sociedade. Em contrapartida, as regras formais tenderiam a ser alteradas com maior agilidade (TOYOSHIMA, 1999).

Em síntese, “a estrutura institucional vai se alterando no tempo como fruto de inúmeras pequenas mudanças que vão ocorrendo nos incentivos que as pessoas recebem do ambiente, modificando aos poucos tanto as regras formais como as informais” (TOYOSHIMA, 1999; p. 106). Logo, no modelo defendido por North, a estabilidade das instituições é dada na sua preservação e reprodução, enquanto as mudanças se devem às alterações nos incentivos percebidos pelos agentes.

Esse capítulo teve como objetivo apresentar as principais características do modelo construído por Douglas North, cuja teoria demonstrou a importância que as instituições de um país podem exercer sobre sua atividade econômica. Nele, foi discutido que os custos derivados

da imperfeição dos mercados podem apresentar reflexos nas atividades produtivas, o papel que as instituições podem desempenhar na minimização desses e para garantir os incentivos necessários para o crescimento. Na visão de North, as instituições de um país são formadas ao longo da história de cada país, absorvendo suas características econômicas e culturais, sendo essas uma das principais explicações para os discrepantes processos de crescimento presenciados entre nações mais desenvolvidas e menos desenvolvidas ao longo do tempo. Por conseguinte, nesse modelo, uma mudança institucional em países menos desenvolvidos teria potencial para romper com a sua trajetória de subdesenvolvimento econômico (COSTA, 2019).

A seção seguinte é destinada a discutir sobre alguns estudos que buscaram verificar a relação entre instituições e o crescimento empiricamente, fundamentados, como esse estudo, na teoria de Douglas North.

### **2.3 Revisão de literatura**

A seção é designada a apresentar e discorrer sobre uma série de estudos que buscaram analisar empiricamente a relação entre instituições e o crescimento econômico. Dessa forma, é pretendido demonstrar como ocorre essa ligação sobre o desempenho de variáveis de interesse para o crescimento, como por exemplo o Produto Interno Bruto (PIB), o Investimento Direto Externo (IDE) e o comércio internacional.

#### **2.3.1 A relação entre o ambiente institucional e o crescimento econômico**

Uma das razões alegadas para a importância das instituições no estímulo ao crescimento econômico reside no impacto que essas podem exercer sob os incentivos dados aos agentes, sejam eles indivíduos ou firmas. Por meio desses incentivos, as instituições poderiam influenciar o investimento em recursos físicos e humanos, pesquisa e desenvolvimento (P&D) e tecnologia (ACEMOGLU *et al.*, 2005; WANJUU E ROUX, 2017). É considerado, ainda, que instituições podem igualmente influenciar na dinâmica de distribuição de recursos, como a renda (WANJUU E ROUX, 2017).

Ferrini (2012) afirma que as instituições apoiam o crescimento e desenvolvimento econômico por meio de quatro canais amplos; o primeiro envolve a determinação dos custos das transações econômicas, esses incluem custos de busca e informação, custos de negociação e custos de fiscalização. O segundo canal reside na determinação do grau de apropriação do retorno de investimentos, porque as instituições podem aumentar a segurança em relação aos riscos atrelados aos investimentos. Para o autor, se a propriedade for protegida, os agentes estarão mais dispostos a investir e a incorrer em custos. O terceiro canal está relacionado à

determinação do nível de opressão e expropriação, os direitos de propriedade, a fim de estimular o crescimento devem ser equilibrados por instituições que limitam a capacidade extrativa do poder estatal. Dessa forma, as instituições devem determinar o limite cujos detentores do poder são permitidos expropriar os recursos da economia em benefício privado. Por fim, o quarto canal consiste na determinação do grau em que o ambiente é propício à cooperação e ao aumento do capital social, esse último canal é relacionado à liberdade de expressão, do livre fluxo de informações e da formação de associações.

No entanto, Feld e Kirchgassner (2008) alegam que embora exista um consenso na literatura de que as instituições desempenham um papel importante para o crescimento e desenvolvimento, os resultados empíricos podem diferir dessa premissa. Os autores questionam a causalidade entre essas duas variáveis: boas instituições podem proporcionar boas políticas, no sentido de gerar níveis elevados de crescimento, porém boas políticas também podem permitir o desenvolvimento de boas instituições. Para eles, o principal canal que as instituições econômicas e políticas poderiam atuar no crescimento, seria nas garantias de um ambiente estável, dado que os agentes atuam de acordo com suas expectativas em relação às oportunidades futuras, um ambiente estável e de certa forma previsível seria pré-condição para formar expectativas mais próximas dos caminhos tomados pela economia e garantir bons retornos aos negócios.

Em virtude disso, alguns estudos como Siddiqui e Ahmed (2013), Docquier (2014) e Wanjuu e Roux (2017) dedicaram-se a investigar empiricamente como se dá o impacto entre instituições e o crescimento agregado. Siddiqui e Ahmed (2013) argumentam que a literatura vem identificando algumas instituições que influenciam o crescimento econômico, incluindo governança, aplicação da lei, regulamentos, administração tributária e instituições que gerenciam as políticas monetárias e fiscais.

Nessa busca, Siddiqui e Ahmed (2013) investigaram as instituições de um conjunto de 84 países durante cinco anos. Os autores exploraram 31 indicadores como variáveis preditoras da eficácia do governo, do controle da corrupção, da estabilidade política e da ausência de violência, presentes em indicadores como o WGI e outros. Empregando uma análise de componentes principais, foram construídas três dimensões institucionais denominadas: fator de rendas institucionais e políticas, fator de rendas políticas e o fator de tecnologias redutoras de risco.

O primeiro fator avaliou a capacidade das instituições em limitar as oportunidades que podem gerar desvios de recursos destinados às atividades produtivas. Logo, esse fator objetiva auferir a eficiência regulatória e burocrática, a corrupção e o suborno, a facilidade de fazer

negócios e as restrições regulatórias. A eficiência burocrática é justificada no trabalho, pois quando os controles sobre esse fator são ineficazes, cria-se a possibilidade de corrupção na sociedade, seja por desvios de renda ou clientelismo, o que aumenta os custos de fiscalização e de cobrança de impostos. A facilidade de fazer negócios é concentrada no tempo, no custo, e no número de procedimentos e outros encargos regulamentares sobre as empresas. As regulamentações no setor privado são particularmente interessantes, pois regulamentações excessivamente rigorosas podem erguer barreiras de entrada e favorecer empresas já estabelecidas, conferindo a esses poderes característicos de um monopólio (SIDDIQUI E AHMED, 2013).

O segundo fator é concentrado na participação política. Tal fator busca refletir a extensão do poder concedido por instituições às autoridades políticas. O poder associado à ausência de responsabilidade pode gerar conflitos de interesse entre as autoridades políticas e seus constituintes, por conseguinte, os autores concentram nesse fator regras que regem o recrutamento e eleição do chefe do Executivo, da justiça, a imparcialidade dos processos eleitorais e restrições ao poder executivo, na liberdade de imprensa, na liberdade de envolvimento em atividades políticas e na liberdade dos cidadãos para protestar (SIDDIQUI E AHMED, 2013).

O último fator construído por Siddiqui e Ahmed (2013) permite auferir a qualidade das instituições na redução dos riscos associados às transações, via aplicação adequada dos direitos de propriedade. Esse fator se refere às instituições que reduzem os custos de proteção aos direitos de propriedade e promovem a execução de contratos. Dessa forma, incluem o fornecimento de bens públicos, como Estado de Direito e Justiça e a estabilidade política.

Definidos os fatores institucionais, os autores avaliam a influência das instituições no crescimento em um modelo onde o crescimento do PIB *per capita* é tomado como variável dependente. Os resultados mostraram, no entanto, que as instituições e o crescimento estão intimamente relacionados, evidenciando que essa correlação aparenta ser diferente entre os índices institucionais considerados. O índice que mede o segundo fator foi inversamente relacionado ao crescimento, o que pode indicar que a democracia é normalmente fortalecida em países de alta renda, onde a taxa de crescimento é baixa em comparação com os países em desenvolvimento (SIDDIQUI E AHMED, 2013). Foram encontradas evidências de que fatores como a burocracia e o controle de corrupção, refletidos pelo primeiro fator, influenciam o crescimento econômico de longo prazo, enquanto fatores que reduzem o risco não foram estatisticamente significativos, os autores comentam que outros estudos como Acemoglu e Johnson (2005) chegaram à conclusão semelhante. Esses últimos explicam que, na ausência de

instituições formais de redução de riscos, desenvolvem-se arranjos informais privados a fim de auferir proteção aumentando os custos de transação nas negociações.

Por fim, os autores elucidam que seus resultados revelaram um alto grau de complementaridade entre as instituições em geral e recomendam como base em sua análise, dar maior ênfase ao fortalecimento de todas as formas de instituições, a eliminação da corrupção e das ineficiências burocráticas a fim de ser promovido maiores níveis de crescimento.

Por sua vez, Docquier (2014) comenta que identificar um efeito causal das instituições sobre o desenvolvimento e compreender os canais de transmissão da qualidade institucional para o crescimento são questões desafiadoras. Para o autor, os principais desafios residem nas dificuldades em definir os efeitos causais e reversos; segundo, choques externos não observados podem afetar simultaneamente as instituições e o crescimento, e por fim, capturar a persistência dos sistemas institucionais. Essas tendem a apresentar tênues variações ao longo do tempo, logo poderiam apresentar algum efeito no desempenho econômico com certa defasagem.

Por conseguinte, Docquier (2014) testa as discontinuidades de crescimento em função de mudanças institucionais em oito países (Alemanha, Japão, França, Coreia do Sul, Suíça, Taiwan, Reino Unido e Estados Unidos), verificando uma associação positiva entre as duas variáveis enfocadas. No entanto, o autor destaca que outros fatores podem estar sendo responsáveis por tal associação, daí a dificuldade em definir uma causalidade entre instituições e crescimento, como os desafios acima listados. Dessa forma, o autor destaca a relevância no desenvolvimento de estudos que analisem a temática e a busca por variáveis instrumentais que melhor reflitam as instituições políticas, econômicas e sociais dos países.

Wanjuu e Roux (2017) investigaram o impacto das instituições econômicas no PIB *per capita* de países pertencentes à Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO). Essa comunidade consiste em uma organização regional composta por 15 países com o objetivo de cooperação mútua<sup>10</sup> (CEDEAO, 2020). Seus resultados indicaram que dentro do período considerado, 1995 a 2015, a proteção aos direitos de propriedade, avaliado via indicador, instigaram o crescimento do PIB *per capita* nesse conjunto de países, já a corrupção, mensurado via indicador de percepção de corrupção, não pareceu exercer efeito significativo sob o crescimento da variável investigada nos países abrangidos referida Comunidade econômica.

---

<sup>10</sup> Estabelecido em 1975, a CEDEAO tem o objetivo de promover a integração econômica em todas as áreas de atividade de seus Estados-membros, composto pelos seguintes países: Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa do Marfim, Gâmbia, Gana, Guiné, Guiné-Bissau, Libéria, Mali, Níger, Nigéria, Senegal, Serra Leoa e Togo. Informações sobre essa união econômica são disponibilizadas em <[www.ecowas.int/?lang=pt-pt](http://www.ecowas.int/?lang=pt-pt)>.

Davis e Hopkins (2011) buscaram analisar se existe ligação entre instituições, desigualdade de renda e crescimento. O estudo empregou conjuntos anuais de dados iniciando para um painel de países em 1961 até 2000, a regressão econométrica indicou que as instituições econômicas e o investimento promoveram o crescimento, no entanto, a desigualdade de renda presente nos países deprimiu esse crescimento.

Outros estudos buscaram investigar o impacto das instituições sob outras variáveis de interesse para o crescimento, como o IDE e o comércio exterior. Alguns estudos já buscaram traçar essa ligação, como Talamo (2007), que investigou os efeitos de variáveis institucionais sobre o IDE. Interpretou-se que que investidores estrangeiros mostram preferência por direcionar seu capital a países ligados a sistemas financeiros transparentes e confiáveis, e destacando a importância de uma estrutura institucional que ofereça menores restrições de entrada e maior segurança ao investidor. A autora mostrou que um aumento de 1% no grau de proteção oferecida aos acionistas pode levar a um acréscimo de até 19% nos investimentos. Já um aumento em 1% no grau de abertura da economia a investimentos pode ser responsável por um aumento de 41% na entrada de recursos em um país.

Já Groot *et al.* (2003) insere *proxies* alusivas à qualidade institucional e homogeneidade institucional entre países, a fim de investigar a existência de uma relação destas com o comércio internacional Além de testarem a referida relação, os autores testam a similaridade na qualidade da governança, isto é, os autores esperam que países que apresentam uma estrutura institucional semelhante, adotem procedimentos de negociações análogos, o que poderia, portanto, reduzir os custos de transação e influenciar os padrões bilaterais de comércio estabelecidos entre as nações, podendo, inclusive, explicar as causas de um país estabelecer parcerias com mais intensidade com determinados países. A fim de capturar a similaridade na qualidade institucional, foram construídas variáveis *dummies* para as dimensões de governança disponibilizadas pelo *Worldwide Governance Indicators*, disponibilizado pelo *World Bank*<sup>11</sup>.

Os autores afirmaram que possuir um ambiente regulatório semelhante pode promover o comércio bilateral em aproximadamente 12-18%. Ademais, uma melhor qualidade das instituições formais, em especial à qualidade regulatória e redução da corrupção, coincide com os resultados auferidos, indicando um aumento no volume comercial (GROOT *et al.*, 2003).

---

<sup>11</sup>As *dummies* foram construídas tendo como base os valores de um indicador de qualidade institucional em dois países estão ambos acima ou abaixo da média da amostra. Essa referência para os autores é interpretada como uma indicação de homogeneidade institucional para um par de países; o argumento consiste que nesse caso ambos os países detêm uma pontuação relativamente baixa ou alta na dimensão de governança indicada. A variável assume o valor de um para o par que estão do mesmo lado da média amostral e zero se os países estiverem em lados opostos de média da amostra (GROOT *et al.*, 2003).

Nesses estudos, os autores mostraram empiricamente como as instituições influenciam as variáveis supracitadas. Destaca-se a importância em garantir sistemas transparentes, confiáveis e menos corruptos para execução de negócios e trocas comerciais, estabelecimento de acordos e atração de investimentos. Em relação às instituições brasileiras, alguns esforços já foram empreendidos para traçar essa relação, como os trabalhos de Mendonça (2011), Bittencourt (2016) e Silva (2018). Mendonça (2011) investigou possíveis efeitos das instituições e sua heterogeneidade sobre os fluxos internacionais de produtos agropecuários provenientes do Brasil. Esse questionamento teve sua origem face à importância do setor para a economia brasileira e pela baixa qualidade institucional observada em países menos desenvolvidos e em desenvolvimento quando comparada aos desenvolvidos. O autor empregou os indicadores do WGI para construir um indicador global de qualidade institucional para uma amostra de 83 países no período de 2005 a 2009.

Os resultados derivados desse estudo indicaram que a qualidade do ambiente institucional doméstico não possui efeito significativo nas exportações de produtos agropecuários no Brasil. O autor testou também se as disparidades entre as instituições do Brasil e de seus parceiros poderiam influenciar os fluxos entre eles. Nesse caso, os resultados sugeriram uma relação negativa, sendo que a diferença na qualidade das instituições entre o país exportador e o país importador incrementou os custos de transação e reduziu o comércio de produtos da categoria entre eles.

Bittencourt (2016) analisou quais os efeitos exercidos pelas instituições e sua heterogeneidade no volume de IDE no Brasil entre 1996 e 2012. Para isso, foram feitas estimações de uma equação gravitacional para os fluxos de investimentos externos direcionados ao país provenientes dos seus 31 principais parceiros investidores. A fim de mensurar o ambiente institucional dos países envolvidos, foram construídos dois indicadores: o indicador de qualidade econômico-financeiro e o indicador de qualidade político-social. O primeiro considera as dimensões avaliadas pelo WGI, propostas por Kaufman *et al.* (2010), o segundo indicador foi desenvolvido com base nas variáveis disponibilizadas pelo *Heritage Foundation*: liberdade de negócios, liberdade comercial, liberdade fiscal, liberdade monetária, liberdade financeira e liberdade de investimentos<sup>12</sup>.

Os resultados obtidos evidenciaram que o volume de IDE em um país é positivamente relacionado com a qualidade do ambiente institucional político-social e econômico-financeiro entre os países de origem e o Brasil, isto é, a promoção de avanços em aspectos institucionais,

---

<sup>12</sup>Maiores informações sobre esse indicador podem ser encontradas em: <[www.heritage.org/index/about](http://www.heritage.org/index/about)>.

como qualidade regulatória, controle de corrupção, cumprimento de leis e liberdade econômico-financeira estão ligados ao maior ingresso de IDE no período analisado, evidenciando a importância de esforços por parte do Brasil na promoção desses avanços, a fim de atrair investimentos e gerar externalidades na produtividade e no crescimento econômico do país (BITTENCOURT, 2016).

O autor destaca, ainda, que a maioria dos países que direcionam IDE ao Brasil são economias desenvolvidas, associadas a instituições econômicas e financeiras consolidadas e avançadas. De acordo com Bittencourt (2014, p. 100), a existência de instituições e aspectos econômico-financeiros díspares entre o Brasil e seus principais parceiros pode ter limitado o fluxo de IDE destinados ao país. Tal constatação sugere que os investidores podem apresentar maior interesse em mercados com maior liberdade econômica, eficiência, menor risco e facilidades, para efetuar negociações financeiras.

Por fim, Silva (2018) buscou verificar se o ambiente político e econômico limitou ou incentivou o comércio dos países que compõem o agrupamento BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) para seus parceiros dentro do período de 2000 a 2014. Assim como Bittencourt (2016), a autora construiu dois indicadores, um econômico e outro político, baseados nas dimensões institucionais disponibilizadas pelo WGI e pelo *Heritage Foundation*.

Os resultados auferidos pela autora, que analisou as exportações em margem intensiva, correspondente ao valor total exportado e em margem extensiva, referente ao número de produtos exportados, indicaram que o ambiente político do BRICS exerceu influência positiva sobre as exportações em termos de valor de comércio e de número de produtos. O ambiente econômico do grupo e de seus principais parceiros apontou que uma melhor qualidade institucional econômica tende a elevar as exportações tanto na margem intensiva como na margem extensiva. Em termos gerais, foi concluído que comparado aos seus parceiros comerciais, os BRICS ainda apresentam baixa qualidade institucional política e econômica, dessa forma a autora destaca que melhorias nesses dois âmbitos podem melhorar as exportações desse conjunto de países, seja no alcance de novos parceiros comerciais ou no aumento dos fluxos transacionados (SILVA, 2018).

Os trabalhos citados destinaram-se a investigar a relação que as instituições potencialmente exercem sobre o crescimento econômico e variáveis que refletem esse, como o IDE e o comércio internacional. Foi visto que em alguns estudos essa relação se mostrou positiva, em contrapartida essa relação também se apresentou insignificante em outros casos.

Ojeaga *et al.* (2014) argumentam que as instituições domésticas facilitam a aplicação de direitos legais, de políticas sociais e promovem melhorias na infraestrutura, além de tornar



o ambiente de negócios interno mais seguro e estável. Por outro lado, as instituições internacionais podem facilitar o acesso ao capital estrangeiro bem como facilitar o estabelecimento de alianças comerciais entre os países, como o *World Trade Organization* (WTO). Todavia, esses mesmos autores argumentam que o debate acerca de como as instituições afeta a economia dos países permanece vago, necessitando de maiores estudos a fim de aperfeiçoar o entendimento sobre os canais que essas relações podem ser estabelecidas. Chang (2011), por exemplo, explora essa temática a partir de uma abordagem distinta à adotada pelos estudos supracitados, o autor critica a literatura alegando que essa assume quase exclusivamente que a causalidade entre instituições e desenvolvimento parte das instituições para o desenvolvimento econômico, ignorando a possibilidade de que o desenvolvimento possa mudar as instituições.

Chang (2011) cita que o desenvolvimento é capaz de transformar as instituições por meio de alguns canais: primeiramente, o aumento da riqueza, em função do crescimento, pode estimular a demanda por instituições de maior qualidade, é citado como exemplo, demandas por instituições políticas com maior transparência e responsabilidade; o segundo ponto abordado pelo autor reside no fato de que uma maior riqueza torna instituições desenvolvidas mais acessíveis. esse argumento é embasado na afirmativa de que instituições são dispendiosas para serem estabelecidas e administradas, e quanto maior sua qualidade, mais 'caras' elas se tornam; por último, o desenvolvimento insere novos agentes de mudança, exigindo assim novas instituições.

Assim sendo, o tema pode ser considerado amplo e ainda passível de construção e entendimento em relação às instituições e o crescimento e desenvolvimento econômicos.

## **2.4 Análise descritiva das variáveis institucionais e discussão dos dados**

Essa seção apresenta e discute os indicadores alusivos ao ambiente institucional associados ao Brasil considerados nesse estudo. Dada a multidimensionalidade com que as instituições podem ser interpretadas (SIDDIQUI E AHMED, 2013), diversas organizações vêm buscando inferir a qualidade das instituições, observando distintas óticas<sup>13</sup>, por meio da construção e análise de indicadores.

---

<sup>13</sup> Podem ser citadas, como exemplo, os seguintes indicadores: o *International Country Risk Guide* (ICRG), do PRS Group. Esse indicador classifica o risco para ativos estrangeiros em um conjunto de cem países, incluindo: estabilidade política, restrições sobre transferências (por exemplo, controles de câmbio), risco de investimento direto (por exemplo, restrições regulatórias) e barreiras à exportação (por exemplo, tarifas); o *Business Environment Risk Intelligence* (BERI), avalia o risco no ambiente de negócios associado à um conjunto de países, como base em pontos como cenário político mais provável, desempenho econômico, desenvolvimentos financeiro,

Alguns desses indicadores têm sido aplicados na literatura empírica visando mensurar a qualidade das instituições e gerar observações sobre a relação desta com o comportamento de variáveis econômicas. O *Worldwide Governance Indicators* (WGI) consiste em um desses indicadores e vem sendo amplamente empregado na literatura empírica, sendo o indicador analisado neste trabalho para inferir a qualidade institucional brasileira. Além da aplicação na literatura referente à temática, intencionou-se eleger indicadores que explorassem as dimensionalidades abordadas por Douglas North em sua teoria, segundo Siddiqui e Ahmed (2018), o referido indicador, dados os demais disponíveis, representa uma aproximação consistente.

Dessa forma, a seção discorre sobre o indicador, sua metodologia e as dimensões que o compõem e, em seguida, discute sobre seu comportamento no cenário brasileiro durante o horizonte de tempo definido por esse estudo, enfatizando quatro distintos períodos de governança brasileira. É esperado que seja possível chegar a um diagnóstico acerca desse ambiente a partir da análise desses indicadores e suas relações, de forma que essa análise possa subsidiar estudos que buscam verificar a possibilidade de um impacto desses elementos sobre variáveis que determinam o desempenho econômico nacional.

#### **2.4.1 O *Worldwide Governance Index* (WGI)**

O WGI consiste em indicadores de governança individuais construídos e disponibilizados pelo *World Bank* para mais de 200 países desde 1996. A governança é entendida, de acordo com o *World Bank* (2020), como tradições e instituições pelas quais a autoridade em um país é exercida, o que inclui como seus governos são selecionados, monitorados e substituídos, a capacidade dos gestores em desenvolver e implementar políticas com eficiência e a credibilidade dos cidadãos e do Estado pelas instituições que regem as interações econômicas e sociais entre eles.

O indicador, proposto e iniciado por Kaufmann *et al.* (1999 a, 1999 b) agrega um conjunto de dados que resume opiniões sobre a qualidade da governança fornecidas por empresas, cidadãos e especialistas entrevistados em países industrializados e em desenvolvimento. Assim, são identificadas fontes individuais de dados sobre percepções de governança nos países abrangidos pelo indicador e, em seguida, emprega-se a metodologia

---

sistema de governo e estrutura política atual; o *Index of Economic Freedom*, do *Heritage Foundation*, indicador que busca avaliar a liberdade econômica de 186 países com base em pontos como a garantia de direitos de propriedade, carga tributária, eficiência regulatória e abertura de mercados; o *Freedom House*, essa Organização avalia e classifica um conjunto de 210 países em função de suas liberdades civis e democracia eleitoral.

estatística de componentes não observados para construir indicadores agregados dessas medidas individuais<sup>14</sup>.

Por conseguinte, o indicador reflete a percepção desses agentes a respeito da qualidade da governança exercida em seus respectivos países de origem. Esses dados são coletados junto a institutos de pesquisa, organizações não governamentais, organizações internacionais e empresas do setor privado (*WORLD BANK*, 2020).

Kaufmann *et al.* (2010) afirmam que capturar a percepção é interessante, dado que os agentes baseiam suas ações em suas percepções e expectativas, logo, as empresas baseiam suas decisões de investimento e os cidadãos suas decisões de voto em suas percepções sobre o ambiente de investimentos e do desempenho do governo. Outro motivo é que em muitas áreas de governança existem poucas alternativas de dados e a percepção se torna a fonte mais viável, como por exemplo, dados referentes à corrupção, visto que não é possível obter medidas puramente objetivas a respeito desse elemento. Os autores argumentam também que mesmo quando dados objetivos, ou baseados em fatos estão disponíveis, podem diferir substancialmente da realidade de fato.

Definido o termo governança, os indicadores do WGI fornecem seis dimensões ligadas a esse fator: (1) voz (opinião) e responsabilidade, (2) estabilidade política e ausência de violência, (3) eficácia governamental, (4) qualidade regulatória, (5) Estado de Direito e (6) controle de corrupção. A descrição de cada uma dessas dimensões está apresentada na Tabela 2.1. O indicador possibilita então uma classificação e um *ranqueamento* do conjunto de países inseridos na amostra, tornando-os dentro de uma escala crescente comparáveis entre si, isto é, países com maior *score* teriam melhor qualidade da dimensão de governança analisada em relação àqueles que apresentarem menor *score*. Essa escala é definida entre -2,5 e 2,5, onde -2,5 indica o pior desempenho na dimensão considerada e 2,5 indica o melhor desempenho dentro da mesma categoria (*WORLD BANK*, 2020).

---

<sup>14</sup>Maiores detalhes sobre a metodologia empregada para a construção do WGI podem ser encontrados em: <[www.info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents](http://www.info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents)>.

Tabela 2.1: Caracterização das seis dimensões analisadas pelo WGI e interpretação do indicador

Variáveis	Descrição	Indicador
Voz (opinião) e responsabilidade	Indica a percepção da participação dos cidadãos de um país na seleção de seu governo, bem como a liberdade de expressão, a liberdade de associação e a liberdade de mídia.	Quanto maior o <i>score</i> , maior a percepção dos residentes do exercício da democracia em seu país, ou seja, maior é a participação popular nas eleições e maior as liberdades de expressão, associação e mídia.
Estabilidade política e ausência de violência	Indica a percepção dos residentes sobre a possibilidade de o governo ser desestabilizado ou derrubado por meios violentos ou inconstitucionais, incluindo violência de motivação política e terrorismo.	Quanto maior o <i>score</i> , maior é a estabilidade política no país percebida pelos residentes e menor a percepção de violência por motivação política ou ameaças terroristas.
Eficácia governamental	Indica a percepção sobre a qualidade dos serviços públicos no país e sua independência de pressões políticas; a percepção da qualidade do governo em desenvolver e implementar políticas e a credibilidade do governo em se comprometer com essas políticas.	Quanto maior o <i>score</i> , maior a qualidade dos serviços oferecidos pelo governo percebida pelos residentes, maior o grau de independência dos serviços à pressões políticas e maior a credibilidade pública em relação às políticas desenvolvidas pelo governo.
Qualidade regulatória	Indica a percepção da qualidade do governo em formular e implementar políticas e regulamentos capazes de promover o setor privado.	Quanto maior o <i>score</i> maior a qualidade/capacidade do governo em desenvolver e implementar políticas e regulamentos, a fim de incentivar o setor privado, percebida pelos residentes do país.
Estado de Direito	Indica a percepção referente à confiança e o cumprimento das regras da sociedade e, em particular, a qualidade da execução de contratos, direitos de propriedade e tribunais.	Quanto maior o <i>score</i> , maior é a confiança dos residentes no cumprimento das leis e das regras estipuladas no país; maior é a confiança na execução de contratos e nos direitos de propriedade.
Controle de corrupção	Indica a percepção em que o poder é exercido para ganhos privados, incluindo pequenas e grandes formas de corrupção, bem como usufruto do poder	Quanto maior o <i>score</i> , menor é a corrupção percebida pelos residentes no país, menor é a percepção de usufruto do poder público para ganhos privados e pelas elites do país.

Continua

público pelas elites e seus interesses privados.	Continuação Assim, quanto maior o <i>score</i> maior é o controle da corrupção em um país.
--	---

---

Fonte: Kaufmann, Kraay e Mastruzzi, 2010.

Conforme Kaufmann *et al.* (2010), as dimensões mostradas na Tabela 2.1 procuram abordar óticas amplas e estreitas da definição de governança adotada pelo WGI. Baseando-se nessa definição, tais dimensões foram construídas para refletirem três grandes áreas relativas ao conceito de governança, são elas: (a) O processo pelo qual os governos são selecionados, monitorados e substituídos; essa área é refletida pelas dimensões voz (opinião) e responsabilidade e estabilidade política e ausência de violência; (b) A capacidade do governo em formular e implementar políticas públicas sólidas com eficácia, representada pelas dimensões eficácia governamental e qualidade regulatória; e (c) A credibilidade dos cidadãos e do Estado nas instituições que governam as interações econômicas e sociais entre eles; essa última área é retratada nas dimensões Estado de Direito e controle da corrupção.

Explanados o conceito e interpretação do WGI, a seção subsequente discute a dinâmica apresentada pelas seis dimensões relacionadas às instituições no Brasil, em quatro distintos períodos de governo.

## 2.4.2 O Ambiente institucional no Brasil

A fim de analisar a evolução dos indicadores alusivos ao ambiente institucional no Brasil, o horizonte temporal foi determinado em quatro períodos. Essa desagregação possibilitou verificar a tendência da percepção das dimensões que integram o WGI, *proxies* para mensurar a qualidade do ambiente institucional, em distintos períodos de governo no país, em função das políticas e administrações adotadas. A seguir, são apresentadas cada uma das seis dimensões analisadas.

### 2.4.2.1 Dimensão 01: Voz (opinião) e responsabilidade

O indicador de voz (opinião) e responsabilidade pode ser considerado uma *proxy* para a estrutura institucional de um país. O exercício da democracia, através do voto, da participação dos cidadãos nos espaços de discussão e na liberdade de expressão pode evitar que os agentes governamentais tomem decisões unilaterais, em não conformidade com as necessidades da população (PIES, 2013).

A construção de políticas de desenvolvimento com a participação dos diversos atores da sociedade, integrando o poder público e a sociedade civil, permite gerar condições para a democratização das políticas públicas e confere poderes para a formulação e gestão de políticas que possam alcançar um conjunto maior da população, especialmente a econômica e socialmente vulnerável. Desse modo, o fortalecimento da democracia permite que os cidadãos possam contribuir nos processos políticos de tomada de decisões a respeito dos assuntos de natureza pública (PIES, 2013).

Por conseguinte, a democracia é um elemento constitutivo do desenvolvimento, dado que auxilia a elaboração de políticas inclusivas e a busca de uma distribuição de recursos mais equitativa. O desenvolvimento somente pode ser alcançado a partir do fortalecimento e da consolidação do sistema democrático, requerendo uma forte e ativa articulação e participação dos indivíduos (PIES, 2013).

Contextualizada a importância da democracia, a Figura 2.2 apresenta as médias da *score* do indicador de voz (opinião) e responsabilidade atribuído ao Brasil para cada um dos quatro períodos abordados. A análise do *score* médio visa observar a variação média das pontuações obtidas pelo Brasil em cada um dos quatro períodos, possibilitando traçar uma tendência desse *score* ao longo dos anos.

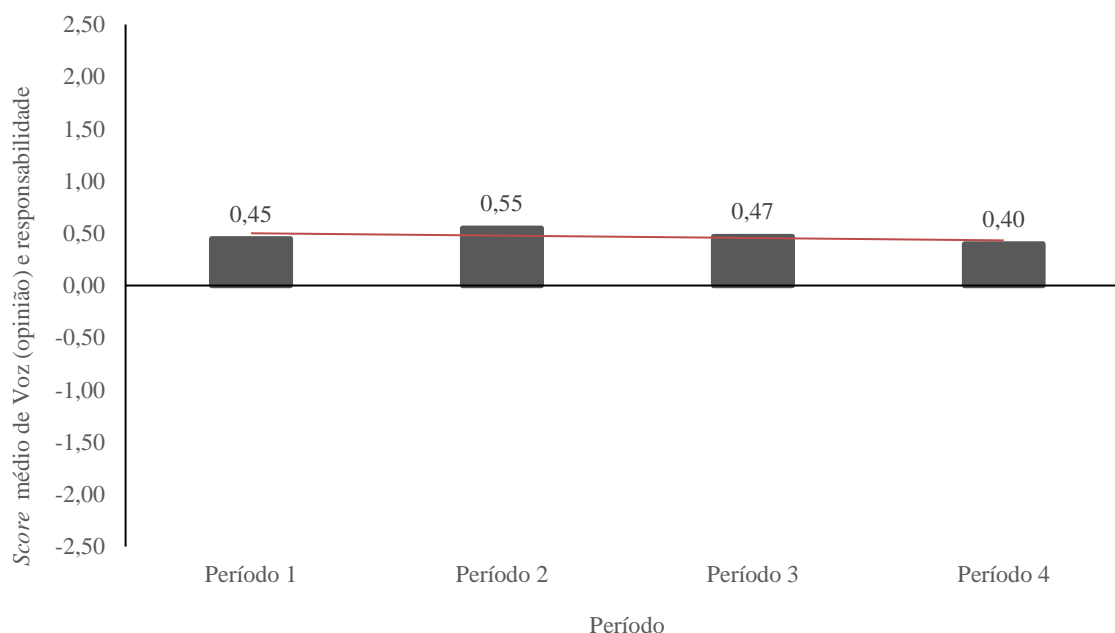


Figura 2.2: *Score* médio do indicador de Voz (opinião) e responsabilidade do Brasil por período

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018;

Rótulos superiores indicam o *score* médio do indicador dentro período.

O indicador apresentado na Figura 2.2, varia, conforme anteriormente explicado, entre -2,5 e 2,5, sendo que este último indica que as condições institucionais no país são melhor asseguradas quanto à condição de democracia e respeito pelas leis e valores atribuídos pela maioria dos indivíduos da economia. É verificado que o período 2 foi o que apresentou maior *score* médio dessa dimensão, enquanto o período 4 representou o período que, em média, apresentou os menores *scores* dessa dimensão, ou seja, período em que os cidadãos menos sentiram à garantia da democracia dentro do país.

