

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
CENTRO DE DESENVOLVIMENTO E PLANEJAMENTO REGIONAL
DOUTORADO EM ECONOMIA**

Thiago Henrique Carneiro Rios Lopes

DEMOCRACIA, CONFIANÇA E CRESCIMENTO ECONÔMICO

**Belo Horizonte - MG
2015**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
CENTRO DE DESENVOLVIMENTO E PLANEJAMENTO REGIONAL
DOUTORADO EM ECONOMIA**

Thiago Henrique Carneiro Rios Lopes

DEMOCRACIA, CONFIANÇA E CRESCIMENTO ECONÔMICO

Tese de Doutorado apresentado ao Colegiado de Pós-graduação em Economia do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional e Urbano da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais.

Orientadora: LÍZIA DE FIGUEIRÊDO

Co-Orientadora: Ana Maria Hermeto Camilo de Oliveira

**Belo Horizonte - MG
2015**

AGRADECIMENTOS

Agradeço à minha família pelo incentivo e apoio irrestritos em todos os momentos da minha vida.

À pequenina Lara, para quem dedico este trabalho. Sua chegada deu-me ânimo, inspiração, alegria e cor.

Às professoras Lízia e Ana Hermeto, pela gentileza e paciência com que conduziram o processo de orientação e co-orientação, respectivamente. Vale registrar que as eventuais contribuições que este trabalho possa ter, decorrem, em larga medida, das observações e sugestões das professoras. Por outro lado, os erros, equívocos e omissões são de inteira responsabilidade do autor.

Ao CEDEPLAR pelo apoio institucional.

À FAPEMIG pelo apoio financeiro concedido durante o tempo de minha permanência em Belo Horizonte.

Aos amigos, colegas e todos aqueles direta ou indiretamente contribuíram para este início de trajetória acadêmica. Em especial, ao meu tio Arnóbio Rios, cuja ausência física não o impedirá de sentir-se alegre por fazer parte desta caminhada.

RESUMO

Este trabalho investigou os efeitos da democracia sobre a performance econômica dos países. Análises da literatura teórica e empírica revelaram que esta é uma questão ainda não muito bem esclarecida. Se, por um lado, regimes democráticos favorecem a alocação eficiente dos recursos e estão mais propensos à construção de instituições econômicas inclusivas; por outro, eles possibilitam o exercício de pressão por grupos sociais que exigem consumo imediato e políticas distributivas, as quais são feitas à custa dos investimentos. Assim, embora o efeito final seja incerto, alguns autores sugerem que ele seja moderadamente negativo – ver, por exemplo, Schweinitz (1959), Barro (2000), Tavares *et. al* (2001) e Acemoglu *et. al* (2008).

Esta tese sugere que a falta de consenso sobre a relação “crescimento versus democracia” ocorre pela negligência dada ao papel da confiança. Ela é um importante elemento na geração de ações coletivas, de modo que um nível elevado de confiança num país democrático poderá fazer com que este regime produza efeitos diferentes no crescimento. Dito de outra forma, um regime democrático permite que ocorram pressões pró-distribuição e/ou implementação de políticas de bem estar social que podem ser feitas à custa dos investimentos; porém, ele, por si só, não garante que esses movimentos ocorram. É o potencial de indivíduos dispostos a agir coletivamente que produzirá esses efeitos.

O primeiro capítulo fez uma revisão da literatura teórica e empírica sobre crescimento *versus* democracia, e crescimento *versus* confiança. A ideia foi verificar os argumentos teóricos que justificam (ou não) a influência destes dois elementos na performance econômica dos países, bem como seus respectivos mecanismos de transmissão. Observou-se, contudo, que eles são tratados separadamente nas regressões de crescimento - isto é, ou se estudam os efeitos da democracia, ou os efeitos do capital social, medido pelo nível de confiança.

Tendo em vista o papel central da confiança, o segundo capítulo tentou investigar seus principais determinantes a partir de modelos hierárquicos. Utilizando uma amostra de 77.225 observações, distribuídas entre 54 países, observou-se que a probabilidade de responder que “a maioria das pessoas é de confiança” é mais elevada entre aqueles que

i) estão satisfeitos com a renda familiar; ii) não sofreram separação ou divórcio; iii) não estão desempregados; iv) participam de alguma organização social; v) valorizam os amigos; vi) valorizam o altruísmo; vii) são menos preconceituosos; viii) possuem valores pós-materialistas; ix) confiam na Justiça do país; e xi) são otimistas. Ademais, variáveis como latitude, índice de Gini e passado pós-comunista também são significativas. Por outro lado, diversidade étnica, bem como a *proxy* para a garantia dos direitos de propriedade não foram estatisticamente significativas.

O próximo passo, agora no terceiro capítulo, foi estimar uma regressão de crescimento a partir de dados em painel numa amostra de 79 países entre 1994 e 2013. Utilizou-se o nível de confiança como um dos controles nos modelos de crescimento, inclusive interativamente com a *proxy* para a democracia. Os resultados mostram que, na ausência do controle pelo nível de confiança, o parâmetro relativo à democracia não foi significativo. Contudo, as conclusões mudam substancialmente quando este controle é estabelecido. Ao contrário do que advogam muitos autores, não se pode afirmar que a democracia produz efeitos moderadamente negativos sobre as taxas de crescimento; isto só acontece quando o nível de capital social for relativamente elevado, geralmente maior que 30%.

Isto indica que não é a democracia, por si só, que produz efeitos negativos sobre as taxas de crescimento. A pressão por políticas distributivas podem ser exercidas em sociedades democráticas, mas elas têm maior probabilidade de serem exercidas de fato em contextos de elevada confiança social. Isto pode ser observado, também no terceiro capítulo, quando investigaram-se os determinantes dos gastos do governo e do nível da formação bruta de capital físico.

ABSTRACT

This study investigated the effects of democracy on economic performance of countries. Analysis of theoretical and empirical literature revealed that this is an issue still not very well understood. On the one hand, democratic regimes favor the efficient allocation of resources and are more prone to building inclusive economic institutions; on the other hand, they enable the exercise of pressure by social groups that require immediate consumption and distributive policies, which are made at the expense of investments. Thus, although the net effect is uncertain, some authors suggest that it is moderately negative - see, for example, Schweinitz (1959) Clay (2000), Tavares et. al (2001) and Acemoglu et. al (2008).

This thesis suggests that the lack of consensus about the relation "growth versus democracy" occurs by negligence given the role of trust which is an important element in generating collective action. A high level of trust in a democratic country can make this regime produce different effects on growth. In other words, a democratic regime allows occur pro-distribution pressures and/or implementation of social welfare policies that can be done at the expense of investments. However, the democracy alone does not ensure that these motions occur. The potential of individuals arranged to act collectively produces these effects.

The first chapter has a review the theoretical and empirical literature on "growth versus democracy", and "growth versus trust". The idea was to verify the theoretical arguments that justify (or not) the influence of these two elements in the economic performance of countries and their respective transmission mechanisms. It was noted, however, that they has treated separately in the growth regressions - that is, or study the effects of democracy, or the effects of social capital, measured by the trust level.

Given the central role of trust, the second chapter has attempted to investigate its main determinants from hierarchical models. Using a sample of 77 225 observations distributed between 54 countries, it was observed that the probability of responding that "most people can be trusted" is higher among those who i) are satisfied with their family income; ii) did not experience separation or divorce; iii) are not unemployed; iv) participate in any social organization; v) valued friends; vi) value altruism; vii) are less

prejudiced; viii) have post-materialist values; ix) trust in the country's justice; and xi) are optimistic. In addition, variables such as latitude, Gini index and post-communist past are also significant. On the other hand, ethnic diversity, as well as the proxy for the guarantee of property rights were not statistically significant.

The next step, now in the third chapter, was to estimate a growth regression from panel data on a sample of 79 countries between 1994 and 2013. It was to use the trust level as one of the controls in the growth models, including interactively with the proxy for democracy. The results show that in the absence of control by trust level, the parameter relative to democratic was not significant. However, the conclusions change substantially when this control is established. Contrary to what many authors advocate, can not be said that democracy produces moderately negative effects on growth rates; this only happens when the level of social capital is relatively high, generally greater than 30%.

This indicates that it is not democracy per se, which produces negative effects on growth rates. The pressure for redistributive policies may be exercised in democratic societies, but they are more likely to be exercised in fact in contexts of high social trust. This can be seen also in the third chapter, when we investigated the determinants of government spending and the level of gross physical capital.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	11
1. Revisão da Literatura.....	16
1.1 Democracia e crescimento econômico	23
1.2 Confiança: conceitos e consequências sobre o crescimento.....	34
1.2.1 Principais abordagens da confiança.....	34
1.2.2 Confiança e performance econômica: mecanismos de transmissão e relações causais.....	42
1.3 Por que confiança e democracia?	51
2. Determinantes da confiança: uma abordagem hierárquica.....	54
2.1. Os determinantes da confiança: estudos empíricos	54
2.2. Limitações da pesquisa.....	62
2.3. Metodologia e Dados.....	68
2.4 Resultados e Discussão.....	85
2.4.1 Modelo hierárquico.....	85
2.4.2 Modelo hierárquico de primeiro e segundo níveis	91
3. Democracia, Confiança e Crescimento Economico	101
3.1 Dados e métodos.....	106
3.1.1 Descrição das variáveis	106
3.1.2 Métodos	110
3.1.3 Potenciais instrumentos para democracia e confiança.....	113
3.2 Resultados.....	118
CONSIDERAÇÕES FINAIS	138
REFERÊNCIAS	142
ANEXO	154

LISTA DE TABELAS E QUADROS

Quadro 1: Principais conclusões sobre os efeitos da democracia sobre o crescimento .	33
Quadro 2: Principais conclusões sobre os efeitos da confiança sobre o crescimento	50
Quadro 3: Resultados empíricos sobre os determinantes da confiança.....	61
Tabela 1: Determinação da Confiança: ANOVA e <i>Logit</i>	87
Tabela 2: Determinação da Confiança – <i>Logit</i> e Modelo Hierárquico.....	95
Tabela 3: Matriz de correlação das variáveis independentes de segundo nível	97
Tabela 4: Estatística Descritiva	108
Tabela 5: Resultados Econométricos – Determinantes das taxas de Crescimento.....	120
Tabela 6: Resultados Econométricos – Determinantes das taxas de Crescimento.....	125
Tabela 7: Resultados Econométricos – Indicadores institucionais alternativos	128
Tabela 8: Diagnóstico de Colinearidade.....	129
Tabela 9: Resultados Econométricos: Determinantes do Investimento	131
Tabela 10: Resultados Econométricos: Determinantes dos anos médios de estudo.....	134
Tabela 11: Resultados Econométricos: Determinantes dos Gastos do Governo.....	136
Tabela 12: Matriz de correlação das variáveis independentes de primeiro nível.....	154
Tabela 13: Fator de Inflação da Variância.....	154
Tabela 14: Resultados Econométricos: Determinantes do nível de renda.....	160
Tabela 15: Matriz de correlação – regressão de crescimento	162

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: A Maioria das pessoas é de confiança?	72
Gráfico 2: Participação em organizações	74
Gráfico 3: Confiança na Justiça.....	75
Gráfico 4: Importância da Família.....	76
Gráfico 5: Importância dos Amigos	77
Gráfico 6: Valorização da Tolerância.....	78
Gráfico 7: Importância da Fé Religiosa.....	78
Gráfico 8: Valorização do Altruísmo	78
Gráfico 9: Quem não gostaria de ter como vizinhos: Pessoas com AIDS	79
Gráfico 10: Quem não gostaria de ter como vizinhos: Pessoas de outras raças.....	79
Gráfico 11: Quem não gostaria de ter como vizinhos: Homossexuais.....	80
Gráfico 12: Otimismo.....	81
Gráfico 13: Índice Pós-Materialismo	82
Gráfico 14: Confiança x Taxa de Crescimento.....	109
Gráfico 15: Confiança x Taxa de Crescimento	109

INTRODUÇÃO

A partir de meados dos anos 1990, principalmente depois do Nobel conquistado por Douglass North, diversos trabalhos têm destacado a importância das instituições no processo de crescimento e desenvolvimento econômico. Nesse contexto, a afirmação de que “as instituições importam” passou a ser repetida frequentemente na literatura de crescimento. Mas, afinal, o que são instituições? Além disso, quais instituições realmente importam aos processos de crescimento econômico? Embora essas questões também sejam merecedoras de atenção, o foco da Tese consiste na investigação dos efeitos de uma variável institucional específica, a democracia, sobre a performance econômica das nações. A natureza inconclusiva desta relação, demonstrada nos trabalhos empíricos que oportunamente serão apresentados, é, portanto, um aspecto motivador do estudo a ser desenvolvido.

Antes de seguir, é importante dizer o que este trabalho não é. Não há, aqui, o interesse em estudar os efeitos das garantias do direito de propriedade sobre os níveis de renda das nações. Os direitos de propriedade representam uma **instituição econômica** notadamente relevante, mas a preocupação que se coloca aqui é com os eventuais efeitos de uma **instituição política**, a democracia, sobre o desempenho econômico dos países.

Para Acemoglu *et al* (2004), algumas instituições promoverão crescimento, mas não o suficiente para beneficiar todos os grupos da sociedade; elas podem induzir à estagnação econômica, mas, ao mesmo tempo, enriquecer alguns grupos. O conjunto de resultados, bem como se a sociedade irá ou não prosperar, será determinado por qual dos grupos está no poder (ACEMOGLU *et al*, 2004). Portanto, embora seja importante o estudo das questões associadas aos direitos de propriedade, parece claro que a distribuição de poder, através das várias expressões institucionais, são também relevantes à compreensão da performance econômica das nações. É nesse sentido que a democracia é, aqui, posta no centro do debate.

Com base nos autores supracitados, a justificativa para o tipo de estudo aqui proposto talvez possa ser resumida no seguinte argumento: diferentes instituições econômicas não surgem em diferentes lugares devido à adaptação eficiente aos ambientes, mas sim

de escolhas conscientes que dependem daqueles que detém o poder político (ACEMOGLU *et al*, 2004). Sob esta ótica, é o poder político que determina a instituição econômica prevalecente, bem como a performance econômica.

Portanto, tendo em vista que as instituições políticas importam, o interesse primeiro foi identificar, nos estudos já realizados sobre o tema, quais os efeitos da democracia sobre o crescimento econômico. Para Lee Kuan Yew, líder e ex-presidente de Singapura, regimes não democráticos são mais convenientes para gerar crescimento econômico. Na literatura, isto ficou conhecido como “a hipótese de Lee”. Amartya Sen (2006), todavia, afirma que a hipótese de Lee estaria baseada num empiricismo esporádico que faz conclusões através de um conjunto de informação limitada e seletiva. Segundo este autor, não existem provas convincentes para afirmar que os governos autoritários sejam realmente benéficos para a expansão econômica. Além do mais, considerando todos os trabalhos em seu conjunto, Amartya Sen afirma que a hipótese de que não existe uma relação nítida entre crescimento e democracia, em qualquer direção, parece bastante plausível (SEN, 2006).

O argumento de Sen (2006) parece ser observado nos estudos sobre o tema, posto que a literatura empírica que trata do assunto não é consensual. Segundo Shen (2002), autores como Clague *et al* (1996) e Haggard (1997) advogam que a democracia promove crescimento superior que regimes autoritários. Rao (1984), Persson & Tabellini (1992) e Blanchard & Shleifer (2000) discordam. Além disso, a relação entre democracia e crescimento é ambígua para vários autores: Sirowy & Inkeles (1990); Borner, Brunetti & Weder (1995) e Brunetti (1997). Outros estudos não encontraram qualquer relação: Levin & Renelt (1992), Barro & Lee (1993), Helliwell (1994), Haan & Siermann (1995), Alesina *et al.* (1996).

Note, pois, que não há consenso acerca dos efeitos da democracia sobre a performance econômica das nações. Em grandes linhas, acredita-se que esta falta de convergência é, **em parte**, devido ao fato de que os estudos realizados até então não estabelecem o devido controle pelas variáveis que refletem determinadas características das instituições informais¹ e da confiança em particular. Para Chang (2007), o bom

¹ Deve-se notar que, na definição de North (1993), instituições informais consistem de normas de comportamento, convenções e códigos de conduta. Elas são resultado de informações transmitidas

funcionamento de algumas regras formais pode estar apoiado num certo conjunto de instituições informais:

Institutions do not function in a vacuum but interact with other institutions. If a country tries to change its institutions by importing new form them (...), they may not function well if they are incompatible with local institutions; **perhaps because they are founded upon moral values that are incompatibles with local moral values** [*grifo nosso*] (CHANG, p. 6, 2007).

É evidente que não é uma tarefa simples estimar modelos econométricos controlando por variáveis institucionais informais, as quais, muitas vezes, são tidas como não observáveis. Uma das ideias que será desenvolvida ao longo deste trabalho é que o nível de confiança interpessoal talvez possa ser útil neste propósito, posto que, segundo Uslaner (2001, 2002), ela é um elemento de natureza moral e que, como será sugerido aqui, pode auxiliar na compreensão dos efeitos da democracia sobre o crescimento, pois aumenta a probabilidade do desenvolvimento de ações coletivas.

Dessa forma, o que se pretende investigar é se os efeitos da instituição formal “X” sobre a questão de interesse, “Y”, dependerá de determinadas instituições informais, “Z”. Esta não é uma ideia original, mas o que difere aqui é a especificidade dos elementos. Ou seja, é a tentativa de investigar se a democracia (X) importa para o crescimento (Y) a depender do nível de confiança interpessoal (Z). Este elo, democracia-confiança, não foi levado em consideração nos estudos anteriores sobre democracia e crescimento.

Acredita-se que as sociedades podem se movimentar para um lado ou para outro quanto mais ou menos presentes forem o desenvolvimento de ações coletivas. Estas, por sua vez, devem ter maior probabilidade de ocorrência quanto maiores os valores compartilhados pelos grupos. Esses elementos informais - e são informais também por não estarem escritos na forma de leis ou constituições - podem estar refletidos no nível de confiança social.

socialmente e da herança cultural; isto é, conhecimento, valores, ideologias e outros elementos que influenciam o comportamento de uma geração para outra por meio do processo de aprendizado e imitação (NORTH, 1993).

Se a confiança, como suposto, realmente refletir ao menos uma parte das instituições informais, seu controle numa regressão econométrica contempla o argumento exposto por Chang (2007). Porém, a confiança não será útil para este trabalho apenas por refletir parte das instituições informais. Ela pode auxiliar a compreensão dos efeitos da democracia devido a sua capacidade de, por exemplo, reduzir custos de transação e resolver problemas de ação coletiva (OSTROM & AHN, 2007).

Algumas características estão mais presentes em governos democráticos vis-à-vis os governos autoritários: i) os mecanismos de voz são mais acessíveis à população; ii) existência de diversos grupos de pressão; iii) liberdade de manifestação e imprensa; e iv) possibilidade de representação dos mais variados segmentos sociais. Isto implica que a resolução de muitos problemas exige a negociação e o debate entre os grupos sociais e políticos existentes. Contudo, se o contexto for de elevada confiança, é possível que essas questões sejam resolvidas mais facilmente, e que sejam minorados os eventuais problemas que disto decorram. Sob esta ótica, parece razoável supor que a confiança auxilia a democracia, e, assim, favorece a performance econômica dos países.

Por outro lado, é possível que os cidadãos que confiam nos seus pares sejam dotados de um conjunto de valores que os impulsionem em direção às preocupações relativas à distribuição. Isto poderia representar, num ambiente democrático, pressão sobre políticas distributivas que ocorreriam à custa de investimentos. Note, portanto, que não se sabe ao certo qual o efeito final da democracia sobre a performance econômica quando ela opera num contexto de mais confiança. Porém, o que se sugere, aqui, é que este elo não deve ser desconsiderado.

