

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA – UFJF
FACULDADE DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA – PPGE

HILTON MANOEL DIAS RIBEIRO

**DINÂMICA MULTIDIMENSIONAL DO DESENVOLVIMENTO:
O PAPEL DAS INSTITUIÇÕES**

JUIZ DE FORA - MG

2016

HILTON MANOEL DIAS RIBEIRO

**DINÂMICA MULTIDIMENSIONAL DO DESENVOLVIMENTO:
O PAPEL DAS INSTITUIÇÕES**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em
Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora
como requisito parcial para obtenção do título de
Doutor em Economia.
Área de concentração: Economia Regional

Orientadora: Dra. Suzana Quinet de Andrade Bastos
Coorientadora: Dra. Ana Maria Hermeto Camilo de Oliveira

JUIZ DE FORA - MG

2016

Ficha catalográfica elaborada através do programa de geração automática da Biblioteca Universitária da UFJF, com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

Ribeiro, Hilton Manoel Dias.

Dinâmica multidimensional do desenvolvimento : o papel das instituições / Hilton Manoel Dias Ribeiro. -- 2016.

117 p. : il.

Orientadora: Suzana Quinet de Andrade Bastos

Coorientadora: Ana Maria Hermeto Camilo de Oliveira

Tese (doutorado) - Universidade Federal de Juiz de Fora, Faculdade de Economia. Programa de Pós-Graduação em Economia, 2016.

1. Instituições. 2. Capital Social. 3. Desenvolvimento Econômico. I. Bastos, Suzana Quinet de Andrade, orient. II. Hermeto Camilo de Oliveira, Ana Maria, coorient. III. Título.

Hilton Manoel Dias Ribeiro

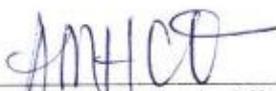
**DINÂMICA MULTIDIMENSIONAL DO DESENVOLVIMENTO:
O PAPEL DAS INSTITUIÇÕES**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em
Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora
como requisito parcial para obtenção do título de
Doutor em Economia

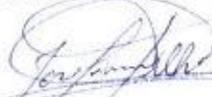
Avaliada em: 23/05/2016

BANCA EXAMINADORA

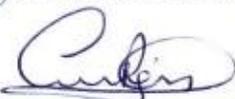

Dr.^a Suzana Quinet de Andrade Bastos (Orientadora)
Universidade Federal de Juiz de Fora


Dr.^a Ana Maria Hermeto Camilo de Oliveira (Coorientadora)
Universidade Federal de Minas Gerais


Dr.^a Flávia Lúcia Chein Feres
Universidade Federal de Juiz de Fora


Dr. José Simão Filho
Universidade Federal de Juiz de Fora


Dr.^a Lizia de Figueiredo
Universidade Federal de Minas Gerais


Dr. Márcio Carneiro dos Reis
Universidade Federal de São João Del Rey

Aos meus pais e aos meus dois irmãos.

AGRADECIMENTOS

Os desafios encontrados ao longo desses quatro anos de doutorado se tornaram fatores determinantes para o meu amadurecimento. São desafios dos mais variados formatos. Sendo assim, estes agradecimentos têm função e destino variados.

Primeiro, agradeço aos meus familiares, deste ou do outro plano, que são responsáveis por essa minha forte ligação com o mundo das ciências e da educação. Passei (e passarei) toda minha vida dedicado a esse setor.

À minha orientadora, Professora Suzana Bastos, que apoiou minhas ideias, desde o primeiro momento, e trabalhou continuamente para que eu aperfeiçoasse meu lado profissional.

À minha coorientadora, Professora Ana Hermeto, que colaborou imensamente na condução desta tese e realizou meu desejo de efetivar essa parceria junto ao Cedeplar/UFMG.

Estendo estes agradecimentos a todos os professores e funcionários do PPGE/UFJF; aos professores do Cedeplar/UFMG: Roberto Monte-Mór, Ana Flávia Machado, Bernardo Campolina e Lízia de Figueirêdo; aos professores da UFV: Orlando Monteiro, Viviani Lírio e Newton Bueno (que me apresentou a Escola Institucionalista em 2006); e ao Professor Maurício Bugarin (UNB). Todos estes ofertaram, de alguma forma, suporte e conhecimento indispensáveis para minha construção intelectual recente.

Agradeço também à UFJF, que se tornou minha “casa” e meu atual foco. Incluo nestas considerações meus colegas de trabalho da UFJF - Campus GV.

Não menos importante, levando em consideração toda superação dos contratempos emocionais, devo agradecer a todos os meus amigos, especialmente: Marcela Assis, Fernando Gama, Ludmila Azevedo, Gustavo Jácome, Déa Fonseca, Frederico Oliveira, Juliana Gonçalves, Maria Viviana, André Suriane, Lucimara Paiva, Priscila Satlher, Keyla Assis, Priscila Soares, Francini Macedo, Giselle Batista, Zélia Rodrigues e Eder Viana.

Espero poder continuar dando à sociedade o retorno, na mesma magnitude, de todo esse suporte que recebi ao longo deste trabalho.

“Hoy hay una enorme cantidad de gente que quiere el cambio, que tiene ideas de cómo hacer el mundo mejor no sólo para ellos sino también para los demás, más hospitalario. Pero en la sociedad contemporánea, en la que somos más libres que nunca antes, a la vez somos también más impotentes que en ningún otro momento de la historia. Todos sentimos la desagradable experiencia de ser incapaces de cambiar nada. Somos un conjunto de individuos con buenas intenciones, pero que entre sus intenciones y diseños y la realidad hay mucha distancia. Todos sufrimos ahora más que en cualquier otro momento la falta absoluta de agentes, de instituciones colectivas capaces de actuar efectivamente”.

(Zygmunt Bauman, Magazine - Espanha, 2014)

RESUMO

A análise de desenvolvimento econômico requer uma compreensão multidimensional, revelando a importância da relação entre fatores econômicos e não-econômicos. Esta compreensão pode ser feita a partir dos conceitos de *Instituições* e *Capital Social*. A identificação desses conceitos não é tarefa simples e, assim, analisar os seus efeitos sobre variáveis econômicas torna-se relevante. As definições destes termos envolvem tanto noções mais objetivas, como regras formais, leis, redes de interação social, como outras estruturas menos tangíveis, como as normas, valores, confiança ou quaisquer elementos de caráter mais cognitivo. Assim, o objetivo dessa tese é avaliar a relação entre a dimensão econômica (renda individual e renda nacional) e a dimensão sócio-institucional (capital social e instituições formais), levantando a hipótese geral de que o capital social e/ou as instituições formais influenciam positivamente tanto na renda dos indivíduos quanto na renda dos países. O enfoque reside no caráter cognitivo (valores) dos microdados. Para se alcançar esse objetivo, utilizou-se o modelo de regressão logística ordenado para o caso em que a variável dependente é a renda individual ordenada em 3 categorias (baixa, média e alta); para responder ao modelo que inclui variáveis em diferentes níveis (indivíduos e países), lançou-se mão do modelo de regressão logística hierárquico; e para compreensão da análise no nível exclusivo de países, em que a variável dependente é o PIB per capita, empregou-se o modelo de dados em painel. A base de dados para capital social é a *World Values Survey* (WVS) da WVSA e para instituições formais é a *Index of Economic Freedom*, da Heritage Foundation, compreendendo o período que vai de 1994 a 2014. Os primeiros resultados formaram um conjunto de associações entre instituições informais (capital social) e renda, revelando quais dessas instituições elevam (ou reduzem) as chances do indivíduo ser de alta renda. Valores como a família, confiança, igualdade de gênero, interesse por política e democracia, competição, tamanho do governo (menos intervenção) apresentaram-se positivamente relacionados à renda individual mais alta. Por outro lado, valores como a religião, obediência, autoridade e igualdade de renda apresentaram-se inversamente relacionados à renda mais alta. Sobre as instituições formais (resultados do modelo hierárquico), analisou-se o nível de interferência dessas variáveis de segundo nível (direito de propriedade e liberdade fiscal) sobre a renda individual, corroborando-se a associação positiva entre estas variáveis, ou seja, um ambiente caracterizado por maior garantia de direito de propriedade e menos intervenção do governo ampliam as chances do indivíduo estar em categorias mais elevadas de renda. Por fim, especificamente para a análise de

países (modelo de dados em painel), corroborou-se a relação direta entre o ambiente institucional e o crescimento econômico dos países. Pensar em ambiente institucional envolve complexidade dada a multidimensionalidade atribuída às instituições informais e formais que o compõem. Dessa forma, o processo de desenvolvimento vai depender de como são elaboradas instituições formais para organizar a sociedade, respeitando as instituições informais existentes.

Palavras-chave: Instituições. Capital Social. Desenvolvimento econômico.

ABSTRACT

The economic development analysis requires a multidimensional understanding, revealing the importance of the relationship between economic and non-economic factors. This understanding comprehends the concepts of *institutions* and *social capital*. Identifying these concepts is no simple task, therefore analyze their effects on economic variables becomes relevant. Defining these terms involves as objective notions, such as formal rules, laws, networks of social interaction, as other less tangible structures, such as norms, values, trust, or any cognitive elements. The objective of this thesis is to evaluate the relationship between the economic dimension (individual income and national income) and the social and institutional dimension (social capital and formal institutions), raising the general hypothesis that the capital and/or formal institutions positively influence both on the income of individuals and on countries' income. The focus is on cognitive character (values) microdata. To achieve this objective we used the ordered logistic regression model in which the dependent variable is the individual income, ordered in three categories (low, medium and high); to respond to the model that includes variables at different levels (individuals and countries), we employed the hierarchical logistic regression model; and to understand the analysis of the country dimension, where the dependent variable is GDP per capita, we used the panel data model. The database for the social capital belongs to the World Values Survey (WVS) from WVSA and for formal institutions to the Index of Economic Freedom, from Heritage Foundation, comprising the period from 1994 to 2014. The first results have formed a set of associations between informal institutions (social capital) and income, showing which of these institutions increase (or reduce) the chances of the individual to have a high income. Values such as family, faith, gender equality, interest in politics and democracy, competition, government size (less intervention) were positively related to the highest individual income. On the other hand, values such as religion, obedience, authority and income equality had an inverse relation to the highest individual income. On formal institutions (results of the hierarchical model), it was analyzed the level of interference of these second-level variables (property right and fiscal freedom) on individual income, the positive association is confirmed between these variables, meaning, an environment characterized by greater guarantees of property rights and less government intervention amplify the chances of the individual be in higher income categories. Finally, specifically for countries analysis (panel data model), it corroborated the direct relationship between the institutional environment and countries'

economic growth. Thinking of institutional environment is complex given the multidimensionality attributed to informal and formal institutions that compose it. Thus, the development process will depend on how formal institutions are drawn to organize the society, respecting the existing informal institutions.

Key-words: Institutions. Social Capital. Economic Development.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Média dos valores “confiança” e “igualdade de gênero”, por grandes regiões.	44
Figura 2 – Médias das variáveis “direito de propriedade” e “liberdade fiscal”, por grandes regiões.	46
Figura 3 - Relações entre instituições e PIB per capita.	47
Figura 4 – Fatores que aumentam e reduzem as chances de o indivíduo ser do tipo “alta renda” e possuir os valores “confiança” e “igualdade de gênero”.....	75
Figura A.1 – Distribuição média de Valores por grandes regiões.....	106
Figura B.1– Análise para homocedasticidade.	115
Figura B.2 - Valores observados versus valores preditos para PIB per capita.....	115
Figura B.3 – Forma funcional das variáveis explicativas – modelo POLS.....	116
Figura B.4 – Testes para normalidade dos resíduos.	117

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Frequência das Ondas	40
Tabela 2 – Descrição e tipologia das variáveis da WVSA.....	41
Tabela 3 - Análise descritiva dos dados	42
Tabela 4 – Frequência das ondas.....	43
Tabela 5 – Variáveis WVS (agregadas) e Heritage.....	46
Tabela 6 – Resultado do modelo logit ordenado – 1994 a 2014.....	64
Tabela 7 – Resultado do modelo logit ordenado – 1994 a 2014 - Grandes regiões.....	66
Tabela 8 – Resultado do modelo logit ordenado – efeitos marginais - 1994 à 2014.....	68
Tabela 9 – Resultados modelo logit – Valores como variável dependente – 1994 à 2014.....	70
Tabela 10 – Resultados modelo logit – confiança (dependente) – 1994 à 2014.....	71
Tabela 11– Resultados modelo logit – igualdade gênero (dependente) – 1994 à 2014	73
Tabela 12 – Resultados das regressões multinível - 1994 à 2014.....	77
Tabela 13 – Resultados dos modelos de Dados em Painel.....	82
Tabela 14 – Sinais dos coeficientes – conjunto de modelos	84
Tabela A.1 – Países contemplados na base da WVS.....	104
Tabela A.2 – Análise de correlação – Variáveis modelo logístico ordenado.....	105
Tabela A.3 – Correlação variáveis explicativas - modelo logit hierárquico	107
Tabela A.4 - Correlação variáveis explicativas – modelo POLS(b).....	107
Tabela A.5 – Correlação variáveis explicativas – modelo POLS(a)	107
Tabela B.1- Ajustamento modelo de regressão logística ordenado.....	108
Tabela B.2 – Testes modelo de regressão logística ordenado	108
Tabela B.3 - Análise descritiva dos dados – base original versus regressão.....	108
Tabela B.4- Ajustamento modelo de regressão logística ordenado - regiões.....	109
Tabela B.5 - Testes modelo de regressão logística ordenado- regiões	110
Tabela B.6- Análise descritiva dos dados – base original versus regressão - regiões	111
Tabela B.7- Testes modelo de regressão logística – valores como dependentes	113
Tabela B.8- Análise descritiva – base original/regressão – valores (dependente)	113
Tabela B.9– Resultados modelo logit hierárquico – por divisão entre homem/mulher	114
Tabela B.10- Análise descritiva – base original/regressão – modelo hierárquico.....	114
Tabela B.11 - Fator de Inflação da Variância – modelo POLS	116
Tabela B.12 - Análise descritiva dos dados – base original versus regressão - modelo POLS...	117

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	13
2	CAPITAL SOCIAL E INSTITUIÇÕES: UMA CONSTRUÇÃO MULTIDIMENSIONAL	19
2.1	Capital Social.....	19
2.1.1	Visão Política	19
2.1.2	Visão econômica	23
2.2	Abordagem Institucional	28
2.2.1	A Escola Institucionalista.....	28
2.2.2	Instituições e Desenvolvimento: o ambiente institucional	31
3	BASES DE DADOS	38
3.1	Capital social e renda individual.....	38
3.2	Instituições informais e formais: o ambiente institucional.	43
4	MÉTODOS ECONOMÉTRICOS.....	48
4.1	Capital Social e renda individual: O modelo Logit Ordenado.....	49
4.1.1	Confiança e Igualdade de gênero como variáveis dependentes: O modelo Logit..	51
4.2	Modelos multinível.....	52
4.2.1	Capital social, instituições formais e renda individual: o Modelo Logit Hierárquico.....	54
4.3	Ambiente institucional e crescimento econômico: o modelo de Dados em Painel ..	56
4.3.1	MQO Empilhados.....	57
4.3.2	Modelo de Efeitos Fixos.....	58
4.3.3	Modelo de Efeitos Aleatórios.....	59
5	RESULTADOS E DISCUSSÃO	62
5.1	Capital social e renda individual.....	62
5.1.1	Confiança e Igualdade de gênero como variáveis dependentes	68
5.2	Capital social, instituições formais e renda individual: a estrutura multinível.....	76
5.3	Ambiente institucional e crescimento.....	80
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	86
	REFERÊNCIAS	91
	APÊNDICE A	104
	APÊNDICE B.....	108

1 INTRODUÇÃO

O processo de desenvolvimento implica em mudanças substanciais na organização da sociedade, as quais geram conflitos e/ou oportunidades de cooperação. Para Jaguaribe (1958), não se desenvolvem as sociedades porque se adotam fórmulas mais aperfeiçoadas de tecnologias ou critérios mais racionais de organização do trabalho, mas sim porque as sociedades são guiadas por certos pressupostos e condições que as habilitam a seguir o processo do desenvolvimento, o qual é condicionado pelas crenças substantivas e adjetivas dos indivíduos e de suas comunidades.

Assim, a análise do processo de desenvolvimento requer uma compreensão multidimensional, revelando a importância da relação entre a dimensão econômica e a dimensão social, cultural, política e institucional. Esta compreensão pode ser feita a partir dos conceitos de *Instituições* e *Capital Social*. Não há consenso sobre o significado destes conceitos. Numa visão geral, Grootaert e van Bastelaert (2002) definem capital social como instituições, relacionamentos, atitudes e valores que governam as interações entre os agentes e contribui para o desenvolvimento econômico e social.

Sobre essa complexidade de conceitos, Hjerppe (2003) descreve três aspectos do capital social. Primeiro divide-o em duas formas: estrutural e cognitivo. O capital social estrutural refere-se a estruturas sociais objetivas e externamente observáveis, tais como redes, associações e as regras e procedimentos que incorporam. O capital social cognitivo compreende elementos mais subjetivos e intangíveis, tais como as atitudes geralmente aceitas e normas de comportamento, valores compartilhados, reciprocidade e confiança.

Segundo, divide-o em nível micro, meso e macro. No cenário microeconômico têm-se as relações horizontais entre os indivíduos. No nível macroeconômico predominam as relações verticais, sendo caracterizado, normalmente, pelo ambiente político que forma a estrutura social, tais como: o Estado de Direito, o sistema judicial, a qualidade da execução dos contratos. No nível meso têm as relações tanto horizontais como verticais entre, por exemplo, comunidades e até mesmo grupos de empresas. Terceiro, o capital social potencializa a ação coletiva. As sociedades com atividades mais coletivas têm mais capital social.

Apresentando outros enfoques na definição de capital social, Higgins (2005) apresenta dois focos, um político e outro econômico. No primeiro, verificam-se diferenças na obtenção de recursos por intermédio de redes de relação social; no segundo, pressupõe que as relações de

troca permitem a obtenção de recursos presentes nas estruturas de relação social. Apesar das diferenças, ambos os focos consideram que as relações sociais constituem um patrimônio "não visível", mas eficaz, a serviço dos sujeitos sociais, sejam estes individuais ou coletivos. Neste sentido, "*se as relações sociais estão baseadas na reciprocidade e na expectativa de cumprimento mútuo – caso contrário haveria sanção social –, os motores da ação coletiva serão a confiança e a cooperação*" (HIGGINS, 2005, p. 29).

No viés político, o autor destaca a obra de Pierre Bourdieu, apontado como pioneiro na literatura sociológica em identificar o conceito de capital social. Ao tratar do lado econômico, destaca a obra do sociólogo norte-americano James Coleman e do cientista político Robert Putnam. Para o autor, os dois focos são convergentes, pois o capital social busca compreender como "*o intercâmbio econômico depende de um complexo tecido de relações humanas, onde são de vital importância os fluxos de informações, os níveis de confiança e as formas institucionais e não institucionais de controle social*" (HIGGINS, 2005, p. 242-243).

Lin (1999) argumenta que o capital social é fundamentalmente um ativo individual¹. A agregação dos retornos individuais resulta em ativos e propriedades coletivas como confiança, normas, reputação, autoridade, sanções, cultura, estrutura de rede e localização, que são variáveis extrínsecas que contribuem para a formação, o acesso e a utilização do capital social. Capital social é um conceito enraizado em redes sociais e relações sociais e pode ser entendido como recursos incorporados numa estrutura social que são acessados e/ou mobilizados em ações intencionais. Nesta definição, a noção de capital social contém três ingredientes: recursos incorporados em uma estrutura social; acessibilidade a esses recursos; e uso ou mobilização de tais recursos pelos indivíduos em ações intencionais. Assim concebido, o capital social contém três elementos que cruzam estrutura e ação: o estrutural (*embeddedness*²), de oportunidade (acessibilidade e uso) e aspectos orientados para a ação.

Nos últimos anos, tem-se verificado um crescimento de estudos enfocando o capital social como dispositivo teórico para explicar e impulsionar o desenvolvimento econômico e social. O Banco Mundial (Stiglitz, 1998), a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura - FAO (Gordillo de Anda, 1997) e a Comissão Econômica para a América Latina - CEPAL (Durston, 1998) incorporam o termo capital social ao vocabulário das organizações

¹ Uma corporação pode ser tratada como indivíduo (Michael, 2008, p.11).

² Termo criado por Karl Polanyi enfatizado por Granovetter (1985).

internacionais, em contraposição à ênfase dominante na defesa de políticas de reformas econômicas ortodoxas nos anos oitenta, ou seja, da compreensão de como o “não econômico” melhora o “econômico”, colocando em destaque as condições institucionais de que depende o desenvolvimento.

Nessa linha, os autores da chamada *Economia Institucional* têm ressaltado a importância de uma maior integração social e cooperação como um dos fatores importantes para promover o desenvolvimento socioeconômico. Segundo os institucionalistas, os mercados não são pontos neutros de encontro entre indivíduos dotados de bens e serviços destinados à troca, mas refletem o ambiente institucional em que são formados, uma vez que os indivíduos possuem comportamentos oportunistas. Segundo North (1990), como as instituições estruturam incentivos aos intercâmbios humanos (sejam eles políticos, sociais ou econômicos), avaliar suas alterações ou desenvolvimentos é a chave para entender a evolução dos povos. Para Williamson (1985), cada vez é mais aceita a ideia de que um equilíbrio mais adequado pode ser encontrado quando se dá lugar de destaque às instituições.

A saída do problema econômico, segundo North (1990), não está no avanço tecnológico ou na acumulação de capital, está nas regras ou instituições que estimulam ou inibem atividades nesse sentido. Sob esta ótica é crucial para o desenvolvimento o conjunto das formas institucionalizadas pelas quais os mercados funcionam, tanto pelas restrições que impõem, como pelas oportunidades que abrem. Para o autor, as instituições podem incentivar a cooperação e reduzir custos de transação, noções que estão presentes na literatura sobre capital social³.

A definição de instituições como regras ou hábitos que condicionam a ação, aplicadas universalmente a um grupo de pessoas, com conteúdo normativo e carregando as sanções em caso de não cumprimento das regras, assemelha-se com a de capital social. Segundo Nootebom (2006), apesar deste último se basear nas instituições, não é pré-estabelecido e não está disponível para todos, além de normalmente se referir aos laços informais ao invés de laços formais. No entanto, os laços formais e informais (contratos legais e confiança, por exemplo) podem complementar-se mutuamente. A questão é como capital social, confiança e instituições estão relacionados. O autor define capital social como uma fonte de confiança mediadora entre as instituições (macro) e as características de relacionamento interno (micro). O capital social pode

³ Para Lin (1999, p.31), os recursos embutidos em redes sociais melhoram os resultados das ações por causa do fluxo de informações. Essas redes (laços) de informação poderiam reduzir o custo de transação.

compensar a fraqueza de instituições formais, por exemplo, através do apoio a um mecanismo de reputação em vez de controle contratual, quando a base jurídica para o último é insuficiente. Isso pode ser importante, em particular, nos países em desenvolvimento com instituições formais menos desenvolvidas.

Como em Nootebom (2006), na visão de Knowles (2005), capital social é um conceito muito semelhante ao que North (1990) define como instituições informais. Assim, nesta tese, os termos “capital social” e “instituições informais” são tratados como semelhantes.

Apesar dos avanços, a interação das questões econômicas com aspectos “não econômicos” da vida social permanece dentro de uma caixa preta. Assim, mesmo havendo complexidade da análise de variáveis “não mercado”, fazê-la torna-se importante na medida em que descortina interações para além daquelas puramente econômicas.

No que se refere ao capital social, autores como Bourdieu (1979, 1986, 2002, 2005, 2010), Putnam (1995, 2000), Coleman (1988, 1990), Ortega e Matos (2013) e Cvetanović et al. (2015), dentre outros, exploram fatores como a confiança, redes de interação, ação coletiva, valores e normas sociais, hábitos, civismo, capital cultural (escolaridade), família, desigualdades sociais, dentre outros. Sobre a discussão institucional, autores como Commons (1924, 1931, 1934), Hodgson (1998, 2000, 2002, 2004, 2009), North (1981, 1988, 1990, 1991, 1992, 1999), Ostrom (2000), Evans (1992) e Chang (2007), dentre outros, reforçam a importância das instituições para o desenvolvimento econômico.

O capital social, de forma geral, pode ser representado por valores de cada indivíduo, ou seja, pode ser possuído por estes, ou pode estar inserido em uma estrutura social mais agregada, como comunidades, países ou regiões. Valores que revelam preferências e posicionamentos como a importância da família ou religião, o grau de confiança nas pessoas, a igualdade de renda e de gênero e o interesse por política e democracia, por exemplo, constituem valores individuais que influenciam e são influenciados por outros fatores como o nível de renda, de escolaridade, gênero, dentre outros.

A estrutura desses valores pode ser responsável pela instalação de dinâmicas sociais mais cooperativas ou, por outro lado, mais oportunistas, o que vai se refletir no desenvolvimento socioeconômico. Além desse capital social, as instituições formais também podem influenciar o desenvolvimento de países e regiões. Para Olson (1982), as instituições formais e informais

(capital social) que compõem o ambiente institucional dos países são determinantes ou mesmo condicionantes da ação dos agentes econômicos.

Segundo a WVSA (2014), existe uma distribuição espacial desses valores no mundo, representado em duas direções: o movimento do sul para o norte reflete a mudança de valores tradicionais para valores do tipo secular-racional (por exemplo, o contraste entre sociedades em que a religião é muito importante e aquelas em que não é) e, movendo-se de oeste para leste, de valores de sobrevivência para valores de auto-expressão (por exemplo, mudanças de prioridade em segurança econômica para prioridade em bem-estar). Após um aumento nos padrões de vida da população e a transformação de país desenvolvido via industrialização para a sociedade do conhecimento pós-industrial, um país tende a se mover de valores do tipo tradicional e de sobrevivência para valores do tipo seculares e de auto-expressão, indicando um trânsito em ambas as direções. Nos últimos trinta anos, enquanto nas sociedades economicamente desenvolvidos os valores têm mudado muito rapidamente, os países menos desenvolvidos ou economicamente estagnados mostram pouca alteração de valor. Como resultado, tem havido uma crescente divergência entre os valores prevalecentes em países de baixa renda e países de alta renda.

Para fins de simplificação, os valores do tipo “tradicional” e “sobrevivência”, sugeridos por Welzel e Inglehart (2008), são tratados como valores típicos de sociedades “tradicionais” e, inversamente, os valores do tipo “secular-racional” e “auto-expressão” são usados para denotar valores de sociedades “não-tradicionais”

Dentro deste contexto, o objetivo dessa tese é avaliar a relação entre a dimensão econômica (renda individual e renda nacional) e a dimensão sócio-institucional (capital social e instituições formais). Parte-se da seguinte hipótese: o capital social e/ou as instituições formais influenciam positivamente tanto na renda dos indivíduos quanto na renda dos países. A partir desta hipótese, busca-se identificar se:

- i. O capital social do indivíduo afeta positivamente seu nível de renda;
- ii. Valores do tipo “tradicional” apresentam relação inversa com o nível de renda do indivíduo;
- iii. As instituições formais (direito de propriedade e liberdade fiscal) afetam positivamente a renda do indivíduo;

- iv. O ambiente institucional do país (capital social e instituições formais) afeta positivamente seu nível de renda.

Para responder os pontos i e ii, dado que a variável dependente é a categoria de renda do indivíduo (divida em 3 categorias: baixa, média e alta renda), utiliza-se o modelo de regressão logística ordenado; para responder ao ponto iii, que inclui variáveis em diferentes níveis (indivíduos e países), lança-se mão do modelo de regressão logística hierárquico (mantendo-se a categoria de renda individual como variável dependente, neste caso binária – baixa e alta renda); e para responder ao ponto iv, em que a variável dependente é contínua (PIB per capita), emprega-se o modelo de dados em painel.

A base composta de microdados sobre valores (capital social) é a *World Values Survey* (WVS), extraída da *World Values Survey Association* (WVSA). Envolve os valores, as crenças e as motivações dos cidadãos. A base de dados para instituições formais é a *Index of Economic Freedom*, da Heritage Foundation. O período de análise vai de 1994 a 2014.

A importância e a inovação desta análise das relações entre a dimensão sócio-institucional e a renda residem no enfoque dado aos aspectos cognitivos (valores), tangenciando uma análise institucional sob a noção de hábitos, vistos como regras necessárias para a ação humana (HODGSON, 1998); ou a noção de *habitus*, concebido como princípio mediador, princípio de correspondência entre as práticas individuais e as condições sociais de existência (BOURDIEU, 1986); bem como na utilização de microdados para análise dos valores da sociedade.

Além dessa introdução, essa tese conta com: o referencial teórico no Capítulo 2 contempla uma apresentação dos conceitos de capital social a partir de duas visões - a abordagem política e a abordagem econômica. Ainda no mesmo capítulo é apresentado o suporte teórico sobre a escola institucionalista e a discussão da relação entre instituições e desenvolvimento econômico. O Capítulo 3 apresenta a descrição das bases de dados. O Capítulo 4 aborda um conjunto de modelos econométricos integrados - regressões logísticas ordenadas; regressões logísticas; regressões logísticas hierárquicas; e dados em painel. O Capítulo 5 apresenta a análise dos resultados; e o Capítulo 6 as considerações finais.

2 CAPITAL SOCIAL E INSTITUIÇÕES: UMA CONSTRUÇÃO MULTIDIMENSIONAL

Esta seção contempla uma seleção de contribuições teóricas sobre capital social, bem como a visão institucional associada ao desenvolvimento econômico. Dessa forma, estrutura-se um arcabouço teórico que percorre as diferentes e complementares visões sobre capital social e instituições e suas inter-relações com a dimensão econômica, tanto individual como nacional.

2.1 Capital Social

Para Higgins (2005), a construção do capital social possui dois focos, um político e outro econômico. Apesar das diferenças em ambos, as relações sociais constituem um patrimônio eficaz, a serviço dos sujeitos sociais, sejam estes individuais ou coletivos.

2.1.1 Visão Política

Bourdieu critica a teoria econômica tradicional por esta ater-se ao capital econômico, reduzindo o universo dos intercâmbios à troca mercantil, em que os agentes econômicos procuram a maximização de seus interesses. Como alternativa a esta redução, Bourdieu (1977) propõe estudar o capital, entendido como poder, incluindo o capital econômico, o social e o cultural.

Para o autor, os indivíduos experimentam a vida associativa de forma diferente, sendo que alguns se beneficiam em detrimento de outros. Os indivíduos não adquirem ou desperdiçam o capital social com base na escolha individual; em vez disso, acumulam obrigação e oportunidade de participar em redes sociais em virtude da posição social que ocupam.

Bourdieu (1986) entende o capital econômico (renda, salários, imóveis), o capital cultural (saberes e conhecimentos reconhecidos por diplomas e títulos), o capital social (relações sociais que podem ser revertidas em capital) e o capital simbólico (prestígio e/ou honra) como recursos ou poderes. A posição de privilégio é definida de acordo com o volume e a composição de um ou mais capitais adquiridos e ou incorporados ao longo das trajetórias sociais. Compreende-se o conjunto desses capitais a partir da noção de *habitus*. Este é o princípio gerador e unificador que

retraduz as características intrínsecas e relacionais de uma posição em um estilo de vida, isto é, em um conjunto único de escolhas de pessoas, de bens e de práticas. Para Setton (2002, p.61):

Habitus não é destino. *Habitus* é uma noção que me auxilia a pensar as características de uma identidade social, de uma experiência biográfica, um sistema de orientação ora consciente ora inconsciente. *Habitus* como uma matriz cultural que predispõe os indivíduos a fazerem suas escolhas. Embora controvertida, creio que a teoria do *habitus* me habilita a pensar o processo de constituição das identidades sociais no mundo contemporâneo.

No que se refere ao capital cultural, segundo Bourdieu (1986, p.47), este engloba a variável educacional (não sendo restrito a este elemento). A família e a escola determinam as competências culturais, dado que o aprendizado, enraizado no seio da família, é perpetuado por um aprendizado escolar. Este capital cultural consiste num princípio de diferenciação quase tão poderoso como o do capital econômico.

Já a o volume de capital social, segundo o autor (p.51), depende da extensão da rede de relações mobilizada pelo agente, assim como do volume de capital (econômico, cultural ou simbólico) que é exclusivo de outro agente ao qual se encontra vinculado. Dessa forma, o capital social, apesar de ser irredutível ao capital econômico e ao capital cultural, não pode ser visto como independente de ambos. O posicionamento de um indivíduo ou família no campo social é resultado da posse de capital econômico e de capital cultural. Para Bourdieu (2005, p.21), o espaço social é basicamente um espaço de diferenças, à medida que os indivíduos existem não como dados, mas como algo que se trata de fazer, em estado de potência permanente.

Dado o caráter relacional da sociedade, as características que esta adquire para determinado grupos, segundo Bourdieu (2005), refletem uma mobilidade simbólica ampla que os indivíduos e seus grupos adquirem no campo social. Esta dinâmica se refere à posse, em diversos níveis, de capital econômico e de capital cultural. Quem possui muito capital econômico possivelmente tenderá a acumulá-lo mais; quem dispõe de capital cultural, também tende a acumulá-lo ao longo do tempo. Nesse sentido, o campo social se apresenta menos como um espaço de semelhanças, do que como um espaço de distinções entre os indivíduos. As diferenças entre os grupos se tornam diferenças simbólicas e constituem uma verdadeira linguagem compartilhada entre os indivíduos com um posicionamento específico.

A dinâmica das posições no campo social resulta do poder que os agentes “dominantes” possuem sobre os agentes “dominados”, muito mais do que de mecanismos diretos de pressão

que possam controlar (preços, imposições e retaliações, entre outros) (ORTEGA e MATOS, 2013, p.49). A própria estrutura imprime regularidades mais duradouras, ou seja, “as regras do jogo”, o que faz com que se estabeleça um ambiente em que, “apenas pela sua presença”, os demais agentes, reconhecendo sua posição na estrutura, preferem a estabilidade ao confronto.

Bourdieu (2010) enfatiza as relações que possibilitam a constituição de redes relacionais duráveis por possibilitar a acumulação de um capital de caráter não econômico destinado à acumulação e à reprodução social. O autor (2006, p.265) é explícito ao designar o capital social como: *“o conjunto de recursos mobilizados (capital financeiro, mas também informação etc.) através de uma rede de relações mais ou menos extensa ou mais ou menos mobilizável que visa a uma vantagem competitiva e garantida aos investimentos rendimentos mais elevados”*.

O volume do capital social possuído por um indivíduo está ligado tanto à extensão da rede relacional ou da difusão dos relacionamentos, quanto do volume das outras formas de capital possuídas por esse agente no interior do grupo. Para Bourdieu (2010), este conceito explica a dinâmica social de uma miríade de relações historicamente construídas por diferentes indivíduos, fruto da participação em um grupo social, cujo capital específico pertencente à cada agente pode ser mobilizado a partir de suas ações socialmente diferenciadas.