A Figura 2.3 apresenta a decomposição desses mesmos quatro períodos, em termos dos indicadores expressos da Figura 2.2, porém considerados em base anual e a posição brasileira quanto à dimensão voz (opinião) e responsabilidade no *ranking* mundial para esse indicador. Constata-se que a percepção da democracia no país foi crescente de 2004 até 2008, neste ano, o país figurou na posição 76<sup>a</sup> de 209 economias analisadas, tendo subido 7 posições ao longo desses quatro anos. O ano de 2010 registrou *score* semelhante, porém no referido ano, o país subiu para a 73<sup>a</sup> posição no *ranking* promovido pelo *World Bank*, melhor colocação brasileira dentro do *ranking*. Ambos os anos compõem o segundo período da análise. Nos anos subsequentes, no entanto, a percepção da democracia apresentou-se decrescente.

Durante o primeiro período, iniciado em 2003 até o ano de 2006, uma série de crises políticas estiveram ligadas à ocorrência de corrupção no governo federal brasileiro. Com início em 2004, o período foi caracterizado pelas investigações que surgiam contra o governo, até eclodir a crise denominada “mensalão”. Essa consistiu em esquema de propinas pagas regularmente a parlamentares federais, com dinheiro público, para que votassem a favor das propostas encaminhadas pelo governo (MIGUEL E COUTINHO, 2007).

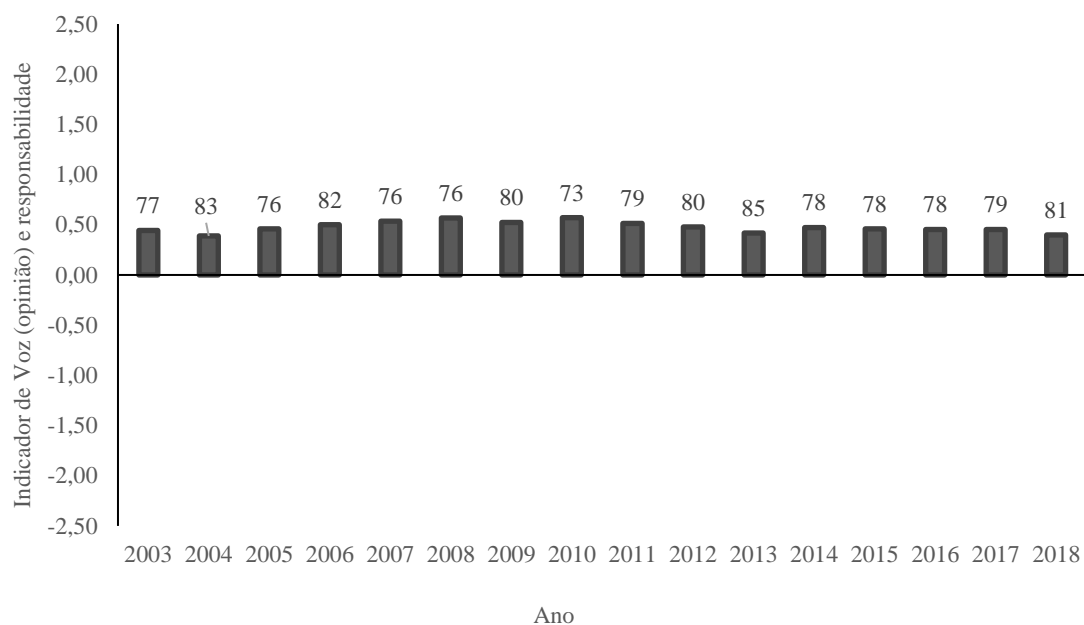


Figura 2.3: Indicador de Voz (opinião) e responsabilidade para o Brasil de 2003 a 2018

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Notas: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018;

Rótulos superiores indicam a posição do Brasil no *ranking* mundial para essa dimensão.

Miguel e Coutinho (2007) listam o fator corrupção como uma das principais causas das crises instauradas no governo Lula, correspondentes aos dois primeiros períodos de análise, por sua vez, Moisés (2010) afirma que a corrupção representou um dos fatores responsáveis pelo incremento da desconfiança dos cidadãos nas instituições democráticas. Para esse autor, aceitar a corrupção afeta a qualidade da democracia, visto que submeter-se à lei envolve não admitir que ela possa ser fraudada por irregularidades. A aceitação também pode afetar a percepção que os cidadãos detêm de sua capacidade de fazer valer seus direitos de cidadania e afeta negativamente a confiança que as pessoas têm umas nas outras (MOISÉS, 2010).

Ainda que diversas crises tenham se sucedido ao longo de seu primeiro período, com 60,83% dos votos válidos, o Presidente supracitado foi reeleito para o seu segundo mandato (AGÊNCIA SENADO, 2006), correspondente ao período 2, de 2007 até 2010. O ano de 2010, cujo *score* associado ao indicador de percepção de voz (opinião) e responsabilidade atingiu melhor desempenho dentro da série, marcando o último ano de vigência desta gestão, a qual deixou o governo com aprovação e popularidade de aproximadamente 87%.

O terceiro período, com início em 2011, representa o começo da gestão Dilma Rousseff, sucessora do Presidente Lula, o comportamento do indicador de voz (opinião) e responsabilidade a partir desse ano entrou em declínio. Esse período está associado ao



agravamento nas condições econômicas no Brasil, em especial no ano de 2012, em termos de taxas de crescimento, inflação, contas externas e contas públicas, como também a uma série de protestos nas grandes cidades brasileiras em 2013, em virtude do descontentamento em relação à condução da economia pelo governo. Nesse último ano, o indicador apresentou o pior desempenho dentro da série, colocando o Brasil na 85ª posição no *ranking* global para essa dimensão (BIANCARELLI, 2014).

O ponto principal desse período correspondeu ao ano de 2014 pelo Ministério Público Federal, quando a Operação Lava Jato ganhou grandes proporções e é considerada a maior iniciativa de combate a corrupção no Brasil até o presente. Essa envolvia movimentos de recursos ilícitos pertencentes a organizações criminosas, passando por grandes empreiteiras, partidos políticos e a Petrobrás (KERCHE, 2018). Destaca-se que nesse período, o indicador de voz e responsabilidade mostrou maior percepção dos residentes em relação ao exercício da democracia, o que pode ser um reflexo das investigações, prisão dos envolvidos, protestos populares e o esforço ao combate à corrupção generalizada.

Em 2015 tem início o processo de *impeachment* da Presidente Dilma Rousseff e o seu vice, Michel Temer, toma posse em maio de 2016. Entre controvérsias em relação ao processo e à posse deste último, o indicador de percepção manteve-se estável no ano seguinte, registrando o pior desempenho dentro do último período no ano de 2018, o qual apresentou *score* de 0,40, ficando na posição 81 de 204 economias analisadas pelo WGI naquele ano.

#### 2.4.2.2 Dimensão 02: Estabilidade política e ausência de violência

O segundo indicador empregado para examinar o ambiente institucional do país é o indicador de estabilidade política. Como já mencionado, esse indicador busca mostrar a percepção em relação à possibilidade de o poder público ser desestabilizado por meios violentos e institucionais.

A Figura 2.4 mostra a tendência do *score* médio do indicador apresentado nos quatro períodos analisados. Pelo gráfico é possível verificar que o período 4, composto pelos anos de 2015 até 2018, foi o período em que o Brasil obteve menores *scores* para o indicador focado.

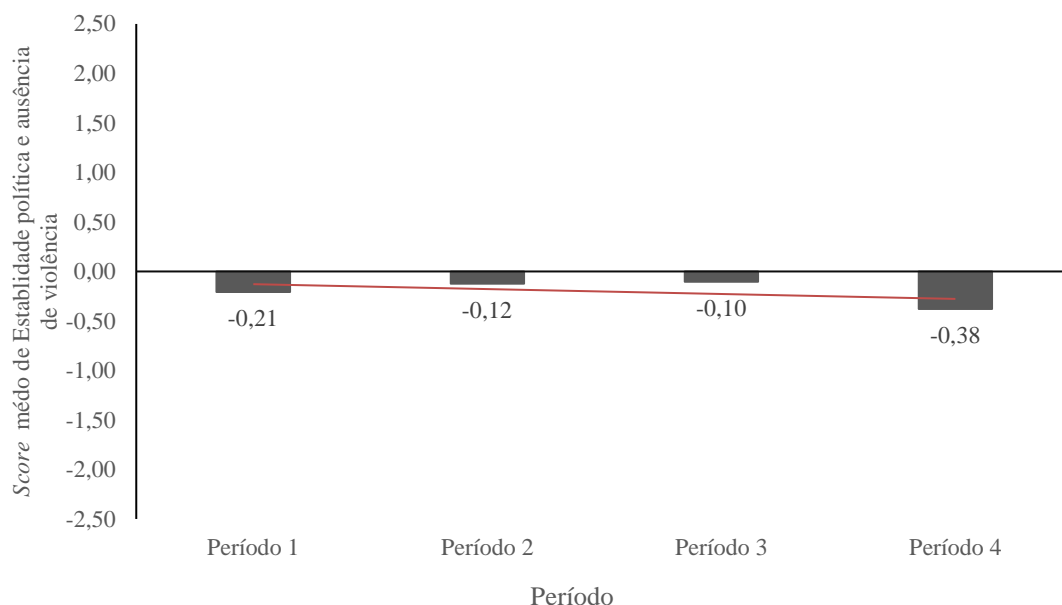


Figura 2.4: *Score* médio do indicador de Estabilidade política e ausência de violência do Brasil por período

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018;

Rótulos superiores indicam o *score* médio do indicador dentro período.

Observando os anos inseridos em cada período, evidenciados na Figura 2.5, os *scores* brasileiros variaram entre -0,42 e 0,17, onde o primeiro, caracterizando menor percepção de estabilidade em relação aos demais anos da amostra correspondeu a 2017, ligado ao quarto período. O Brasil nesse ano atingiu a 147<sup>a</sup> posição na escala mundial para esse indicador, composta por 211 economias com dados disponíveis para essa variável. O segundo *score*, 0,17, é associado a uma maior percepção de estabilidade política comparativamente aos demais anos e corresponde ao ano de 2009. Com tal *score*, o Brasil apareceu na posição 104<sup>a</sup>.

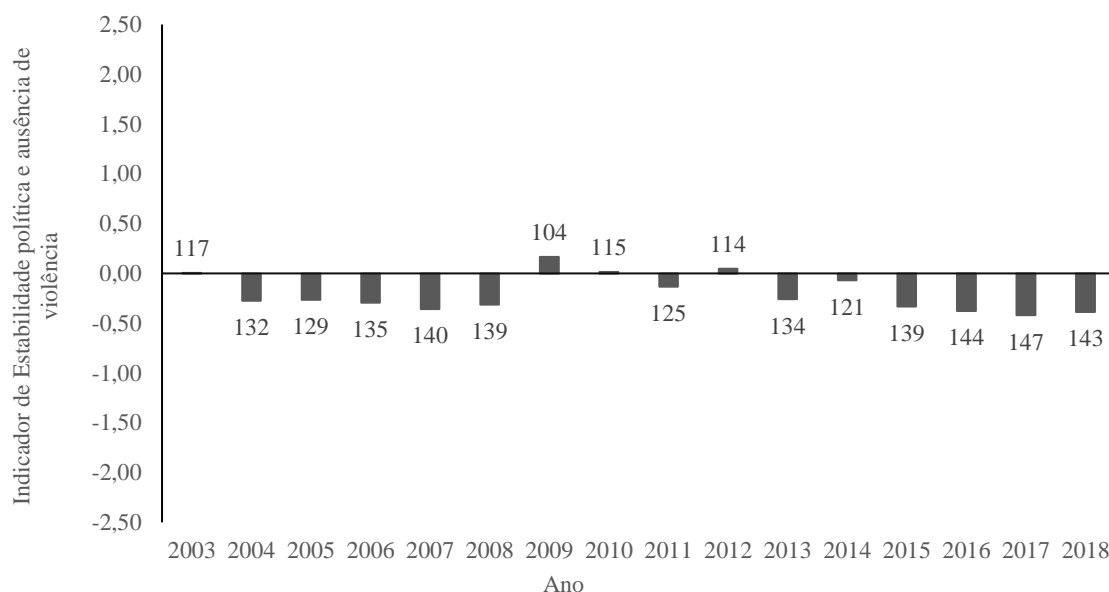


Figura 2.5: Indicador de Estabilidade política e ausência de violência para o Brasil de 2003 a 2018

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020).

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018;

Rótulos superiores indicam a posição do Brasil no *ranking* mundial para a dimensão.

A Figura 2.5 evidencia o movimento decrescente desse indicador a partir de 2014. Esse resultado pode estar demonstrando as incertezas instauradas a partir da eclosão da operação Lava Jato em 2014, como também a posterior entrada do pedido de *impeachment* do governo Rousseff em 2015. No ano de 2017, na sequência da entrada de Michel Temer, expressa o pior desempenho desse indicador em toda a série considerada, colocando o país na posição 147º comparado aos demais países.

Outro fator que pode ser destacado é o ano de 2007, cujo indicador apresentou o pior desempenho dentro dos períodos 1 e 2, ambos correspondentes ao governo Lula, -0,36, colocando o país na posição 140º de 208 países avaliados naquele ano. O ano que representa o início do segundo mandato do referido Presidente, pode ser reflexo da desestabilização política decorrente das crises de corrupção na vigência da gestão que o antecedeu.

#### 2.4.2.3. Dimensão 03: Eficácia governamental

O terceiro indicador é referente à eficácia governamental. A Figura 2.6 mostra, primeiramente, os *scores* médios para esse ponto nos quatro períodos de governo contemplados pelo estudo. O gráfico demonstra uma leve tendência decrescente para a percepção doméstica

em relação à qualidade dos serviços públicos prestados, bem como seu compromisso com a implementação de suas políticas e a independência dessas a pressões políticas.

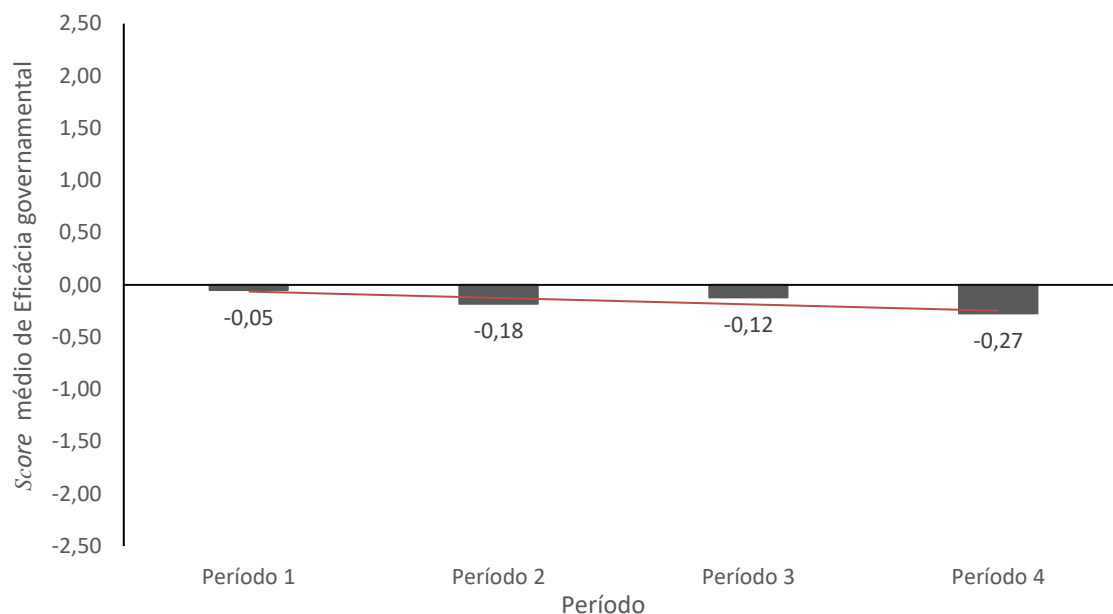


Figura 2.6: *Score* médio do Indicador de Eficácia governamental do Brasil por período

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018;

Rótulos superiores indicam o *score* médio do indicador dentro período.

Ao decompor os períodos por ano, a Figura 2.7 mostra que esse indicador apresentou uma leve oscilação ao longo dos anos. O ano de 2003 consistiu no ano com melhor percepção da qualidade dos serviços públicos e do comprometimento do poder público com suas políticas, colocando o país na posição 73<sup>a</sup> de 197 economias que apresentaram dados disponíveis para essa variável. Após esse ano, no entanto, verifica-se uma tendência decrescente dentro do período 1, até o ano de 2006, encerramento do primeiro governo Lula. No início do segundo período, esse indicador apresenta tendência crescente, refletindo aumento da percepção da eficácia dos serviços governamentais e comprometimento com a implementação das políticas propostas até o ano de 2007, último ano desse recorte de tempo.

As políticas prevaletentes nesse período foram políticas sociais, sendo defendida a redução substancial da pobreza e das desigualdades e a inclusão da população mais vulnerável economicamente. A condução das políticas sociais era dirigida no sentido da redução de seus efeitos regressivos, mediante o aumento da eficácia do gasto social e da efetividade dos programas e ações, enfocando os grupos de menor renda (ALMEIDA, 2004).

Costas (2016) compilou alguns números apresentados pelo governo, que podem auxiliar a entender o movimento ascendente desse indicador a partir de 2006 até 2010. Foi estimado que um dos programas mais defendidos pelo governo, o Bolsa Família tenha retirado cerca de cinco milhões de brasileiros da extrema pobreza; por volta de 2009 o programa reduziu a taxa de pobreza em oito pontos percentuais. Foi destacado, igualmente, o aumento da escolaridade no país e o maior acesso ao ensino superior, seja pelo investimento em educação pública, como pelo financiamento ao ensino privado. Além disso, verifica-se um efeito sobre a desigualdade do aumento real do salário-mínimo de aproximadamente 80% entre os anos de 2003 e 2010 e esforços para a formalização do mercado de trabalho brasileiro.

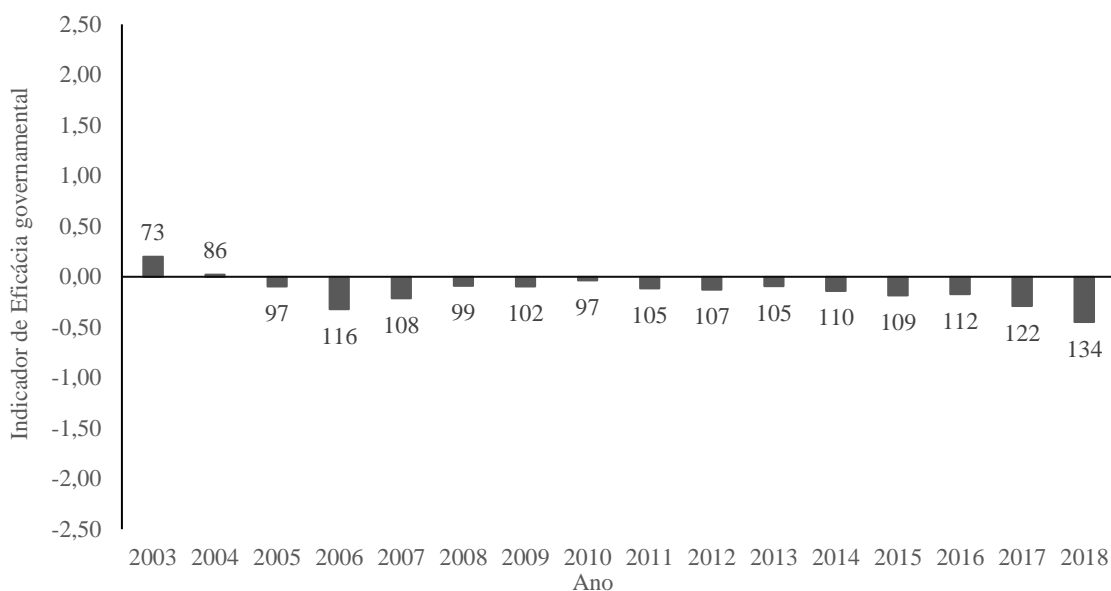


Figura 2.7: Indicador de Eficácia governamental para o Brasil de 2003 a 2018

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018;

Rótulos superiores indicam a posição do Brasil no *ranking* mundial para a dimensão.

Nos períodos subsequentes a 2010, a tendência foi decrescente até o ano de 2018, quando a percepção da eficácia teve a pior avaliação dentro da série analisada, segundo refletido pelo indicador, -0,45, colocando o Brasil na posição 134 no *ranqueamento* de 209 economias avaliadas em tal área.

No primeiro mandato do governo Dilma, em 2011, o PIB cresceu em média 2,1% ao ano, metade da taxa de expansão registrada na administração anterior. Além disso, a economia cresceu abaixo da economia mundial e da América Latina, que cresceram 3,4% e 2,9% ao ano

respectivamente, nesse mesmo período (CORSI, 2016). Apesar do nível de emprego ainda ser elevado, a renda crescia a taxas cada vez mais decrescentes.

Aliados à deterioração da situação econômica do país, desencadeou-se uma série de movimentos sociais, reivindicando melhorias nos transportes urbanos, na educação e na saúde e o fim da corrupção generalizada no setor público a partir de 2013 (DWECK E TEIXEIRA, 2017). O comportamento da economia brasileira passou de desacelerado, ao longo do primeiro mandato de Dilma, para uma recessão, a partir do primeiro ano do segundo mandato, o que intensificou o debate a respeito da condução das políticas adotadas (DWECK E TEIXEIRA, 2017).

Em 2016, foi instaurado o processo de *impeachment* sob a alegação de que o governo havia cometido crime de responsabilidade fiscal, representado pela prática de "pedaladas fiscais"<sup>15</sup> e pela edição de decretos de abertura de crédito, sem a autorização do Congresso (AGÊNCIA SENADO, 2016). Na sequência, Michel Temer assume o poder, abandonando a política acordada no plano de governo e adotando uma nova agenda política. Logo, a instabilidade do cenário nacional, refletida igualmente no indicador Estabilidade política anteriormente mencionado, assim com a deterioração da economia tornou-se uma possível causa da tendência decrescente da percepção em relação à qualidade dos serviços governamentais e seu comprometimento com as políticas desenvolvidas.

#### 2.4.2.4 Dimensão 04: Qualidade regulatória

O indicador referente à qualidade regulatória é associado à percepção sobre a qualidade do governo vigente em desenvolver políticas e regulamentações capazes de promover o desenvolvimento do setor privado. É verificado, por meio da Figura 2.8, que o *score* médio para a qualidade regulatória pode ser considerado semelhante durante os períodos 1, 2 e 3. O quarto e último período apresentou o pior desempenho de avaliação da qualidade regulatória, comparativamente aos três períodos anteriores.

---

<sup>15</sup>Pedalada fiscal consiste em uma manobra contábil realizada pelo Poder Executivo a fim de cumprir suas metas fiscais, simulando equilíbrio entre os gastos e as despesas das contas públicas (AGÊNCIA SENADO, 2020).

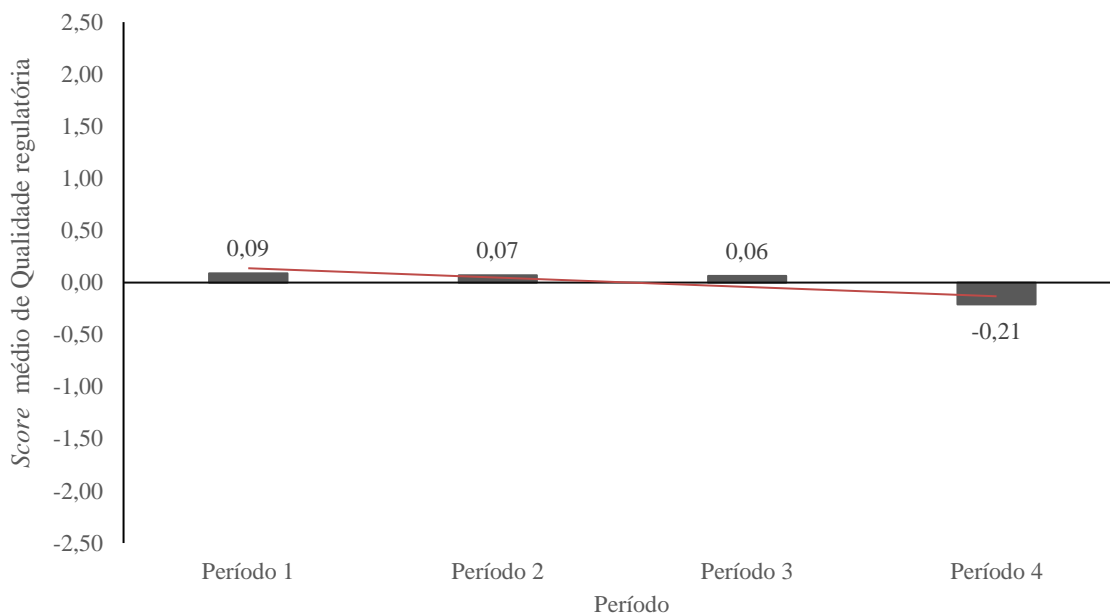


Figura 2.8: *Score* médio do Indicador de Qualidade regulatória para o Brasil por período

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018;

Rótulos superiores indicam o *score* médio do indicador dentro período.

Ao visualizar a evolução do comportamento deste indicador ao longo de cada ano da amostra na Figura 2.9, observa-se que o ano de 2003 foi o que o país apresentou melhor desempenho no que se refere à variável qualidade regulatória, 0,31. Com esse *score*, o país ficou na 72<sup>a</sup> posição entre 197 economias consideradas.

Na sequência, o país perdeu posições no *ranking* mundial. A partir do ano de 2011, primeiro ano da gestão Dilma, tal perda foi se acentuando até o ano de 2018, quando a qualidade das regulamentações e políticas para o setor privado foram identificadas como menos efetivas, segundo a percepção capturada pelo indicador, obtendo um *score* de -0,31 e colocando o Brasil na posição 126 dos 209 países inseridos na pesquisa.

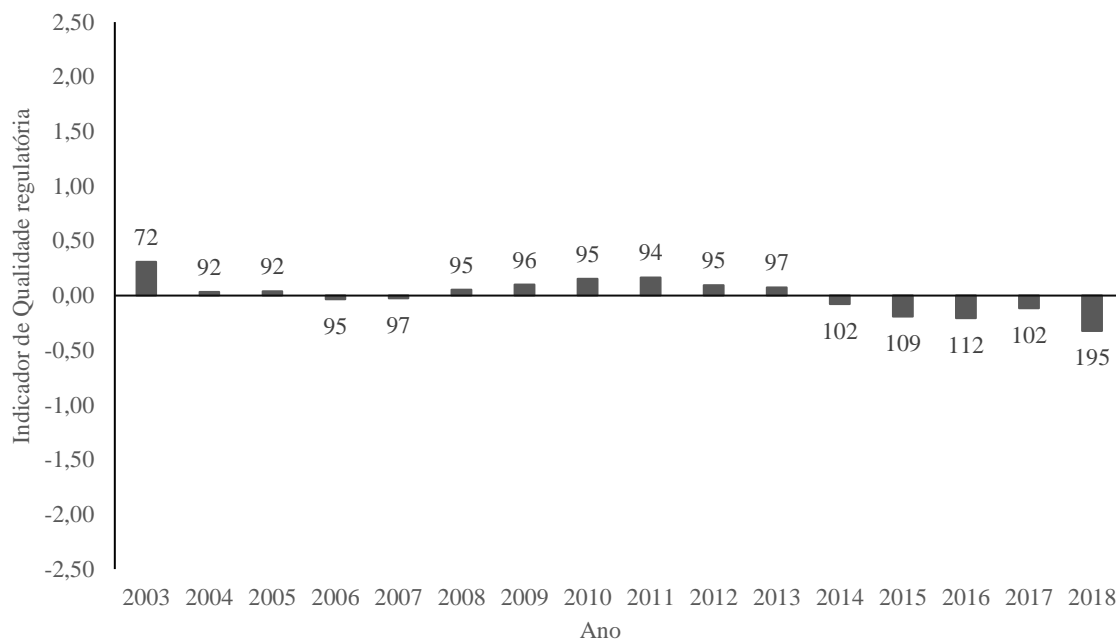


Figura 2.9: Indicador de Qualidade regulatória para o Brasil de 2003 a 2018

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020).

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018;

Rótulos superiores indicam a posição do Brasil no *ranking* mundial para a dimensão.

De acordo com o *Global Competitiveness Report* (2003; 2018), indicador construído pelo *World Economic Forum*<sup>16</sup> que possibilita avaliar o desenvolvimento de uma economia em relação aos demais países, podendo ser empregado como um parâmetro mundial de competitividade, alocou o Brasil na 72ª posição de 140 países no ano de 2018, enquanto que em 2003 sua posição nesse mesmo *ranking* era a 54ª. Segundo o *Doing Business (DB)*<sup>17</sup>, em meados de 2003 para iniciar um novo negócio no Brasil eram necessários 15 procedimentos burocráticos, o que levava, em média, 152 dias para a resolução de tais trâmites, enquanto isso em países como Estados Unidos e Suécia, esses números eram, respectivamente, 5 trâmites e 4 dias e 3 trâmites e 16 dias, no Uruguai esses mesmos números registravam 10 procedimentos e 27 dias para sua resolução (DB, 2004).

Em 2018, o DB classificou a economia brasileira na posição 125 de 190 países no que se refere à facilidade em se fazer negócios (DB, 2018). Um dos entraves pode ser considerado os tributos presentes na economia, a Confederação Nacional das Indústrias - CNI (2019),

<sup>16</sup><[www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019](http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019)>

<sup>17</sup>O DB reúne e analisa dados quantitativos abrangentes a fim de comparar os ambientes de regulamentação de negócios entre as economias e ao longo do tempo. Maiores informações sobre o DB podem ser encontradas em: <[www.doingbusiness.org/en/data](http://www.doingbusiness.org/en/data)>.



explica que a tributação à renda das empresas brasileiras pode ser considerada uma das mais altas do mundo, 34%. O total de impostos e contribuições recolhidos pelas empresas nacionais, medido como percentual do lucro, no Brasil também se situa entre as mais altas, 65,1%, tal valor é discrepante quando comparado a países como o Canadá, por exemplo, onde esse número é de 20,1%. Como efeito, a alta tributação pode comprometer a capacidade de investimentos produtivos por parte das empresas nacionais, assim como pode afetar a atração de investimentos estrangeiros no país.

Por conseguinte, o comportamento do indicador de qualidade regulatória pode ser reflexo da burocracia aliada aos custos que empreendedores brasileiros enfrentam. Além disso, a desaceleração econômica ligada ao período 3 e a instabilidade política instaurada durante o período 4, cujo cenário pode ter instigado incertezas quanto ao estabelecimento de negócios e investimentos, podem ter contribuído para a percepção decrescente dos estímulos ao desenvolvimento do setor privado.

#### 2.4.2.5 Dimensão 05: Estado de Direito

Incrementando a análise do ambiente institucional, o indicador de Estado de Direito busca avaliar a percepção quanto cumprimento de leis e refletir a confiança dos cidadãos quanto ao respeito às regras sociais estabelecidas em um país, assim como almeja retratar a percepção sobre a qualidade da execução dos contratos, dos direitos de propriedade.

O *score* médio desse indicador, conforme exposto na Figura 2.10, apresentou um maior *score* na passagem do período 1 para o período 2, tomando então uma leve tendência decrescente ao longo da sucessão demais períodos de governo analisados. No entanto, é possível denotar que, em média, o período 4 apresentou um retrocesso na percepção do cumprimento de leis quando comparada ao período antecedente, o que pode indicar que houve uma menor percepção na qualidade desse elemento.

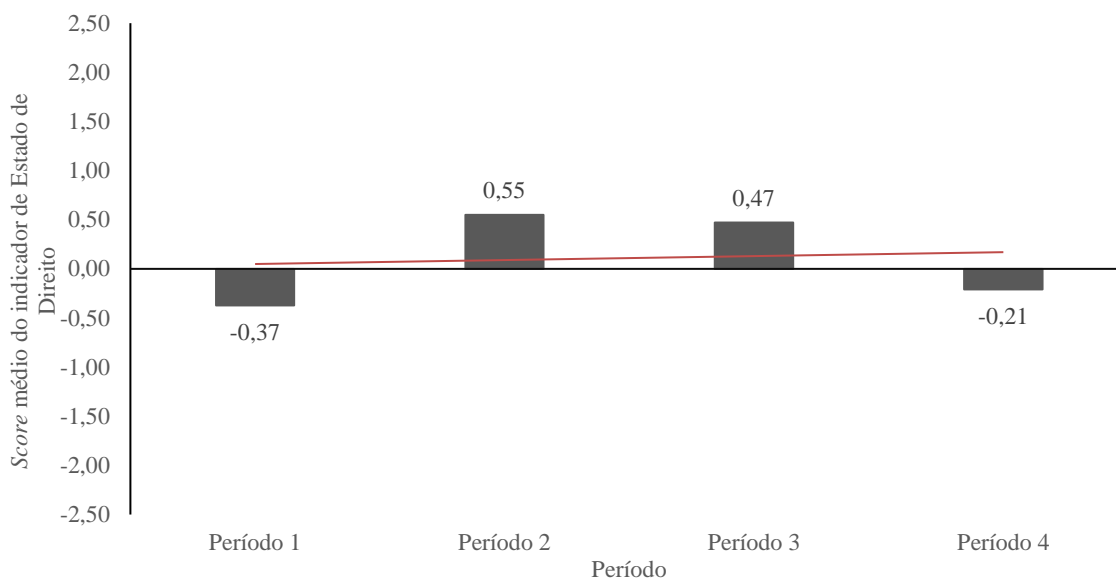


Figura 2.10: *Score* médio do Indicador de Estado de Direito do Brasil por período

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018;

Rótulos superiores indicam o *score* médio do indicador dentro período.

A Figura 2.11 apresenta a evolução deste indicador ao longo dos anos que compõe os períodos. O ano de 2005 é associado ao primeiro escândalo envolvendo corrupção no poder público, como anteriormente mencionado, o chamado “mensalão”, nesse ano o país ficou na posição 128 de 210 economias analisadas, no ano subsequente, 2006, essa posição subiu para 118. Já os anos de 2017 e 2018 representam os anos pós-*impeachment*, caracterizados por uma maior instabilidade política, conforme demonstrado pelo indicador desta categoria, nesses anos o Brasil figurou nas posições 119 e 116, respectivamente. Assim, as crises envolvendo corrupção atreladas a tais períodos, as investigações e os protestos envolvendo os casos, podem ter se sido responsáveis pelo comportamento do indicador.