São duas as principais questões levantadas nesta tese. A primeira é verificar se a articulação da confiança com a democracia produz resultados significativos sobre o crescimento econômico dos países. Em segundo lugar, é preciso identificar se democracia e confiança são substitutos ou complementares.

Esta tese deverá ser dividida em três capítulos. No primeiro devem ser apresentadas algumas questões conceituais, bem como os trabalhos empíricos que associam democracia e confiança ao crescimento. O segundo capítulo indica, a partir de um modelo hierárquico, os principais determinantes daquela variável que supostamente ajuda na compreensão das consequências da democracia sobre a performance

econômica. Por fim, o terceiro capítulo tem por objetivo apresentar um modelo empírico que responda quanto à complementaridade ou substitutibilidade entre confiança e democracia.

1. Revisão da Literatura

Esta seção tem por objetivo expor três principais questões. A primeira é a crescente ideia do papel que as instituições desempenham no processo de crescimento econômico dos países. A segunda, por sua vez, argumenta que considerar apenas as regras (ou instituições) formais talvez não seja suficiente para compreender a performance econômica, pois elas estão em constante interação com aquilo que North (1991) chama de instituições informais. Por fim, aponta-se a necessidade do estudo das instituições políticas, as quais, segundo Acemoglu (2001), moldam os resultados econômicos. É precisamente neste contexto que a democracia tem papel relevante, já que, segundo North (1993), ela é um dos elementos que forma a melhor aproximação do que se pode chamar de quadro institucional adaptativamente eficiente.

O interesse pelo estudo das instituições não é novo haja vista que os institucionalistas Americanos e os teóricos da Escola Histórica Alemã já abordavam o tema entre meados do século XIX e início do século XX. Todavia, principalmente depois do Nobel conquistado por Douglass North, no início dos anos 1990, o institucionalismo ganhou espaço no meio acadêmico e tornou-se objeto de estudo de vários pesquisadores.

Dentre as principais abordagens institucionalistas, destacam-se três. A primeira refere-se aos escritos de Veblen, Commons e Mitchell, os chamados institucionalistas originais. Eles foram críticos da economia convencional e iniciaram a proposta de um debate em que os hábitos de pensamento são peças fundamentais. A segunda abordagem é a chamada Nova Economia Institucional (NEI). Atualmente ela é a mais disseminada na academia devido, em parte, aos trabalhos desenvolvidos por Coase, Williamson e North. A partir dos seus estudos, várias pesquisas na área da economia dos custos de transação e do direito de propriedade foram realizadas. Por fim, há um grupo de autores, dos quais fazem parte William Dugger, Geoffrey Hodgson, Stanfield, dentre outros, que atualmente escrevem numa perspectiva mais evolucionária e próxima ao institucionalismo original.

Discutir o vínculo entre crescimento e democracia segundo as abordagens acima descritas está além do escopo desta tese. Tampouco pretende-se levantar questões que dizem respeito aos conceitos de democracia sob estas vertentes. No entanto, algumas

ideias da Nova Economia Institucional, como, por exemplo, a distinção entre instituições formais e informais ajudam no desenvolvimento deste trabalho. North (1991) afirma que as instituições foram construídas pelos seres humanos a fim de criar ordem e reduzir a incerteza. Elas podem ser compostas de regras formais (leis, direitos de propriedade, constituições etc.) e restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições, valores e códigos de conduta) que determinam a estrutura de incentivos da sociedade (NORTH, 1993).

Desde Adam Smith (1776) muitos economistas reconhecem que os ganhos do comércio são a chave para a riqueza das nações. A especialização e divisão do trabalho possibilitam a melhoria na produtividade que surge a partir mudança tecnológica. Todavia, conforme alerta North (1989), é preciso perceber que o processo de troca não é gratuito. Assim, a crescente especialização e divisão do trabalho necessitam do desenvolvimento de estruturas institucionais, as quais devem permitir com que os indivíduos tomem atitudes envolvendo relações complexas com quem não se tem um conhecimento pessoal.

Segundo aquele autor, num sistema de trocas pessoais, os agentes conhecem os atributos e características uns dos outros. Logo, em uma sociedade onde existe uma densa rede de interações sociais, os custos de transação são baixos, as normas de comportamento raramente são escritas, os contratos formais não existem, e são poucas as regras formais específicas. No outro extremo está o mundo de interdependência especializada em que o bem estar dos agentes depende de uma complexa estrutura caracterizada pela especialização individual. Neste mundo, os bens e serviços são caracterizados por muitos atributos, e os acordos não necessariamente se repetem com relativa frequência. Sob tais formas de troca, os custos de transações podem ser altos, pois existem problemas de medida das características do bem que está sendo trocado. Por conseguinte, os ganhos ao praticar o oportunismo e fraude são factíveis (NORTH, 1989).

Para evitar esses comportamentos é preciso elaborar estruturas institucionais que restrinjam os participantes da troca a exercer tais atitudes. Diante desse contexto, embora os recursos destinados às transações possam ser pequenos por transação, eles

podem ser significativos no agregado. Porém, quando bem especificados, representam a instituição que pode reduzir os custos de transação:

The establishment of such a set of **property rights** [*grifo nosso*] will then allow individuals in highly complex interdependent situations to be able **to have confidence** [*grifo nosso*] in their dealings with individuals of whom they have no personal knowledge and with whom they have no reciprocal and ongoing exchange relationships (NORTH, p. 1320, 1989).

No entanto, isto é possível apenas como resultado do desenvolvimento de dois elementos: i) uma terceira parte que especifique os direitos de propriedade e execute os contratos; e ii) a existência de **normas de comportamento** que restrinjam as partes a adotar um comportamento oportunista (NORTH, 1989). É interessante perceber que a garantia dos direitos de propriedade, elemento apresentado por North como fundamental para o crescimento econômico, não é alcançada, exclusivamente, a partir de uma terceira parte que se encarregue do exercício do *enforcement*. É preciso que as normas de comportamento limitem o oportunismo. Ou seja, o autor reconhece que alguma interação entre instituições formais e informais deve ser levada em conta.

Acredita-se, portanto, que os efeitos das instituições formais guardam íntima associação com o contexto local, pois as condições moldam as instituições e estas, em parte, transmitem o efeito causal de tais condições (PRZEWORSKI, 2004).

Note que limitar o comportamento oportunista não é uma tarefa privativa das regras formais. Costumes, tradições, valores morais e tudo aquilo que compõe as instituições informais são igualmente importantes. Aliás, o bom/ruim funcionamento das regras formais irá depender, em grande medida, desses elementos informais. Não basta a existência de determinadas leis se os hábitos dos indivíduos forem mais fortes e no sentido contrário. Isso demonstra por que determinadas regras podem funcionar bem em um lugar, mas não tão bem em outros. John Commons (1931), por exemplo, afirmou que os costumes podem ser mais fortes que os decretos de um ditador.

Se houver a possibilidade de que o funcionamento de determinadas instituições formais seja influenciado por características informais específicas das nações, então é

questionável aquilo que Evans (2003) chama de *monocultura institucional*². Ou seja, talvez não seja uma boa estratégia supor que a eficiência institucional não dependa da adaptação ao ambiente sociocultural.

Para Chang (2007), a literatura convencional sugere que todos os países adotem formas institucionais particulares, as quais seriam fundamentais à sua sobrevivência no mundo globalizado. A receita contém: i) democracia política; ii) judiciário independente; iii) burocracia profissional; iv) setor público-empresarial pequeno; v) regime de regulação financeira que promova a estabilidade e prudência, via Banco Central independente; e vi) instituições que garantam a flexibilidade no mercado de trabalho. Entretanto, sobre esse assunto, porém, vale notar o que alertou o professor Adam Przeworski:

We need to be sceptical about our belief in the power of institutions and we need to be prudent in our actions. Projects of institutional reform must take as their point of departure the actual conditions, not blueprints based on institutions that have been successful elsewhere (PRZEWORSKI p. 540, 2004)

Chang (2007) sustenta que os programas de reforma tecnocrática promovidas pelo FMI e Banco Mundial desde os anos 1980 falharam. Em parte, isto ocorreu porque foram ignoradas as diferenças institucionais entre as nações. Mesmo assim, ainda é crescente a pressão para que países em desenvolvimento adotem um conjunto pré-estabelecido dessas reformas. Segundo ele, é fundamental identificar as condições específicas sob quais instituições particulares ajudam/prejudicam a performance econômica.

Mas, afinal, o que exatamente significam essas “condições específicas/locais”? Uma dessas condições necessárias à discussão da mudança institucional, levando em conta as diferenças locais, são as instituições informais. Talvez tudo o que tem sido abordado até aqui possa ser resumido na seguinte frase: “Rules themselves are not a sufficient condition for determining outcomes” (NORTH, 1989, pp. 1322). As reformas, por exemplo, terão maior probabilidade de sucesso quando as pessoas que elas afetam aceitarem-nas.

² Segundo o autor, organizações internacionais e consultores particulares se uniram para embutir a presunção de que os países mais avançados descobriram o melhor planejamento institucional para o desenvolvimento. Esta é a lógica daquilo que o autor chama de monocultura institucional, a qual se baseia na premissa de que a eficiência institucional não depende da adaptação ao ambiente sociocultural.

Nesse sentido, Shirley (2005) afirma que as mudanças institucionais promovidas por Napoleão na Europa não podem ser explicadas somente pelo uso da força. Alguns intelectuais e comerciantes foram receptivos às inovações de Napoleão nas áreas jurídica, de saúde e educação. A autora argumenta com isso que as instituições mudam como resultado de um longo processo de competição e adaptação. Além do mais, as mudanças somente serão sustentadas se os sistemas de crenças e normas também mudarem. Dito de outra forma, as mudanças institucionais devem ser sustentadas por mudanças nas crenças, as quais normalmente não podem ser importadas.

Para reforçar esse argumento, é interessante recorrer a observação feita por Adam Przeworski (2004). Ele diz que quando as forças de ocupação dos EUA saíram da Alemanha Ocidental e do Japão, eles deixaram para trás instituições que criaram raízes e foram gradualmente se ajustando às condições locais. Da mesma forma, quando os EUA desocuparam o Haiti, em 1934, eles também deixaram como herança uma constituição democrática. Porém, isto não impediu que o presidente Vicente tornasse-se um déspota um ano depois. Por que, questiona o autor, instituições similares apresentam sucesso num lugar e não em outro? Uma das justificativas é que a efetividade de determinadas instituições depende do ambiente em que as regras do jogo são construídas. As regras não são suficientes para que determinados objetivos sejam alcançados. Para Douglass North:

Rules and their (imperfect) enforcement are not the complete story. If they were, the modeling of institutions and hence the costs of transacting could be made, at this stage of our knowledge, much more precise. **But norms of behavior also matter** [*grifo nosso*] (NORTH, p 1321, 1989)

As normas são restrições informais sobre o comportamento. Elas são códigos de conduta, tabus e padrões de comportamento parcialmente derivadas das percepções que os indivíduos formam para explicar o mundo a sua volta (NORTH, 1989). Algumas são moldadas por ideologias organizadas (religião, valores políticos e sociais) e outras por experiência. As instituições informais ajudam a definir as escolhas feitas pelos indivíduos. Enquanto algumas normas são forçadas (*enforced*) externamente, outras o são internamente como, por exemplo, a honestidade ou integridade (NORTH, 1989).

Países que adotam as regras formais de outros podem ter performances muito diferentes devido às diversas normas informais que existem entre eles. A implicação é que transferir “the formal political and economic rules of successful Western market economies to third-world and Eastern European economies is not a sufficient condition for good economic performance” (NORTH, p. 366, 1994). Argumento semelhante é exposto por La Porta *et al* (2008) quando eles afirmam que a “transplantation of legal and regulatory rules might itself become an important source of inefficiency, as rules suitable for developed economies become a source of massive delay and corruption in the developing countries that copy them” (La PORTA *et al*, p.324, 2008)

As formas estruturais de interação humana que caracterizam a sociedade são uma combinação de regras, características de imposição (*enforcement*) e normas de comportamento. Para North (1989), até se aprender o funcionamento de tais elementos, os custos de transação são elevados. O autor destaca, mais uma vez, a importância das normas de comportamento, as quais “provide the most important sources of stability in human interaction” (NORTH, p 1324, 1989). Note, portanto, que embora as regras formais possam dizer muito sobre a performance econômica das nações, autores como Chang (2007), North (1993), La Porta (2008), Przeworski (2004) e Evans (2003) chamam a atenção para a necessidade de levar em conta as condições locais para se compreender as mudanças institucionais provocadas pelas próprias regras.

No que se refere às regras formais, a instituição econômica mais destacada na literatura convencional é a garantia dos direitos de propriedade. Por causa deste elemento, diversos trabalhos teóricos e empíricos puderam afirmar que, de fato, as instituições importam. Contudo, por trás das instituições econômicas estão as instituições políticas. É neste contexto que o estudo da democracia, enquanto variável que pode afetar as instituições econômicas, é relevante.

Segundo North (1993), políticas democráticas, economias de mercado descentralizadas e direitos de propriedades bem definidos formam a melhor aproximação do que se pode chamar de quadro institucional adaptativamente eficiente. Além disso, eles devem fornecer incentivos para a aquisição de conhecimento e aprendizado, induzir a inovação e as atividades criativas.

As restrições econômicas formais, bem como os direitos de propriedade, são especificadas e executadas por instituições políticas, e, portanto, estas últimas não devem ser tomadas como dadas. Para North (1991), a questão central da história e do desenvolvimento econômico é lidar com a evolução de instituições econômicas e políticas que criam um ambiente indutor ao aumento da produtividade. Dessa forma, elas são os principais determinantes da performance econômica. Porém, nada garante que crenças e instituições específicas produzam crescimento econômico (NORTH, 1994).

A emergência da regra constitucional em algumas sociedades fornece um bom exemplo de como as instituições econômicas, as quais moldam os resultados econômicos, são determinadas pelo poder político, que, por sua vez, é determinado pelas instituições políticas e pela distribuição de recursos na sociedade. Acemoglu *et al* (2004), afirmam que Inglaterra e a Holanda prosperaram porque ambas tiveram boas instituições econômicas, particularmente garantia dos direitos de propriedade e bom desenvolvimento do mercado financeiro. Isto ocorreu porque seus governos foram controlados por grupos com forte interesse em tais instituições. Esses grupos receberam o poder *de jure* na Holanda depois da Revolta de Dutch, ao passo que na Inglaterra isto ocorreu após a Guerra Civil e a Revolução Gloriosa.

A história do surgimento da democracia de massa na Inglaterra está relacionada com a industrialização e a urbanização. Os desfavorecidos demandaram poder político, e tais mudanças nas instituições políticas tiveram efeitos diretos sobre as instituições econômicas, particularmente no mercado de trabalho, sistema educacional e no que tange à redução da desigualdade. Note, pois, que segundo os autores, a democracia não surgiu na Inglaterra por uma ação voluntária das elites, mas ela foi forçada devido a ameaça de revolução. A repressão pode destruir ativos da própria elite, e a escolha por dar representação política aos desfavorecidos pode ser menos custoso e menos arriscado. A repressão, contudo, pode ser mais barata em regiões com pouca acumulação de capital físico e humano, mas este não era o caso da Inglaterra. Em muitos casos, a democratização funciona como uma espécie de compromisso sobre a distribuição futura de poder político (ACEMOGLU *et al*, 2004).

Ao admitir que as instituições importam para a compreensão do desenvolvimento das nações, a questão chave agora é entender em que medida a democracia, enquanto instituição política, afeta a performance econômica dos países. Para tanto, não se deve perder de vista que fatores associados às instituições informais precisam ser considerados neste contexto. Os trabalhos empíricos que ignoram estes argumentos e optam por analisar apenas a dimensão formal das instituições, acabam por omitir um elemento relevante. Em outras palavras, investigar os efeitos ou consequências da democracia, direitos de propriedade, independência do judiciário ou do Banco Central sobre quaisquer outras variáveis, requer o controle por elementos que reflitam ao menos uma parte do conjunto das instituições informais.

Especificamente em relação à democracia, objeto central nesta tese, uma observação deve ser destacada. Aquilo que faz da China uma nação menos democrática que a Noruega é uma questão legal; ou seja, é uma questão institucional formal. No entanto, não é este o motivo que faz com que a Noruega seja considerada mais democrática que o Brasil. Isso passa **também, mas não apenas**, pelas ações dos seus cidadãos. Do ponto de vista formal, Brasil e Noruega são democráticos, mas as práticas políticas, hábitos de conduta e valores democráticos podem ser diferentes. É por isso, mais uma vez, que o estudo das instituições formais, e da democracia em particular, exige a consideração das questões informais.

1.1 Democracia e crescimento econômico

Esta seção tem por objetivo apresentar alguns trabalhos que investigam o papel da democracia sobre o crescimento econômico. Não se deve perder de vista que esta é uma questão ainda em aberto na literatura sobre o tema. Note, por exemplo, que alguns países como China, Taiwan e Coreia do Sul alcançaram, durante décadas, altas taxas de crescimento econômico quando governados por regimes autoritários. Fases de expansão econômica também foram notadas nos períodos menos democráticos de nações como Brasil, Japão e Singapura. Nesse contexto, a questão que deve ser debatida diz respeito à indispensabilidade (ou não) da democracia para se alcançar altas taxas de crescimento. Nações pouco democráticas podem crescer durante certos períodos. Porém, isto não significa dizer que regimes democráticos produzam efeitos nulos ou negativos sobre a performance econômica.

Conforme exposto a seguir, autores como Diamond & Morlino (2004) fazem uma identificação dos elementos que fazem parte do conceito de democracia que julgam serem os mais importantes, porém, eles não os exaurem. Contemplar parte desses aspectos produz resultados interessantes, conforme apresentado adiante. Para os objetivos deste trabalho, adota-se o conceito de democracia tal como sugerido pelos autores sobreditos, embora reconheça-se, mais uma vez, que isto simplifica por demais questões tão complexas como estas.

Segundo Diamond & Morlino (2004), uma democracia de qualidade fornece aos seus cidadãos um alto grau de liberdade, igualdade política e controle popular sobre políticas públicas através do funcionamento legítimo e legal das instituições estáveis. Para eles, democracia requer: i) voto adulto universal; ii) eleições justas, competitivas, livres e recorrentes; iii) mais de um partido político; e iv) fontes alternativas de informação. Além do mais, se as eleições são verdadeiramente livres e justas, então deve haver algum grau de liberdade civil e política para além da arena eleitoral que permita aos cidadãos articular e se organizar em torno de suas crenças e interesses políticos.

Assume-se, também, que democracia deve haver: i) autonomia dos grupos minoritários; ii) nula ou desprezível influência militar ou estrangeira; iii) ausência de opressão por parte do governo, bem como de domínio de hierarquias religiosas; e iv) papel não desprezível da oposição. São consideradas democracias aquelas nações em que os mecanismos de voz são mais acessíveis à população; a liberdade de manifestação e de imprensa é assegurada; e os mais variados segmentos sociais tenham representatividade. Esses aspectos estão de acordo com o conceito de democracia adotado pelo *Freedom House*, instituto encarregado da elaboração do índice que servirá de *proxy* à democracia neste trabalho.

De acordo com Acemoglu *et al* (2004), são as instituições políticas que determinam as instituições econômicas. Quando as primeiras alocam poder aos grupos com interesse em garantir os direitos de propriedade, criam-se as condições para o crescimento econômico. A democracia, ao distribuir poder, tende a promover acesso relativamente mais amplo aos recursos econômicos para a sociedade como um todo. Para o autor, o poder concentrado inibe mudanças que poderiam favorecer o crescimento, as quais favoreceriam o surgimento de grupos econômicos e/ou políticos ameaçadores do poder

político vigente. Ademais, maior distribuição de poder propiciado pela democracia reduz os problemas de compromisso (*commitment problems*), estimulando as decisões de produção e auxiliando no desenho de instituições mais eficientes.