Assim, o capital social pressupõe: i) um conjunto de recursos resultantes da posse ou pertencimento a um grupo; ii) relações com certo nível de institucionalização (envolvendo normas, valores e regras), que imprimem regularidades comportamentais ou cognitivas ao grupo, mas que também podem gerar conflitos que pressionam pela sua mudança, explicam seu caráter histórico e justificam sua dinâmica relacional; iii) essas relações geram interconhecimento e inter-reconhecimento, que reforçam as regularidades comportamentais, tornando-as mais constantes, repetitivas e intensas, logo mais duráveis e permanentes; iv) esse interconhecimento e inter-reconhecimento, continuamente reforçado, cria o “amalgamento grupal” de níveis diferenciados, ou seja, imprime propriedades comuns a cada tipo de grupo, um “*habitus*” específico a cada um deles, ou ainda, uma tipologia específica que une de forma permanente e útil seus participantes, gerando resultados positivos; v) essas ligações, constituídas por “trocas” materiais ou simbólicas criam comportamentos que logicamente supõem certa proximidade (no sentido de frequência, repetitividade ou continuidade) (ORTEGA e Matos, 2013, p.50). Para este autor (p.55-56), a abordagem de Bourdieu indica a existência de um poder simbólico intrínseco ao capital social, incrustado em relações sociais produtoras do “amalgamento grupal”, que é o

aspecto essencial responsável pela confiança, pela reciprocidade e pelo reconhecimento, embora sejam relações que não excluem seu caráter conflituoso.

Os conflitos no campo social se expressam também, por exemplo, nas desigualdades de gênero. Bourdieu (2002) explica a persistência das relações de dominação de gênero a partir do conceito de *habitus*. Os *habitus* de gênero são fruto da educação, de um trabalho pedagógico de nomeação e incorporação que se inicia no processo de socialização infantil e continua através de variadas e constantes estratégias educativas de diferenciação, na maioria das vezes implícitas nas práticas de vários agentes como a família, a igreja, a escola e os meios de comunicação.

The division between the sexes appears to be 'in the order of things', as people sometimes say to refer to what is normal, natural, to the point of being inevitable: it is present both -in the objectified state -in things (in the house, for example, every part of which is 'sexed'), in the whole social world, and in the embodied state in the habitus of the agents, functioning as systems of schemes of perception, thought and action (BOURDIEU, 2002, p.8).

Para o autor, as estratégias educativas reproduzem e reforçam as combinações sucessivas de mecanismos estruturais das relações de dominação entre os sexos, destacando assim o papel fundamental do capital cultural nesse enraizamento. Apesar da democratização do acesso à educação, é na escola que a permanência da ordem de gênero é alimentada, dada a sexualização dos cursos e carreiras. Além disso, o autor (1979) argumenta que o gênero afeta a análise de classe como um elemento com dinâmica independente ou como fator que interage com classe social na medida em que cada classe vai desenvolver práticas diferentes para os dois sexos.

Silva (1995) indica as análises empíricas de DiMaggio (1982, 1985) e Robinson e Garnier (1985), as quais têm demonstrado que o modelo da reprodução social através do capital cultural é diferente entre os sexos. Parece que a classe social se reproduz melhor entre as mulheres, através do capital cultural. Argumenta-se que a herança de uma posição social destacada é mais fácil para os homens, independente de investimentos em capital cultural (tanto no sentido incorporado de domínio de uma cultura de *status* quanto no sentido institucionalizado de obtenção de títulos educacionais). Assim, quando há investimento em educação e cultura, seus efeitos sobre a mobilidade social parecem mais fortes entre os homens. As mulheres necessitam, mais do que os homens, de capital cultural para garantir a sua posição de classe. Da mesma forma, elas têm que investir relativamente mais em educação para obter os mesmos ganhos.

2.1.2 Visão econômica

Capital social para Cvetanović (2015) é o benefício econômico da sociedade, o que pode ser alcançado com a ajuda de comunicação, cooperação e confiança. Pode ser considerado como a capacidade das estruturas e atitudes que lhe dão suporte para aumentar a eficácia da ação coletiva, um tecido conjuntivo, uma “cola” que ajuda as pessoas a utilizarem os recursos disponíveis para a criação de benefícios mútuos. Para o autor, os componentes do capital social são os laços sociais e redes que podem ser transformados em capital econômico. Na economia, as redes aparecem como laços informais nas relações formais já formadas, que complementam, enriquecem e fortalecem os laços e as relações existentes.

As características mais importantes da rede estão relacionadas com a confiança. Confiança vai além do âmbito da família e engloba a disponibilidade para cooperar com indivíduos desconhecidos dentro da comunidade social. Confiança pressupõe a existência de pontos de vista comuns sobre relações sociais e um sentido do bem comum. Vontade de cumprir com as normas depende de como as outras pessoas se comportam. Em ambientes que são caracterizados por desrespeito das normas, a ação coletiva, com base na cooperação, é ineficiente. Para o autor,

Os países que têm um alto nível de confiança, ao mesmo tempo, possuem um nível significativo de capital social, que é um pré-requisito para a prosperidade econômica. As atividades que dependem de ações futuras de agentes individuais são realizadas a custos mais baixos, quando realizadas em um ambiente que é caracterizado por um alto nível de confiança (CVETANOVIĆ et al., 2015, p.80 - tradução própria).

Coleman (1988, 1990) e Putnam (1995, 2000) destacam a confiança, as normas de reciprocidade (associativismo) e as redes de compromisso cívico (responsabilidade social) como elementos do capital social.

Putnam et al. (2000) refere-se à natureza e extensão da interação de um indivíduo em algumas redes informais e organizações cívicas formais. O autor contraria a ideia *hobbesiana* de que os indivíduos não são capazes de se ajudar para benefício mútuo sem que haja uma atuação por parte do Estado, um terceiro ator. Alguns contextos históricos contribuem para o aparecimento e crescimento dos laços de confiança e reciprocidade entre os seres humanos, o que possibilita que haja uma cooperação em benefício coletivo. E, quando isso não acontece, eles terão que renunciar a oportunidades de proveito mútuo. O autor (1995) sugere que o desempenho

institucional é diferenciado pelo nível de cultura cívica de uma região. Esse desempenho é baixo onde a cultura cívica é baixa, fortalecendo a importância do capital social.

O capital social corresponde a recursos cujo uso abre caminho para o estabelecimento de novas relações entre os habitantes de uma determinada região. Putnam et al. (2000) destacam que a confiança torna-se condição fundamental para a existência e criação de capital social. Quanto maior o nível de confiança de uma comunidade, maior a probabilidade de haver cooperação. Uma comunidade cívica é caracterizada pelo interesse e participação de seus indivíduos nas questões públicas, no bem-estar coletivo em detrimento do interesse puramente individual e particular. Para o autor, a cidadania, em uma comunidade cívica, implica igualdade política, solidariedade, confiança e tolerância. Tal comunidade será tanto mais cívica quanto mais a política se aproximar do ideal de igualdade política entre cidadãos, que seguem as regras de reciprocidade (ação coletiva) em suas redes sociais e que participam do governo.

Para Coleman (1988) o capital social deve ser analisado individualmente, avaliando a capacidade de relacionamento do indivíduo, aliado às expectativas de reciprocidade e do modo de comportar que, conjuntamente, auxiliam a eficiência individual. Se fosse avaliado em um caráter coletivo, o capital social tenderia a manter a coesão da sociedade, de acordo com as normas e o modo de negociar em situação de conflito; e contribuiria para a criação de um modo de vida segundo a associação espontânea, enfim, numa sociedade mais aberta e democrática.

O capital social, segundo este autor (1998, p.98), *“seria não uma única entidade, mas uma variedade de diferentes entidades com dois elementos em comum: elas todas consistem em algum aspecto da estrutura social, e elas facilitam certas ações dos atores – pessoas ou atores corporativos – dentro da estrutura”*. Ainda para este autor (1990, p.300), a necessidade de interação social surge porque *“os agentes têm interesse em eventos que estão total ou parcialmente sob o controle de outros agentes”*.

As contribuições de Coleman e Putnam podem ser entendidas como complementares. Putnam et al. (2000) destaca as redes informais como os vizinhos, o engajamento em atividades recreativas, a filiação a organizações ambientais e partidos políticos, dentre muitas outras interações sociais. Dessa forma, pode-se visualizar uma rede de atividades locais que permita o entendimento dos problemas através do grau de capital social presente na região. Já a noção de capital social apresentada por Coleman (1988) permite ver que os indivíduos não agem independentemente, que seus objetivos não são estabelecidos de maneira isolada e nem sempre

são estritamente egoístas. Neste sentido, as estruturas sociais devem ser vistas como recursos, como um ativo de capital de que os indivíduos podem dispor. Dessa forma o capital social é produtivo, já que torna possível que se alcancem objetivos que não seriam atingidos na sua ausência.

Para Abramovay (2000, p.4), o capital social é a resposta ao dilema neoclássico da ação coletiva, baseado na constatação de que “*as soluções privadas nem sempre funcionam*”⁴. Assim, esse capital aparece então como instrumento para a solução dos dilemas da ação coletiva. Segundo o autor (p.5), Putnam cita exemplos que vão de uma aldeia na Nigéria até os fundos rotativos influenciados por certas organizações internacionais de desenvolvimento, procurando explicar processos variados de cooperação com base em dois elementos básicos. Primeiro, a cooperação supõe alguma forma de constrangimento (“controle social”); segundo, a não cooperação implica na existência de riscos, mas o controle só é efetivo se houver enraizamento dos elementos morais presentes nessa colaboração mútua.

A noção de capital envolve apropriação privada e, conforme salienta este autor (p.6), a característica central do capital social, na visão de Putnam, é que se trata de um bem público. Para Putnam e Coleman, o capital social é um conjunto de recursos (quase sempre simbólico) de cuja apropriação depende em grande parte o desenvolvimento de uma comunidade e corresponde a recursos cujo uso abre caminho para o estabelecimento de novas redes sociais entre os habitantes de uma determinada região.

A estrutura social, segundo Granovetter (2005), interfere nos resultados econômicos por três razões: i) afeta o fluxo e a qualidade da informação, ii) são uma importante fonte de recompensa e punição e iii) afeta a confiança. Para o autor, os quatro princípios a seguir são: i) quanto maior for o grupo, menor será a sua capacidade para cristalizar e cumprir as normas, ii) novas informações e ideias são mais eficientemente difundidas através de laços fracos⁵, iii) a importância não é a qualidade de qualquer laço particular, mas sim a forma como diferentes partes das redes são ligadas e iv) quando as atividades econômicas e não econômica são

⁴ Ver Mankiw (1998).

⁵ Para Granovetter (1983), tais laços são muito mais propensos do que os fortes para desempenhar o papel de transmissão de informações única e não redundante em todos os segmentos.

misturadas, a segunda afeta os custos e as técnicas disponíveis para a primeira. O autor chama essa mistura de atividades de "imersão social" da economia⁶.

Essa estrutura social afeta a escolha de parcerias (Gulati e Gargiulo, 1999), decisões para a aquisição de empresas (Haunschild, 1994), a difusão de técnicas de governança corporativa (Davis e Greve, 1999) e a persistência de grande família e grupos empresariais orientados etnicamente em economias avançadas (Granovetter, 2004), entre outros.

Santos e Rocha (2011) reforçam o papel central da confiança promovendo a eficiência institucional. Para os autores, não seria diferente entre aqueles que pensam a democracia como um conjunto de instituições. Sobre a relação entre capital social e democracia, Putnam et al. (2000) argumenta que a criação de capital social não é fácil, mas é importante para o funcionamento da democracia. Nessa mesma linha, Inglehart (2002) sugere que a relação entre capital social e democracia depende de valores de auto-expressão (que incluem confiança interpessoal, tolerância e participação nos processo de decisão), que se conectam com valores democráticos. Apesar das indicações de Putnam et al. (2000) e Inglehart (2002), não há consenso na literatura sobre a relação entre democracia e crescimento. Haggard (1997) defende uma relação positiva, em que a democracia promove maior crescimento, em relação ao regime autoritário; enquanto Blanchard e Shleifer (2001) não defendem esta associação positiva, argumentando que a centralização política na China, por exemplo, contribuiu ativamente para o crescimento das novas empresas.

Acemoglu (2008) argumenta que a democracia poderia gerar efeitos positivos e negativos sobre o crescimento. De um lado pode ser benéfica para o crescimento porque evita que as oligarquias impeçam a entrada de concorrentes potenciais; por outro lado, os altos impostos desestimulariam novos negócios. São as instituições políticas que determinam as instituições econômicas.

Nessa linha, Lopes (2015), a partir de uma amostra de 79 países, sugere que os efeitos da democracia sobre o crescimento dependem do nível de confiança local. O autor questiona os trabalhos que apontam para uma associação negativa entre democracia e performance econômica, os quais estão baseados na perspectiva de que regimes democráticos atendem às pressões por consumo imediato e distribuição à custa dos investimentos. Contudo, este regime permite o exercício das

⁶ Entre os tipos de imersão da ação econômica em redes sociais, cultura, política e religião, um exemplo é que uma cultura de corrupção pode impor altos custos econômicos. Tais aspectos negativos de enraizamento social merecem atenção, especialmente quando caracterizada pejorativamente como "rent-seeking".

pressões, mas por si só não garante que estas sejam exercidas (regras formais são importantes, mas não são suficientes para explicar crescimento econômico). Assim, essas pressões podem ser exercidas quando determinada parcela da sociedade compartilha de um conjunto de valores, os quais são expressos no nível de confiança social.

Ainda sobre a dinâmica de valores, Khan et al. (2010) argumentam que se pode conceber uma série de fatores que são definidos ou influenciados pelas crenças habituais, valores e normas da sociedade, que têm funções econômicas reais importantes. Os autores identificam quatro elementos como restrição de comportamento, relacionado à interação social e econômica, que mais levam ao desenvolvimento econômico, são eles: respeito, auto-determinação, obediência e confiança. Sobre a auto-determinação, os indivíduos que têm controle sobre sua escolha e podem reivindicar o resultado da sua ação serão aqueles que, provavelmente, irão investir no futuro, inovar e trabalhar com mais atenção (TABELLINI 2009; COYNE e WILLIAMSON 2009); se os indivíduos têm maior controle sobre sua escolha, maior será o nível global de desenvolvimento econômico em seu país (BANFIELD, 1958). No que se refere ao valor “respeito”, baixo nível desse valor pode ser a causa do comportamento oportunista tolerado (PLATTEAU 2000). Sobre a “obediência”, assumem que este elemento pode afetar negativamente o crescimento econômico, devido ao efeito inverso do alto nível de obediência na autonomia individual e à tomada de riscos. Por fim, sobre a confiança, assume-se que indivíduos mais confiantes levam a um menor custo de operação e monitoramento, e também a direitos de propriedade mais seguros (WILLIAMSON E KEREEKES 2008).

Fukuyama (1995) destaca que quando a confiança não se estende para além da família, a oferta de capital e de gestores qualificados é limitada, restringindo a escala das empresas privadas. O autor classifica os Estados Unidos, Japão e Alemanha como sociedades com alta confiança que têm sido capazes de desenvolver grandes empresas, não apenas com base em laços familiares. Em contrapartida, classifica França, Itália, China, República da Coreia, Hong Kong e Taiwan como sociedades de baixa confiança, onde as empresas são principalmente organizadas em torno de famílias.

No entanto, segundo Durlauf e Fafchamps (2004), em sociedades avançadas os efeitos do capital social sobre o desempenho econômico são menos óbvios. Por exemplo, nos Estados Unidos a confiança generalizada tem melhorado ao longo do tempo, de modo que a adesão a

grupos tornou-se menos necessária. Isso levanta a possibilidade de que os grupos e as redes são mais importantes em níveis iniciais e intermediários de desenvolvimento.

Segundo Knowles (2005), geralmente o capital social é relacionado ao grau de confiança, normas de cooperação, associações ou redes, ou seja, pode ser tratado como parte do conjunto de instituições e pode ser modelado empiricamente como um determinante do desenvolvimento econômico. Sobre as instituições informais, o autor enfatiza que o mundo ocidental tende a pensar que a vida está sendo ordenada por regras formais, quando na verdade suas ações são guiadas mais por restrições informais, ou seja, as instituições informais seriam mais importantes do que as instituições formais.

2.2 Abordagem Institucional

Este tópico contempla uma apresentação do pensamento institucionalista, seguido da relação entre instituições e desenvolvimento econômico.

2.2.1 A Escola Institucionalista

Rutherford (2001) afirma que a maioria das pessoas reconhece os termos "economia institucional", "economia institucional americana" ou "velha economia institucional" (VEI) associados a Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell, e Clarence Ayres. Veblen (1898, 1919) foi o primeiro cientista social que tentou desenvolver uma teoria dos direitos econômicos junto com uma evolução institucional; Commons (1924, 1931, 1934), tem sido reconhecido como a maior influência sobre a economia comportamental de Simon (1979) e até mesmo sobre Williamson (1975). Até muito recentemente este era o único significado dado a "economia institucional". Já o termo "nova economia institucional" (NEI) incorpora as contribuições de Ronald Coase, Oliver Williamson, Douglass North, dentre outros. Para Conceição (2001, p.25), *“tal diferenciação não invalida a contribuição teórica de cada abordagem. Pelo contrário, constitui a própria fonte de riqueza do pensamento institucionalista, que tem na interação e na diversidade sua própria relevância teórica”*.

Da mesma forma que capital social, a dificuldade em definir a economia institucional reside na abrangência do próprio conceito de instituição, que pode ser leis ou direitos naturais ou significar as regras de comportamento de uma sociedade.

Commons (1931) define instituição como ação coletiva no controle, liberação e expansão da ação individual. A ação coletiva pode transformar o sistema desorganizado em sistemas organizados, tais como a família, a corporação, a associação comercial, o sindicato, o Estado. O controle coletivo assume a forma de uma proibição de determinados atos, tais como a violação e a transgressão.

Para o autor, a ação coletiva é mais do que o controle da ação do indivíduo, é a libertação da ação individual de coação, intimidação, discriminação ou concorrência desleal por outro indivíduo. Pode-se dizer que representa a expansão da vontade do indivíduo muito além do que ele pode fazer por seus próprios atos. Assim, a liberdade de uma pessoa pode ser acompanhada por um ganho potencial que gera a perda de outra pessoa, e o resultado econômico é a exposição à liberdade.

Distingue-se, segundo Commons (1931), três relações sociais implícitas nas transações: as relações de conflito, a dependência e a ordem. As partes estão envolvidas em um conflito de interesses, por conta do princípio universal de escassez. No entanto, dependem uns dos outros para alienação recíproca e aquisição de bens e serviços que não possuem. Assim, o conflito, a dependência e a ordem se tornam o campo da economia institucional, edificada sobre os princípios da escassez, eficiência, futuro e fatores derivados das escolas mais antigas, mas correlacionados sob as noções modernas de regras de funcionamento da ação coletiva, liberando e expandindo a ação individual.

De acordo com Ostrom (2000) a propensão a cooperar baseia-se no desenvolvimento de normas sociais, sendo necessário entender como instituições, cultura e contexto biofísico afetam os indivíduos que estão dentro de situações particulares de ação coletiva. Para a autora os bons resultados são potenciados por fatores como a definição clara de direitos e deveres, os níveis de confiança e capital social e as possibilidades de monitorizar comportamentos e sancionar o desrespeito pelas regras no contexto da própria comunidade.

As instituições permitem ordenar os pensamentos, expectativa e ação, mediante a imposição de forma e consistência sobre as atividades humanas. Instituições tanto constroem quanto ativam o comportamento. Para Hodgson (2004), regulamento não é a antítese da

liberdade, todavia o recurso oculto e mais penetrante das instituições é a sua capacidade de moldar e mudar as aspirações, em vez de simplesmente permitir. É preciso reconhecer que as aspirações e escolhas são moldadas em estruturas institucionais (CLARK, 1997; LANE, et al.1996). Grande parte da deliberação humana ocorre dentro e através de instituições sociais e utilizam-se das instituições e suas rotinas como modelos na construção de hábitos e gestão de grupos de interesse e organizações.

As principais razões para o declínio do “velho” institucionalismo estão associadas ao resultado das mudanças na ciência social no período de 1910 a 1940 e do surgimento de uma linha matemática da economia neoclássica após a depressão de 1930. Para Hodgson (1998) o “velho” oferece uma perspectiva diferente sobre a natureza da ação humana, com base no conceito de *hábito*. Hábitos e regras são vistos como necessários para a ação humana. A concepção dominada pelo comportamento humano não só tem apoio da psicologia, mas também merece atenção por parte dos economistas. Em uma visão institucionalista, o conceito de hábito conecta-se com a análise das instituições.

O “novo”⁷ institucionalismo ganha força a partir da segunda metade do século XX, buscando entender como se formam as instituições, identificando aquelas que são mais propícias ao desenvolvimento econômico. Dequech (2002) atribui à nova corrente o objetivo de tornar as instituições endógenas, aplicando as ferramentas da teoria neoclássica, que enfatiza o papel das instituições como restrições. Schotter (1981), Langlois (1986), e Knight (1997) apontam a função cognitiva das instituições, como na tradição institucionalista de Veblen e Commons. Streit et al. (1997), por sua vez, observaram a ligação entre as funções restritiva e a cognitiva-informacional das instituições. Os autores sustentam que instituições não só facilitam os processos cognitivos, mas também, por ser uma parte do ambiente cultural, influenciam a forma de percepção do indivíduo. Para Knight (1997), a cognição humana não é apenas influenciada por cultura, mas ela está em um sentido fundamental em um processo cultural e social. As regras institucionais fazem mais do que dar conteúdo às crenças, elas também estruturam os processos pelos quais o conteúdo substantivo particular é estabelecido. Os processos cognitivos próprios são moldados pela interação com o mundo externo (DEQUECH, 2002).

A nova economia institucional não presume que a concepção de hábito seja suficiente para a análise, sendo necessários elementos adicionais. Assim, reforça-se a necessidade de

⁷ Ver Bueno (2004).

mostrar como os hábitos comuns de grupos específicos são incorporados em instituições sociais específicas. Hábitos individuais tanto reforçam como são reforçados por instituições. Além disso, as instituições assumem um papel essencial no fornecimento de uma estrutura cognitiva para a interpretação dos sentidos e na prestação de hábitos intelectuais ou rotinas para transformar a informação em conhecimento útil.

Instituições não englobam simplesmente organizações, tais como corporações, bancos e universidades, mas também entidades sociais integradas e sistemáticas tais como o dinheiro, a língua, e o direito. Além disso, englobam características comuns, tais como i) envolvem a interação de agentes, com *feedbacks* importantes de informação; ii) têm um número de características, concepções e rotinas comuns; iii) sustentam e são sustentadas por concepções compartilhadas e expectativas; iv) embora não sejam imutáveis nem imortais, são relativamente duráveis, auto-reforçadas, e de qualidades persistentes; v) incorporam os valores e os processos de avaliação normativa. Em particular, as instituições reforçam a sua própria legitimação moral: o que perdura é muitas vezes em razão do que é mal visto como moralmente justo. Para ver o papel dos indivíduos em relação às instituições, concentra-se no aspecto micro; e para tomar as instituições como construção social invariante, a base são as políticas macroeconômicas e a dinâmica comportamental (HODGSON, 1998).

2.2.2 Instituições e Desenvolvimento: o ambiente institucional

Instituições são regularidades no comportamento social (Schotter, 1981), estruturas de governança (Williamson, 1986, 1996), ou regras do jogo no processo de interação humana (North, 1990, 1991 e 1992). Para Hodgson (2004), as instituições são sistemas duráveis de regras sociais estabelecidas e incorporadas que estruturam as interações sociais e também envolvem algumas concepções compartilhadas. No entanto, é preciso considerar se as instituições são duráveis, como estruturam as interações sociais, e em que sentido elas são estabelecidas e incorporadas. Para Martone (2007, p. 315):

As instituições presentes num determinado momento histórico são o resultado da herança cultural da sociedade. Como essa herança muda lentamente entre gerações, fruto do processo de aprendizado em face das transformações na sociedade e no ambiente externo, também as instituições mudam gradualmente no tempo. Não é possível compreender uma sociedade sem investigar as raízes históricas de sua evolução cultural. Mais ainda, essa inércia institucional,

inserida em tempo histórico, é um processo de curso dependente (*path dependent process*).

Conforme Jaguaribe (1958, p.38), “há culturas que não conduzem a uma transformação qualitativa deliberada do contexto econômico” e há outras que conduzem. Trata-se de um processo social global que se realiza dentro de estruturas sociais dadas, se apresentando como uma função que as configuram. Essa estrutura social define o desenvolvimento econômico e este acarreta transformações nessa estrutura, que por sua vez, favorece ao desenvolvimento, pressupondo uma redução de conflitos.

Davis e North (1971) definem o ambiente institucional como o conjunto de regras fundamentais de natureza política, social e legal que estabelece a base para a produção, a troca e a distribuição. Englobam, por exemplo, o regime político, o direito civil, a constituição nacional, direitos de propriedade, dentre outros. As instituições existem por causa da racionalidade limitada, o que não permite que os agentes sempre escolham o “melhor” e mais “eficiente” resultado. Esta racionalidade gera modelos imperfeitos e incompletos e, assim, as instituições possibilitam a interação entre pessoas e organizações, reduzindo os riscos⁸. Para North (1991), as instituições fornecem a estrutura de incentivos em uma economia e, com a evolução destas, define-se uma nova direção para as possibilidades de desenvolvimento. Assim, as instituições são importantes para explicar os processos de desenvolvimento socioeconômico.

Kuznets (1986) ressalta que o desenvolvimento é determinado pelas mudanças nas condições econômicas e institucionais, reforçando que o impulso para o crescimento é proporcionado por inovações tecnológicas, bem como pelas estruturas institucionais que a sociedade incorpora e modifica ao longo do tempo, promovendo mudanças na posição relativa de vários grupos econômicos e sociais. Dessa forma, tanto os conflitos gerados pelas mudanças do progresso quanto às oportunidades de cooperação são determinantes no avanço do desenvolvimento.

Para Martone (2011, p.313), as instituições podem produzir baixos custos de transação na economia, demandando regras do jogo mais claras. “*Isso tem a ver com a qualidade da regulamentação das atividades econômicas e dos mercados, a redução das assimetrias de informação e o provimento de bens públicos em quantidade e qualidade adequadas*”. As

⁸ Para Fiani (2011), o papel de gestão de cooperação e conflitos, desempenhado pelas instituições, revela-se ainda mais importante em regiões menos desenvolvidas porque estas estão sujeitas a riscos maiores de apresentar resultados relativamente ineficientes, com desperdícios de recursos e investimentos.

transações podem ser inviabilizadas por custos de transação que excedam os benefícios potenciais às partes envolvidas.

Coase (1988) revela que há pelo menos dois tipos de estruturas institucionais: o mercado e a empresa, e que a interação entre os agentes envolve custos de transação. No entanto, existem outros tipos de estruturas para organizar as transações no sistema econômico e reduzir os custos de transação, que são as estruturas de governança. Williamson (1985) define três tipos de estrutura de governança: de mercado, hierarquia, e a híbrida. A compreensão dessas diferenças leva a resultados distintos na busca por políticas de desenvolvimento.

O primeiro tipo é adequado nos casos em que as transações com ativos não apresentam grande especificidade, prevalecendo o processo de adaptação autônoma⁹; o segundo apresenta fortes controles administrativos (Estado), com elevada proporção de ativos específicos envolvidos. Neste caso é necessária uma adaptação coordenada, elaborando-se mecanismos de coordenação entre as partes envolvidas, favorecendo as transações em situação de incerteza; o último tipo incorpora elementos dos dois primeiros e podem ser citados como exemplos os contratos de longo prazo, concessões de serviços públicos com agências reguladoras, franquias, parcerias público-privadas, dentre outros.

Para Williamson (1996), cada estrutura representa uma forma qualitativamente diferente de se organizar uma transação e as instituições que promovem o desenvolvimento dependem de cada caso, e não de um modelo geral. Gerschenkron (1962) argumenta que cada país busca as instituições mais adequadas para a promoção do desenvolvimento. Assim, para avaliar as estruturas de governança, é importante avaliar também os custos de transação¹⁰.

North (1990) coloca o Estado no centro de sua análise, reconhecendo a maior complexidade nas relações entre Estado e sistema econômico. O autor reconhece que as instituições são determinantes do desenvolvimento e este, por sua vez, não vai acontecer a menos que a organização econômica seja eficiente. Assim, o desenvolvimento depende dos incentivos para que os agentes exerçam as atividades que favoreçam o bem-estar da sociedade. North e Thomas (1973) afirmam que quando o ganho privado é inferior ao benefício social, o investimento tende a ser inferior ao nível que seria adequado para maximização do bem-estar.

⁹ Compradores/vendedores respondem a mudanças de preços independente e espontaneamente (FIANI, 2011).

¹⁰ Ver Coase (1988), Wang (2003), Eggertsson (1990), Allen (1998).

Especificamente, a dinâmica do desenvolvimento (ou atraso) está relacionada com a forma como foram moldados os direitos de propriedade pelo Estado¹¹. Para North (1981), a construção de um sistema legal e de defesa são as fontes subjacentes fundamentais da civilização, sendo que a criação do Estado foi fundamental para todo o desenvolvimento econômico posterior. Para o autor (1988), o crescimento econômico no mundo moderno ocidental estava ligado ao surgimento não apenas de direitos de propriedades mais seguros, mas das liberdades políticas, religiosas e civis. Assim, defende uma relação entre liberdades e crescimento econômico, pois quanto mais seguras são essas liberdades, menores os custos de transação e, por consequência, maior é o crescimento econômico. Em outros termos, a estrutura institucional, composta por regras formais e informais, que moldam às liberdades individuais, reduzem (ou aumentam) os conflitos e promovem o desenvolvimento das regiões.

Para Luque (2011), a tendência a se privilegiar o funcionamento dos mercados acabou pressionando alguns países a adotarem reformas através de uma lógica que funcionasse sem intervenções ou restrições e adotasse medidas para promover maior equilíbrio orçamentário a sua política fiscal. Apesar dos avanços obtidos em termos de estabilização de preços e aumento das exportações, do ponto de vista do crescimento os resultados foram pouco significativos. Para Rodrik (2005), menos de 15% das acelerações de crescimento no mundo foram precedidas por reformas dentro dos programas de liberação econômica; e os fatores responsáveis por esse baixo desempenho são institucionais. O autor aponta a proteção aos direitos de propriedade, independência do poder jurídico e baixo nível de corrupção como elementos geradores de um ambiente institucional favorável aos negócios e, consequentemente, ao desenvolvimento.

No que se refere às políticas macro do Estado, que fazem parte do ambiente institucional, percebe-se que algumas correntes responsabilizam o Estado como principal elemento explicativo do lento crescimento econômico. Para Luque (2011), muitos trabalhos empíricos procuram apontar a influência das políticas macroeconômicas (monetária, fiscal e cambial) sobre produção e emprego. De modo geral, existe um maior consenso sobre a influência (positiva/negativa) das políticas monetárias do que da política fiscal¹². Para o autor, as análises sobre o papel dos gastos

¹¹ Torstensson (1994), Knack e Keefer (1995), Goldsmith (1997), Carlsson e Lundstrom (2002) enfatizam que a garantia e proteção dos direitos de propriedade encoraja o crescimento.

¹² Perotti (2007) sugere que as análises sobre os efeitos da política fiscal envolvem várias dimensões, havendo a capacidade de serem estabilizadoras por conta de seu caráter cíclico e anticíclico.

públicos nos países em desenvolvimento, por exemplo, estão cobertas por incertezas sobre os principais efeitos¹³.

Segundo Haidar (2012, p.286), embora as políticas macro sejam importantes, há um consenso crescente de que a qualidade regulatória e as instituições são os principais determinantes da prosperidade. O sucesso econômico de Hong Kong, o crescimento de Botswana, e a experiência de transição da Hungria têm sido estimulados por instituições formais. No entanto, poucos estudos mediram aspectos específicos destas instituições, analisando seu impacto nos resultados econômicos como o crescimento, a produtividade, o investimento, a informalidade, a corrupção, o desemprego e a pobreza.

Hall e Jones (1999) e Acemoglu et al. (2001) mostram que as instituições são um dos principais determinantes do crescimento de longo prazo. Países que tinham melhores instituições políticas e econômicas no passado são mais ricos hoje. Winston (1998) e Haidar (2012) centram-se em um determinado tipo de ambiente institucional: a regulamentação dos negócios. Além disso, Desai et al. (2003) exploram o impacto do ambiente institucional sobre a natureza da atividade empresarial em toda a Europa. Para estes autores, a maior equidade e maior proteção dos direitos de propriedade têm impactos positivos sobre os negócios.

Para Martone (2007 p.313), *“uma sociedade moderna supõe a existência de instituições formais, expressas em leis e regras escritas”*. Essas instituições podem reduzir as incertezas no ambiente econômico e social, tornando os resultados das ações dos agentes mais previsíveis. *“A existência de regras gerais de conduta permite que os agentes explorem transações potencialmente vantajosas, concentrando-se nos riscos de mercado e atribuindo peso reduzido aos riscos de caráter institucional ou político”*. Para o autor, as principais áreas em que a minimização desse tipo de risco é importante são o direito de propriedade e a obediência aos contratos.

Segundo North e Thomas (1973), o baixo crescimento econômico teria sua origem nas externalidades geradas pela má definição de direitos de propriedade. Assim, se os direitos de propriedade forem bem definidos e garantidos não haverá externalidades, gerando mais

¹³ Questionamentos na literatura sobre o tamanho e efeitos da interferência do Estado na economia estão presentes em Rowley (1988); Krueger (1974); Tullock (1993); Posner (1967); Buchanan (1980); Tollison (1982); Bhagwati (1982), Knack e Keefer (1995) e Gwartney et al. (1999). Por outro lado, outros autores justificam a interferência do Estado a partir da incorporação de elementos como assimetria de informação, mercados incompletos, custos de transação, economias de escala e externalidades (Evans, 2004; Fishlow, 1990; Samuels e Mercurio, 1984, Ayal e Karras, 1998; Nelson e Singh, 1998).

investimentos. Os autores argumentam que o Estado realiza uma troca com a sociedade, oferecendo o serviço de definição e garantia de direitos de propriedade em troca de receita na forma de impostos (monopolista discriminador). Trata-se de uma troca vantajosa e funcional para ambas as partes, dado que o Estado possui economias e escala¹⁴ na definição/proteção desses direitos, sendo mais custoso para o setor privado desempenhar essa tarefa.

Além disso, North (1981) destaca que existe um tamanho máximo para o Estado, ou seja, haveria um tamanho “eficiente” em que o crescimento na receita fiscal provocado pela extensão da proteção é igualado pelo aumento dos custos na provisão dessa proteção. Contudo, segundo Fiani (2011), há uma complexidade maior para North analisar o papel do Estado democrático, reconhecendo que o modelo do governante como monopolista discriminador se torna mais complicado quando são incorporados organismos de representação¹⁵. O desenvolvimento de diversos grupos de interesse e da estrutura institucional mais intrincada leva à necessidade de uma *Teoria de Custos de Transação Políticos*¹⁶, gerando dificuldades para o autor no que se refere à relação entre o Estado democrático e o desenvolvimento.