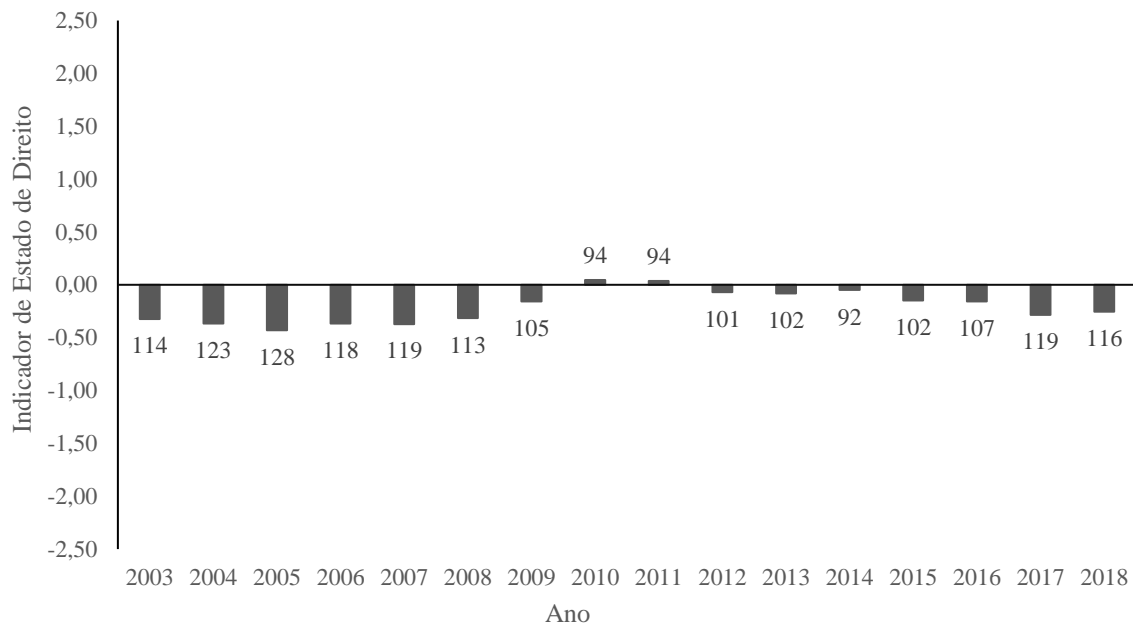


Figura 2.11: Indicador de Estado de Direito para o Brasil de 2003 a 2018

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018;

Rótulos superiores indicam a posição do Brasil no *ranking* mundial para a dimensão.

#### 2.4.2.6 Dimensão 06: Controle de corrupção

Por fim, para completar a análise, o sexto e último indicador alusivo ao ambiente institucional se trata do controle de corrupção. Esse indicador busca refletir a percepção dos cidadãos acerca da extensão em que o poder público é desempenhado visando ganhos privados.

A Figura 2.12 mostra uma tendência negativa em relação ao comportamento dessa variável, ou seja, a percepção da prática de atos corruptos no país pode ser considerada crescente dentro da série analisada, dado o *score* médio obtido em cada período.

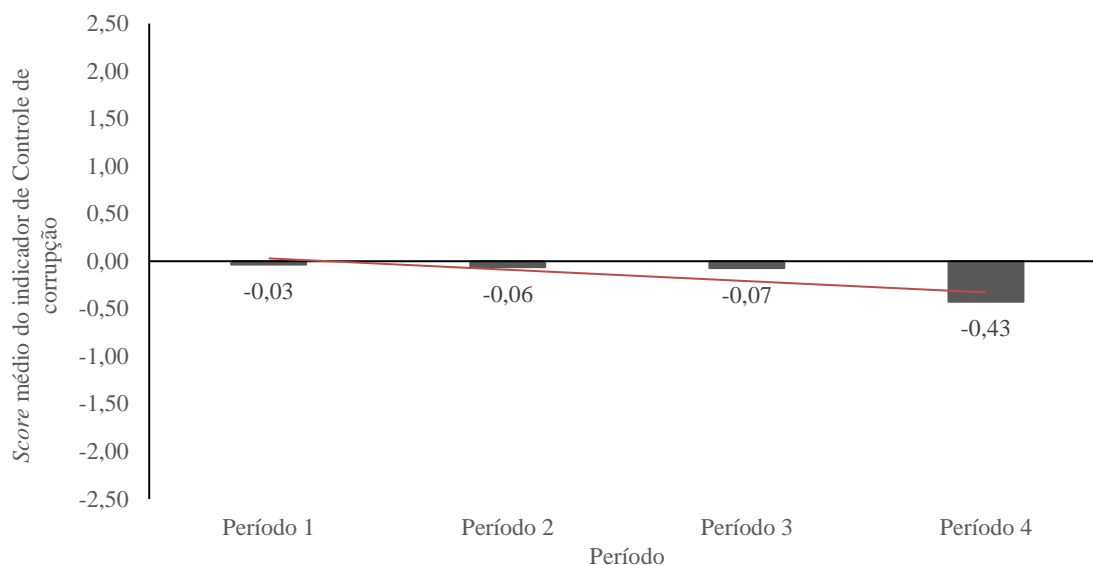


Figura 2 12: *Score* médio do Indicador de Controle de corrupção do Brasil por período

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018;

Rótulos superiores indicam o *score* médio do indicador dentro período.

Ao associar os períodos a cada um dos anos compreendidos pela amostra na Figura 2.13, é possível verificar que a percepção da corrupção pode ter sido alavancada em especial após o ano de 2011, início do período 3. O país, que em 2011, ocupou a 79ª posição no *ranking*, perdeu dez posições e foi classificado na colocação 89 no ano seguinte. Nos anos subsequentes a percepção de corrupção interna foi aumentando, de acordo com a queda nas posições ocupadas pelo país no *ranking* mundial.

Em 2014, por exemplo, ano cuja Operação Lava Jato foi deflagrada, o país figurava na posição 112 comparativamente aos demais países, passando para posição 120 no ano seguinte. Em 2017, após processo de *impeachment*, essa colocação reduziu para 134, indicando aumento da percepção da corrupção no país comparativamente às demais economias.

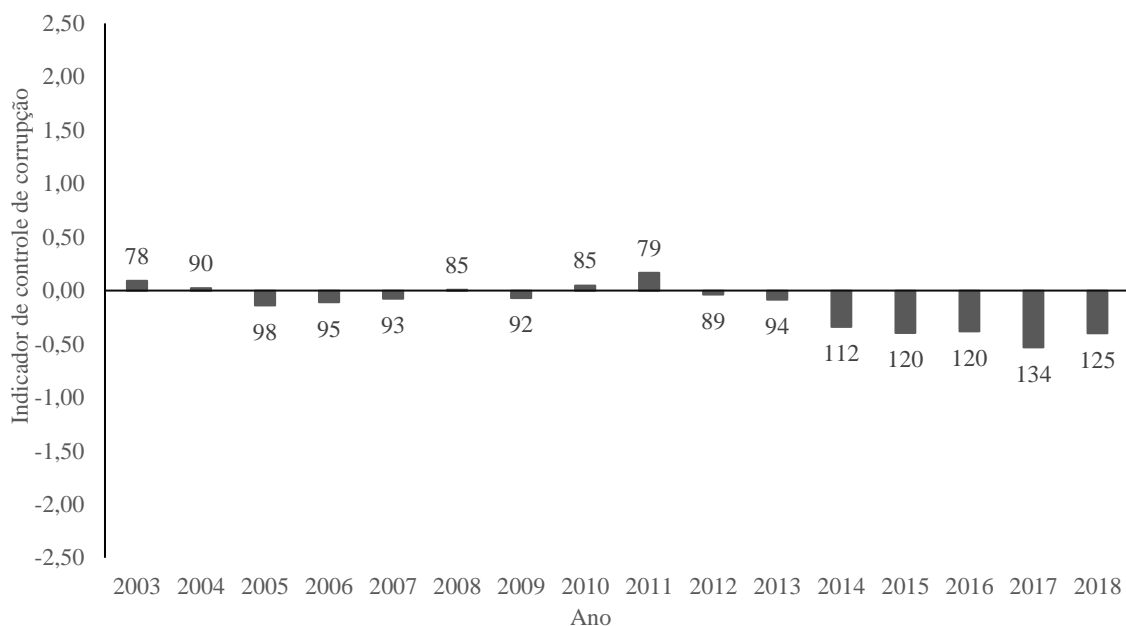


Figura 2.13: Indicador de Controle de corrupção para o Brasil de 2003 a 2018

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018;

Rótulos superiores indicam a posição do Brasil no *ranking* mundial para a dimensão.

O governo Lula protagonizou em 2005 um dos maiores escândalos envolvendo corrupção no Brasil até aquele momento. Todavia, os casos de corrupção ainda seriam pauta frequente no governo Dilma. Os primeiros meses do governo Dilma foram notoriamente marcados por uma significativa onda de denúncias de escândalos de corrupção envolvendo parte do seu corpo ministerial, culminado, por fim, no maior esquema de combate à corrupção, a operação lava jato.

Além dos casos envolvendo corrupção no Brasil nos últimos anos, Melo *et al.* (2015) atentam que em países cujos processos burocráticos são onerosos, complexos e realizados através de uma séria de etapas para a realização de atividades comerciais pode haver maior espaço para a ocorrência de corrupção entre os agentes públicos, buscando favorecer interesses de determinados grupos privados. Longas regulamentações poderiam gerar espaços para a atuação de mercados paralelos, causando morosidade e complexidade à atuação do serviço público, atividades facilitadas, então, pela atuação ilícita.

Os referidos autores denotam que em 2015 o prazo para regulamentar uma empresa no Brasil era de 119 dias, conferindo ao país a 5ª nação com menor celeridade na abertura de um novo negócio. Ressaltam, ainda, que eram necessários 13 procedimentos burocráticos para que

esta regulamentação fosse concluída. Logo, para Melo *et al.* (2015) o Brasil poderia ser considerado um país com elevada regulamentação para formação de empresas.

Outra ótica para analisar a corrupção seria na qual a corrupção é tratada como uma via a fim de influenciar a execução de leis, o que seria mais necessário em países em desenvolvimento. Isso porque em países desenvolvidos, grupos de interesses possuem uma dada atuação nos debates e construção das leis, enquanto em países em desenvolvimento, dada a menor capacidade de o público participar de tal processo, a intervenção ocorria no processo de execução dessas leis, o que seria uma forma alternativa de representação de interesses (SCOTT, 1969 *apud* MELO *et al.*, 2015).

Expostas a análise de cada uma das seis dimensões institucionais no contexto brasileiro nas figuras através das Figuras 2.2 até 2.13, é possível indicar que a dimensão ligada à voz (opinião) e responsabilidade foi aquela que obteve maiores *scores* quando comparada às demais, sugerindo que o exercício da democracia e da liberdade de expressão interna foi mais bem percebida no país em relação à percepção das demais dimensões dentro dos períodos compreendidos pela análise. É possível também identificar, em geral, uma tendência crescente dos seis indicadores, ou seja, uma maior percepção do exercício das seis dimensões apresentadas, até o ano de 2011, cuja data marca a transição da gestão Lula para a gestão Dilma.

O indicador alusivo à corrupção se mostrou o que alcançou os menores *scores* a partir do ano de 2013, caindo mais posições no *ranking* em 2014, ano o qual marca o início da Operação Lava Jato e posterior *impeachment* presidencial. O melhor resultado auferido pelo Brasil nessa dimensão foi no ano de 2011, com *score* de 0,17, o Brasil foi o 79º colocado no *ranking* geral de controle de corrupção. Apesar da ligeira melhora em relação aos anos anteriores, o país passava por exposições cada vez mais frequentes de casos envolvendo corrupção, em tal ano, caracterizado como o primeiro ano de mandato de Dilma, seis ministros deixaram seu governo, destes, cinco foram alvos de denúncias e suspeitas de corrupção dentre as práticas podem ser citadas obras superfaturadas, crescimento de patrimônio privado de ministros sem declaração, pagamento de propinas em troca de contratos e favorecimento em troca de financiamento de campanha e desvio de dinheiro público (SPULDAR, 2011).

Uma possível explicação para uma ligeira melhora da percepção de corrupção em meio a tais casos pode ter se dado pelo conhecimento público de casos até então encobertos e pela queda dos corruptores de seus cargos públicos, como também pode ter se dado à fatores externos, como a deterioração da percepção de corrupção em outros países, fazendo com que o Brasil atingisse uma melhor colocação em tal ano. Outro fator que pode explicar esse cenário é

que a percepção da corrupção pode ter sido absorvida somente no indicador do ano posterior, o que já explicaria seu declínio nos anos seguintes.

Todavia, ao analisar o desempenho do indicador de corrupção com os cinco demais, é possível verificar que o conjunto de indicadores, com exceção de estabilidade política, registraram seus melhores desempenhos até esse ano. Após, o indicador de corrupção entra em declínio, alavancado sobretudo pelos escândalos envolvendo a Petrobrás. Um fato que pode ser destacado após análise dos indicadores expostos nas figuras apresentadas acima consiste em que os demais indicadores – Estabilidade política, Voz (opinião) e responsabilidade, Eficácia governamental e Estado de Direito, igualmente apresentaram um movimento de deterioração da percepção em relação aos anos anteriores, o que pode sugerir que tal deterioração nessas percepções pode ter se dado em função da eclosão de casos de corrupção no setor público, o que acabou se refletindo na credibilidade e na economia do país.

Logo, ponderando as dimensões institucionais avaliadas e o cenário político presenciado dentro dos períodos, a dimensão corrupção pareceu exercer efeito também na percepção interna das outras cinco dimensões institucionais, configurando-se como um fator que pode ter contribuído para a queda da posição brasileira nas demais óticas apresentadas.

### **2.4.3 Resultados socioeconômicos apresentados nos quatro períodos abordados**

Depois de ilustrados e discutidos os indicadores e a classificação brasileira assumida no decorrer dos períodos avaliados, essa seção é destinada à contextualização descritiva de algumas variáveis econômicas. O intuito dessa análise é relacionar o desempenho de tais variáveis com o desempenho apresentado pelo Brasil nos indicadores institucionais estudados e é embasada na literatura apresentada neste trabalho, que defende que elementos institucionais detêm potencial para influenciar o desempenho econômico de um país. Logo, dado o pressuposto adotado pelo estudo, essa análise visa fornecer evidências para os argumentos anteriormente apresentados.

As Figuras 2.14, 2.15 e 2.16 apresentam, respectivamente o PIB, a taxa de variação do PIB anual e desemprego nos períodos abordados. No período de 2003 até aproximadamente 2014 é possível notar PIB crescente, associado a taxas de desemprego em queda. Em seus primeiros três anos, de 2003 a 2005, o Governo Lula adotou medidas restritivas visando o equilíbrio externo e a redução da inflação, herdadas de períodos anteriores, a partir de 2006, início do segundo período de gestão, o governo seguiu uma política fiscal expansionista, focada principalmente no aumento de arrecadação para transferência de renda e investimentos, como o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). A adoção de tal estratégia permitiu a

aceleração do PIB, conforme pode ser verificado na Figura 2.14, aliada à queda da inflação para 4,5% ao ano, considerado um dos níveis mais baixos das últimas décadas até então (BARBOSA, 2018).

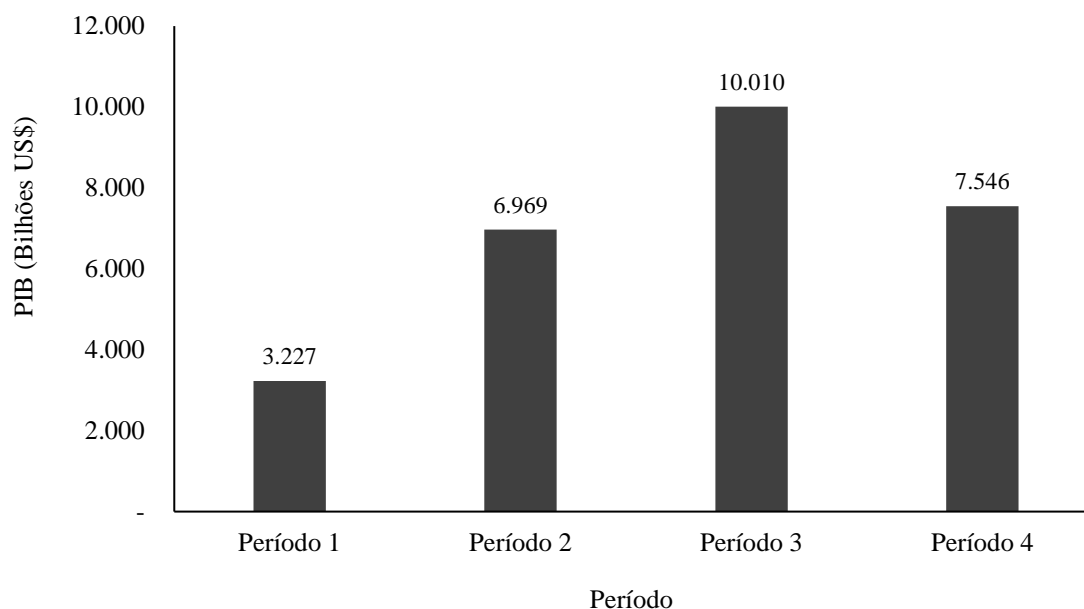


Figura 2.14: Produto Interno Bruto do Brasil por períodos

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018.

O ano de 2008, inserido no segundo período de gestão do referido presidente, foi marcado pela crise financeira internacional<sup>18</sup> e seus efeitos, além das ações anticíclicas adotadas pelo governo brasileiro. Nos anos posteriores, foram verificadas medidas como a redução dos depósitos compulsórios dos bancos, corte da taxa básica de juros, expansão do crédito pelo BNDES e aumento do investimento público, em especial direcionado à habitação, o que também estimulou a criação de empregos na construção civil. Considerando esses últimos anos, foram presenciadas a desaceleração do crescimento do produto e o aumento da inflação em relação ao período anterior (BARBOSA, 2018). Na Figura 2.15 é possível verificar a redução da tendência de crescimento, em especial entre 2013 e 2016, anos nos quais as crises políticas estiveram mais proeminentes no cenário nacional.

<sup>18</sup> A crise de 2008 foi iniciada por especulações imobiliárias nos Estados Unidos e afetou o mercado financeiro mundial.



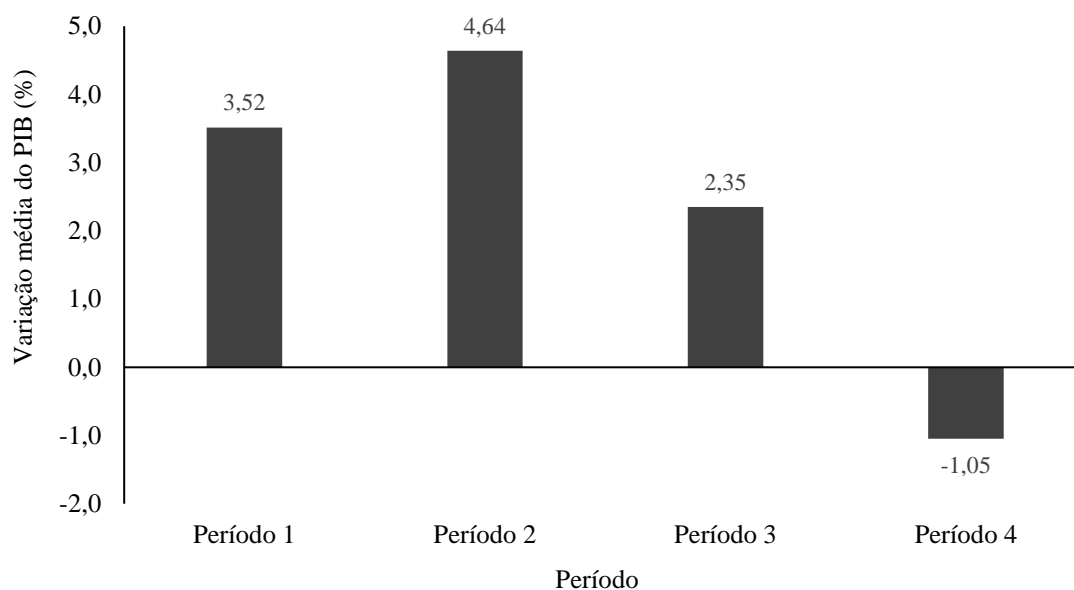


Figura 2.15: Variação média do PIB do Brasil por períodos

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018.

O ano de 2010 marca o fim da era Lula e o início do governo de sua sucessora e aliada, Dilma Rousseff, em 2011. O período ainda apresentava reflexos das políticas de recuperação da economia, as quais ainda em 2010 levaram a uma redução da taxa de desemprego, mantida nos anos subsequentes até o final de 2014 (DWECK e TEIXEIRA, 2017). Nesse terceiro período da análise tem-se um redirecionamento econômico, com o esgotamento das medidas de estímulo adotadas no período anterior, assim como da manutenção de projetos públicos e intervenção em alguns mercados regulados (BARBOSA, 2018).

O então governo adotou um conjunto de medidas que ficaram conhecidas como a Nova Matriz Econômica (NME). Esse pacote de políticas incluía, entre outras aplicações, a redução na taxa SELIC pelo Banco Central, desvalorização do real, uso intensivo do BNDES com linhas de crédito subsidiado a fim de financiar investimentos e represamento de preços monitorados, como energia e petróleo (PAULA *et al.*, 2019). Segundo Barbosa (2018), tal combinação de fatores aumentou a incerteza em um contexto em que era gerada uma expectativa crescente de ajustes fiscais no curto prazo. Dessa forma, houve desaceleração do PIB e aumento da inflação.

Por fim, o último período, correspondente à segunda gestão Dilma, é iniciado com medidas fiscais e monetárias contracionistas, como a elevação da taxa de juro real, a eliminação do crédito subsidiado e a liberalização dos preços até então regulamentados. As medidas políticas adotadas introduziram uma contração fiscal expansionista (PAULA *et al.*, 2019). A

premissa desse modelo de política consiste que “a credibilidade em uma política fiscal austera e no compromisso com a sustentabilidade da dívida pública produz efeitos benéficos sobre as expectativas dos agentes econômicos, elevando assim os investimentos e a taxa de crescimento” (DWECK E TEIXEIRA, 2017, p. 4), ou seja, a confiança dos agentes incentivariam o consumo e o investimento, possibilitando a substituição do gasto público pelo privado. Em contrapartida, “o aumento de gastos tende a produzir expectativas de elevação de impostos no futuro e a levar os agentes privados a reduzir os investimentos, com consequente desaceleração da atividade” (DWECK E TEIXEIRA, 2017, p.4).

A aplicação dessas medidas impôs um efeito negativo sobre o nível de atividade e emprego, sendo tais efeitos ampliados em decorrência de dois fatores: no âmbito externo, por uma queda dos preços das *commodities* e no âmbito interno pelos efeitos da Operação Lava Jato (BARBOSA, 2018). A Figura 2.16 mostra dados alusivos ao desemprego total no Brasil dentro do período abordado, nela é possível observar o movimento ascendente do desemprego a partir de 2014 e verificado em quase todo o decorrer do período 4.

Em um contexto de crise econômica-política-institucional que se instaurou, a polarização política impediu o ajuste das medidas econômicas até o início de 2016, quando a mudança de governo pós-*impeachment* permitiu a flexibilização das estratégias que haviam sido empregadas até então (BARBOSA, 2018).

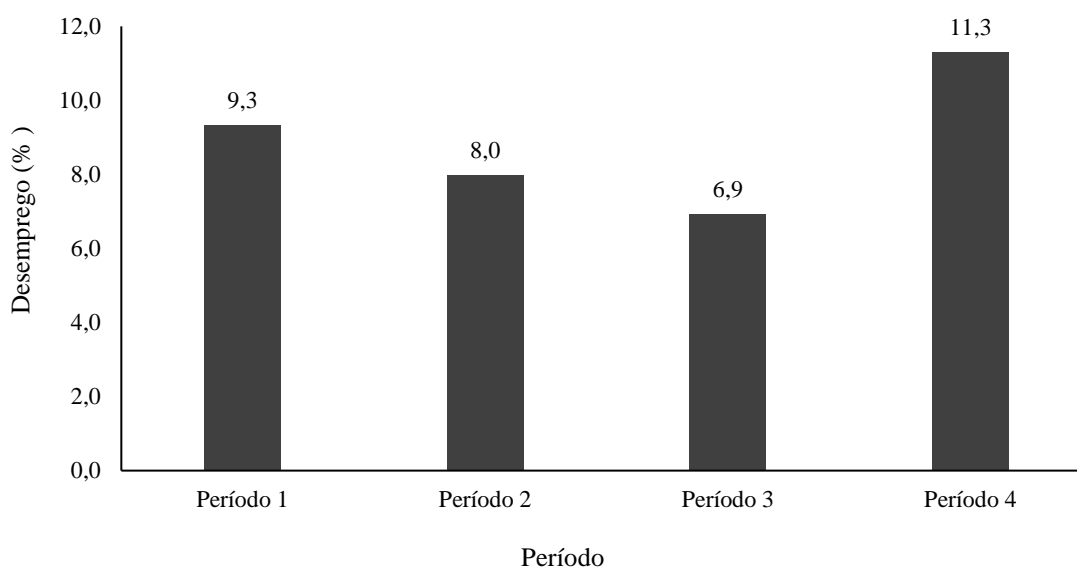


Figura 2.16: Desemprego total (% da força de trabalho total) no Brasil por períodos

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018.

Ao traçar uma relação entre o desempenho dessas variáveis com os indicadores institucionais estudados, pode ser verificado que, de certa forma, esses acompanharam os movimentos dos reflexos das políticas adotadas. Destacam-se os indicadores de eficácia governamental e qualidade regulatória crescentes ao longo do segundo período, cujos resultados econômicos foram mais evidentes em comparação aos demais. Dessa forma, é possível indicar que a percepção do compromisso da administração pública com as políticas anunciadas e a qualidade dos serviços públicos oferecidos, assim como a implementação de políticas e regulamentos com o intuito de fortalecer o setor privado foram maiores no período supracitado.

Destaca-se também o indicador alusivo à corrupção dentro dos períodos. O primeiro período é caracterizado pelo aumento da exposição dos casos de corrupção envolvendo o setor público. No ano de 2005, ainda na primeira gestão Lula, eclodiu o chamado “Mensalão”, esquema que envolvia compra de votos em apoio ao governo no Congresso. Desde então, o conhecimento de casos foi difundido e um maior número de casos tornava-se público. Tal movimento foi associado ao aumento da percepção dos indicadores de Estado de Direito, que se refere ao cumprimento de leis e de contratos, e de voz e responsabilidade, indicativo da democracia, o que pode sugerir que os residentes percebiam, de certa forma, a exposição acompanhada de uma possível retaliação pelas infrações cometidas. A percepção da corrupção, todavia, aumentaria de forma acentuada a partir do ano de 2011, tomando um caminho crescente até o final do período estudado, minimizando também a percepção de voz e responsabilidade e Estado de Direito associados ao país. Uma série de fatores pode explicar esse desempenho, tais como os escândalos do próprio mensalão e desvios de recursos públicos, os protestos entoados em 2013 e a deflagração da Operação Lava Jato em 2014.

Esses fatores podem ter influenciado a imagem do mercado brasileiro perante o mundo, o que potencialmente afetou suas operações financeiras com os demais países e investidores internacionais, impactando a economia doméstica. As Figuras 2.17 e 2.18 mostram, respectivamente, os fluxos de entrada e saída de Investimento Direto Externo associados ao Brasil nos quatro períodos e seus fluxos de exportação e de importação.

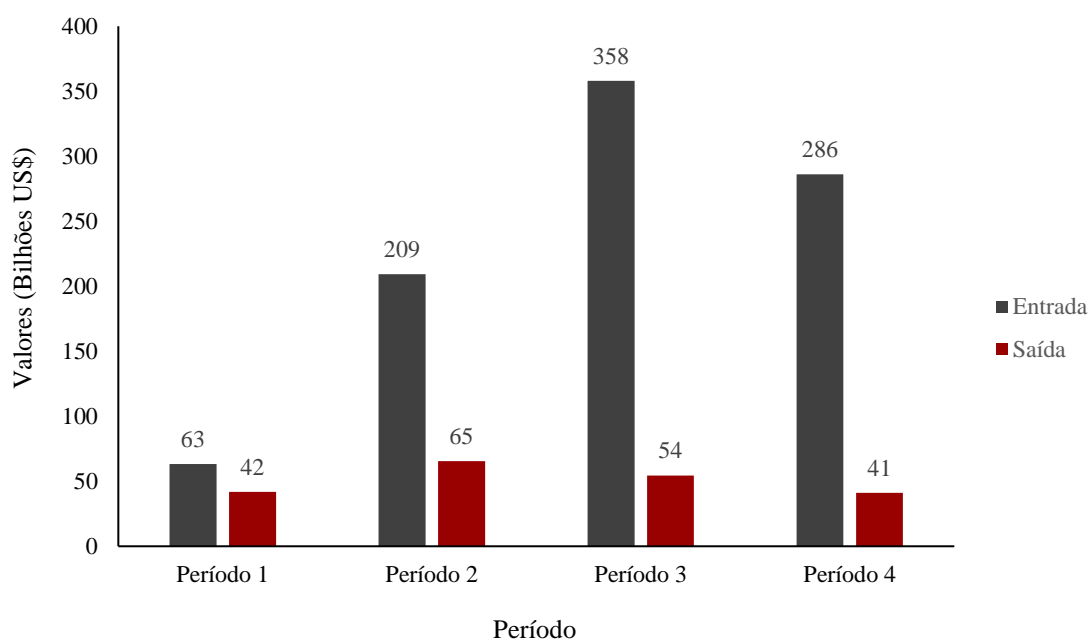


Figura 2.17: Entrada e saída líquida de Investimento Direto Externo no Brasil por períodos

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;

Período 2: 2007 a 2010;

Período 3: 2011 a 2014;

Período 4: 2015 a 2018.

O IDE compreende a movimentação de capitais para fins de investimento em um determinado país, por conseguinte a entrada de IDE indica investimentos estrangeiros no Brasil e a saída representa capital nacional investido em um segundo país. Uma das características fundamentais do IDE, de acordo com Bittencourt (2016), é sua capacidade de propiciar transferência de tecnologias para o país receptor do capital e possibilidade de criação de empregos no mercado de quem o recebe. Acredita-se que a qualidade do ambiente institucional tenha efeito positivo sobre os ingressos de IDE no Brasil (BITTENCOURT, 2016).

É possível verificar que o desempenho do IDE acompanhou as oscilações das demais variáveis, assim como acompanhou as oscilações da percepção da dimensão de governança, com curto crescimento no primeiro período - considerado um momento de retração- um crescimento no segundo período e queda mais acentuada nos dois últimos períodos. Nesses dois últimos períodos, de 2011 a 2018, pode ser observado que os indicadores de corrupção sinalizaram maior percepção desse elemento internamente e decréscimo da percepção de estabilidade política, o que pode ter colaborado para a redução da atratividade do país para esse nicho de investimento, dado que o aumento de incertezas e percepção de riscos no mercado receptor, assim como a corrupção, impactam negativamente os fluxos de investimentos,

aumentando os custos de transação e implantação atrelados aos negócios e gerando imprevisibilidade quanto aos seus retornos (BITTENCOURT, 2016).

Quanto aos fluxos de comércio, listrados na Figura 2.18, Anderson e Marcoullier (2002) argumentam que a corrupção e o cumprimento imperfeito de contratos podem reduzir o comércio, os autores alegam que instituições inadequadas, ou seja, um ambiente que instigue insegurança para o estabelecimento comercial e para o cumprimento de contratos e acordos e que gere imprevisão na rentabilidade e no estabelecimento de negócios, podem restringir as relações bilaterais.

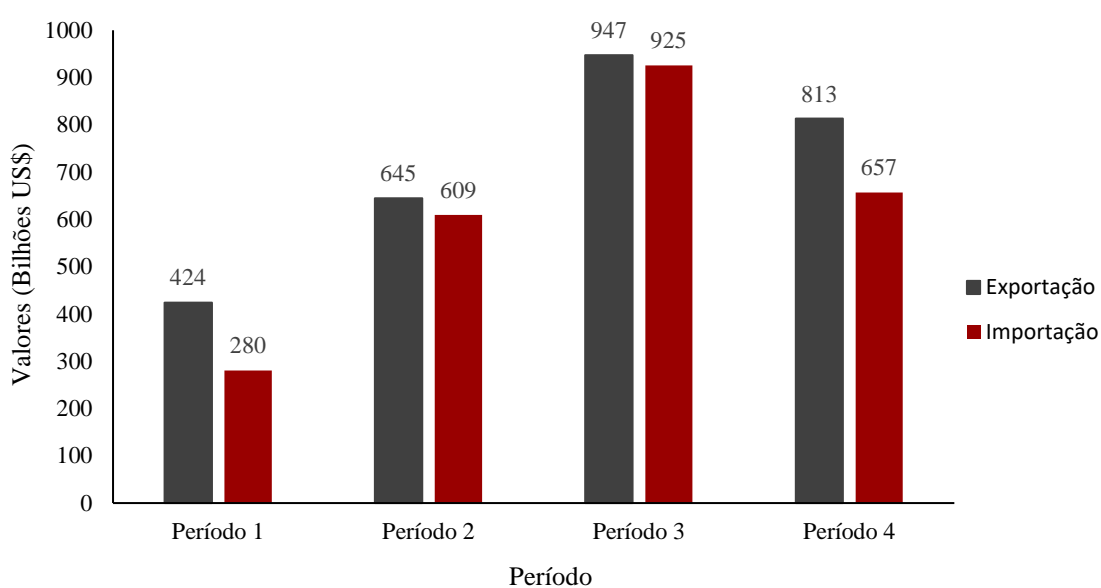


Figura 2.18: Fluxos de exportação e de importação do Brasil por períodos

Fonte: Elaborado com base em dados do SECEX (2020)

Nota: Período 1: 2003 a 2006;  
 Período 2: 2007 a 2010;  
 Período 3: 2011 a 2014;  
 Período 4: 2015 a 2018.

No primeiro período, cujo objetivo da política, como anteriormente denotado, era enfrentar desequilíbrios externos e o aumento da inflação, as exportações exerceram importante papel para que os efeitos contracionistas não fossem demasiadamente sentidos em função do início do chamado “*boom de commodities*”, que favoreceram as exportações brasileiras nos dois primeiros períodos (PAULA *et al.*, 2019).

O termo “*commodity*” refere-se a produtos básicos, em estado bruto ou com baixo grau de transformação, difíceis de serem diferenciados. São mercadorias com pouco valor agregado, representados como produtos como carne, frango “*in natura*”, açúcar, soja e petróleo

(CASTRO, 2016). O Brasil, como produtor expressivo desse grupo de produtos, foi beneficiado pela alta dos preços dos mesmos.