O chamado problema de compromisso (*commitment problems*) ajuda na compreensão das fontes de ineficiências institucionais. Note, por exemplo, que se os contratos são incompletos, e se o sistema legal funciona pobremente, é possível que os contratos sejam executados, pois há uma autoridade, ou uma terceira parte, que tem o poder de *enforcement*. Em última instância, quem tem esse poder é o estado, o qual detém o monopólio do uso legítimo da coerção. A origem do que Acemoglu *et al* (2004) chamam de problema de compromisso ocorre quando não se confia na imparcialidade desta terceira parte para executar os contratos. No entanto, mais uma vez, a maior distribuição de poder reduz este problema e, por conseguinte, estimula as decisões de produção.

Imagine que um grupo tem o monopólio do poder político numa determinada região. Suponha, por outro lado, que os empresários potenciais não fazem parte deste poder político. Para que este grupo realize os investimentos, é preciso que sejam garantidos os direitos de propriedade, mas, para Acemoglu *et al* (2004), a elite política não tem como assumir esse compromisso. Eles até podem prometer, mas uma vez realizados os investimentos, a elite política poderá descumprir o acordo. Note, pois, que uma instituição ineficiente surge por causa de um monopólio do poder político. Parece razoável supor que há uma probabilidade mais elevada de que tal situação ocorra em regimes não democráticos.

Outra fonte associada com as instituições econômicas ineficientes surge a partir do desejo das elites políticas em proteger seu próprio poder político, pois ele é a fonte das rendas e privilégios. Acemoglu *et al* (2004) afirmam que qualquer mudança econômica que comprometa o poder político provavelmente reduzirá as rendas econômicas de longo prazo das elites. Imagine, por exemplo, uma alteração nas instituições econômicas que aumente o crescimento econômico, e que também enriqueça grupos que poderiam potencialmente contestar o poder político no futuro. Tudo o mais constante, maior crescimento econômico é benéfico para os que estão no poder, mas se, por outro lado, seus opositores ficam mais ricos, isto pode representar uma ameaça ao poder político da

classe dominante. Temendo tais ameaças, as elites podem se opor às mudanças nas instituições econômicas que estimulariam o crescimento. Se aqueles que ganharam poder político a partir da mudança institucional prometessem uma compensação aos perdedores, não haveria incentivos para que a elite bloqueasse a mudança, mas, mais uma vez, esse compromisso não pode ser crível (ACEMOGLU *et al*, 2004).

Segundo Przeworski (2004), o temor de que a democracia poderia minar o crescimento surgiu nos Estados Unidos. Ele afirma que autores como Galenson (1959) e Schweinitz (1959) argumentaram que em países pobres a democracia desencadeia pressões para o consumo imediato e isto ocorre ao custo do investimento. Schweinitz (1959), por exemplo, sugere que se os sindicatos e os partidos trabalhistas conseguem com sucesso garantir uma fatia maior da renda nacional, eles acabam por limitar a liberdade de ação dos empresários. Agindo dessa forma, tais organizações podem contribuir para a restrição do investimento e, por conseguinte, para uma redução da taxa de crescimento. Isto deve acontecer sob a seguinte lógica: i) as pessoas pobres querem consumir imediatamente; ii) quando os trabalhadores podem se organizar, eles têm a capacidade de puxar os salários para cima; iii) quando as pessoas podem votar, os governos distribuem renda em detrimento ao investimento; e iv) a redução do investimento desacelera o crescimento. Em suma, a democracia poderia minar o crescimento devido às pressões pelo consumo imediato que acabam por reduzir o investimento.

Em oposição, os argumentos em favor da democracia sugerem que tal regime aloca melhor os recursos disponíveis para usos produtivos. Uma vez que os governantes autoritários não prestam contas aos eleitores, eles não têm incentivos para maximizar o produto total, mas apenas suas próprias rendas. Como resultado, regimes democráticos protegem melhor os direitos de propriedade e fornecem perspectivas de investimentos de longo prazo mais seguras. Ademais, ao permitir o livre fluxo de informações, eles melhoram a qualidade das decisões econômicas (PRZEWORSKI, 2004).

Olson (1982) sugere que a democracia pode representar um risco potencial ao crescimento porque ela permite a pressão a partir dos grupos de interesses. Sob sua ótica, democracias elevam a demanda por gastos em políticas de bem-estar que bloqueiam a poupança social e minam a acumulação de capital. Kaplan (2001) alertou que se uma sociedade não for razoavelmente rica, a democracia pode ser não apenas

arriscada como desastrosa. Seu argumento se baseia em exemplos como Sudão, Argélia e Bósnia em que a democracia levou ao poder tiranos. Da mesma forma, na África-Subsariana, segundo Kaplan (2001), a democracia enfraqueceu as instituições e as eleições foram manipuladas para restaurar ditaduras como em Serra Leoa e Congo.

Tavares *et al* (2001) examinam empiricamente a relação entre crescimento e democracia³. Os resultados apontam que ela fomenta o crescimento por melhorar a acumulação do capital humano, e, de forma menos robusta, por reduzir a desigualdade de renda. Por outro lado, a democracia dificulta o crescimento por reduzir a taxa de acumulação de capital físico, e, de forma menos robusta, elevar a razão do consumo do governo em proporção ao PIB. Uma vez que esses resultados são contabilizados, seu efeito total sobre o crescimento é moderadamente negativo. Eles partem da seguinte ideia: a democratização influencia os gastos do governo. Um governo grande pode contribuir para um crescimento econômico mais baixo se o custo para financiar suas atividades superar os benefícios dos bens públicos.

Do ponto de vista teórico, os autores afirmam que os governos democráticos não temem a distribuição do poder político e econômico. Sendo assim, eles são mais preocupados com a expansão da educação, que potencializa o capital humano, e, via aumento de produtividade, estimulam o crescimento. Diferenças em regimes políticos afetam o crescimento econômico, portanto, por levar a diferentes escolhas sociais. Se as democracias estão mais comprometidas com as necessidades básicas da população, então elas tendem a escolher políticas que promovem a acumulação do capital humano (TAVARES *et al.*, 2001).

Os autores afirmam que regimes democráticos são mais estáveis; isto dá segurança às decisões de produção por parte dos empresários e investidores potenciais. Além disso, o grau de abertura comercial – variável apontada como importante para a promoção do crescimento econômico - também pode ser influenciado pela medida de liberdade política. Em tese, segundo os autores, democracias tendem a privilegiar a grande massa dos consumidores e, portanto, rejeitam políticas protecionistas, as quais beneficiam um pequeno grupo. Porém, eles reconhecem que modelos de proteção endógena podem

³ O índice de democracia utilizado pelos autores foi baseado no *Freedom House*. Como o painel de dados é composto de 5 em 5 anos não sobrepostos, a *proxy* para a democracia correspondeu a média do indicador em cada subperíodo.

facilmente gerar resultados de altos níveis de proteção em democracias. Assim, os efeitos da democracia sobre os regimes de comércio ainda estão em aberto.

O processo político ainda pode levar a distribuição funcional da renda entre capital e trabalho favorecendo ao último. Isto pode ocorrer em virtude do aumento dos mecanismos de voz por parte dos sindicatos num regime democrático. Por um lado, democracias reduzem a desigualdade de renda através do aumento ao acesso da educação para os mais pobres, estimulando o crescimento agregado. Por outro lado, o aumento de salários pode decrescer o retorno do capital e diminuir os incentivos aos investimentos privados. A força desses efeitos dará o resultado final (TAVARES *et. al*, 2001).

A partir de uma amostra de 90 países e considerando o período entre 1970 e 1989, Rodrik (1999) percebeu que não há uma forte relação entre democracia e níveis médios de crescimento de longo prazo⁴. Um sistema democrático, segundo ele, apresenta quatro características relevantes: i) as taxas de crescimento de longo prazo são mais previsíveis; ii) produz mais estabilidade no curto prazo; iii) lida melhor com eventuais choques adversos; e iv) favorecem melhores resultados distributivos. Esses resultados fornecem uma clara mensagem: “participatory political regimes deliver higher-quality growth” (RODRIK, 1999, p 23). Isto ocorre, na sua visão, porque a democracia produz instituições mais bem adaptadas às condições locais. Para ele, este regime de governo ajuda as nações na administração de eventuais crises devido a três fatores importantes: i) facilita a transferência de poder a um novo grupo; ii) impõe mecanismos de participação e consulta, permitindo, assim, que os *policy makers* encontrem o consenso necessário à realização dos ajustamentos; e iii) fornece mecanismos de “voz”.

Rodrick *et al* (2005), corroborando os achados em trabalhos anteriores, dizem que os dados não apoiam a visão de que a democratização é ruim para a performance econômica⁵. Suas análises revelam que grandes transições democráticas têm um efeito positivo sobre o crescimento econômico no curto prazo. Isto é especialmente verdade para países mais pobres marcados por divisões étnicas. Eles acharam que novas democracias crescem 0,87% mais rápido vis-à-vis aos países que não sofreram mudança

⁴ O autor usa como *proxy* para a democracia, o índice *Freedom House* de direitos políticos e liberdades civis.

⁵ Neste trabalho, o autor usa como *proxy* para a democracia o indicador Potily IV.

no regime. Na tentativa de encontrar exemplos na história que confirme seus argumentos, os autores citam três países do continente africano que experimentaram a democratização no início dos anos 90 e não sofreram revés até os anos 2000: Benin, Mali e Madagascar. Os três aumentaram a taxa média de crescimento no período seguinte a democratização. No primeiro, a média de crescimento da renda per capita nos 10 anos que precederam a democratização foi de 0,28% ao passo que nos dez anos pós-democracia a taxa média foi de 1,45%. Em Madagascar a taxa média de crescimento per capita foi negativa antes e depois da democratização. Porém, após a mudança de regime o crescimento negativo foi menor: passou de -1,87% no período autoritário para -0,75% no regime democrático. Em Mali, a taxa média de crescimento da renda per capita saiu de -2,24% nos dez anos do período autoritário para 2,5% nos dez anos de regime democrático.

Na mesma direção, Rivera-Batiz (2002) argumenta que se a democracia está associada com a melhora da governança, então ela levará à inovação e ao crescimento acelerado⁶. Segundo o autor, tal regime de governo influencia o crescimento através do seu efeito positivo sobre a qualidade da governança. Os resultados do seu estudo apontam que o aumento de um desvio padrão no índice de democracia (que equivale a 1,9 pontos) implica num aumento de 0,4% na taxa de crescimento per capita entre 1960 e 1990. Quando se ampliam os direitos políticos e a liberdade de imprensa, aumenta-se a probabilidade de que esquemas de corrupção sejam desvendados. Assim, as instituições democráticas agem para limitar a corrupção, diminuem a taxa cobrada de suborno e aumentam a taxa interna de retorno do capital. Governos mais autoritários, por outro lado, são mais propensos a enfrentar fuga de capital. São esses motivos que justificam o argumento do autor de que a democracia pode favorecer o crescimento econômico, pois que a governança é maior, segundo ele, em ambientes mais democráticos.

A democracia pode ter efeitos positivos e negativos sobre o crescimento, de acordo com Acemoglu (2008a). Segundo o autor, maior nível de democracia tende a ser benéfico para o crescimento porque evita que as oligarquias existentes impeçam a entrada de concorrentes potenciais. Por outro lado, ela levaria a altas taxas de impostos de

⁶ Para a *proxy* de democracia, eles usam o índice Freedom House de direitos políticos. Ele usou a média deste índice no período analisado, 1960 e 1990.

equilíbrio; isto, *ceteris paribus*, desencoraja a inovação e, conseqüentemente, o crescimento. Seu efeito total é, portanto, incerto.

Aghion *et al* (2008), fornecem indícios de que regimes democráticos influenciam o crescimento da produtividade de forma específica em diferentes setores. Segundo eles, esse efeito diverso pode ser uma das razões que justifique a ambigüidade nos resultados agregados. Assim, as instituições democráticas favorecem o crescimento em setores da economia que são particularmente avançados em termos de valor adicionado por trabalhador.

Przeworski & Limongi (1993) examinam 21 estudos sobre crescimento e democracia. Destes, oito sugerem que ela estimula o crescimento econômico. Por outro lado, oito trabalhos sinalizaram em favor dos regimes autoritários e cinco não apontaram qualquer diferença. Borner *et al.* (1995), em estudo semelhante, afirmam que de 16 trabalhos empíricos sobre o assunto, três encontraram uma associação negativa, outros três uma associação positiva e dez foram inconclusivos.

Para Barro (1996), a liberdade econômica, na forma de livre mercado e governo pequeno, que foca na manutenção dos direitos de propriedade, geralmente é vista como estimuladora do crescimento. Isto acontece porque estes elementos significam segurança aos investidores potenciais, e este ambiente cria aquilo que o autor chama de “clima de negócios”. Embora reconheça a ligação entre liberdade econômica e crescimento, ele afirma que a conexão entre liberdades políticas e econômicas é mais controversa. Esta, contudo, não é a opinião de Friedman (1962) que, por sua vez, acredita que as duas liberdades se reforçam mutuamente. Para ele, o tipo de organização econômica que promove a liberdade econômica também promove a liberdade política, pois separa o poder econômico do poder político. Ora, se o poder político não é mais “atrelado” ao poder econômico, então o primeiro também estará livre.

Segundo Barro (1996) é preciso recordar que governos não democráticos como, por exemplo, o de Pinouchet, no Chile, e o de Fujimori, no Peru, mantiveram o compromisso com a liberdade econômica e garantias do direito de propriedade. Logo, talvez a relação entre democracia e liberdade econômica não seja tão forte.

Os resultados empíricos encontrados por Barro (1996) sugerem que o impacto da democracia sobre crescimento possui um efeito não-linear, na forma de U invertido⁷. Ou seja, até determinado ponto a democracia implica em maiores níveis de crescimento. Porém, ultrapassado tal nível ela produz efeitos negativos, pois leva a uma espécie de excesso de políticas distributivas, prejudicando, assim, o desempenho econômico. Deve-se destacar que quando capital humano, consumo do governo, *rule-of-law* e uma *proxy* para o livre mercado permanecem constantes, o efeito da democracia sobre o crescimento é fracamente negativo. Assim, “The first lesson is that more democracy is not the key to economic growth, although it may have a weak positive effect for countries that start with few political rights” (BARRO, p 24, 1996)

Este autor mostra-se cético em relação aos efeitos da democracia sobre o crescimento econômico e deixa sua opinião mais contundente após trabalho empírico realizado em 2000:

The idea that democracy—in terms of electoral rights—is necessary for growth is just as false as the proposition that dictatorship is essential for poor countries to escape poverty. The more nearly correct statement is that the extent of democracy has little relation to subsequent economic performance (BARRO, p. 45, 2000)

Democracia e direitos de propriedade evoluem, segundo Barro (2000), de modo independente. Dessa forma, se o objetivo for o crescimento econômico, faz muito mais sentido, para o autor, garantir os direitos de propriedade do que estimular a democracia. Se o país é uma ditadura e aumenta os direitos eleitorais, há uma tendência de que a economia se expanda. Mas se os direitos eleitorais aumentam ainda mais num contexto já democrático, os efeitos dominantes tendem a ser em direção a programas sociais e distributivos que podem ser feitos a custa de investimento e, portanto, a economia não cresce (BARRO, 2000).

Shen (2002) propõe uma abordagem empírica entre crescimento e democracia que compara a performance econômica dos países antes e depois deles tornarem-se democráticos. Seus resultados sugerem que houve uma melhora na performance do

⁷ O autor usa como *proxy* para a democracia o índice Freedom House de direitos políticos.

crescimento após a transformação pró-democracia⁸. Além disso, crescimento sobre democracia parece ser mais estável que sob regimes autoritários. Segundo o autor, a estrutura democrática beneficia os países de várias maneiras: promovem o estado de direito, abertura da sociedade, liberdade de escolha e a estabilização política que desestimula a corrupção, bem como as políticas extremistas. Ademais, as nações democráticas administram melhor os conflitos, evitando catástrofes, e sabem lidar melhor com crises da saúde pública.

Ao longo desta seção, foram apresentados argumentos teóricos que justificariam os efeitos positivos/negativos que o regime democrático poderia exercer sobre as taxas de crescimento econômico. Além do mais, alguns trabalhos empíricos sobre o tema revelam quão inconclusivos são os resultados que associam democracia e crescimento. O quadro abaixo resume as principais conclusões de parte dos trabalhos citados anteriormente.

⁸ Shen (2002) verificou que mudança no regime político influencia o crescimento econômico. A taxa média de crescimento para os 40 países estudados aumenta em 1,5% depois da transformação à democracia. Verificou-se que 60% dos países da amostra aceleraram sua taxa de crescimento após adotarem a democracia. Além do mais, muitos países experimentaram uma deterioração no seu crescimento econômico antes de mudarem para o regime democrático. Isso sugere que uma deterioração da economia pode impulsionar a transformação no regime político.

Quadro 1: Principais conclusões sobre os efeitos da democracia sobre o crescimento

Autor	Principais conclusões
Schweinitz (1959)	Em democracias, os sindicatos conseguem garantir uma fatia maior da renda nacional. Isso pode contribuir para a restrição do investimento e, por conseguinte, para uma redução da taxa de crescimento.
Olson (1982)	Democracia pode representar um risco potencial ao crescimento porque ela permite a pressão a partir dos grupos de interesses
Tavares <i>et al</i> (2001)	Democracia fomenta o crescimento por melhorar a acumulação do capital humano, mas, por outro lado, dificulta o crescimento por reduzir a taxa de acumulação de capital físico. Uma vez que esses resultados são contabilizados, seu efeito total sobre o crescimento é moderadamente negativo.
Rodrik (1999)	Não há uma forte relação entre democracia e níveis médios de crescimento de longo prazo, mas as taxas de crescimento de longo prazo são mais previsíveis em democracias.
Rodrick <i>et al</i> (2005)	Grandes transições democráticas têm um efeito positivo sobre o crescimento econômico no curto prazo. Novas democracias crescem 0,87% mais rápido vis-à-vis aos países que não sofreram mudança no regime
Rivera-Batiz (2002)	O aumento de um desvio padrão no índice de democracia (que equivale a 1,9 pontos) implica num aumento de 0,4% na taxa de crescimento per capita entre 1960 e 1990
Acemoglu (2008a)	Maior nível de democracia tende a ser benéfico porque evita que as oligarquias existentes impeçam a entrada de concorrentes potenciais. Por outro lado, ela levaria a altas taxas de impostos de equilíbrio; isto, <i>ceteris paribus</i> , desencoraja a inovação e, conseqüentemente, o crescimento. Seu efeito total é, portanto, incerto.
Acemoglu <i>et. al</i> (2008b)	Não se encontram evidências robustas sobre efeitos positivos da democracia sobre as taxas de crescimento numa regressão com efeitos fixos. Se algum efeito existe, ele tende a ser negativo.
Barro (1996)	O impacto da democracia sobre crescimento possui um efeito não-linear, na forma de U invertido.
Barro (2000)	Se o país é uma ditadura e aumentam os direitos eleitorais, há uma tendência de que a economia se expanda. Mas se os direitos eleitorais aumentam ainda mais num contexto já democrático, os efeitos dominantes tendem a ser em direção a programas sociais e distributivos que podem ser feitos a custo de investimento e, portanto, a economia não cresce.