Apesar das diferentes interpretações sobre o papel do Estado na economia, Evans (1992) argumenta que o Estado permanece central ao processo de mudança estrutural e o seu reconhecimento remete às questões sobre a sua capacidade de ação sobre o ambiente institucional. Não se trata apenas de uma questão de ser capaz de identificar políticas corretas, exigindo a institucionalização permanente de um conjunto complexo de mecanismos políticos. A resposta não está no desmantelamento do Estado, mas sim na sua reestruturação.

Outro ponto importante acerca da complexidade do ambiente institucional, retratado por Chang (2007), é a interação entre as instituições. Se um país tenta mudar suas instituições através da importação de novas formas, estas podem não funcionar bem se forem incompatíveis com as instituições locais; talvez porque sejam baseadas em valores que são incompatíveis com os valores locais, talvez porque assumam a existência de algumas outras instituições que estão em falta no contexto local. Ao introduzir uma nova instituição pode ser possível alterar todas as instituições formais, mas é impossível alterar as instituições informais no curto prazo.

¹⁴ As economias de escala de que o Estado dispõe (para definir e proteger direitos de propriedade) são economias de escala no exercício da violência. Segundo North (1981), as economias de escala para a elaboração de um sistema legal, judiciário e de defesa são as fontes subjacentes fundamentais da civilização; e a criação do Estado foi a condição necessária para o desenvolvimento subsequente (FIANI, 2011, p.178-179).

¹⁵ Ver Fiani (2004).

¹⁶ North (1990, p.49).

Olson (1982) considera instituições formais e informais, na análise do ambiente institucional, social e político, como determinantes ou mesmo condicionantes da ação dos agentes econômicos. O autor sugere que eventuais disparidades entre as taxas de crescimento de diferentes países podem relacionar-se com a presença de coalizões distributivas no país, ou seja, na possibilidade de partição da riqueza entre diferentes grupos, notadamente os grandes e com maior poder de barganha tais como os sindicatos e outros grupos monopolistas. Assim, argumenta que grande parte da pobreza no mundo é o produto de instituições que cercam os indivíduos politicamente conectados e grupos com seus próprios interesses. Quanto à distribuição de renda, sugere que a distribuição muito desigual é prejudicial ao crescimento, pois a maior igualdade na distribuição promove a solidariedade e tende a reduzir os conflitos sociais.

Para Evans (1992), a capacidade ampliada do Estado continua a ser uma exigência da política econômica eficaz, inclusive do ajuste estrutural sustentável. Referindo-se aos países menos desenvolvidos, transformar o Estado de problema em solução deve ser um item central em qualquer agenda política mais realista.

3 BASES DE DADOS¹⁷

A apresentação e análise descritiva dos dados está dividida em dois tópicos. O primeiro abrange um conjunto de variáveis extraídas da *World Values Survey Association* - WVSA e se referem aos valores individuais que expressam algum grau de capital social (instituições informais) da sociedade. Este será relacionado com o nível de renda individual. O segundo contempla variáveis em um nível agregado (países). Foram selecionadas duas variáveis da WVSA¹⁸ e duas variáveis da Heritage Foundation que, de forma conjunta, representam o ambiente institucional (instituições informais e formais) dos países.

As variáveis do nível individual, considerando a renda dividida em 3 categorias (baixa, média e alta), são utilizadas nas análises do modelo de regressão logística ordenado. Para o modelo de regressão logística hierárquico, são utilizadas tanto as variáveis do nível individual quanto as variáveis para países (instituições formais), relacionando-as também com o nível de renda individual. Por fim, para a análise de dados em painel, são utilizadas somente as variáveis do nível mais agregado, relacionando-as com o nível de crescimento econômico dos países.

3.1 Capital social e renda individual

A rede WVSA é uma organização que acompanha e analisa o impacto da mudança global cultural sobre o desenvolvimento econômico, a qualidade de vida e a democracia. Segundo a WVSA (2014), a *Pesquisa Mundial de Valores* é uma investigação mundial de mudança sociocultural e política. A última versão (2014) se baseia em valores e crenças de 97 países¹⁹ distribuídos por seis continentes.

Amostras nacionais representativas da sociedade são entrevistadas utilizando questionário padronizado que mensura valores ligados à religião, gênero, motivações de trabalho, democracia, boa governança, participação política, tolerância a outros grupos, proteção ambiental e bem-estar. Essas variáveis são fontes de evidências de que capital social (instituições informais, representadas aqui por valores e crenças), desempenha um papel fundamental no desenvolvimento econômico (medido através do nível de renda individual).

¹⁷ Para manipulação e organização dos dados utilizou-se o software Stata 13.

¹⁸ As variáveis sofreram uma transformação (agregação pela média) a partir das frequências das variáveis individuais binárias.

¹⁹ Contemplando 88 por cento da população mundial - consultar lista de países na Tabela A.1 do Apêndice.

A WVS é uma investigação não comercial, transnacional, de crenças e valores humanos. As amostras são provenientes de toda a população de 18 anos ou mais e a amostra mínima é de 1000. Na maioria dos países não há limite máximo de idade e é imposto alguma forma de amostragem aleatória estratificada para obter amostras representativas nacionais. Nos primeiros estágios, uma seleção aleatória de pontos de amostragem é feita com base nas regiões, distritos, setores censitários, seções eleitorais, registros eleitorais ou estações de voto e registros civis centrais. Na maioria dos países, o tamanho e/ou grau de urbanização destas unidades primárias de amostragem da população são levados em conta. Em alguns países, os indivíduos são extraídos de registros nacionais. Após a amostragem, cada país fica com uma amostra nacional representativa de seu público. Essas pessoas são, então, entrevistados durante um período de tempo limitado utilizando questionários estruturados uniformemente (WVSA, 2014).

Segundo a WVSA (2014), muitos valores estão intimamente correlacionados e podem ser representados em duas direções: (i) Tradicional/Secular-racional; (ii) Sobrevivência/Auto-expressão. Estas dimensões explicam mais de 70% da variância de variáveis-chave, e cada vertente está correlacionada com dezenas de outros valores importantes. O mapa cultural²⁰ mundial mostra como as sociedades estão localizadas sob essas direções: o movimento do sul para o norte reflete a mudança de valores tradicionais para valores do tipo secular-racional; e o movimento de oeste para leste de valores de sobrevivência para valores do tipo auto-expressão²¹.

O eixo tradicional/secular-racional reflete o contraste entre as sociedades em que a religião é muito importante e aquelas em que não é. Sociedades do tipo “tradicional” enfatizam a importância de laços entre pais e filhos, deferência às autoridades e valores tradicionais da família, rejeitando o divórcio, o aborto, a eutanásia e o suicídio. Essas sociedades têm altos níveis de orgulho nacional e uma perspectiva nacionalista. Por outro lado, sociedades do lado “secular-racional” têm preferências opostas (WVSA, 2014).

Em quase todas as sociedades industriais as visões de mundo mudaram do lado tradicional para o lado secular-racional. Contudo, com o surgimento da sociedade do conhecimento, a mudança cultural se move em uma nova direção, do lado dos valores de sobrevivência para os valores de auto-expressão. Valores do tipo “sobrevivência” colocam a ênfase na segurança

²⁰ Mais detalhes em WVSA (2014).

²¹ Para Inglehart e Baker (2000), a alteração da fase pré-industrial para a sociedade industrial leva a desvios nas práticas cotidianas das pessoas e nas perspectivas predominante. Sociedades industriais avançadas têm uma propensão a ter as características opostas à sociedades pré-industriais. A dicotomia auto-expressão/sobrevivência também é demonstrada com a tolerância, a confiança, o bem-estar subjetivo e a participação ativa na política. Todas as sociedades pré-industriais dão mais destaque à religião; enfatizam a dominação masculina na vida política e econômica; e dão importância a familiar e a um sistema político autoritário. Mais detalhes em Welzel e Inglehart (2008).

econômica e física. Ela está ligada com uma perspectiva relativamente etnocêntrica e baixos níveis de confiança e tolerância. Contudo, nas sociedades do conhecimento as prioridades mudaram da ênfase em segurança econômica para a ênfase no bem-estar, compreendendo questões como proteção ambiental, tolerância a estrangeiros e diferenças de gêneros e as crescentes demandas de participação na tomada de decisão na vida econômica e política (WVSA, 2014).

A escolha dos anos (ondas) seguiu critérios relacionados à disponibilidade e compatibilidade das variáveis ao longo dos anos. As maiores frequências estão a partir da onda 3, sendo este o corte temporal utilizado (1994-1998 a 2010-2014), num total de 292.210 observações (Tabela 1).

Tabela 1 – Frequência das Ondas

Onda	Freq.	%	% acum.
1994-1998	74.148	25,37	25,37
1999-2004	60.045	20,55	45,92
2005-2009	83.975	28,74	74,66
2010-2014	74.042	25,34	100
Total	292.210	100	

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da WVSA (2014).

A literatura sinaliza, de forma geral, uma relação direta entre as variáveis não-econômicas (capital social) e as variáveis econômicas (renda individual ou nível de atividade da economia). As variáveis escolhidas são valores e características individuais que representam o capital social dos indivíduos, conforme a descrição da Tabela 2²². Destaca-se que a maior parte das variáveis é categórica (binária), revelando sua frequência e participação percentual na descrição dos dados na Tabela 3.

²² Análise de correlação entre as variáveis na Tabela A.3 do Apêndice.

Tabela 2 – Descrição e tipologia das variáveis da WVSA

Variáveis	Descrição	Tipo*
Família	Importância da família na vida (Assume valor 1 para importante)	Tradicional
Religião	Importância da religião na vida (Assume valor 1 para importante)	Tradicional
Obediência	Qualidade importante das crianças obediência (Assume valor 1 para importante)	Tradicional
Confiança	Maioria das pessoas é confiável? (Assume valor 1 para sim);	Não-tradicional
Igualdade de gênero	Homens devem ter mais direitos que as mulheres? (Assume valor 1 para não)	Não-tradicional
Respeito autoridade	Uma coisa boa, uma coisa ruim, ou não se importa? (Assume valor 1 para bom)	Tradicional
Interesse política	Quanto interessado você está em política? (Assume valor 1 para muito);	Não-tradicional
Igualdade renda	Renda deve ser mais igual versus deve ser diferente. (Assume valor 1 para renda mais igual)	Não-tradicional
Tamanho governo	As pessoas devem ter mais responsabilidade para se sustentar versus o governo deve tomar mais responsabilidade. (Assume valor 1 para pessoas devem ter mais responsabilidade)	Não-tradicional
Competição	Concorrência é bom. Ela estimula as pessoas a trabalhar duro e desenvolver novas ideias versus competição é prejudicial. Ele traz o pior nas pessoas. (Assume valor 1 para competição é bom).	Não-tradicional
Democracia	Ter um sistema político democrático. (Assume valor 1 para bom)	Não-tradicional
Serviços religiosos	Frequência em serviços religiosos. (Assume valor 1 para frequente)	Tradicional
Honestidade	Alguém aceitar um suborno no exercício de suas funções. Justificável? (Assume valor 1 para não)	Não-tradicional
Nacionalismo	Quão orgulhoso você é do país? (Assume valor 1 para muito).	Tradicional
Sexo	(Assume valor 1 para homem)	
Idade	(Varia de 15 a 99)	
Estado civil	(Assume valor 1 para “com parceiro”)	
Escolaridade	Qual seu mais alto nível de escolaridade? (Assume valor 1 para alta).	
Renda ²³	Escala de renda	

*Tipologia adaptada a partir de Welzel e Inglehart (2008). Valores do tipo “tradicional” e “sobrevivência” se resumem ao tipo “tradicional” e, inversamente, os valores do tipo “secular-racional” e “auto-expressão” se resumem em “não-tradicional”.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da WVSA.

Notam-se distribuições percentuais distintas entre as variáveis, o que torna a análise da relação entre o capital social e a renda mais complexa e justificável. Do total de entrevistados no mundo, 48% são homens e 51% são mulheres; 70% acham “religião” um valor importante contra 27% que não acham; 38% concorda que homens tenham mais direitos do que mulheres, contra 57% que não concordam. Sobre confiança e democracia, 24% dizem confiar na maioria das

²³ Assume valor 1 para baixo, 2 para médio e 3 para alto, utilizada como variável dependente no modelo Logit Ordenado; assume valor 1 para alta e 0 para baixo, utilizada como variável dependente no modelo Logit hierárquico. Divisão feita a partir da variável categórica original da WVS, com 10 categorias.

peessoas, contra 70% que não confiam; 80% julgam a democracia um bom sistema político, contra 9% que não concordam²⁴.

Tabela 3 - Análise descritiva dos dados

Importância da família na vida ?				Respeito Autoridade			
	Freq	%	% ac		Freq	%	% ac
Não	3242	1,11	1,11	ruim	102889	35,21	35,21
Sim	282694	96,74	97,85	bom	170636	58,39	93,61
NR	6274	2,15	100,00	NR	18685	6,39	100,00
Total	292210	100,00		Total	292210	100,00	
Importância da religião na vida				Quanto interessado você está em política?			
	Freq	%	% ac		Freq	%	% ac
Não	78278	26,79	26,79	pouco	152693	52,25	52,25
Sim	203687	69,71	96,49	muito	128181	43,87	96,12
NR	10245	3,51	100,00	NR	11336	3,88	100,00
Total	292210	100,00		Total	292210	100,00	
Qualidade importante das crianças obediência				Renda deve ser mais igual versus deve ser diferente.			
	Freq	%	% ac		Freq	%	% ac
Não	173518	59,38	59,38	menos igual	147817	50,59	50,59
Sim	118674	40,61	99,99	mais igual	129073	44,17	94,76
NR	18	0,01	100,00	NR	15320	5,24	100,00
Total	292210	100,00		Total	292210	100,00	
Maioria das pessoas é confiável?				As pessoas devem ter mais responsabilidade versus o governo			
	Freq	%	% ac		Freq	%	% ac
Não	206188	70,56	70,56	não	177801	60,85	60,85
Sim	72605	24,85	95,41	sim	101329	34,68	95,52
NR	13417	4,59	100,00	NR	13080	4,48	100,00
Total	292210	100,00		Total	292210	100,00	
Os homens devem ter mais direitos do que as mulheres?				Concorrência é bom.			
	Freq	%	% ac		Freq	%	% ac
Concorda	168140	57,54	57,54	ruim	49757	17,03	17,03
não concor.	111109	38,02	95,56	bom	199706	68,34	85,37
NR	12961	4,44	100,00	NR	42747	14,63	100,00
Total	292210	100,00		Total	292210	100,00	
Ter um sistema político democrático				Estado Civil			
	Freq	%	% ac		Freq	%	% ac
Ruim	26208	8,97	8,97	sem parceiro	104099	35,62	35,62
Bom	233632	79,95	88,92	com parceiro	184339	63,08	98,71
NR	32370	11,08	100,00	NR	3772	1,29	100,00
Total	292210	100,00		Total	292210	100,00	

Continua

²⁴ Apresentação da média das variáveis, por grandes regiões, na Figura A.1 do Apêndice.

Frequência em serviços religiosos				Escolaridade			
	Freq	%	% ac		Freq	%	% ac
Pouco	153408	52,50	52,50	baixa	135641	46,42	46,42
Muito	122480	41,92	94,41	alta	136980	46,88	93,30
NR	16322	5,59	100,00	NR	19589	6,70	100,00
Total	292210	100,00		Total	292210	100,00	
Contra alguém aceitar um suborno.				Renda			
	Freq	%	% ac		Freq	%	% ac
Não	14853	5,08	5,08	baixa	175822	60,17	60,17
Sim	262979	90,00	95,08	alta	90989	31,14	91,31
NR	14378	4,92	100,00	NR	25399	8,69	100,00
Total	292210	100,00		Total	292210	100,00	
Quão orgulhoso você é do país				Renda			
	Freq	%	% ac		Freq	%	% ac
Pouco	27764	9,50	9,50	baixa	91957	31,47	31,47
Muito	251666	86,13	95,63	média	142110	48,63	80,1
NR	12780	4,37	100,00	alta	32744	11,21	91,31
Total	292210	100,00		NR	25399	8,69	100
Sexo				total			
	Freq	%	% ac		Freq	%	% ac
Mulher	151476	51,84	51,84	total	91957	31,47	31,47
Homem	140475	48,07	99,91	Regiões desenvolvidas*			
NR	259	0,09	100,00		Freq	%	% ac
Total	292210	100,00		Não desenv.	180129	61,64	61,64
				desenvolvido	112081	38,36	100
				Total	292210	100,00	

Obs: *América do Norte, União Europeia e Oceania. NR = não-resposta formada a partir de observações do tipo “missing”, “desconhecido”, “sem resposta” e “não sabe”.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da WVSA (2014).

3.2 Instituições informais e formais: o ambiente institucional.

No caso de países, o corte temporal (4 ondas) contempla dados agregados de 1994-1998 a 2010-2014, num total de 202 observações (Tabela 4)²⁵.

Tabela 4 – Frequência das ondas.

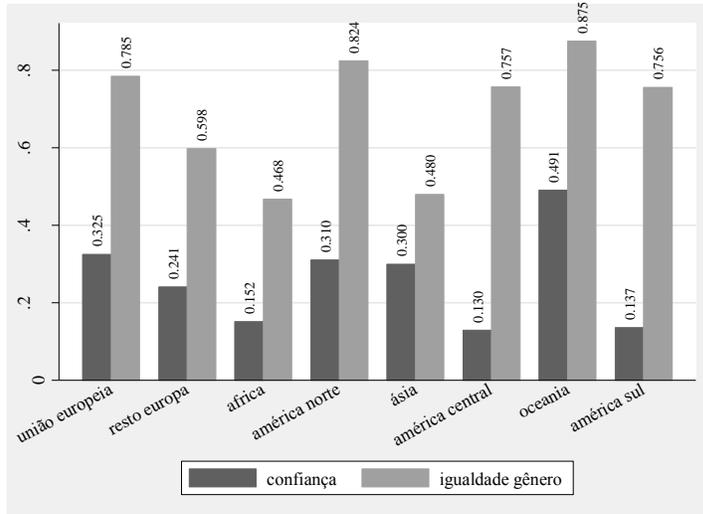
Onda	Freq.	%	% acum.
1994-1998	51	25,25	25,25
1999-2004	41	20,3	45,54
2005-2009	58	28,71	74,26
2010-2014	52	25,74	100
Total	202	100	

Fonte: Elaboração própria utilizando dados da WVSA (2014) e Heritage (2014).

²⁵ Considerando exclusivamente o modelo com instituições formais (direito de propriedade e liberdade fiscal), o painel de dados para países contempla 2.955 observações, distribuídas entre um período maior de tempo: 1996, 1998, 2000, 2002 a 2013. A análise descritiva deste banco de dados encontra-se na Tabela A.4 do Apêndice. Este painel de dados tem caráter complementar e está inserido no tópico de resultados 5.3.

Para compor o ambiente institucional dos países foram utilizados dois conjuntos de dados, os quais representam instituições informais (capital social) e formais. O primeiro conjunto contempla duas variáveis extraídas da WWSA, apresentadas no tópico 3.1: “confiança” e “igualdade de gênero”. Estas, que estavam no nível individual, foram agregadas (valores médios) para o nível de país²⁶. A distribuição média desses valores, por grandes regiões, está indicada na Figura 1. Observa-se que os maiores valores médios das variáveis “confiança” e “igualdade de gênero” estão situados na Oceania, União Européia e América do Norte. Essa análise indica uma possível relação positiva entre valores e regiões mais desenvolvidas economicamente.

Figura 1 - Média dos valores “confiança” e “igualdade de gênero”, por grandes regiões.



Obs: Peso utilizado (S018 – WVS).

Fonte: Resultados a pesquisa com base nos dados da WWSA

A escolha dessas duas variáveis se justifica pelas restrições do tamanho da amostra (evitando problemas relacionados à perda de graus de liberdade, na análise para países com 202 observações), e pelo suporte teórico que identifica o papel da “confiança” como variável chave do capital social (Putnam, 2000; Fukuyama, 1995; Lin, 1999; Higgins, 2005); e a “igualdade de gênero” como valor representativo da relação de conflito social (Bourdieu, 1999) e das discussões sobre os sistemas de valores mundiais (Inglehart, 1998). Este último autor observa o surgimento de uma sociedade predominantemente pós-materialista, baseada em valores como a participação, qualidade de vida e auto-expressão (desigualdade de gênero, por exemplo),

²⁶ Análise de correlação na Tabela A.5 do Apêndice.

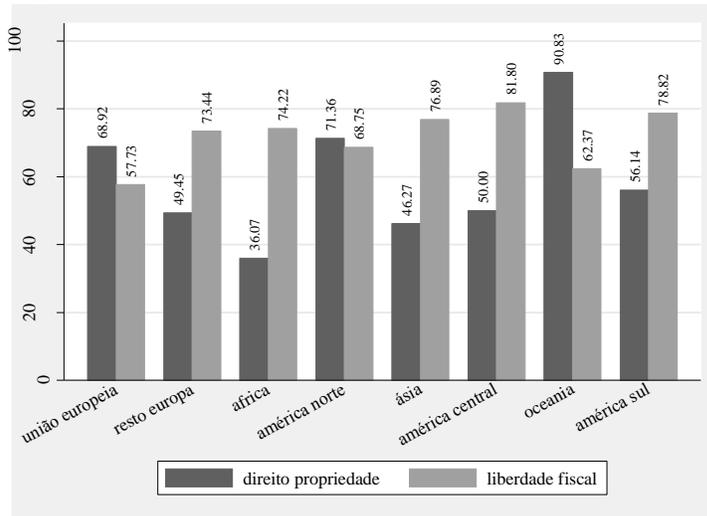
enquanto valores materialistas, como segurança física e econômica, perdem espaço nas gerações mais recentes.

O segundo banco de dados contempla duas variáveis extraídas da *Heritage Foundation*, especificamente do *Index of Economic Freedom*: Direito de Propriedade e Liberdade Fiscal. Cada variável refere-se a um tema relevante para instituições formais: o Estado de direito e o tamanho do governo, respectivamente. Segundo Miller e Kim (2016), as duas variáveis desempenha um papel vital no desenvolvimento e manutenção da prosperidade pessoal e nacional.

- i) Direitos de Propriedade: seu reconhecimento e um Estado de Direito efetivo são características vitais de uma economia. Direitos de propriedade seguros dão aos cidadãos a confiança para desenvolver uma atividade empresarial, salvar sua renda, e fazer planos de longo prazo. A proteção da propriedade privada exige um sistema judicial autônomo e responsável que está disponível para todos, sem discriminação. A independência, transparência e eficácia do sistema judicial têm provado serem os principais determinantes das perspectivas de crescimento econômico de longo prazo. Um sistema judicial eficaz e imparcial também é vital para a manutenção da paz e da segurança e da proteção dos direitos humanos;
- ii) Liberdade Fiscal: é uma medida direta da extensão em que o governo permite que indivíduos e empresas mantenham e gerenciem sua renda e riqueza para seu próprio benefício e uso. Supondo que os governos impõem encargos fiscais sobre a atividade econômica através de impostos e empréstimos, quanto maior a participação do governo no rendimento ou riqueza, menor a recompensa do indivíduo para a atividade econômica e menor o incentivo para realizar um trabalho.

Uma representação gráfica desses valores, por grande regiões, pode ser observada na Figura 2. Percebe-se uma relação direta entre regiões mais desenvolvidas economicamente e maiores valores médios para “direito de propriedade”. Para a variável “liberdade fiscal”, essa relação é menos aparente pela análise gráfica. As análises descritivas das variáveis de países podem ser visualizadas na Tabela 5.

Figura 2 – Médias das variáveis “direito de propriedade” e “liberdade fiscal”, por grandes regiões.



Obs: Peso utilizado (S018 – WVS).

Fonte: Resultados a pesquisa com base nos dados da Heritage.

Tabela 5 – Variáveis WVS (agregadas) e Heritage.

	Variáveis	Obs	Média	Des.Pad.	Min	Max
Dependente	PIB	193	8,5046	1,4909	5,4502	11,3333
Controle	População	199	16,8574	1,6317	11,3050	21,0239
WVS*	Confiança	201	0,2603	0,1550	0,0284	0,7417
	Igualdade de gênero	200	0,3781	0,2078	0,0211	0,8960
Heritage	Direito de propriedade	184	53,6957	24,4767	10	95
	Liberdade fiscal	184	71,7603	13,7317	33	100

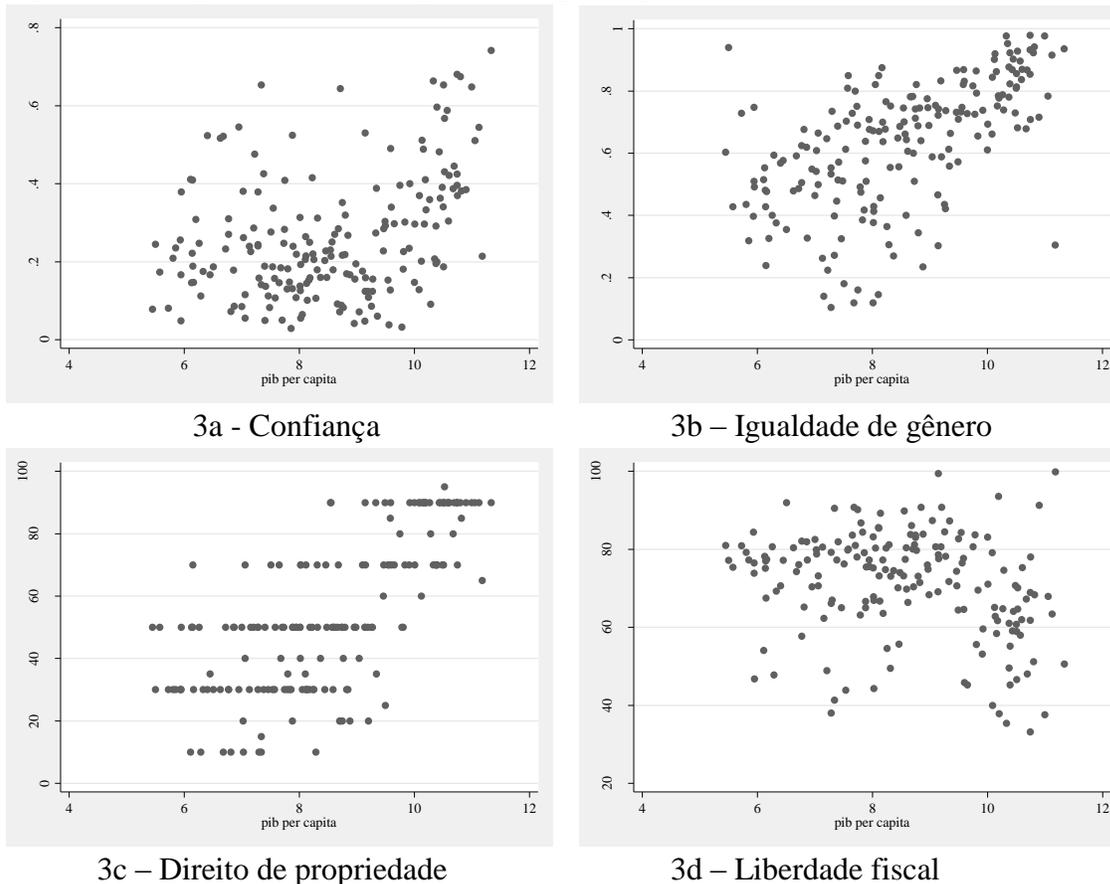
Obs: 1. Variável PIB e População extraídas do Banco Mundial; *Valores médios para países, calculados através do somatório das variáveis individuais (binárias).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da WWSA, Heritage Foundation e Banco Mundial.

Para uma prévia identificação das relações²⁷ entre as variáveis explicativas e a variável dependente PIB per capita, tem-se os gráficos da Figura 3. As relações que se nota com a variável PIB per capita são diretas para as variáveis confiança, direito de propriedade e igualdade de gênero; para liberdade fiscal, essa relação é menos aparente no gráfico.

²⁷ A análise de correlação na Tabela A.5 do Apêndice.

Figura 3 - Relações entre instituições e PIB per capita.



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da WWSA e da Heritage Foundation.

Após essa análise de dados, segue-se a apresentação das Metodologias no Capítulo 4. Entende-se que, a partir das diferentes abordagens teóricas sobre capital social, este assume um caráter micro (indivíduos) ou pode ser avaliado como uma variável do ambiente institucional dos países. Além disso, instituições formais também compõem o ambiente institucional dos países. Assim, a compreensão das relações entre a dimensão econômica e as dimensões social e institucional requer uma análise em dois níveis (indivíduos e países).

4 MÉTODOS ECONOMÉTRICOS

O conjunto de metodologias distribuídas aqui vai ao encontro dos objetivos específicos no sentido de contemplar tanto uma análise no nível micro (indivíduos) quanto uma análise no nível macro (países), reforçando a importância da compreensão das relações multidimensionais entre capital social, instituições formais e renda.

O primeiro nível trata da relação entre capital social (instituições informais) e a renda do indivíduo (dividida em 3 categorias - baixa, média e alta). Dessa forma, o esforço econométrico envolve a aplicação de um modelo de regressão logística ordenado, que é apropriado para o caso em que a variável dependente apresente-se em categorias ordenadas.

Para suplementar esta análise restrita ao nível de indivíduos, usando este mesmo modelo ordenado, aplica-se a regressão para indivíduos separados por diferentes regiões globais, buscando-se captar particularidades nas relações entre capital social e renda individual, associadas à localização desses indivíduos. De outra forma, selecionam-se variáveis-chave do capital social como variável dependente (“confiança” e “igualdade de gênero”) e, através do modelo de regressão logística, pode-se avaliar como as instituições informais se relacionam com estas duas variáveis.

O segundo nível de análise amplia a discussão sobre as relações entre a renda individual e capital social, incorporando variáveis institucionais formais de países. Ou seja, o estoque de capital social do indivíduo e as instituições formais dos países afetam os níveis de renda individual. Como proposta econométrica tem-se a regressão logística do tipo hierárquico, a qual contempla uma relação de medidas do nível micro (indivíduo) e macro (países), através da estrutura multinível.

Especificamente sobre o segundo nível de análise, estende-se a compreensão da relação entre a dimensão econômica e a não econômica exclusivamente para países. Assim, tratando a renda nacional (PIB per capita) como variável dependente para um conjunto de variáveis explicativas do ambiente institucional (capital social e instituições formais), tem-se o modelo de dados em painel.

4.1 Capital Social e renda individual: O modelo Logit Ordenado²⁸

Este tipo de modelo foi proposto inicialmente por Aitchison e Silvey (1957) para analisar experimentos nos quais a resposta dos sujeitos a vários níveis de estímulos eram divididas em classes ordenadas. Vale salientar que as categorias de uma resposta podem ser ordenadas, mas as distâncias entre essas categorias não são conhecidas.

Como nos demais modelos binários de regressão, o modelo de resposta ordenada não é linear e a magnitude da mudança da probabilidade resultante da mudança em uma das variáveis independentes depende do nível de todas as variáveis explicativas. Sendo a variável dependente codificada, as suposições do modelo de regressão linear são violadas. O interesse encontra-se no deslocamento previsto da distribuição do resultado discreto ordenado da variável dependente renda individual, enquanto um ou mais variáveis explicativas do capital social, mudam.

Considere a amostra de dados $\{y, X\}$ extraída independentemente de alguma população, em que a variável dependente y representa a renda individual e tem 3 possíveis resultados ($y = j$ para $j = 1, 2, 3$) com uma ordenação natural. Os valores observados são assumidos derivados de alguma variável latente não-observada y^* . O objetivo é ordenar respostas como função de variáveis explicativas. Além disso, suponha que está disponível um vetor X de dimensão $(k \times 1)$, que representa o estoque de capital social do indivíduo (instituições informais). No modelo padrão de resposta ordenado, as probabilidades estão relacionadas a um único índice de variáveis explicativas definidas em (1):

$$\Pr[y \leq j | X] = F(k_j - x'\beta) \quad j = 1, \dots, J \quad (1)$$

em que, k_j e $\beta_{(k \times 1)}$ representam os parâmetros desconhecidos do modelo e F pode ser qualquer função monotônica crescente traçando a linha real dentro do intervalo unitário. Embora não tenham sido impostas limitações adicionais na transformação de F , esta é padrão para substituir F por outras funções e, na prática, as funções mais comumente utilizadas são a distribuição normal padrão e a logística.

Para garantir que as probabilidades sejam bem definidas, é preciso que $k_j > k_{j-1}$, $\forall j$ e é entendido que $k_j = \infty$, quando $F(\infty) = 1$, e $k_0 = -\infty$ quando $F(-\infty) = 0$. Os modelos de respostas

²⁸ Elaboração deste tópico baseado em Aitchison e Silvey (1957); Hosmer e Lemeshow (2000); Wooldridge (2002); Boes e Winkelmann (2005); Long e Freese (2006); Williams (2006).

ordenados são usualmente motivados por um processo contínuo, com o y^* latente subjacente, associado a um mecanismo de respostas expresso na forma (2):

$$y=j \text{ se e somente se } k_{j-1} \leq y^* = X'\beta + u < k_j \quad j = 1, \dots, J \quad (2)$$

em que, k_0, \dots, k_J são pontos de corte introduzidos, representados por y^* , dentro das J categorias. A variável latente y^* está relacionada linearmente a fatores observáveis e não observáveis, onde os últimos têm inteiramente a distribuição F especificada com média zero e variância constante.

O modelo cumulativo (2) pode ser postulado sem assumir a existência de um componente latente e um mecanismo de ponto de corte. Entretanto, desde que y^* não pode ser observado e é puramente artificial, sua interpretação não é interessante. Deste modo, o principal foco na análise dos dados ordenados seria colocar as probabilidades condicionais dadas por (3):

$$\Pr[y=j|X] = F(k_j - X'\beta) - F(k_{j-1} - X'\beta) \quad (3)$$

Para identificar os parâmetros do modelo, é necessário fixar locação e escala do argumento em F , supor que X não tem um termo constante e, normalizar a função de distribuição F . Então, a equação (3) será uma função de probabilidade bem definida que segue uma aplicação do método de máxima verossimilhança. Assim, as estimativas dos parâmetros são dadas pelo log da função de verossimilhança (4):

$$\sum_{j=1}^3 \sum_{y=j} \ln\{F(k_j - X''\beta) - F(k_{j-1} - X'\beta)\} \quad (4)$$

A partir da maximização de (4), em relação aos coeficientes definidos com relação aos parâmetros desconhecidos do modelo, tem-se o estimador de máxima verossimilhança (MV). Os estimadores de MV são estimadores de variância mínima.