Essa condição de alta seria o resultado da combinação de alguns fatores, como a expansão da demanda global derivada do acelerado processo de crescimento na renda de países emergentes, com destaque para a China, e da escassez de investimentos na produção e na distribuição de alguns bens primários, como petróleo e derivados, por exemplo (BREDOW *et al.*, 2018). Todavia, sugere-se também que tal choque possa ter se dado em virtude do ciclo de expansão econômica e social dos países caracterizados como produtores e exportadores desse conjunto de produtos (BREDOW *et al.*, 2018).

Até meados de 2013, houve aceleração no ritmo de crescimento econômico, melhoria no balanço de pagamentos, diminuição da pobreza e avanços em indicadores de desenvolvimento humano, como educação, saúde em países emergentes. No Brasil, esse cenário pode ser verificado em especial no segundo período abordado, relativo aos anos de 2006 até meados de 2010, quando o maior dinamismo econômico teria permitido a ampliação de investimentos em infraestrutura e avanços da atividade produtiva (BREDOW *et al.*, 2018). No Brasil, segundo PAULA *et al.* (2019), o crescimento médio registrado no país no período anterior a 2003, considerado o *pré boom*, foi de 2,30% ao ano, enquanto durante os anos que englobam o *boom*, de 2003 até 2011, a taxa média de crescimento foi de 3,88%, ao passo que nos anos posteriores a esse fenômeno, o *pós boom*, 2012 e 2013, o crescimento se manteve em 1,76% ao ano (PAULA *et al.*, 2019).

O cenário de preços elevados dos produtos primários foi interrompido em 2008 devido aos efeitos da crise financeira global (BREDOW *et al.*, 2018) e se intensificado ainda mais em 2013 e 2014, com a queda dos preços dessa classe de produtos (PAULA *et al.* 2019). O biênio citado pode ser caracterizado como anos de baixo desempenho das exportações brasileiras relativamente aos anteriores, sendo registrado em 2014 o único *déficit* da balança comercial brasileira em todo o período analisado, além da queda dos preços dos principais produtos exportados pelo Brasil. Houve também o colapso das cotações internacionais do petróleo, o que acabou encarecendo as compras internacionais deste item. Tais fatores, em conjunto, podem ter prejudicado as exportações brasileiras nos referidos anos (PAULA *et al.* 2019).

Em relação ao desempenho dos indicadores, o declínio das exportações nacionais se associa aos períodos em que foi presenciada corrupção acelerada e declínio de todos os indicadores de governança, podendo ser citados os ligados ao Estado de Direito e à qualidade regulatória, representativos do cumprimento de contratos e leis e de incentivos ao setor privado, respectivamente. Esses elementos detêm potencial para instaurar incertezas e riscos à imagem

do país, o que pode ter contribuído para a redução das exportações em tal período, como promulgado pela literatura.

Essa seção analisou a relação entre indicadores correspondentes às instituições brasileiras e algumas variáveis econômicas relevantes para o desempenho e crescimento econômico, para cada um dos quatro períodos de governo, a partir dos cenários políticos apresentados dentro de cada uma dessas gestões. A análise foi embasada na literatura adotada para o estudo, a qual indica que instituições detêm potencial para impactar no desempenho econômico. Em virtude disso, não foram considerados nesta abordagem preliminar, outros elementos que possam ter influenciado o comportamento dessas variáveis dentro dos períodos analisados. No entanto, a partir desse estudo, onde se verificou que as instituições, avaliadas por meio de indicadores, podem ter exercido influência no desempenho econômico, estudos que abordam variáveis econômicas específicas devem ser elaborados, a fim de investigar de forma mais robusta a relação entre os elementos ponderados nesta pesquisa. Em especial, trabalhos direcionados à compreensão da corrupção, elemento que pareceu, dentre as seis dimensões institucionais estudadas, ter exercido maior influência no desempenho das variáveis, assim como no desempenho dos outros indicadores dentro do período verificado.

## **2.5 Conclusão**

A literatura aponta que o ambiente institucional associado a um país detém potencial para influenciar seu desempenho econômico. Esse ambiente pode incluir fatores como por exemplo a segurança ligada a determinados mercados e a estabilidade política. Esse trabalho destinou-se a analisar de forma descritiva o ambiente institucional brasileiro durante quatro períodos de governo, de 2003 a 2006, 2007 a 2010, 2011 a 2014 e de 2015 até 2018.

Com a finalidade de caracterizar e analisar as instituições brasileiras foi utilizado o WGI, do *World Bank*, que consiste em indicadores alusivos à seis dimensões de governança em um país, mais especificamente: controle de corrupção, Estado de Direito, voz (opinião) e responsabilidade, eficácia governamental, qualidade regulatória e estabilidade política e ausência de violência.

A análise demonstrou que o comportamento dos indicadores ao longo do tempo estudado acompanhou os movimentos políticos ocorridos em cada período, assim como os movimentos de retração e expansão da economia, demonstrando que pode haver uma relação entre o cenário político-econômico e a percepção das instituições capturada pelos indicadores analisados. Isto é, períodos em que a economia apresentou expansão estiveram associados a

melhores posições dos indicadores brasileiros no *ranking* mundial para as dimensões institucionais verificadas. Isso se deu sobretudo até o período 3.

Foi verificado que o período 1, relativo aos anos de 2003 até 2006, apresentou uma pequena retração dos *scores* dos indicadores institucionais dentro do período. Este quadriênio, associado ao primeiro período de governo Lula, pode ter refletido uma certa insegurança nos anos iniciais dessa gestão. Já o período 2 e 3 do estudo, abrangendo os anos de 2007 até 2010 e de 2011 até 2014 estiveram associados a uma melhor percepção no Brasil da qualidade das dimensões institucionais enfocadas no estudo, enquanto o período 4, relativo aos anos de 2015 até 2018, foi o que apresentou menor percepção pública da eficiência dos pontos mensurados pelos indicadores.

A deterioração do desempenho dos indicadores institucionais observada no período 4 esteve associada a um momento de retração do PIB nacional e das exportações, aumento do desemprego e retração das taxas de crescimento do PIB em relação aos períodos anteriores. A deterioração do cenário econômico, que começou a se configurar no ano final do período 3, em especial no ano de 2014, é quando ocorre a deflagração da Operação Lava Jato, considerada a maior operação de combate à corrupção no país, gerando um ambiente político insustentável. A conjunção desses fatores culminou no *impeachment* presidencial, em 2016. Como reflexos desse cenário, foi possível verificar a perda de posições do Brasil no *ranking* mundial de países em relação aos indicadores, sobretudo, em controle de corrupção.

Evidencia-se, portanto, que os casos de corrupção expostos e investigados nos últimos anos no Brasil podem ter influenciado a qualidade do ambiente político-econômico do país. Os períodos nos quais a percepção de corrupção no país foi mais elevada coincidem com períodos de maior retração econômica e deterioração nos indicadores de percepção dos demais indicadores institucionais abordados nesse estudo, em especial nos anos que compreendem os períodos 3 e 4.

Por conseguinte, a análise sugere que o fator corrupção tenha influenciado tanto na credibilidade das instituições do país, aumentando o fator risco com prejuízos econômicos, colaborado para a perda de posições do Brasil no *ranking* mundial dos demais indicadores, como também pode ter se refletido e contribuído para um período de retração econômica nos últimos anos de análise. Observou-se menor crescimento do PIB, maior desemprego e retração de comércio com o exterior, conjuntamente com o agravamento de casos no setor público brasileiro.

Esses resultados ilustram como os danos causados pela corrupção podem se tornar expressivos com forte prejuízo para o desempenho econômico do país. Justifica-se, portanto, a



criação de mecanismos de transparência e facilitação de acesso a informações públicas como forma de inibir práticas corruptas e aumentar as formas de fiscalização por parte da sociedade civil. Algumas ações já foram implantadas com tal intuito, como a Lei de Responsabilidade Fiscal, de 2000, cujo texto estabelece parâmetros a serem seguidos quanto aos gastos públicos de cada unidade federativa brasileira (estados e municípios), de forma a garantir a aplicação adequada de recursos. Já a Lei da Ficha Limpa, foi outro mecanismo aplicado visando combater a corrupção, a lei, de 2010, torna inelegível por oito anos um candidato que tiver o mandato cassado, renunciar para evitar a cassação ou for condenado por decisão de órgão colegiado por má administração pública.

Apesar dos esforços nesse sentido, as políticas que visam o combate à corrupção no país parecem ainda incipientes para o combate mais efetivo da corrupção na esfera pública, dada a evolução identificada durante os períodos analisados no presente estudo. A corrupção pode ser caracterizada como falhas do governo ao intervir na economia e requer, como resposta, políticas que aumentem a responsabilidade, transparência e imponha sanções, como é o caso da Lei de Responsabilidade Fiscal.

Recomenda-se também que estudos direcionados aos efeitos econômicos da corrupção sejam elaborados considerando variáveis econômicas com potencial para serem influenciadas pelo fenômeno. Isso possibilitará maiores conhecimentos sobre os mecanismos que a corrupção pode atuar sobre a economia e assim viabilizar a concepção de estratégias que consigam minimizar o impacto da corrupção no desempenho econômico.

Dado que a estrutura institucional de um país pode influenciar o crescimento, a distribuição de recursos e as atividades econômicas deste, a investigação sobre essa relação torna-se relevante.

## Referências

ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. **Institutions as a fundamental cause of a long-run growth**. Handbook of Economic Growth, v. 1A. Disponível em: <[www.economics.mit.edu/files/4469](http://www.economics.mit.edu/files/4469)> Acesso em: jun. 2020.

ACEMOGLU, D.; HOHNSON, S. Unbundling Institutions. **Journal of Political Economy** , v. 113, n. 5, p. 949-995, University of Chicago Press, 2005.

AGÊNCIA SENADO. **Presidente Lula é reeleito com mais de 58 milhões de votos**. Out. 2006. Disponível em: <[www12.senado.leg.br/noticias/materias/2006/10/30/presidente-lula-e-reeleito-com-mais-de-58-milhoes-de-votos](http://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2006/10/30/presidente-lula-e-reeleito-com-mais-de-58-milhoes-de-votos)>. Acesso em out. 2020.

\_\_\_\_\_. **Impeachment de Dilma Rousseff marca ano de 2016 no Congresso e no Senado.** Dez., 2016. Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2016/12/28/impeachment-de-dilma-rousseff-marca-ano-de-2016-no-congresso-e-no-brasil>>. Acesso em jun. 2020.

\_\_\_\_\_. **Pedalada fiscal.** Senado Notícias. Disponível em: <[www12.senado.leg.br/noticias/entenda-o-assunto/pedalada-fiscal](http://www12.senado.leg.br/noticias/entenda-o-assunto/pedalada-fiscal)>. Acesso em jul. 2020.  
AGNE, C. L., CONCEIÇÃO, O. A. C. Dos hábitos às instituições: proposições analíticas e metodológicas na Economia Institucional de Thorsten Veblen. **Revista REDES**, v. 23, n. 02, p. 386-407, 2018.

ALMEIDA, M. H. T. A política social no Governo Lula. **Revista Novos Estudos**, n. 70, nov., 2004.

ANDERSON, J.; MARCOULLIER, D. Insecurity and the pattern of trade: an empirical investigation. **The Review of Economics and Statistics**, v. 84, n.2, p. 342-352, 2002.

BARBOSA, N. **As diferentes fases da política econômica do PT: revisionismo histórico e ideologia.** Instituto Brasileiro de Economia- Fundação Getúlio Vargas (IBRE/FGV). Mai., 2018. Disponível em: <<https://blogdoibre.fgv.br/posts/diferentes-fases-da-politica-economica-do-pt-revisionismo-historico-e-ideologia>>. Acesso em jan. 2020.

BIANCARELLI, A. M. A Era Lula e sua questão econômica principal crescimento, mercado interno e distribuição de renda. **Revista do Instituto de Estudos Brasileiros**. n.58, São Paulo, 2014.

BITTENCOURT, G. M. **Três ensaios sobre Investimento Direto Externo no Brasil.** Tese (Doutorado), 125 f., Programa de Pós Graduação em Economia Aplicada, Universidade Federal de Viçosa, Viçosa/MG, 2016.

BREDOW, S. M. S., LÉLIS, M. T. C., FRANKE, L., CUNHA, A. M. A Alta nos Preços de *Commodities* nos Anos 2000 contribuiu para as Exportações Brasileiras de Manufaturados? Uma Avaliação Empírica para Parceiros Seleccionados. 46º Encontro Nacional de Economia, Rio de Janeiro, **Anais do 46º Encontro Nacional de Economia**, 2018.

CASTRO, J. R. **As commodities e seu impacto na economia do Brasil.** Nexo Jornal. 2016. Disponível em: <<https://www.nexojornal.com.br/explicado/2016/03/31/As-commodities-e-seu-impacto-na-economia-do-Brasil>>. Acesso em dez. 2020.

CHANG, H. Institutions and economic development: theory, policy and history. **Journal of Institutional Economics**, v.7, n.4, p. 473–498, Cambridge University Press, 2011.

CONCEIÇÃO, O. A. C. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista de Economia Contemporânea**, v.6, n..2, p. 119-146, 2002.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS INDÚSTRIAS. **Tributação sobre a renda das empresas brasileiras é umas das mais elevadas do mundo.** Disponível em: <[www.noticias.portaldaindustria.com.br/noticias/economia/tributacao-sobre-a-renda-das-empresas-brasileiras-e-uma-das-mais-elevadas-do-mundo/#:~:text=Levantamento%20da%20Confedera%C3%A7%C3%A3o%20Nacional%20da,Lucro%20Real%20C3%A9%20de%2034%25](http://www.noticias.portaldaindustria.com.br/noticias/economia/tributacao-sobre-a-renda-das-empresas-brasileiras-e-uma-das-mais-elevadas-do-mundo/#:~:text=Levantamento%20da%20Confedera%C3%A7%C3%A3o%20Nacional%20da,Lucro%20Real%20C3%A9%20de%2034%25)>. Acesso em jan. 2021.

CORSI, F. L. A política econômica do Governo Dilma: baixo crescimento e recessão. **Revista Novos Rumos**, v. 53, n. 01, p. 153-165, 2016.

COSTA, E. J. M. A teoria das instituições e da mudança institucional de Douglass North: cultura, estado e dependência de trajetória. **Cadernos CEPEC**, v.08, n.02, p. 64-83, 2019.

COSTAS, R. **O legado dos 13 anos do PT no poder em seis indicadores internacionais.** BBC. São Paulo, 2016. Disponível em: <[https://www.bbc.com/portuguese/noticias/2016/05/160505\\_legado\\_pt\\_ru](https://www.bbc.com/portuguese/noticias/2016/05/160505_legado_pt_ru)>. Acesso em set. 2020.

DAVIS, L. S.; HOPKINS, M. R. The institutional foundation of inequality and growth. **Journal of Development Studies**, v. 47, n. 7, p. 977-997, 2011.

DIAS, J. Instituições, crescimento e desenvolvimento econômico no Brasil: as teorias modernas e a de Raymundo Faoro. **Anais do I circuito de debates acadêmicos**, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Brasília, 2011. Disponível em: <<https://www.ipea.gov.br/code2011/chamada2011/pdf/area11/area11-artigo6.pdf>>. Acesso em jul. 2020.

DOCQUIER, F. **Identifying the effect of institutions on economic growth.** In: SCHMIEGELOW, M.; SCHMIEGELOW, H. Institutional Competition between Common Law and Civil Law: Theory and Policy. p. 25-40. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2014.

DWECK, E.; TEIXEIRA, R. A. **A política fiscal do Governo Dilma e a crise econômica.** Texto para Discussão n. 303, Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2017.

FELD, L. P.; KIRCHGASSNER, G. **Institutions and economic growth: a survey of the recent empirical evidence.** SCALA Discussion Paper, n. 11, Research Centre for Ageing, Welfare and Labour Market Analysis, University of Saint Gallen, Saint Gallen, 2008.

FERREIRA FILHO, J. A. **Instituições, governança e Crescimento Econômico: Teoria e Experiência Brasileira À Luz das Evidências Empíricas dos Países do Mercosul e Leste Asiático.** Tese (Doutorado). 264 f. Programa de Pós Graduação em Ciência Política, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2006.

FERRINI, L. **The Importance of Institutions to Economic Development.** University of Reading, 2012. Disponível em: <<https://www.e-ir.info/2012/09/19/the-importance-of-institutions-to-economic-development/#:~:text=Institutions%20determine%20the%20costs%20of,transactions%2C%20risk%2C%20and%20uncertainty>>. Acesso em jan.,2021.

GALA, P. A teoria institucional de Douglas North. **Revista de Economia Política**, v. 23, n. 2, São Paulo, 2003.

GROOT, H. L. F.; LINDERS, G.; RIETVELD, P.; SUBRAMANIAN, U. The institutional determinants of bilateral trade patterns. **Tinbergen Institute Discussion Paper**, TI 044/3, 2003.

HALL, R. E.; JONES, C. I. Why do some countries produce so much more output per worker than others? **The Quarterly Journal of Economics**, v. 114, n.1, p. 83-116, Oxford University Press, 1999.

KAUFMANN, D.; KRAAY, A.; MASTRUZZI, M. **The Worldwide Governance Indicators Methodology and Analytical Issues**. Policy Research Working Paper n. 5430. Development Research Group, World Bank, 2010.

KAUFMANN, D.; KRAAY, A.; ZOIDO-LOBATÓN, P. **Aggregating Governance Indicators**. World Bank Policy Research Working Paper n. 2195, 1999 a, Washington, 1999.

\_\_\_\_\_. **Governance Matters**. World Bank Policy Research Working Paper n. 2196, 1999 b., Washington, 1999.

KERCHE, F. Ministério Público, lava jato e mãos limpas: uma abordagem institucional. **Lua Nova:Revista de Economia e Política**, n. 105, p. 255-286, São Paulo, 2018.

LOPES, H. C. Instituições e crescimento econômico: os modelos teóricos de Thorsten Veblen e Douglas North. **Revista de Economia Política**, v. 33, n. 4, p. 619-637, 2013.

LOPES, H. C.; CONCEIÇÃO, O. A. C. A teoria institucionalista de Douglas North: o conceito de *Social Order* e suas limitações. XXII Encontro de economia da região sul. **Anais do XXII Encontro de economia da região sul**. Maringá, 2019.

LUCAS, R. E. On the mechanics of economic development. **Journal of Monetary Economics**, v. 22, p. 3-42, 1988.

MELO, F. L. N. B.; SAMPAIO, L. M. B.; OLIVEIRA, R. L. Corrupção burocrática e empreendedorismo: uma análise empírica dos Estados brasileiros. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 19, n. 03, p. 374-397, 2015.

MENDONÇA, T. G. **Efeitos da heterogeneidade institucional sobre o comércio bilateral de produtos agropecuários, 2005 a 2009**. Tese (Doutorado), 109 f., Programa de Pós Graduação em Economia Aplicada, Universidade Federal de Viçosa, Viçosa/MG, 2011.

MIGUEL, L. F.; COUTINHO, A. A. A crise e suas fronteiras: oito meses de "mensalão" nos editoriais dos jornais. **Revista Opinião Pública**, n. 1, v. 13, p. 97-123, 2007.

MOISÉS, J. A corrupção afeta a qualidade da democracia? **Revista Em Debate**, v.2, n.5, p.27-37, 2010.

NORTH, D. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

\_\_\_\_\_. **Institutions matter**. Economic History 9411004, University Library of Munich, Germany, 1994.

OJEAGA, P.; GEORGE, E.; ALEGE, P.; OGUNDIPE, A. International trade, do institutions matter? Evidence from Regional Studies. **Theoretical Economics Letters**, n. 4, p. 584-597, 2014.

PAULA, L. F., SANTOS, F., MOURA, R. **O Projeto Desenvolvimentista dos Governos do PT: Uma avaliação integrada de economia e política**. 2019. Disponível em: <[www.luizfernandodepaula.com.br/ups/projeto-desenvolvimentista-dos-governos-do-pt-versao-final.pdf](http://www.luizfernandodepaula.com.br/ups/projeto-desenvolvimentista-dos-governos-do-pt-versao-final.pdf)>. Acesso em dez. 2020.

PIES, M. Democracia como condição de desenvolvimento em Amartya Sen. VII Mostra de iniciação científica e extensão comunitária. VI Mostra de pesquisa e Pós Graduação IMED, **Anais da VI Mostra de pesquisa e Pós Graduação IMED**, Faculdade Meridional, Passo Fundo/RS, 2013.

ROMER, D. Endogenous Technological Change. **Journal of Political Economy**, v. 98, n. 5, p.71-102, 1990.

SIDDIQUI, D. A.; AHMED, Q. M. The effect of institutions on economic growth: A global analysis based on GMM dynamic panel estimation. **Structural Change and Economics Dynamics**. v. 24, ed. C, p. 18-33, 2013.

SILVA, J. S. **Ambiente institucional e margem extensiva e intensiva do comércio internacional do BRICS no período de 2000 a 2014**. Tese (Doutorado), 138 f., Programa de Pós Graduação em Economia Aplicada, Universidade Federal de Viçosa, Viçosa/MG, 2018.

SOLOW, R. A contribution to the theory of economic growth. **The Quarterly Journal of Economics**, V. 70, n.1, p. 65-94, 1956.

SOUZA, M. J. P. **Impactos da facilitação sobre os fluxos de comércio internacional: evidências do modelo gravitacional**. Tese (Doutorado). 106 f. Programa de Pós Graduação em Economia Aplicada, Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Piracicaba/SP, 2009.

SPULDAR, R. **Duas visões: o Brasil é hoje um país mais corrupto?** Disponível em: <[www.bbc.com/portuguese/noticias/2011/12/111130\\_corrupcao\\_brasil\\_entrevistas\\_rp](http://www.bbc.com/portuguese/noticias/2011/12/111130_corrupcao_brasil_entrevistas_rp)>. Acesso em jun. 2021.

TALAMO, G. M. **Institution, FDI and the Gravity Model**. Workshop PRIN 2005 SU, Economic Growth, Institutional and Social Dynamics. Disponível em: <[www.citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.472.9728&rep=rep1&type=pdf](http://www.citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.472.9728&rep=rep1&type=pdf)>. Acesso em nov. 2020.

TOYOSHIMA, S. H. Instituições e desenvolvimento econômico: uma análise crítica das idéias de Douglass North. **Estudos Econômicos**, v. 29, n. 1, p. 95-112, 1999.

WANJUU, L.; ROUX, P. Economic institutions and economic growth: Empirical evidence from the Economic Community of West African States. **South African Journal of Economic and Management Sciences**, v. 20, n. 01, 2017.

WORLD BANK. **Doing Business in 2004**. International Bank for Reconstruction and Development. Oxford University Press. Washington, 2004. Disponível em: <[www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2004](http://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2004)> Acesso em dez. 2020.

\_\_\_\_\_. **Doing Business 2017**. 14 ed. International Bank for Reconstruction and Development, Washington, 2017. Disponível em: <[www.doingbusiness.org/pt/reports/global-reports/doing-business-2017](http://www.doingbusiness.org/pt/reports/global-reports/doing-business-2017)> Acesso em dez. 2020.

\_\_\_\_\_. **Doing Business 2018**. 15 ed. International Bank for Reconstruction and Development. Washington, 2018. Disponível em: <[doingbusiness.org/pt/reports/global-reports/doing-business-2018](http://doingbusiness.org/pt/reports/global-reports/doing-business-2018)>. Acesso em dez. 2020.

\_\_\_\_\_. **Worldwide Governance Indicators**. 2020. Disponível em: <[www.info.worldbank.org/governance/wgi/](http://www.info.worldbank.org/governance/wgi/)> Acesso em mai. 2020.

\_\_\_\_\_. **Worldwide Governance Indicators Databank**. 2020. Disponível em: <[databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators](http://databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators)>. Acesso em jun. 2020.

WORLD ECONOMIC FORUM. **Global Competitiveness Report 2003/2004**. Geneva, 2004. Disponível em: <[www.weforum.org/reports/](http://www.weforum.org/reports/)>. Acesso em dez. 2020.

\_\_\_\_\_. **Global Competitiveness Report 2015/2016**. Geneva, 2015. Disponível <[www.weforum.org/reports/](http://www.weforum.org/reports/)>. Acesso em dez. 2020.



### 3. O IMPACTO DA CORRUPÇÃO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

#### Resumo

Este estudo tem como objetivo avaliar o efeito da corrupção nas exportações brasileiras. A corrupção foi enfocada por instigar incertezas nos mercados, reduzir a transparência e potencialmente elevar os custos de transação. Por conseguinte, a corrupção é inserida na análise como um elemento institucional e fonte de custos indiretos. A fim de verificar esse possível efeito, foram estabelecidos quatro recortes temporais, correspondentes a quatro períodos de administração presidencial no Brasil. Outro fator que motivou o estudo dessa variável sobre os fluxos de comércio foi a maior exposição pública de casos envolvendo corrupção no país, em especial nos dois últimos períodos considerados para a análise. Em um modelo gravitacional, as exportações agregadas nacionais em direção a 52 países foram verificadas. Os resultados obtidos indicaram efeito negativo e significativo da corrupção, tanto dos principais países importadores como do próprio exportador (Brasil), sobre as exportações brasileiras dentro dos períodos observados, de acordo com o esperado teoricamente. Via análise descritiva e estatística, observou-se uma retração das exportações no período 4, (2014 a 2018), em que a corrupção foi mais elevada no Brasil, sugerindo uma possível influência tanto da instabilidade no cenário político, como da maior difusão da corrupção no país sobre os resultados econômicos. O estudo destaca que a corrupção é um fator que pode atuar de forma indireta nas exportações, lançando luz sobre a importância relativa de uma maior compreensão acerca dos efeitos econômicos que a corrupção pode exercer e seus canais de transmissão para a economia. Espera-se que uma maior compreensão de seus impactos, através da realização de estudos sobre a temática, possa incentivar o desenvolvimento de mecanismos que busquem minimizar seus efeitos e inibir sua prática.

**Palavras-chave:** Instituições; Custos de transação; Custos indiretos; Modelo gravitacional.

#### Abstract

This study aims to evaluate the impact of corruption on Brazilian exports. Corruption is a important topic of research as it generates uncertainty in markets, reduces transparency and raises transaction costs. Consequently, corruption is included in the analysis as an institutional element and a source of indirect costs. In order to verify this possible effect, four periods were established, with each period corresponding to a presidential administration in Brazil . Another factor that motivated the study of this variable on trade flows was the greater public exposure of cases involving corruption in the country, especially in the last two periods considered for the analysis. National aggregate exports towards 52 countries were verified was analyzed in a gravity model. The results obtained indicated a negative and significant effect of corruption on exports within the periods observed, as theoretically expected. Descriptive and statistical analysis shows that in period 4 (from 2014 to 2018) corruption was highest in Brazil. This result is linked to a retraction in exports, which may indicate that there was an influence on the instability of the political scenario and a spread of corruption in the country affecting economic results. The study demonstrated that corruption is a factor that can directly influence the Brazilian exports and highlights how important is its economy effects. It is expected that a greater understanding of its impacts through more studies within the theme can encourage the development of mechanisms that seek to minimize its effects and inhibit its practice.

**Keywords:** Institutions; Transaction costs; Indirect costs; Gravitational model.



### 3.1 Introdução

As transformações no cenário comercial mundial incorporaram fatores de competitividade aos países que vão além das tradicionais vantagens associadas à produção de bens. Uma dessas transformações consistiu na redução do emprego de tarifas e quotas, via acordo celebrado durante a Rodada Uruguaí do *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), ao final do ano de 1994, particularmente para produtos industrializados.

Linders (2006) argumenta que após o acordo ganharam destaque as análises de determinantes comerciais com implicações menos diretas sobre os fluxos comparativamente às clássicas políticas até então executadas, tornando a observação de seus efeitos em termos monetários e quantitativos igualmente menos diretas (LINDERS, 2006). Diferenças culturais, assimetria de informação entre países e medidas não tarifárias, como regulamentos técnicos e sanitários, são consideradas nessa categoria.

Outro fator que alterou a definição dos padrões comerciais ao longo dos tempos, segundo Mohlmann *et al.* (2009), é a existência de custos envolvidos nas transações que vão além da logística dos produtos, como custos de informação, de procura e *enforcement*<sup>19</sup> de contratos, cuja aplicação reflete a confiança no parceiro e a busca por minimização de riscos. Outros elementos, tais como o estabelecimento de direitos de propriedade, deficiência na transparência das negociações e excessivas exigências burocráticas podem também influenciar as decisões de investimentos e a definição de acordos. Tais fatores podem exercer impacto na determinação das relações comerciais internacionais e representar uma fonte de custos não observáveis (LEVCHENKO, 2004; MOHLMANN *et al.*, 2009).

Os custos de transação podem sofrer variações de acordo com a reputação associada aos diversos países, sendo essa reputação associada ao ambiente institucional presente nas nações (MOHLMANN *et al.*, 2009). Bandyopadhyay e Roy (2015) afirmaram que um elemento que potencialmente altera esses custos é a corrupção, porque um país associado à maior disseminação de corrupção pode apresentar maiores custos no estabelecimento de acordos e investimentos tanto entre agentes domésticos, como entre agentes domésticos e externos em função das distorções e ineficiências que tal comportamento pode trazer.

A corrupção pode ser definida como o uso do poder público para a obtenção de ganhos privados (ATSIR E SUNARYATI, 2018). Esse artifício se apresenta de distintas formas, como subornos, extorsão, evasão e apadrinhamento, sendo considerado um dos principais elementos

---

<sup>19</sup>*Enforcement* de contrato é uma expressão que indica a execução de contratos dentro das cláusulas que foram acordadas inicialmente entre as partes (Mohlmann *et al.*, 2009)

que dificultam a execução e o cumprimento dos objetivos das políticas implementadas em um país. Isso porque pode tornar as tramitações de negócios mais ineficientes e onerosas e impactar as alocações de investimentos, instaurando incerteza à imagem do país, conseqüentemente, inibindo também a promoção do crescimento e do desenvolvimento econômico (BISWAS E KENNEDY, 2016).

Segundo Freckleton *et al.* (2011), a corrupção é uma variável que impacta quase todos os aspectos da vida social e econômica de uma nação, em especial aquelas em desenvolvimento, dado que almejam um crescimento sustentável de longo prazo. No entanto, Saputra (2019) refletiu sobre a possibilidade de serem verificados reflexos antagônicos da referida variável no desempenho econômico de um país. Na primeira suposição, a corrupção geraria um impacto negativo no comércio internacional ao afetar a confiança no país, em seus processos burocráticos e na aplicação de suas leis. Por outro lado, existe também a hipótese de que um efeito positivo facilitando o comércio, em decorrência da pressuposição de que em economias associadas a numerosas e complexas etapas burocráticas necessárias à consolidação de negociações e em mercados onde prevalecem altas tarifas, atos corruptos podem melhorar a eficiência ao acelerar e facilitar os processos. Logo, verificar qual efeito é dominante em uma determinada economia configura-se como uma questão empírica.

Investigar a existência de possíveis impactos da corrupção sobre o desempenho de variáveis econômicas no contexto brasileiro torna-se relevante, dado que, de acordo com o *Transparency International*<sup>20</sup> (2020), o país apresentou crescimento considerável na percepção da corrupção praticada internamente nos últimos anos. Essa organização, responsável pela construção do *Corruption Perception Index* (CPI)<sup>21</sup> atenta que o país vem perdendo posições ao longo dos anos nesse indicador, o que demonstra que a corrupção vem aumentando no país em comparação com as demais nações. O ano de 2019 refletiu o quinto recuo seguido da posição brasileira no *ranking*, quando o país assumiu a 106ª posição entre 180 países, considerado o pior desempenho do Brasil em toda a série disponibilizada do CPI (*TRANSPARENCY INTERNATIONAL*, 2020).

---

<sup>20</sup>*Transparency International* é um órgão internacional destinado à pesquisa sobre corrupção atuante em mais de 100 países. A organização trabalha a fim de expor os sistemas e redes que permitem que a corrupção prospere, exigindo maior transparência e integridade na área pública (*TRANSPARENCY INTERNATIONAL*, 2020).

<sup>21</sup>O CPI pontua e classifica um conjunto de países a partir da corrupção percebida pelos seus residentes em seus setores públicos. Baseado na opinião de especialistas e executivos de negócios, o indicador possui uma pontuação varia entre 0 e 100, onde 0 é referente a países altamente corruptos e 100 indica países altamente limpos. A partir dessa escala crescente é possível *rankear* e comparar a corrupção praticada nas nações (*TRANSPARENCY INTERNATIONAL*, 2020).

Um dos argumentos que podem ter colaborado para o aumento da percepção e queda da posição assumida pelo Brasil nos *rankings* mundiais de corrupção foram as crescentes exposições envolvendo corrupção no setor público no Brasil nos últimos anos, desde o caso “Mensalão”, um esquema envolvendo propinas no ano de 2005, até a “Operação Lava Jato”, deflagrada em 2014, considerada uma das maiores operações de combate à corrupção no Brasil, tendo como alvo um esquema bilionário de desvio e lavagem de dinheiro envolvendo a Petrobras, empreiteiras e políticos (MINISTÉRIO PÚBLICO FEDERAL, 2021).

Dado o contexto supracitado, esse trabalho busca analisar se a corrupção pode influenciar as relações comerciais brasileiras com seus parceiros. Visto que a literatura aponta um possível efeito entre a corrupção e o comércio externo (como exemplo, é possível citar Bandyopadhyay e Roy (2015); Narayan e Bui (2018), Saputra (2019) e Pareja *et al.* (2019)), essa pesquisa é justificada pela relevância que o comércio internacional pode exercer no crescimento econômico e na geração de empregos e pela difusão da corrupção no Brasil nos últimos anos, em especial a partir de 2014, quando a corrupção pública se tornou mais evidente. Logo, esse estudo busca contribuir para a promoção de conhecimento referente a essa relação. A hipótese adotada pela pesquisa é a de que a existência corrupção afeta negativamente o comércio internacional, visto que a corrupção estabelece um ambiente que instiga maior instabilidade e insegurança, elevando, dessa forma, os custos de transação.

O horizonte temporal para análise compreendeu o período de 2003 até 2018, estruturado em quatro subperíodos correspondentes às quatro últimas gestões presidenciais do governo brasileiro. Dessa forma, o período 1 é alusivo aos anos de 2003 até 2006, o período 2, corresponde aos anos de 2007 até 2010, o período 3 aos anos de 2011 até 2014 e, por fim, o período 4 indica os anos de 2015 até 2018. Essa desagregação tem como intuito delimitar diferentes cenários institucionais e assim possibilitar uma melhor visualização entre esses contextos, de forma a estimar a relação entre a corrupção percebida em cada gestão e os fluxos comerciais verificados nos mesmos.