Fonte: Elaboração Própria

1.2 Confiança: conceitos e consequências sobre o crescimento

Daquilo que foi exposto nas seções anteriores, duas questões são fundamentais: 1) os trabalhos empíricos que tentam estimar os efeitos da democracia sobre o crescimento econômico apresentam conclusões diversas; e 2) o ambiente em que as instituições formais operam talvez influencie seu próprio desempenho. Quanto ao último ponto, suponha, por exemplo, que um país hipotético (A) construa um aparato institucional muito bem informatizado para aumentar a arrecadação de impostos. Porém, nesse mesmo país, a corrupção e o suborno são práticas enraizadas no comportamento local. Imagine que no seu vizinho, o país B, o mesmo sistema foi adotado. Porém, ao contrário do primeiro, os indivíduos têm hábitos de conduta razoavelmente diferentes. Será que a mesma instituição produzirá efeitos idênticos nos países?

Se se admite uma resposta negativa à pergunta a cima, então a mesma lógica deve ser adotada quando a democracia estiver no centro do debate. Em outras palavras, ao indagar se a democracia importa para a performance econômica dos países, a resposta talvez seja um breve “depende”. Depende do ambiente e das circunstâncias sob as quais ela opera. No caso específico desta tese, propõe-se argumentar que os efeitos da democracia sobre o crescimento econômico variam de acordo com o nível de confiança interpessoal dentro de cada nação.

1.2.1 Principais abordagens da confiança

Esta seção tem por objetivo apresentar como a confiança é vista sob a ótica de diversos autores. É importante deixar claro que não se pretende advogar quaisquer pontos de vista, mas apenas expô-los de maneira simples e objetiva. Contudo, a ideia de que a confiança pode ser vista como um valor é particularmente importante para este trabalho. Após apresentar algumas abordagens da confiança, serão levantadas algumas questões iniciais sobre a relação confiança-democracia.

Talvez seja possível identificar quatro óticas sob as quais a confiança é enfatizada: i) de natureza sociológica, que destaca as idéias de capital social de Putnam; ii) de natureza econômica, baseada na teoria da escolha racional guiada pelo autointeresse e

expectativa de reciprocidade; iii) natureza biológica ou psicológica-evolutiva, que destaca a interação gene-ambiente; e iv) uma de natureza moral, que afirma que a confiança é transmitida culturalmente.

Segundo Locke (2001), a primeira abordagem, de natureza sociológica, sugere que confiança é um produto de longo prazo dos padrões históricos de associativismo, compromisso cívico e interações extra-familiares. Sob essa ótica, algumas sociedades seriam mais propensas à associação do que outras. Assim, em comunidades onde as pessoas participam mais de atividades associativas e são mais engajadas em ações coletivas, a confiança tende a ser mais presente. Putnam (1993) e Fukuyama (1996) defendem o argumento de que as diferenças no desempenho econômico das regiões surgem devido às diferenças nas suas disposições para criar relações de confiança para além das famílias.

Segundo Uslaner (2003), a confiança importa porque ela é parte, talvez a mais essencial, do capital social. Para Putnam (1993), o capital social refere-se a características da organização social, tais como valores, normas e redes que facilitam a coordenação e a cooperação para o benefício mútuo.

Paxton (2002) afirma que membros de associações voluntárias e confiança subjetiva são elementos que devem fazer parte da sua medida de capital social, cujo conceito por ela adotado segue a linha de Bourdieu (1983) e Coleman (1988). Assim, capital social é a noção que as relações sociais podem facilitar a produção de bens econômicos ou não-econômicos. Esta ideia repousa não sobre os indivíduos, mas na relação entre eles. Sob a ótica de Paxton (2002), o capital social exige dois elementos: i) associação objetiva entre os indivíduos; e ii) associação de um tipo particular – confiança recíproca.

Esta literatura parte da ideia que a cultura cívica exige altos níveis de confiança interpessoal. Assim, quanto mais confiança existe, mais associativa será a sociedade. As várias noções de capital social têm em comum a ideia de que a confiança e as normas cívicas são essenciais para o bom funcionamento da sociedade e para seu progresso econômico.

A segunda corrente, que está no campo da economia, advoga que o autointeresse e o cálculo de custo benefício promovem (ou não) esse tipo de comportamento. Sob a ótica da teoria da escolha racional, a confiança pode ser vista como uma expectativa que se

pondera sobre um risco. Dessa forma, quanto menor o risco, maior a confiança. Gambetta (2000) diz que “trusting a person means believing that when offered the chance, he or she is not likely to behave in a way that is damaging to us” (GAMBETTA, 2000, p. 219).

A lógica econômica trata a confiança como algo estratégico e decorrente do comportamento calculista. Sob esse ponto de vista, ela reflete nossas expectativas sobre o comportamento dos outros. As experiências passadas e a informação sobre seus pares são fundamentais para determinar se se deve confiar ou não. Tal ideia é abordada por Offe (1999) e Hardin (2000), segundo os quais, se os indivíduos “A” e “B” não se conhecem, então eles não têm base para confiar um no outro. Por outro lado, se ambos se conhecem e há confiança mútua, então eles podem chegar num acordo para cooperar mesmo sem mecanismos externos.

Este tipo de confiança estratégica “can only lead to cooperation among people you have gotten to know, so it can only resolve reasonably small-scale problems” (USLANER, 2001, p. 8). Conforme alerta Dasgupta (1988) e Hardin (1992), confiar significa ter fé na confirmação de alguma expectativa e, particularmente, na expectativa do comportamento de outra pessoa. Para Uslaner (2001), a “strategic trust lowers transaction costs by providing concrete information about other players in a collective action dilemma” (USLANER, 2001, p. 11).

A partir da observação de jogos experimentais, Gambetta (2000) faz uma interessante observação. Nesse tipo de jogo, o indivíduo “A” não sabe se seu par, o indivíduo “B”, irá cooperar. Então, diz o autor, a tendência é que “A” observe o movimento inicial de “B” antes de decidir sua própria estratégia. Isto significa que a confiança estratégica se desenvolve lentamente, pois os agentes precisam se conhecer ao longo do tempo para estabelecer um comportamento cooperativo. A confiança é, portanto, construída ao longo das interações.

trust (or, symmetrically, distrust) is a particular level of the subjective probability with which an agent assesses that another agent or group of agents will perform a particular action, both before he can monitor such action (or independently of his capacity ever to be able to monitor it) and in a context in which it affects his own action (GAMBETTA, 2000, p. 217)

Berg *et al.* (1995) sugere que a cooperação não surge sem reputação. Ele simula um jogo no qual dois participantes decidem investir ou não. Se ambos decidem investir, cada um ganha uma quantidade “X”. Se um investiu e o outro não, então este último ganhará uma quantia e o investidor não ganha nada. Se ambos não investirem, todos perderão. Os resultados desse tipo de jogo indicam que a emergência espontânea do comportamento cooperativo, numa sociedade de tamanho grande, é improvável se cada indivíduo é um *homo economicus* puro. Segundo Algan & Cahuc (2013), contudo, esse tipo de abordagem não consegue responder aos comportamentos cooperativos que surgem entre anônimos em jogos não repetitivos.

Para racionalizar a existência da cooperação na ausência de reputação, a literatura econômica tem incorporado *insights* a partir de pesquisas nas áreas de psicologia, ciências sociais e de economia comportamental mostrando a existência de outras motivações ligadas à cooperação. Nota-se, assim, que os indivíduos motivam-se por questões além dos *payoffs* materiais e valorizam a cooperação per se. Em suma, eles têm valores morais e outras preferências que favorecem à cooperação (ALGAN & CAHUC, 2013)

Segundo Gintis *et. al* (2005), duas das principais implicações sobre o modelo convencional de preferências individuais (*self-regarding*) estão em conflito com as preferências observadas em laboratórios. A primeira delas é a noção de que os agentes preocupam-se apenas com os resultados econômicos e não com o processo através do qual este resultado é alcançado. A segunda é a implicação de que os indivíduos importam-se apenas com os seus ganhos ou perdas pessoais e não com os ganhos ou perdas dos outros.

Os autores supracitados apresentam as ideias de alguns biólogos sobre o comportamento recíproco entre as espécies. Assim sendo, talvez uma terceira abordagem para a questão da confiança seja aquela que destaca seu aspecto evolutivo. Hamilton (1964), por exemplo, sugere que não necessitamos de noções de altruísmo para explicar a cooperação entre determinados indivíduos⁹. Segundo ele, se o grau de parentesco entre os pares (“A” e “B”) for maior que a razão entre o custo e o benefício que “A” terá

⁹ As idéias de Hamilton encontraram apoio nos estudos do cientista político Axelrod. Ambos desenvolveram um trabalho conjunto em 1981, publicado na revista *Science*, que deu origem ao livro *The Evolution of Cooperation* (1984)

diante de determinado comportamento de “B”, então este comportamento irá se espalhar.

A teoria evolucionária sugere que se um gene mutante promove o sacrifício em nome dos outros, ele deverá desaparecer por seleção natural. Porém, se um gene mutante surgir numa população de indivíduos que se sacrifiquem uns pelos outros, este gene mutante irá se espalhar ao custo da contraparte altruísta (GINTIS *et al*, 2005). Alguns cientistas comportamentais, incluindo alguns sociólogos e antropólogos, acreditam que a motivação altruísta é uma parte importante do repertório humano, e explicam sua prevalência pela transmissão cultural. Porém, segundo Gintis *et al* (2005), embora a cultura seja uma parte da explicação, é possível que a forte reciprocidade¹⁰ (*strong reciprocity*), assim como o altruísmo parental¹¹ (*kin altruism*) e o altruísmo recíproco¹² (*reciprocal altruism*), tenha um significativo componente genético. Nesse sentido, a co-evolução gene-cultura tem sido ativa quando se estuda o comportamento altruísta nos seres humanos.

De acordo com Gintis *et al* (2005), estudos arqueológicos sugerem que a espécie *homo sapiens* provavelmente não viveu em grupos formados exclusivamente por parentes próximos ou por vizinhos de longo prazo. Ao que parece, machos e fêmeas migravam para outros grupos a procura de companheiros, dando origem a consideráveis misturas entre os grupos. Nesse sentido, lidar com estranhos em relações de curto prazo talvez tenha sido uma característica comum da história evolutiva. Ademais, afirmam os autores, se os seres humanos raramente interagissem com estranhos, então nosso sistema emocional não deveria estar sintonizado com os graus de familiaridade – deveríamos tratar todos os indivíduos como vizinhos. Mas isto não parece ser verdade, pois que os sentimentos altruístas parecem ser menores na medida em que os graus de

¹⁰ A “forte reciprocidade” é um conceito que permanece efetivo mesmo em situações em que as interações são únicas. Forte reciprocidade é definida como uma predisposição a cooperar com outros, e punir, se necessário for, àqueles que violam as normas de cooperação, mesmo quando esses custos não sejam recuperados no futuro.

¹¹ O “altruísmo parental” é um comportamento altruístico cuja evolução é guiada pela seleção parental. Esta ideia é baseada na premissa que quanto maior for o grau de parentesco entre dois indivíduos, maior o compartilhamento genético. Sob esta ótica, os comportamentos que aumentem as chances de sobrevivência de outros indivíduos em detrimento àquele altruísta são mais frequentes entre parentes próximos.

¹² O “altruísmo recíproco” pode ser visto como um fenômeno de interação social em que um indivíduo faz um sacrifício para outro na esperança de um tratamento similar no futuro. Robert Triver introduz este conceito em 1971 num paper intitulado “The Evolution of Reciprocal Altruism”. Este tipo de comportamento, segundo o autor, pode surgir de causas evolucionárias.

parentesco se enfraquecem. Note, portanto, que, deste ponto de vista, a cooperação altruística é produto da evolução.

Organizações como igrejas, escolas, leis e estados nem sempre foram presentes na história da humanidade. Não havia, portanto, nenhum mecanismo institucional centralizado para fazer cumprir as normas. Nesse contexto, a forte reciprocidade evoluiu porque grupos com agente cooperadores (*strong reciprocators*) foram capazes de estabilizar as normas pró-sociais. Isto não seria possível apenas usando princípios de autointeresse, pois este gera aptidões para um indivíduo punir somente transgressões contra ele próprio (GINTIS *et al.*, 2005).

A quarta visão, defendida por Uslaner (2001) diz que a confiança é um valor moral derivada culturalmente. Dessa forma, o autor propõe estudar a *moralistic trust* cuja noção refere-se à fé em pessoas que não se conhece. É esse tipo de confiança, de acordo com o autor, que nos liga aos outros. A ideia central por trás da confiança enquanto um valor moral é “the belief that others share your fundamental moral values and therefore should be treated as you would wish to be treated by them” (USLANER, 2001, p. 5). Fukuyama (1996) diz que a confiança surge quando uma comunidade compartilha de um conjunto de valores morais de tal maneira que criam-se expectativas de comportamentos regulares e honestos. Neste aspecto, embora a visão de Fukuyama esteja mais associada àquela de natureza sociológica, é possível notar que o aspecto moral também permeia sua visão.

As pessoas não privilegiam apenas suas carteiras. Ou seja, os indivíduos fazem escolhas e tomam decisões com base em suas percepções sobre o que é justo e injusto. Para Fukuyama (1996), “confiança é a expectativa que nasce no seio de uma comunidade de comportamento estável, honesto e cooperativo, baseado em normas compartilhadas pelos membros dessa comunidade” (FUKUYAMA, 1996, p. 41). Vale ressaltar o aspecto moral levantado pelo autor, pois, na sua ótica, não basta que os indivíduos esperem comportamento regular. É preciso que esse comportamento seja honesto:

embora contratos e autointeresse sejam fontes importantes de associação, as organizações mais eficientes são baseadas em comunidades de valores éticos compartilhados. Essas comunidades não requerem contratos e medidas legais extensivos para a salvaguarda de suas relações, porque um

consenso moral prévio dá aos membros do grupo uma base para a confiança mútua (FUKUYAMA, 1996, p. 41).

A confiança enquanto um valor moral (*moralistic trust*), ao contrário da visão defendida pelos economistas (*strategic trust*), não é uma relação estratégica entre pessoas num contexto particular. Para Uslaner, “If the grammar of strategic trust is “A trusts B to do X” (Hardin, 1992, 154), the etymology of moralistic trust is simply ‘A trusts’.” (USLANER, 2001, p. 6).

Na mesma direção, Bjørnskov (2007) considera que a confiança generalizada, que é, na verdade, a *moralistic trust* no mundo real, surge quando estranhos compartilham de um conjunto de valores morais presente na sua comunidade. Tal como Fukuyama (1996) e Uslaner (2001), Bjørnskov (2007) acredita que isto cria um comportamento regular de comportamento honesto. Ou seja, “generalized trust differs fundamentally from particularized trust by being extended to people on whom the trusting part has no direct information” (BJØRNSKOV, 2007, p.2).

A ideia de tratar a confiança como defendida por Uslaner (2001) não implica que ela deixará de ser um valor, caso seja vista enquanto decorrente de uma relação evolutiva, por exemplo. A diferença entre as abordagens é que, no primeiro caso, sua origem é cultural, ao passo que, no segundo, ela é fruto de um processo evolutivo através da interação gene-ambiente. Contudo, vale dizer, muito menos preocupado estar-se, neste momento, com suas origens e muito mais com o fato de a confiança poder ser vista como um valor. Sobre este último aspecto, essas duas abordagens não necessariamente serão contraditórias.

Considerar a confiança como um valor, independente de sua origem - seja cultural ou fruto de um processo evolutivo – pode se uma ponte importante para ligá-la, ao menos parcialmente, às instituições informais. Ostrom (1998), por exemplo, considera que confiança, reciprocidade e reputação são normas sociais que são atributos de grupos de indivíduos. A ação coletiva, parcialmente decorrente destes elementos, depende da capacidade da elaboração e adaptação de regras comuns.

Ostrom (2005) sugere que os trabalhos empíricos na área da economia experimental desafiam a premissa que o comportamento humano é guiado inteiramente pelas sanções e induções materiais externas. Ao invés de assumir a existência de um único tipo de indivíduo maximizador de utilidade, a melhor forma de explicar o comportamento

humano é, segundo a autora, admitir que existem múltiplos tipos de indivíduos em muitas formas. Nesse sentido, estes trabalhos vão sugerir que em adição ao agente racional e egoísta neoclássico, existe também o comportamento dos *strong reciprocators*, os quais são motivados por preferências intrínsecas e *payoffs* materiais. Esses indivíduos frequentemente adotam estratégias de cooperação e punição condicional.

Ostrom & Ahn (2007) afirmam que as diferentes performances econômicas e políticas entre as nações não podem ser analisadas de modo satisfatório sem o estudo de fatores até então omitidos: confiança e normas de reciprocidade, redes e formas de engajamento cívico, bem como instituições formais e informais. Nesse sentido, eles defendem que a abordagem do capital social considera tais fatores como as causas do comportamento e dos resultados de ação coletiva.

Segundo Ostrom & Ahn (2007), as várias formas de capital social contribuem para resolver os problemas de ação coletiva porque quase sempre alcançam a confiança entre os atores. Nas palavras deles, “trust is the core link between social capital and collective action” (OSTROM & AHN, 2007, pg 8). Sob esta ótica, a confiança é alcançada quando indivíduos são recíprocos, estão ligados em redes uns com os outros, e estão inseridos em contextos institucionais que recompensam a honestidade.

Uma vez apresentadas as principais visões acerca da confiança, é importante identificar eventuais mecanismos que a relacionem com a democracia. Porém, ao que parece, a associação entre democracia e confiança não necessariamente obedece uma relação padrão. A ideia de que o desenvolvimento daria origem à democracia que, por sua vez, produziria relativamente altos níveis de confiança não parece ser o que de fato acontece, pois o nível de confiança interpessoal de uma sociedade “seems to reflect its entire historical heritage, of which her political institutions are only one component”(INGLEHART, 1999, p 93).

As instituições democráticas, segundo Inglehart (1999), não necessariamente produzem confiança interpessoal. Elas são apenas um dentre muitos fatores envolvidos no surgimento de uma cultura de confiança, a qual, segundo o autor, torna mais propícia a estabilidade da democracia, mas não necessariamente favorece ao seu surgimento. A despeito da associação entre desenvolvimento econômico e confiança, é possível notar

que países com baixa renda per capita como China e Índia, por exemplo, apresentam níveis de confiança interpessoal muito acima da média mundial. Inglehart (1999) estudou 18 sociedades em que mais de 35% da população afirma que a maioria das pessoas é de confiança. Destas, 13 são protestantes, 3 são influenciadas pelo confucionismo (dentre elas a China), 1 é predominantemente hindu e apenas 1 é de maioria católica. Das 10 sociedades com níveis mais baixos de confiança, 8 são predominantemente católicas, 1 é islâmica e outra é ortodoxa. Segundo o autor, quase todas as sociedades historicamente protestantes têm maiores níveis de confiança que as católicas. Bjørnskov (2007) não encontrou apoio para a ideia de que democracia, estado de direito e educação promovem confiança. Para o autor, a relação se dá em outra direção; ou seja, é mais provável que tais variáveis sejam o resultado de nações com elevado grau de confiança.

1.2.2 Confiança e performance econômica: mecanismos de transmissão e relações causais

Os eventuais efeitos da confiança sobre a performance econômica dos países serão apresentados a seguir. Vale ressaltar que apesar de ser vista como um elemento importante para as questões econômicas, Elster (1988) diz que a confiança não deve ser tratada como uma pedra angular da reforma econômica, mas sim como subproduto de um bom sistema econômico que pode torná-lo ainda melhor. Sem confiança e confiabilidade mútuas, as trocas ocorrem de forma muito custosa e isso prejudica o desempenho econômico. A preocupação com este elemento tem suas origens na ciência política, conforme alertou Algan & Cahuc (2010):

This idea has a long tradition in the political sciences since the seminal works by Edward C. Banfield (1958), Diego Gambetta (1988), James Coleman (1990), Avner Greif (1993), Robert D. Putnam (2000), Putnam, Robert Leonardi, and Raffaella Y. Nanetti (1993), and Francis Fukuyama (1995). This view has recently been restated by economists using questions on generalized trust from cross-country social surveys like the World Values Survey (see Rafael La Porta et al. 1997; Stephen Knack and Philip Keefer 1997; Guido Tabellini forthcoming) (ALGAN & CAHUC, 2010, p. 2060)

A principal consequência da ausência de confiança é o elevado custo das transações quando comparada a uma comunidade com elevado nível deste valor. Na sua ausência, a cooperação deverá ocorrer somente via sistema de regras que precisam ser negociados, acordados e litigiados. E isto, evidentemente, tem um custo que a sociedade com elevada confiança social não precisa arcar. De acordo com Schmidt (2003), em mercados complexos e especializados, em que há pequena probabilidade de repetidas interações, somente a confiança generalizada é capaz de lidar com a incerteza e informação imperfeita.