Os coeficientes são apresentados no formato de razão de chance (RC), ou seja, e^β ao invés de β . Os erros padrão e intervalos de confiança são igualmente transformados. Esta opção afeta a forma como os resultados são exibidos, não como eles são estimados. Além disso, esse tipo de apresentação facilita a interpretação das relações entre a variável dependente e as variáveis

explicativas. O valor da RC pode ser transformado em incremento percentual $((RC - 1) \times 100)$, e é a interpretação utilizada neste trabalho.

Como interpretação complementar, os resultados também são apresentados em termos dos efeitos marginais, os quais são calculados como a derivada da probabilidade simulada por uma mudança na variável independente. Assim, indicam a mudança de probabilidade quando as variáveis independentes aumentam por uma unidade. Por padrão, os efeitos marginais são computados nas médias de cada variável independente contínua sobre a amostra de estimação. Para as variáveis binárias, a mudança é de 0 a 1, então uma "unidade" como é geralmente pesando.

Duas análises adicionais são propostas, trazendo nos modelos variáveis-chave do capital social como variáveis dependentes: confiança e igualdade de gênero. Esse modelo é apresentado no próximo subtópico 4.1.1.

4.1.1 Confiança e Igualdade de gênero como variáveis dependentes: O modelo Logit²⁹

Para a análise específica da confiança e da igualdade de gênero, segue-se o modelo do tipo *logit*, o qual pode ser usado para modelar variáveis de resposta binomiais (que assumem os valores 0 e 1). O modelo de regressão logística é uma extensão da análise de tabelas de múltipla entrada para a estrutura de análise de regressão, na qual se modelam os resultados de probabilidades binomiais. O modelo de regressão *logit* pode ser formalizado conforme (5):

$$Y_i^* = \beta_{kj} X_{ij} + \varepsilon \quad (5)$$

em que, Y_i^* = variável contínua latente, não observável, que representa o valor “confiança” ou “igualdade de gênero”, do indivíduo i ;

X_i = vetor das k variáveis independentes que representam o capital social (instituições informais);

B_k = vetor dos k parâmetros a serem estimados pelo modelo;

ε = termo randômico, cuja distribuição é normal, com média igual a zero e variância constante.

Dado que se observa Y , e não Y^* , e que Y toma valores iguais a 0 ou 1 de acordo com a seguinte regra:

²⁹ Elaboração deste subtópico baseado em Aldrich e Nelson (1994), Wooldridge (2002); Greene (2003), Pino (2007), Castelar (2010).

$Y_i = 1$, se $Y^* > 0$

$Y_i = 0$, caso contrário

de tal forma que, $E(Y_i^*/X_{ki}) = X_{ki} B_k$

A probabilidade de Y_i assumir valor unitário, segundo a distribuição logística, assume uma expressão chamada de modelo de chance proporcional, conforme (6):

$$\text{Prob}(Y_i=1/X_i) = \frac{\exp(X_{ki}B_k)}{1+\exp(X_{ki}B_k)} \quad (6)$$

Da mesma forma como apresentado para o modelo do tipo ordenado, os coeficientes são apresentados no formato de razão de chance (RC),

Para acrescentar variáveis de segundo nível (países) às análises, deve-se empregar uma metodologia que comporte os dois perfis de variáveis (indivíduos e países). Este é o assunto apresentado no próximo tópico 4.2.

4.2 Modelos multinível

Os indivíduos interagem com o ambiente no qual eles pertencem, o que significa que os indivíduos são influenciados pelos contextos nos quais estão inseridos, e que as propriedades desses ambientes são também influenciadas pelos indivíduos que os compõem. Geralmente, os indivíduos e os grupos sociais são entendidos como um sistema hierárquico com indivíduos e grupos definidos em níveis separados. Naturalmente, tais sistemas podem ser observados em diferentes níveis hierárquicos e as variáveis explicativas podem ser definidas em cada nível. Para analisar as relações entre variáveis do nível macro (países), que dão suporte a importância das instituições formais, e a renda individual, utiliza-se o método de regressão hierárquica ou multinível.

Os modelos multinível³⁰ incorporam a estrutura hierárquica dos dados e permitem a modelagem conjunta dos diferentes níveis de observação, sendo a variável dependente medida no menor nível de agregação (nível 1) e as variáveis independentes medidas em todos os níveis analisados (HOX, 1995).

³⁰ Referências no tratamento desses modelos são Searle et. Al (1992); Hox, (1995); Goldstein (1995); McCulloch et al. (2008); Verbeke e Molenberghs (2000); Pinheiro e Bates (2000); Hox (2000); Raudenbush e Bryk (2002); e Demidenko (2004).

Uma vez que grupos ou hierarquias são estabelecidos, enfatiza-se que a inter-relação entre as hierarquias não pode ser desconsiderada. Ignorar esse relacionamento implica no risco de ignorar a importância dos efeitos de grupo, podendo também invalidar muitas das técnicas tradicionais de análise estatística, como os Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) (GOLDSTEIN, 1995). Os modelos hierárquicos representam importante avanço em relação às duas formas tradicionais que os modelos MQO utilizam para lidar com dados multinível: (i) a desagregação de todos os dados do nível superior ao nível do indivíduo. Assim, características de grupo seriam atribuídas aos indivíduos neles pertencentes; e (ii) a agregação das variáveis de indivíduo, com a análise sendo realizada no nível hierárquico mais elevado (RAUDENBUSH e BRYK, 2002).

Esses procedimentos (agregação ou desagregação) podem criar dois tipos de problemas. O primeiro problema é estatístico, relacionado à agregação dos dados, perdendo-se muita informação e poder da análise estatística. A agregação de dados elimina toda a variabilidade intra-grupo. De outra forma, com a desagregação dos dados, os problemas estatísticos decorrem do fato do método de MQO tratar esses valores como informação independente de uma amostra de subunidades, mas o tamanho amostral correto para essas variáveis é o número de unidades do nível superior. Ao usar os dados desagregados, a estimação resulta em testes significativos que rejeitam frequentemente a hipótese nula, mas que geram resultados espúrios (HOX, 2000).

O segundo problema é conceitual. Nesse caso um erro de interpretação dos resultados pode gerar, por exemplo, o problema da falácia ecológica ou atomística. A falácia ecológica consiste em interpretar dados agregados no nível individual; a falácia atomística consiste em fazer inferências em um nível mais alto baseado na análise de dados individuais. No entanto, de forma geral não há problemas na agregação em si, quando se está interessado somente em proposições de nível macro (HOX, 2000).

Além dos dois problemas existe a possível dependência entre as observações individuais. Numa amostra populacional, as observações individuais geralmente não são completamente independentes. Assim, a correlação média (correlação intraclasses) entre as variáveis medidas para os indivíduos de uma mesma unidade do nível superior será maior do que a correlação entre variáveis de indivíduos de diferentes unidades do nível superior. Assim, a construção desses modelos consiste na consideração de que o intercepto e/ou as inclinações não são idênticos para

todas as unidades de nível 2, ou seja, considera-se a existência de variabilidade associada ao coeficiente do intercepto e/ou alguma variável explicativa (HOX, 1995).

Dado que a variável dependente (renda individual) é categórica (neste caso, binária), a proposta do modelo hierárquico é contemplar a regressão logística. Assim, o modelo logit hierárquico é descrito no próximo subtópico 4.2.1.

4.2.1 Capital social, instituições formais e renda individual: o Modelo Logit Hierárquico³¹

A regressão logística para o modelo hierárquico de dois níveis é uma série de Z grupos (*clusters* - unidades do segundo nível), com uma amostra aleatória de m_j unidades do nível 1 (indivíduos) em cada cluster j ($j=1\dots Z$). Assim como no modelo logit apresentado em 4.1.1, a resposta binária admite apenas dois resultados: sucesso (1) e fracasso (0). Seja y_{ij} o valor da variável resposta da j -ésima observação do i -ésimo grupo e $u_i \sim N(0;D(\theta))$ com $D(\theta) = \sigma^2$. O modelo de 2 níveis para resposta binária é definido pela distribuição de probabilidades (7) e pelo preditor linear (8):

$$P(Y_{ij} = 0) = 1 - \mu_{ij} \text{ e } P(Y_{ij} = 1) = \mu_{ij} . \quad (7)$$

$$g(u_{ij}) = x_{ij}^t \beta + z_{ij}^t u_i \quad (8)$$

em que Y_{ij} representa a categoria de renda (0 para baixa e 1 para alta) para o indivíduo i no país j ; e $g(\cdot)$ é a função de ligação logit. Esse tipo de função ainda tem a conveniência de que o valor predito é transformado no logaritmo de chance de sucesso (*log-odds*) como demonstrado em (9):

$$\eta_{ij} = \log\left(\frac{\pi_{ij}}{1-\pi_{ij}}\right) \quad (9)$$

em que η_{ij} é o logaritmo da chance de sucesso para o indivíduo i , e π_{ij} é a probabilidade de sucesso para o indivíduo i .

O valor do intercepto é considerado o valor médio esperado da variável dependente e varia entre as unidades de nível 2. O modelo nulo apresenta a seguinte configuração (10):

³¹ As referências utilizadas foram: Snijders e Bosker (1999), Raudenbush e Bryk (2002), Gelman e Hill (2007). Mais sobre modelos multinível com respostas binárias em Rabe-Hesketh, Skrondal e Pickles (2005).

$$\eta_{ij} = \beta_{0j} + \varepsilon_{ij} \quad (10)$$

em que $i = 1 \dots N$ são as unidades do nível 1, neste caso indivíduos; $j = 1 \dots J$ são as unidades do nível 2, países; β_{0j} é o resultado médio para a j -ésima unidade; ε_{ij} é o efeito aleatório associado ao nível 1.

A partir do modelo ANOVA pode-se calcular o coeficiente de correlação intraclasse (ρ), representado por (11), que é importante para justificar a utilização da abordagem hierárquica:

$$ICC = \frac{\sigma_{00}^2}{\sigma_{00}^2 + \frac{\pi^2}{3}} \quad (11)$$

Dado que nos modelos de regressão logística não é possível estimar os coeficientes e a variância do erro a nível individual no componente aleatório do modelo, sugere-se que essa variância do erro seja fixada em $\pi^2/3=3,29$ ³².

O próximo passo visa calcular a variabilidade associada ao nível 1. Assim, acrescentam-se as variáveis independentes correspondentes a esse nível, conforme (12):

$$\eta_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{kij}X_{kij} + \varepsilon_{ij} \quad (12)$$

em que os subscritos i e j representam, respectivamente, indivíduos e países. Além disso, β_{0j} = intercepto; β_{kij} = parâmetros a serem estimados no modelo; ε_{ij} = termo de erro randômico; X_{kij} = variáveis explicativas, que incluem o capital social dos indivíduos (instituições informais).

Após essa estimação, o próximo passo inclui as variáveis explicativas do segundo nível, dado que é um modelo de intercepto aleatório. A partir desse momento, a variância desse modelo torna-se condicional. A inclusão e a significância estatística dessas variáveis explicativas significam que a propensão do indivíduo ser do tipo de alta renda varia entre os países devido ao ambiente institucional em que ele está localizado. Esse ambiente institucional pode ser representado como no modelo definido em (13):

$$\beta_{0j} = \gamma_{00} + \sum_{s=1}^S \gamma_{0s} Z_{sj} + u_{0j} \quad (13)$$

³² Snijders e Bosker (1999); Raudenbush e Bryk (2002); Morenoff (2003).

em que Z_{sj} representam as variáveis do nível 2 para cada país j , contemplando as instituições formais dos países, como direitos de propriedade e liberdade fiscal.

Para orientar a inclusão de variáveis do nível 2 e conhecer sua importância em termos de explicação da variabilidade do intercepto é usado o percentual da variância explicada, conforme a expressão (14):

$$\text{Percentual da Variância Explicada} = \frac{\tau_{00}(\text{n\~{a}o condicional}) - \tau_{00}(\text{condicional})}{\tau_{00}(\text{n\~{a}o condicional})} \quad (14)$$

O valor desse indicador fornece o percentual da variância do intercepto do modelo nulo que está sendo explicada pela inclusão de variáveis no segundo nível. Mesmo que as características individuais cubram boa parte das chances do indivíduo ser de alta renda, pode haver uma proporção da variância que permanece não explicada, dada pelo intercepto. Assim, é importante a inclusão gradativa de variáveis do segundo nível para avaliar a contribuição de cada elemento adicional para a redução da variabilidade não-condicional do intercepto. Ou seja, para além das relações no nível individual entre capital social e renda, as instituições formais dos países também podem afetar a probabilidade do indivíduo ser de alta renda.

Uma metodologia complementar, exclusiva para a análise de países, é tratada no próximo tópico 4.3, com o objetivo de corroborar as relações entre o ambiente institucional e a dimensão econômica (neste caso, crescimento econômico).

4.3 Ambiente institucional e crescimento econômico: o modelo de Dados em Painel³³

O modelo de Dados em Painel, também chamado de Dados Longitudinais, contempla observações repetidas sobre a mesma *cross section*, tipicamente de indivíduos, empresas ou outras unidades como neste caso países, observadas por vários períodos de tempo³⁴.

Há um aumento da precisão nas estimativas como resultado do acréscimo do número de observações, devido ao agrupamento de vários períodos de tempo, para cada unidade; e uma redução da colinearidade. Contudo, na maior parte dos casos, as observações não são sempre independentemente distribuídas ao longo do tempo. Ou seja, existem fatores não-observados específicos a cada país que podem provocar viés de heterogeneidade nas estimativas, havendo a

³³ Elaboração deste tópico baseado em Wooldridge (2002) e Cameron e Trivedi (2005).

³⁴ O foco está em dados do tipo “painel curto”, o que significa uma grande *cross section* de países observados durante, relativamente, poucos períodos de tempo.

necessidade de se aplicar algum tipo de controle. Assim, para fazer inferências estatísticas válidas é preciso controlar a probabilidade de correlação dos erros do modelo ao longo do tempo para um determinado país. Em particular, a fórmula habitual para os erros-padrão do MQO em uma regressão de dados agrupadas normalmente leva a erros-padrão subestimados e estatísticas-*t* que podem ser inflacionadas.

O modelo geral com T observações e N países pode ser representado por (15):

$$Y_{it} = \alpha_{it} + X_{it}'\beta_{it} + u_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (15)$$

em que Y representa a renda do país i, no período t; X é o ambiente institucional do país i, no período t (formado por instituições informais e formais); e u é o termo de erro.

4.3.1 MQO Empilhados

Como primeiro passo da análise de dados em painel, aplica-se o *Pooled OLS (POLS)*, também conhecido como método de Mínimos Quadrados Ordinários Empilhados. Este ignora a estrutura dos dados em painel, de que os fatores individuais não-observados são correlacionados com os regressores, assumindo que $\beta = \beta_j \forall j, s, t$. Esse modelo especifica que os coeficientes da equação são constantes para todos os indivíduos (como em uma *cross-section*), conforme (16)

$$Y_{it} = \alpha + X_{it}'\beta + u_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (16)$$

em que Y representa o PIB per capita dos países, no período t; X representa o capital social e as instituições formais dos países, no período t; u é o termo de erro.

Para estimação emprega-se o método de MQO, considerando cada observação como sendo um indivíduo diferente. A consistência das estimativas depende de $Cov(u_{it}, x_{it}) = 0$ e $Cov(\alpha, x_{it}) = 0$. A vantagem deste modelo é que permite um maior tamanho da amostra, gerando estimadores e testes mais precisos. Todavia, baseia-se em hipóteses limitadas, como a relação constante ao longo do tempo entre a variável dependente e pelo menos uma das variáveis explicativas e, caso haja efeitos individuais não observados, o modelo apresentará um viés de heterogeneidade.

De forma complementar a análise do modelo POLS, algumas estruturas contempladas pela metodologia de dados em painel (efeito fixo e efeito aleatório) podem controlar os α_i , isto é, os efeitos não-observados fixos no tempo, porém alteráveis para cada observação, que afetam os parâmetros de ajuste às variáveis dependentes. Dois modelos básicos derivam do modelo (16), um de efeito fixo (EF), quando se supõe que os efeitos individuais α_i podem ser correlacionados com algum regressor, e o modelo de efeitos aleatórios (EA), quando se assume α_i como variável aleatória e não correlacionada com as variáveis explicativas. Esses dois modelos são empregados para a análise exclusiva da relação entre o PIB per capita e as instituições formais (direito de propriedade e liberdade fiscal), dado o maior número de observações disponíveis para estas variáveis. O intuito dessa análise complementar é comparar os sinais dos coeficientes destes modelos com o modelo POLS, tornando robusta a análise das relações (sinais esperados) entre crescimento econômico e instituições formais.

4.3.2 Modelo de Efeitos Fixos

O modelo de efeitos fixos permite a eliminação do termo de heterogeneidade individual constante no tempo (α). Além disso, é possível que cada unidade *cross-section* da amostra tenha um intercepto diferente, apesar das inclinações dos parâmetros serem iguais para todos. Seguindo a formulação em (17):

$$Y_{it} = \alpha_i + X_{it}'\beta + u_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (17)$$

em que Y representa o PIB per capita do país i , no período t ; X representa o conjunto de instituições formais (direito de propriedade e liberdade fiscal) do país i , no período t ; u é o termo de erro. Para cada observação i , calcula-se a média da equação ao longo do tempo, conforme (18):

$$\bar{Y}_i = \alpha_i + \bar{X}_i'\beta + \bar{u}_i \quad (18)$$

Subtraindo-se a equação de sua média, têm-se (19):

$$(Y_{it} - \bar{Y}_i) = \alpha_i - \alpha_i + (X_{it} - \bar{X}_i)'\beta + (u_{it} - \bar{u}_i)$$

$$\ddot{Y}_{it} = \ddot{X}_{it}' \beta + \ddot{u}_{it} \quad (19)$$

Esse procedimento elimina o termo α_i , que é constante no tempo. Não importa a magnitude bruta do valor das variáveis para cada indivíduo, mas sim como varia ao longo do tempo. Os valores de $\ddot{Y}_{it} \ddot{X}_{it} \ddot{u}_{it}$ são denominados de dados temporais reduzidos.

O estimador de efeito fixo segue a hipótese de exogeneidade estrita entre regressores e resíduos. Além disso, permite uma correlação arbitrária entre os efeitos individuais fixos α_i e as variáveis explicativas ao longo do tempo, mesmo que esses efeitos sejam removidos pela transformação. Por fim, o estimador é muito sensível às questões de homoscedasticidade e não autocorrelação serial.

4.3.3 Modelo de Efeitos Aleatórios

O modelo de efeitos aleatórios parte da premissa de que os efeitos individuais constantes no tempo (α_i) são não-correlacionados com os estimadores X_{it} em todos os períodos de tempo. Assim, $\text{cov}(X_{it}, \alpha_i) = 0$, $t = 1, \dots, T$, $i = 1, \dots, N$. Nesse caso, os métodos para a eliminação desses efeitos tornam-se ineficientes. Essa estrutura de estimação de dados em painel depende de todas as hipóteses levantadas para o modelo de efeitos fixos, mas também exige a independência dos α_i em relação a todas as variáveis explicativas, para todo o período de tempo.

Assumindo a condição de exogeneidade estrita, o termo de erro de composição presente no modelo de POLS é $v_{it} = \alpha_i + u_{it}$, isto é, um componente de efeito fixo mais um componente aleatório. Em um modelo de dados em painel, se os efeitos individuais forem termos aleatórios não correlacionados com os regressores ou com os resíduos em qualquer período de tempo, tem-se (20):

$$\begin{aligned} Y_{it} &= X_{it}' \beta + v_{it} \\ Y_{it} &= X_{it}' \beta + (\alpha_i + u_{it}) \end{aligned} \quad (20)$$

Em que α e u são processos aleatórios com média zero, não são correlacionados com os regressores X (e nem com ele mesmo), são homocedásticos e possuem exogeneidade estrita entre indivíduos observados e períodos de tempo. A composição da variância desse erro composto é dada por (21):

$$E[V_{it}^2|x^*] = \sigma_\alpha^2 + \sigma_u^2 \quad (21)$$

Como os α_i fazem parte do erro de composição em cada período de tempo, os v_{it} são serialmente correlacionados, conforme (22):

$$\text{Corr}(v_{it}, v_{is}) = \sigma_\alpha^2 / (\sigma_\alpha^2 + \sigma_u^2), t \neq s \quad (22)$$

Esse fato torna o estimador ineficiente e invalida suas estatísticas de teste. O problema pode ser corrigido pela transformação de Mínimos Quadrados Ordinários para eliminar a correlação serial, conforme (23):

$$\lambda = 1 - \left(\frac{\sigma_\alpha^2}{\sigma_\alpha^2 + T\sigma_u^2} \right)^{1/2}, 0 \leq \lambda \leq 1 \quad (23)$$

O estimador de dados quase-reduzidos é descrito conforme (24)

$$(Y_{it} - \lambda \bar{Y}_i) = (X_{it} - \lambda \bar{X}_i)\beta + (v_{it} - \lambda \bar{v}_i) \quad (24)$$

Ou seja, o estimador não elimina os efeitos individuais fixos no tempo, permitindo sua estimação como variáveis explicativas. O estimador de Mínimos Quadrados Generalizados Factível para $(\tilde{\lambda})$, é chamado de estimador de efeitos aleatórios. Esse estimador, valendo as suas hipóteses básicas, é não-viesado, consistente, normalmente e assintoticamente distribuído conforme N cresce. A importância dos efeitos individuais fixos é maior quanto maior for a sua variância para o cálculo do λ . Portanto, um estimador de *Pooled OLS* é equivalente ao estimador de efeitos aleatórios para o caso em que $\lambda = 0$, ao passo que o estimador de efeitos fixos vale para o caso em que $\lambda = 1$.

A conjugação das análises entre capital social, instituições formais e renda individual, por meio dos modelos de regressão logísticos ordenados e hierárquicos, e das análises entre o ambiente institucional dos países (capital social e instituições formais) e o PIB per capita, através da metodologia de dados em painel, vai ao encontro do objetivo principal dessa tese de captar se

o estoque de capital social e as instituições formais afetam positivamente a renda do indivíduo e a renda dos países. O debate acerca da influência das instituições, sejam elas informais ou formais, sobre a dimensão econômica é reforçado na medida em que os resultados empíricos são apresentados em diferentes cortes, ou seja, tanto numa análise no nível do indivíduo (micro) como no nível dos países (macro). A comparação do sentido (sinais) e magnitude dos coeficientes dá subsídio para a compreensão de como o capital social e as instituições formais são importantes para a análise econômica, principalmente quando se conecta esses resultados às discussões teóricas sobre cooperação, redução de conflitos e custos de transação, sendo estes os elementos fundamentais para a promoção do desenvolvimento em todos os níveis.

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

O primeiro tópico dos resultados refere-se às análises do nível individual, avaliando como o capital social afeta a dimensão econômica (renda individual). Faz-se essa mesma análise do nível individual separando as observações por grandes regiões, para tentar captar alguma variação regional. Além disso, faz-se uma análise complementar, assumindo “confiança” e “igualdade de gênero” como variáveis dependentes (tratadas aqui como elementos-chave do capital social), revelando-se a relação entre estas variáveis e um conjunto de outras instituições informais.

O segundo tópico apresenta a análise do modelo de escolha qualitativa do tipo hierárquico, em que duas componentes institucionais formais do nível agregado (países) são adicionadas ao segundo nível do modelo cuja variável “renda individual” se mantém como dependente. Optou-se por acrescentar duas variáveis (direito de propriedade e liberdade fiscal) que representassem instituições formais dos países, avaliando a interferência destas na renda individual.

O terceiro tópico apresenta os resultados referentes à relação entre PIB per capita e ambiente institucional (capital social e instituições formais). Sendo uma análise exclusiva para o nível agregado (países), discutem-se as relações entre ambiente institucional e crescimento econômico.

A análise conjunta desses resultados atende aos objetivos específicos elencados nesta tese. Pode-se avaliar se o capital social do indivíduo tem relação positiva com a sua renda e se valores do tipo “tradicional” apresentam relações inversas com a renda individual; se as instituições formais dos países afetam positivamente a renda do indivíduo; se o capital social tem relação positiva com o PIB per capita dos países; e por fim, se instituições formais têm relação direta com o crescimento econômico dos países.

5.1 Capital social e renda individual

Instituições regulam o comportamento humano e, diante dessa capacidade de criar diferentes estruturas sociais, a partir de valores enraizados ao longo do tempo, afetam questões socioeconômicas de forma geral. Uma maneira de captar essa associação é através da análise dos determinantes da renda individual tendo como variáveis explicativas aqueles valores que

expressam, de alguma forma, o *quantum* de capital social. A Tabela 6 apresenta essa relação entre capital social e nível de renda individual³⁵.

Os resultados sugerem que a chance de o indivíduo estar numa categoria mais elevada de renda é 64% maior quando ele é do tipo que acha a família importante. Baseando-se na perspectiva da confiança e redes de interação em Putnam (1995, 2000) e Cvetanović et al. (2015), indica-se uma ligação direta entre nível de renda e importância da família. Ainda, seguindo Bourdieu (1986), o nível de capital cultural (escolaridade) afeta diretamente o nível de capital econômico (renda), confirmado pelo resultado positivo da variável escolaridade.

As chances de ser “alta renda” diminuem quando o indivíduo é do tipo que acha a religião importante (19%) e também sugere-se uma redução em 14% quando é do tipo que valoriza o valor obediência. No primeiro caso, sobre a religião, Bell (1973) e Inglehart (1997) associam inversamente o nível de renda à valorização da religião, que é um valor típico de sociedades mais “tradicionais”. No segundo caso, em Harper (2003), assume-se que o valor “obediência” pode afetar negativamente a variável econômica. Por exemplo, crianças com o controle e autonomia em níveis mais baixos, não irão se envolver em comportamentos de risco para levar o espírito empreendedor necessário.

Sobre o valor “confiança”, ser do tipo que confia na maior parte das pessoas aumenta as chances de estar em categorias mais elevadas da renda (25%), indo ao encontro de Putnam (1995, 2000), Granovetter (2005), Knowles (2005), dentre outros. A variável confiança tem sido usada como *proxy* para capital social, reforçando a ideia de que sociedades com altos níveis de confiança são também mais propensas à redução de conflitos e custos de transação e, conseqüentemente, apresentam maiores níveis de renda.

³⁵ Coeficientes em razão de chance (RC) são iguais há um quando não é observado nenhum efeito, menor que um se o efeito é negativo e maior que um se o efeito é positivo.

Tabela 6 – Resultado do modelo logit ordenado – 1994 a 2014.

<i>Nível de Renda¹</i>	RC	Des.pad.		RC	Des.pad
Família	1,6444*	0,1355	Ativ.religiosas	0,9683	0,0506
Religião	0,8134*	0,042	Honestidade	0,9853	0,0601
Obediência	0,8569*	0,0328	Nacionalismo	1,0697	0,0586
Confiança	1,2477*	0,0506	Sexo	1,1095*	0,0233
Igual. gênero	1,2304*	0,0388	Idade	0,9881*	0,0018
Resp.autoridade	0,8885**	0,0431	Estado civil	1,5236*	0,0992
Interesse política	1,2466*	0,0444	Escolaridade	1,8074*	0,1139
Igualdade renda	0,8077*	0,0336	<i>dummy_onda2</i>	1,0525	0,1937
Tamanho gov.	1,3771*	0,0617	<i>dummy_onda3</i>	1,3041	0,2395
Competição	1,1251*	0,0352	<i>dummy_onda4</i>	1,5258*	0,2471
Democracia	1,1841*	0,0464			

Obs²: 162.169

Corte 1: 0,3177064 (0,2383)

Corte 2: 3,1854 (0,2406)

McFadden's R²: 0,044

Wald chi2(21) = 926,32***

Obs: 1. Nível de renda em 3 categorias; Erro padrão ajustado para 93 países (clusters); Peso utilizado (s018 - WVS); Média de valores preditos da regressão próximo à frequência da base original (Tabela B.1); Critérios de informação da regressão em Tabela B.2; Análise descritiva comparativa das observações da regressão e da base original em Tabela B.3. Cortes 1 e 2 confirmam a ordenação da variável renda.

* 1% significância; ** 5% significância.

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Em relação à igualdade de gênero, a possibilidade que o indivíduo esteja em categorias mais elevadas de renda aumenta quando é do tipo que discorda que homens têm mais direitos que mulheres (23%). Indo ao encontro de Bourdieu (2002) e de seus seguidores, a dominação de gênero implica em ambiente de desigualdades e conflitos, típico de sociedades menos desenvolvidas. Essa chance também se reduz quando o indivíduo é do tipo que acha importante o respeito à autoridade (11%). Para Bell (1973) e Inglehart (1997) as sociedades pré-industriais (tradicionalistas) possuem esse tipo de características, em que o indivíduo dá maior importância à autoridade.

Por outro lado, aumenta-se a chance do indivíduo ser do tipo “alta renda” quando este tem interesse por política (25%) e quando prefere um sistema político democrático (18%). Indo ao encontro de Haggard (1997), Putnam et al. (2000) e Inglehart (2002), essa associação positiva entre democracia e renda era esperada. Os resultados sugerem ainda uma redução de 19% das chances do indivíduo estar em categoria mais elevada de renda quando for do tipo que prefere mais igualdade de renda na sociedade. Seguindo Olson (1994), a igualdade de renda promove a solidariedade e tende a reduzir conflitos sociais. Por essa linha de pensamento esperava-se uma relação direta entre as variáveis. Além disso, questões como a preferência por menos

“intervenção” do governo e por competição estão associadas à alta renda, indo ao encontro da discussão teórica que questiona essa interferência na atividade econômica (Rowley, 1988; Krueger 1974; Tullock, 1993; Posner, 1967; Buchanan, 1980; Tollison, 1982; e Bhagwati, 1982).

As variáveis “atividades religiosas”, “honestidade” e “nacionalismo” não apresentam coeficientes estatisticamente significativos. Quanto aos sinais, os dois primeiros foram contrários ao esperado. Ser mais frequente em atividades religiosas reduz as chances de ser do tipo alta renda (esperava-se que mais participação em atividade coletiva – capital social – tivesse relação positiva com a renda). Contudo, essa relação inversa foi encontrada por Barro e McCleary (2003), em que a frequência à igreja tende a reduzir o crescimento econômico. Sobre o valor honestidade, ser contrário à propina também reduz as chances e, por fim, o civismo apresenta uma relação positiva com a renda individual, como esperado.

Algumas características do indivíduo são usadas como variáveis de controle. Assim, o fato do indivíduo ser homem aumenta as chances de estar em categorias mais elevadas da renda (11%); o aumento da idade sugere uma redução de 1% dessas chances e, se o indivíduo for solteiro, suas chances de estar em categorias de renda mais elevadas aumentam (52%).

A Tabela 7 contempla uma apresentação de resultados próximos àqueles da Tabela 6, contudo considerando diferentes cortes regionais. O objetivo é captar as diferenças das relações entre nível de renda e capital social para grandes regiões globais com características socioeconômicas divergentes³⁶.

Comparando grandes regiões, por exemplo, de um lado mais desenvolvido economicamente, como a União Europeia e a América do Norte, e de outro, menos desenvolvido, como a África e América do Sul, observa-se que a maior parte dos coeficientes apresentou o mesmo sinal. Ou seja, independentemente se o indivíduo está localizado numa região mais ou menos desenvolvida, o sentido da relação, por exemplo, entre “religião” e “renda” é o mesmo. As diferenças que podem ser destacadas se dão em termos da magnitude: considerando indivíduos que acham a família importante, na União Europeia essa característica aumenta as chances de o indivíduo possuir maior nível de renda (43%), para a África essa possibilidade é ainda maior (123%). No caso da América do Norte e América do Sul, os resultados sugerem um aumento nas chances de 48% e 32%, respectivamente.

³⁶ Considerando a média do PIB per capita para cada região, tem-se que Oceania, União Europeia, Resto da Europa e América do Norte apresentam valores superiores para aqueles encontrados para as demais regiões.

Tabela 7 – Resultado do modelo logit ordenado – 1994 a 2014 - Grandes regiões.

	União Europeia	Resto Europa	África	Am. Norte ³	Ásia	Am. Central	Oceania ⁴	Am. Sul
<i>Nível de Renda¹</i>	RC	RC	RC	RC	RC	RC	RC	RC
Família	1,4277*	1,6954*	2,2306*	1,4824***	1,5275**	1,4031	0,9800	1,3203
Religião	0,8100*	0,6780*	0,9437	0,8273***	0,9696	0,8102	0,6966*	0,8028**
Obediência	0,8151*	0,9337	0,9696	0,8324*	0,9064	1,0934	0,6820*	0,7555*
Confiança	1,2295*	1,2062	1,0375	1,2427**	1,1962**	1,0096	1,3935*	1,2432**
Igual. gênero	1,1922**	1,4144*	1,3469*	1,3382*	1,2254*	1,3782**	1,4981*	1,2461*
Respeito autorid.	0,8699	0,8519	1,0353	0,9343	1,0227	0,9934	0,8315**	0,8617***
Interesse política	1,2772*	1,2129*	1,0984	1,2332*	1,1973*	1,2433*	1,3459*	1,1780*
Igualdade renda	0,7737**	0,9019	0,8803	0,8035*	0,7724*	0,7520***	0,7092*	0,8561
Tamanho gov	1,3618*	1,4962*	1,4719*	1,4606*	1,3664*	0,9997	1,6329*	1,1011**
Competição	1,2320*	1,1771*	0,8905	1,2994*	0,9698	1,2666**	1,2420*	1,1055
Democracia	1,1980*	1,1769	1,0131	1,2505*	1,1120	0,9006***	1,2379*	1,2615*
Ativid. religiosas	1,0273	1,0148	1,0405	0,9092	1,0206	0,8460	1,0190	0,9059
Honestidade	0,8257**	0,9403	0,8371	1,1681	1,0294	1,0058	1,8172*	1,1065
Orgulho nação	0,9845	1,0325	0,9200	1,3933*	1,1034	1,1838	0,8565	0,9067
Sexo (1=homem)	1,1237*	1,0705**	1,0644	1,2450*	1,0016	1,3127***	1,1951*	1,1410***
Idade	0,9877*	0,9828*	0,9968	0,9961	0,9906*	0,9921	0,9623*	0,9965
Estado civil	2,2465*	1,7069*	1,0788	1,8790**	1,2012**	1,1586	3,7657*	1,1402***
Escolaridade	1,8542*	1,4955*	2,5175*	3,4357*	1,5619*	1,2770**	2,3411*	2,2325*
<i>dummy_onda2</i>	2,0936**	1,5415	0,8045	1,5196	0,9027	0,2563**	1,0000	1,2491
<i>dummy_onda3</i>	1,2046	1,4128	2,6557	1,3857	1,2068	0,4564	0,9623	1,4563
<i>dummy_onda4</i>	1,3567	1,8101*	2,7115	0,4959	1,3119	1,6983	0,6762***	1,9667***
Corte 1	0,2454	0,2602	0,9099	17305	-0,2040	-0,0564	-0,3254	0,3438
Corte 2	3,1365	3,1408	4,0405	4,2102	3,0076	2,9071	1,9476	3,1286
Obs	26.291	24.040	24.085	13.561	48.050	5.213	5.379	15.550
<i>McFadden's R2</i>	0,066	0,052	0,064	0,105	0,024	0,066	0,135	0,048

Obs: Erro padrão ajustado para países (clusters) de cada região; Peso utilizado (s018 – WVS; Média de valores preditos da regressão próximo à frequência da base original (Tabela B.4); Critérios de informação da regressão em Tabela B.5; Análise descritiva comparativa das observações da regressão e da base original em Tabela B.6; Média de valores preditos e frequência da base original relativamente diferentes para regressão da região 4 (Am. do Norte) e 7 (Oceania).