Para isso, o estudo aplica o indicador alusivo à percepção de corrupção construído pelo *World Bank*, o *Control of Corruption (COC)*<sup>22</sup>. Os indicadores de percepção de corrupção consistem na principal métrica referente à corrupção praticada nos países disponível até o

---

<sup>22</sup>O indicador compõe o *WorldWide Governance Indicators (WGI)* e consiste em uma das seis dimensões de governança definidas no WGI, além do COC, pertencem ao WGI os seguintes indicadores institucionais: Voz (opinião) e responsabilidade, qualidade regulatória, eficácia governamental, estabilidade política e ausência de violência, Estado de Direito.

momento. Na presente análise, o COC é empregado para o Brasil e um conjunto formado pelos seus principais importadores em um modelo gravitacional.

A relevância do estudo se dá pela abordagem da influência que a corrupção pode ter na atividade econômica, em especial no comércio internacional, variável focada nesse estudo. Por conseguinte, contribui para uma maior compreensão sobre essa ligação, além de abordar elementos que podem afetar o comércio de forma indireta, mas que podem exercer um impacto na dinâmica comercial, como a incerteza e os custos de transação.

O trabalho está estruturado em seis itens, além desta introdução. O item subsequente disserta sobre a teoria que embasa a análise, a seção 3 tece uma revisão bibliográfica, já o item 4 descreve a metodologia adotada pelo estudo e, por fim, o tópico 5 é destinado à apresentação dos resultados.

### **3.2 Referencial teórico**

Este item apresenta a fundamentação teórica que sustenta o estudo. Para isso, aborda brevemente as teorias que buscam determinar como se dão as relações comerciais entre os países, como também aborda os reflexos dos custos de transação e da incerteza sobre os fluxos de bens e como esses elementos podem ser afetados pela corrupção e, conseqüentemente, impactar os volumes comercializados. Por fim, demonstra-se a fundamentação teórica do modelo gravitacional, modelagem empregada para auferir os objetivos almejados pelo estudo.

#### **3.2.1 Os determinantes do comércio – evolução das teorias**

Uma série de teorias analisaram a dinâmica dos fluxos comerciais entre distintas economias e as razões pelas quais um país estabelece relações comerciais relativamente mais intensas com um determinado parceiro às expensas de outros. As teorias tradicionais concentraram-se especialmente nas vantagens quanto à disponibilidade de insumos para a produção de bens no país exportador, comparativamente ao país importador, resultando em vantagens comparativas para o primeiro.

Na concepção das abordagens relativas à internacionalização do comércio, Adam Smith, em 1776, desenvolveu a Teoria das Vantagens Absolutas de comércio visando explicar esse fenômeno. Nesse estudo seminal, o autor destacou que o intercâmbio entre duas nações se dava em função dos custos de produção dos bens comercializados. Logo, o país onde os produtores são capazes de confeccionar um mesmo bem a um menor custo, envolvendo menor volume de insumos, teria vantagens para o referido bem e, dessa forma, teria benefício sobre o outro, exportando o bem para esse último (FEENSTRA, 2004).

Posteriormente, Ricardo, em 1817, contesta tal hipótese e afirma que o estabelecimento das relações entre nações não se dava em função dos custos absolutos atrelados à produção, mas sim pelos seus custos relativos. Esses custos seriam definidos pelas respectivas tecnologias de cada país, introduzindo, assim, a Teoria das Vantagens Comparativas na discussão relativa à economia internacional. Nessa visão, as trocas são estabelecidas mesmo quando um país não apresenta vantagem absoluta na produção de todos os bens comercializados. Para Ricardo, é importante analisar a razão da produtividade na produção de bens para cada país. Dessa forma, segundo essa abordagem, mesmo que um país não detenha vantagem absoluta na produção em todos os bens, ele irá se especializar na produção do bem que apresentar menor custo relativo e exportará esse bem (FEENSTRA, 2004).

Já Heckscher e Ohlin, em 1970, desenharam as relações comerciais demonstrando que o comércio é estabelecido em função da dotação relativa de fatores (terra, trabalho e capital) dos países e não à tecnologia, conforme defendido por Ricardo. Por essa ótica, considerando que os países têm acesso à mesma tecnologia, o comércio entre eles é determinado pela abundância relativa dos fatores de produção, conjuntamente com a intensidade relativa que cada bem emprega tais fatores na sua elaboração. Na visão dos autores, os países orientam sua produção para aqueles bens que demandam relativamente mais dos fatores para os quais o país é relativamente abundante e, conseqüentemente, apresentam o menor preço relativo. Logo, o país exportará o bem intensivo em seu fator abundante de produção e importará bens que exijam mais de seu fator escasso, em virtude deste último apresentar maior custo relativo no país de origem (FEENSTRA, 2004).

Em seu desenvolvimento, Krugman, em 1992, adiciona ao corpo teórico referente ao comércio exterior elementos alusivos à geografia econômica, incorporando a influência do tempo, da localização na atividade comercial, de economias de escala e de estruturas de concorrência imperfeita, buscando aproximar a teoria de um cenário mais complexo e realista para a década (FEENSTRA, 2004).

Todavia, empiricamente, as trocas entre os países mostram-se abaixo do preconizado a partir dos determinantes que foram descritos teoricamente. Trefler (1995) questionou tal inconsistência e denominou a discrepância entre a modelagem teórica e as evidências empíricas de “*Missing Trade*” e indagava por que, apesar das condições produtivas delineadas serem satisfeitas, não era observado uma atividade comercial mais intensa entre os países.

Logo, para o comércio abaixo do potencial, existia, por conseguinte, uma lacuna a respeito dos determinantes dos padrões de comércio, indicando que outros fatores, além da dotação dos meios produtivos e tecnologia, eram importantes para o estabelecimento do

comércio entre os países. Ademais, foi observado que países de alta renda comercializavam mais entre seus semelhantes, intensivos em capital, comparativamente ao comércio estabelecido com países de baixa renda, abundantes em trabalho, contrariando a dinâmica apontada teoricamente, onde países abundantes em capital tenderiam a comercializar em maior escala com países abundantes no fator trabalho e vice-versa (BELLOC, 2006; TREFLER, 1995). As observações empíricas demonstraram, portanto, que uma parte da dinâmica comercial ainda era inexplicada.

Um dos argumentos para ilustrar as trocas atuais considera que as relações não são efetuadas em um contexto de interação anônima e impessoal, como pressuposto pelos modelos padronizados e que em configurações econômicas mais dinâmicas e complexas, prevalecem outros elementos além daqueles anteriormente elucidados (BELLOC, 2006). Segundo Belloc (2006), o ambiente de negócios em que um país está inserido e as políticas que aplica podem consistir em um desses elementos.

Fatores como incertezas nos mercados, existência de acordos comerciais, incidência de medidas não tarifárias, promoção de medidas facilitadoras ao comércio, aplicabilidade de contratos e proteção a setores específicos influenciam o estabelecimento do comércio. Além disso, aspectos estruturais poderiam deter certo efeito nas decisões comerciais de um país, como a presença de informações incompletas e assimétricas e a prática de comportamentos oportunistas em um dado parceiro. Esses fatores poderiam impactar na imagem associada a um país e levar a incrementos em seus custos de transação (BELLOC, 2006; BANDYOPADHYAY e Roy, 2015).

Desenvolver um ambiente que instigue transparência, imparcialidade e segurança nas tramitações comerciais é capaz de promover a competitividade relativa de um país, influenciar as decisões de entrada e saída de produtos de diferentes mercados e gerar impactos nos custos de transação, mesmo que os fatores produtivos e tecnológicos sejam análogos entre os países envolvidos nas trocas (BELLOC, 2006; ANDERSON E MARCOULLIER, 2002).

A simplificação dos processos representa outro canal considerado importante para a condução das operações de comércio. O referido elemento, juntamente com a transparência, direciona os agentes a um ponto fundamental para o desenvolvimento das negociações, que é a previsibilidade. Ou seja, aqueles mercados que possibilitam aos atores envolvidos nas trocas terem uma maior previsibilidade dos ganhos auferidos e que permitem operações via procedimentos e burocracias simples e claras teriam certa vantagem em relação a mercados mais incertos e complexos (HELBLE *et al.*, 2007).

A corrupção, variável enfocada neste estudo, trata-se de um elemento ligado às instituições de um país, como também à credibilidade das operações praticadas internamente, podendo, dessa forma, atuar como um componente indireto dos custos de transação. Portanto, o embasamento teórico que fundamenta a análise refere-se à relação apresentada entre a corrupção, como fator de custo indireto e os custos de transação estabelecidos entre os países.

### **3.2.2 Os Custos de transação**

Conforme Holzhey (2003), custos de transação são os custos que envolvem a transferência de um bem entre dois agentes. Esses custos detêm maior ênfase em modelos de competição imperfeita, onde os agentes atuam com informações incompletas envolvendo suas negociações. Logo, surgem custos com o objetivo de reduzir possíveis assimetrias de informação entre produtores e consumidores e minimizar os riscos envolvidos nos negócios.

Em geral, esses custos podem afetar a dinâmica de comércio de duas maneiras. Primeiramente, via estrutura de produção, sob a vigência de competição imperfeita e retornos crescentes de escala, os produtores são induzidos a estabelecer sua produção próxima a mercados amplos (HOLZHEY, 2003). Esses custos também influenciam as interações entre os agentes que estabelecem relações comerciais. Mais especificamente, um país onde esse custo é considerado alto pode apresentar maior dificuldade em estabelecer parcerias, dada a possibilidade de o dispêndio diminuir a lucratividade dos ganhos auferidos pelos agentes envolvidos (BELLOC, 2006).

Uma das motivações para que isso aconteça é o desenvolvimento de negociações para estabelecer o comércio demanda recursos, visto que exige a obtenção de informações relativas ao mercado do país em questão, dos seus procedimentos burocráticos e a avaliação de oportunidades. No entanto, a descontinuidade dos sistemas vigentes entre dois países, diferenças em suas leis e na disponibilidade de informações podem favorecer comportamentos oportunistas de maneira mais frequente do que ocorreria em um contexto de trocas domésticas (GROOT *et al.* 2003; BELLOC, 2006).

Logo, problemas como assimetria de informação e execução imperfeita de contratos podem emergir mais facilmente em transações internacionais (BELLOC, 2006). Para a minimização dos riscos associados a esses fatores, as negociações, em geral, se dão através de três etapas: contato, contrato e controle, sendo que cada uma delas incorre em um tipo de custo distinto.

Na fase inicial, o país produtor busca um parceiro para vender seu produto, assim investe recursos na procura, como coleta de informações, abordagem ao potencial comprador

(realizado, em geral, em outra língua) e estudo das normas comerciais do país comprador. Após encontrar o potencial parceiro, os agentes necessitam entrar em acordo a respeito das condições para o estabelecimento das trocas, como preço, quantidade, qualidade, pagamento e entrega. Nessa fase, pesam possíveis discontinuidades nos sistemas legais entre o par de países, em suas burocracias e regulamentos. Tais elementos devem ser previstos e administrados a fim de instituir o acordo. Por fim, o contrato deverá ser cumprido, sendo que nessa etapa, as partes desejarão controlar suas previsões, ter garantias de que o negócio será efetuado nas condições previamente firmadas e que seus direitos sejam assegurados. Nessa fase, destacam-se a credibilidade atribuída às instituições internas e à reputação do país para promover a execução perfeita dos termos inicialmente acordados (BELLOC, 2006).

Dado o explanado, Belloc (2006) destaca que além dos fatores tradicionais, devem ser considerados como determinantes do comércio, os custos de transação envolvidos nos trâmites e o ambiente cuja interação se desenvolve. Logo, adicionar elementos que possam influenciar a configuração do comércio mundial e analisar como esses fatores podem impactar e definir as relações comerciais atuais torna-se relevante.

### **3.2.3 O Modelo Gravitacional**

#### **3.2.3.1 O Modelo Teórico**

O modelo gravitacional tem como objetivo explicar os fluxos de comércio bilaterais. Em sua versão original, proposta por Jan Tinbergen, em 1962<sup>23</sup>, o modelo intuía que o comércio entre duas nações era diretamente proporcional ao Produto Interno Bruto (PIB) de cada uma e inversamente proporcional à distância existente entre elas. O autor, dessa forma, buscava delinear um comportamento médio de comércio o qual pudesse ser verificado na ausência de mecanismos de discriminação de comércio, como medidas protecionistas (FEENSTRA, 2004)<sup>24</sup>.

A referida modelagem tornou-se um instrumento útil em estudos que visam avaliar o acesso a mercados estrangeiros e o efeito de políticas comerciais sob os fluxos de bens. Em função disso, foi difundido na literatura relacionada a fim de analisar o efeito de diversos elementos que afetam o comércio entre países. Dentre tais fatores, podem ser citados a análise de impactos nos fluxos derivados de Acordos de Livre Comércio (ALC), da associação de

---

<sup>23</sup>*Shapping the world economy: suggestions for an international economic policy.* New York: Twentieth Century Found, 1962.

<sup>24</sup>O modelo foi desenvolvido em analogia à “Lei da Gravidade Universal”, proposta por Isaac Newton, a qual afirma que a força de atração entre dois objetos é proporcional ao produto da massa de ambos e inversamente proporcional às suas distâncias (FEENSTRA, 2004).



países ao *World Trade Organization* (WTO), de barreiras não tarifárias ao comércio, como medidas técnicas (TBT) e medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS), dentre outras (ANDERSON E VAN WINCOOP, 2003; 2004).

Sua principal vantagem consiste na habilidade em empregar dados reais para acessar a sensibilidade dos fluxos de comércio com relação às variáveis de política de interesse. A modelagem permite controlar os efeitos de outros determinantes do comércio, além do fator sendo focado - por exemplo, o custo de transporte ou alguma política específica, de forma a isolar seus efeitos no comércio entre dois países.

A princípio, o modelo foi estimado como uma relação que apresentava uma lógica racional e um bom ajustamento empírico por Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), porém sem uma fundamentação econômica sólida. Com o passar do tempo, a modelagem gravitacional recebeu um tratamento teórico mais rigoroso. Estudos conduzidos por Anderson e Van Wincoop (2003; 2004), introduziram a forma mais utilizada do modelo em período recente, com fundamentação microeconômica.

Anderson e Van Wincoop (2003; 2004) destacaram a importância dos efeitos dos preços relativos sobre os fluxos de comércio, ou seja, verificaram que os preços praticados por um par de países que estabelece trocas, podem ser influenciados pelos preços verificados em um terceiro país que não está envolvido diretamente nessas transações. O modelo gravitacional tradicional não considera essa relação, podendo, por conseguinte, apresentar problemas de viés devido à omissão de variáveis.

De fato, as diferentes fundamentações do modelo gravitacional implicam em diferentes técnicas de estimação. As pressuposições do modelo incluem:

- a. Os consumidores têm preferência por variedade, com estrutura de elasticidade de substituição constante (CES);
- b. A oferta segue uma estrutura produtiva de competição monopolística e os bens são diferenciáveis por região, cada região é especializada na produção de um bem;
- c. Os custos de comércio são explicitados, assim como os preços domésticos e estrangeiros;
- d. Os custos envolvidos no comércio não se relacionam somente à distância entre dois países, envolvem também outros fatores, tais como: tarifas e barreiras não tarifárias, atrasos alfandegários, dentre outros fatores envolvidos na facilitação de comércio.

Para derivar o modelo gravitacional, Anderson e Van Wincoop (2003; 2004) expressaram a demanda do bem produzido no país  $i$  pelos consumidores do país  $j$  da seguinte forma:

$$X_{ij}^k = \left( \frac{P_{ij}^k}{P_j^k} \right)^{1-\sigma_k} E_j^k \quad (1)$$

Onde:

$k$  identifica um determinado setor da economia;

$X_{ij}^k$  representa os fluxos comerciais do setor  $k$  do país exportador  $i$  para o país importador  $j$ ;

$\sigma_k$  representa a elasticidade de substituição entre bens do setor  $k$ ;

$P_{ij}^k$  é o preço, no país importador  $j$ , de bens do setor  $k$  produzidos no país  $i$ ;

$E_j^k$  é o dispêndio do país importador  $j$  em bens do setor  $k$ ;

$P_j^k$  representa o índice de preços CES, definido por:

$$P_j^k = [\sum_i (P_{ij}^k)^{1-\sigma_k}]^{\frac{1}{(1-\sigma_k)}} \quad (2)$$

É pressuposto que os custos de comercialização não dependem da quantidade comercializada e que esses custos são incorridos pelo exportador, ou seja, pelo país  $i$ . Isso implica que  $P_{ij}^k$  possa ser escrito como  $P_i^k t_{ij}^k$ , onde  $P_i^k$  corresponde ao preço do bem  $k$  recebido pelos produtores no país exportador  $i$  e  $t_{ij}^k$  representa os dispêndios envolvidos ao se exportar esse bem para o exterior. Dessa forma, para cada unidade exportada, os produtores do país  $i$  irão incorrer em um custo definido por  $(t_{ij}^k - 1)$ . Esse termo é considerado como o equivalente *ad valorem* dos custos comerciais entre os dois países<sup>25</sup>.

O valor nominal das exportações de  $i$  para  $j$  (valor que  $j$  paga para  $i$ ) é derivado do produto do preço do bem no país importador  $j$  e da quantidade comercializada de bens do setor  $k$ ,  $C_{ij}^k$ :

$$X_{ij}^k = P_{ij}^k C_{ij}^k \quad (3)$$

---

<sup>25</sup> Essa formulação indica que o preço do bem pago no país importador é equivalente ao preço desse bem vigente no mercado do país exportador adicionados os custos derivados da operação de comércio. Na ausência desses custos,  $t_{ij}^k=1$  (SHEPHERD, 2008).

O valor repassado pelo país produtor  $i$  ao país importador  $j$  é a soma do valor da produção dos bens do setor  $k$  no país  $i$ , expresso por  $P_i^k C_{ij}^k$ , e do custo de comércio, dado por  $(t_{ij}^k - 1)P_i^k C_{ij}^k$ .

A renda auferida pelos produtores do setor  $k$  com a exportação de seus produtos para  $j$  será definida por:

$$Y_i^k = \sum_j X_{ij}^k \quad (4)$$

Tomando como referência a condição de que a quantidade ofertada de bens pertencentes ao setor  $k$  é igual à quantidade demandada, é possível expressar a condição de equilíbrio. Partindo da expressão (4), temos:

$$Y_i^k = \sum_j \left( \frac{P_{ij}^k}{P_j^k} \right)^{1-\sigma_k} E_j^k \quad (5)$$

$$= (P_i^k)^{1-\sigma_k} \sum_j \left( \frac{t_{ij}^k}{P_j^k} \right)^{1-\sigma_k} E_j^k, \quad \forall i, k \quad (6)$$

Resolvendo (6) para  $P_i^k$ , preço dos bens do setor  $k$  no país produtor  $i$ , e substituindo em (1) e (2), obtém-se a equação de equilíbrio de mercado e os índices de preços CES:

$$X_{ij}^k = \frac{E_j^k Y_i^k}{Y^k} \left( \frac{t_{ij}^k}{P_j^k \Pi_i^k} \right)^{1-\sigma_k} \quad (7)$$

$$(\Pi_i^k)^{1-\sigma_k} = \sum_j \left( \frac{t_{ij}^k}{P_j^k} \right)^{1-\sigma_k} \frac{E_j^k}{Y^k} \quad (8)$$

$$(P_j^k)^{1-\sigma_k} = \sum_j \left( \frac{t_{ij}^k}{P_j^k} \right)^{1-\sigma_k} \frac{Y_i^k}{Y^k} \quad (9)$$

Onde:

$Y_i^k$  representa a renda do país exportador com bens do setor  $k$ ;

$Y^k$  é a renda agregada mundial do setor  $k$ ;

$P_j^k$  e  $\Pi_i^k$  representam índices de preços correspondentes à resistência multilateral ao comércio, ambos os termos indicam que além dos custos comerciais existentes entre um par de países, existem ainda custos comerciais com outros países. Esses termos podem ser interpretados como:

- $\Pi_i^k$  representa a resistência do país exportador  $i$ . Ou seja,  $i$  terá seu comércio intensificado com o país  $j$ , quando os custos de envio para outros países – que não  $j$  – aumentarem;
- $P_j^k$  representa a resistência do país importador  $j$ . Assim, a demanda de  $j$  por bens do país  $i$  se intensificará quando os custos de remessa atrelados aos demais ofertantes de  $j$  aumentarem.

Adicionalmente, os autores supracitados sustentam que os custos de comércio são simétricos, ou seja, os custos associados aos fluxos bilaterais são idênticos entre dois países. Essa hipótese é baseada na fundamentação atribuída aos custos comerciais, definidos na construção do modelo pela distância associada a um par de países e aos custos de comércio incorridos na fronteira. Logo, se os custos de comércio entre  $i$  e  $j$  são equivalentes, o mesmo é válido quando considerados os termos de resistência multilateral (ANDERSON E VAN WINCOOP, 2003). A literatura até então não incluía qualquer termo alusivo à resistência multilateral no comércio, em função disso, as estimativas eram viesadas em decorrência da omissão de variáveis, ademais, em virtude da carência de uma fundamentação teórica consistente, não era possível a condução de exercícios de estática comparativa nas análises (SOUZA, 2009).

Em razão desses termos não serem observados, Anderson e Van Wincoop (2003) descreveram as barreiras multilaterais ao comércio em função de variáveis observáveis e inferiram o modelo gravitacional via mínimos quadrados não lineares. Um caminho alternativo para a estimativa do modelo é aplicar *dummies* referentes aos termos de resistência multilateral nos países que compõem o conjunto amostral. Esta técnica apresenta como principal vantagem a possibilidade de conduzir as estimativas por Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) estimativas consistentes dos parâmetros do modelo (ANDERSON E VAN WINCOOP, 2003; SOUZA, 2009).

Anderson e Van Wincoop (2003) escreveram os custos de comércio como uma função log-linear de variáveis observáveis, como barreiras não tarifárias, idioma, políticas comerciais, adjacências e acordos comerciais, por exemplo. Aplicando log em (8) é possível obter a equação

gravitacional teórica das exportações de  $i$  para o país  $j$ . Tal expressão é escrita da seguinte forma:

$$\ln(X_{ij}^k) = \ln(E_j^k) + \ln(Y_i^k) - \ln(Y^k) + (1 - \sigma_k)\ln(t_{ij}^k) - (1 - \sigma_k)\ln(P_j^k) - (1 - \sigma_k)\ln(\Pi_i^k) + \varepsilon_{ij} \quad (10)$$

Sendo:

$\varepsilon_{ij}$  o termo de erro aleatório.

Dada a modelagem teórica, o presente estudo executa tal desenvolvimento de forma empírica, inserindo a corrupção como um termo de custo envolvido no comércio.

### 3.3 Revisão bibliográfica

A seção realiza uma revisão da bibliografia relacionada ao efeito da corrupção na atividade econômica, em especial seus reflexos no comércio internacional. Para isso, disserta a respeito dos efeitos da variável enfocada na análise, a corrupção, no cenário econômico e apresenta os resultados auferidos por estudos anteriores que investigaram tal relação.

#### 3.3.1 A corrupção e seus impactos econômicos

De acordo com Tanzi (1998), o termo corrupção pode ser caracterizado como a quebra de regras, normas e regulamentos estabelecidos em uma sociedade. Esse comportamento pode se dar nas esferas pública e privada e pode emergir tanto como um problema político, como um problema burocrático (ROSE-ACKERMAN, 1978). Segundo Rose-Ackerman (1978) a corrupção poderia ser classificada a partir de duas distintas vertentes: a corrupção de alto nível, quando praticada no campo político, e a corrupção de baixo nível, quando é associada à corrupção burocrática.

A primeira é instituída quando os governantes e formuladores de políticas elaboram e implementam leis em nome de grupos específicos, já a segunda surge em função da administração e implementação pública. Dessa forma, a corrupção não estaria necessariamente inserida em um sistema político e sim em situações em que os funcionários públicos detêm a oportunidade em aumentar suas compensações e interesses particulares praticando, em geral, favores e serviços ilegais (LOPES JUNIOR *et al.*, 2018).

Alheio à forma como é praticada, é consenso que a corrupção é um fator gerador de distorções e ineficiências nos mercados podendo afetar tanto o crescimento quanto a competitividade de um país frente aos demais (PINOTTI, 2017). Alguns estudos investigaram o impacto que esse fenômeno pode desempenhar em diversas variáveis econômicas, corroborando que a corrupção se configura não somente como um problema moral ou político, mas também pode se tornar um problema econômico (CARRARO *et al.*, 2006). Carraro *et al.* (2006) observaram que o crescimento econômico do país pode ser prejudicado por tal comportamento em função da redução de receitas e aumento dos gastos públicos, contribuindo para a geração de déficits fiscais.

Méon e Weill (2010) em uma amostra composta por 69 países, encontraram evidências de que a corrupção pode dificultar o crescimento. No entanto, os autores argumentam que a corrupção detém também o poder de funcionar como facilitadora ou “graxa”, quando o resultado indica uma colaboração com o crescimento em países onde a burocracia é alta e, em especial, onde as instituições como um todo são consideradas pouco eficientes. Logo, as atividades consideradas corruptas ajudariam a burlar regulamentos mais restritivos e a acelerar burocracias morosas e excessivas, auxiliando a prospecção e o desenvolvimento de negócios. Por conseguinte, dada a ambiguidade que pode ser incorporada à corrupção frente à dinâmica adotada em cada nação, a investigação e o entendimento referente à temática em países específicos tornam-se relevantes.

Sadig (2009) e Larraín e Tavares (2004) dirigiram suas análises para o efeito da corrupção sobre o Investimento Direto Externo (IDE). Sadig (2009) indicou que a corrupção exerceu um efeito adverso na entrada de IDE. Seus resultados sugeriram que o aumento de um ponto no nível de corrupção, mensurada por indicadores de percepção para essa variável, levou a uma redução nas entradas de IDE *per capita* em cerca de 11%. Por sua vez, Larraín e Tavares (2004) concluíram que a atração de IDE é significativamente relacionada a níveis mais baixos de corrupção entre os países componentes de sua análise. Essa relação pode ser explicada tanto pelo impacto direto na rentabilidade do investimento (LARRAÍN E TAVARES, 2004) como também por fatores associados a ambientes considerados mais corruptos, como a não transparência, o risco e a incerteza representarem desafios para o estabelecimento e para a manutenção de negócios (DRABEK *et al.*, 2002).

Pode ser visto que a corrupção é um fator que impacta não somente a imagem de um país, como também pode ter reflexos na produtividade da economia (LAMBSDORFF, 1998), na distorção de gastos públicos e investimentos, o que por sua vez pode afetar a distribuição de recursos, consolidando as desigualdades sociais dentro de um país. Lisciandra e Migliardo

(2017) apontaram também a relação entre a corrupção e políticas ambientais. Para um conjunto de países, os autores indicaram que a corrupção pode ajudar na deterioração da qualidade ambiental, dadas as margens ofertadas para burlar normas e regulamentos.

Como uma forma de contribuição para o entendimento dos efeitos econômicos da corrupção, o presente trabalho investiga uma possível relação entre a referida variável e o comércio internacional, mais especificamente, o efeito da corrupção nos fluxos de exportações do Brasil para seus principais parceiros.

### **3.3.2 Comércio e corrupção: o papel dos custos e das incertezas**

Mudambi e Navarra (2002) destacaram que o ambiente em que os negócios se realizam era considerado um fator de importância secundária. Todavia, os mercados funcionam com imperfeições e as tramitações internas de um país são relevantes para resolver possíveis falhas. Dessa forma, a segurança e o ambiente que um país apresenta podem ser considerados uma vantagem e agir como determinantes dos fluxos de bens e investimentos entre nações.

Por essa ótica, países com menor assimetria de informação e maior credibilidade em relação ao cumprimento dos acordos e regras estabelecidas, podem apresentar menores custos de transação. Tal argumento é estabelecido dado que uma deficiência na confiança no cumprimento de contratos e imprevisibilidade dos ganhos esperados podem se tornar entraves na tomada de decisões tanto de entrada como de manutenção do contato comercial entre países (BANDYOPADHYAY E ROY, 2015).

Com a intensificação da integração econômica entre os países, a corrupção, de acordo com Kotzias (2018), passou de um fenômeno regional para o cotidiano internacional. Esse, por sua vez, influencia o comércio bilateral a partir dos seguintes canais: via custos, afetando os lucros auferidos pelas trocas, devido a possíveis pagamentos ilegais, como também pelos custos direcionados à informação e procura por mercados associados a menores distorções; via redução de bens comercializados, distorcendo a concorrência entre países; via restrição de futuras negociações em decorrência da reputação de uma determinada nação (THEDE E GUSTAFSON, 2012). A ligação entre comércio e corrupção também pode ser afetada pela excessiva e onerosa burocracia para o estabelecimento de negócios, assim como por corrupção nos trâmites aduaneiros (BISWAS E KENNEDY, 2016; ATSIR E SUNARYATI, 2018)

Minimizar as incertezas envolvidas no comércio internacional e garantir previsibilidade às operações é de grande importância para a fluidez das negociações. Fatores como burocracia, atrasos, ausência de transparência na aplicação de regras e na execução de negócios e deficiência na disponibilidade de informações, além de incrementar os custos, implica produtos

mais caros em nível do consumidor, podendo comprometer a competitividade de setores e comprometer os fluxos (SOUZA, 2009).

Com o objetivo de contornar esses possíveis vieses, o *World Trade Organization* (WTO), que constitui o órgão responsável por administrar as regras que regem o comércio entre os países, promove acordos negociados e ratificados por diversas nações com o objetivo de que as trocas fluam de forma mais justa e transparente e, assim, garantir que o comércio seja uma atividade benéfica para todos. Com tal visão, os princípios fundamentais promulgados pela instituição formam a base do sistema multilateral de comércio atual (WTO, 2020).

Entre esses pilares é defendido o princípio da previsibilidade<sup>26</sup> e subjacente ao mesmo há a promoção da transparência nas transações. Seu principal objetivo é tornar o ambiente de negócios mais estável e previsível e assim reduzir as incertezas envolvidas nas negociações e oferecer um cenário mais propício e atrativo para as trocas e os investimentos (WTO, 2020). Embora as regras definidas pelo WTO não prevejam punição aos países pelo exercício de atos considerados corruptos, existe, indiretamente, dentro de seus acordos, potencial para reduzir o espaço para a corrupção no comércio internacional (KOTZIAS, 2018)<sup>27</sup>.

A incerteza pode então desempenhar inúmeros papéis nos modelos comerciais pois justifica a concepção de mercados adicionais e, dessa forma, pode adicionar potenciais ganhos extraoficiais advindos do comércio. A presença desse fator leva a questionamentos referentes à existência de formas alternativas de organização de mercado e aumenta as possíveis explicações de falhas de mercado e externalidades pecuniárias.

A insegurança ao inserir riscos às operações aumenta os custos em função de seu gerenciamento e, conseqüentemente, reduzem a competitividade atrelada ao país. Logo, esses elementos requerem atenção devido à interferência que os custos gerados podem produzir na determinação dos padrões de comércio estabelecidos entre os países. A corrupção pode ser considerada um componente de incerteza nos mercados, contribuindo assim com o incremento nos custos de transação (SOUZA, 2009). Além disso, a incerteza na tomada de decisão pelos agentes, a alocação ineficiente de recursos e até mesmo o questionamento em torno da

---

<sup>26</sup>É defendido igualmente pelo WTO o Princípio da não discriminação, este é composto pelos princípios da nação mais favorecida (MNF) e pelo princípio do tratamento nacional. Detalhes referentes a esses termos estão disponíveis em: <[www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact2\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm)>.

<sup>27</sup>Pode ser citado o *Trade Policy Review* (TPR). Esse mecanismo consiste na fiscalização das políticas comerciais praticadas pelos países membros do WTO, a Revisão de Políticas Comerciais (TPRM), principal instrumento aplicado pelo TRP, visa facilitar o funcionamento regular do sistema multilateral de comércio, aumentando a transparência das políticas comerciais dos países. Os signatários do WTO são revisados e a frequência da revisão de cada país varia de acordo com sua participação no comércio mundial (WTO, 2020). Informações sobre esse mecanismo estão disponíveis em: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tpr\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm).



efetividade da aplicação legal de contratos e de acordos firmados são os argumentos mais comuns que estão por trás do impacto adverso da corrupção sob o comércio (PAREJA *et al.*, 2019).

Kotzias (2018) destacou que atividades aduaneiras são especialmente vulneráveis à corrupção. Tais autores destacam que a internalização e a liberação de mercadorias envolvem numerosos procedimentos como emissão de licenças de importação/exportação, inspeções sanitárias ou técnicas, tributação e armazenagem. A corrupção nesse ambiente poderia então prejudicar a coleta de impostos e distorcer a lucratividade e competitividade de uma operação, potencialmente afeta a competitividade em uma possível cobrança de valores a fim de reduzir tempos de espera ou pela emissão de documentos, pode também afetar negativamente a segurança de uma nação ao permitir a entrada ou saída de bens que podem representar malefícios para as pessoas, fauna ou flora (KOTZIAS, 2018). Em virtude disso, os autores afirmam a relevância da inserção de ferramentas anticorrupção em tal meio.

A literatura empírica vem buscando delinear a relação entre a corrupção e o comércio internacional e compreender os mecanismos pelos quais a corrupção pode influenciar nessa variável. Bandyopadhyay e Roy (2015) consiste em um desses estudos. Os autores analisaram essa relação para um painel de nações, focando nos fluxos de comércio em distintos setores industriais. Esse enfoque, de acordo com os autores, é relevante porque a literatura emergente sobre comércio e instituições sugere que o padrão de vantagem comparativa entre as nações pode ser motivado por diferenças internacionais nas instituições, entre outros fatores.

Esse argumento é embasado no fato de que os países desenvolvidos de alta renda geralmente se especializam e exportam produtos diferenciados e que consomem métodos de produção mais intensivos em capital, em contraste com os países subdesenvolvidos que se especializam em bens homogêneos usando (relativamente) mais mão-de-obra técnica, uma maior corrupção deve impactar as dotações relativas de fatores e ter um efeito independente no comércio bilateral, além de seus efeitos na abertura comercial agregada.

Em um modelo gravitacional, os autores testaram a hipótese supracitada, incluindo distintos setores. Em suas análises, foi evidenciado que a corrupção pode afetar setores de diferentes formas, considerando a dependência desses setores de acordos contratuais, mercados de crédito ou de instituições governamentais, como bancos do setor público ou órgãos de licenciamento (BANDYOPADHYAY E ROY, 2015)

Saputra (2019) explorou a relação entre corrupção e o comércio externo por categorias de desenvolvimento. Aplicando o modelo gravitacional, o autor analisou um painel composto por países desenvolvidos e em desenvolvimento, os resultados obtidos revelaram que a

corrupção doméstica não apresentou efeito significativo nas exportações bilaterais tanto nos países desenvolvidos quanto nos países em desenvolvimento, todavia, a assimetria do nível de corrupção do país parceiro pareceu afetar as atividades do país exportador, ou seja, o país produtor teria fluxos mais intensos de exportação com o país parceiro, se o país importador apresentar baixa tendência em praticar corrupção.