Ideias semelhantes são expostas por Pfister (2010). A autora afirma que a probabilidade de comportamento desonesto em transações comerciais é menor numa sociedade com elevada confiança, e, ademais, menos dinheiro é necessário para a proteção. Os contratos, por exemplo, não precisam cobrir todas as contingências e ser rigorosamente especificados. Em localidades marcadas pelo elevado nível de confiança, conforme alertado por Whiteley (2000), a probabilidade de disputas legais decresce, e isto reduz os encargos de execução e o policiamento dos acordos. Os administrados também podem poupar dinheiro na monitoração dos seus empregados, pois estes tendem a ser mais fiéis.

Sociedades com altos níveis de confiança social têm normas mais poderosas de reciprocidade generalizada e cooperação. Segundo Uslaner (2003), a confiança nos faz olhar para além dos nossos semelhantes. Além disso, ela faz com que as pessoas adotem papéis ativos em sua comunidade. Para aquele autor, enquanto a confiança particularizada leva as pessoas a se afastar da vida cívica, a confiança generalizada molda o comportamento moral. Deste ponto de vista, nenhuma outra variável afeta tantos tipos de ação coletiva quanto a confiança generalizada. Em suma, “trust plays a key role in creating a vibrant community”, pois “when people trust each other, they are more likely to take an active role in their community. Active and virtuous people overcome collective action problems more readily”. (USLANER, 2003, p 130).

Uma série de trabalhos empíricos sugere que a confiança tem impacto positivo sobre o crescimento econômico: Knack & Keefer (1997), La Porta *et. al* (1997), Whiteley (2000), Beugelsdijk & van Schaik (2005), Bjornskov (2007), Ahlrup *et. al* (2009), Dincer & Uslaner (2007), dentre outros. Dearmon & Grier (2009) apontam alguns mecanismos através dos quais a confiança pode acelerar o desenvolvimento. O primeiro

ocorre através dos ganhos de eficiência dos investimentos que podem ocorrer devido à redução nos custos de transação e aumento do compartilhamento de informações. Em segundo lugar, alta confiança permite que os empresários gastem menos tempo para monitorar seus empregados; isto implica em mais tempo disponível para planejar projetos, os quais, quando executados, aumentam a taxa de acumulação do capital físico. Por fim, o capital social pode elevar a eficiência do capital humano, porque altos níveis de confiança expandem o compartilhamento de informações que permitem acelerar a disseminação de novas pesquisas e idéias; ademais, num contexto de elevada confiança, facilita-se a formação de grupos e a coordenação necessária para a realização de projetos de larga escala em pesquisa e inovação.

A confiança interpessoal, de acordo com Knack & Keefer (1997) “provide an imperfect substitute for government-backed property rights or contract enforcement where governments are unable or unwilling to provide them.” (KNACK & KEEFER, 1997, p. 1253). Em sociedades com tais características, os *policy makers* são mais confiáveis e, portanto, os agentes tomam decisões de investimentos voltados para o longo prazo. Além do mais, sociedades marcadas pela confiança devem ter maiores incentivos à inovação, bem como para acumular capital físico e ter mais retorno com a acumulação de capital humano.

Uslaner *et al.* (2007) estimaram uma regressão para regiões dos EUA entre 1990 e 2000 para investigar o papel da confiança sobre o crescimento econômico. Eles perceberam que um aumento de 10% no indicador de confiança aumenta a taxa de crescimento da renda per capita em 0,5% e em 2,5% a taxa de crescimento do emprego ao longo da década.

Na mesma direção, Pfister (2010) estima um painel de dados com efeitos aleatórios cuja variável dependente é a taxa de crescimento do PIB real per capita. Seu modelo sugere que o aumento de 1% no nível de confiança eleva o nível de renda per capita em 3.4%. Deve-se ressaltar que neste trabalho o efeito da confiança social sobre o PIB per capita mostrou-se robusto. Pfister (2010) divide a amostra entre países desenvolvidos e em desenvolvimento e conclui que a confiança afeta as taxas de crescimento positiva e significativamente apenas para as nações mais desenvolvidas.

Zak & Knack (2001) realizaram testes empíricos considerando vários países entre 1970 e 1992. Eles verificaram que o investimento é alto onde i) a renda é alta; ii) o preço do investimento é relativamente baixo; e iii) a confiança é alta. Segundo os autores, um aumento de 7% no indicador da confiança promove efeito semelhante de 1% na razão investimento/PIB. Quando a variável dependente é a taxa de crescimento do PIB per capita, nota-se que um aumento de 15% o indicador da confiança tem impactos positivos de 1% no PIB.

Bjørnskov (2003) percebe que a confiança afeta diretamente o estado de direito e a escolaridade. Esses dois elementos, segundo o autor, afetam a taxa de crescimento e a taxa de investimento, respectivamente. Ele cita Arrow (1972) quando este sugere que em países com alta confiança os burocratas são mais propensos a honrar os contratos sociais implícitos. Algan & Cahuc (2010) também citam Arrow para dizer que muito do atraso econômico pode ser explicado pela falta de confiança mútua:

Virtually every commercial transaction has within itself an element of trust, certainly any transaction conducted over a period of time. It can be plausibly argued that much of the economic backwardness in the world can be explained by the lack of mutual confidence (ARROW, 1972 *apud* ALGAN & CAHUC, p. 2060, 2010)

Quem vive em sociedades com altos níveis de confiança interpessoal não precisa gastar tanto para se proteger de possíveis explorações. Além do mais, eventuais litígios podem ser menos frequentes. Ora, se os empresários gastam mais tempo e recursos para elaborar e monitorar os contratos, bem como fiscalizar de empregados e fornecedores, menos tempo e recursos estarão disponíveis para investir em inovação, por exemplo (KNACK & KEEFER, 1997).

La Porta *et al.* (1997) defendem que sociedades com altos níveis de confiança permitem com que os agentes econômicos escrevam contratos mais curtos que abrangem apenas amplas contingências. Tal argumento é consistente com os resultados encontrados por Dearmon & Grier (2009) em que há uma relação positiva entre investimento e confiança numa série de regressões. Para Bjørnskov & Méon (2010), uma das interpretações possíveis para esses resultados é que a qualidade do investimento é maior em sociedades com elevado nível de confiança. Isso levaria, além da acumulação de capital físico e humano, a ganhos de produtividade.

Os benefícios econômicos da confiança são amplamente reconhecidos, segundo Alesina & Ferrara (2000). Para os autores, quando as pessoas confiam umas nas outras os “transaction costs in economic activities are reduced, large organizations function better, governments are more efficient, financial development is faster” (ALESINA & FERRARA, 2000, p. 1). Os benefícios da confiança também foram expostos por Knack (1999). Este autor também avalia que sociedades com alto nível de confiança alcançam maior nível de crescimento econômico devido aos baixos custos de transação. Deve-se ressaltar que os custos de transação, segundo Bjørnskov (2007), diminuem as taxas de investimento.

Because trust reduces the cost of transactions (ie less time is spent investigating one's broker), high trust societies produce more output than low trust societies. A fortiori, a sufficient amount of trust may be crucial to successful development. (ZAK e KNACK, 2001, p. 296)

Knack (2002) percebe que, além de afetar o capital humano, a confiança influencia a governança. Isto é coerente com as estimações feitas por Bjørnskov (2007) em que ele percebe que a confiança exerce uma influência indireta sobre a taxa de investimento. Seu argumento é que ela afeta a escolaridade, que torna a produção mais eficiente e, portanto, induz a mais investimentos. Ademais, o capital humano leva a aumentos da taxa de inovação e difusão tecnológica.

Schmidt (2003) também concorda que a confiança promove crescimento e desenvolvimento econômico ao estimular a acumulação e a eficiência dos capitais físicos e humanos. Ademais, ela acelera a difusão de tecnologias e melhora o funcionamento de instituições legais, políticas e sociais. Tendo em vista que as relações pessoais são fundamentais para a difusão de novas ideias, é razoável supor que locais cujo nível de confiança é mais elevado as difusões tecnológicas tendem a ser facilitadas. A autora aponta que existem fortes evidências que os países com altos níveis de confiança são mais receptivos às tecnologias de informação e de telecomunicação. No entanto, suas estimativas empíricas sugerem que a relação entre confiança e inovação é fraca.

Bjørnskov & Méon (2010) tentam avaliar se existe alguma relação entre confiança e o fator total de produtividade. Do ponto de vista teórico, os autores apontam que a

confiança poderia capacitar a cooperação e reduzir o comportamento *rent-seeking*. Isto, portanto, contribuiria para o aumento do fator total da produtividade. Além disso, eles propõem outros dois canais de transmissão desses efeitos: i) mecanismos diretos através dos efeitos positivos do comportamento pro-social, melhorando o fluxo de informações; e ii) mecanismos indiretos que associam a confiança social a melhores instituições formais.

As estimações de Bjørnskov & Méon (2010) mostram que quando não se controla por variáveis institucionais, a confiança afeta positiva e significativamente o nível, bem como o crescimento da produtividade total do fator. Todavia, quando se impõe o controle pela qualidade econômica-jurídica institucional, o parâmetro da confiança passa a ser não significativo do ponto de vista estatístico. Isto sugere que o impacto da confiança sobre a produtividade pode, de fato, ser mediado pela qualidade das instituições econômicas-jurídicas. No entanto, nenhuma das variáveis que capturam qualidade das instituições políticas foi significativa.

É importante ressaltar que, embora a confiança seja um valor relativamente estável ao longo do tempo, ela está sujeita a mudanças. Por exemplo, modificação na composição demográfica de uma sociedade e a idade dos indivíduos pode afetá-la. Além disso, como os descendentes dos imigrantes exibem níveis de confiança similares aos habitantes do seu país de origem, a migração também pode alterar o padrão da confiança.

Butler *et al.* (2009) mostram que efeito da confiança sobre o nível de renda é na forma de U invertido. Sua principal conclusão é que a relação entre confiança e performance econômica não necessariamente é monotonica. Assim, confiar demais poderia ter consequências negativas.

Dentre os mecanismos de transmissão através dos quais a confiança pode afetar a performance econômica está o mercado financeiro. Guiso, Sapienza & Zingales (2008) mostram que as pessoas com menor nível de confiança em seus bancos foram os primeiros a retirar sua poupança durante a crise de 2008. Note, pois que o déficit de confiança nos intermediários financeiros pode favorecer o aparecimento de crises financeiras.

Hall & Jones (2009) mostram como confiança e fator total de produtividade (FTP) estão associados numa amostra de 62 países. Segundo eles, cerca de um terço da variação entre os países no FTP está associado a diferenças no nível de confiança entre as nações. Da mesma forma, parece haver uma relação bem próxima entre confiança e inovação – esta última medida pelas despesas em pesquisa e desenvolvimento. Deve-se ressaltar que a relação estatisticamente significativa permanece mesmo após o controle por outras variáveis como PIB inicial, educação e densidade populacional. A literatura sugere que dois fatores podem explicar este fato: a organização das firmas e seu grau de descentralização.

Ao facilitar a cooperação entre pessoas desconhecidas, a confiança favorece a emergência e o crescimento de organizações públicas e privadas (Fukuyama, 1996, La Porta *et al.*, 1997, Bertrand & Schoar, 2006). Ademais, ela contribui à descentralização das decisões dentro da organização, permitindo melhor adaptação às alterações no ambiente. Cingano & Pinotti (2012) encontram empiricamente a associação entre confiança e descentralização em grandes empresas em regiões da Itália. Argumentos semelhantes são apresentados por Bloom *et al* (2010), os quais acreditam que a confiança melhora a produtividade na medida em que favorece a descentralização das firmas.

Os autores argumentam, ainda, que países com elevado nível de confiança têm maiores níveis de relação cooperativa entre trabalhadores e empregadores. Além disso, os sindicatos têm mais membros quando a confiança é alta. Não se deve perder de vista que essas organizações podem melhorar a qualidade das relações de trabalho, e, conforme alertaram Black & Lynch (2001), as firmas cujos trabalhadores têm representação sindical são mais capazes de se adaptar a novos métodos administrativos, bem como de ter uma relação de trabalho mais cooperativa e melhor produtividade.

Segundo Ostrom (1990), a regulação tem melhor chance de favorecer a cooperação quando ela é decidida por uma resolução compartilhada, e não imposta. Para Aghion *et al* (2011), uma relação de trabalho marcada pela desconfiança leva à uma baixa sindicalização por um lado, e alta demanda para a regulação direta do estado, por outro.

Esta seção apresentou alguns trabalhos empíricos que associam confiança e crescimento econômico. Conforme pôde ser visto, são vários os mecanismos de transmissão a partir

dos quais ela pode funcionar. O próximo passo é tentar identificar como a confiança eventualmente influencia os efeitos da democracia sobre a performance econômica.

Quadro 2: Principais conclusões sobre os efeitos da confiança sobre o crescimento

Autores	Principais conclusões
Dearmon & Grier (2009)	Confiança estimula o crescimento através dos ganhos de eficiência dos investimentos devido à redução nos custos de transação; eficiência do capital humano; influência na taxa de acumulação de capital físico.
Knack & Keefer (1997)	Sociedades marcadas pela confiança devem ter maiores incentivos à inovação, bem como para acumular capital físico e ter mais retorno com a acumulação de capital humano.
Uslaner <i>et al.</i> (2007)	Aumento de 10% no indicador de confiança aumenta a taxa de crescimento da renda per capita em 0,5%
Pfister (2010)	Aumento de 1% no nível de confiança eleva o nível de renda per capita em 3.4%.
Zak e Knack (2001)	Um aumento de 7% no indicador da confiança promove efeito semelhante de 1% na razão investimento/PIB; aumento de 15% o indicador da confiança tem impactos positivos de 1% no PIB
Bjørnskov (2003)	A confiança afeta diretamente o estado de direito e a escolaridade.
Porta <i>et al.</i> (1997)	Sociedades com altos níveis de confiança permitem com que os agentes econômicos escrevam contratos mais curtos que abrangem apenas amplas contingências
Bjørnskov & Méon (2010)	A qualidade do investimento é maior em sociedades com elevado nível de confiança. Isso levaria, além da acumulação de capital físico e humano, a ganhos de produtividade. A confiança reduzir o comportamento <i>rent-seeking</i> e melhora o fluxo de informações.
Alesina & Ferrara (2000)	A confiança reduz custos de transação, acelera o desenvolvimento financeiro e contribui para a eficiência do governo.
Knack (2002)	Além de afetar o capital humano, a confiança influencia a governança.
Bjørnskov (2007)	A confiança afeta a escolaridade, que torna a produção mais eficiente e, portanto, induz a mais investimentos.
Butler <i>et al.</i> (2009)	A relação entre confiança e performance econômica não necessariamente é monotônica. Confiar demais pode ter consequências negativas.
Hall & Jones (2009)	Cerca de um terço da variação entre os países no fator total de produtividade está associado a diferenças no nível de confiança entre as nações
Bloom <i>et al.</i> (2012)	A confiança melhora a produtividade na medida em que favorece a descentralização das firmas.

Fonte: Elaboração Própria

1.3 Por que confiança e democracia?

A confiança é talvez o elemento mais importante do capital social, o qual, por sua vez, pode interferir nos efeitos da democracia sobre a performance econômica. Segundo Paxton (2002), o interesse no estudo conjunto desses temas ocorre, principalmente, devido à tradição teórica que sugere que uma vigorosa vida associativa é benéfica para a criação e manutenção da democracia. Para a autora, a ideia de que a interação entre os cidadãos estimula tanto a comunidade cívica quanto a democracia é creditada a autores como Tocqueville (1835, 1840), Ferguson (1767) e Montesquieu (1748).

Putman (1993) define capital social como as características da organização social, tais como confiança, normas e redes que podem melhorar a eficiência da sociedade ao facilitar às ações coordenadas. Nesta perspectiva, pode-se afirmar que o capital social é formado a partir de elementos como cooperação, solidariedade, reciprocidade e confiança, bem como a capacidade das pessoas trabalharem juntas e em grupos. Sob esta ótica, os valores cívicos favoreceriam o associativismo, e as organizações reforçariam as relações de cooperação entre os cidadãos ao passo que estimulariam a confiança. Para Putnam (1993), a alta densidade de associações, bem como a existência de relações sociais baseadas na reciprocidade seriam as principais premissas de uma democracia vital e engajamento cívico efetivo.

Segundo Rennó (2001) a confiança é um dos mais importantes valores associados ao comportamento político. A ideia é que quanto “mais confiança existe, mais associativa a sociedade, mais politicamente envolvido o cidadão e mais estável a democracia” (RENNÓ, 2001, p. 34):

Uma pessoa confia em outra porque tem certas expectativas sobre o modo como essa outra pessoa vai reagir. Nesse sentido, a confiança reforça a ação coletiva e a cooperação, porque se baseia em expectativas da continuidade de padrões de comportamento estabelecidos e repetitivos (RENNÓ, 2001, p. 36)

Boix & Posner (1998) sugerem uma série de canais através dos quais o alto nível de cooperação se traduz em boas instituições. Num primeiro momento, eles avaliam que a efetividade das instituições políticas repousa sobre a habilidade dos cidadãos em escolher e manter representantes governamentais responsáveis. Neste contexto, densas redes de associações voluntárias fornecem uma espécie de fórum para que os cidadãos

discutam questões relativas à sociedade e aos interesses e demandas comuns. Dessa forma, o capital social produzirá boa governança na medida em que torna os cidadãos consumidores sofisticados de política.

Um segundo argumento é que o capital social pode provocar uma mudança mental nos cidadãos, gerando elevado senso de valores orientados para a comunidade ao invés dos interesses pessoais (BOIX & POSNER, 1998). Porém, é preciso lembrar que melhorias para a sociedade têm sempre um custo. É exatamente este canal que pode fazer minar o crescimento. Num país democrático com elevado nível de confiança social, os indivíduos podem fazer grandes pressões para políticas distributivas ou voltadas ao aumento de direitos sociais. Se isto ocorrer à custa do investimento, então as taxas de crescimento podem ser minoradas.

Note, mais uma vez, que num ambiente democrático, muita confiança pode prejudicar o desempenho econômico. Sob esta ótica, democracia e confiança funcionariam como uma espécie de bens substitutos. Esta ideia se aproxima das suspeitas encontradas por Algan & Cahuc (2013). Os autores fazem uma interação entre confiança e PIB inicial per capita, e este parâmetro mostra que a confiança tem um efeito mais forte sobre o crescimento em países mais pobres, os quais carecem que mercados de crédito, bem como de garantias claras no direito de propriedade. Em outras palavras, eles sugerem que a confiança é mais importante quando as instituições formais são fracas. A limitação, aqui, está no fato dos autores julgarem as instituições a partir do nível de renda dos países.

A despeito destas considerações, não se deve perder de vista a possibilidade de haver alguma complementaridade entre confiança e democracia. A primeira, por exemplo, reduz os custos de regulação por parte do governo. Investir menos recursos para os mecanismos de *enforcement* implica em mais recursos disponíveis para modernizar a administração. Assim, as instituições políticas poderiam ser mais eficientes, inclusive com a redução do comportamento oportunista dos burocratas.