* 1% significância; ** 5% significância; *** 10% significância.

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Considerando a variável “confiança”, aumentam-se as chances do indivíduo estar em categorias mais elevadas de renda para União Europeia, América do Norte e América do Sul (aproximadamente 24%). Ou seja, o fato de o indivíduo estar em regiões economicamente diferentes não afeta a probabilidade associado à relação “alta renda” e “confiança”. Esse ponto reforça as visões sobre capital social, cujo fator confiança tem sido utilizado frequentemente como *proxy*, assim, maiores estoques de capital social (confiança) afetam positivamente a dimensão econômica (COLEMAN, 1988; LIN, 1999).

O mesmo tipo de raciocínio vale para a variável “democracia”, assim, ser do tipo que prefere a democracia aumenta as chances do indivíduo estar em categorias mais elevadas de renda para União Europeia, América do Norte e América do Sul (em média 20%). Ou seja,

independente da região, o valor “preferência por democracia” está associado a níveis elevados de renda individual. Esse ponto reforça as correntes teóricas, tanto institucionalistas (North, 1990) quanto daquelas ligadas à discussão de capital social (Putnam, 2000), de que regimes políticos democráticos estão associados às sociedades economicamente mais desenvolvidas.

Poucas diferenças entre as regiões, em termos dos sinais dos coeficientes, podem ser destacadas. Por exemplo, considerando a variável “respeito à autoridade”, observa-se que África e Ásia são as únicas regiões que apresentam coeficiente positivo, ou seja, uma relação direta entre a preferência por mais respeito à autoridade e alto nível de renda. Contudo, os coeficientes não são estatisticamente significativos. Já para a variável “competição”, apesar de o resultado geral (Tabela 6) ter apresentado coeficiente positivo, África e Ásia novamente apresentaram coeficiente negativo, revelando uma relação inversa entre ser do tipo que gosta de competição e alto nível de renda (ambos também não significativos).

A Tabela 8 retoma a análise para o conjunto total de indivíduos, contudo apresentando os efeitos marginais. Em termos de sinal dos coeficientes e significância, os resultados são próximos àqueles apresentados para o modelo do tipo ordenado (Tabela 6), valendo as mesmas relações. Contudo, a apresentação dos efeitos marginais permite outra forma de interpretação das relações entre renda e capital social, a partir da divisão dos efeitos por categoria de renda, pois os resultados refletem uma divisão no padrão de resposta quando se confronta a categoria mais baixa de renda com as outras duas categorias (média e alta).

Valores como religião, obediência, autoridade e igualdade de renda aumentam a probabilidade do indivíduo ser de baixa renda. Com exceção para “igualdade de renda”, as demais variáveis expressam valores típicos de sociedades mais tradicionais, havendo uma relação direta com níveis mais baixos de renda individual. Por outro lado, valores como confiança, igualdade de gênero, interesse por política, preferência por “menos governo”, por competição, por democracia e escolaridade aumentam as chances do indivíduo ser do tipo de alta renda. Essas variáveis representam valores ligados às sociedades mais desenvolvidas (não-tradicionais), denominadas por Inglehart (1998) como sociedades com valores do tipo secular-racional e/ou de auto-expressão.

Tabela 8 – Resultado do modelo logit ordenado – efeitos marginais - 1994 à 2014.

<i>Nível de Renda</i>	Renda=1 (baixa)		Renda=2 (média)		Renda=3(alta)	
	Efeito Marginal	Des.pad	Efeito Marginal	Des.pad	Efeito Marginal	Des.pad.
Família	-0,1130*	0,0203	0,0701*	0,0152	0,0429*	0,0061
Religião	0,0426*	0,0108	-0,0204*	0,0055	-0,0221*	0,0059
Obediência	0,0326*	0,0082	-0,0167*	0,0043	-0,0158*	0,0041
Confiança	-0,0453*	0,0084	0,0213*	0,0043	0,0240*	0,0048
Igual. gênero	-0,0440*	0,0102	0,0229*	0,0057	0,0210*	0,0050
Resp. autoridade	0,0246**	0,0103	-0,0122**	0,0053	-0,0124**	0,0051
Interesse política	-0,0460*	0,0074	0,0230*	0,0042	0,0230*	0,0039
Igualdade renda	0,0449*	0,0086	-0,0228*	0,0044	-0,0220*	0,0048
Tamanho gov.	-0,0660*	0,0089	0,0317*	0,0047	0,0342*	0,0056
Competição	-0,0250*	0,0068	0,0131*	0,0038	0,0119*	0,0033
Democracia	-0,0363*	0,0087	0,0196*	0,0050	0,0167*	0,0040
Ativ, religiosas	0,0068	0,0110	-0,0034	0,0056	-0,0033	0,0054
Honestidade	0,0031	0,0127	-0,0015	0,0063	-0,0015	0,0064
Orgulho nação	-0,0143	0,0116	0,0074	0,0063	0,0069	0,0054
Sexo (1=h)	-0,0218*	0,0045	0,0110*	0,0023	0,0108*	0,0024
Idade	0,0025*	0,0004	-0,0013*	0,0002	-0,0012*	0,0002
Estado civil	-0,0900*	0,0141	0,0480*	0,0078	0,0420*	0,0075
Escolaridade	-0,1236*	0,0129	0,0618*	0,0077	0,0618*	0,0081
<i>dummy_onda2</i>	-0,0106	0,0381	0,0052	0,0185	0,0054	0,0196
<i>dummy_onda3</i>	-0,0543	0,0371	0,0254	0,0168	0,0289	0,0205
<i>dummy_onda4</i>	-0,0855*	0,0328	0,0389**	0,0154	0,0467*	0,0179

Obs: Erro padrão ajustado para 93 países (clusters). Peso utilizado (s018 - WV5).

* 1% significância; ** 5% significância; *** 10% significância.

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

O próximo subtópico 5.1.1 apresenta os resultados para variáveis-chave do capital social, revelando as relações entre confiança, igualdade de gênero e o conjunto de instituições informais utilizados até agora.

5.1.1 Confiança e Igualdade de gênero como variáveis dependentes

Resultados complementares para além da relação entre renda e capital social estão presentes na Tabela 9. Dessa forma, estende-se a apresentação das relações que analisam, por exemplo, o efeito da confiança sobre a renda individual, para relações que analisam os próprios determinantes institucionais informais da confiança, sendo este valor importante para a análise de capital social. Da mesma forma para a variável igualdade de gênero, tratada aqui como elemento relevante para análise de capital social, a partir de uma noção de conflito social.

O primeiro resultado tem a “confiança” como variável dependente. Valores como a religião, obediência e respeito à autoridade possuem uma relação inversa com o valor confiança. Por exemplo, os resultados sugerem que se o indivíduo é do tipo que acha religião importante, isso reduz em 35% a chance dele ser do tipo que confia na maioria das pessoas. Assim, valores típicos de sociedades tradicionais estão inversamente relacionados ao nível de confiança individual.

Por outro lado, valores como “interesse por política”, igualdade de renda, competição, democracia e capital cultural (escolaridade) apresentam relação direta com o fator confiança. Além disso, sociedades que menosprezam a corrupção (honestidade) e tem alto grau de civismo, estão interligadas positivamente ao maior estoque de confiança individual. Por exemplo, se o indivíduo é do tipo que prefere igualdade de gênero e renda na sociedade, isso indica um aumento de 25% e 14% nas chances dele ser do tipo que confia na maioria das pessoas, respectivamente; e se ele é do tipo que é contrário à propina (honestidade), existe uma chance 20% maior de ele ser do tipo que confia. Deve-se considerar que ter parceiro aumenta a chance de ser do tipo que confia (7%) e considerando a *dummy* para “regiões desenvolvidas”³⁷, estar nestas regiões também aumentam as chances (40%). Corroboram-se, assim, a relação entre confiança e renda discutida no tópico 5.1.

O segundo resultado refere-se à “igualdade de gênero”, ou seja, como os valores se relacionam com indivíduos do tipo que rejeitam a ideia de que homens têm mais direitos do que as mulheres. Ser do tipo que acha religião importante indica uma redução de 42% na chance de concordar com a igualdade de gênero. Se for do tipo que confia na maioria das pessoas, que prefere igualdade de renda na sociedade, que prefere menos intervenção do governo, que rejeita propina (honestidade) e que prefere regime democrático, esses fatores aumentam as chances de ser do tipo que aceita a igualdade de gênero. Estas relações reforçam o sentido positivo entre valores típicos de sociedades “não-tradicionais”³⁸. Além disso, possuir parceiro reduz as chances de aceitar igualdade de gênero, ao passo que um maior nível de capital cultural (escolaridade) ou

³⁷ Considerando América do Norte, União Europeia e Oceania.

³⁸ O termo “não-tradicional” será empregado nesta tese quando se referir às sociedades do tipo “secular-racional” e/ou “auto-expressão”, apresentados por Inglehart (1997).

estar em regiões mais desenvolvidas aumenta as chances de possuir valores mais igualitários (que representam menos conflitos sociais)³⁹.

Tabela 9 – Resultados modelo logit – Valores como variável dependente – 1994 à 2014.

	Confiança (RC)	Des.padrão	Iguald. gênero (RC)	Des.padrão
Família	1,0875	0,0979	1,1007	0,0941
Religião	0,6534*	0,0468	0,5774*	0,0449
Obediência	0,7854*	0,0370	0,9513	0,0499
Confiança	--	--	1,2687*	0,0694
Igualdade gênero	1,2514*	0,0647	--	--
Resp.autoridade	0,7378*	0,0629	0,8425*	0,0444
Interesse política	1,3732*	0,0427	0,9371	0,0375
Igualdade renda	1,1392*	0,0499	1,1381*	0,0538
Tamanho governo	1,2156*	0,0409	1,2746*	0,0633
Competição	1,0681***	0,0782	1,0719***	0,0403
Democracia	1,1336***	0,0564	1,1561*	0,0599
Ativ. religiosas	1,0004	0,0768	1,0102	0,0626
Honestidade	1,2017**	0,0691	1,2693*	0,0977
Nacionalismo	1,1956*	0,0221	0,9969	0,0654
Sexo (1=h)	0,9766	0,0013	0,5777*	0,0202
Idade	1,0072*	0,0320	0,9975	0,0016
Estado civil	1,0729**	0,0826	0,7715*	0,0275
Escolaridade	1,3314*	0,0529	1,2945*	0,0889
Renda	1,2467*	0,1844	1,2107*	0,0646
Regiões desenvolvidas	1,4001**	0,0920	1,8293*	0,3133
<i>dum_o2</i>	0,8494	0,1011	1,2125	0,1618
<i>dum_o3</i>	0,9881	0,1121	1,3922**	0,1926
<i>dum_o4</i>	0,8848	0,0268	0,9514	0,1225
Intercepto	0,1067*	0,0979	1,6469*	0,2996
Obs	162.169		162.169	
<i>W. chi2(21)</i>	286,81		921,49	
<i>McFad R2</i>	0,0525		0,066	

Obs: Erro padrão ajustado para 93 países (clusters); Peso utilizado (s018 - WVS). Critérios de informação da regressão em Tabela B.7 (Apêndice); Análise descritiva comparativa das observações da regressão e da base original em Tabela B.8 (Apêndice).

* 1% significância; ** 5% significância; *** 10% significância

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas dos modelos.

A partir dos resultados apresentados na Tabela 9, optou-se por criar outra divisão alternativa, em grupos do tipo homem/mulher e alta/baixa escolaridade para reavaliar os determinantes da confiança (Tabela 10) e da igualdade de gênero (Tabela 11). Esta nova divisão

³⁹ A mesma lógica do modelo apresentado no tópico 5.1 (que relaciona renda e capital social), aplicada para os dois grupos distintos de gênero (homem/mulher) indicam que, para os homens, ter mais escolaridade (capital cultural) aumenta relativamente mais as chances de ser do tipo de alta renda, em relação às chances da mulher (Tabela B.9 no Apêndice). Esses resultados vão ao encontro do exposto por Bourdieu (2002), Silva (1995) e os resultados empíricos de DiMaggio (1982,1985) e Garnier (1985).

permite analisar a robustez dos sinais dos coeficientes, avaliando se questões relacionadas ao gênero e ao nível de escolaridade podem interferir nestes determinantes.

Sobre confiança, os dados da Tabela 10 (lado esquerdo) revelam que a divisão entre homens e mulheres não altera os sinais dos coeficientes em relação aos resultados da Tabela 9. Porém, considerando os resultados estatisticamente significativos, as maiores diferenças absolutas em termos razão de chance são para a variável renda e para o controle de regiões desenvolvidas, ambas apresentando uma razão de chance maior para as mulheres em relação aos homens.

Tabela 10 – Resultados modelo logit – confiança (dependente) – 1994 à 2014.

<i>Confiança</i>	Homem RC	Mulher RC	<i>Confiança</i>	Alta	Baixa
				Escolaridade RC	Escolaridade RC
Família	1,1233	1,0234	Família	1,0691	1,1108
Religião	0,6474*	0,6563*	Religião	0,6452*	0,6692*
Obediência	0,8140*	0,7580*	Obediência	0,7499*	0,8246*
Igualdade gênero	1,2307*	1,2981*	Igualdade. gênero	1,3501*	1,1559*
Respeito autorid.	0,7307*	0,7463*	Respeito autorid.	0,7045*	0,7818*
Interesse política	1,3837*	1,3653*	Interesse política	1,3732*	1,3657*
Igualdade renda	1,1359*	1,1398*	Igualdade renda	1,1273*	1,1506*
Tamanho governo	1,2327*	1,2018*	Tamanho governo	1,2167*	1,2091*
Competição	1,0561	1,0783***	Competição	1,0590	1,0729
Democracia	1,1439***	1,1261	Democracia	1,1568**	1,0968
Ativid. religiosas	1,0217	0,9713	Ativid. religiosas	1,0418	0,9586
Honestidade	1,2442*	1,1513***	Honestidade	1,2406*	1,1459***
Nacionalismo	1,2426*	1,1489**	Nacionalismo	1,1755*	1,2297*
Idade	1,0054*	1,0094*	Sexo (1=h)	0,9690	0,9896
Estado civil	1,0499	1,1152*	Idade	1,0092*	1,0053*
Escolaridade	1,3143*	1,3485*	Estado civil	1,0649***	1,0621
Renda	1,1797*	1,3249*	Renda	1,284*	1,1804*
Regiões desenvol.	1,3301**	1,4718*	Regiões desenvol.	1,5180*	1,2538
<i>dummy_onda2</i>	0,9777	0,8455	<i>dummy_onda2</i>	0,9043	0,7945**
<i>dummy_onda3</i>	0,8352	0,9503	<i>dummy_onda3</i>	1,0648	0,8861
<i>dummy_onda4</i>	0,9113	0,8341	<i>dummy_onda4</i>	0,9885	0,7633***
<i>_cons</i>	0,1079*	0,1052*	<i>_cons</i>	0,1134*	0,1390*
Obs:	80.520	81.649	Obs:	83.834	78.335
<i>W. chi2(21):</i>	215,46	197,43	<i>W. chi2(21):</i>	286,56	169,48
<i>McFad R2</i>	0,0481	0,0585	<i>McFad R2</i>	0,0598	0,0335

Obs: Erro padrão ajustado para 93 países (clusters). Peso utilizado (s018 - WVS).

* 1% significância; ** 5% significância; *** 10% significância.

Fonte: Resultados da pesquisa a partir de estimativas dos modelos.

Já para o grupo de indivíduos que possuem baixa e alta escolaridade (Tabela 10 - lado direito), com exceção da variável “serviços religiosos” (não significativa), as demais não apresentam sinais contrários dos coeficientes nos dois grupos. As maiores diferenças absolutas da

razão de chance são para as variáveis “igualdade de gênero”, “renda” e para o controle de região desenvolvida. Assim, o indivíduo ser do grupo de baixa escolaridade e do tipo que “prefere igualdade de gênero” aumenta relativamente menos as chances de ser do tipo que confia (15%), em relação ao mesmo tipo de indivíduo do grupo de alta escolaridade (35%). Por outro lado, ser do tipo “alta renda” e estar em regiões mais desenvolvidas aumentam relativamente mais as chances de ser do tipo que confia, estando no grupo de alta escolaridade (mais capital cultural).

Para captar especificidades sobre a “igualdade de gênero”, também foram feitos dois cortes: homem/mulher e baixa/alta escolaridade (Tabela 11). Considerando apenas os pares com coeficientes significativos, o sentido da variável “atividades religiosas” mostra-se contrário para homens e mulheres (Tabela 11 – lado esquerdo). Assim, praticar serviços religiosos com mais frequência, sendo homem, reduz as chances de aceitar a igualdade de gênero (12%), enquanto ser mulher aumenta as chances (18%). Ou seja, mulheres que participam com mais frequência de atividades religiosas (uma forma de ação coletiva – capital social) possuem relativamente mais chances de aceitarem a igualdade de gênero.

As demais variáveis apresentam o mesmo sinal para os dois grupos (homem e mulher), destacando-se as maiores diferenças em termos do tamanho da razão de chance para as variáveis “democracia” e para o controle de região desenvolvida. Assim, preferir democracia, sendo homem, aumenta relativamente menos as chances de ser do tipo que aceita igualdade de gênero, frente à mulher (11% contra 19%); ou seja, mulheres com valores mais democráticos tendem a preferir mais igualdade de gênero. Estar em regiões mais desenvolvidas, sendo homem, sugere um aumento das chances de ser do tipo que prefere igualdade de gênero (92%) bem como para mulheres (73%).

Tabela 11– Resultados modelo logit – igualdade gênero (dependente) – 1994 à 2014

<i>Igualdade de gênero</i>	Homem RC	Mulher RC	<i>Igualdade de gênero</i>	Alta escolaridade RC	Baixa escolaridade RC
Família	1,0444	1,2153	Família	1,1231	1,0890
Religião	0,6174*	0,5432*	Religião	0,5645*	0,5900*
Obediência	0,9163	0,9893	Obediência	0,9138	0,9798
Confiança	1,2446*	1,3166*	Confiança	1,3736*	1,1598*
Respeito autorid.	0,8654**	0,8151*	Respeito autorid,	0,8249*	0,8521*
Interesse política	0,9360	0,9351	Interesse política	0,9527	0,9164**
Igualdade renda	1,1266**	1,1533*	Igualdade renda	1,1407**	1,1467*
Tamanho governo	1,3322*	1,2021*	Tamanho governo	1,3153*	1,2338*
Competição	1,0504	1,0921**	Competição	1,1312*	1,0255
Democracia	1,1155***	1,1932*	Democracia	1,2645*	1,0582
Ativid. Religiosas	0,8825***	1,1825**	Ativid. Religiosas	1,0493	0,9722
Honestidade	1,2954*	1,2382**	Honestidade	1,3402*	1,2110**
Nacionalismo	1,0319	0,9554	Nacionalismo	0,9822	1,0123
Idade	1,0017	0,9919*	Sexo (1=h)	0,5462*	0,6079*
Estado civil	0,8126*	0,6894*	Idade	0,9986	0,9968***
Escolaridade	1,2713*	1,3178*	Estado civil	0,7608*	0,7721*
Renda	1,2432*	1,1721*	Renda	1,3111*	1,1062**
Regiões desenv.	1,9240*	1,7307*	Regiões desenv,	2,0421*	1,6685*
<i>dummy_onda2</i>	1,2144	1,2205	<i>dummy_onda2</i>	1,2563	1,1634
<i>dummy_onda3</i>	1,4263**	1,3687**	<i>dummy_onda3</i>	1,2643	1,4687*
<i>dummy_onda4</i>	0,9425	0,9872	<i>dummy_onda4</i>	0,8485	1,0408
<i>_cons</i>	0,7972	2,0697*	<i>_cons</i>	1,7203*	2,0099*
Obs:	80.520	81.649	Obs:	83.834	78.335
<i>W. chi2(21):</i>	233,93	433,33	<i>W. chi2(21):</i>	852,56	563,47
<i>McFad R2</i>			<i>McFad R2</i>	0,0782	0,0474

Obs: Erro padrão ajustado para 93 países (clusters). Peso utilizado (s018 - WVS).

* 1% significância; ** 5% significância; *** 10% significância

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas dos modelos.

Para a divisão de nível de escolaridade (Tabela 11 – lado direito), considerando os coeficientes significativos para ambos os casos, não há divergência em termos da relação (inversa/direta) entre a variável dependente e as explicativas. Contudo, as variáveis que apresentam maior diferença no tamanho da razão de chance são confiança, renda e o controle para regiões desenvolvidas. Por exemplo, confiança aumenta menos as chances (15%) de o indivíduo preferir igualdade de gênero sendo do grupo de baixa escolaridade (contra 37% do perfil com alta escolaridade). Ou seja, o capital cultural do indivíduo é determinante sobre a relação entre confiança e igualdade de gênero, indicando que sociedades com maior nível de escolaridade e capital social tendem a ser mais igualitárias. Especificamente sobre a variável “sexo”, ser homem reduz relativamente mais essas chances (preferir igualdade de gênero), se ele estiver no grupo de alta escolaridade (46% contra 40%). Este resultado envolvendo capital cultural (escolaridade) e igualdade de gênero reforça a visão de Bourdieu (1999) de que o sistema

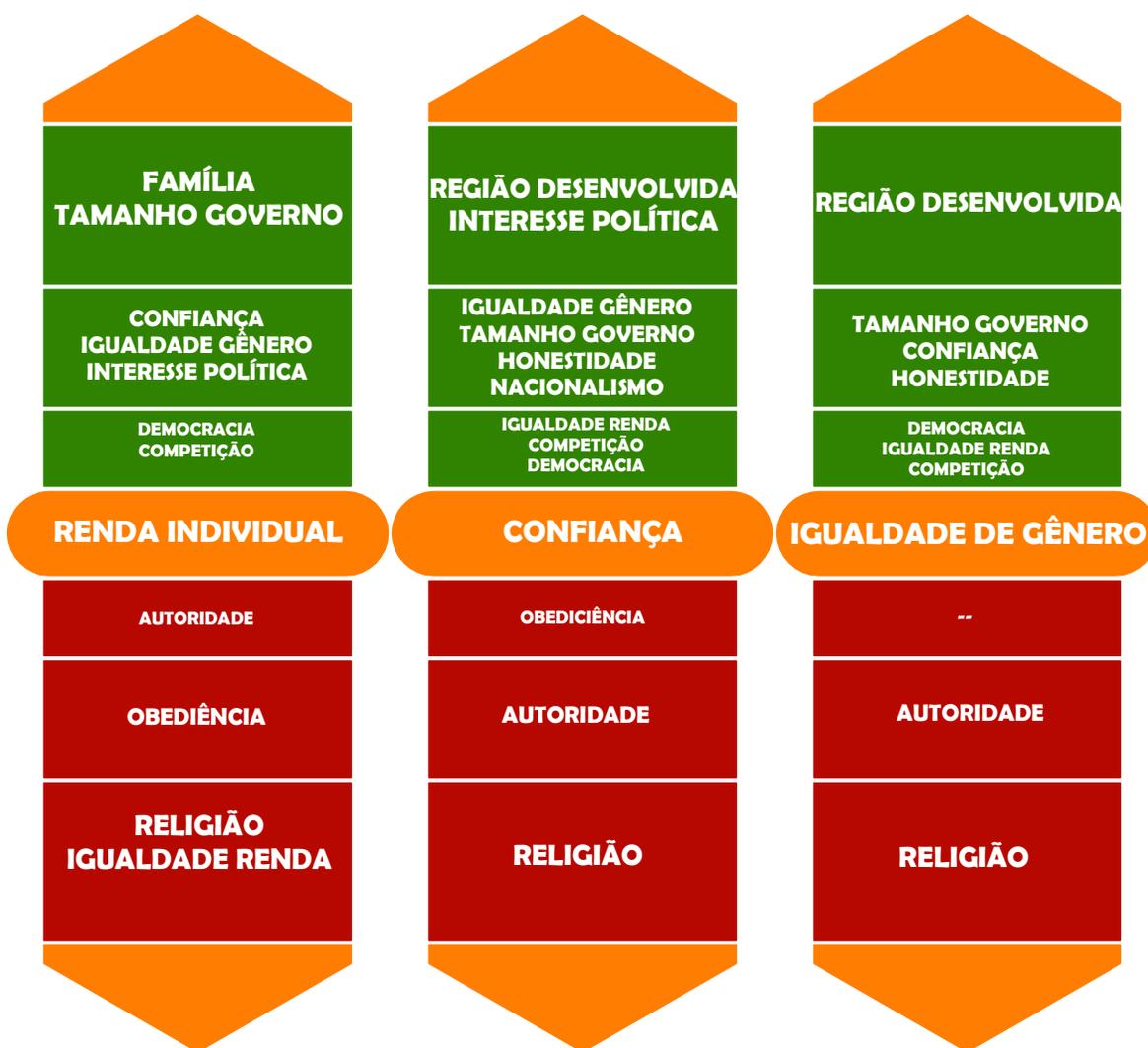
escolar contribui para a "permanência dentro da mudança e pela mudança da ordem de gênero" ou de DiMaggio (1982) e Robinson e Garnier (1985), os quais demonstraram que o modelo da reprodução social através do capital cultural é diferente para meninos e meninas.

Os resultados do tópico 5.1 corroboram a relação positiva entre capital social e renda do indivíduo, mais especificamente, valores como a confiança e a igualdade de gênero afetam positivamente a renda individual. Além disso, os resultados do subtópico 5.1.1 revelam que os principais determinantes positivos dos valores confiança e igualdade de gênero são o interesse por política, igualdade de renda, menos intervenção do governo, competição, democracia, honestidade, nacionalismo, alta escolaridade e a dummy para regiões desenvolvidas. Por seu turno, os principais determinantes negativos são valores como religião, obediência e autoridade. A Figura 4 apresenta uma compilação desses resultados, em termos de sentido e tamanho do coeficiente, distribuindo as variáveis explicativas (e significativas) em direções que representam a relação direta (para cima) e inversa (para baixo) em relação às variáveis dependentes renda, confiança e igualdade de gênero.

Valores típicos de sociedades tradicionais como religião, obediência e autoridade formam o grupo de instituições informais que afetam negativamente a renda, a confiança e a igualdade de gênero. No outro sentido, valores representativos de sociedades "não-tradicionais" como, por exemplo, tamanho de governo (menos intervenção), democracia e competição afetam positivamente esse conjunto de variáveis dependentes. Em termos da magnitude dessas associações, os valores família e igualdade de renda são os que mais afetam a renda individual (positiva e negativamente, respectivamente). Para confiança e igualdade de gênero como variáveis dependentes, o fator econômico (regiões desenvolvidas⁴⁰) e a religião são os elementos que mais afetam a renda individual (positiva e negativamente, respectivamente).

⁴⁰ Considerando América do Norte, União Europeia e Oceania.

Figura 4 – Fatores que aumentam e reduzem as chances de o indivíduo ser do tipo “alta renda” e possuir os valores “confiança” e “igualdade de gênero”.



Fonte: Elaboração própria a partir das estimativas dos modelos.

O próximo tópico agrega à discussão, da relação entre capital social e renda individual, instituições formais no nível de países, numa estrutura do tipo multinível.

5.2 Capital social, instituições formais e renda individual: a estrutura multinível

Dado que os grupos ou hierarquias estão estabelecidos, torna-se importante considerar a inter-relação entre essas hierarquias, reforçando que tanto capital social dos indivíduos quanto as instituições formais dos países afetam o nível de renda dos indivíduos. Sabe-se que estes interagem com o ambiente institucional e são influenciados por esses contextos nos quais estão inseridos.

A variável dependente binária para todos os modelos estimados, medida no nível do indivíduo (nível 1), é a categoria de renda (assumindo valor 0 para baixa e 1 para alta). A Tabela 12 apresenta 5 (cinco) modelos com as estimativas dos coeficientes das análises multinível em termos das chances do indivíduo ser do tipo alta renda. O Modelo 1 (nulo), apresentado na primeira coluna é o modelo ANOVA com efeitos aleatórios. Através do cálculo do Coeficiente de Correlação Intraclasse (ICC)⁴¹ é possível observar a variação nas chances do indivíduo ser do tipo “alta renda” atrelado às características dos países. Assim, o ICC=0,1353 sugere que 13,53% da variação nas chances do indivíduo ser de alta renda decorrem de diferenças, entre os países, nessas chances. Além da discussão teórica apresentada, o valor do ICC é importante para justificar a utilização da abordagem hierárquica. Dado que os coeficientes das variâncias contextuais são estatisticamente diferentes de zero para os 5 (cinco) modelos, assume-se que as probabilidades de ser de alta renda diferem de acordo com o país que o indivíduo reside, para todos os modelos.

O Modelo 2 (não-condicional) inclui apenas as variáveis explicativas associadas as características individuais (primeiro nível). Apesar das características individuais explicarem boa parte das chances do indivíduo ser de alta renda, ainda há uma proporção da variância que permanece não explicada, dada pelo intercepto. Nos Modelos 3, 4 e 5 são incluídas gradativamente as variáveis de segundo nível. É importante a inclusão gradativa para que se possa analisar o grau de contribuição de cada variável adicional para a redução da variabilidade não-condicional do intercepto (estimado pelo Modelo 2). Essa medição pode ser feita através do *percentual da variância explicada*. Estes modelos incorporam ao Modelo 2 variáveis explicativas do segundo nível hierárquico, captando o efeito diferenciado das instituições formais sobre a categoria de renda dos indivíduos situados em países distintos.

⁴¹ Para modelo logit, variância do erro fixada em $\epsilon \pi^2/3=3,29$ (Snijders, Bosker, 1999; Raudenbush, Bryk, 2002; Morenoff, 2003).

Tabela 12 – Resultados das regressões multinível - 1994 à 2014.

Efeito Fixo	Modelo 1 (nulo)		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5	
	RC	Des.Pad	RC	Des.Pad	RC	Des.Pad	RC	Des.Pad	RC	Des.Pad
Intercepto	-0,6798*	0,0735	0,2214*	0,0235	0,1193*	0,0155	0,1563*	0,0204	0,0762*	0,0115
Família			1,4810*	0,0893	1,4759*	0,0905	1,4755*	0,0904	1,4748*	0,0904
Religião			0,8855*	0,0132	0,8955*	0,0139	0,8923*	0,0139	0,8949*	0,0139
Obediência			0,8746*	0,0107	0,8706*	0,0110	0,8721*	0,0110	0,8710*	0,0110
Confiança			1,2367*	0,0165	1,2372*	0,0170	1,2385*	0,0171	1,2371*	0,0170
Iguald. gênero			1,1860*	0,0153	1,1852*	0,0159	1,1853*	0,0159	1,1867*	0,0159
Resp.autorida.			0,9542*	0,0119	0,9551*	0,0124	0,9576*	0,0124	0,9548*	0,0124
Inter.política			1,2293*	0,0142	1,2348*	0,0148	1,2358*	0,0148	1,2363*	0,0148
Igualdade renda			0,7177*	0,0085	0,7172*	0,0088	0,7168*	0,0088	0,7175*	0,0088
Tamanho gov.			1,3467*	0,0162	1,3528*	0,0167	1,3507*	0,0167	1,3523*	0,0167
Competição			1,0307**	0,0147	1,0279**	0,0151	1,0291**	0,0151	1,0286**	0,0151
Democracia			1,0991*	0,0208	1,0884*	0,0212	1,0865*	0,0212	1,0890*	0,0213
Ativ. religiosas			1,0043	0,0137	1,0115	0,0142	1,0075	0,0142	1,0108	0,0142
Honestidade			0,9250*	0,0231	0,8956*	0,0229	0,8958*	0,0229	0,8939*	0,0229
Nacionalismo			1,0602*	0,0203	1,0617*	0,0215	1,0562*	0,0214	1,0613*	0,0215
Sexo (1=h)			1,0765*	0,0121	1,0788*	0,0126	1,0780*	0,0125	1,0789*	0,0126
Idade			0,9890*	0,0004	0,9891*	0,0004	0,9892*	0,0004	0,9891*	0,0004
Estado civil			1,4995*	0,0184	1,5050*	0,0191	1,5055*	0,0191	1,5056*	0,0191
Escolaridade			2,1771*	0,0267	2,1692*	0,0275	2,1734*	0,0276	2,1687*	0,0275
Direito de propri.					1,0113*	0,0012			1,0121	0,0013
Liberdade fiscal							1,0048*	0,0010	1,0060*	0,0010
<i>dummy_onda2</i>			1,0850*	0,0232	1,1550*	0,0261	1,1663*	0,0263	1,1473*	0,0260
<i>dummy_onda3</i>			1,1973*	0,0242	1,3118*	0,0277	1,2160*	0,0277	1,2454*	0,0285
<i>dummy_onda4</i>			1,2144*	0,0235	1,3422*	0,0279	1,2005*	0,0273	1,2618*	0,0294
Efeito Aleatório	σ^2	Des.Pad	σ^2	Des.Pad	σ^2	Des.Pad	σ^2	Des.Pad	σ^2	Des.Pad
Coefficiente	0,5150	0,0760	0,5532	0,0843	0,6045	0,0969	0,5711	0,0914	0,6049	0,0970
ICC	0,1353		0,1439		0,1551		0,1479		0,1553	
% da var. explic ⁴²					9,27%		3,14%		9,34%	
Nº de obs. nível 1	266.811		162169		151.906		151.910		151.906	
Nº de obs. nível 2	96		91		83		83		83	

Obs: Análise descritiva comparativa das observações da regressão e da base original na Tabela B.10 (Apêndice).

* 1% significância; ** 5% significância; *** 10% significância

Fonte: Elaboração própria a partir das estimativas dos modelos

Dos modelos 3, 4 e 5 nota-se, por exemplo, que no modelo 3 a variável “direito de propriedade” explica a variabilidade do intercepto (médias distintas entre os países) em 9,27%, enquanto a outra instituição formal, “liberdade fiscal”, explica menos essa variabilidade, com 3,14% (Modelo 4).