Esse efeito positivo do baixo nível de corrupção do país parceiro para as atividades bilaterais de exportação do país que reporta pareceu ser mais alta nos países em desenvolvimento do que nos desenvolvidos. Quanto às importações, o efeito da corrupção tende a ser semelhante às exportações bilaterais. Entretanto, foi igualmente verificado que o baixo nível de corrupção doméstica nos países exportadores afetará positivamente as atividades de importação e esse fato se torna mais evidente para os países em desenvolvimento.

Para Narayan e Bui (2019) os parceiros comerciais em desenvolvimento, ao contrário dos parceiros desenvolvidos, seriam menos dotados, tanto em termos de renda como de experiência, tornando-os mais vulneráveis nas negociações em mercados onde existe burocracia corrupta e ineficiente, além de apresentarem maiores dificuldades de impor mudanças rápidas em seus contratos. Consequentemente, reduzir os altos níveis de corrupção do país exportador, por meio de práticas comerciais justas e padronizadas, pode ajudar a melhorar o desempenho das exportações para nações em desenvolvimento mais do que para desenvolvidas.

Jong e Bogmans (2011) buscaram distinguir o efeito da corrupção em economias exportadoras e importadoras. O estudo concluiu que a corrupção dificultou o comércio, contudo, uma análise mais desagregada sugeriu que a prática de pagamentos de propinas exerceu maior impacto nas importações comparativamente às exportações. Ademais, países que apresentaram longo tempo de espera na fronteira e baixa qualidade da alfândega, considerados pelos autores como países com instituições fracas em virtude da sua má administração, pareceram desestimular ambos os fluxos, tanto importador como exportador.

Todavia, as evidências indicadas por Jong e Bogmans (2011) parecem ter maior impacto em países associados a processos mais morosos, burocráticos e mal administrados. Shepherd (2009) destacou que medidas que visam facilitar o comércio podem ser eficazes e viáveis para reduzir a corrupção no curto prazo nesses ambientes e tornar seus processos mais transparentes e produtivos. Dessa forma, esses estudos ressaltam a relevância da análise específica do país no qual as transações se desenvolvem, uma vez que os impactos não devem ser generalizados e cada nação pode absorver esses efeitos de forma distinta.

Apesar dos impactos adversos anteriormente citados, outros autores destacam a corrupção como um fator que, em determinadas circunstâncias, pode exercer um efeito positivo

no comércio, facilitando os fluxos. Segundo Pareja *et al.* (2019) essa circunstância pode ser observada em economias com burocracias extensas e complexas ou onde possíveis subornos auxiliam a burlar barreiras regulatórias formais. Deste modo, a corrupção se configura como um mecanismo de desregulamentação, podendo atuar, como sugerido por tais autores, como facilitadora, isto é, pode auxiliar a entrada e o movimento de bens entre os parceiros.

Méon e Weill (2010) encontraram o efeito “graxa” que a corrupção pode apresentar, ou seja, um efeito facilitador. Os autores consideraram indicadores de percepção de corrupção juntamente com outros indicadores alusivos à governança, mais especificamente os indicadores fornecidos pelo *World Bank*, e dados macroeconômicos, como produção por trabalhador, grau de abertura comercial, visando investigar o efeito da corrupção sobre a economia. Seus resultados evidenciaram que a corrupção é menos prejudicial em países onde o ambiente institucional é considerado fraco, ou seja, onde a administração é vista com maior morosidade em seus processos, menor credibilidade e cenários mais instáveis.

No entanto, os autores supracitados argumentam que não é indicado que a corrupção se desenvolva em países onde o efeito “graxa” atrelado à corrupção prevalece. Encorajar os países a combater a corrupção ao mesmo tempo em que se busca melhorar outros aspectos de governança, principalmente a eficiência do governo, seria uma recomendação de política mais prudente. Além disso, Méon e Weill (2010) argumentam em suas conclusões que compreender a dinâmica da inter-relação entre corrupção, governança e desempenho econômico deve ter um papel importante na agenda de pesquisa em economia política, visto que essa compreensão é fundamental para a estruturação de políticas direcionadas aos cenários que diferentes países podem apresentar.

Akbarian e Shirazi (2012) demonstraram que a relação estabelecida entre corrupção e comércio não é linear. Seguindo seus resultados, a corrupção afetou o comércio da região analisada - América Latina - todavia essa relação foi desenhada pelo que a autora denominou U invertido, ao observar que quando os índices aplicados no estudo alusivos à corrupção foram considerados baixos, o comércio foi inicialmente estimulado até atingir um determinado patamar, a partir do qual as negociações se reduziram. Pareja *et al.* (2019) destacaram as distintas dimensões que esses efeitos podem tomar ao observarem efeitos tanto positivos, quanto negativos dentro de seu conjunto amostral.

Os trabalhos mencionados nessa seção compõem uma parte da literatura empírica que destaca a ambiguidade do impacto da corrupção sobre o comércio. Além disso, evidenciam que a relação entre as duas variáveis depende das condições do mercado considerado (PAREJA *et al.*, 2019). Surge, então, uma lacuna a respeito da direção dos possíveis efeitos da corrupção no

estabelecimento do padrão comercial de países específicos, no caso, o presente estudo enfoca o efeito da corrupção sobre as exportações brasileiras. Dentre as pesquisas nacionais onde as temáticas instituições e comércio foram abordadas, podemos citar Salazar (2016) e Siqueira (2019).

Siqueira (2019) investigou os efeitos do ambiente institucional nas transações dos produtos agropecuários entre o Brasil e integrantes da União Europeia de 1995 a 2016. Os resultados obtidos sugeriram que a qualidade do ambiente institucional do país importador apresenta maior relevância, inferido que esses países procuraram realizar transações com países que apresentaram igualmente instituições estruturadas. A hipótese defendida é que essas oferecem maior confiabilidade quanto ao bom desenvolvimento das transações realizadas.

Salazar (2016) analisou especificamente o efeito da corrupção sobre o comércio. O autor investigou se a corrupção impactou o comércio internacional de minerais extrativos (combustíveis, metais e pedras) na América do Sul entre 1996 e 2013. A fim de captar o efeito da corrupção, o autor aplicou os indicadores de percepção de corrupção construídos por três distintos órgãos: *World Bank*, *Transparency International* e *International Country Risk Guide*. Os seus resultados sugerem que a corrupção associada aos parceiros pareceu exercer efeito ambíguo nos fluxos comerciais do setor analisado por ele, o setor de minerais extrativos. Quanto às disparidades entre os países, o autor concluiu que é possível aumentar os fluxos comerciais com parceiros que apresentam arranjo institucional similar no controle da corrupção. Ou seja, países que apresentam controle anticorrupção tendem a comercializar com países que praticam igualmente medidas mais restritivas no que tange à corrupção. Logo, caso todos os países envolvidos na negociação sejam transparentes, o volume comercializado, segundo Salazar (2016), poderá ser aumentado.

Dado o explanado, o presente trabalho busca incrementar as informações relativas à ligação entre instituições e o comércio internacional no Brasil, concentrando-se no efeito da corrupção. Dessa forma, avalia os potenciais efeitos que essa variável pode exercer sobre o comércio agregado e apresenta um retrato da corrupção ao longo dos quatro subperíodos a que se dispõe analisar, de forma a obter evidências empíricas acerca dos desdobramentos que a corrupção pode exercer em transações comerciais.

### **3.4 Metodologia**

Essa seção elucida o método proposto para a análise. Por conseguinte, apresenta a descrição dos dados aplicados no estudo, assim como a abordagem empírica adotada neste trabalho para a aplicação do modelo gravitacional.

### 3.4.1 O Indicador de Corrupção

O indicador utilizado para representar a corrupção no estudo empírico corresponde ao Indicador de Controle de Corrupção (*Control of Corruption - COC*), disponibilizado pelo *World Bank* desde o ano de 1996. Essa medida corresponde a uma das seis dimensões que integram o WGI, cujo objetivo é reportar indicadores alusivos à governança individual para mais de 200 nações<sup>28</sup> (*WORLD BANK*, 2020).

Esse indicador captura a percepção dos residentes sobre o exercício do poder público para ganhos privados (*WORLD BANK*, 2020)<sup>29</sup>. Seu método, baseado em Kaufman *et al.* (2010), pontua e compara os países utilizando uma escala em ordem crescente de -2,5 a 2,5, sendo que países com pontuação próxima a -2,5 são considerados altamente corruptos e países atrelados à pontuação 2,5 são vistos como isentos de corrupção) ou seja, associados a uma menor percepção de corrupção em seus setores públicos.

Por conseguinte, em sua construção, o indicador permite uma variação crescente de pontuações entre os países, a qual permite distingui-los e classificá-los. Em sua metodologia, o COC busca analisar a corrupção em um país via percepção pública de atos ligados à corrupção, como por exemplo a confiança em seus governantes e funcionários públicos, pagamentos e subornos irregulares, adjudicação de contratos e licenças, burocracia e sobrecarga burocrática, cujo espaço pode favorecer a prática de atos corruptos, transparência na prestação de contas do setor público e acesso às informações por parte da sociedade civil (*WORLD BANK*, 2020).

A pesquisa que origina o indicador é desenhada com o objetivo de avaliar tais aspectos e para isso embasa perguntas direcionadas para a observação de tais manifestações. Para essa agregação, o *World Bank* emprega uma série de fontes responsáveis por pesquisas da área<sup>30</sup>. A pontuação final do *score* é obtida via média das pontuações padronizadas (*WORLD BANK*, 2020).

Tendo o Indicador de Controle de Corrupção do *World Bank* como *proxy* para avaliar a corrupção, a seção seguinte aborda a estratégia empírica para auferir os objetivos definidos na análise pretendida.

---

<sup>28</sup> A descrição e os dados referentes a essas dimensões podem ser encontradas em <[www.info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents](http://www.info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents)>.

<sup>29</sup> A metodologia da construção do indicador está disponível no Anexo desse estudo.

<sup>30</sup> A lista com a fonte de dados está disponível no Anexo deste estudo.

### 3.4.2 O Modelo Empírico

Como anteriormente aludido, o estudo analisa o efeito da corrupção sobre os fluxos comerciais brasileiros em nível agregado. Para isso, foram utilizados indicadores alusivos à corrupção, o Indicador de Controle de Corrupção (*Control of corruption*), cuja construção é baseada na percepção de corrupção em um conjunto de países, associado ao Brasil e aos seus principais importadores.

O horizonte temporal para a análise foi definido em quatro subperíodos correspondentes às últimas quatro gestões de presidentes brasileiros. Essa composição foi seguida a fim de possibilitar uma comparação entre os anos e as políticas praticadas em cada período e, dessa forma, permitir uma melhor análise da relação entre a percepção da corrupção associada a cada período e os fluxos de comércio estabelecidos entre os mesmos. Portanto, o período 1 corresponde aos anos de 2003 até 2006, o período 2 refere-se aos anos de 2007 até 2010, ambos sob a gestão do Presidente Luís Inácio Lula da Silva. O período 3 inicia-se no ano de 2011 e termina em 2014, ligado à primeira gestão de Dilma Rousseff e, por fim, o período 4 abrange os anos de 2015 até 2018, período caracterizado pelo segundo mandato de Dilma Rousseff, pelo *impeachment* em 2016 e pelo mandato de Michel Temer em sequência.

Um ponto a se ser destacado na abordagem empírica é o tratamento em relação à especificação dos fluxos comerciais. Apesar da modelagem teórica ser definida em termos de exportações do país  $i$  em direção ao país  $j$ , grande parte dos estudos empíricos aplica como variável dependente os fluxos de importação do país  $j$  oriundas do país  $i$ . Adota-se comumente tal especificação, uma vez que dados de importação tendem a ser mais precisos que os de exportação, de acordo com Baldwin e Taglioni (2006).

Um segundo ponto a ser destacado no tratamento empírico do modelo é o reescalonamento do indicador de corrupção. Dado que o indicador original é dado em uma escala entre -2,5 e 2,5 e o modelo gravitacional consistir em uma modelagem dada em logaritmo, o indicador foi transformado em uma escala a qual varia entre 0 e 1. Para essa alteração o valor mínimo da corrupção do conjunto amostral foi subtraído de cada observação e seu resultado dividido pela amplitude da amostra (a amplitude é dada pelo valor máximo do conjunto amostral deduzido de seu valor mínimo). Esse procedimento de reescalonamento foi utilizado também por Helble *et al.* (2007).

Com base nessa construção, o indicador assume uma escala de 0 a 1, onde o valor 0 indica maior percepção de corrupção no país e o valor 1 representa países atrelados à menor corrupção, ou seja, países considerados mais idôneos (ausência de corrupção). A fim de tornar a interpretação dos resultados mais intuitiva, um segundo procedimento foi aplicado no

indicador inserido no modelo, o valor do *score* foi subtraído do número “1”, dessa forma, o indicador analisado é dado em uma escala crescente de corrupção, onde o valor 0 indica países menos corruptos e o valor 1 é associado a países mais corruptos, permitindo, assim, um *rankeamento* de países em que quanto mais próximo de 1 maior é a corrupção atrelada ao país.

Para a execução do trabalho foi adotada a abordagem do modelo de dados em painel, visto que essa técnica permite analisar os indivíduos (*cross-section*) ao longo do tempo conjuntamente. A modelagem inclui indicadores referentes à corrupção associada a cada um dos respectivos países da amostra, e expressa no modelo um componente dos custos comerciais.

Campos *et al.* (2010) argumentam que para avaliar corretamente os efeitos da corrupção sobre as variáveis econômicas e não gerar estimativas tendenciosas em virtude de omissão de variáveis relevantes é necessário que seja considerada às instituições do país, dessa forma, para os autores, é necessário a inserção de uma variável de controle para a qualidade institucional.

Visando tal adequação, o presente estudo adotou o Indicador de voz (opinião) e responsabilidade, esse último foi inserido no modelo como uma *proxy* com o intuito de mensurar a democracia dos países envolvidos no comércio e por conseguinte, controlar a qualidade das instituições na modelagem. É considerado que quanto maior a democracia, melhores são as instituições atreladas a um determinado país, dada a teoria adotada pelo estudo, melhores instituições seriam associadas a menores incertezas, maior previsibilidade, reduzindo, assim, os custos e melhor seria o desempenho de variáveis econômicas associadas ao país, como sobre a variável enfocada nesse estudo, as exportações. Logo, a variável é inserida, de forma análoga à corrupção, como um elemento alusivo aos custos associados às instituições do país.

De forma semelhante ao indicador de corrupção, o indicador supracitado é dado em uma escala crescente entre -2,5 e 2,5 onde -2,5 representa países mais restritivos, ou seja, com pouca liberdade de expressão, de associações, indicando menor democracia, e em contrapartida, o score 2,5 é associado a países com maior respeito às liberdades individuais, assim como participação na escolha de seus governantes; dessa forma, esses países podem ser considerados mais democráticos. Por conseguinte, quanto maior o indicador maior a democracia pertinente ao país e melhor pode ser considerado seu ambiente institucional. Para a análise econométrica esse indicador foi dimensionado em uma escala crescente entre 0 e 1, adotando procedimento análogo ao aplicado no Indicador de Controle de Corrupção, o valor mínimo amostral foi subtraído de cada observação e dividido pela amplitude do conjunto (valor máximo deduzido de seu valor mínimo). Assim, quanto mais próximo do valor 1 mais democrático pode ser considerado o ambiente do país.

Por fim, os parceiros considerados integram um conjunto de 52 países responsáveis por aproximadamente 87% das exportações brasileiras totais no período de 2003 até 2018, segundo dados do Ministério da Indústria, Comércio exterior e Serviços (2020)<sup>31</sup>. A avaliação compreende quatro períodos de governo: 2003 a 2006, 2007 a 2010, 2011 a 2014 e 2015 a 2018.

A equação econométrica a ser inferida detém a seguinte especificação:

$$\ln(M_{ij,t}) = \sigma_{ij} + \beta_1 \ln(PIB_{i,t}) + \beta_2 \ln(PIB_{j,t}) + \beta_3 (inst_{i,t}) + \beta_4 (inst_{j,t}) + \beta_5 (Corr_{i,t}) + \beta_6 (Corr_{j,t}) + \sum_n \beta_7 (período) + \varepsilon_{ij,t} \quad (13)$$

Onde:

$M_{ij,t}$  representa as importações de bens do país importador  $i$ , no caso os 52 países parceiros considerados, provenientes do país exportador  $j$ , o Brasil, no ano  $t$ , onde  $t$  indica cada um dos 16 anos avaliados;

$\sigma_{ij}$  representa os efeitos fixos para par de países invariantes no tempo;

$PIB_{i,t}$  e  $PIB_{j,t}$  indicam o PIB do país importador e do país exportador, respectivamente, no ano  $t$ . Enquanto o PIB do país exportador é alusivo à sua capacidade de produção, o PIB do país importador indica seu poder de compra;

$inst_{i,t}$  e  $inst_{j,t}$  são indicadores aplicados como *proxies* para inferir o ambiente institucional do país importador e do país exportador, respectivamente, no ano  $t$ . O indicador trata-se do Indicador de voz (opinião) e responsabilidade, aplicados como forma de analisar a democracia de ambos os países. O indicador é dado em uma escala crescente que varia de entre 0 e 1, onde 0 representa países com menor percepção dessa variável e 1 países com maior percepção da variável supracitada;

$Corr_{i,t}$  e  $Corr_{j,t}$  são indicadores alusivos à percepção da corrupção do país  $i$  e do país  $j$ , respectivamente, no ano  $t$ . O indicador é dado em uma escala crescente entre 0 e 1, onde 0 representa países considerados menos corruptos e 1 países vistos como mais corruptos;

*período* corresponde a variáveis binárias alusivas aos quatro períodos de gestão analisados no estudo. Por conseguinte  $n=4$ , o período 1 indica os anos de 2003 até 2006, o período 2 os anos

---

<sup>31</sup>O estudo é composto pelos seguintes países: Emirados Árabes Unidos, Argentina, Austrália, Bélgica, Bahamas, Bolívia, Canadá, Suíça, Chile, China, Colômbia, Costa Rica, Alemanha, Dinamarca, República Dominicana, Argélia, Equador, Egito, Espanha, Finlândia, França, Reino Unido, Hong Kong, Indonésia, Índia, Irlanda, Israel, Itália, Japão, Coreia do Sul, Marrocos, México, Malásia, Nigéria, Holanda, Noruega, Panamá, Peru, Filipinas, Polônia, Portugal, Paraguai, Rússia, Arábia, Singapura, Suécia, Tailândia, Turquia, Uruguai, Estados Unidos, Vietnã, África do Sul.



2007 até 2010, o período 3 indica os anos 2011 até 2014 e o período 4 engloba os anos de 2015 até 2018;

$\varepsilon_{ij,t}$  representa o termo de erro aleatório.

A Tabela 3.1 apresenta a descrição e a fonte de dados de cada uma das variáveis aplicadas no modelo.

Tabela 3.1: Efeitos esperados e fonte de dados

Variável	Resultado esperado	Fonte
$M_{ij}$	Variável explicada	Comtrade <sup>32</sup>
$PIB_i$	É esperado que os fluxos comerciais estejam ligados positivamente ao tamanho dos mercados dos países envolvidos nas trocas. O PIB do país importador sugere sua demanda por bens oriundos de outros países, logo quanto maior o PIB do país, maior seu consumo e, conseqüente, maiores serão suas importações.	World Bank <sup>33</sup>
$PIB_j$	É esperado que a variável referente ao PIB do país produtor apresente relação positiva com suas exportações. O tamanho do país exportador indica sua capacidade de produção, logo quanto maior o PIB, maior capacidade produtiva e maiores serão suas exportações.	World Bank <sup>34</sup>
$INST_i$	Variável correspondente ao indicador de voz (opinião) e responsabilidade, é aplicada como <i>proxy</i> para inferir o ambiente institucional do país importador. É inserida na modelagem como forma de controlar a qualidade de tal ambiente e melhor inferir o efeito econômico da corrupção. É esperado efeito positivo dessa variável sob as exportações, em virtude de que um ambiente com maior qualidades, no caso, maior liberdade de expressão, associações e participação popular, instigue maior confiabilidade em mercados e instituições, promovendo as atividades econômicas e reduzindo custos.	World Bank <sup>35</sup>
$INST_j$	É esperado que a variável de controle do ambiente institucional, do país exportador apresente resposta	World Bank <sup>36</sup> Continua

<sup>32</sup><[www.comtrade.un.org/](http://www.comtrade.un.org/)>.

<sup>33</sup> <[www.data.worldbank.org/](http://www.data.worldbank.org/)>.

<sup>34</sup> < [www.data.worldbank.org](http://www.data.worldbank.org/)>.

<sup>35</sup>< [www.datacatalog.worldbank.org/dataset/worldwide-governance-indicators/](http://www.datacatalog.worldbank.org/dataset/worldwide-governance-indicators/)>.

<sup>36</sup><[www.datacatalog.worldbank.org/dataset/worldwide-governance-indicators](http://www.datacatalog.worldbank.org/dataset/worldwide-governance-indicators/)>.

Continuação

	positiva. Logo, quanto maior o indicador (melhor ambiente) maior a facilidade de associações, acordos e maior a credibilidade do país no mercado, minimizando custos e promovendo sua atividade econômica com os parceiros	
<i>Corr<sub>i</sub></i>	É esperado resultado negativo. Dada a construção do indicador, onde 0 indica países menos corruptos e 1 países mais corruptos, quanto menor o indicador maior seria a facilidade desse país nas operações comerciais e maiores seriam as exportações. A percepção da corrupção no país importador é inserida na modelagem em virtude da possível influência da corrupção na determinação dos custos de transação no comércio e confiabilidade na execução de acordos e leis, conforme destacado na literatura.	<i>World Bank</i> <sup>37</sup>
<i>Corr<sub>j</sub></i>	É esperado que a variável que representa a percepção da corrupção no país exportador seja negativa. Uma vez que a corrupção pode representar maiores custos de transação, maiores incertezas tanto no mercado como na aplicação de acordos e leis internas, quanto maior o indicador, maior corrupção, menor seria a facilidade na promoção das exportações.	<i>World Bank</i> <sup>38</sup>
<i>Período</i>	Diferencia os quatro períodos de análise, visa identificar a direção do comportamento das exportações em cada um dos períodos. Dessa forma, permite identificar se os fluxos foram impactados positivamente ou negativamente por estarem associados a um determinado período.	<i>Dummy</i>

---

Fonte: Elaboração própria.

A análise empírica utiliza dados em painel, dentre os modelos de dados em painel podem ser destacados o Modelo de Dados Empilhados (*Pooled*), o Modelo de Efeitos Fixos (EF) e o Modelo de Efeitos Aleatórios (EA). A definição entre as possibilidades de modelos é determinada pela comparação da qualidade do ajustamento à amostra de dados. A comparação entre modelo *Pooled* e o modelo de EA é feita pelo teste do Multiplicador de Lagrange (BREUSCHE PAPAN, 1979), o qual testa a hipótese nula de que não existem efeitos aleatórios específicos relacionados aos países. A comparação entre o modelo *Pooled* e o modelo de EF é realizada pelo Teste de Chow (Teste F), sob a hipótese de que todas as *dummies* e/ou tendências

---

<sup>37</sup><[www.datacatalog.worldbank.org/dataset/worldwide-governance-indicators](http://www.datacatalog.worldbank.org/dataset/worldwide-governance-indicators)>.

<sup>38</sup><[www.datacatalog.worldbank.org/dataset/worldwide-governance-indicators](http://www.datacatalog.worldbank.org/dataset/worldwide-governance-indicators)>.

individuais são estatisticamente iguais a zero. Por fim, a comparação entre o modelo de EF e o modelo EA é feita empregando o teste de Hausman (1978), sob a hipótese que os estimadores do modelo de EA são consistentes. Logo, a rejeição da hipótese aponta que o modelo se ajusta melhor por EF do que por EA.

No caso da estimativa por modelo *Pooled*, inclui-se a variável distância,  $dist_{ij}$  àquelas definidas na equação 13. A variável representa a distância, em quilômetros, entre o país exportador e o país importador, para isso é considerada a distância entre as cidades com o maior número de habitantes de cada país considerado<sup>39</sup>. Espera-se que a variável apresente relação negativa com as exportações, dado que maiores distâncias implicam em maiores custos de traslado. Tal variável é tradicionalmente incluída em equações gravitacionais que utilizam dados empilhados.

Na estimação do modelo gravitacional é adequado empregar o método *Poisson Pseudo-Maximum Likelihood* (PPML), introduzido por Santos Silva e Tenreyro (2006). Essa metodologia mostra-se adequada para estudos que aplicam o modelo gravitacional em virtude de apresentar estimadores consistentes na presença de fluxos bilaterais nulos (*missing*) e na presença de heterocedasticidade, ou seja, quando as variâncias dos dados associadas às observações do conjunto amostral não são iguais.

É apropriado, pela fundamentação teórica proposta por Anderson e van Wincoop (2003), aplicar uma análise de efeitos fixos (EF), visando controlar a heterogeneidade do conjunto de países estudados. Essa pode ser traduzida como características não observáveis dos países ou de difícil mensuração e, dessa forma, elimina a possibilidade que uma omissão se expresse como um viés (FEENSTRA, 2004). Essa heterogeneidade pode ser a razão de um país exportar diferentes quantidades para dois países com Produto Interno Bruto semelhantes e equidistantes do país exportador. De fato, os diferenciais podem resultar, por exemplo, de fatores culturais, históricos ou políticos, peculiares a cada país (ou par de países) que afetam o nível comercial e são relacionados às variáveis inseridas no modelo. Assim, estimativas que não levem em consideração tal efeito podem apresentar viés de heterogeneidade ao indicar que um montante equivalente será exportado para esses dois países quando, na verdade, esses volumes não serão idênticos (SOUZA, 2009).

Na estimativa por EF é necessário definir a forma a ser empregada, considerando que existem duas especificações para sua execução. A primeira é caracterizada por uma abordagem

---

<sup>39</sup>Disponibilizada pelo *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales* (CEPII) <[www.cepii.fr/CEPII/en/bdd\\_modele/bdd.asp](http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/bdd.asp)>.

de EF por país específico, onde são incluídas variáveis *dummies* que assumem valor igual a um, quando os fluxos envolvem uma nação em particular, ou seja, para cada importador e para cada exportador, respectivamente. A segunda abordagem reside na aplicação de EF por pares de países da amostra; nesse caso são incluídas no modelo variáveis *dummies* que assumem valor igual a um quando os fluxos envolvem um dado par de países (BALDWIN E TAGLIONI, 2006; CHENG E WALL, 2005). A abordagem mais apropriada deve ser definida condicionada ao objetivo do trabalho a ser executado (HEBLE *et al.*, 2007).

Considerando que o EF capta todas as particularidades específicas de um país ou de par de países, se a finalidade do estudo proposto for mensurar o efeito de variáveis específicas de cada economia sobre a atividade comercial, a estimação de EF por pares de países é recomendada. Nesse caso, se a finalidade do estudo for avaliar, por exemplo, o efeito de tarifas, medidas não-tarifárias ou instituições sobre o comércio, esse método é o mais apropriado. Por sua vez, a especificação de EF por países é adequada se o estudo visar a mensuração do efeito de variáveis relativas ao par de países, como distância bilateral, mesmo idioma, dentre outros. Esse método, por conseguinte, é considerado mais apropriado para se obter estimativas consistentes.

Dado que o objetivo do presente trabalho é captar o efeito de variáveis específicas de cada economia, mais especificamente da corrupção e do ambiente institucional em que essa se manifesta, a abordagem adotada é a estimativa de EF por pares de países. Para a condução desse método, o intercepto varia de acordo com os pares de países, o número de *dummies* requerido para isso é igual a  $R(R - 1)/2$ , onde  $R$  é equivalente ao número de países que compõem a amostra (BALDWIN E TAGLIONI, 2006).

### **3.5 Resultados**

Este item apresenta os resultados obtidos com a estimativa do modelo aplicado, bem como caracteriza as variáveis enfocadas no estudo, dentro do conjunto amostral considerado e tece uma análise descritiva dessas variáveis, visando completar as conclusões derivadas da modelagem empírica.

#### **3.5.1 Análise descritiva das variáveis**

As Figuras 3.1 a 3.4 apresentam a média do Indicador de Controle de Corrupção que foi adotado pelo estudo para o Brasil e seus 52 parceiros comerciais dentro de cada período temporal. A Figura 3.1 esboça a média do indicador dentro do período 1, compreendido pelos

anos de 2003 a 2006. O Brasil obteve pontuação média de 0,03 na percepção de corrupção nesse período, enquanto o *score* médio dos países pertencentes ao conjunto amostral foi de 0,58.

Nesse sentido, dentro dos quatro primeiros anos de análise, correspondentes ao primeiro período de governo Lula, o Brasil foi um dos 28 países, dentre os 52 analisados na presente pesquisa abaixo dessa média; ou seja, países onde a corrupção foi percebida de maneira mais expressiva comparativamente àqueles com melhor desempenho no indicador.

Em relação à sua posição dentro da escala mundial, o país perdeu 17 posições no período, saindo da posição 78 e fechando 2006 na posição 95, o que indica um aumento da percepção da corrupção no Brasil em relação aos demais países. Dentro do período, o Brasil fechou 2005 com *score* de 0,02 para o indicador, ao passo que no ano de 2006 esse número caiu para -0,14, indicando uma deterioração da percepção de corrupção interna no referido ano.

Os escândalos de corrupção no setor público ganharam repercussão no país a partir do ano de 2005, em especial o denominado “mensalão”, o que pode ser um dos pontos que contribuíram para a queda do indicador no final do período. Além desse, um outro caso envolvendo corrupção ativa ganhou destaque dentro do período 1, que foi a CPI dos CORREIOS, envolvendo irregularidades na administração da estatal, instaurada no ano de 2005.

O país com maior média nesse mesmo período, ou seja, onde a percepção da corrupção foi menor, foi a Finlândia, com média de 2,41. Em contrapartida, o país que registrou menor média, dentro do conjunto foi o Paraguai, com -1,36.

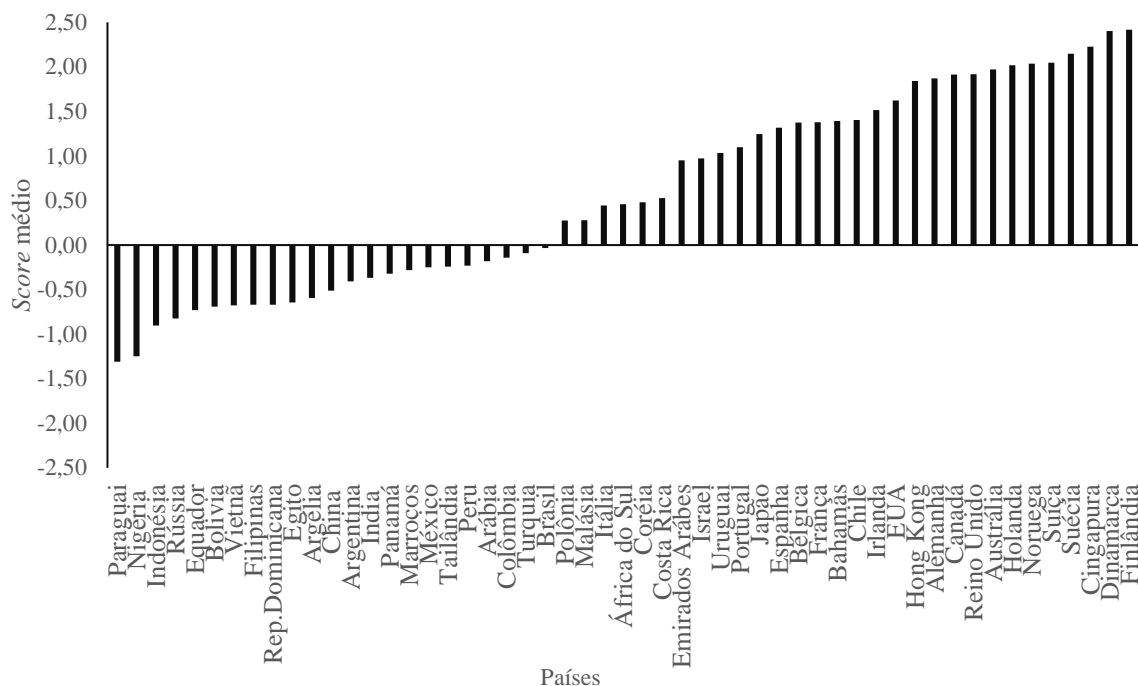


Figura 3.1: Média do *score* do Indicador de Controle de Corrupção para cada país no período 1 (2003 a 2006)

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

A Figura 3.2 apresenta as mesmas variáveis para o período 2, composto pelos anos de 2007 até 2010. No segundo período de Governo Lula, o Brasil obteve *score* médio de -0,06, enquanto a média dos países consistiu novamente em 0,58. Dessa forma, o Brasil foi um dos 28 países abaixo dessa média dentro do conjunto. O país iniciou em uma melhor posição no *ranking* mundial em relação ao período anterior, na 93ª colocação no ano de 2007 e encerrou o período na 85ª posição, subindo 8 posições nesse intervalo de tempo. A Dinamarca, por exemplo, apareceu novamente como associado a menor corrupção, enquanto Rússia registrou a menor média, -1,04.

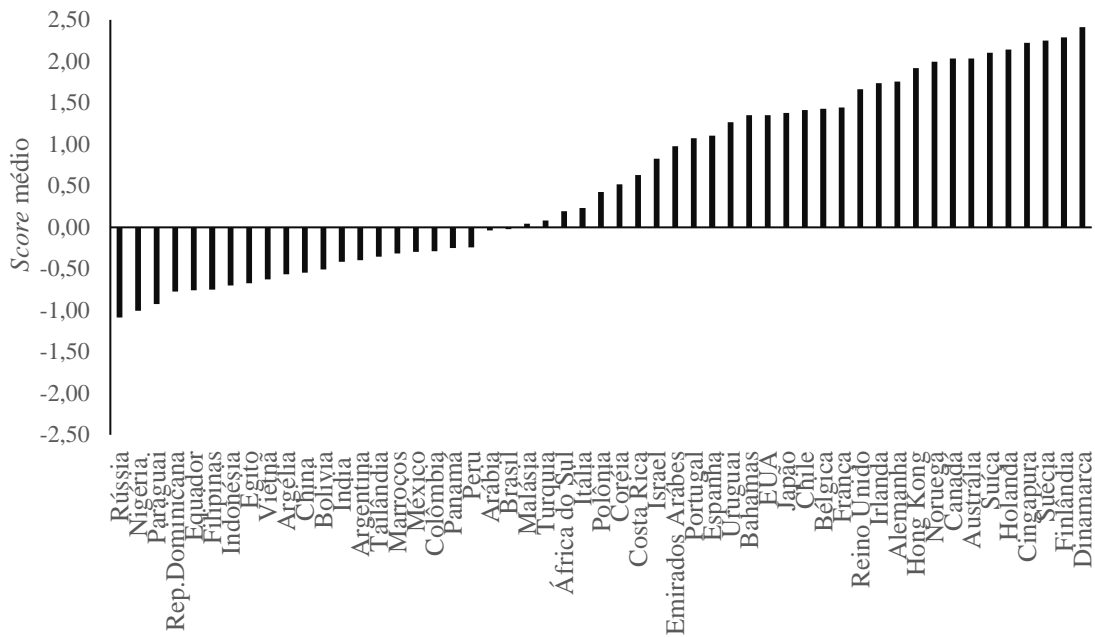


Figura 3.2: Média do *score* do Indicador de Controle de Corrupção para cada país no período 2 (2007 a 2010)

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

Por sua vez, no período 3, relativo aos anos de 2011 até 2014, a média associada ao Brasil caiu em relação aos dois primeiros conjuntos temporais, expondo uma maior percepção de corrupção nesse período. Com média de -0,07, o país registrou uma queda mais significativa no ano de 2014, onde o país caiu 18 posições. Dentro dos países que compõem a análise, a média geral desse indicador foi de 0,58. Ao longo dos quatro anos o país perdeu 33 posições no *ranking* global já indicando um aumento na percepção de disseminação da corrupção no país. O quadriênio, já sob gestão de Dilma Rousseff, foi marcado pela exposição das atividades ilícitas envolvendo a Petrobrás e eclosão da Operação Lava Jato, em 2014, considerada a maior iniciativa de combate à corrupção e lavagem de dinheiro do Brasil (MPF, 2020).