Para Paxton (2002), o capital social pode afetar a democracia em duas maneiras. A primeira é que ele ajuda a criação da democracia em países não democráticos. A segunda é que o capital social pode ajudar a manter ou melhorar a democracia já existente, criando espaços de discussões que se oponham aos governos

antidemocráticos. Ademais, movimentos sociais ativos podem mobilizar a ação coletiva. Nesse sentido, a autora sugere que há indícios de que o capital social teve papel relevante na criação da democracia no leste europeu. Deve-se ressaltar, ainda, que os laços sociais e a confiança ajudam a manter a democracia, pois afetam a quantidade e a qualidade da participação política dos cidadãos.

Through participation in trusting associations, individuals may experience changes in their values, preferences, and capacity to act. They should participate more in the democratic process, and the quality of their participation should increase (PAXTON, 2002, p. 259).

A autora ainda considera que a confiança é importante num contexto democrático porque neste sistema os indivíduos devem estar dispostos a colocar o poder político na mão de outras pessoas. Quando o nível de confiança é baixo, os cidadãos talvez não estejam dispostos a entregar o poder político àqueles com visões opostas. Isto significa que uma democracia com elevado nível de confiança social tende a ser, *ceteris paribus*, menos instável.

Aghion *et al.* (2010) sugerem que um governo eleito democraticamente poderia criar instituições reguladoras para facilitar as transações numa hipotética sociedade cuja marca é o baixo nível de confiança social. Porém, segundo o autor, isso pode dar origem a corrupção devido a pequena proporção de indivíduos que confiam nos seus pares. Dessa forma, Algan & Cahuc (2013) asseguram que desconfiança e corrupção se retroalimentam e levam a um equilíbrio ruim caracterizado por baixa produção e uma regulação onerosa.

Pelas suas próprias características, o nível de confiança interpessoal pode fazer com que a democracia produza efeitos diversos sobre a performance econômica dos países. Além do mais, como suposto, o capital social pode capturar uma série de características dos cidadãos como valores morais e éticos, os quais podem ser refletidos em normas de comportamento, hábitos de conduta etc. Se isto for observado empiricamente, então o nível de confiança acaba por cumprir um duplo papel nos modelos a serem estimados. O primeiro é refletir sua natureza específica, e o segundo é representar, ao menos em parte, um conjunto de instituições informais. O capítulo seguinte visa verificar esta última questão.

2. Determinantes da confiança: uma abordagem hierárquica

Ao longo do primeiro capítulo procurou-se apresentar os argumentos teóricos que justificam esta tese. Em grandes linhas, foi mostrado que existem divergências, tanto do ponto de vista teórico quanto empírico, em relação aos efeitos da democracia sobre o crescimento econômico. Acredita-se que estes resultados decorrem do fato de que os trabalhos sobre o tema desconsideram o papel das instituições informais, e da confiança em particular.

Esta última, ao aumentar a probabilidade de gerar ações coletivas poderá, num contexto democrático, afetar as conseqüências da democracia sobre a performance econômica. Tendo em vista a relevância deste elemento para os propósitos deste trabalho, é importante estudá-lo mais objetivamente. Neste segundo capítulo quer-se, então, investigar os determinantes da confiança e verificar, especialmente, se ela apresenta alguma relação com questões associadas a algum conjunto de valores. Isto acontece porque parte-se do princípio de que compartilhar valores pode aumentar a probabilidade de gerar ações coletivas.

Estudar os determinantes da confiança não é uma abordagem inovadora. Contudo, a diferença, aqui, está no método proposto de investigação: a análise multinível. No momento oportuno, procurar-se-á justificar a utilização do método, bem como as limitações que dele decorrem.

2.1. Os determinantes da confiança: estudos empíricos

Metodologicamente, existem três principais formas de estudar os determinantes da confiança. A primeira é através de jogos experimentais em que indivíduos, geralmente estudantes de alguma universidade, são convidados a realizar jogos. A partir dos movimentos dos participantes durante a atividade, é possível definir quais características individuais aumentam a probabilidade do agente adotar um comportamento de confiança. A segunda é estimar um *logit* através de dados coletados pela *World Values Survey* (WVS) ou de pesquisas semelhantes, tais como a *General Social Survey* e *Latinobarometro*. Essas organizações realizam *surveys* em vários países com o objetivo de estudar os valores dos indivíduos. Dentre as perguntas abordadas,

uma serve de medida para a confiança: “*Geralmente falando, você diria que a maioria das pessoas é de confiança ou que é preciso ter cuidado ao lidar com elas?*” A variável resposta binária permitirá a estimação do *logit* acima citado. Por fim, outro conjunto de trabalhos agrega os dados de confiança a partir WVS e estima regressões cuja variável dependente é o percentual de indivíduos por país que respondeu que “a maioria das pessoas é de confiança”. Diante do exposto, serão apresentados os principais trabalhos que se propõem a estudar os determinantes da confiança.

Alesina *et al* (2000) afirmam que a teoria que investiga os determinantes da confiança é imprecisa. Primeiramente, confiar nos outros pode ser uma atitude moral ou cultural. Em segundo lugar, como a confiança pode ser baseada em experiências passadas, se o indivíduo foi magoado em relações anteriores, ele tenderá a confiar menos. Da mesma forma, se um grupo sente-se discriminado, seus membros não devem esperar receber tratamento justo no futuro e, assim, irão confiar menos. Em terceiro lugar, é razoável pensar que os indivíduos confiam mais em seus semelhantes: membros da família, da mesma classe social, grupo étnico ou racial. Quarto, as pessoas podem confiar mais naquelas com quem tiveram longa interação, pois um comportamento esporádico tem menores chances de conduzir à confiança no sentido de que não se pode esperar uma atitude cooperativa. Quinto: instituições legais, segundo os autores, podem afetar a confiança - em uma comunidade onde o comportamento criminal é perseguido, as pessoas se sentem mais protegidos contra comportamentos não cooperativos e, assim, confiam mais.

Utilizando dados para os EUA, entre 1974 e 1994¹³, Alesina & Ferrara (2000) acharam os principais fatores que reduzem a confiança, a saber: i) uma recente história de experiência traumática; ii) pertencer a um grupo que historicamente se sentiu discriminado; iii) ser economicamente mal sucedido em termos de renda e educação; e iv) viver em uma comunidade radicalmente “misturada” e/ou com alto grau de desigualdade de renda. Os resultados mostram que os cinco estados americanos com maior nível de confiança são todos muito homogêneos em termos de composição étnica e racial, e, ademais, mostraram relativamente menor grau de desigualdade. Por outro lado, entre os cinco estados com menor nível de confiança, todos possuem uma

¹³ Os dados foram obtidos a partir da General Social Survey.

população fragmentada do ponto de vista étnico e racial. Além disso, são marcadas por uma distribuição de renda muito desigual.

Lena Pfister (2010) diz que existem duas diferentes ideias sobre como o nível de confiança é determinado. A primeira é que confiar (ou não) num indivíduo depende do seu redor, bem como das experiências vividas. Nesse contexto, pessoas mais bem educadas e com elevada renda apresentariam maior nível de confiança social, pois teriam mais experiências positivas na vida. A segunda ideia, por sua vez, considera que a confiança é algo que aprendemos com nossos pais, e, depois de obtida, será mais ou menos determinada se nenhuma experiência traumática acontecer. Esta última noção percebe que tal variável é um valor moral, e, como qualquer valor moral, ela é mais ou menos estável ao longo do tempo.

Ao investigar os determinantes da confiança, a autora supracitada verificou que a probabilidade de confiar nas pessoas é menor entre as mulheres e os negros. A idade, por sua vez, tem um efeito positivo, mas decrescente. Além do mais, os entrevistados cujos descendentes imigraram de um país pós-comunista tendem a confiar menos nos outros. Este estudo de Pfister (2010) é realizado a partir de dados da *World Values Survey* (WVS) e da *General Social Survey* (GSS). Ela estima um *logit* para verificar a probabilidade dos indivíduos responderem que “a maioria das pessoas é de confiança”.

Knack & Keefer (1997), Zak & Knack (2001) e Uslaner (2002) acham que a desigualdade de renda é a mais robusta determinante da confiança. Knack & Keefer (1997) e Knack (2002) argumentam que confiança é criada no sistema educacional, pois ela torna os indivíduos melhor informados e mais conscientes das consequências das ações tomadas por eles e pelos outros. Além disso, a escolaridade pode ter um efeito sobre a socialização, pois dá aos jovens uma atitude positiva em direção aos estranhos.

Bjørnskov (2012)¹⁴ verifica que sociedades pós-comunistas têm experimentado níveis decrescentes de confiança após a queda do regime. Ele afirma que a confiança generalizada pode realmente ser tratada como uma característica *time-invariant* das culturas nacionais. Ademais, a estabilidade observada desta variável sugere que ela é relativamente insensível aos fenômenos transitórios. O autor verifica que um choque negativo de um desvio padrão no indicador da desigualdade de renda, gera um aumento

¹⁴Bjørnskov (2012) calcula o percentual de entrevistados por países que afirmaram que a maioria das pessoas é de confiança - esta é a sua variável dependente

do desvio padrão da confiança generalizada entre 35% e 40%. Berggren & Jordahl (2006) sugerem que o estado de direito, na medida em que protege os agentes de efeitos adversos, poderia fazer com que as pessoas tenham mais confiança.

Em locais com alta desigualdade, a confiança tende a ser menor por dois motivos. Primeiramente, aqueles que estão na distribuição mais baixa tendem a ter menos otimismo em relação ao futuro, e menos otimismo significa menos confiança. Em segundo lugar, as pessoas em diferentes extratos econômicos não compartilham as perspectivas de um destino comum e, assim, tendem a confiar menos nos outros (USLANER *et al*, 2005).

Ao contrário de estudos anteriores, Bjørnskov (2012) percebeu que a diversidade étnica não exerce um efeito significativo no nível de confiança. Também não foi possível apoiar a ideia de que este nível também seja maior em países mais ricos. Em parte, isso corrobora trabalhos anteriores de Uslaner (2002) quando este afirma que não importa quão rico o país é, mas quão equitativa é a distribuição de sua renda:

the distribution of resources in society also shapes generalized trust, for two reasons. First, optimism for the future makes less sense when there is more economic inequality. People at the bottom of the income distribution will be less sanguine that they too share in society's bounty. (...) We have less faith in the future because economic inequality has grown dramatically over the past four decades (USLANER, 2001, p. 27)

Bjørnskov (2012) não encontrou apoio para a ideia de que democracia, estado de direito e educação promovem confiança. Isso sugere que não são as instituições, mas os valores individuais e a desigualdade que mais importam para explicar o nível de confiança individual. Se ela é um valor moral, como sugerido por Uslaner (2001), então não parece surpreender o fato de que variáveis institucionais não sejam significativas para explicá-la. Este autor afirma que “we can't say that moralistic trust depends upon democracy, because this type of trust does not logically depend upon democratic governance” (USLANER, 2001, p18). Em outro momento, ele reafirma sua posição ao defender que “Democracy is no guarantee of either trust or a vibrant community” (USLANER, p. 143, 2003). Isto ocorre porque esse tipo de confiança, segundo ele, tem origem nos ensinamentos dos pais, os primeiros professores da moralidade.

Na mesma direção, Inglehart (1999) diz que a democracia não pode gerar confiança, mas regimes autocráticos podem destruí-la. Além disso, segundo o autor, é errado dizer que a democracia **depende** da confiança, a qual pode ser muito baixa, e, mesmo assim, coexistir com governos democráticos.

Esta ideia também parece estar de acordo com os resultados apresentados por Alesina *et al* (2000). Os autores perceberam que as correlações entre confiança interpessoal e em diversas instituições são fracas. Sobre esse aspecto eles afirmam que “this is not too surprising because trusting an institution is quite a different thing from trusting a person: for instance, trusting an institution like trade unions may be correlated with political beliefs, while trusting others should be less so” (ALESINA *et al*, pg 7, 2000).

Conforme se poderá verificar no modelo empírico que será apresentado nesse capítulo, algumas variáveis de natureza institucional serão levadas em conta com vistas a examinar essas questões. Se o raciocínio de Uslaner (2001) estiver correto, tais variáveis não devem ser estatisticamente significativas, pois para ele existem poucas razões para presumir que o *enforcement of laws* promova confiança. A coerção pode aumentar o cumprimento da lei, mas não necessariamente tornará o indivíduo mais confiante.

Segundo Uslaner (2001), as pessoas mais otimistas, mais felizes com sua vida pessoal, que acreditam serem donos do próprio destino e que são mais tolerantes com as diferenças, são também aqueles que mais confiam nos outros. Os pessimistas podem superestimar a probabilidade de uma experiência ruim com um estranho e, dessa forma, perder a oportunidade de realizar uma troca mútua que poderia ser benéfica. Uslaner (2001) ainda afirma que a confiança depende primariamente do otimismo¹⁵, mas este também depende da fé generalizada nos outros. Apesar de ser uma relação recíproca, o autor defende que o impacto do otimismo sobre a confiança é substancialmente maior:

¹⁵ Através de uma pesquisa empírica para os Estados Unidos (com dados de 1971¹⁵ e 1987¹⁵) ele percebeu que as medidas de otimismo e controle estão entre as mais importantes determinantes da confiança generalizada. As pessoas mais otimistas tem 36% a mais de probabilidade de confiar nos outros do que as pessoas pessimistas. Curioso notar que as pessoas mais prósperas (aquelas de renda familiar relativamente elevada, que possui casa própria, cujos pais eram bem de vida, tem poupança e um plano de pensão etc.) são 2% menos prováveis de confiar nos outros. Para Uslaner é a visão de mundo e não os recursos que determinarão se um agente confia ou não nos outros. Além disso, para ele, o otimismo mais que as experiências de vida formam a confiança interpessoal.

Optimism leads to generalized trust, which promotes civic activism, which creates a prosperous community, leading to increasing optimism. Pessimistic people trust only their own kind (...) Optimism stands at the beginning and end of the causal chain. For Putnam, it is only the end product (USLANER, p 138, 2003)

Parece razoável imaginar que as pessoas são mais propensas a confiar em quem pensa como elas, pois, neste caso, eles têm maior probabilidade de compartilhar dos mesmos valores. Assim, “we are most likely to trust people from our race, our ethnic group, or our religious denomination—or any other group with which we strongly identify” (USLANER, p. 21, 2001).

É possível ainda que ao interagir com outrem, os indivíduos passem a ter mais confiança. Sobre esta idéia, Stolle (1998) afirma que “[T]he development of interpersonal trust and cooperative experiences between members tends to be generalized to the society as a whole” (Stolle, 1998 *apud* USLANER, 2001, p. 29). Putnam compartilha da mesma ideia e defende que caminhar com pessoas como nós aumenta a probabilidade de confiar em pessoas diferentes de nós.

Inglehart (1999) também aponta alguns elementos que acredita estarem associados à confiança. O autor sugere que as pessoas mais educadas e com sentimentos pós-materialistas tendem a acreditar que a maioria das pessoas é de confiança. Ademais, ele nota que o nível de democracia não tem efeitos significativos sobre ela. Isso corrobora trabalhos já citados anteriormente, os quais afirmam que não são as instituições os determinantes mais importantes da confiança. Embora o nível de desenvolvimento seja positivo e significativo, as variáveis relacionadas à religião explicam a maior parte da variância. O autor avalia que a frequência em igrejas tem diminuído em muitos países do mundo, e, portanto, a influência da religião talvez seja menos importante hoje do que foi há décadas atrás. Todavia, dado que as práticas religiosas foram muito relevantes, os indivíduos ainda compartilham determinados valores associados à religiosidade. Note, pois, que valores religiosos podem ser mais relevantes na compreensão dos determinantes da confiança do que os aspectos institucionais dos países.

Smith (2008) estuda os determinantes da confiança através de experimentos em laboratório¹⁶. Essa abordagem é baseada em jogos que geralmente são realizados entre

¹⁶ Segundo o autor, a vantagem de usar métodos experimentais para estudar os determinantes da confiança é que recompensas monetárias podem ser ligadas às tomadas de decisão dos agentes, criando,

estudantes de alguma universidade. O objetivo é analisar quais as características dos indivíduos mais contribuem para explicar o comportamento de confiança que eles adotam durante a realização do experimento. O autor percebeu que a desigualdade de renda e a identidade de grupo afetam adversamente a confiança.

Utilizando metodologia similar, McLeish & Oxoby (2007) sugerem que a cooperação é maior quando as pessoas fazem parte de um mesmo grupo. Além disso, eles perceberam que o desejo de punir alguma injustiça é também maior quando um indivíduo recebe tratamento injusto por parte de um parceiro do mesmo grupo. Dessa forma, o estudo dos autores implica que a heterogeneidade é um importante determinante do comportamento em situações experimentais.

Diversos trabalhos seguem essa linha metodológica: Cox (2004), Kiyonari *et al.* (2006), Berg *et al.* (1995), Snijders & Keren (1999), Dufenberg & Gneezy (2000), Ashraf *et al.* (2006), Ortmann *et al.* (2000), Eckel & Wilson (2004), Sutter & Kocher (2007), Fehr & Fischbacher (2005), dentre outros. Note, pois, que é possível estudar os determinantes da confiança através de experimentos diretos. A metodologia experimental tem a vantagem de observar a atitude dos indivíduos e não apenas suas respostas quando diante de um questionário.

São vários os trabalhos tentaram investigar os determinantes da confiança, e a maioria deles utiliza uma base de dados proveniente de *surveys*. Suas conclusões alertam para a relevância não apenas de variáveis individuais, como também de elementos contextuais, para se entender a variável em questão. Dessa forma, é preciso reconhecer que assumir um lado neste debate, sobre os determinantes da confiança, impede que se enxergue o problema em sua totalidade. Ou seja, tanto a abordagem psicológica quanto a sociológica ajuda na compreensão deste processo, e restringir o estudo ou apenas ao campo individual ou apenas ao aspecto contextual fará a análise incompleta. Assim, valores individuais e características contextuais, como desigualdade social e qualidade das instituições, devem ser consideradas conjuntamente. Contudo, como será explicado a seguir, talvez a melhor forma de incluir variáveis de primeiro e de segundo nível seja através da abordagem hierárquica. O quadro abaixo procura resumir os principais resultados de alguns desses trabalhos:

assim, os incentivos necessários para assegurar que suas escolhas reflitam as preferências de interesse do pesquisador.

Quadro 3: Resultados empíricos sobre os determinantes da confiança

Autor	Principais resultados
Pfister (2010)	Mulheres e os negros confiam menos; a idade tem um efeito positivo, mas decrescente sobre a confiança; os entrevistados cujos descendentes imigraram de um país pós-comunista tendem a confiar menos.
Knack & Keefer (1997)	A confiança é criada no sistema educacional
Bjørnskov (2012)	Um choque negativo de um desvio padrão no indicador da desigualdade de renda, gera um aumento do desvio padrão da confiança generalizada entre 35% e 40%; a diversidade étnica não exerce um efeito significativo no nível de confiança; não encontrou apoio à ideia de que democracia, estado de direito e educação promovem confiança.
Inglehart (1999)	O nível de democracia não tem efeitos significativos sobre a confiança; as pessoas mais educadas e com sentimentos pós-materialistas tendem acreditar que a maioria das pessoas é de confiança; valores religiosos são relevantes à compreensão dos seus determinantes.
Alesina & Ferrara (2000)	Fatores que reduzem a confiança: i) uma recente história de experiência traumática; ii) pertencer a um grupo que historicamente se sentiu discriminado; iii) ser economicamente mal sucedido em termos de renda e educação; e iv) viver em uma comunidade radicalmente “misturada” e/ou com alto grau de desigualdade de renda
Smith (2008)	A desigualdade de renda e a identidade de grupo afetam adversamente a confiança.
McLeish & Oxoby (2007)	A cooperação é maior quando as pessoas fazem parte de um mesmo grupo
Uslaner (2002)	Em relação aos determinantes da confiança, não importa quão rico o país é, mas quão equitativa é a distribuição de sua renda.
Uslaner (2001)	Existem poucas razões para presumir que o <i>enforcement of laws</i> promova confiança, pois a coerção pode aumentar o cumprimento da lei, mas não necessariamente tornará o indivíduo mais confiante

Fonte: Elaboração Própria

2.2. Limitações da pesquisa

A primeira importante limitação deste trabalho está associada à medida da confiança. A maioria dos trabalhos que usa a confiança em modelos econométricos, utiliza dados provenientes da *World Values Survey* (WVS) ou de organizações semelhantes como a Latinobarômetro, Asiabarômetro e *General Social Survey* (GSS). É importante ressaltar alguns problemas que podem surgir quando do uso de questionários, tais como: i) as perguntas das *surveys* podem ser mal interpretadas pelos entrevistados; ii) eles podem não querer dizer a verdade, por algum motivo; e iii) a ordem das perguntas e/ou a forma como o entrevistador faz o questionamento pode afetar a resposta dos indivíduos.