Considerando o Modelo 5, todas as variáveis de primeiro nível (com exceção de “atividades religiosas”) mostram-se significativas. A interpretação e análise dos coeficientes das

⁴² Percentual da variância explicada para cada modelo estimado para país, mas não a nível individual, isso ocorre porque o componente da variância a nível individual é heterocedástico em modelos não lineares (RAUDENBUSH, BRYK, 2002).

variáveis de primeiro nível seguem àquelas feitas no tópico 5.1, dado o sentido (sinal) e proximidade dos valores das razões de chance encontradas. As variáveis que apresentam coeficientes não significativos no modelo de regressão logística ordenada (Tabela 6), mas que se tornam significativas no modelo hierárquico são: competição, atividades religiosas, honestidade e nacionalismo. Ser do tipo favorável ao valor “competição” aumenta as chances de o indivíduo ser de alta renda; ser o tipo que é frequente em “atividades religiosas” e ser nacionalista também aumenta essas chances; por seu turno, ser do tipo “honesto” diminui as chances de ser de alta renda.

Em resumo, como exposto pelos resultados do tópico 5.1 (Tabela 6), percebe-se uma divisão em dois grupos de valores conforme a relação das variáveis com a renda individual. Seguindo as contribuições teóricas de Bell (1973) e Inglehart (1997), tem-se um conjunto de instituições informais como a família, confiança, igualdade de gênero, democracia, nacionalismo e outros elementos como interesse por política, preferência por competição e por menos interferência do governo que formam conjuntamente um grupo de variáveis que aumentam as chances do indivíduo ser do tipo “alta renda”. Ou seja, a maior parte desses elementos refere-se a valores de sociedades “não-tradicionais” e isso se relaciona positivamente com a renda individual. No caminho inverso, valores mais “tradicionais” como a religião, obediência e respeito à autoridade possuem uma relação inversa com a renda, ou seja, reduzem a chance do indivíduo ser do tipo “alta renda”.

Considerando agora as duas variáveis que representam as instituições formais (Modelo 5), observa-se que elevações nos indicadores de “direito de propriedade” e “liberdade fiscal” aumentam as chances do indivíduo ser de alta renda em 1,2% e 0,6%, respectivamente. Ou seja, o maior efeito dessas instituições formais sobre a renda individual advém da garantia de direitos de propriedade dos países. O valor positivo para “direito de propriedade” (razão de chance maior do que 1) vai ao encontro das teorias (North e Thomas, 1973; North, 1981; Martone, 2007) que relacionam a relação direta entre melhores garantias de direito de propriedade e prosperidade econômica (neste caso, renda individual alta).

Para North (1981), a construção de um sistema legal e de defesa são as fontes subjacentes fundamentais da civilização. Para o autor, o desenvolvimento está relacionado com a manutenção de direitos de propriedade, garantindo liberdades políticas, religiosas e civis. Ou seja, quanto mais seguras são essas liberdades, menores os custos de transação e, por consequência, maior é a

renda. Além disso, outra possível interpretação para essa relação positiva está na definição do autor que vê o Estado como monopolista discriminador, ou seja, oferece mais proteção e garantias de direito de propriedade apenas aos indivíduos com maior renda (maior capacidade de pagar impostos).

Sobre o a razão de chance positiva da variável “liberdade fiscal”, indica uma relação direta entre uma menor interferência do governo (em termos de recolhimento de impostos) e alta renda individual. Contudo, seu valor foi relativamente baixo. Confirmando essa relação positiva, Miller e Kim (2016) argumentam que quanto maior a participação do governo no rendimento ou riqueza, menor a recompensa do indivíduo para a atividade econômica. Os autores ainda enfatizam que a liberdade econômica é um pré-requisito para o desenvolvimento humano e social sustentável, argumentando que sociedades mais livres fornecem mais oportunidades para os indivíduos e tendem a criar ciclos de crescimento virtuoso caracterizado pela alocação eficiente de recursos.

Da mesma forma que grande parte das instituições informais (principalmente aquelas consideradas como valores típicos de sociedades mais desenvolvidas), que são o capital social do indivíduo, se relaciona positivamente com o nível de renda individual, as instituições formais dos países também afetam positivamente essa renda (neste caso, maior garantia de direito de propriedade e menor interferência do governo representam esse grupo).

O desenvolvimento econômico depende de incentivos para que os indivíduos exerçam as atividades econômicas que favoreçam o bem-estar da sociedade (FIANI, 2011, p.174). Contudo, como abordado por North e Thomas (1973), se há divergências entre o benefício privado e o benefício social, geram-se externalidades e estas, por sua vez, surgem por uma má definição de direitos de propriedade.

North (1981) não considera que a ordem espontânea (instituições informais ou restrições informais) possa definir a estrutura de direitos de propriedade na sociedade, dado que esta não é compatível com o sistema econômico moderno, com seu sistema de trocas impessoais. Para o autor (p.24), a elaboração de um sistema judiciário e de defesa são as fontes fundamentais da civilização, e a criação do Estado foi a condição necessária para todo o desenvolvimento econômico posterior. Assim, a renda em uma sociedade em que o Estado garante os direitos de propriedade é maior do que seria caso os governados garantissem eles próprios os seus direitos, dadas as economias de escala do Estado na oferta de proteção e justiça.

No que se refere ao tamanho do governo (liberdade fiscal), para North (1981, p.25) haveria o tamanho ideal em que o crescimento na receita fiscal gerado pela proteção é igualado aos custos da oferta desse serviço, ou seja, mais proteção garante mais renda individual, mas ao mesmo tempo exige mais impostos, que por sua vez, reduz a renda. Essa dualidade na análise das instituições formais é retratada em North (1988), que considera o Estado democrático moderno, com seu pluralismo político.

5.3 Ambiente institucional e crescimento

Parte das teorias institucionais (North e Thomas, 1973; North, 1981; North, 1990; Williamson, 1996; Hall e Jones, 1999; Acemoglu et al., 2001) dá ênfase ao fluxo das relações sociais como um processo ativo e contínuo de interação entre os indivíduos. Deve-se pensar como estes vínculos se expressam na forma de instituições informais (capital social) e na forma de direitos e regras formais, organizados pelo Estado, capazes de modificar a dinâmica de crescimento das regiões.

De forma complementar aos modelos de regressões logísticas dos tipos ordenado e hierárquico, para analisar relação entre renda individual, capital social e instituições formais, os resultados desse tópico têm os países como unidade de análise. Os resultados expostos na Tabela 13 vão ao encontro de algumas formulações teóricas citadas nesta tese.

Os resultados do primeiro método (Tabela 13 – lado esquerdo) são obtidos através do modelo de Mínimos Quadrados Ordinários para dados agrupados (POLS). Nesta análise estão envolvidas duas variáveis extraídas da WWSA e outras duas extraídas da Heritage Foundation; a variável dependente é o PIB per capita. Dadas às restrições de séries de tempo mais longas e contínuas da WWS, essa primeira análise limitou-se ao modelo POLS. Os resultados do segundo procedimento (Tabela 13 – lado direito) também envolvem um modelo de MQO para dados agrupados (POLS), seguido dos controles para Efeito Aleatório e Efeito Fixo. Neste painel foram utilizadas somente as duas variáveis institucionais formais, sendo possível aumentar o número de observações, dada a maior disponibilidade, em termos temporais, dos dados da *Heritage Foundation*.

A análise dos resultados concentra-se no modelo POLS(a) do lado esquerdo da Tabela 13 e os demais resultados servem como avaliação de robustez da relação (sinal do coeficiente) entre as variáveis, após os devidos controles. Assim, a variável “confiança” mostra-se positivamente

relacionada ao PIB per capita, ou seja, um aumento na média de confiança dos países gera um aumento no PIB per capita. Seguindo Cvetanović et al. (2015), os países que têm um alto nível de confiança, possuem um nível significativo de capital social, que é um pré-requisito para a prosperidade econômica. A segunda variável institucional informal, “igualdade de gênero”, apresenta coeficiente positivo e significativo. Assim, um ambiente caracterizado por mais igualdade (menos conflitos sociais) está associado a um alto desempenho econômico. Conforme Bell, 1973 e Inglehart, 1997, valores menos “tradicionais” são típicos das sociedades mais desenvolvidas.

Sobre as variáveis que representam as instituições formais, apenas “direito de propriedade” mostra-se significativa. Para esta, tem-se uma relação direta com o PIB per capita, ou seja, quanto maior o valor dessa variável no país (mais garantias de direito de propriedade) maior é o PIB per capita. Assim, ambiente institucional, composto por regras formais e informais, que moldam às liberdades individuais, reduzem (ou aumentam) os conflitos e promovem o desenvolvimento das regiões. North (1981), Torstensson (1994), Knack e Keefer (1995), Goldsmith (1997), Carlsson e Lundstrom (2002) enfatizam que a garantia e proteção dos direitos de propriedade encoraja o crescimento.

Já a variável “liberdade fiscal” apresenta coeficiente negativo, porém não significativo. Autores como; Knack e Keefer (1995) e Gwartney et al. (1999), argumentam que o tamanho do gasto público impede o crescimento. De outra forma, Ayal e Karras (1998), Nelson e Singh (1998) destacam que o governo pode promover o crescimento econômico. Ou seja, as conclusões sobre a relação entre o tamanho do Estado e o crescimento econômico são incertas, particularmente baseadas nesta análise de “liberdade fiscal”.

Tabela 13 – Resultados dos modelos de Dados em Painel⁴³

PIB per capita	POLS(a) ¹		POLS(b) ²		Efeito Aletório		Efeito Fixo	
	Coef.	DP	Coef.	DP	Coef.	DP	Coef.	DP
Intercepto	6,1658*	0,9521	5,6248*	0,2847	9,5658*	0,5595	13,5237*	0,9785
Confiança	1,3613*	0,4235						
Igualdade gênero	1,4232*	0,4263						
Dir.propriedade	0,0350*	0,0031	0,0483*	0,0009	0,0026*	0,0006	0,0006	0,0006
Liberdade fiscal	-0,0061	0,0056	-0,0005	0,0017	0,0052*	0,0008	0,0055*	0,0007
População	-0,0554	0,0447	-0,0333*	0,0121	-0,1578*	0,0351	-0,3959*	0,0614
<i>dummy_ano2</i>	0,0343	0,1972	-0,02	0,1305	-0,0099	0,026	-0,0052	0,0247
<i>dummy_ano3</i>	0,7409*	0,1697	0,0618	0,1292	-0,0071	0,026	0	0,0248
<i>dummy_ano4</i>	1,3975*	0,1749	0,3215**	0,1299	0,0393	0,0266	0,0455	0,0256
<i>dummy_ano5</i>			0,4639*	0,1297	0,1693*	0,0268	0,1776*	0,0259
<i>dummy_ano6</i>			0,6429*	0,1309	0,3137*	0,0271	0,3233*	0,0263
<i>dummy_ano7</i>			0,8046*	0,1304	0,4301*	0,0275	0,4411*	0,0268
<i>dummy_ano8</i>			0,9255*	0,1313	0,5497*	0,0276	0,5639*	0,0271
<i>dummy_ano9</i>			1,1295*	0,1305	0,7074*	0,028	0,7232*	0,0276
<i>dummy_ano10</i>			1,2748*	0,1317	0,8532*	0,0282	0,8726*	0,0281
<i>dummy_ano11</i>			1,1724*	0,1253	0,7754*	0,0277	0,7985*	0,0279
<i>dummy_ano12</i>			1,2659*	0,1235	0,8605*	0,0279	0,8867*	0,0284
<i>dummy_ano13</i>			1,3889*	0,1285	0,9673*	0,0283	0,9957*	0,029
<i>dummy_ano14</i>			1,4082*	0,1236	0,9850*	0,0286	1,0166*	0,0295
<i>dummy_ano15</i>			1,4558*	0,1244	1,0273*	0,029	1,0615*	0,0301
		Obs: 177						Obs: 2.386
		R ² = 0,7114						No de grupos: 178
		VIF = 1,44						Prob > F 0.0000

1. Modelo de Dados em Painel incluindo variáveis da WVS, totalizando 177 observações na regressão.

2. Modelo de Dados em Painel sem variáveis da WVS, totalizando 2.386 observações na regressão. DP= desvio-padrão.

*1%, **5% de significância.

Fonte: Elaboração própria a partir das estimativas dos modelos

Como avaliação de robustez dos sinais dos coeficientes, estende-se a metodologia de Dados em Painel, considerando apenas as instituições formais (direito de propriedade e liberdade fiscal). Assim, a base de dados é ampliada pela inclusão de séries de tempo mais longas, totalizando 2.955 observações. Para o modelo POLS(b) (Tabela 13 – lado direito), a variável “direito de propriedade” apresenta coeficiente positivo em todos os três modelos. Contudo, a variável “liberdade fiscal” não apresenta essa mesma robustez em termos de sinal do coeficiente. De forma geral, os resultados reforçam a relação direta entre direitos de propriedade e crescimento econômico, mas levantam dúvidas quanto ao sentido da relação entre o tamanho do Estado (liberdade fiscal) e o desempenho da economia.

⁴³ O teste de *Breusch-Pagan/Cook-Weisberg* indicou heterocedasticidade, aplicando-se a opção “robusto” ao modelo. Considerando o lado direito da Tabela 13, o teste de *Breusch-Pagan* indicou heterogeneidade não-observada e o teste de *Hausman* indica o uso do modelo de Efeitos Fixos. Gráfico dos resíduos versus valores preditos na Figura B.1 (Apêndice); Gráfico de dispersão com valores observados do PIB versus preditos na Figura B.2 (Apêndice); Gráfico de identificação da linearidade das variáveis explicativas na Figura B.3 (Apêndice); Fator de Inflação da Variância não indica problemas de multicolinearidade (Tabela B.11 - Apêndice); Testes para normalidade dos resíduos na Figura B.4 (Apêndice); O teste Shapiro-Wilk para normalidade dos resíduos deu significativo a 6%. Análise descritiva comparativa das observações da regressão e da base original na Tabela B.12 (Apêndice).

Para Fiani (2011), o papel do Estado enquanto instituição reguladora e promotora do desenvolvimento percorre sua capacidade de um ambiente institucional favorável para que os agentes se articulem sobre esta base. Todavia, existe uma resistência por parte de muitos economistas em considerar o Estado de forma mais aprofundada, questionando o tamanho e efeitos de sua interferência nos aspectos econômicos (Rowley, 1988; Krueger, 1974; Tullock, 1993; Posner, 1967; Buchanan, 1980; Tollison, 1982; e Bhagwati, 1982).

Apesar das visões contraditórias a respeito do “tamanho” do Estado, Evans (2004), Fishlow (1990), Samuels e Mercurio (1984) apresentam argumentos que incorporam elementos como assimetria de informação, mercados incompletos, custos de transação, economias de escala, externalidades, dentre outros. Assim, justificam a presença do Estado em situações onde uma economia organizada apenas por meio de mercados competitivos pode não garantir o desenvolvimento. A própria variável “direito de propriedade” deve ser identificada como uma grandeza multidimensional (ao contrário da visão unidimensional da teoria convencional), tendo múltiplos atributos, havendo intervenção do Estado para esse tipo de definição.

Posto isso, o ambiente institucional, que agrega o capital social (instituições informais) e instituições formais, dentre outros elementos da esfera do não-econômico é determinante para o desenvolvimento dos países tanto quanto os fatores clássicos: capital, trabalho e tecnologia. Compreender os efeitos de valores como a confiança (capital social) e a igualdade de gênero (conflito social) e de instituições formais como o direito de propriedade e o tamanho do governo (liberdade fiscal) envolve um olhar multidimensional sobre o desenvolvimento socioeconômico de países e regiões.

Os dados da Tabela 14 representam o conjunto de sinais dos coeficientes dos modelos do tipo logit ordenado, com a variável renda individual como dependente; logit, com os valores individuais confiança e igualdade de gênero como dependente; logit hierárquico, com a variável renda individual como dependente; e o POLS(a), com a variável PIB per capita como dependente. Analisados conjuntamente, estes modelos corroboram algumas relações e hipóteses lançadas nesta tese.

Tabela 14 – Sinais dos coeficientes – conjunto de modelos

Variável dependente:		Renda	Confiança	Igualdade de gênero	Renda	PIB per capita
Variáveis explicativas:		CS	CS	CS	CS + IF	CS + IF
Nível:		Indivíduos	Indivíduos	Indivíduos	Indivíduos + Países	Países
Metodologia:		Logit Ordenado	Logit	Logit	Logit Hierárquico	POLS
IF	Direito de propriedade				+	+
IF	Liberdade fiscal				+	-.**
CS	Confiança	+		+	+	+
CS	Igualdade de gênero	+	+		+	+
CS	Família	+	+*	+*	+	
CS	Religião	-	-	-	-	
CS	Obediência	-	-	-.*	-	
CS	Respeito à autoridade	-	-	-	-	
CS	Interesse por política	+	+	-.*	+	
CS	Igualdade renda	-	+	+	-	
CS	Tamanho governo	+	+	+	+	
CS	Competição	+	+	+	+	
CS	Democracia	+	+	+	+	
CS	Atividade religiosa	-.*	+*	+*	+*	
CS	Honestidade	-.*	+	+	-	
CS	Nacionalismo	+*	+	-.*	+	
--	Escolaridade	+	+	+	+	

Obs: * = não significativo a 10%; CS = capital social; IF = Instituições formais; ** apresentou coeficiente não significativo e negativo nos dois modelos POLS e significativo positivo nos modelos de efeitos fixo e aleatório.

Fonte: Elaboração a partir das estimativas dos modelos.

A partir dos resultados, observa-se que o capital social (individual ou na média do países) apresenta uma relação positiva com a renda (individual ou dos países). Fatores ligados à cooperação e redução de conflitos, como a confiança e a igualdade de gênero, apresentam coeficientes significativos e positivos em todos os modelos, ou seja, são importantes para a análise econômica nos dois níveis. Além desses, a importância da família, as preferências por menos intervenção do governo, por competição, por democracia e o capital cultural (escolaridade) apresentam coeficientes positivos para todos os modelos, ao passo que valores como a importância da religião, da obediência e do respeito à autoridade mostram-se inversamente relacionadas à renda individual, à confiança e à igualdade de gênero. Ou seja, apesar de ser parte do capital social do indivíduo, valores típicos de sociedades mais tradicionais ou pré-industriais tendem a estar relacionados com baixo nível de desempenho econômico e também com baixos níveis de confiança e igualdade de gênero.

Duas variáveis institucionais informais mostram-se contraditórias no comparativo dos modelos. A preferência por igualdade de renda e a honestidade apresentam uma relação inversa com a renda individual, porém, são determinantes positivos para a confiança e a igualdade de gênero. Assim, se o indivíduo preza por igualdade de renda na sociedade e honestidade, estas duas instituições informais o levam a ser do tipo que confia na maior das pessoas e concordar com igualdade de gênero. Contudo, esse mesmo indivíduo tende a ser do tipo de baixa renda.

De forma geral os resultados atendem aos objetivos delineados nesta tese, respondendo às questões sobre as relações entre as dimensões institucional e econômica. De posse dessas análises, o próximo Capítulo 6 traz as considerações finais.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A compreensão do conceito de capital social não é tarefa simples e, assim, analisar os seus efeitos sobre variáveis econômicas tornou-se um desafio. As definições transitam por fórmulas relativamente mais objetivas de identificação, como as redes e conexões variadas entre os diversos agentes, e outras estruturas menos tangíveis na esfera do cognitivo, como as normas, confiança ou quaisquer valores da sociedade que, de alguma forma, representam esse “amalgamento”, essa “cola”, ou seja, o capital social.

Além dessa complexidade de conceito associada à sua forma, outra distinção relacionada ao seu conteúdo ou à sua dimensão ideológica levou a diferentes, porém complementares, interpretações. De um lado, a visão política do capital social vai ao encontro das ideias de Bourdieu; por outro, na visão econômica, os trabalhos de Putnam e Coleman ganham destaque. Apesar dessas diferenças, capital social é um conceito muito semelhante ao que North (1990) definiu como instituições informais (valores dos indivíduos), isto é, pontos de vista comuns sobre relações sociais.

Um valor essencial na caracterização do capital social é a confiança. Esta é a palavra-chave nos estudos das relações humanas e representa o “amalgamento grupal”, a ação coletiva nas relações sociais. Confiança contempla a disponibilidade para cooperar e isto, por seu turno, é a essência para a redução de conflitos. Ambientes de conflito são estruturas com altos custos de transação. Assim, as ações individuais que dependem de ações futuras são realizadas a custos mais altos, quando realizadas em um ambiente que possui baixo nível de confiança.

O capital social revela-se como fonte para o desenvolvimento em todos os níveis (humano e países, por exemplo). A partir desse entendimento, buscou-se responder a primeira hipótese sobre a relação positiva entre capital social individual e nível de renda individual.

A proposta metodológica para a análise empírica dessa primeira hipótese envolveu regressões logísticas do tipo ordenado. Os resultados formaram dois conjuntos de associações entre instituições informais (capital social) e renda, revelando quais dessas instituições elevam (ou reduzem) as chances do indivíduo ser de alta renda. Valores como a família, confiança, igualdade de gênero, interesse por política e democracia, competição, tamanho de governo (menos intervenção) apresentaram-se positivamente relacionados à renda mais alta, ou seja, são valores que aumentam as chances do indivíduo estar nessa categoria de renda. Por outro lado,

valores como a religião, obediência, autoridade e igualdade de renda apresentaram-se inversamente relacionados à renda mais alta, ou seja, são valores que reduzem as chances do indivíduo estar nessa categoria de renda. Destacou-se ainda que o sentido dessas relações (sinais) foi mantido, de forma geral, quando se aplicou o modelo para diferentes regiões, ou seja, o fato de o indivíduo estar em regiões com características socioeconômicas distintas não interferiu nas relações entre capital social e renda individual.

A primeira associação atendeu à hipótese de que o capital social afeta positivamente a variável econômica renda, no nível individual. Especificamente, o valor confiança, elemento chave desse grupo, corresponde a recurso que abre caminhos para o estabelecimento de novas relações entre os indivíduos. Maior nível de confiança se traduz em novos negócios, novas parcerias e fortalecimento da integração entre os diversos agentes da sociedade, conseqüentemente, representa um elemento importante para a geração de renda.

Quando a confiança foi colocada como variável dependente, observou-se que valores como o interesse por política e a honestidade se mostraram positivamente relacionados com indivíduos do tipo que “confia na maior parte das pessoas”. Somaram-se a essas relações o fato de que o maior nível de escolaridade e o fator localização (indivíduos em regiões economicamente mais desenvolvidas) associaram-se positivamente à confiança.

A análise do valor “igualdade de gênero” como variável dependente apresentou uma relação próxima àquela encontrada para a variável confiança, ou seja, os maiores níveis de escolaridade e honestidade e localização (regiões economicamente mais desenvolvidas) associaram-se fortemente com a presença do valor igualdade de gênero.

A segunda associação (com exceção para a variável igualdade de renda) atendeu à segunda hipótese de que instituições informais típicas de sociedades mais tradicionais possuem uma associação negativa com a renda individual. Assim, valores como a religião, obediência e autoridade reduzem as chances dos indivíduos serem de alta renda, pois podem servir de barreira para o desenvolvimento humano e, uma vez internalizados, tornam-se as normas para orientar a ação individual. Valores, atitudes pessoais e crenças herdadas afetam o comportamento econômico e social, determinando assim o desempenho econômico de indivíduos.

Sociedades com altos níveis de controle (em que religião e autoridade são valores preponderantes, por exemplo), são aquelas em que os indivíduos têm menor autonomia relativa sobre suas escolhas, assim, menor será o nível global de desenvolvimento econômico dado pelo

menor nível de investimentos, inovações e novos empreendimentos. Além disso, o valor “obediência” afetou negativamente a renda, prevalecendo o efeito inverso do alto nível de obediência na autonomia individual e à tomada de riscos. Enfim, sociedades tradicionais (pré-industriais) dão mais destaque à religião, enfatizam a dominação masculina na vida política e econômica e preferem um sistema político mais autoritário.

No que tange as instituições formais dos países, analisou-se a interferência das variáveis direito de propriedade e liberdade fiscal sobre a renda individual. Assim, atendendo a terceira hipótese, corroborou-se a associação positiva entre melhores garantia de direito de propriedade e alta renda individual, e uma associação positiva para liberdade fiscal e renda individual.

A existência de direitos de propriedade fornece uma estrutura de incentivos em uma economia, amplia o ambiente de confiança nas regras formais e no sistema jurídico e define novas direções para geração de renda. É menos arriscado investir e inovar em um ambiente caracterizado por direitos de propriedade bem definidos. Sobre a liberdade fiscal, acredita-se que quanto mais o governo permite que os indivíduos e empresas gerenciem sua renda, maior será essa renda. Apesar das controvérsias na literatura (Rodrik, 2005; Luque, 2011; Haidar, 2012; dentre outros) sobre os efeitos da intervenção do governo sobre os resultados econômicos, compreendeu-se que a liberdade fiscal, que está ligada à autonomia individual, favorece as chances do indivíduo ser de alta renda.

Passando para uma avaliação exclusiva dos países, a quarta hipótese sugeriu uma relação positiva entre o ambiente institucional e o crescimento econômico (PIB per capita). Instituições informais (representadas por confiança e igualdade de gênero) e formais (representadas por direito de propriedade e a liberdade fiscal) são parte deste ambiente institucional.

Com relação às instituições informais, deve-se considerar que a durabilidade de algumas instituições colabora na manutenção de expectativas estáveis na sociedade, coordenando pensamentos e ações. Sociedades caracterizadas por um ambiente com alto nível de confiança estão propensas a se desenvolver economicamente mais, dado que o ambiente de confiança pressupõe uma redução de custos de transação.

Maiores níveis de confiança implicam em certa regularidade no comportamento social, maior clareza para as regras do jogo no processo de interação humana. A redução do comportamento oportunista na sociedade eleva os níveis da atividade econômica e amplia as

negociações e parcerias. Instituições informais, como o nível de confiança do país, podem reduzir a elaboração e aplicação de regras formais, por exemplo.

A relação direta da variável “igualdade de gênero” com o crescimento econômico foi ao encontro do debate acerca da preservação das liberdades individuais, que se associa à redução dos conflitos sociais. A evolução das sociedades de pré-industriais para industriais ou pós-industriais contempla uma menor ênfase na dominação masculina na vida política e econômica. Países avançados e inseridos na economia do conhecimento prezam pelo bem-estar em detrimento de questões estritamente econômicas e, assim, torna-se justificável o surgimento e manutenção de valores que preconizam a igualdade, com redução das disparidades sociais.

Pensando em regras formais (direito de propriedade e liberdade fiscal) como determinantes do crescimento econômico dos países, deve-se considerar que o regulamento não necessariamente representa o inverso da liberdade, mas tem a capacidade de moldar as expectativas, em vez de apenas permitir. Um conjunto de regras de natureza política e legal, interligadas à ação do Estado, estabelece a base para a produção, a troca e a distribuição; e o crescimento econômico. Assim, maior garantia de direitos de propriedade, que reduz as assimetrias de informação e os custos de transação, implicou em maior nível de renda nacional.

No que tange a liberdade fiscal, apesar de o impacto ter sido positivo sobre a renda individual, na análise para países mostrou-se inversamente relacionada com a renda nacional nos modelos POLS (todavia, não significativos) e diretamente relacionada nos modelos de efeitos fixo e aleatório. Reforçou-se que existe pouco consenso (Rodrik, 2005; Luque, 2011; e Haidar, 2012; dentre outros) sobre a influência (positiva/negativa) da política fiscal sobre o crescimento econômico.

De toda forma, mesmo havendo divergentes interpretações sobre o papel do Estado na economia, deve-se considerar sua importância no contexto das economias emergentes e mais pobres. O processo de desenvolvimento implica em ruptura e esta, por sua vez, relaciona-se a elevados riscos e a presença de ativos específicos, o que implica em altos custos de transação. Assim, o Estado permanece central no processo de mudança estrutural; e os questionamentos ao redor dessa intervenção podem se concentrar na sua reestruturação.

Pensar em ambiente institucional envolve complexidade, dada a multidimensionalidade atribuída às instituições informais e formais que o compõem. O processo de desenvolvimento

individual/nacional vai depender de como os indivíduos/nações elaboram novas formas de organizar a sociedade, respeitando as instituições informais existentes.

Para futuras pesquisas, sugere-se uma avaliação comparativa de outras instituições (postas como variável dependente), tais como a democracia, o nacionalismo, a religião e a obediência, por exemplo, para que se possa elaborar uma conexão estendida dos potenciais determinantes dessas variáveis, as quais, em última análise, afetam a dimensão econômica, tornando-se elementos estratégicos para formuladores de políticas públicas. Além disso, lança-se como sugestão um aprofundamento das relações entre instituições formais e informais, especialmente sobre o efeito da interação entre ambas sobre variáveis econômicas.

A introdução de regras formais pode alterar parte do ambiente institucional, mas é difícil alterar as instituições informais no curto prazo. A capacidade ampliada do Estado na elaboração de instituições formais continua sendo uma exigência da política econômica eficaz, principalmente quando se trata de países menos desenvolvidos. Somado a isto, a compreensão das instituições informais, enraizadas ao longo do tempo na sociedade, permite a construção de uma agenda política orientada aos moldes de sociedades mais desenvolvidas social e economicamente.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. **Economia Aplicada**, vol.4, n°2, pp. 379-397, 2000.
- ALLEN, D. W. Property rights, transaction costs, and Coase: One more time. In: Medema, S. G. **Coasean economics: law and economics and the new institutional economics**. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1998.
- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. The colonial origins of comparative development: An empirical investigation, **American Economic Review**, vol.91, no5, 2001, pp. 1369-1401. Disponível em <https://www.aeaweb.org/atypon.php?doi=10.1257/aer.91.5.1369> Acesso em janeiro de 2014.
- ACEMOGLU, D. Oligarchic Versus Democratic Societies. **Journal of the European Economic Association** Volume 6, Issue 1, pages 1–44, 2008. Disponível em <http://economics.mit.edu/files/4480>. Acesso em junho de 2016.
- AITCHISON, J.; SILVEY, S. D. The Generalization of Probit Analysis to the Case of Multiple Responses. **Biometrika**, vol.44, pp.131-140, 1957. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/2333245> Acesso em julho de 2015.
- ALDRICH, J. H.; NELSON, F. D. **Linear probability, logit, and probit models**. London: Sage, 1984. 94 p.
- AYAL, E. B; KARRAS, G. Components of Economic Freedom and Growth: An Empirical Study. **Journal of Developing Areas**, 32, pp.327–338, 1998. Disponível em <http://www.freetheworld.com/jda.pdf> Acesso em julho de 2015.
- BANCO MUNDIAL. Dados. Disponível em <http://data.worldbank.org/> Acesso em janeiro de 2014.
- BANFIELD, E.C. **The Moral Basis of a Backward Society**. New York: The Free Press, 1958.
- BARRO, R. J.; McCLEARY, R. M. Religion and Economic Growth across Countries. **American Sociological Review**. Vol. 68, No. 5, pp. 760-781. 2003. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/1519761> Acesso em dezembro de 2015.
- BHAGWATI, J. N. Directly unproductive, profit-seeking (DUP) activities. **Journal of Political Economy**, vol.90, n°5, 1982. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/1837129> Acesso em dezembro de 2014.
- BLANCHARD, O.; SHLEIFER, A. **Federalism with and without political centralization; China versus Russia**, IMF Staff Papers, vol.48, Special Issue, 2001. Disponível em <https://www.imf.org/External/Pubs/FT/staffp/2001/04/pdf/blanchar.pdf> Acesso em julho de 2015.

BOES, S.; WINKELMANN, R. **Ordered Response Models**. Working Paper No.0507, Socioeconomic Institute, University of Zurich, 2005. Disponível em http://www.econ.uzh.ch/static/wp_soi/wp0507.pdf Acesso em novembro de 2015.

BOURDIEU, P. Cultural Reproduction and Social Reproduction. In: J. KARABEL, J.; HALSEY, A. H. (Eds.). **Power and Ideology in Education**, pp.487-511, New York: Oxford University Press, 1977.

_____. **La distinction**: critique sociale du jugement. Paris: Minuit, 1979.

_____. The Forms of Capital. In: RICHARDSON, J. G. (Ed.) **Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education**, pp. 241-258, New York: Greenwood Press, 1986.

_____. **Masculine Domination**. Stanford University Press, 2002, 144p.

_____. **Razões Práticas**. 6.ed. Campinas: Papirus, 2005.

_____. **A produção da crença**: contribuição para uma economia dos bens simbólicos, 3ªed, São Paulo: Zouk, 2006.

_____. **O poder simbólico**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2010.

BUCHANAN, J. M. Rent seeking and profit seeking. In: BUCHANAN, J. M.; TOLLISON, R. D.; TULLOCK, G. (Ed). **Toward a theory of the rent-seeking society**. College Station, Texas: Texas A&M University Press, 1980.

BUENO, N. P. Lógica da ação coletiva, instituições e crescimento econômico: uma resenha temática sobre a nova economia institucional. **Economia** (Campinas), Niterói, v. 5, n.2, p. 361-420, 2004.

CAMERON, A. C.; TRIVEDI, P. K. **Microeconometrics**: methods and applications. Cambridge: Cambridge University, 2005, 1034 p.

CARLSSON, F.; LUNDSTRÖM, S. Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects. **Public Choice**, 112: 335– 344, 2002. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/30026309> Acesso em julho de 2015.

CASTELAR, I.; VELOSO, A. W. A.; FERREIRAS, R. T.; SOARES, I. Uma análise dos determinantes de desempenho em concurso público. **Economia Aplicada**, vol. 14, nº1, pp. 81-98, 2010. Disponível em <https://dx.doi.org/10.1590/S1413-80502010000100006> Acesso em fevereiro de 2015.

CLARK, A. Economic Reason: The Interplay of Individual Learning and External Structure. In: **Frontiers of New Institutional Economics**. DROBAK, J.; NYE, J. (Ed.) San Diego: Academic Press, 1997.

COLEMAN, J. S. Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology**, vol. 94, pp. 95-120, 1988. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/2780243> Acesso em dezembro de 2014.

_____. **Foundations of Social Theory**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.

CHANG, Ha-Joon. Institutional change and economic development: An introduction. In: **Institutional change and economic development: an introduction**. Ha-Joon Chang (ed). United Nations University Press, 2007.

COMMONS, J. R. **The legal foundations of capitalism**. New York: Macmillan, 1924.

COMMONS, J. R. Economia Institucional. **American Economic Review**, vol. 21, 1931, pp.648-657. Disponível em <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/commons/institutional.txt>. Acesso em fevereiro de 2014.

_____. **Myself**. New York, 1934. Disponível em http://www.cengage.com/resource_uploads/downloads/0324321457_65788.pdf Acesso em fevereiro de 2014.

COASE, R. **The Firm, The Market and the Law**. The University of Chicago Press, 1988.

CONCEIÇÃO, O. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista? **Análise Econômica**, vol.19, n°36, 2001. Disponível em <http://seer.ufrgs.br/index.php/AnáliseEconômica/article/view/10664/6299> Acesso em janeiro de 2014.

COYNE, C.J.; WILLIAMSON, C. **Trade Openness and Culture**. Mimeo, 2009.