Dinamarca, Finlândia, Noruega, Suécia e Suíça lideraram o *ranking* no período, sendo considerados os países com menores percepções de corrupção em seus setores públicos, enquanto Nigéria registrou a menor média.

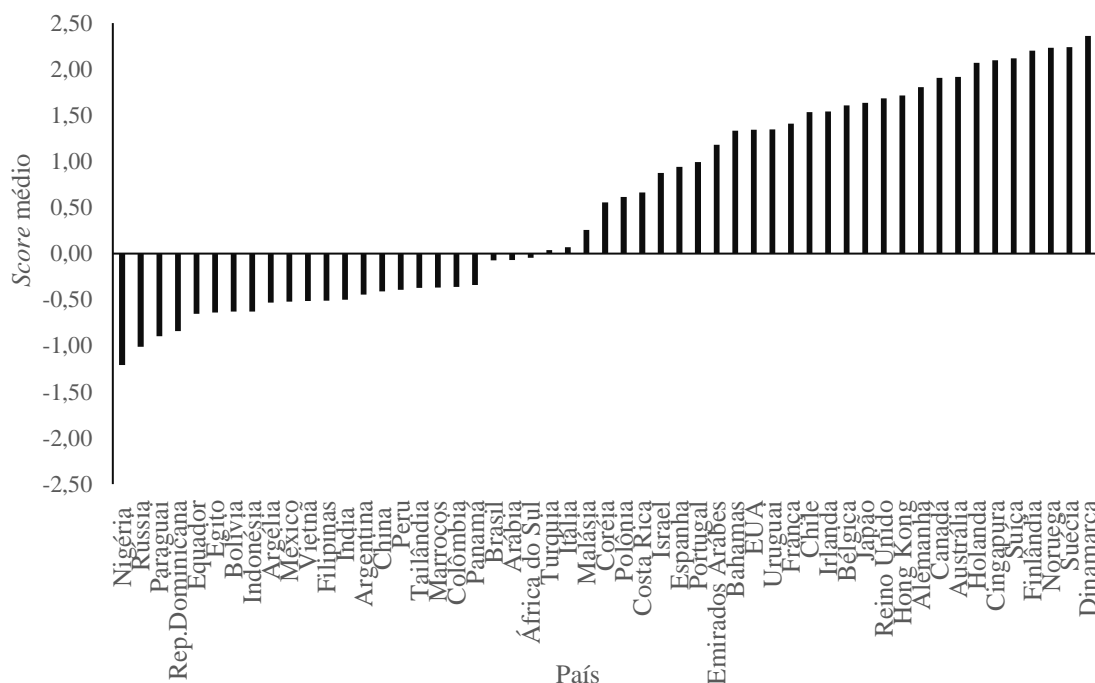


Figura 3.3: Média do *score* do Indicador de Controle de Corrupção para cada país no período 3 (2011 a 2014)

Fonte: Elaborado com base em dados *World Bank* (2020)

Por fim, a Figura 3.4 apresenta o período 4, em que a percepção de corrupção foi mais elevada no Brasil quando comparada aos três anteriores. Os anos de 2015 a 2018, marcados por reflexos da Operação Lava Jato e do *impeachment* de Dilma Rousseff, registraram média do indicador de corrupção de -0,43, a menor dentre os períodos avaliados, o que demonstra maior percepção de prática de corrupção no período da análise. O país iniciou o período na posição 112, finalizando na 125ª colocação, perdendo 13 posições ao longo do quadriênio. O ano de 2017, ano posterior ao *impeachment*, marcou o pior desempenho do Brasil no indicador dentro de toda a série disponibilizada pelo *World Bank* até então, com *score* de -0,53, o país apareceu na posição 134 do *ranking* mundial.

Dentro dos quatro anos que formam o período, a média do indicador entre os países abordados consistiu em 0,55. Finlândia, Dinamarca, Suécia e Noruega apareceram como as maiores médias. Os países nórdicos estão no topo da lista em todos os anos da série analisada, indicando menores percepções de corrupção nesses países. Milhorarce (2016) argumenta que um dos sucessos para a baixa corrupção na Dinamarca, por exemplo, reside em alguns atributos como fornecer menos regalias aos políticos comparativamente às demais nações, permitir pouco espaço para indicações para cargos públicos, concomitante a isso, o profissional que não reportar um ato ilícito é demitido. Outro ponto atribuído para o resultado positivo desse país é a promoção da transparência, os canais de comunicação do governo via internet são, em geral,



bem munidos de dados sobre gastos de políticos, salários, investimentos por áreas, por exemplo, e o cidadão pode requerer informações que não estejam divulgadas nesses canais. Além disso, o país conta com a Ouvidoria Parlamentar, um órgão cuja incumbência é receber reclamações contra o governo, mais do que registrar notificações, a instituição tem poder de intermediar mudanças.

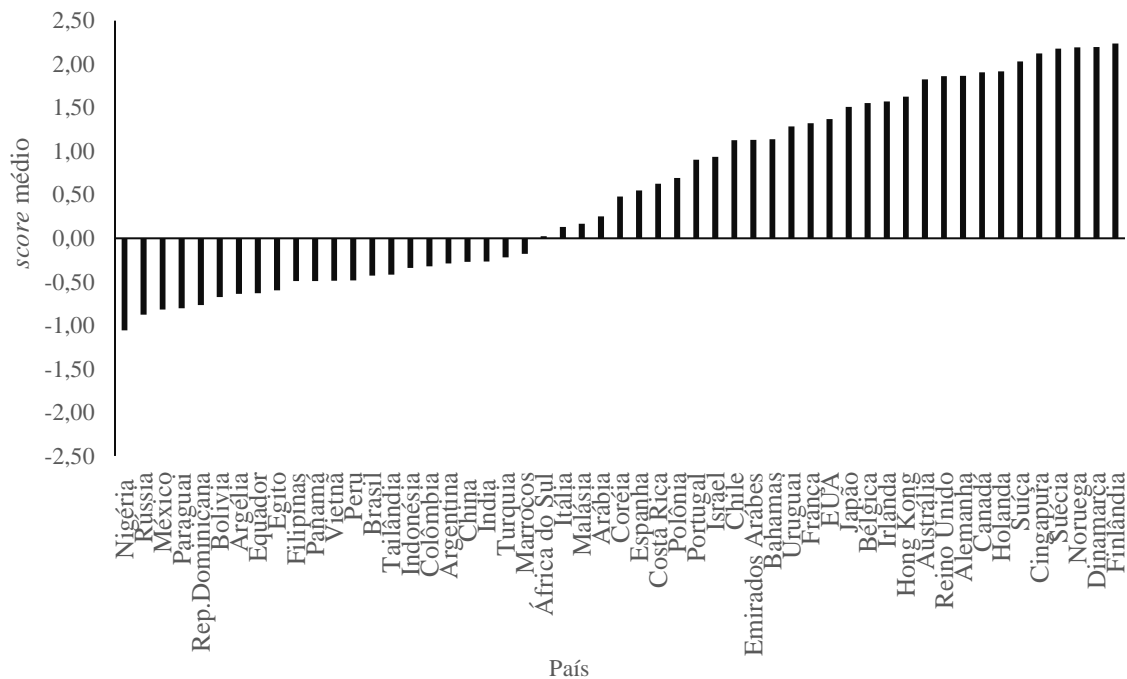


Figura 3.4: Média do *score* do indicador de controle de corrupção para cada país no período 4 (2015 a 2018)

Fonte: Elaborado com base em dados do *World Bank* (2020)

A partir das Figuras 3.1 a 3.4 verifica-se que, em geral, os países que apresentaram *scores* médios mais elevados no indicador de corrupção foram países de alta renda, enquanto os países que apresentaram os menores *scores* médios foram países que, em geral, são caracterizados por menor renda, evidenciando que, possivelmente, países mais desenvolvidos são vistos como menos corruptos enquanto países menos desenvolvidos são atrelados à maior corrupção. Narayan e Bui (2019) buscaram verificar essa relação empiricamente, os autores descobriram que os efeitos negativos da corrupção no país avaliado, Vietnã, não dependeram de os parceiros comerciais serem desenvolvidos ou em desenvolvimento. Todavia, verificou-se que a corrupção detém um maior efeito desencorajador ao comércio em países em desenvolvimento do que em países desenvolvidos. Bandyopadhyay e Roy (2015) analisaram igualmente a relação supracitada e argumentaram que a corrupção pode afetar de formas distintas o comércio de nações de diferentes classes de renda se os setores envolvidos nas trocas

são dependentes de acordos contratuais e de mercado de crédito. Para os autores, o entendimento dessa relação pode ser considerado uma lacuna ainda em construção. Uma vez que o Brasil é classificado como um país em desenvolvimento torna-se relevante investigar essa ligação a fim de minimizar possíveis perdas em seu comércio.

O país vem piorando sua posição no *ranking* geral do Indicador de Controle de Corrupção, como um reflexo do aumento da percepção de atos corruptos na esfera pública brasileira, em especial após o ano de 2012, ano que marca o aumento da percepção da corrupção doméstica por parte dos residentes analisados até o ano mais recente disponibilizado pela pesquisa. No ano de 2011, por exemplo, o país alcançou a 79<sup>a</sup>. posição, a mais satisfatória na série analisada. A partir de então, o Brasil vem aumentando a corrupção percebida, ou seja, piorando seu índice em relação aos demais países. No ano seguinte, em 2012, colocou-se no 89º lugar na escala comparativa entre as nações e assim gradualmente até a marca registrada em 2018. O ano de 2017 representou o pior resultado dentro da série investigada por esse estudo, 2003 a 2018, no referido ano o país atingiu a pontuação de -0,17, o que o colocou na posição 134 (*WORLD BANK*, 2020).

A Tabela 3.2 contém os 52 países incluídos na amostra de acordo com sua classificação de renda. A decomposição considera a classificação do último período analisado. A amostra é composta por 29 países considerados desenvolvidos, associados à alta renda, o que corresponde a aproximadamente 56% da amostra, 15 países associados à renda média alta, correspondendo a cerca de 29% da amostra e 8 países considerados de renda média baixa, cerca de 15% do conjunto amostral.

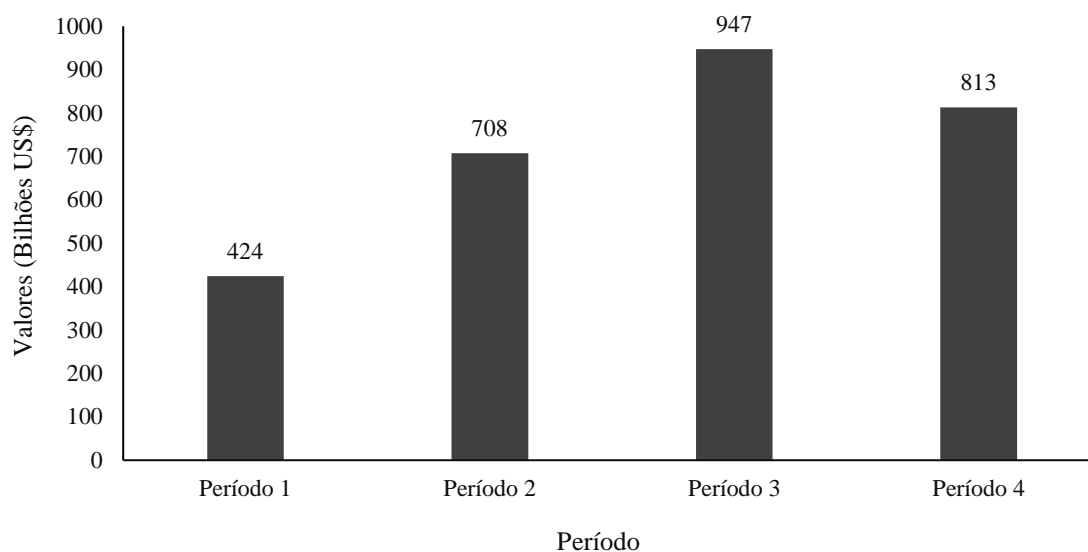
Tabela 3.2: Decomposição dos países da amostra por nível de renda

Desenvolvido		Em desenvolvimento	
Renda alta		Renda média alta	Renda média baixa
Estados Unidos	Suíça	China	Índia
Holanda	Noruega	Argentina	Bolívia
Hong Kong	Itália	México	Nigéria
Alemanha	Canadá	Paraguai <sup>7</sup>	Marrocos
Espanha	França	Peru	Filipinas
Chile <sup>6</sup>	Suécia	Malásia	Indonésia
Cingapura	Israel	República Dominicana <sup>3</sup>	Vietnã <sup>4</sup>
Coréia do Sul	Japão	Colômbia <sup>3</sup>	Egito
Panamá <sup>8</sup>	Finlândia	Equador <sup>5</sup>	
Reino Unido	Austrália	África do Sul <sup>1</sup>	
Uruguai <sup>6</sup>	Irlanda	Costa Rica	
Emirados Árabes Unidos	Polônia	Argélia <sup>3</sup>	
Portugal	Arábia Saudita	Turquia	
Dinamarca	Bahamas	Rússia	
Bélgica		Tailândia <sup>7</sup>	

Fonte: *World Bank* (2020)

Nota: Alguns países mudaram sua classificação de renda ao longo dos anos analisados no estudo. Assim, para indicar um país que teve sua classificação alterada ao longo do período e identificar o ano no qual sua classificação foi alterada foram incluídas notas numéricas, por exemplo a África do Sul, denotada com (1), indica que a nação foi classificada como renda média alta a partir do ano de 2004. Países sem nota indica que o país esteve classificado dentro da mesma categoria de renda durante todo o período analisado. A notação é dada da seguinte forma: (1) A partir de 2004; (2) A partir de 2005; (3) A partir de 2008; (4) A partir de 2009; (5) A partir de 2010; (6) A partir de 2012; (7) A partir de 2014; (8) A partir de 2017.

Verificados os indicadores e renda dos países, a Figura 3.5 mostra a evolução do valor médio das exportações brasileiras agregadas para cada um dos quatro períodos abordados.



Figura

### 3.5: Valores médios das exportações brasileiras totais, por período\*

Fonte: Elaborado com base em dados do COMTRADE (2020)

\*Nota: Período 1: 2003 a 2006;  
 Período 2: 2007 a 2010;  
 Período 3: 2011 a 2014;  
 Período 4: 2015 a 2018.

É possível constatar que o valor das exportações brasileiras aumentou nos períodos 1 a 3. O movimento verificado pode estar associado, entre outros, ao *boom* das *commodities*, que teve início a partir de meados de 2000 e encerrou-se em 2014. Nesse período, o preço das *commodities* foi elevado em virtude da expansão econômica e aumento da demanda em diversos países, ressaltando-se a expansão da China.

O fim desse ciclo, responsável pelo agravamento da crise econômica brasileira em 2014, coincide com a retração do crescimento dessas exportações. O período coincide igualmente com o período de agravamento da crise política no Brasil, com aumento na percepção de corrupção generalizada no setor público e o *impeachment* presidencial.

Em relação aos principais demandantes dos produtos nacionais, estão a China e Estados Unidos. Ao longo dos 16 anos, a China foi responsável por aproximadamente 16% das exportações totais brasileiras (considerando todos os países demandantes) e por aproximadamente 19,5% quando verificados os 52 países que compõem o conjunto considerado nesse estudo. Entre os produtos demandados pelo país asiático, destacam-se a soja, o petróleo bruto e o minério de ferro. Os Estados Unidos, por sua vez, foi o destino de aproximadamente 13% das exportações totais (considerados todos os países) e cerca de 16% quando considerados os países pertencentes ao conjunto amostral de países ao longo dos quatro períodos. Entre os principais produtos enviados aos Estados Unidos destacam-se produtos semi-acabados e formas primárias de ferro e aço.

A Tabela 3.3 apresenta as estatísticas descritivas das variáveis aplicadas dentro dos anos que compõem a amostra. Em média, foram exportados aproximadamente US\$ 2 bilhões em bens durante o horizonte de tempo considerado na análise, sendo que o valor máximo correspondeu à China no ano de 2018, enquanto o menor montante exportado deu-se em 2003, para a Nigéria.

Tabela 3.3: Média, desvio padrão, valores máximo e mínimo das variáveis que compõem a amostra no período de 2003 a 2018

<b>Variável</b>	<b>Média</b>	<b>Desvio Padrão</b>	<b>Máximo</b>	<b>Mínimo</b>
<i>Export</i> (milhões US\$)	2.984	5.905	63.929	25.012
<i>PIB exp.</i> (milhões US\$)	1.736.187	657.958	2.620.000	558.000
<i>PIB imp.</i> (milhões US\$)	1.122.727	2.514.147	20.580.000	7.691
<i>Corrupção export.</i>	-0,14	0,21	0,17	-0,53
<i>Corrupção Import.</i>	0,58	1,09	2,47	-1,39
<i>Inst export.</i>	0,49	0,06	0,60	0,40
<i>Inst Import</i>	0,43	0,94	1,80	-1,91
<i>Distância (Km)</i>	9632,25	4633,08	18549,61	1134,65

Fonte: Dados da pesquisa

No que tange à corrupção nos países importadores, o *score* médio foi de 0,58, e desvio padrão, medida que indica a dispersão dos dados amostrais, de 1,09. O *score* mais elevado foi o obtido pela Dinamarca no ano de 2006, enquanto o menor *score* é atrelado ao Paraguai. Quando observado o indicador de corrupção no país exportador, isto é, no Brasil, a média do *score* do indicador foi de -0,14 com desvio padrão de 0,21, sendo que o valor máximo, que aponta menor percepção de corrupção, correspondeu ao ano de 2011, enquanto o *score* mínimo, indicativo de maior percepção de corrupção, ocorreu em 2017.

A Tabela 3.3 indica igualmente os dados referentes ao PIB no país exportador e nos importadores. Em relação ao Brasil, o valor médio do PIB dentro dos anos inseridos no estudo foi de cerca de US\$ 1.736 trilhão, com menor valor no ano de 2003, já o maior valor alcançado pelo PIB foi no ano de 2011. Em relação ao conjunto de países importadores, a média foi de aproximadamente US\$ 1.222 trilhão, o maior PIB registrado pelo conjunto de países foi relativo

ao PIB dos Estados Unidos, no ano de 2018, enquanto o menor valor é associado ao Paraguai em 2003.

No que se refere à variável aplicada como *proxy* para inferir o ambiente institucional, o indicador de voz (opinião) e responsabilidade do *World Bank*, o valor médio alcançado pelo Brasil foi de 0,49, associado a um desvio padrão de 0,06. O *score* máximo do indicador, alusivo à maior percepção do exercício da democracia no país, se deu nos anos de 2008 e 2010, onde ambos registraram *score* de 0,60. Enquanto o valor mínimo, deu-se nos anos de 2018, 2013, 2004 e 2003, quando o *score* foi de 0,40. O valor médio desse indicador no conjunto de países importadores foi de 0,43, com valor mínimo associado à Arábia Saudita no ano de 2011 e valor máximo atingido pela Dinamarca em 2004.

A Tabela 3.3 mostra ainda que em média, os parceiros comerciais do Brasil situam-se a 9632,55 km de distância, considerando as cidades mais populosas dos países. O importador mais distante é o Japão, enquanto o parceiro mais próximo é o Paraguai.

Após ponderar os dados, cuja análise complementa a análise econométrica, a seção subsequente apresenta os resultados derivados do modelo aplicado, o modelo gravitacional.

### **3.5.2 Resultados do modelo estimado para avaliar efeitos da corrupção sobre exportações**

A especificação da equação (13) busca estimar o efeito da corrupção nos fluxos comerciais agregados, por período de governo. A Tabela 3.4 mostra os resultados da equação estimada pelos modelos *Pooled*, Efeitos Aleatórios (EA) e Efeitos Fixos (EF – MQO e PPML). Todavia, pela especificação da equação gravitacional adequada à análise dos efeitos da corrupção, espera-se que o modelo *pooled* apresente viés, por não considerar os efeitos específicos dos países (BALDWIN e TAGLIONI, 2006).

Tabela 3.4: Resultados das estimativas das equações gravitacionais expandidas

	Modelo			
	<i>Pooled</i>	Efeitos Aleatórios (EA)	Efeitos Fixos (MQO)	Efeitos Fixos (PPML)
<i>lnPIB_export</i>	0.258 (0.195)	0.355* (0.097)	0.355* (0.097)	0.328* (0.106)
<i>lnPIB_import</i>	0.955* (0.019)	0.797* (0.062)	0.797* (0.062)	0.860* (0.133)
<i>Inst_export</i>	1.073 (2.164)	1.036 (0.008)	1.035 (1.008)	0.531 (1.143)
<i>Inst_import</i>	-2.023* (0.157)	-0.865** (0.384)	-0.865** (0.384)	-0.107 (0.661)
<i>corr_export</i>	-0.643 (0.871)	-0.565 (0.408)	-0.565 (0.408)	-1.210* (0.318)
<i>corr_import</i>	-0.582* (0.145)	-0.307 (0.035)	-0.307 (0.354)	-0.575 (0.756)
<i>Período_1</i>	-	-	-	-
<i>Período_2</i>	-0.108 (0.142)	-0.088 (0.066)	-0.088 (0.066)	0.081** (0.040)
<i>Período_3</i>	-0.150 (0.226)	-0.135 (0.010)	-0.135 (0.105)	-0.136 (0.095)
<i>Período_4</i>	-0.130 (0.181)	-0.090 (0.085)	0.090 (0.085)	-0.121*** (0.069)
<i>lnDistância</i>	-1.266* (0.047)	-	-	-
<i>Constante</i>	-12.574* (4.559)	-23.291* (2.290)	-23.463* (2.280)	-21.142* (3.679)
R <sup>2</sup>	0.77	0.60	0.60	0.97
Observações	828	828	828	832
Grupos (pares de países)	-	52	52	52
Teste F (Chow)			124.14*	
Teste de Breusch e Pagan			4828.00*	
Teste de Hausman		4.40		-
Binárias de anos (períodos)	Sim	Sim	Sim	Sim

Fonte: Resultados da pesquisa.

\* Significância a 1%;

\*\* Significância a 5%;

\*\*\* Significância a 10%.

R<sup>2</sup> em EA e EF é correspondente ao R<sup>2</sup> *Within*.

Os resultados dos testes de Chow (F) e de Multiplicador de Lagrange (Breusch e Pagan) confirmam que as estimativas pela regressão *pooled* não apresentam um bom ajuste, uma vez que não é possível rejeitar que os efeitos específicos por países afetam o comércio bilateral. Tal especificação não leva em consideração nenhuma variável de controle alusiva à individualidade dos países, omitindo informações relevantes para a explicação da relação analisada.

Esses resultados sugerem que a especificação por dados em painel é mais apropriada. O teste de Hausman informa qual, entre as duas especificações desse método - efeitos fixos ou efeitos aleatórios - se ajusta melhor aos dados empregados. No entanto, a teoria alusiva ao modelo gravitacional indica que a especificação com efeitos fixos é a mais adequada, pois apresenta estimativas consistentes na presença de heterocedasticidade, o que pode ocorrer em modelos gravitacionais em virtude da heterogeneidade entre os países analisados, assim como por variáveis não observadas (SANTOS SILVA E TENREYRO, 2006).

Dentro da especificação de efeitos fixos, foram testadas duas técnicas, estimativas por MQO e PPML. Santos Silva e Tenreyro (2006) sugerem que a especificação via PPML se ajusta melhor à modelagem empregada no estudo, segundo esses autores, o método proposto é superior por apresentar estimativas não-viesadas, tal especificação foi difundida desde então e é amplamente empregada em estudos que aplicam o modelo gravitacional. Adicionalmente, o modelo estimado por efeitos fixos através do modelo PPML, foram relativamente melhores em termos de significância dos coeficientes e em termos de sinais esperados e do ajustamento pelo  $R^2$  *within*. Por conseguinte, a análise dos efeitos foi elaborada a partir dessa especificação.

Os resultados associados ao PIB de ambos os países, exportador e importadores, foram positivos e significativos, conforme apontado pela teoria, logo, quanto maior o tamanho econômico dos países, maiores suas capacidades de produção e consumo, respectivamente. Dada a forma apresenta, os coeficientes podem ser interpretados como elasticidades, dessa forma, foi estimado que um aumento de 1% no PIB do Brasil, país exportador, aumentou 0.328% suas exportações, indicando que um maior crescimento do produto agregado aumenta a oferta de bens produzidos internamente no mercado internacional, incrementando o fluxo de exportação. Em contrapartida, um aumento de 1% no PIB dos países importadores aumentou em 0.860% as exportações nacionais. Como o PIB representa a capacidade de compra desses países, esse resultado sugere que quanto maior o PIB maior é a demanda dos países por produtos importados do Brasil, refletindo em um aumento na demanda externa e maiores as exportações por parte do país de origem.

A variável instituições, corresponde ao indicador de voz (opinião) e responsabilidade, disponibilizado pelo *World Bank*, e foi aplicado como *proxy* para o grau de adequação do



ambiente institucional dos países. O parâmetro foi inserido no modelo na tentativa de controlar para diferenças quanto à qualidade institucional entre os países, uma vez que tal variável parece influenciar as exportações, aumentando os custos indiretamente, quanto menor a qualidade institucional. Campos *et al.* (2010) e Méon e Weill (2010) explicam que a omissão desse controle pode consistir em um viés relevante para a análise do efeito da corrupção nas variáveis econômicas e na determinação do efeito “graxa” *versus* “areia” destacada pela literatura.

A variável que captura essa dimensão apresentou resultado positivo quando analisado o ambiente do exportador e sinal negativo, quando verificado o ambiente dos importadores, no entanto, ambos não foram significativos. Recapitulando, os pressupostos teóricos adotados neste estudo embasados na literatura pertinente à temática indicam que o país associado a um ambiente com melhor qualidade potencialmente imprime maior credibilidade, facilidade nas negociações e acordos e maior transparência, elementos que podem influenciar em seus custos de transação, tornando-o um país mais atrativo para investimentos, por exemplo, e para o desenvolvimento de suas atividades econômicas, podendo se refletir, indiretamente, em seu comércio externo. Além disso, um país com melhor ambiente poder estar associado a um melhor direcionamento de recursos e estabelecimento de políticas visando o bem-estar comum e o crescimento do país. Porém, não foi possível confirmar tal hipótese, dada a significância auferida nos resultados.

Após o controle do ambiente institucional, o trabalho apresenta os resultados relativos à variável enfocada pelo estudo, ou seja, a corrupção. O coeficiente estimado para a corrupção referente ao Brasil mostrou-se significativo a 1%, com sinal negativo, conforme esperado e apontado na literatura. Por se tratar de um indicador de percepção de corrupção no Brasil<sup>40</sup>, o coeficiente negativo corrobora a hipótese central do estudo, a qual afirma que uma maior corrupção exerce efeito negativo nas exportações.

Essa relação pode ser dar de diferentes formas. A literatura discutida no estudo aponta como principais, a distorção nos custos de transação do país, a distorção nos incentivos dos agentes, a redução da credibilidade e aumento nas incertezas nos mercados do país identificado como corrupto. Além dos possíveis subornos, acordos paralelos, distribuição ineficiente de recursos e adoção de políticas que podem não visar um benefício coletivo e sim o privado,

---

<sup>40</sup> Conforme explicado na metodologia, o indicador de percepção de corrupção disponibilizado pelo *World Bank* varia entre -2,5 e 2,5, onde -2,5 representa países mais corruptos e 2,5 países menos corruptos (países onde a corrupção é considerada mais controlada), para fins estatísticos esse indicador foi tratado para uma escala crescente entre 0 e 1, a fim de torná-lo mais intuitivo o valor do *score* redimensionado foi subtraído do número 1 com a finalidade de atribuir nota 0 para países menos corruptos e 1 para associar países mais corruptos, dessa forma, quanto maior o indicador, maior a corrupção.

prejudicam o crescimento e o desenvolvimento do país, e conseqüentemente suas atividades produtivas, como as exportações.

Bardhan (2006) e Dutt e Traca (2010) argumentam que o impacto da corrupção pode interagir com a extensão das regulamentações das economias e definem dois tipos de corrupção que podem impactar diretamente na área do comércio internacional. Na visão dos autores os responsáveis por operar burocracias podem solicitar subornos para realizarem suas atividades ou serem subornados permitindo empresas a burlarem regulamentos, Dutt e Traca (2010) denominaram tais práticas como extorsão e evasão, respectivamente. A extorsão surge em função do controle dos procedimentos alfandegários pelos funcionários, logo, se existe uma maior disseminação de corrupção no país, pode haver uma maior tendência aos desvios de conduta na operação de tal controle em benefício de interesses do setor privado. Já a evasão surge à medida que recompensas aos funcionários são utilizadas para reduzir, por exemplo, tarifas e outras barreiras ao comércio. Em ambas as formas, a corrupção poderia atuar como uma facilitadora ao comércio, Rose Ackerman (1979) afirma que os funcionários aduaneiros podem ser propensos a se envolver em corrupção de ambos os tipos.

Nesse contexto, uma maior corrupção em um país pode também se refletir nas atividades aduaneiras, facilitando ou criando obstáculos para os fluxos tanto de entrada como de saída de bens em um país, consistindo em um elemento de aumento de custos de transação entre dois países, uma vez que para isso, existem custos monetários adicionais, além de imprevisibilidade e não transparência nas operações. Associando esse contexto com os resultados obtidos pelo estudo, foi apontado, como referido, um efeito negativo da corrupção no comércio, podendo a corrupção ter exercido tais reflexos na atividade aduaneira.

Pelo lado dos países importadores, o coeficiente estimado foi igualmente negativo, todavia não significativo. Apesar disso, uma vez que esses países também possuem custos de transação e são passíveis de incertezas em seus próprios mercados, suas relações podem ser influenciadas pelos custos derivados da corrupção. Dessa forma, o estudo ressalta que, além de combater a corrupção individualmente no próprio país, é importante que a corrupção seja combatida de forma coletiva com esforços de todos os países, para que resultados mais eficientes beneficiem o comércio de maneira mais ampla, confirmando que a corrupção é um problema econômico e social, com transbordamentos nas relações entre os mesmos.

A análise dos efeitos da corrupção sobre as exportações é complementada pelos resultados derivados das *dummies* relativas aos quatro recortes temporais adotados no estudo, correspondentes a quatro períodos de diferentes governos no Brasil: 2003/2006, 2007/2010, 2011/2014 e 2015/2018. A diferenciação dos períodos através de *dummies* foi aplicada a fim

de prever a direção do comportamento das exportações agregadas dentro de cada um dos recortes observados, uma vez que a percepção da corrupção apresentou diferenças dentro de cada período, em especial no período 4, onde a percepção da corrupção aumentou de forma mais significativa em relação aos períodos anteriores.

O período 1 foi escolhido como base para proceder essa análise, sendo o que obteve melhor média entre os recortes,  $-0.03^{41}$ , indicando um período de menor percepção de corrupção entre os quatro abordados, além de conter o ano que o Brasil alcançou melhor posição no *ranking* mundial, o ano de 2003, com *score* de 0,09 e posição 79 entre os países avaliados. O período 2 apresentou sinal positivo e significativo a 5%, o que indica que as exportações nesse recorte foram superiores ao período 1, em 0,081<sup>42</sup>. Já o período 3 e 4 se apresentaram negativos em relação ao período 1, todavia somente o parâmetro alusivo ao último período se apresentou significativo ao nível de 10%, indicando que por pertencer ao período 4, as exportações foram inferiores em relação ao período 1 em  $-0.121$ . Esse resultado é particularmente interessante, uma vez que os últimos dois recortes de análise estão associados aos anos de deterioração da percepção de corrupção no Brasil, em especial o período 4, podendo consistir em um indicativo de que a variável enfocada, corrupção, apresentou, de alguma forma, efeito nas exportações. Assim, os resultados auferidos nos períodos sustentaria a hipótese levantada pelo estudo, que indica que uma maior disseminação da corrupção atuaria negativamente nas exportações.

Apesar disso, cabe ressaltar que ao associar essa análise com o estudo descritivo apresentado na seção anterior, pode ser verificado que ainda que a percepção de corrupção tenha aumentado a cada período as exportações de bens agregados enviadas ao exterior foram igualmente ascendentes até o período 3, conforme demonstrado na Figura 3.5 desse estudo.

Como já aludido, a partir dos anos 2000 foi presenciado o *boom* das *commodities*, período de aquecimento da demanda mundial dessa classe de produtos e elevação de seus preços no mercado, favorecendo as exportações desses produtos. O Brasil pode verificar expansão de suas exportações em detrimento disso até o ano de 2014, ano que marcou o fim desse ciclo de alta demanda pelas *commodities*.

Paralelamente a esse cenário internacional, o período 3 foi caracterizado no Brasil como um período de agravamento da percepção da corrupção interna e pela instabilidade do cenário

---

<sup>41</sup> As médias do *score* foram elaboradas com a escala original disponibilizada pelo *World Bank*. O redirecionamento do indicador foi aplicado somente no modelo econométrico. As médias de cada período podem ser consultadas nas figuras disponíveis na análise descritiva dos resultados.

<sup>42</sup> No PPML a variável dependente é dada em nível, logo, o modelo, diferentemente das outras especificações testadas nesse trabalho, não é dado em log-log e sim em semi-log. Em virtude disso a análise de *dummies* não transcorreu como a forma usual aplicada quando a variável explicada é dada em log.

político-econômico, em especial no ano de encerramento desse período, 2014, ano onde o Brasil onde o país caiu 18 posições no *ranking* mundial de percepção de corrupção, e que culminaria em um *impeachment* presidencial no período posterior. As exportações nos anos que se seguiram assumiram uma tendência decrescente, diferentemente dos anos precedentes, conforme pode ser visto na Figura 3.5 na seção descritiva.