A WVS é uma rede internacional de cientistas sociais que elabora e aplica questionários em vários países do mundo para investigar o que pensam os cidadãos sobre variados assuntos. É de uma das perguntas desses questionários que surge a questão da confiança: “**Falando de modo geral, você diria que a maioria das pessoas é de confiança, ou você precisa ser muito cuidadoso ao lidar com elas?**”¹⁷.

Esta medida usual da confiança generalizada é bastante questionada entre os autores que trabalham sobre o tema. Afinal, ela captura o nível de confiança interpessoal **generalizado**? Note que o termo “**Falando de modo geral**” precisa ser interpretado pelos entrevistados como algo geral e não associado às questões da vida pessoal. Ademais, a expressão “**maioria das pessoas**” talvez não seja o mais adequado, pois isto pode incluir amigos e famílias. Dessa forma, esta questão pode capturar o nível de confiança que o entrevistado deposita nessas pessoas mais próximas ao invés “**das pessoas em geral**”.

Contudo, para Volland (2010), existem boas razões para acreditar que a pergunta mede a confiança **generalizada**. Sua justificativa tem como base a *American Nation Election Survey*, realizada em 2000. Nesta pesquisa, uma sub-amostra de pessoas foi selecionada para responder uma série de questões implícitas cujo termo “*de um modo geral...*” aparecia com frequência. Mais de 72% dos respondentes, quando diante de questões gerais, deram respostas também gerais; isto é, sem fazer referência a experiências pessoais. Da mesma forma, o autor cita o experimento realizado pela Reader’s Digest que consistiu em “perder” carteiras com dinheiro em cidades americanas e européias. O

¹⁷ “*Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?*”

percentual de carteiras devolvidas intactamente foram correlacionadas com a questão da confiança aplicada pela WVS, e a correlação mostrou-se elevada. Por outro lado, quando a correlação foi feita com questão relacionadas a confiança na família, seu valor foi baixo. Para Volland (2010), essas duas ilustrações demonstram que o termo “*geralmente falando...*” é interpretado pelos indivíduos de tal forma que captura a confiança generalizada.

Outro questionamento importante diz respeito às opções de respostas para a pergunta chave. As duas opções de resposta - “**a maioria das pessoas é de confiança**” e “**é necessário ser muito cuidadoso ao lidar com as pessoas**” – não são os extremos mais adequados, pois dizer que “**é necessário ser muito cuidadoso em lidar com as pessoas**” não necessariamente implica que o entrevistado não confia na maioria das pessoas. Ademais, as opções binárias de resposta não permitem inferir sobre níveis de confiança. Ou seja, é mais provável que a confiança exista em alguma medida e não simplesmente que seja completamente ausente ou presente. Conforme argumentam Miller & Mitamura (2003), a questão da *survey* não constitui uma escala simples, mas trata de dois itens diferentes cuja escolha binomial não é entre confiança e desconfiança, mas sim confiança e cautela.

Não se deve perder de vista que existem outras limitações na utilização de dados obtidos através de questionários. A primeira delas é que pode haver problemas de interpretação ou as pessoas podem não querer falar a verdade. Glaeser *et al* (2000) realizam experimentos concomitantes a aplicação de questionários na tentativa de considerar tanto as ações dos indivíduos quanto àquilo que eles respondem. Segundo eles, os questionários capturam reciprocidade e não exatamente confiança. No entanto, dada a elevada correlação entre ambos, os questionários podem ser úteis quando se quer saber sobre a confiança.

Smith (1997) tem notado que esta questão chave, realizada também pela *General Social Survey* (GSS), é precedida por diferentes perguntas em anos distintos. Num dado ano, por exemplo, a pergunta que a antecede faz referência ao nível de satisfação de vida do entrevistado. Em outros anos, por sua vez, precedem questões relacionadas à criminalidade e ao divórcio. Quando a primeira situação ocorre, as respostas positivas sobre o nível de confiança interpessoal são sempre maiores. Esta é outra limitação decorrente de dados obtidos a partir de *surveys*.

Há um debate travado entre Uslaner e Beugelsdijk sobre o que de fato esse questionário traduz. Para este último, há uma incompatibilidade entre o argumento teórico, baseado na teoria dos custos de transação, e a operacionalização empírica da medida da confiança. Segundo Beugelsdijk (2008), esta pergunta padrão não mede a confiança entre as pessoas, mas a confiança no bom funcionamento das instituições. Tal ideia é conhecida na literatura como a hipótese de Beugelsdijk.

De acordo com Beugeldijk (2006), o argumento de que a redução dos custos de transação é facilmente transferida do nível micro para o macro precisa ser revisto. Sua crítica refere-se ao problema da agregação, posto que o comportamento da população não é homogêneo. Portanto, a construção da confiança, que opera no nível micro, não pode simplesmente ser agregada sobre uma população altamente heterogênea e, dessa forma, há uma inconsistência em saltar da *trust* para a *confidence*¹⁸. Segundo ele, “a low score on this variable does not imply a lack of interpersonal trust in poor countries, but only shows the lack of well-functioning institutions” (BEUGELSDIJK, p. 376, 2006). Nesse ponto de vista, a lógica é a seguinte: se as instituições funcionam adequadamente, aumentam as chances de um indivíduo ser punido caso ele adote um comportamento oportunista. Se todos sabem disso, então há uma tendência que respondam que “a maioria das pessoas é de confiança”, pois, em virtude do bom funcionamento das instituições, os indivíduos acreditam que os outros adotarão um comportamento honesto e, portanto, os veem como confiáveis.

Beugeldijk (2006) faz uma análise de componentes principais para corroborar seu argumento de que a medida da confiança captura o bom funcionamento das instituições. Todavia, Uslaner (2008) critica seus trabalhos e aponta uma série de deficiências, dentre as quais está o viés de seleção e o baixo número de observações. Além disso, ele diz que existe pouco suporte no nível micro para a ligação entre confiança em outras pessoas e confiança nas instituições¹⁹. Para este autor, confiança nas instituições e nas pessoas tem

¹⁸ Segundo Beugelsdijk (2006), o conceito de *trust* refere-se ao argumento dos custos de transação. Por outro lado, o conceito de *confidence* diz respeito ao bom funcionamento das instituições.

¹⁹ Em 2008 Beugeldijk rebate às críticas de Uslaner (2007) e sugere ter sido mal compreendido. Ele afirma o seguinte: “I am not denying the theoretical link between trust and institutions, in fact I think it is very strong. I am also not denying that trust has an economic function, even at the aggregate level, and I am not claiming that the aggregate trust measure is just a reflection of the quality of institutions (though it is highly correlated). The only argument I have tried to put forward in my article is to question the validity of the aggregate trust measure for the test of the theoretical transaction cost reducing argument as it is used in economics” (BEUGELDIJK, p. 634, 2008).

raízes diferentes. Enquanto a primeira reflete crenças sobre sua performance, bem como a popularidade de líderes específicos, a segunda não repousa sobre atitudes transitórias. A medida da confiança agregada, tal como obtida a partir dos questionários, pode servir, na visão de Beugeldijk (2008), como um indicador de vários fenômenos, mas não para testar o argumento teórico de que países com altos *scores* de confiança tenham baixos custos de transação, os quais se traduzem, por sua vez, em elevada eficiência econômica. Seu argumento é que a pergunta dirigida a um indivíduo (nível micro, portanto) pode expressar outra coisa quando agregada.

Alguns trabalhos como os Danielson & Holm (2005) e Glaeser *et al* (2000) põem em dúvida o verdadeiro sentido da pergunta que serve para medir a confiança. Seus argumentos são desenvolvidos através da realização de jogos entre indivíduos de países diferentes. A ideia é verificar se o comportamento de confiança dos agentes corresponde aos mesmos níveis observados a partir das *surveys*. Danielson & Holm (2005) acham que enquanto a *survey* mostra que 75% dos suecos afirmam que a maioria das pessoas é de confiança, somente 41% dos tailandeses dizem o mesmo. Porém, os experimentos realizados via jogos mostram que os níveis de confiança entre suecos e tailandeses são muito próximos. Eles deduzem, portanto, que o nível de confiança agregada obtido dos questionários reflete alguma coisa que, no mínimo, é diferente do comportamento confiável. Para Beugeldijk (2008) isso apoiaria seu argumento teórico de que a confiança no nível micro e macro não são a mesma coisa e a agregação talvez não reflita o mesmo sentimento individual.

O salto da esfera micro para a macro, através da simples agregação dos *scores* individuais, pode não ser uma boa prática se o processo de agregação é afetado pelas interações entre os indivíduos (BEUGELSDIJK, 2008). Ademais, pode-se ter um sério problema de identificação se o nível de confiança agregado refletir o bom funcionamento das instituições, como sugere Beugeldijk (2006).

Na tentativa de investigar a hipótese de Beugeldijk, Volland (2010) estima um modelo que utiliza medidas sobre o bom funcionamento das instituições, bem como de confiança interpessoal. Sua estratégia é avaliar os efeitos dessas duas variáveis sobre o crescimento econômico. Incluir, numa regressão, variáveis que refletem a mesma coisa faz com que o modelo apresente elevada multicolinearidade. Neste caso, há uma tendência de perda de significância dos parâmetros. Dessa forma, o autor inclui

separadamente cada variável que mede o bom funcionamento das instituições e a confiança interpessoal. O objetivo é verificar se alguma delas já exercia alguma influência sobre o tamanho, sinal ou significância do coeficiente da confiança generalizada. Sua principal conclusão é que a medida de confiança generalizada utilizada pela WVS é inconsistente com a hipótese de Beugelsdijk.

É importante perceber, entretanto, que a proposta de Volland (2010) acaba por mensurar não o bom funcionamento das instituições, mas sim o grau de confiança dos indivíduos no bom funcionamento das mesmas. Implicitamente parte-se do princípio de que se os cidadãos confiam nas instituições é porque elas funcionam adequadamente. Além disso, como medida do bom funcionamento das instituições ele utiliza dados sobre a percepção da corrupção.

Volland (2010) avalia que o bom funcionamento das instituições é um fenômeno muito mais complexo e é constituído por uma governança eficiente que garanta os direitos de propriedade. Enquanto o bom funcionamento das instituições públicas é um aspecto importante para explicar as diferenças no desenvolvimento econômico, ela não explica tudo. Especialmente, segundo o autor, ela não explica a influência da confiança generalizada sobre o desenvolvimento econômico. Em suma,

Our results reveal that the correlation between trust and economic growth is robust in terms of statistical significance and sign of the estimated coefficient, when controlling for the respondents' perceived well-functioning of institutions. **These results are inconsistent with the Beugelsdijk hypothesis, and lend credit to validity of proxying trust by the WVS' "generally speaking..." question, common in the economic growth literature.** [*grifo nosso*] (VOLLAND, p 25, 2010)

Resultados semelhantes já haviam sido encontrados por Ostrom *et al.* (2009) e Sapienza *et al.* (2007). Ambos defendem que a medida de confiança reflete sim, a despeito de suas limitações, a confiança generalizada e, portanto, decorre de uma série de valores, crenças, costumes e tradições dos indivíduos.

Para Uslander *et al.* (2005), se a pergunta não faz referência ao contexto, então ela deve capturar a confiança generalizada. É exatamente isso que ocorre com o questionamento chave apresentado anteriormente. Se “A” afirma que confia em “B” para fazer “X”, estamos diante de uma confiança estratégica. Se “A” afirma que confia em “B”, então a

confiança é particularizada²⁰. No entanto se “A” afirma que a maioria das pessoas é de confiança, então estamos falando da confiança generalizada. O autor também mostra-se avesso a hipótese de Beugelsdijk e acredita que os fundamentos da confiança não são de natureza institucional:

Beugelsdijk’s critique of trust and its measurement thus misses the mark. There is neither a theoretical nor an empirical foundation for arguing that the macro and micro foundations of trust or its measurement are different from each other. Nor is there support for the argument that the macro foundations of trust reflect government performance. His claims are not sufficient to dismiss the relevance of trust. The debate over whether trust in people has institutional foundations is still vigorous, and ongoing, but there is little doubt that generalised trust is more than a simple illusion hiding behind institutional structures. (USLANER, p. 294, 2008)

Sob esta ótica, Osloom & Ahn (2007) parecem discordar com parte do argumento de Uslaner (2008). Os autores defendem que regras institucionais também criam incentivos para que as partes da transação adotem um comportamento recíproco. Porém, a confiança nem sempre pode ser inteiramente explicada pelos incentivos enraizados na estrutura das interações sociais. Ela resulta também das características dos próprios agentes. Em outras palavras, os valores intrínsecos dos indivíduos são uma razão independente para o comportamento cooperativo.

A segunda limitação vai além deste capítulo e está associada aos dados referentes às medidas das instituições políticas e econômicas. Após uma extensa análise e discussão sobre os indicadores das instituições políticas e econômicas disponíveis, Souza Júnior (2013) reconhece que boa parte deles é pouco abrangente, e que é difícil encontrar variáveis *proxies* que: i) reflitam mais fielmente os conceitos de instituições; ii) tenham uma boa cobertura geográfica; e iii) apresentem uma série temporal suficiente para permitir o estudos em painel (SOUZA, 2013). Dessa forma, o autor propõe a construção de indicadores mais abrangentes a partir da combinação dos índices mais usados na literatura.

A opção deste trabalho foi seguir a literatura internacional e utilizar os indicadores mais citados nos principais trabalhos empíricos, ainda que dotados de algumas limitações.

²⁰ Note que a confiança particularizada reflete o nível de confiança que as pessoas depositam em seus semelhantes. Mais especificamente, nos membros dos grupos a que pertencem. Tal fé não é restrita a circunstâncias específicas.

Contudo, também serão levados em conta os dados elaborados por Souza Júnior (2013) a fim de compará-los com aqueles mais consolidados²¹.

Por fim, há uma limitação quanto ao número de países e períodos analisados. Os dados de confiança foram construídos a partir dos anos 1990, e, ademais, há uma quantidade não muito extensa de nações em que as *surveys* foram realizadas. No caso desta tese, o modelo hierárquico contém 54 nações. Sobre este assunto, vale destacar os trabalhos de Bryan & Jenkins (2013) quando afirmam que estimar os efeitos de variáveis de países em modelos multiníveis é algo problemático quando o número de países é pequeno. Ao usar simulações de Monte-Carlo, os autores mostram que o tamanho do grupo a partir do qual tais resultados não ficariam comprometidos é igual 30 para modelos não lineares e 25 para modelos lineares. Assim sendo, o aparente pequeno grupo de 54 não deve comprometer os resultados.

2.3. Metodologia e Dados

Alguns estudos sobre os determinantes da confiança optam por utilizar como variável dependente o percentual de entrevistados, em cada país, que afirma que “a maioria das pessoas é de confiança”. Contudo, via de regra, fazem inferências para as unidades que o compõem e, assim, abrem espaço para o que se chama de falácia ecológica. Diante das controvérsias sobre a agregação da pergunta padrão, conforme explicado via hipótese de Beugelsdijk, bem como na tentativa de evitar interpretações mal postas, a opção foi estudar os determinantes da confiança a partir de dados individuais.

Todavia, talvez não apenas as características individuais importam. É possível também que especificidades do ambiente em que o indivíduo se encontra afetem sua probabilidade em afirmar que “a maioria das pessoas é de confiança”. Um benefício particular da modelagem hierárquica é exatamente a habilidade de explorar os efeitos das variáveis de níveis superiores enquanto simultaneamente permite que a variável dependente seja influenciada por fatores individuais (GOLDSTEIN, 2011).

²¹ Registro o agradecimento ao autor por ceder, gentilmente, sua base de dados.

O modelo que será estimado nesse capítulo considera que os dados estão hierarquicamente estruturados em dois níveis. No primeiro estão os indivíduos, os quais, por sua vez, estão agrupados no segundo nível que é composto pelos países.

Os resultados apresentados na seção seguinte decorrem de um conjunto de passos que serão expostos agora. O primeiro deles é a estimação de um modelo nulo – ou modelo de componente da variância – em que não há variáveis explanatórias. Genericamente, teremos:

$$y_{ij} = \beta_0 + u_{0j} + e_{ij} \quad (1)$$

Em que:

y_{ij} = valor da variável dependente da observação i que está inserida num grupo j .

u_{0j} = resíduo referente ao segundo nível que representa o desvio da média da observação do segundo nível em relação à média total

e_{ij} = resíduo referente ao indivíduo i inserido no grupo j

Grosso modo, é como se o resíduo de uma regressão convencional do tipo $y_i = \beta_0 + e_i$ fosse dividido em dois componentes, u_{0j} e e_{ij} , representando a variação nos dois níveis. A variância da variável dependente é expressa como $var(y_{ij}) = var(u_j + e_{ij}) = var(u_j) + var(e_{ij}) + 2cov(u_j, e_{ij})$. Se assumirmos que a covariância entre os resíduos do primeiro e segundo níveis é igual a zero, então a variância de y é a apenas a soma da variância dos resíduos: $var(y_{ij}) = var(u_j) + var(e_{ij})$ ou $\sigma_u^2 + \sigma_e^2$. O passo natural é a apresentação do coeficiente que mostra a proporção da variância em y que decorre da variação das unidades de segundo nível. Ele é dado por:

$$\rho = \frac{\sigma_u^2}{\sigma_u^2 + \sigma_e^2}$$

O modelo do componente da variância implica em efeitos aleatórios, tal que a variação no intercepto é capturada pela variância nos resíduos de segundo nível. A estimação do modelo de componente da variância permitirá avaliar se a abordagem hierárquica realmente será necessária. Em caso afirmativo, o passo seguinte é incluir variáveis explanatórias de primeiro nível com intercepto aleatório. Especificamente,

$$y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_1 X_{ij} + e_{ij} \quad (2)$$

Sendo que

$$\beta_{0j} = \beta_0 + u_{0j} \quad (3)$$

Note, pois, que a linha de cada unidade do segundo nível é dada por

$$y_j = (\beta_0 + u_{0j}) + \beta_1 X_{ij} \quad (4)$$

Em que $(\beta_0 + u_{0j})$ é o intercepto específico das unidades do segundo nível. Deve-se observar que o coeficiente angular é, por enquanto, comum a todas as unidades do segundo nível. β_0 e β_1 são coeficientes fixos da regressão e u_{0j} e e_{ij} são efeitos aleatórios ou resíduos multiníveis. Os parâmetros aleatórios apresentados anteriormente, $\sigma_u^2 + \sigma_e^2$, devem ser estimados juntamente com os coeficientes fixos da regressão.