CVETANOVIĆ, S.; DESPOTOVIĆ, D.; FILIPOVIĆ, M. The Concept of Social Capital in Economic Theory. **ЕКОНОМИКА**. Vol. 61, n.1, pp.73-84, 2015. Disponível em <http://www.ekonomika.org.rs/en/arhiva/PDF/ekonomika/2015/clanci1/6.pdf> Acesso em janeiro de 2016.

DAVIS, G.; GREVE, H. Corporate Elite Networks and Governance Changes in the 1980s. **American Journal of Sociology**, 103, pp. 1–37, 1999. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/10.1086/231170> Acesso em janeiro de 2015.

DAVIS, L.; NORTH, D. C. **Institutional change and American economic growth**. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.

DEMIDENKO, E. **Mixed Models: Theory and Applications**. Hoboken, NJ: Wiley, 2004.

DEQUECH, D. The Demarcation between the “Old” and the “New” Institutional Economics: Recent Complications. **Journal of Economic Issues** Vol. XXXVI No. 2, 2002. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/4227808> Acesso em outubro de 2013.

DESAI, M., GOMPERS, P., LERNER, J. **Institutions, Capital Constraints and Entrepreneurial Firm Dynamics: Evidence from Europe**. NBER Working Paper N° 10165, 2003. Disponível em <http://www.nber.org/papers/w10165> Acesso em janeiro de 2015.

DIMAGGIO, P.; MOHR, J. Cultural capital, school attainment, and marital selection. **American Journal Sociology**, vol.90, n.6, ppp.1231-1261, 1985. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/2779635> Acesso em julho de 2015.

_____ Cultural capital and school success: the impact of status culture participation on the grades of US. High school students. **American Sociological Review**, nA7, pp.189-201, 1982. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/2094962> Acesso em julho de 2015.

DURLAUF, S. N.; FAFCHAMPS, M. **Social Capital**, NBER Working Paper Series, no.10485, 2004. Disponível em <http://www.nber.org/papers/w10485> Acesso em fevereiro de 2015.

DURSTON, J. **Building Social Capital in Rural Communities (where it doesn't exist) - Theoretical and Policy Implications of Peasant Empowerment in Chiquimula, Guatemala**. Latin American Studies Association (LASA), The Palmer House Hilton, Chicago, IL, 1998. Disponível em <http://lasa.international.pitt.edu/lasa98/durston.pdf> Acesso em julho de 2015.

EGGERTSSON, T. **Economic Behavior and Institutions**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

EVANS, P. The state as problem and solution: predation, embedded autonomy and structural change. In: STEPHAN HAGGART, S.; KAUFERNAN, R. (eds). **Politics of Economic Adjustment**, Princeton University Press, 1992.

_____ Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy. **World Development**, Vol.24, No.6, pp. 1119-1132, 1996. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0305750X96000216> Acesso em fevereiro de 2014.

_____ **Autonomia e parceria**. Estados e transformação industrial. Rio de Janeiro: UFRJ, 2004.

FIANI, R. **Cooperação e Conflito: instituições e desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

FIANI, R. An Evaluation of the Role of the State and Property Rights in Douglass North's Analysis. **Journal of Economic Issues**, vol.38 n.4, 2004. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/4228085> Acesso em julho de 2014.

FISHLOW, A. O. The Latin American State. **The Journal of Economic Perspective**, vol.4, n.3, pp.61-74, 1990. Disponível em <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.4.3.61> Acesso em julho de 2014.

FUKUYAMA, F. **Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity**. New York: Free Press, 1995.

GELMAN, A.; HILL, J. **Data Analysis using Regression and Multilevel/Hierarchical Models**. 2 ed. New York: Cambridge University Press, 2007. 625 p.

GERSCHENKRON, A. **Economic backwardness in historical perspective**. Cambridge, Mass: The Belknap Press, 1962.

GOLDSTEIN, H. **Multilevel Statistical Models**. London: Arnold, 1995. Disponível em <http://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/cmm/migrated/documents/multbook1995.pdf> Acesso em novembro de 2015.

GOLDSMITH, A. Economic Rights and Government in Developing Countries: Crossnational Evidence on Growth and Development. **Studies in Comparative International Development**, vol.32, n.2, pp.29–44, 1997.

GORDILLO DE ANDA, G. **The Reconstruction of Rural Institutions**. FAO Rural Development Division, 1977.

GRANOVETTER, M. The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. **Sociological Theory**. 1, pp. 201–33, 1983. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/202051> Acesso em fevereiro de 2014.

_____. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**, vol.91, n.3, pp.481-510, 1985. Disponível em <https://www.jstor.org/stable/i329069> Acesso em fevereiro de 2014.

_____. The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. **Journal of Economic Perspectives**. vol.19, n.1, pp.33-50, 2005. Disponível em <https://www.jstor.org/stable/4134991> Acesso em fevereiro de 2014.

GREENE, W. H. Probit, logit, and other models for binary choice. In: **LIMDEP user's manual: version 7**. Castle Hill, Australia: Econometric Software, 1995. p. 411-485.

GROOTAERT, C.; VAN BASTELAER, T. (Ed.) **The Role of Social Capital in Development**. An Empirical Assesment. Cambridge University Press, 2002.

GULATI, R.; GARGIULO, M. Where do Interorganizational Networks Come From? **American Journal of Sociology**, 104:5, pp.1439–493, 1999. Disponível em <http://www.journals.uchicago.edu/doi/pdfplus/10.1086/210179> Acesso em julho de 2015.

GWARTNEY, J. D.; LAWSON, R. A.; HOLCOMBE, R. G. Economic Freedom and the Environment for Economic Growth. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, pp. 643– 663, 1999. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/40752161> Acesso em julho de 2015.

HAGGARD, S. Democratic Institutions and Economic Policy. In: CLAGUE, C. (ed.), **Institutions and Economic Development**. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1997.

Haidar, J. I. The impact of business regulatory reforms on economic growth. **Journal of The Japanese and International Economies**. 26, pp. 285–307, 2012. Disponível em <http://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/haidar-jamal-ibrahim/jjie.pdf> Acesso dezembro de 2015.

HALL, R.; JONES, C. Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker Than Others? **Quarterly Journal of Economics** 14(1), pp.83– 116, 1999. Disponível em <http://qje.oxfordjournals.org/content/114/1/83.full.pdf+html> Acesso em outubro de 2015.

HAUNSCHILD, P. How Much is That Company Worth?: Interorganizational Relationships, Uncertainty and Acquisition Premiums. **Administrative Science Quarterly**. 39, pp. 391–411, 1994. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/2393296> Acesso em outubro de 2015.

HERITAGE FOUNDATION. **Index of Economic Freedom**. Disponível em <http://www.heritage.org/index/> Acesso em janeiro de 2014.

HIGGINS, S. S. **Fundamentos Teóricos do Capital Social**. Chapecó: Argos Ed. Universitária, 2005, 263 p.

HJERPPE, R. **Social Capital and Economic Growth Revisited**. Helsinki, VATT, Valtion taloudellinen tutkimuskeskus, Government Institute for Economic Research, 2003, ISBN 951-561-452-X. Disponível em https://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k307.pdf Acesso em Janeiro de 2015.

HODGSON, G. M. The Approach of Institutional Economics. **Journal of Economic Literature**, vol.36, n.1, pp. 166-192, 1998. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/2564954>. Acesso em fevereiro de 2014.

_____. What is the essence of Institutional Economics. **Journal of Economic Issues**. vol. XXXIV , n.2, 2000. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/4227559>. Acesso em fevereiro de 2014.

_____. The Evolution of Institutions: An Agenda for Future Theoretical Research. **Constitutional Political Economy**, 13, pp.111– 127, 2002. Disponível em <http://neweconomist.ru/files/EvolutionOfInstitution.pdf>. Acesso em fevereiro de 2014.

_____. Reclaiming habit for institutional economics. **Journal of Economic Psychology** 25, pp.651–660, 2004. Disponível em <http://www.geoffrey-hodgson.info/user/image/reclhabitinstecon.pdf> Acesso em fevereiro de 2014.

_____; JIANG, S. The Economics of Corruption and the Corruption of Economics: An Institutionalist Perspective. **Journal of Economic Issues** Vol. XLI, n.4, 2007. Disponível em <http://www.geoffrey-hodgson.info/user/image/instcorruption.pdf>. Acesso em fevereiro de 2014.

_____. Institutional Economics into the Twenty-First Century. **Studi e Note di Economia**, Anno XIV, n.1, pp.03-26, 2009. Disponível em <http://www.geoffrey-hodgson.info/user/image/instecon21c.pdf> Acesso em fevereiro de 2014.

HOSMER, D. W.; LEMESHOW, S. **Applied Logistic Regression**. 2.ed. A Wiley- Interscience Publication, 2000.

HOX, J. J. **Applied multilevel analysis**. Amsterdam: TT-Publikaties, 1995.

HOX, J. J. **Hierarchical models for survey data**. Ann Arbor: Summer institute in Survey Research Techniques, 2000.

INGLEHART, R. **Modernización y post modernización: El cambio cultural, económico y político en 43 sociedades**, Madrid, CIS/Siglo XXI, 1998.

_____; BAKER, W. E. Modernization, Cultural Change and the persistence of Traditional Values. **American Sociological Review**, 65, pp.19-51, 2000. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/2657288> Acesso em julho de 2015.

_____. Cultura e democracia. In: HARISSON, L. E.; HUNTINGTON, S. P. (orgs.). **A cultura importa: os valores que definem o progresso humano**. Rio de Janeiro: Record, 2002.

JAGUARIBE, H. **Condições Institucionais do Desenvolvimento**. Textos Brasileiros de Política. Instituto Superior de Estudos Brasileiros. Ministério da Educação e Cultura. Rio de Janeiro, 1958.

KHAN, M. M; ZHANG, J.; HASHMI, M. S.; BASHIR, M. Cultural Values and Economic Growth in Asia: An Empirical Analysis. **International Journal of Business and Social Science**. vol.1, n.2; 2010. Disponível em <http://www.ijbssnet.com/journals/Vol. 1 No. 2 November 2010/3.pdf> Acesso em julho de 2015.

KNACK, S.; KEEFER, P. Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures. **Economics and Politics**, vol.7, n.3, pp. 207-228, 1995.

KNIGHT, J. Social Institutions and Human Cognition. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**. 153, n.4, pp.693-699, 1997. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/40752025> Acesso em julho de 2015.

KNOWLES, S. Is Social Capital Part of the Institutions Continuum? Centre for Research in Economic. **Credit Research Paper**. Development and International Trade, University of Nottingham, n. 05/11, 2005. Disponível em <https://www.nottingham.ac.uk/credit/documents/papers/05-11.pdf> Acesso em outubro de 2015.

KRUEGER, A. The political economy of the rent-seeking society. **American economic review**, Princeton, vol.64, n.3, pp. 291-303 1974. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/1808883> Acesso em julho de 2015.

KUZNETS, S. **Crescimento econômico moderno: ritmo, estrutura e difusão**. São Paulo: Nova Cultura, 2^a ed, 1986.

LANE, D.; MALERBA, F.; MAXFIELD, R.; ORSENIGO, L. Choice and action. **Journal of Evolutionary Economics**, 6(1), pp.43–76, 1996.

LANGLOIS, R. The New Institutional Economics: An Introductory Essay. In: _____ (ed.) **Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics**, Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

LIN, N. Building a Network Theory of Social Capital. **Connections**, INSNA, 22(1), pp.28-51, 1999. Disponível em <http://www.insna.org/PDF/Keynote/1999.pdf> Acesso em janeiro de 2014.

LONG, J. S.; FREESE, J. **Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata**, 2. ed. Stata Press, 2006.

LOPES, T. H. C. R. – **Democracia, confiança e crescimento econômico**. 2015. Tese (Doutorado em Economia). Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional e Urbano da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2015.

LUQUE, C. Crescimento da economia brasileira. In: DELFIM NETTO, A. (coord). **O Brasil do Século XXI**. vol.1, pp-431-448, Editora Saraiva, 2011.

MARTONE, C. L. **Instituições, Setor Público e Desenvolvimento: O Caso do Brasil**. Texto para Discussão Nº 9. Fundação Instituto e Pesquisa Econômica. Universidade de São Paulo. São Paulo, 2007. Disponível em http://downloads.fipe.org.br/publicacoes/textos/texto_09_2007.pdf Acesso em janeiro de janeiro de 2015.

McCULLOCH, C. E.; S. R. SEARLE, S. R.; NEUHAUS, J. M. **Generalized, Linear, and Mixed Modes**. 2nd, Hoboken, NJ: Wiley, 2008.

MICHAEL, C. Introducing Social Capital Value Add: Manifesto for New Social Network Structural Management of Corporate Value. MPRA Paper No. 8528, 2008. Disponível em <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/8528/>

MILLER, A. T; KIM, A. B. Economic Freedom: The Proven Path to Prosperity. In: **2016 Index of Economic Freedom**. Heritage Foudation. Disponível em <http://www.heritage.org/index/book/chapter-1> Acesso em janeiro de 2015.

MORENOFF, J. D. Neighborhood mechanisms and the spatial dynamics of birth weight. **American Journal of Sociology**, vol.108, n.5, p.976-1017, 2003. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/10.1086/374405> Acesso em novembro de 2015.

NELSON, M. A.; SINGH, R. D. Democracy, Economic Freedom, Fiscal Policy and Growth in LDCs: A Fresh Look. **Economic Development and Cultural Change**, 46, pp.677–696, 1998. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/10.1086/452369> Acesso em julho de 2015.

NOOTEBOOM, B. Social Capital, Institutions and Trust. **CentER Discussion Paper**, 2006. Disponível em <https://pure.uvt.nl/portal/files/777935/35.pdf> Acesso em dezembro de 2014.

NORTH, D.; THOMAS, R. P. **The rise of the Western World: A new economic history**. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

NORTH, D. **Structure and change in economic history**. New York: Norton, 1981.

_____. Institutions, economic growth and freedom: an historical introduction. In: WALKER, M. (Ed). **Freedom, democracy and economic welfare**. Vancouver: Fraser Institute, 1988.

_____. **Institutions, institutional change and economic performance**. New York: Cambridge University Press. 150 p, 1990.

_____. Institutions. **The journal of Economic Perspectives**, v.5, n3, pp.99-112, 1991. Disponível em <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.5.1.97> Acesso em janeiro de 2014.

_____. **Transaction costs, institutions, and economic performance**. São Francisco: ICS Press, 1992.

_____. **Understanding the process of economic change**. Londres: Institute of Economic Affairs, 1999.

OLSON, M. **The rise and decline of nations: Economic growth, stagflation, and social rigidities**. New Haven: Yale University Press, 1982.

_____. **Who Gains From Policies that Increase Poverty**. IRIS Center Working Paper 137. University of Maryland. College Park, 1994.

_____. **A lógica da ação coletiva**. São Paulo: EDUSP, 1999.

ORTEGA, A. C.; MATOS, V. A. Território, desenvolvimento endógeno e capital social em Putnam e Bourdieu. **Política & Sociedade** vol.12, n.24, 2013 Disponível em <http://dx.doi.org/10.5007/2175-7984.2013v12n24p35> Acesso em julho de 2015.

OSTROM, E. Collective Action and the Evolution of Social Norms. **Journal of Economics Perspectives**, Volume 14, number 3, Pages 137-158, 2000.

PEROTTI, R. **Fiscal policy in developing countries: a framework and some questions**. Policy Research Working Paper n°4365, 2007.

PINHEIRO, J. C.; BATES, D. M. **Mixed-Effects Models in S and S-PLUS**. New York: Springer, 2000.

PINO, F. A. Modelos de decisão binários: uma revisão. **Revista de Economia Agrícola**, São Paulo, vol. 54, n.1, p. 43-57, 2007. Disponível em <ftp://ftp.sp.gov.br/ftpiea/publicacoes/REA-0607n4.pdf> Acesso em dezembro e 2015.

PLATTEAU, J. **Institutions, Social Norms, and Economic Development**. Harwood: Academic Publishers & Routledge, 2000.

POSNER, R. A. **Economic analysis of law**. Boston: Little, Brown, 1973.

POTEETE, A. R.; JANSSEN, M. A.; OSTROM E. **Working Together: Collective Action, the Commons, and Multiple Methods in Practice**. New Jersey: Princeton University Press, 2010.

PUTNAM, R. D.; LEONARDI, R.; NANETTI, R. **Comunidade e Democracia: a experiência da Itália moderna**. 2ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000

PUTNAM, R. Bowling Alone: America's Declining Social Capital. **Jornal of Democracy**, No. 61, pp. 65-78, 1995.

RABE-HESKETH, S.; SKRONDAL, A.; PICKLES, A. Maximum likelihood estimation of limited and discrete dependent variable models with nested random effects. **Journal of Econometrics**, 128, pp.301–323, 2005.

RAUDENBUSH, S. W.; AND A. S. BRYK, A. S. **Hierarchical Linear Models: Applications and Data Analysis Methods**. 2nd ed. Thousand Oaks, CA: Sage, 2002.

ROBINSON, R. V.; GARNIER, M. Class reproduction among men and women in France: reproduction theory on its home ground. **American Journal of Sociology**, vol. 91, n.2, pp. 250-280, 1985. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/2779759> Acesso em outubro de 2015.

RODRIK, D. **Rethinking growth strategies**. World Institute For Development Economics Research. Annual Lecture 8, 2005. Disponível em <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/AL08-2004.pdf> Acesso em julho de 2015.

ROWLEY, C. K. Rent-seeking versus Directly unproductive profit-seeking activities. In: TULLOCK, G. **The political economy of the educational process**. Boston: Kluwer, 1988.

RUTHERFORD, M. Institutional Economics: Then and Now. **The Journal of Economic Perspectives**, vol.15, n.3, pp. 173-194, 2001. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/2696562> Acesso em fevereiro de 2014.

_____ Science and social control: the institutionalist movement in American economics, 1918-1947. **Erasmus Journal for Philosophy and Economics**. Vol.3, Issue2, pp. 47-71, 2010. Disponível em <http://ejpe.org/pdf/3-2-art-3.pdf> Acesso em fevereiro de 2014.

SAMUELS, W. J; MERCURO, N. A critique of rent-seeking theory. In: COLANDER, D. (Ed). **Neoclassical political economy: the analysis of rent-seeking and DUP activities**. Cambridge, Mass: Ballinger Publishing Company, 1984.

- SANTOS, M. L.; ROCHA, E. C. Capital social e democracia: a confiança realmente importa? **Revista de Sociologia e Política**, vol.19, n.38, p. 43-64, 2011. Disponível em <http://www.scielo.br/pdf/rsocp/v19n38/v19n38a04.pdf> Acesso em dezembro de 2014.
- SCHLUETER, A. **Institutions as Economic Growth Determinants: A Comparative Study of New Zealand and Argentina**. 2007. Dissertation. Auckland University of Technology, 2007. Disponível em <http://aut.researchgateway.ac.nz/handle/10292/697> Acesso em fevereiro de 2014.
- SCHOTTER, A. **The Economic Theory of Social Institutions**. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- SEARLE, S. R.; CASELLA, G.; MCCULLOCH, C. E. **Variance Components**. New York: Wiley, 1992.
- SETTON, M. G. J. A Teoria do Habitus em Pierre Bourdieu: uma leitura contemporânea. **Revista Brasileira de Educação**. pp. 60-154, 2002. Disponível em <http://dx.doi.org/10.1590/S1413-24782002000200005> Acesso em outubro e 2015.
- SILVA, G. O. V. Capital Cultural, Classe e Gênero em Bourdieu. **Informare: Cadernos do Programa de Pós-Graduação em Ciência da Informação**. vol.1, n.2, p.24-36, 1995. Disponível em <http://ridi.ibict.br/bitstream/123456789/215/1/OlintoSilvaINFORMAREv1n2.pdf> Acesso em dezembro de 2015.
- SIMON, H. A. Rational Decision Making in Business Organization. **American Economic Review**, vol.69, n.4, pp. 493-513, 1979.
- SNIJDERS, T. A.; BOSKER, R. J. **An introduction to basic and advanced multilevel modeling**. 1 ed. London, Thousand Oaks, California, New Delhi: Sage, 1999. 266p.
- STATA. Release 12. Statistical Software. College Station, TX: StataCorp LP, 2011.
- STIGLITZ, J. **Distribution, Efficiency and Voice: Designing the Second Generation of Reforms**. Conference on Asset Distribution, Poverty, and Economic Growth – Ministry of Land Reform, Brazil and The World Bank, Brasília, 1998.
- STREIT, M.; MUMMERT, U.; KIWIT, D. Views and Comments on Cognition, Rationality, and Institutions. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, 153, n. 4, pp.688–92, 1997.
- TABELLINI, G. Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe. **Journal of the European Economic Association**, Forthcoming, 2009.
- TORSTENSSON, J. Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study. **Kyklos**, vol.47, n.2, pp.231–47, 1994.
- TULLOCK, G. **Rent seeking**. Aldershot: Edward Elgar, 1993.

VEBLEN, T. Why economics is not an evolutionary science. **The Quarterly Journal of Economics**, vol.12, pp. 373-397, 1898. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/1882952> Acesso em janeiro de 2014.

_____. **The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays**. New York, Huebsch, 1919.

VERBEKE, G.; MOLENBERGHS, G. **Linear Mixed Models for Longitudinal Data**. New York: Springer, 2000.

WANG, N. **Measuring transaction costs: an incomplete survey**. Chicago: The Ronald Coase Institute Working Paper, 2003. Disponível em <http://coase.org/w-wang2003measuringtransactioncosts.pdf> Acesso em janeiro 2014.

WELZEL, C; INGLEHART, R. Democratization as Human Empowerment. **Journal of Democracy**, 2008.

WILLIAMSON, O. E. **Markets and hierarchies, analysis and anti-trust implications: A study in the economics of internal organization**. New York: Free Press, 1975.

_____. **The economic institutions of capitalism**. Nova York: The Free Press, 1985.

_____. **Economic organization: firms, markets and policy control**. Nova York: New York University Press, 1986.

_____; WINTER, S. **The Nature of the Firm**. Oxford University Press, 1991.

_____. Transaction Costs Economics. In: SCHMALENSE, R.; WILLIG, R. **Handbook of Industrial Organization**, Elsevier Science, Amsterdam, 1996.

_____. The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. **Journal of Economic Literature**, 2000. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/2565421> Acesso em janeiro e 2014.

_____. The Economics of Governance. **American Economic Review**, 95(2):1-18, 2005. Disponível em http://www.aeaweb.org/assa/2005/0107_1645_0101.pdf Acesso em janeiro de 2014.

_____. Transaction Cost Economics. In: Claude MÉNARD, C.;SHIRLEY, M. M. (eds). **Handbook of New Institutional Economics**. Springer: 41-68, 2005.

_____. **The economics institutions of capitalism**. Nova York: The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, C. R.; KEREKES C.B. **Securing Private Property: Formal versus Informal Institutions**, Mimeo. *Framework, Theory and Society*, 27(2): 151–208, 2008.

WINSTON, C. US industry adjustment to economic deregulation. **Journal of Economic Perspectives**, 12 (3), pp.89–110, 1998.

WILLIAMS, R. Generalized ordered logit/ Partial proportional odds models for ordinal dependent variables. **The Stata Journal** 6 (1), pp.58-82, 2006. Disponível em <http://www.stata.com/bookstore/pdf/long2-review.pdf> Acesso em dezembro de 2015.

WOOLDRIDGE, J. M. **Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data**, The MIT Press, 2002.

WVSA – **World Values Survey Association**. World Values Survey: Values Change the World. Disponível em <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>. Acesso em março de 2014.

APÊNDICE A

Tabela A.1 – Países contemplados na base da WVS

Albania	Etiópia	Lithuania	Sérvia e Montenegro
Algeria	Finlândia	Macedonia	Cingapura
Andorra	França	Malaysia	Slovakia
Argentina	Georgia	Mali	Slovenia
Armenia	Alemanha	México	África do Sul
Australia	Ghana	Moldova	Corêa do Sul
Azerbaijan	Grã Betanha	Montenegro	Espanha
Bangladesh	Guatemala	Marrocos	Súécia
Bielorrússia	Hong Kong	Países Baixos	Suíça
Bosnia	Hungaria	Nova Zelândia	Taiwan
Brasil	India	Nigeria	Tanzania
Bulgaria	Indonesia	Noruega	Tailândia
Burkina Faso	Irã	Paquistão	Trinidade e Tobago
Canadá	Iraque	Palestina	Tunisia
Chile	Israel	Peru	Turquia
China	Itália	Philippines	Uganda
Colombia	Japão	Polônia	Ucrânia
Croácia	Jordânia	Porto Rico	Estados Unidos
Cyprus	Kazakhstan	Qatar	Uruguai
Rep. Dominicana	Kuwait	Romania	Uzbekistan
Equador	Kyrgyzstan	Russia	Venezuela
Egito	Latvia	Rwanda	Viet Nam
El Salvador	Líbano	Arábia Saudita	Yemen
Estônia	Líbia	Sérvia	Zambia
			Zimbabwe

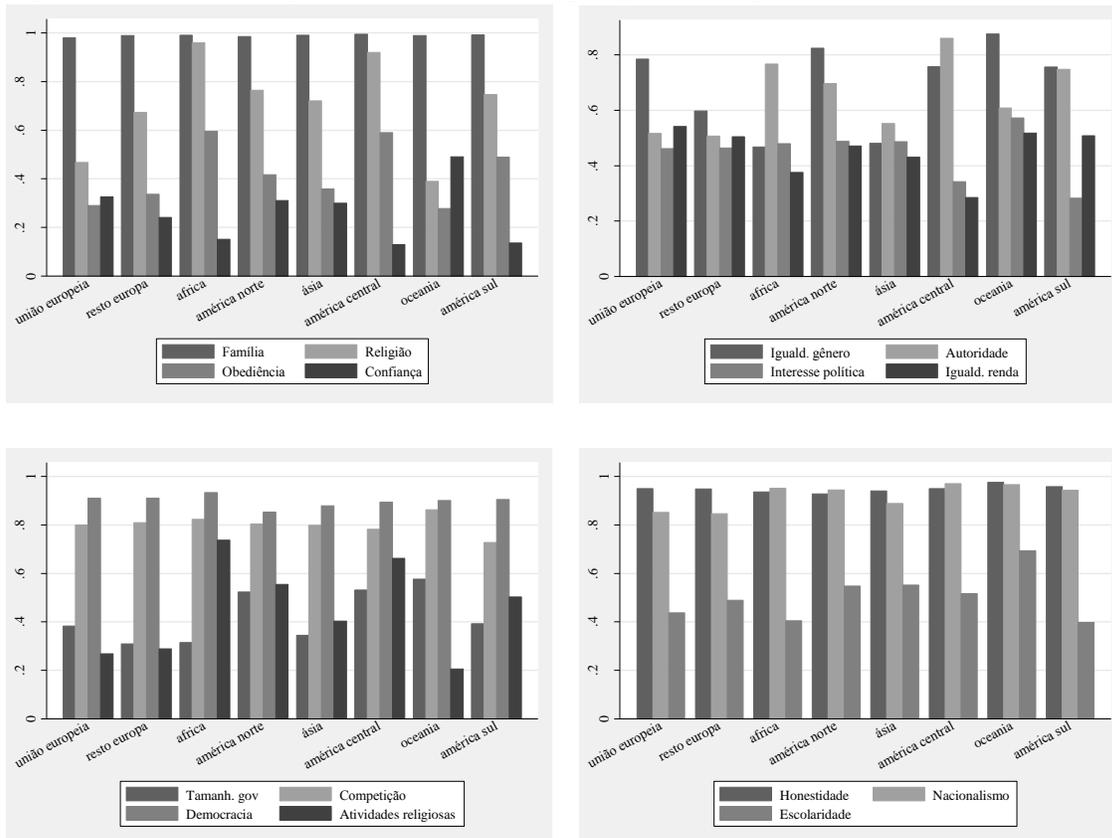
Fonte: WVSA

Tabela A.2 – Análise de correlação – Variáveis modelo logístico ordenado

	Fa	Re	Ob	Co	Ig	Ra	Ip	Ir	Tg	Com	De	Ar	Ho	On	Se	Id	Ec	Es
Família	1,000																	
Religião	0,058	1,000																
Obediência	0,012	0,146	1,000															
Confiança	-0,004	-0,139	-0,097	1,000														
Iguad. gênero	-0,008	-0,148	-0,066	0,084	1,000													
Resp.autorida.	0,029	0,173	0,117	-0,095	-0,078	1,000												
Inter.política	0,006	-0,002	-0,059	0,087	-0,012	0,005	1,000											
Igualdade renda	-0,013	-0,057	-0,008	0,022	0,030	-0,032	-0,029	1,000										
Tamanh. gov.	0,002	-0,011	-0,013	0,049	0,060	0,020	0,040	-0,208	1,000									
Competição	0,013	-0,011	-0,021	0,013	0,006	0,027	0,028	0,003	-0,085	1,000								
Democracia	0,024	0,017	-0,021	0,029	0,022	0,037	0,055	-0,016	0,006	0,080	1,000							
Ativ. religiosas	0,030	0,451	0,142	-0,083	-0,083	0,132	0,021	-0,064	0,022	-0,014	0,008	1,000						
Honestidade	0,018	-0,011	-0,016	0,025	0,030	0,025	0,007	0,014	-0,018	0,061	0,055	-0,022	1,000					
Nacionalismo	0,055	0,148	0,079	-0,009	-0,035	0,142	0,033	-0,032	0,044	0,019	0,040	0,117	0,029	1,000				
Sexo (1=h)	-0,023	-0,075	0,003	0,006	-0,112	-0,007	0,110	-0,027	0,021	0,033	0,014	-0,025	-0,021	-0,008	1,000			
Idade	-0,017	-0,037	-0,050	0,069	-0,006	0,020	0,086	0,061	0,018	-0,004	0,013	-0,030	0,064	0,012	0,013	1,000		
Estado civil	0,073	0,002	-0,010	0,028	-0,062	0,015	0,054	-0,006	0,010	0,014	0,002	0,003	0,027	0,025	0,027	0,259	1,000	
Escolaridade	0,008	-0,063	-0,121	0,084	0,089	-0,082	0,077	-0,052	0,040	0,047	0,027	-0,048	0,009	-0,051	0,013	-0,143	-0,077	1,000

Fonte: Resultados a partir dos dados da WVSA.

Figura A.1 – Distribuição média de Valores por grandes regiões.



Nota: Peso utilizado (S018 – WVS).

Fonte: Resultados da pesquisa com base nos dados da WWSA.

Tabela A.3 – Correlação variáveis explicativas - modelo logit hierárquico

	Fa	Re	Ob	Co	Ig	Ra	Ip	Ir	Tg	Com	De	Ar	Ho	On	Se	Id	Ec	Es	Dp	Lf	
Família	1,000																				
Religião	0,059	1,000																			
Obediência	0,013	0,146	1,000																		
Confiança	-0,003	-0,147	-0,100	1,000																	
Iguald. gênero	-0,008	-0,150	-0,067	0,088	1,000																
Resp.autorida.	0,029	0,169	0,111	-0,099	-0,078	1,000															
Inter.política	0,006	-0,008	-0,063	0,088	-0,011	-0,001	1,000														
Iguald. renda	-0,013	-0,064	-0,012	0,025	0,035	-0,034	-0,030	1,000													
Tamanh. gov.	0,003	-0,011	-0,012	0,050	0,060	0,019	0,043	-0,208	1,000												
Competição	0,014	-0,010	-0,021	0,013	0,008	0,030	0,029	0,004	-0,084	1,000											
Democracia	0,024	0,019	-0,020	0,028	0,021	0,039	0,056	-0,012	0,006	0,081	1,000										
Ativ. religiosa	0,031	0,457	0,142	-0,089	-0,083	0,126	0,014	-0,071	0,019	-0,011	0,010	1,000									
Honestidade	0,018	-0,012	-0,014	0,026	0,036	0,027	0,005	0,016	-0,017	0,059	0,054	-0,023	1,000								
Nacionalismo	0,057	0,146	0,076	-0,009	-0,034	0,135	0,027	-0,040	0,046	0,023	0,047	0,111	0,033	1,000							
Sexo (1=h)	-0,023	-0,076	0,004	0,005	-0,111	-0,006	0,109	-0,029	0,023	0,033	0,013	-0,028	-0,020	-0,005	1,000						
Idade	-0,019	-0,044	-0,053	0,075	0,000	0,015	0,088	0,062	0,021	-0,004	0,013	-0,035	0,066	0,009	0,012	1,000					
Estado civil	0,073	-0,002	-0,012	0,032	-0,059	0,013	0,052	-0,008	0,013	0,015	0,003	0,003	0,028	0,024	0,026	0,257	1,000				
Escolaridade	0,008	-0,065	-0,124	0,084	0,085	-0,085	0,081	-0,044	0,033	0,048	0,022	-0,052	0,005	-0,048	0,016	-0,140	-0,072	1,000			
Direito Propr.	-0,021	-0,244	-0,099	0,170	0,239	-0,118	0,022	0,061	0,099	0,007	0,007	-0,147	0,037	-0,047	-0,012	0,185	-0,002	0,064	1,000		
Liberd. Fiscal	0,023	0,245	0,086	-0,168	-0,183	0,076	-0,072	-0,057	-0,089	-0,029	-0,022	0,144	-0,022	0,041	-0,009	-0,128	-0,022	-0,015	-0,384	1	

Fonte: Resultados a partir dos dados da WVSA e Heritage.

Tabela A.4 - Correlação variáveis explicativas – modelo POLS(b)

Variáveis	Obs	Média	Des.pad.	Min	Max
PIB per capita (ln)	2890	8,2112	1,6297	4,2836	12,1751
Liberdade fiscal	2401	73,0529	14,3312	10	99,9
Direito de propriedade	2402	47,3689	23,8834	0	95
População (ln)	2955	15,3359	2,2042	9,1339	21,0288

Fonte: Resultados a partir dos dados da Heritage e Banco Mundial.

Tabela A.5 – Correlação variáveis explicativas – modelo POLS(a)

	Confiança	Iguald. gênero	Direi propried.	Liberd. fiscal	População(ln)
Confiança	1				
Iguald. gênero	0,2908	1			
Direi propried.	0,3372	0,4972	1		
Liberd. fiscal	-0,4047	-0,3573	-0,3295	1	
População(ln)	0,1311	-0,1306	-0,1271	-0,1293	1

Fonte: Resultados a partir dos dados da WVSA e Heritage e Banco Mundial.