Ao longo do período 4 a percepção da corrupção interna deteriorou-se em relação aos outros recortes temporais, a média do *score* dentro dos quatro anos que compõe esse período foi de -0,43 (contrapondo com o período inicial, cuja média foi de -0,03) e no ano de 2017 o Brasil alcançou menor *score* e pior colocação no *ranking* mundial para essa dimensão, 134. Associando essa dimensão com a variável de controle do ambiente institucional, dentro do período a média para o indicador foi ligeiramente menor comparativamente aos seus antecessores (0,45 no período 1; 0,55 no período 2; 0,47 durante o período 3 e por fim, 0,40 no período 4), indicando que a percepção da democracia e liberdades nesse conjunto de tempo foi também ligeiramente menor em relação aos demais, ainda que com uma variação muito baixa. Dessa forma, podemos afirmar que o cenário de crise política e aumento da percepção da corrupção, conjuntamente com a difusão envolvendo casos de corrupção ativa, em especial em função da Operação Lava Jato no período, contribuíram para a retração das exportações no período 4, possivelmente derivado das incertezas e inseguranças geradas no mercado, o que pode ter se refletido, como apontado pela teoria, nos custos de transação. Aliado a isso, o momento 4 é caracterizado como o recorte posterior à queda de um ciclo favorável às exportações de *commodities*, o que também pode ter contribuído para a retração das exportações desse período.

### 3.6 Conclusões

A literatura aponta que a corrupção pode exercer efeito sobre as exportações de um país. No entanto tal impacto é considerado ambíguo, uma vez que podem ser verificados dois efeitos antagônicos derivados da corrupção sobre as trocas. Um destes pode ser identificado como efeito facilitador, onde é possível verificar um efeito positivo, e um segundo, onde pode ser verificado um efeito negativo. Este trabalho teve como objetivo investigar empiricamente essa relação para o Brasil em quatro períodos diferenciados pela gestão presidencial. Os resultados auferidos pelo estudo sugerem que no Brasil pode ser verificado o efeito negativo nas exportações agregadas dentro do horizonte temporal analisado.

O resultado negativo e significativo determinado nesse estudo pode ser explicado pela corrupção consistir em um elemento de custo indireto ao comércio. Um país onde ocorre maior

disseminação da corrupção potencialmente desestimula a competitividade e instiga maiores incertezas quanto à aplicabilidade de suas leis e acordos, existência de possíveis subornos, podem ser considerados mercados menos previsíveis e menos transparentes, sendo, dessa forma, associado a um ambiente inseguro para os o estabelecimento do comércio, afastando igualmente potenciais investidores e o estabelecimento de negociações. Dado que a previsibilidade e a transparência são elementos facilitadores ao comércio, a corrupção pode ser considerada um obstáculo às trocas e à viabilização de acordos. Dentro do contexto do comércio internacional, a corrupção pode se refletir nas atividades aduaneiras do país, incrementando os custos de transação por meio de *rente-seeking* associados às negociações internacionais. Isso pode se dar quando um agente altera burocracias e burla o recolhimento de taxas alfandegárias, por exemplo.

Esse resultado é particularmente interessante, uma vez que analisa um impacto derivado da corrupção ainda relativamente pouco explorado, seus efeitos no comércio internacional. Os impactos adversos originados pela corrupção, como distorções na distribuição de recursos, na desigualdade e no desenvolvimento são mais diretos e abordados na literatura, no entanto, os efeitos da corrupção podem se dar de forma ainda mais ampla, refletindo-se de forma indireta em outras variáveis e impactar no crescimento, emprego e renda, onerando ainda mais um país onde a corrupção é mais difundida. Logo, é importante o desenvolvimento de estudos que busquem cada vez mais compreender os efeitos econômicos da corrupção e entender os seus efeitos.

O estudo e o entendimento dos efeitos da corrupção na economia brasileira consiste em um tópico relevante em especial devido à eclosão de casos envolvendo corrupção no setor público verificados ao longo dos períodos analisados por esse estudo. Pela análise, foi possível constatar que os indicadores aplicados como *proxy* para inferir a corrupção foram deteriorando-se ao longo dos períodos conforme mais casos de corrupção foram eclodindo publicamente, sendo mais agravado nos períodos 3 e 4, compreendidos respectivamente pelos anos de 2011 a 2014 e 2015 a 2018, períodos cuja Operação Lava Jato foi deflagrada e o país passou por um processo de *impeachment*.

Foi possível concluir que a corrupção apresentou um avanço no país ao longo dos períodos considerados, o que, via análise descritiva, coincidiu com uma retração das exportações comparativamente aos anos onde a percepção da corrupção foi menor. Não se deve, no entanto, atribuir somente à corrupção esse movimento, e sim entender que os resultados refletem a direção de seu efeito, uma vez que os períodos associados à maior corrupção dentro da análise estiveram ligados à maior instabilidade política e incertezas tanto nos mercados,

como nas instituições do país, o que acaba se refletindo no desempenho da economia, prejudicando sua competitividade externa.

Considerando a evolução da percepção da corrupção no Brasil ao longo dos períodos e seu agravamento a partir do ano de 2014, o estudo buscou inferir a relação entre a corrupção e os fluxos exportados dentro de cada período. Foi verificado que as exportações foram crescentes até o período 3, retraindo-se no período subsequente. A análise econométrica sugeriu que embora tenha sido verificado a retração dos fluxos do período 3 para o período 4, as exportações ainda foram superiores aos patamares verificados nos dois primeiros períodos, ambos caracterizados por menores percepções de corrupção quando comparados à última agregação temporal, período 4. No entanto, o período 4, cuja corrupção atingiu patamares mais elevados, correspondeu a um movimento de recessão dos níveis de bens enviados ao exterior.

Esse resultado sugere que as exportações podem ter sofrido os efeitos econômicos gerados pelo aumento da corrupção e da deterioração do ambiente político nacional do período e as incertezas derivadas desse. É razoável considerar que além do efeito corrupção, o país apresentava um aquecimento na sua demanda em virtude das condições do mercado internacional até meados de 2014. Apesar do efeito positivo obtido por meio dos coeficientes do PIB, tanto no contexto doméstico (indicando aumento na capacidade de geração de excedentes exportáveis), como pelo lado dos importadores (denotando maior capacidade de absorção das exportações brasileiras), não é possível descartar a influência da instabilidade política e da corrupção para a determinação de um período de recessão das variáveis macroeconômicas verificadas no período, entre elas a queda nas exportações.

O estudo também levantou a hipótese de que a corrupção nos países importadores pode influenciar as exportações domésticas, uma vez que a corrupção afeta não somente os residentes e a economia interna como também onera os seus parceiros comerciais e investidores via custos de transação. O resultado auferido pelo estudo foi negativo, todavia não significativo. No entanto, é possível indicar que a corrupção deve ser considerada um fenômeno a ser combatido de forma coletiva, em todos os contextos, isto é, para uma maior eficiência econômica e facilitação dos trâmites comerciais entre os países, a corrupção não deve somente ser combatida em um único país, devendo haver esforços também dos parceiros, dado que a corrupção é um fenômeno social.

Logo, pelos resultados encontrados não é possível rejeitar a hipótese principal adotada pelo estudo, sendo possível concluir que a corrupção pode ter exercido efeito negativo sobre as exportações brasileiras dentro do período temporal analisado. Esse resultado, além de estar dentro do esperado teoricamente, lança luz a respeito da importância dos efeitos econômicos

que a corrupção pode exercer e como pode impactar no crescimento. No caso da variável enfocada pelo estudo, exportações, a corrupção exerce efeito de forma indireta, via custos de transação e imprevisibilidade, dessa forma é importante o desenvolvimento de pesquisas que visem auxiliar na compreensão dos efeitos da corrupção e o alcance de seus impactos para que se possa dispender esforços e políticas mais efetivas com a finalidade de minimizar suas potenciais distorções nos mercados.

A dinâmica do efeito da corrupção nas atividades aduaneiras em específico, dada a importância que essa dinâmica pode exercer sobre os custos de transação no comércio, por exemplo, é um campo que ainda pode ser melhor investigado e compreendido a fim de entender a extensão de tais atos nos fluxos de importação e exportação. Todavia, a disponibilidade de dados que permitem esse estudo ainda constitui uma limitação para o seu desenvolvimento, sobretudo em virtude de tais atos ocorrerem extra oficialmente. Estudos que aprofundem a investigação da corrupção no comércio inserindo tarifas na análise também podem auxiliar em tal investigação.

Por conseguinte, esforços no combate e monitoramento da corrupção devem ser contínuos, uma vez que além das distorções sociais geradas pelo fenômeno, a corrupção também é transbordada para as atividades econômicas, ao refletir-se na capacidade de atração de investimentos, nas relações comerciais e na geração de emprego e renda, a corrupção acaba por distorcer igualmente a produtividade do país e sua competitividade no cenário nacional.

A investigação sobre os canais de transmissão da corrupção na economia carece de maior entendimento tanto para melhor compreender as distorções que podem ser geradas pela mesma como para reforçar a importância do desenvolvimento de mais mecanismos e de políticas anticorrupção cada vez mais efetivas e que consigam, de fato, reduzir seus impactos e inibir a prática.

## **Referências**

AKBARIAN, R.; SHIRAZI, H. The effect of corruption on trade volumes of selected countries in the Middle east and Latin America (2002-2008). **Quarterly Journal of Quantitative Economics**, v. 8, p. 29-46, 2012.

ANDERSON, J.; MARCOULLIER, D. Insecurity and the pattern of trade: an empirical investigation. **The Review of Economics and Statistics**, v. 84, n.2, p. 342-352, 2002.

ANDERSON, J. E.; WINCOOP, E. Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle. **American Economic Review**, v. 93, n. 1, p. 170-192, 2003.

\_\_\_\_\_. Trade costs. **Journal of Economic Literature**, v. 42, n. 3, p. 691-751, 2004.

ATSIR, D. I.; SUNARYATI, S. The Effect of Corruption on International Trade: a Case Study of Indonesian Trade to Nine Countries. *Eko-Regional*, v. 13, n. 1, p. 19-26, 2018.

BALDWIN, R. E.; TAGLIONI, D. **Gravity for dummies and dummies for gravity equations**. Discussion Paper n. 5850. Centre for Economic Policy Research London, 2006.

BANDYOPADHYAY, S.; ROY, S. **The effects of corruption on trade flows: a disaggregated analysis**. 2015. Disponível em: <[www.researchgate.net/publication/270591524\\_The\\_Effects\\_of\\_Corruption\\_on\\_Trade\\_Flows\\_A\\_Disaggregated\\_Analysis](http://www.researchgate.net/publication/270591524_The_Effects_of_Corruption_on_Trade_Flows_A_Disaggregated_Analysis)>. Acesso em ago. 2020.

BARDHAN, P. The economist approach to the problem of corruption. *World Development*, v. 34, n. 2, p. 341-348, 2006.

BELLOC, M. Institutions and international trade: A reconsideration of comparative advantage. *Journal of Economics Surveys*, n. 20, p. 3-26, 2006.

BISWAS, T.; KENNEDY, P. L. **Corruption and Agricultural Trade**. Agricultural and Applied Economics Association Conferences, Massachusetts, 2016. Disponível em: <[www.ageconsearch.umn.edu/record/235326/](http://www.ageconsearch.umn.edu/record/235326/)>. Acesso em set. 2020.

BRASIL. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **Exportações e importações gerais**. Disponível em: <[www.comexstat.mdic.gov.br/pt/home](http://www.comexstat.mdic.gov.br/pt/home)>. Acesso em nov. 2020.

BRASIL. Ministério Público Federal. **Caso Lava Jato**. 2021. Disponível em: <[www.mpf.mp.br/grandes-casos/lava-jato](http://www.mpf.mp.br/grandes-casos/lava-jato)>. Acesso em fev. 2021.

BREUSH, T.; PAGAN, A. A simple test for heterocedasticity and random coefficient variation. *Econometrica*, v. 47, n.3, p. 1278-1294, 1979.

CAMPOS, N. F.; DIMOVA, R.; SALEH, A. **Whiter corruption? A quantitative survey of the literature on corruption and growth**. IZA Discussion Papers, n. 5354, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn, 2010.

CARRARO, A.; FOCHEZATTO, A.; HILLBRECHT, R. O impacto da corrupção sobre o crescimento econômico do Brasil: aplicação de um modelo de equilíbrio geral para o período 1994-1998. **Anais do 34º Encontro Nacional de Economia**, Associação Nacional dos Centros de PósGraduação em Economia, 2006. Disponível em: <[www.anpec.org.br/encontro2006/artigos/A06A057.pdf](http://www.anpec.org.br/encontro2006/artigos/A06A057.pdf)> . Acesso em out., 2020.

CHENG, I.; WALL, H. J. Controlling for the heterogeneity in gravity models for trade and integration. *Federal Reserve Bank de Saint Louis Review*, v. 87, n. 1, p. 49-63, 2005.

DRABEK, Z.; PAYNE, W. The impact of transparency on Foreign Direct Investment. *Journal of Economic Integration*, v. 17, n.4, p. 777-810, 2002.

DUTT, P.; TRACA, D. Corruption and bilateral trade flows: extortion or evasion? *The Review of Economics and Statistics*, v. 82, n. 4, p. 843-860, 2010.



FEENSTRA, R. C. **Advanced international trade: theory and evidence**. 484 p. Princeton: Princeton University Press, 2004.

FRECKLETON, M.; CRAIGWELL, R.; WRIGHT, A. S. Foreign Direct Investment, economic growth and corruption in developing economies. 2010. Disponível em: <[www.researchgate.net/publication/228885335\\_FOREIGN\\_DIRECT\\_INVESTMENT\\_ECONOMIC\\_GROWTH\\_AND\\_CORRUPTION\\_IN\\_DEVELOPING\\_ECONOMIES](http://www.researchgate.net/publication/228885335_FOREIGN_DIRECT_INVESTMENT_ECONOMIC_GROWTH_AND_CORRUPTION_IN_DEVELOPING_ECONOMIES)>. Acesso em dez. 2020.

GROOT, H. L. F.; LINDERS, G.; RIETVELD, P.; SUBRAMANIAN, U. **The institutional determinants of bilateral trade patterns**. Discussion Paper n. 044/3, Tinbergen Institute, 2003.

HAUSMAN, J. Specification tests in Econometrics. **Econometrica**, v. 48, n. 6, p. 1251-1271, 1978.

HELBLE, M.; SHEPHERD, B.; WILSON, J. S. **Transparency and trade facilitation in the Asia Pacific: estimating the gains from reform**. Working Paper n. 41049, World Bank Development Research Group, 2007.

HOLZHEY, D. **Transaction costs and the pattern of international trade**. European Trade Study Group. 2003. Disponível em: <[www.etsg.org/ETSG2003/papers/holzhey.pdf](http://www.etsg.org/ETSG2003/papers/holzhey.pdf)>. Acesso em ago, 2020.

JONG, E.; BOGMANS, C. Does corruption discourage international trade? **European Journal of Political Economy**, v. 27, n. 2, p. 385-398, 2011.

KAUFMANN, D.; KRAAY, A.; MASTRUZZI, M. **The Worldwide Governance Indicators Methodology and Analytical Issues**. Policy Research Working Paper n. 5430. Development Research Group, World Bank, 2010.

KOTZIAS, F. V. **Modernização e desburocratização do comércio internacional no Brasil: reformas políticas e ajustes normativos necessários à plena implementação do Acordo sobre Facilitação do Comércio da OMC**. Tese (Doutorado), Programa de Pós Graduação em Direito, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo/SP, 2018.

LAMBSDORF, J. G. Corruption in empirical research – A review. 9<sup>th</sup> International Anti-Corruption Conference, Durban, South Africa. **Anais 9<sup>th</sup> International Anti-Corruption Conference**, 1999. Disponível em: <[www1.worldbank.org/publicsector/anticorrupt/d2ws1\\_jglambsdorff.pdf](http://www1.worldbank.org/publicsector/anticorrupt/d2ws1_jglambsdorff.pdf)>. Acesso em nov. 2020.

LARRAIN, F.; TAVARES, J. Does Foreign Direct Investment decrease corruption? **Latin American Journal of Economics**, Cuadernos de Economía, v. 41, n. 123, p. 217-230, 2004.

LEVCHENKO, A. A. **Institutional quality and international trade**. Working Paper n.04/231, Institute Monetary Fund. Disponível em: <[www.ssrn.com/abstract=646183](http://www.ssrn.com/abstract=646183)>. Acesso em ago. 2020.

LINDERS, G. J. M. **Intangible barriers to trade: the impact of institutions, culture and distance on patterns of trade**. Thela Tesis. Disponível em <[www.research.vu.nl/en/publications/intangible-barriers-to-trade-the-impact-of-institutions-culture-a](http://www.research.vu.nl/en/publications/intangible-barriers-to-trade-the-impact-of-institutions-culture-a)>. Acesso em set. 2020.

LISCIANDRA, M.; MIGLIARDO, C. An empirical study of the impact of corruption on environmental performance: evidence from panel data. **Environmental and Resource Economics**, v. 68, n.2, p. 297-318, 2017.

LOPES JUNIOR, E. P.; CÂMARA, S. F.; ROCHA, L. G.; BRASIL, A. Influence of corruption on state-owned enterprise expenditures. **Revista Brasileira de Administração Pública**, v. 52, n. 4, p. 695-711, 2018.

MÉON, P. G.; WEILL, L. Is corruption an efficient grease? **World Development**, v. 38, n.3, p. 244-259, 2010.

MILHORARCE, F. **Oito lições de combate à corrupção que a Dinamarca pode dar ao Brasil**. BBC, 2006. Disponível em: <[www.bbc.com/portuguese/noticias/2016/01/160126\\_dinamarca\\_corrupcao\\_fm\\_ab](http://www.bbc.com/portuguese/noticias/2016/01/160126_dinamarca_corrupcao_fm_ab)>. Acesso em dez. 2020.

MOHLMANN, J. L.; EDERVEEN, S.; GROOT, H. L. F.; LINDERS, G. J. Intangible Barriers to International Trade: A Sectoral Approach. Discussion Paper 09-021/3, Tinbergen Institute, 2009. Disponível em: <[www.ssrn.com/abstract=1352265](http://www.ssrn.com/abstract=1352265)>. Acesso em ago. 2020.

MUDAMBI, R.; NAVARRA, P. Institutions and international business: a theoretical overview. **International Business Review**, v.1, n.06, p. 635-646, 2002.

NARAYAN, S.; BUI, N. M. Does corruption in exporter and importer country influence international trade? **Emergence markets finance and trade**, p. 1-20, 2019. Disponível em: <[doi.org/10.1080/1540496X.2019.1679116](https://doi.org/10.1080/1540496X.2019.1679116)>. Acesso em out. 2020.

PAREJA, S. G.; VIVERO, R. L.; SERRANO, J. A. M. Corruption and international trade: a comprehensive analysis with gravity. **Applied Economic Analysis**, v.27, n.79, p. 3-20, 2019.

PINOTTI, M. C. Efeitos Econômicos da Corrupção. In: PASTORE, A. C. **Infraestrutura: eficiência e ética**. 1ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2017.

ROSE-ACKERMAN, S. The economics of corruption. *Journal of public economics*, v. 4, n. 2, p. 187-203, 1975.

SADIG, A. A. The effects of corruption on FDI inflows. *Cato Journal*, v.29, n.02, p. 267-294, 2009.

SALAZAR, C. A. S. **Corrupção e comércio internacional de minerais extrativos na América do Sul**. Dissertação (mestrado), 87 f., Departamento de Economia Rural, Programa de Pós Graduação em Economia Aplicada, Universidade Federal de Viçosa, Viçosa/MG, 2016.

SANTOS SILVA, J. M. C.; TENREYRO, S. The log of gravity. **The review of Economics and Statistics**, v. 88, n. 4, Cambridge, 2006.

SAPUTRA, P. M. A. Corruption perception and bilateral trade flows: evidence from developed and developing countries. **Journal of International Studies**, v. 12, n. 01, p.65-78, 2019.

SIQUEIRA, L. C. **Efeitos do ambiente institucional sobre o comércio de produtos agropecuários entre Brasil e União Europeia, 1995 a 2016**. Tese (Doutorado). 147 f. Pós Graduação em Administração, Universidade Federal de Lavras, Lavras/MG, 2019.

SOUZA, M. J. P. **Impactos da facilitação sobre os fluxos de comércio internacional: evidências do modelo gravitacional**. Tese (Doutorado). 106 f. Programa de Pós Graduação em Economia Aplicada, Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Piracicaba/SP, 2009.

SHEPHERD, B. **Speed Money: Time, Corruption, and Trade**. Munich Personal RePec Archive Papern. 17337, University Library of Munich, 2009. Disponível em: <[https://mpra.ub.uni-muenchen.de/17337/1/MPRA\\_paper\\_17337.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/17337/1/MPRA_paper_17337.pdf)>. Acesso em dez. 2020.

TANZI, V. **Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope, and Cures**. Working Paper n. 98/63, International Monetary Fund, 1998. Disponível em: <[www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/30/Corruption-Around-the-World-Causes-Consequences-Scope-and-Cures-2583](http://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/30/Corruption-Around-the-World-Causes-Consequences-Scope-and-Cures-2583)>. Acesso em nov. 2020.

THEDE, S.; GUSTAFSON, N. The multifaceted impact of corruption on international trade. **World Economy**, v.35, n.05, p. 651-666, 2012.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. Disponível em: <[www.transparency.org/en/about](http://www.transparency.org/en/about)>. Acesso em out. 2020.

\_\_\_\_\_. *Corruptions Perceptions Index*. 2020. Disponível em: <[www.transparency.org/en/cpi/2019/index/nzl](http://www.transparency.org/en/cpi/2019/index/nzl)>. Acesso em nov. 2020.

TREFLER, D. The case of missing trade and other mysteries. **American Economic Review**, v. 85, n. 05, p. 1029-1046, 1995.

WORLD BANK. **Worldwide Governance Indicators**. 2020. Disponível em: <[www.info.worldbank.org/governance/wgi/](http://www.info.worldbank.org/governance/wgi/)> Acesso em mai. 2020.

\_\_\_\_\_. **Worldwide Governance Indicators Databank**. 2020. Disponível em: <[databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators](http://databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators)>. Acesso em jun. 2020.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Principles of the trading system**. 2020. Disponível em: <[www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact2\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm)>. Acesso em nov. 2020.

## CONCLUSÃO

Esse estudo teve como principal objetivo investigar uma possível influência do ambiente institucional no Brasil em distintos períodos de tempo na atividade econômica, para isso aplicou os indicadores do WGI como parâmetros norteadores para a avaliação de tal ambiente. Em dois estudos complementares, a principal conclusão da análise consistiu que o ambiente associado ao país pode deter influência no campo econômico em virtude dos riscos que podem estar atrelados a países associados a ambientes instáveis e inseguros.

No presente estudo, esse ambiente foi associado às percepções dos residentes quanto à democracia, regulações governamentais, Estado de Direito, estabilidade política e, por fim, corrupção. Os elementos supracitados ao instaurarem incertezas no mercado podem se refletir nos investimentos, acordos, comércio externo, que, por sua vez, podem acabar impactando no produto e no emprego, por exemplo.

O primeiro estudo, alusivo a uma análise descritiva das seis dimensões mensuradas pelo WGI ( voz (opinião) e responsabilidade, qualidade regulatória, estabilidade política e ausência de violência, eficácia do governo, Estado de Direito e corrupção) teceu um panorama a cerca da evolução da percepção doméstica referente a cada uma das óticas citadas e do desempenho de algumas variáveis macroeconômicas, como PIB, variação do PIB, emprego, IDE, exportações e importações em cada um dos quatro períodos compreendidos pela análise, 2003 a 2006; 2007 a 2010; 2011 a 2014 e 2015 a 2018, períodos correspondentes a quatro gestões presidenciais no Brasil.

Foi possível observar que em todas as variáveis supracitadas ocorreu um movimento de expansão até o final do período 3, em especial até o ano de 2014, ano em que começou a ser verificado uma tendência inversa, de retração. Ou seja, até esse período puderam ser apurados crescimento do PIB, redução de desemprego, aumentos de IDE, exportações e importações. Concomitante a isso, os indicadores apurados seguiram movimento análogo, o que pode indicar uma possível relação em ambos os movimentos, ou seja, uma relação entre o desempenho da economia e do ambiente do país.

O que pode ser destacado foi o crescimento de casos envolvendo corrupção ao longo do período como um todo, até o seu ápice em 2014, ano cuja Operação Lava Jato foi deflagrada, a partir de então pode ser examinada a retração das variáveis econômicas inseridas na análise, assim como uma redução na qualidade percebida das demais óticas de governança que compõe os indicadores do WGI. Dessa forma, o estudo indica o fator corrupção, dentre as estudadas, como aquela que pode apresentar uma maior influência na economia.

A partir dessa hipótese, um segundo estudo foi elaborado com o objetivo de analisar especificadamente o efeito da corrupção, a variável econômica escolhida para a investigação consistiu nas exportações, uma vez que essa compreende um relevante fator para a atividade econômica, com efeito na produção e promoção de empregos, além de ser suscetível ao estabelecimento de acordos e contratos com outros países, uma vez que, teoricamente, podem ser afetados pela reputação e pelas condições do ambiente do país exportador. Tal ligação pode se dar visto que o ambiente pode gerar incertezas e riscos às operações, desincentivando potenciais parceiros e investidores a estabelecerem negócios no país.

Em um Modelo Gravitacional expandido as exportações do Brasil em direção a 52 parceiros foram testadas dentro dos mesmos períodos temporais, 2003 a 2006; 2007 a 2010; 2011 a 2014 e 2015 a 2018. Como verificado, as exportações foram crescentes até o final do período 3, retraindo-se a partir de 2014, ano onde foi observado desgaste da percepção de corrupção no Brasil e período em que o ambiente político-econômico se deteriorou, culminando em um processo de *impeachment* em 2016.

Os resultados econométricos seguem a análise descritiva, sugerindo uma reação negativa entre as exportações nesses períodos e a corrupção, indicando que nos períodos em que a percepção de corrupção foi mais elevada esteve associado a menores volumes exportados, isso de se deu principalmente no período 4, de 2015 até 2018.

As possíveis explicações para esse resultado é que um ambiente associado a maior corrupção pode estar atrelado à menor transparência e maiores incertezas, o que pode desincentivar o estabelecimento de negociações e a confiança dos demais países a estabelecerem parcerias e acordos, a insegurança e imprevisibilidade quanto à rentabilidade dos negócios também podem consistir em fatores de desincentivo às operações. Em conjunto, essas condições podem atuar incrementando os custos de transação e colocando a corrupção como um elemento de custos indireto, justificando, dessa forma, seu efeito negativo nos fluxos de exportações, o que pode acabar desaquecendo as atividades.

Ressalta-se que outros fatores não abordados nesse trabalho podem justificar a retração das exportações a partir de 2014, no entanto, esse estudo sugere que a corrupção e seus desdobramentos sobre o ambiente político-econômico podem ter colaborado para tal queda. Dessa forma, dado que a corrupção pode atuar como uma barreira à promoção das atividades econômicas e ao crescimento, o estudo sugere maiores pesquisas referentes aos potenciais efeitos econômicos da corrupção e seus canais de transmissão a fim de minimizar seus efeitos na economia. Ainda que existam políticas de combate à corrupção, se faz necessário políticas

que permitam maior coibição e monitoramento e que onerem seus praticantes, a fim de evitar tais comportamentos.

O conhecimento dos efeitos sobre a economia pode igualmente auxiliar no incentivo à criação de mais mecanismos a fim de evitar a mesma, uma vez que além das distorções sociais provocadas pela corrupção, como falhas na distribuição de recursos e desigualdade, por exemplo, a corrupção pode também se refletir de distintas formas na atividade econômica e onerar ainda mais o crescimento de um país. No caso do presente estudo, a abordagem foi seu efeito sob as exportações.

Por fim, conjuntamente às políticas, o estudo destaca a educação como uma importante ferramenta para o efetivo combate à prática da corrupção, investimentos em educação e a criação de uma cultura que não instigue esses comportamentos se torna o caminho mais efetivo para o seu combate.

## ANEXO

### **Construção do Indicador de Controle de Corrupção (*Control of corruption*)**

O *Worldwide Governance Indicators* (WGI) visa capturar a governança associada a um conjunto de países, essas medidas consistem em uma ferramenta que permite comparações entre os países e avaliar tendências amplas ao longo do tempo (*WORLD BANK*, 2019). A fim de avaliar a governança, seis óticas são mensuradas pelos indicadores: (1) Voz (opinião e responsabilidade), (2) Eficácia governamental, (3) Qualidade regulatória, (4) Estabilidade política e ausência de violência, (5) Estado de Direito e (6) Controle de Corrupção, sendo essa último, o indicador aplicado como *proxy* para inferir a corrupção no presente estudo. A metodologia adotado para inferência dessas métricas é construída com base em Kaufman *et al.* (2010), desenvolvida e proposta originalmente no ano de 1999.

A construção dos indicadores é baseada em aproximadamente 30 fontes de dados subjacentes de cada área contemplada, os dados são originários de pesquisas de opinião junto a civis e empresas, organizações do setor público, organizações não governamentais e especialistas comerciais. Esses dados são redimensionados e combinados com o objetivo de originar os indicadores, entre eles, o Indicador de Controle de Corrupção, usando uma metodologia estatística conhecida como modelo de componentes não observados (*WORLD BANK*, 2019).

A construção dos indicadores segue três estágios:

- Estágio 1: Atribuir dados de fontes individuais ao indicador, isso garante que um indicador referente à corrupção, por exemplo, será baseado em fontes que promovam estudos direcionadas ao assunto.
- Estágio 2: Os dados das fontes são redimensionados para variar de 0 a 1, com valores mais altos indicando o melhor cenário e 0 o pior cenário.
- Estágio 3: Aplicar o Modelo de Componentes Não Observados para construir uma média ponderada dos indicadores individuais de cada fonte. O método estatístico conhecido como Modelo de Componentes Não Observados é aplicado para tornar os dados redimensionados em 0-1 comparáveis entre as fontes e para, em seguida, construir uma média ponderada dos dados de cada fonte para cada um dos países. Essa ferramenta assume que os dados de cada fonte consistem em uma função linear do nível de governança não observado, além de um termo de erro. Essa função linear é diferente para diferentes fontes de dados e, portanto, corrige a não comparabilidade restante das unidades dos dados redimensionados. As estimativas resultantes são uma média ponderada dos dados de cada fonte, com pesos refletindo o padrão de correlação entre as fontes de dados. O método de componentes não observados atribui maior peso às fontes de dados que tendem a estar mais fortemente correlacionadas entre si. Embora essa ponderação melhore a precisão estatística dos indicadores agregados, normalmente não afeta muito a classificação dos países nos indicadores agregados. As medidas compostas de governança geradas estão em unidades de uma distribuição normal padrão, com média zero, desvio padrão um e escala entre -2,5 a 2,5. No caso da corrupção, valores mais altos correspondentes a menor corrupção, ou seja, maior controle de corrupção no país (WORLD BANK, 2020).

A Tabela 01 lista as fontes utilizadas pelo *World Bank* para construção do Indicador de Controle de Corrupção.

TABELA 01: Descrição das variáveis e fontes de dados utilizadas na construção do Indicador de Controle de Corrupção

<b>Fonte</b>	<b>Descrição da variável</b>
<i>Economist Intelligence Unit Riskwire &amp; Democracy Index</i>	Corrupção entre funcionários públicos
<i>World Economic Forum Global Competitiveness Report</i>	Confiança pública em seus políticos; Desvio de fundos públicos; Pagamentos e subornos irregulares: importações e exportações; Pagamentos e subornos irregulares: pagamentos anuais de impostos; Pagamentos e subornos irregulares: adjudicação de contratos e licenças públicas;

	Pagamentos e subornos irregulares: captação de decisões judiciais favoráveis; Captura do Estado
<i>Gallup World Poll</i>	A corrupção do governo é generalizada?
<i>Institutional Profiles Database</i>	Nível de corrupção “mesquinha” entre administrações e cidadãos; Nível de corrupção entre administrações e empresas locais; Nível de corrupção entre administrações e empresas estrangeiras
<i>Political Risk Services International Country Risk Guide</i>	Corrupção
<i>Varieties of Democracy Project</i>	Índice de corrupção
<i>Global Insight Business Conditions and Risk Indicators</i>	Corrupção – Risco dos agentes enfrentarem subornos ou outras práticas corruptas ao efetuarem negócios, ao fecharem contratos para exportação/importação ou obter documentação; Continua
	Continuação Esse cenário ameaça a capacidade da empresa de operação em um país ou o abre à penalidades e danos à reputação?
<i>African Development Bank Country Policy and Institutional Assessments</i>	Transparência, prestação de contas e corrupção no setor público
<i>Afrobarometer</i>	Corrupção: Gabinete da presidência; Juízes e magistrados; Funcionários do governo
<i>Asian Development Bank Country Policy and Institutional Assessments</i>	Transparência, prestação de contas e corrupção no setor público
<i>Business Enterprise Environment Survey</i>	Quão comuns são os pagamentos irregulares para as empresas efetuarem seus negócios? Quão problemática a corrupção representa em seus negócios? Com que frequência as empresas fazem pagamentos extras em conexão com impostos, alfândega e judiciário? Qual estimativa do percentual de vendas anuais direcionados para pagamento irregulares?
<i>Bertelsmann Transformation Index</i>	Anti corrupção
<i>Freedom House</i>	Corrupção
<i>Transparency International Global Corruption Barometer Survey</i>	Frequência do suborno doméstico: educação, judiciário, assistência médica, policia, licenças, serviços públicos, parlamento/legislatura, sistema jurídico, funcionários públicos



<i>Global Integrity Index</i>	Responsabilidade
<i>IFAD Rural Sector Performance Assessments</i>	Transparência, responsabilidade e corrupção em áreas rurais
<i>Latinobarometro</i>	Corrupção: no judiciário, na Presidência, no parlamento, nos funcionários públicos, no governo local, na polícia, no serviço fiscal
<i>World Bank Country Policy and Institutional Assessments</i>	Transparência, responsabilidade e corrupção no setor público
<i>Political Economic Risk Consultancy Corruption in Asia Survey</i>	Até que ponto a corrupção existente prejudica o ambiente de negócios para operação das empresas estrangeiras?
<i>Vanderbilt University Americas Barometer</i>	Percepção de que os políticos são corruptos- % de respondentes que concordam com a afirmativa
<i>Institute for Management and Development World Competitiveness Yearbook</i>	Corrupção e suborno não existem
<i>World Justice Project Rule of Law Index</i>	Ausência de corrupção

---

Fonte: *World Bank*, 2020