APÊNDICE B

Tabela B.1- Ajustamento modelo de regressão logística ordenado

Categorias	Freq. %	Obs	Média
1	31,47	175159	0,3122
2	48,63	175159	0,5575
3	11,21	175159	0,1302

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Tabela B.2 – Testes modelo de regressão logística ordenado

Log-Lik Intercept Only:	-113330,31	Log-Lik Full Model:	-108382,45
<i>D</i> (162146):	216764,91	<i>LR</i> (21):	9895,72
		<i>Prob > LR</i> :	0,00
<i>McFadden's R2</i> :	0,04	<i>McFadden's Adj R2</i> :	0,04
<i>ML (Cox-Snell) R2</i> :	0,06	<i>Cragg-Uhler(Nagelkerke)</i> :	0,079
<i>McKelvey & Zavoina's R2</i> :	0,07		
<i>Variância de y*</i> :	3,54	<i>Variância do erro</i> :	3,29
<i>Count R2</i> :	--	<i>Adj Count R2</i> :	--
<i>AIC</i> :	1,34	<i>AIC*n</i> :	216810,91
<i>BIC</i> :	-1728000	<i>BIC'</i> :	-9643,80
<i>BIC Stata</i> :	217040,82	<i>AIC Stata</i> :	216810,91

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Tabela B.3 - Análise descritiva dos dados – base original versus regressão

Variáveis	Base			Regressão		
	Obs	Média	Des. Pad	Obs	Média	Des. Pad
Renda	266811	1,7781	0,6466	162169	1,8249	0,6412
Família	285936	0,9887	0,1059	162169	0,9899	0,1000
Religião	281965	0,7224	0,4478	162169	0,6989	0,4588
Obediência	292192	0,4062	0,4911	162169	0,3870	0,4871
Confiança	278793	0,2604	0,4389	162169	0,2542	0,4354
Igual. gênero	279249	0,6021	0,4895	162169	0,6466	0,4780
Resp. autorida.	273525	0,6238	0,4844	162169	0,6135	0,4869
Inter. política	280874	0,4564	0,4981	162169	0,4807	0,4996
Igualdade renda	276890	0,4662	0,4989	162169	0,4530	0,4978
Tamanho. gov.	279130	0,3630	0,4809	162169	0,3832	0,4862
Competição	249463	0,8005	0,3996	162169	0,8042	0,3968
Democracia	259840	0,8991	0,3011	162169	0,8991	0,3012
Ativ. religiosas	275888	0,4439	0,4968	162169	0,4321	0,4954
Honestidade	277832	0,9465	0,2250	162169	0,9467	0,2245
Nacionalismo	279430	0,9006	0,2991	162169	0,8970	0,3039
Sexo (1=h)	291951	0,4812	0,4996	162169	0,4965	0,5000
Idade	291559	40,9073	16,2057	162169	40,8181	16,0497
Estado civil	288438	0,6391	0,4803	162169	0,6376	0,4807
Escolaridade	272621	0,5025	0,5000	162169	0,5170	0,4997

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Tabela B.4- Ajustamento modelo de regressão logística ordenado - regiões

União Europeia					Resto Europa			
Categorias	Base		Regressão		Base Freq.	%	Obs	Média
	Freq.	%	Obs	Média				
1	13,197	29,580	175,159	0,311	15,454	37,020	175,159	0,319
2	20,332	45,570	175,159	0,553	19,633	47,030	175,159	0,553
3	4,945	11,080	175,159	0,136	4,195	10,050	175,159	0,127
África					Am, Norte			
Categorias	Base		Regressão		Freq.	%	Obs	Média
	Freq.	%	Obs	Média				
1	15,430	31,750	175,159	0,319	5,593	31,460	292,210	0,808
2	23,782	48,930	175,159	0,567	7,343	41,310	292,210	0,172
3	4,862	10,000	175,159	0,114	3,090	17,380	292,210	0,019
Ásia					Am, Central			
Categorias	Base		Regressão		Base Freq.	%	Obs	Média
	Freq.	%	Obs	Média				
1	25,209	27,010	175,159	0,255	2,557	39,000	175,159	0,412
2	51,245	54,910	175,159	0,628	3,088	47,100	175,159	0,499
3	10,070	10,790	175,159	0,117	431	6,570	175,159	0,089
Oceania					Am, Sul			
Categorias	Base		Regressão		Base Freq.	%	Obs	Média
	Freq.	%	Obs	Média				
1	2,173	29,980	292,210	0,325	12,344	39,010	175,159	0,315
2	3,068	42,320	292,210	0,499	13,619	43,030	175,159	0,542
3	2,008	27,700	292,210	0,176	3,143	9,930	175,159	0,143

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Tabela B.5 - Testes modelo de regressão logística ordenado- regiões

	União Europeia	Resto Europa	África	Am. Norte
<i>Log-Lik Intercept Only:</i>	-21114,415	-17975,952	-13032,202	-8637,428
<i>D(26268):</i>	39449,208	34097,488	24388,925	15454,627
<i>McFadden's R2:</i>	0,066	0,052	0,064	0,105
<i>ML (Cox-Snell) R2:</i>	0,100	0,074	0,067	0,126
<i>McKelvey & Zavoina's R2:</i>	0,119	0,088	0,082	0,148
<i>Variância de y*:</i>	3,734	3,606	3,585	3,861
<i>Count R2:</i>	--	--	--	--
<i>AIC:</i>	1,502	1,420	1,015	1,143
<i>BIC:</i>	-227879,754	-208173,385	-218380,882	-113358,811
<i>BIC used by Stata:</i>	39612,040	34228,625	24540,265	15473,657
<i>Log-Lik Full Model:</i>	-19724,604	-17048,744	-12194,463	-7727,314
<i>LR(14):</i>	2779,622	1854,416	1675,479	1820,230
<i>Prob > LR:</i>	0,000	0,000	0,000	,
<i>McFadden's Adj R2:</i>	0,065	0,050	0,063	0,103
<i>Cragg-Uhler(Nagelkerke) R2</i>	0,126	0,096	0,102	0,174
<i>Variância do erro:</i>	3,290	3,290	3,290	3,290
<i>Adj Count R2:</i>	--	--	--	--
<i>AIC*n:</i>	39495,208	34143,488	24434,925	15500,627
<i>BIC':</i>	-2637,145	-1743,454	-1544,317	-1820,230
<i>AIC Stata:</i>	39481,208	34123,488	24418,925	15458,627
	Ásia	Am. Central	Oceania	Am. Sul
<i>Log-Lik Intercept Only:</i>	-29466,108	-5009,837	-4220,491	-12423,042
<i>D(26268):</i>	57535,550	9356,193	7299,292	23653,293
<i>McFadden's R2:</i>	0,024	0,066	0,135	0,048
<i>ML (Cox-Snell) R2:</i>	0,029	0,120	0,191	0,074
<i>McKelvey & Zavoina's R2:</i>	0,036	0,140	0,225	0,084
<i>Variância de y*:</i>	3,413	3,824	4,243	3,593
<i>Count R2:</i>	--	--	--	--
<i>AIC:</i>	1,198	1,804	1,365	1,524
<i>BIC:</i>	-460195,386	-35064,554	-38718,719	-126210,453
<i>BIC Stata:</i>	57783,490	9390,428	7307,882	23720,856
<i>Log-Lik Full Model:</i>	-28767,775	-4678,096	-3649,646	-11826,647
<i>LR(14):</i>	1396,666	663,482	1141,689	1192,790
<i>Prob > LR:</i>	0,000	0,000	,	0,000
<i>McFadden's Adj R2:</i>	0,023	0,062	0,130	0,046
<i>Cragg-Uhler(Nagelkerke) R2</i>	0,041	0,140	0,242	0,093
<i>Variância do erro:</i>	3,290	3,290	3,290	3,290
<i>Adj Count R2:</i>	--	--	--	--
<i>AIC*n:</i>	57581,550	9402,193	7343,292	23699,293
<i>BIC':</i>	-1170,286	-646,364	-1141,689	-1144,531
<i>AIC Stata:</i>	57581,550	9364,193	7301,292	23667,293

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Tabela B.6- Análise descritiva dos dados – base original versus regressão - regiões

União Europeia				Resto Europa			África			Am, Norte		
Variáveis	Regressão			Regressão			Regressão			Regressão		
	Obs	Média	Desv,Pad	Obs	Média	Desv,Pad	Obs	Média	Desv,Pad	Obs	Média	Desv,Pad
Renda	26291	1,811	0,643	24040	1,765	0,645	24085	1,813	0,627	13561	1,875	0,717
Família	26291	0,981	0,136	24040	0,990	0,099	24085	0,992	0,089	13561	0,989	0,103
Religião	26291	0,455	0,498	24040	0,662	0,473	24085	0,954	0,210	13561	0,756	0,429
Obediência	26291	0,271	0,444	24040	0,330	0,470	24085	0,604	0,489	13561	0,397	0,489
Confiança	26291	0,347	0,476	24040	0,244	0,430	24085	0,135	0,341	13561	0,319	0,466
Igual. gênero	26291	0,802	0,399	24040	0,603	0,490	24085	0,495	0,500	13561	0,849	0,358
Resp.autorida.	26291	0,538	0,499	24040	0,520	0,500	24085	0,771	0,420	13561	0,706	0,456
Inter.política	26291	0,500	0,500	24040	0,476	0,499	24085	0,526	0,499	13561	0,515	0,500
Iguald. renda	26291	0,540	0,498	24040	0,469	0,499	24085	0,383	0,486	13561	0,465	0,499
Tamanh. gov.	26291	0,410	0,492	24040	0,293	0,455	24085	0,311	0,463	13561	0,547	0,498
Competição	26291	0,806	0,396	24040	0,809	0,393	24085	0,836	0,371	13561	0,816	0,388
Democracia	26291	0,913	0,281	24040	0,902	0,297	24085	0,930	0,254	13561	0,863	0,344
Ativ. religiosa	26291	0,250	0,433	24040	0,272	0,445	24085	0,750	0,433	13561	0,533	0,499
Honestidade	26291	0,958	0,200	24040	0,950	0,218	24085	0,943	0,232	13561	0,939	0,240
Nacionalismo	26291	0,844	0,363	24040	0,847	0,360	24085	0,951	0,217	13561	0,951	0,217
Sexo (1=h)	26291	0,491	0,500	24040	0,480	0,500	24085	0,512	0,500	13561	0,487	0,500
Idade												
Estado civil	26291	0,655	0,475	24040	0,663	0,473	24085	0,553	0,497	13561	0,622	0,485
Escolaridade	26291	0,475	0,499	24040	0,544	0,498	24085	0,423	0,494	13561	0,592	0,492
	Base			Base			Base			Base		
Variáveis	Obs	Média	Desv,Pad	Obs	Média	Desv,Pad	Obs	Média	Desv,Pad	Obs	Média	Desv,Pad
Renda	38474	1,786	0,652	39282	1,713	0,647	44074	1,760	0,635	16026	1,844	0,719
Família	43302	0,979	0,143	41624	0,989	0,105	48496	0,992	0,091	17738	0,987	0,112
Religião	42891	0,465	0,499	40895	0,689	0,463	48287	0,958	0,200	17671	0,762	0,426
Obediência	44614	0,285	0,452	41746	0,332	0,471	48606	0,592	0,491	17777	0,410	0,492
Confiança	42953	0,329	0,470	40024	0,235	0,424	44227	0,161	0,367	17440	0,310	0,463
Igual. gênero	43715	0,786	0,411	40775	0,579	0,494	47985	0,456	0,498	17538	0,823	0,376
Resp.autorida.	42313	0,533	0,499	38849	0,529	0,499	47292	0,773	0,419	17385	0,706	0,456
Inter.política	42236	0,467	0,499	41403	0,466	0,499	47692	0,473	0,499	17583	0,484	0,500
Iguald. renda	42480	0,551	0,497	40489	0,505	0,500	47278	0,375	0,484	17340	0,476	0,499
Tamanh. gov.	42574	0,382	0,486	41112	0,297	0,457	47562	0,323	0,468	17304	0,531	0,499
Competição	41854	0,799	0,401	36845	0,806	0,395	40805	0,825	0,380	17247	0,806	0,396
Democracia	39234	0,913	0,281	38043	0,904	0,295	44242	0,933	0,250	16542	0,859	0,348
Ativ. religiosa	42008	0,269	0,443	40826	0,284	0,451	47113	0,719	0,450	17637	0,541	0,498
Honestidade	42744	0,954	0,209	35806	0,948	0,222	47721	0,938	0,241	17383	0,935	0,246
Nacionalismo	40959	0,846	0,361	39684	0,845	0,362	48231	0,952	0,214	17371	0,948	0,222
Sexo (1=h)	44611	0,472	0,499	41732	0,466	0,499	48575	0,491	0,500	17727	0,471	0,499
Idade	44435	0,637	0,481	41654	0,664	0,472	48569	0,568	0,495	17740	0,622	0,485
Estado civil												
Escolaridade	43827	0,439	0,496	39548	0,504	0,500	40244	0,438	0,496	17396	0,560	0,496

Continua

Continua

Variáveis	Ásia			Am, Central			Oceania			Am, Sul		
	Regressão			Regressão			Regressão			Regressão		
	Obs	Média	Desv,Pad	Obs	Média	Desv,Pad	Obs	Média	Desv,Pad	Obs	Média	Desv,Pad
Renda	48050	1,873	0,596	5213	1,654	0,609	5379	2,030	0,763	15550	1,755	0,648
Família	48050	0,993	0,086	5213	0,993	0,081	5379	0,989	0,105	15550	0,992	0,086
Religião	48050	0,696	0,460	5213	0,932	0,252	5379	0,384	0,486	15550	0,763	0,425
Obediência	48050	0,323	0,467	5213	0,598	0,490	5379	0,260	0,439	15550	0,499	0,500
Confiança	48050	0,275	0,446	5213	0,112	0,316	5379	0,520	0,500	15550	0,134	0,340
Igual. gênero	48050	0,526	0,499	5213	0,759	0,428	5379	0,859	0,347	15550	0,768	0,422
Resp. autoridade	48050	0,525	0,499	5213	0,896	0,305	5379	0,620	0,486	15550	0,737	0,440
Inter. política	48050	0,494	0,500	5213	0,340	0,474	5379	0,607	0,489	15550	0,318	0,466
Iguald. renda	48050	0,424	0,494	5213	0,295	0,456	5379	0,499	0,500	15550	0,508	0,500
Tamanh. gov.	48050	0,362	0,480	5213	0,538	0,499	5379	0,584	0,493	15550	0,393	0,488
Competição	48050	0,798	0,401	5213	0,790	0,408	5379	0,870	0,336	15550	0,735	0,441
Democracia	48050	0,881	0,324	5213	0,892	0,310	5379	0,910	0,286	15550	0,909	0,288
Ativ. religiosa	48050	0,398	0,489	5213	0,676	0,468	5379	0,206	0,404	15550	0,509	0,500
Honestidade	48050	0,936	0,246	5213	0,952	0,213	5379	0,983	0,130	15550	0,955	0,206
Nacionalismo	48050	0,880	0,325	5213	0,974	0,159	5379	0,968	0,176	15550	0,938	0,242
Sexo (1=h)	48050	0,515	0,500	5213	0,444	0,497	5379	0,475	0,499	15550	0,483	0,500
Idade												
Estado civil	48050	0,680	0,466	5213	0,554	0,497	5379	0,685	0,464	15550	0,592	0,492
Escolaridade	48050	0,575	0,494	5213	0,477	0,500	5379	0,694	0,461	15550	0,399	0,490
	Base			Base			Base			Base		
Variáveis	Obs	Média	Desv,Pad	Obs	Média	Desv,Pad	Obs	Média	Desv,Pad	Obs	Média	Desv,Pad
Renda	86524	1,825	0,614	6076	1,650	0,608	7249	1,977	0,759	29106	1,684	0,657
Família	91734	0,991	0,097	6546	0,993	0,084	7901	0,988	0,109	28595	0,992	0,090
Religião	89577	0,722	0,448	6518	0,927	0,260	7703	0,406	0,491	28423	0,775	0,418
Obediência	93304	0,367	0,482	6556	0,597	0,491	7942	0,281	0,449	31647	0,494	0,500
Confiança	88934	0,315	0,465	6453	0,114	0,318	7780	0,486	0,500	30982	0,129	0,335
Igual. gênero	89712	0,480	0,500	6489	0,747	0,435	7790	0,856	0,351	25245	0,759	0,428
Resp. autoridade	85612	0,544	0,498	6476	0,882	0,323	7703	0,620	0,485	27895	0,776	0,417
Inter. política	89229	0,485	0,500	6534	0,324	0,468	7850	0,583	0,493	28347	0,285	0,451
Iguald. renda	87130	0,454	0,498	6422	0,300	0,458	7672	0,514	0,500	28079	0,493	0,500
Tamanh. gov.	88378	0,333	0,471	6468	0,531	0,499	7711	0,572	0,495	28021	0,393	0,488
Competição	73683	0,800	0,400	6418	0,779	0,415	7717	0,863	0,344	24894	0,738	0,440
Democracia	78285	0,881	0,324	6219	0,890	0,312	7289	0,903	0,296	29986	0,895	0,307
Ativ. religiosa	82626	0,400	0,490	6457	0,671	0,470	7850	0,214	0,410	31371	0,544	0,498
Honestidade	90215	0,941	0,235	6482	0,952	0,214	7777	0,979	0,145	29704	0,960	0,195
Nacionalismo	89333	0,887	0,316	6466	0,972	0,166	7610	0,965	0,184	29776	0,948	0,223
Sexo (1=h)	93224	0,494	0,500	6539	0,430	0,495	7896	0,455	0,498	31647	0,483	0,500
Idade												
Estado civil	93078	0,689	0,463	6550	0,548	0,498	7825	0,667	0,471	28587	0,589	0,492
Escolaridade	86770	0,559	0,497	6472	0,468	0,499	7290	0,682	0,466	31074	0,447	0,497

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Tabela B.7- Testes modelo de regressão logística – valores como dependentes

	Confiança	Desig. gênero
<i>Log-Lik Intercept Only:</i>	-67138,621	-76158,087
<i>D(162146):</i>	127229,146	142272,787
<i>McFadden's R2:</i>	0,052	0,066
<i>ML (Cox-Snell) R2:</i>	0,043	0,060
<i>McKelvey & Zavoina's R2:</i>	0,068	0,088
<i>Variância de y*:</i>	3,531	3,608
<i>Count R2:</i>	,	,
<i>AIC:</i>	0,785	0,878
<i>BIC:</i>	-1818000	-1803000
<i>BIC Stata:</i>	127505,063	142548,704
<i>Log-Lik Full Model:</i>	-63614,573	-71136,394
<i>LR(22):</i>	7048,095	10043,386
<i>Prob > LR:</i>	0,000	0,000
<i>McFadden's Adj R2:</i>	0,052	0,066
<i>Cragg-Uhler(Nagelkerke) R2</i>	0,076	0,099
<i>Efron's R2:</i>	,	,
<i>Variância do erro:</i>	3,290	3,290
<i>Adj Count R2:</i>	,	,
<i>AIC*n:</i>	127275,146	142318,787
<i>BIC':</i>	-6784,175	-9779,466
<i>AIC Stata:</i>	127275,146	142318,787

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Tabela B.8- Análise descritiva – base original/regressão – valores (dependente)

Variáveis	Base Obs	Confia Média	Reg. Obs	Confi Média	Base Obs	Igu.gen Média	Reg. Obs	Igu.gen Média
Confiança	278793	0,260	101694	0,230	278793	0,260	101694	0,230
Família	285936	0,989	101694	0,988	285936	0,989	101694	0,988
Religião	281965	0,722	101694	0,716	281965	0,722	101694	0,716
Obediência	292192	0,406	101694	0,407	292192	0,406	101694	0,407
Igualdade gênero	279249	0,602	101694	0,624	279249	0,602	101694	0,624
Respeito autorid.	273525	0,624	101694	0,629	273525	0,624	101694	0,629
Interesse política	280874	0,456	101694	0,452	280874	0,456	101694	0,452
Igualdade renda	276890	0,466	101694	0,488	276890	0,466	101694	0,488
Tamanho gov.o	279130	0,363	101694	0,343	279130	0,363	101694	0,343
Competição	249463	0,801	101694	0,802	249463	0,801	101694	0,802
Democracia	259840	0,899	101694	0,894	259840	0,899	101694	0,894
Ativid. religiosas	275888	0,444	101694	0,439	275888	0,444	101694	0,439
Honestidade	277832	0,947	101694	0,948	277832	0,947	101694	0,948
Nacionalismo	279430	0,901	101694	0,896	279430	0,901	101694	0,896
Idade	291951	0,481	101694	0,487	291951	0,481	101694	0,487
Estado civil	288438	0,639	101694	0,620	288438	0,639	101694	0,620
Escolaridade	272621	0,502	101694	0,452	272621	0,502	101694	0,452
Renda	266811	0,341	101694	0,000	266811	0,341	101694	0,000

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Tabela B.9– Resultados modelo logit hierárquico – por divisão entre homem/mulher

Renda	Homem		Mulher	
	RC	Des.padrão	RC	Des.padrão
Família	1,6543*	0,1537	1,6984*	0,1918
Religião	0,8058*	0,0420	0,8210*	0,0463
Obediência	0,8697*	0,0365	0,8436*	0,0331
Confiança	1,2240*	0,0535	1,2732*	0,0556
Igual. gênero	1,3003*	0,0678	1,1547*	0,0566
Resp.autorida.	0,9203***	0,0450	0,8554*	0,0447
Inter.política	1,2426*	0,0497	1,2553*	0,0450
Igualdade renda	0,7926*	0,0342	0,8242*	0,0360
Tamanho. gov.	1,4044*	0,0607	1,3447*	0,0683
Competição	1,1292*	0,0400	1,1219*	0,0386
Democracia	1,1735*	0,0554	1,1904*	0,0487
Ativ. religiosas	0,9828	0,0543	0,9685	0,0545
Honestidade	0,9509	0,0607	1,0285	0,0745
Nacionalismo	1,1185***	0,0676	1,0186	0,0583
Idade	0,9902*	0,0018	0,9870*	0,0020
Estado civil	1,3516*	0,0864	1,6653*	0,1193
Escolaridade	1,8457*	0,1154	1,7776*	0,1198
ds002_2	0,9902	0,1878	1,1176	0,2048
ds002_3	1,2025	0,2257	1,4071***	0,2568
ds002_4	1,4155**	0,2356	1,6388*	0,2625
Corte 1	0,2331	0,2473	0,3482	0,2578
Corte 2	3,1047	0,2509	3,2169	0,2621

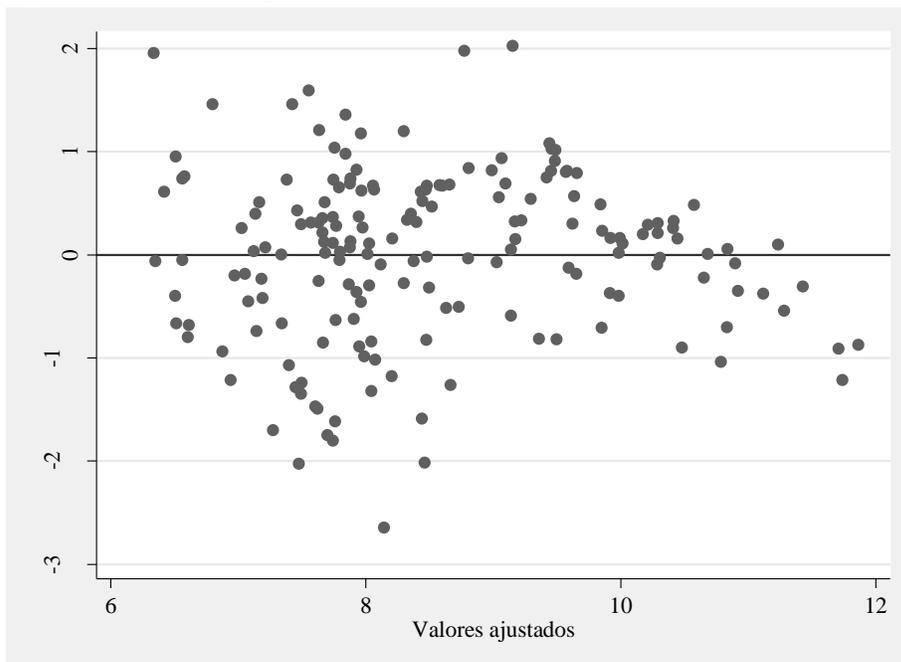
Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Tabela B.10- Análise descritiva – base original/regressão – modelo hierárquico

Variáveis	Base			Regressão		
	Obs	Média	Des.Pad.	Obs	Média	Des.Pad.
Renda	266811	0,3410	0,4741	151906	0,3724	0,4835
Família	285936	0,9887	0,1059	151906	0,9895	0,1019
Religião	281965	0,7224	0,4478	151906	0,6999	0,4583
Obediência	292192	0,4062	0,4911	151906	0,3889	0,4875
Confiança	278793	0,2604	0,4389	151906	0,2567	0,4368
Igual. gênero	279249	0,3979	0,4895	151906	0,3531	0,4779
Resp.autorida.	273525	0,6238	0,4844	151906	0,6176	0,4860
Inter.política	280874	0,4564	0,4981	151906	0,4846	0,4998
Iguald. renda	276890	0,4662	0,4989	151906	0,4556	0,4980
Tamanh. gov.	279130	0,3630	0,4809	151906	0,3868	0,4870
Competição	249463	0,8005	0,3996	151906	0,8018	0,3987
Democracia	259840	0,8991	0,3011	151906	0,8984	0,3022
Ativ. religiosa	275888	0,4439	0,4968	151906	0,4407	0,4965
Honestidade	277832	0,9465	0,2250	151906	0,9462	0,2257
Nacionalismo	279430	0,9006	0,2991	151906	0,9025	0,2966
Sexo (1=h)	291951	0,4812	0,4996	151906	0,4966	0,5000
Idade	291559	40,9073	16,2057	151906	40,7590	16,1027
Estado civil	288438	0,6391	0,4803	151906	0,6365	0,4810
Escolaridade	272621	0,5025	0,5000	151906	0,5125	0,4998
Direito Propr.	269575	52,3541	24,1421	151906	53,4231	25,2891
Liberd. Fiscal	269575	71,6890	13,5833	151906	72,9097	13,2506

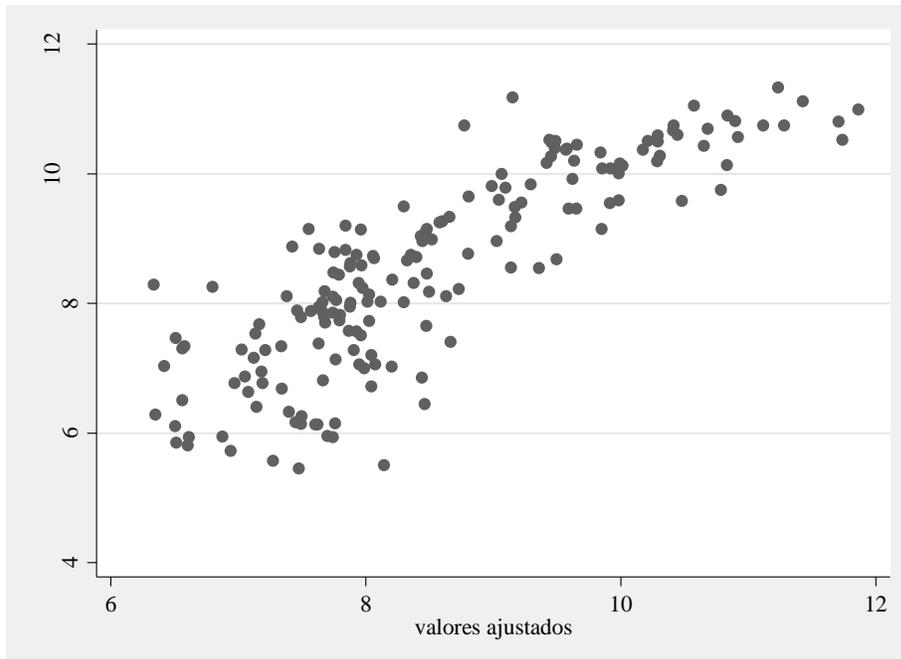
Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Figura B.1– Análise para homocedasticidade.



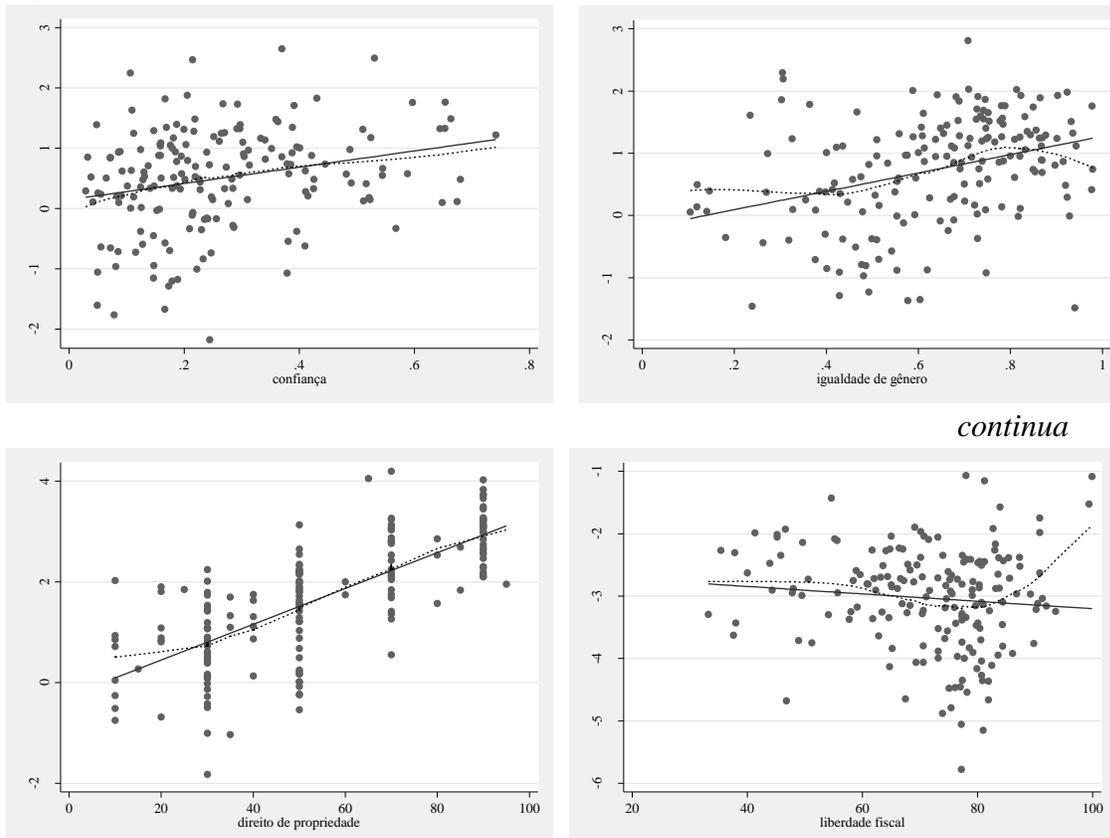
Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Figura B.2 - Valores observados versus valores preditos para PIB per capita



Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Figura B.3 – Forma funcional das variáveis explicativas – modelo POLS



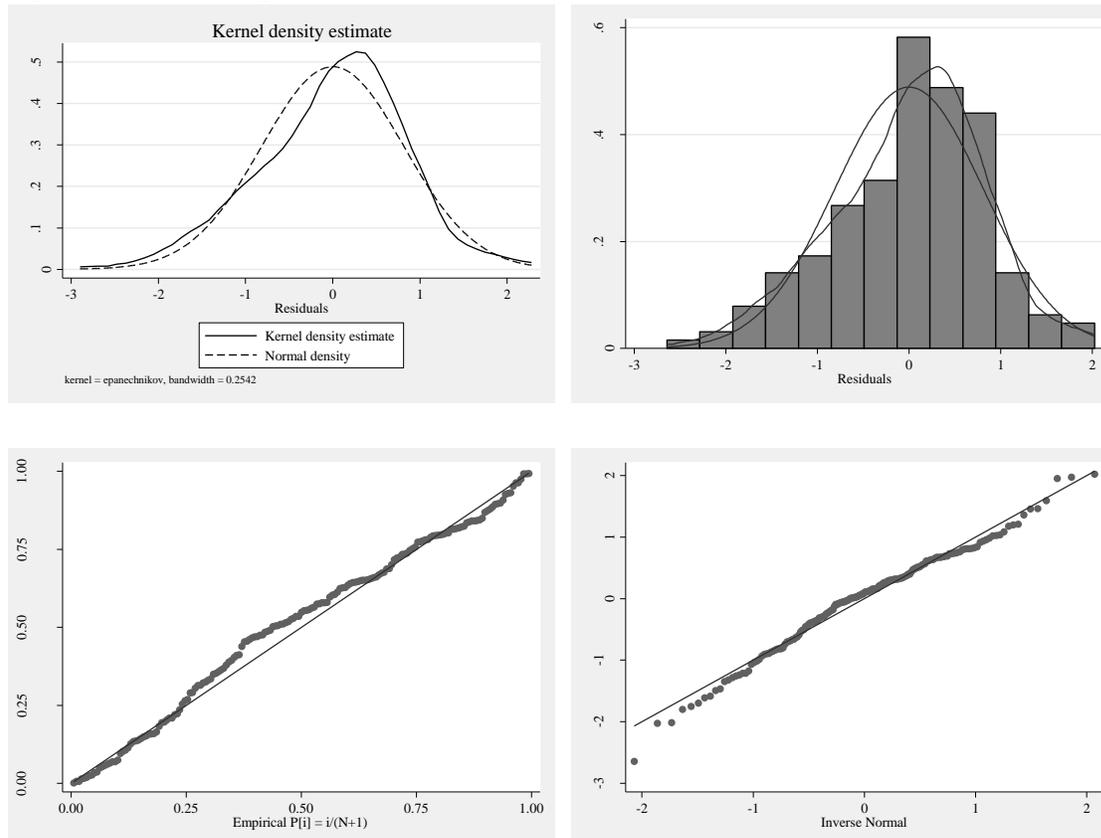
Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Tabela B.11 - Fator de Inflação da Variância – modelo POLS

Variáveis	FIV	1/FIV
<i>dummy_ano4</i>	1,610	0,620
<i>dummy_ano3</i>	1,600	0,626
Igualdade de gênero	1,530	0,652
<i>dummy_ano2</i>	1,460	0,684
Direito de propriedade	1,460	0,685
Liberdade fiscal	1,420	0,702
Confiança	1,330	0,750
População (ln)	1,110	0,897
Média FIV	1,44	

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Figura B.4 – Testes para normalidade dos resíduos.



Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.

Tabela B.12 - Análise descritiva dos dados – base original versus regressão - modelo POLS

Variáveis	Base		
	Obs	Média	Des. Pad.
PIB pc(ln)	193	8,5046	1,4909
Confiança	201	0,2603	0,1550
Iguald. gênero	200	0,6218	0,2078
Direito propriedade	184	53,6957	24,4767
Liberd. fiscal	184	71,7603	13,7317
População(ln)	199	16,8574	1,6317
Variáveis	Regressão		
	Obs	Média	Des. Pad.
PIP pc(ln)	177	8,5196	1,5190
Confiança	177	0,2632	0,1602
Iguald. gênero	177	0,6342	0,2021
Direito propriedade	177	54,1243	24,5689
Liberd. fiscal	177	71,3893	13,4839
População(ln)	177	17,0090	1,5612

Fonte: Resultados da pesquisa a partir das estimativas do modelo.