Posteriormente, este modelo de intercepto aleatório será expandido com a adição de variáveis explanatória de segundo nível. Suponha, por exemplo, que X_2 seja acrescentada como variável explanatória no primeiro nível e Z no segundo, tal que

$$y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_1 X_{1ij} + \beta_2 X_{2ij} + e_{ij} \quad (5)$$

$$\beta_{0j} = \beta_0 + \beta_3 Z_j + u_{0j} \quad (6)$$

Ainda assim, a parte aleatória do modelo não muda, pois que o intercepto é o único parâmetro livre para variar entre os dois níveis.

Não se deve perder de vista que a exposição feita até aqui é genérica. O modelo hierárquico efetivamente a ser estimado é um *logit*, pois a variável dependente é binária. Dessa forma, o modelo de intercepto aleatório será algo do tipo:

$$\log\left(\frac{\pi_{ij}}{1-\pi_{ij}}\right) = \beta_0 + \beta_1 x_{ij} + u_j \quad (8)$$

Em que $u_j \sim N(0, \sigma_u^2)$.

Suponha que temos uma variável explanatória de primeiro nível, x_{1ij} , e outra variável de segundo nível, x_{2j} . O modelo *logit* de intercepto aleatório representado pela equação 8 pode ser estendido para incluir ambos preditores:

$$\log\left(\frac{\pi_{ij}}{1-\pi_{ij}}\right) = \beta_0 + \beta_1 x_{ij} + \beta_2 x_{2j} + u_j \quad (9)$$

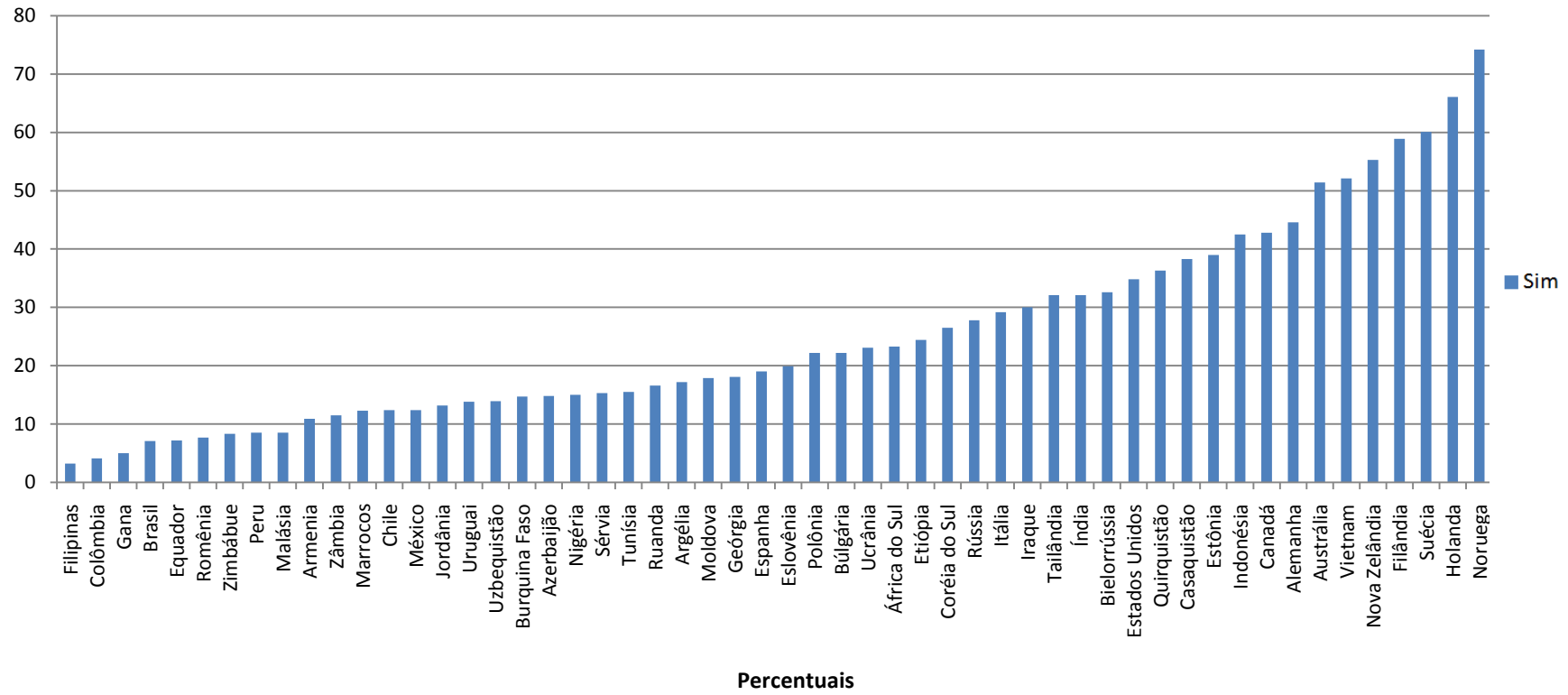
Os dados foram obtidos através da *home page* da WVS. A amostra total contém 77.255 entrevistados distribuídos em 54 países²². Foram utilizadas as últimas duas ondas de entrevistas: a primeira ocorreu entre 2006-2009 e a segunda entre 2010-2013. Muitas perguntas que interessam ao estudo proposto foram realizadas nessas duas ondas, o que permitiu sua utilização conjunta.

Conforme apresentado no primeiro capítulo, a variável de confiança é obtida através da *World Values Survey*. A pergunta padrão, que gera uma resposta binária e que será a variável resposta nas estimações deste capítulo, é a seguinte: “**Geralmente falando, você diria que a maioria das pessoas é de confiança ou que você precisa ser muito cuidadoso ao lidar com elas?**”²³. O gráfico a seguir, bem como todos os demais construídos nesta seção, foi construído a partir da amostra acima descrita:

²² Argélia, Azerbaijão, Austrália, Armênia, Bielorrússia, Chile, Colômbia, Equador, Estônia, Alemanha, Gana, Iraque, Cazaquistão, Jordânia, Quirquístão, México, Holanda, Nova Zelândia, Nigéria, Peru, Filipinas, Polônia, Romênia, Rússia, Ruanda, Eslovênia, África do Sul, Zimbábue, Suécia, Tailândia, Tunísia, Ucrânia, Uzbequistão, Itália, Espanha, Estados Unidos, Canadá, Noruega, Finlândia, Coreia do Sul, Brasil, Índia, Bulgária, Uruguai, Moldova, Geórgia, Indonésia, Vietnam, Sérvia, Marrocos, Malásia, Burquina Faso, Etiópia e Zâmbia.

²³ “*Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?*”

Gráfico 1: A Maioria das pessoas é de confiança?



Fonte: WVS. Elaboração própria

As variáveis independentes de primeiro nível podem ser pensadas em blocos. O primeiro é formado por variáveis sócio-demográficas dos indivíduos, quais sejam: gênero, idade, grupos de anos de estudo, estado civil (divorciado), ocupação (desempregado), satisfação com a renda familiar, e, por fim, o tamanho da cidade em que mora o entrevistado.

O segundo bloco é formado por apenas uma questão que tenta capturar a participação dos indivíduos em organizações específicas. Talvez não seja a melhor forma de rotular este quesito, mas optou-se por chamá-la de ‘capital social’. Ela consiste na seguinte indagação: **“Agora vou citar uma lista de organizações voluntárias; para cada uma, você poderia me dizer se você é membro ativo, membro inativo ou não é membro desse tipo de organização?”**²⁴. Os entrevistados têm como opções de respostas: i) 0 = se não pertence a organização em questão; ii) 1 = se for um membro inativo; iii) 2 = se for um membro ativo. Dentre a lista de instituições citadas, foram destacadas: i) Igrejas ou organizações religiosas; ii) Organizações recreativas e de esportes; iii) Organização educacional, de arte ou música; iv) Sindicatos; v) Partidos políticos; vi) Organizações ambientais; vii) Associação profissional e; viii) Organização de caridade ou humanitária.

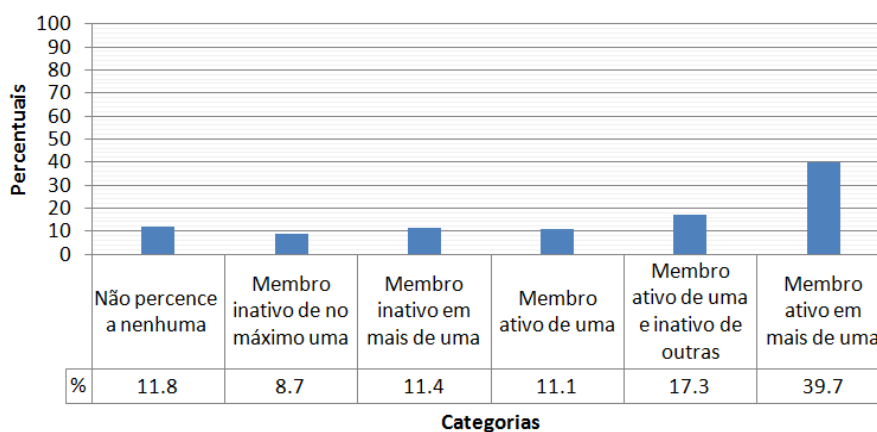
Com base nas respostas sobre essas oito organizações, foram construídas as seguintes categorias: i) se o entrevistado não pertence a nenhuma organização, sua categoria é 1; ii) se é membro inativo de no máximo uma, mas não é ativo em nenhuma, recebe o rótulo 2; iii) se é membro inativo de mais de uma, mas não é ativo em nenhuma, sua categoria é 3; iv) se é ativo em no máximo uma organização e não é inativo em nenhuma outra, é rotulado como 4 e; v) se é ativo em apenas uma e inativa em alguma outra, seu categoria é 5 e; vi) se é ativo em mais de uma, sua categoria é 6. Note que as categorias tentam indicar o grau de participação e envolvimento nas organizações. Espera-se que na medida em que as pessoas se envolvam com esse tipo de atividade, as

²⁴ *Now I am going to read out a list of voluntary organizations; for each one, could you tell me whether you are a member, an active member, an inactive member or not a member of that type of organization?*

relações de cooperação e reciprocidade os fazem acreditar que a maioria das pessoas é de confiança²⁵.

A literatura de capital social sugere que há estreita associação entre confiança e participação em redes ou organizações voluntárias. Contudo, a relação causal é por vezes questionada. A despeito de assumir que o envolvimento do cidadão em certas atividades pode aumentar a probabilidade de que ele responda que “**a maioria das pessoas é de confiança**”, é também importante reconhecer que algum efeito em sentido contrário possa haver. Note, porém, que o objetivo, aqui, é apenas saber se o comportamento participativo em organizações é uma característica daqueles que confiam mais.

Gráfico 2: Participação em organizações



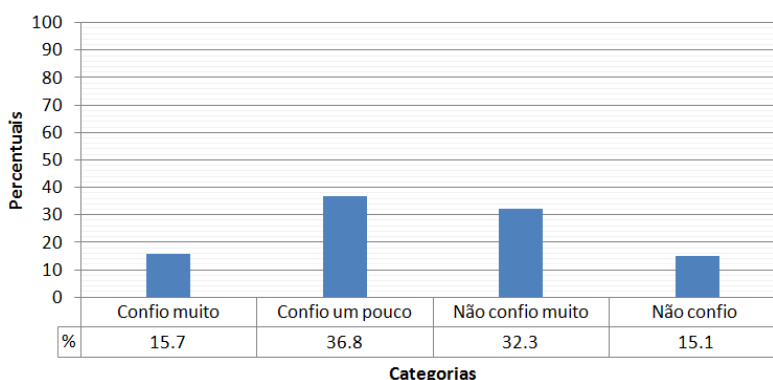
Fonte: WVS. Elaboração própria

O terceiro bloco é formado pelo nível de confiança institucional. O objetivo é verificar se o indivíduo que confia mais na **Justiça** do seu país também tende a confiar nas pessoas em geral. Imagine, por exemplo, que as pessoas de certo país dêem grande credibilidade ao Sistema Judiciário. Se tal instituição tem a confiança da sociedade, então se pode imaginar que a impunidade não seja um problema de enormes proporções. Se for assim, então os indivíduos, talvez por medo, adotarão um comportamento menos

²⁵ É importante, todavia, reconhecer que talvez os indivíduos participem das organizações exatamente por que são mais propensas a confiar na maioria das pessoas. Este pode ser um problema de causalção reversa e os resultados desta variável devem ser analisados com cautela.

oportunista. Se a maioria age dessa forma, então é possível afirmar que a maioria das pessoas nesse país é de confiança. A pergunta sobre tal questão é a seguinte: **Eu vou citar um número de organizações. Para cada uma, você poderia me dizer o quanto confia nelas: grande grau de confiança, alguma confiança, não muita confiança, nenhuma confiança?**²⁶ São quatro as opções de resposta: i) confio muito; ii) confio um pouco; iii) não confio muito; e iv) não confio nada.

Gráfico 3: Confiança na Justiça



Fonte: WVS. Elaboração própria

O último bloco é formado por variáveis que remetem a valores específicos. Vale notar que se a medida da confiança refletir valores, então é de se esperar que ao menos algumas das variáveis descritas a seguir sejam estatisticamente significativas. A justificativa teórica para a inclusão dessas variáveis foi apresentada na seção 2.2. Nesse sentido, no mesmo questionário da WVS existem as seguintes perguntas que serão utilizadas na estimação:

- 1) **Para cada um dos seguintes aspectos, indique quão importantes eles são em sua vida**²⁷. Dos itens apresentados, dois serão considerados, quais sejam, Família e Amigos. Numa escala que varia de 1 a 4, os entrevistados devem responder: 1 = Muita importância; 2 = Alguma importância; 3 = Não muita importância; ou 4 = Nenhuma importância. As categorias 1 e 2 foram unidas, bem como as categorias 3 e 4. O objetivo é verificar, em primeiro lugar, se aqueles que valorizam mais a família e os amigos tendem a confiar nas

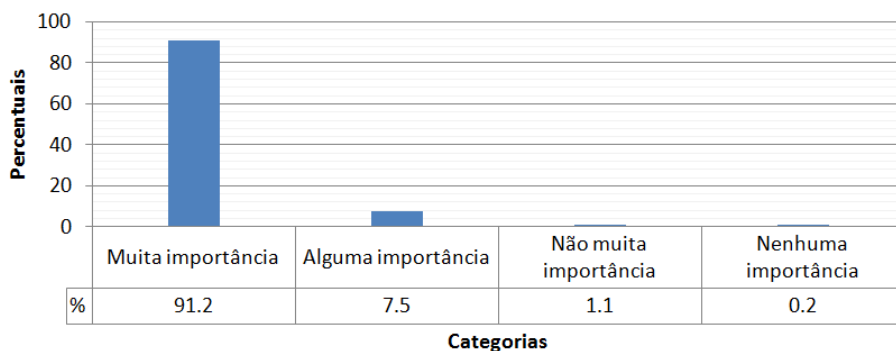
²⁶ *I am going to name a number of organizations. For each one, could you tell me how much confidence you have in them: is it a great deal of confidence, quite a lot of confidence, not very much confidence or none at all?*

²⁷ *For each of the following aspects, indicate how important it is in your life.*

pessoas em geral. Além do mais, um dos questionamentos que se faz quanto à utilização da medida de confiança é que o termo “*maioria das pessoas*” (*most people*), da questão chave, poderia ser interpretado pelos indivíduos como se referindo à sua própria família. Os autores que usam esta medida para estudar o capital social mostram que confiança em pessoas mais próximas – e isto inclui família e amigos – não é o tipo de confiança generalizada útil para o capital social. Tal ideia está associada às noções de *Bridging Social Capital* e *Bonding Social Capital* expostas por Putnam (2000). Em grandes linhas, o objetivo é investigar se aqueles que valorizam a família e os amigos têm maior probabilidade de confiar nos demais.

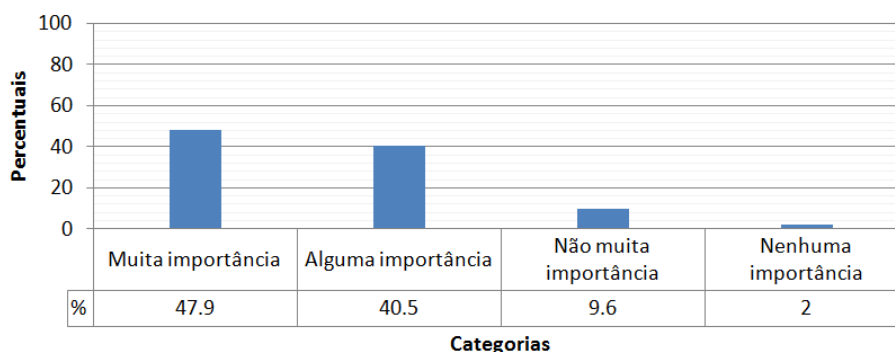
Os gráficos a seguir foram construídos a partir da amostra que servirá para as estimativas da seção 2.4. Ao todo são 77.225 observações distribuídas entre os 54 países estudados, conforme dito anteriormente.

Gráfico 4: Importância da Família



Fonte: WVS. Elaboração própria

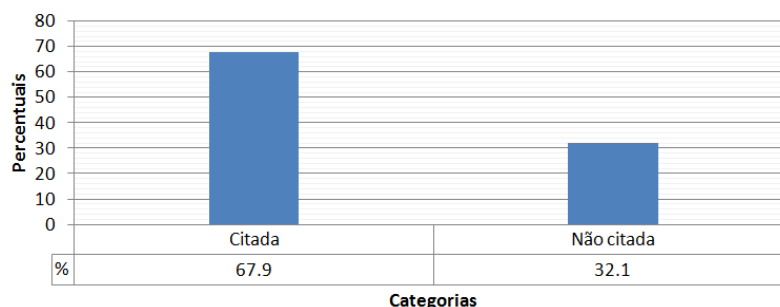
Gráfico 5: Importância dos Amigos



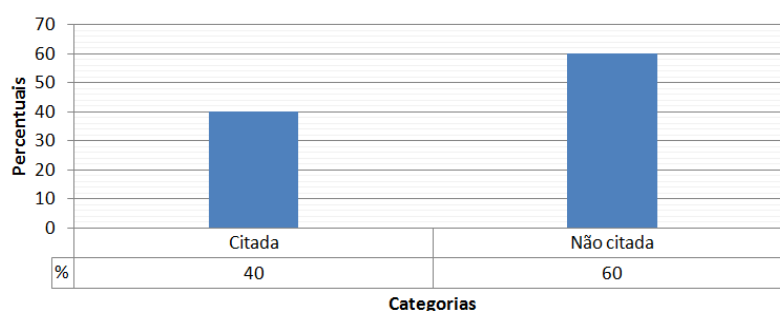
Fonte: WVS. Elaboração própria

2) **Aqui está uma lista de qualidades que as crianças poderiam ser estimuladas a aprender em casa. Qual delas, se alguma, você considera ser especialmente importante?**²⁸ Dentre a lista de qualidades que poderiam ser citadas pelos entrevistados, três foram destacadas: Tolerância e respeito com outras pessoas; fé religiosa e altruísmo. É importante notar que esse item 2 contém, na verdade, três variáveis. O objetivo é verificar se o valor da tolerância e do respeito para com os outros, bem como o altruísmo ou a fé religiosa são qualidades que fazem parte dos indivíduos mais propensos a confiar nos demais. Assume-se que se determinado entrevistado afirma ser importante o ensino de tais qualidades, então é por que ele as valoriza. Não parece haver *a priori* nenhuma hipótese quanto ao valor esperado do coeficiente que reflete a valorização da fé religiosa. Contudo, é plausível, a partir do que foi exposto na seção 2.2, que tolerância e altruísmo sejam características de agentes que confiam mais nos seus pares.

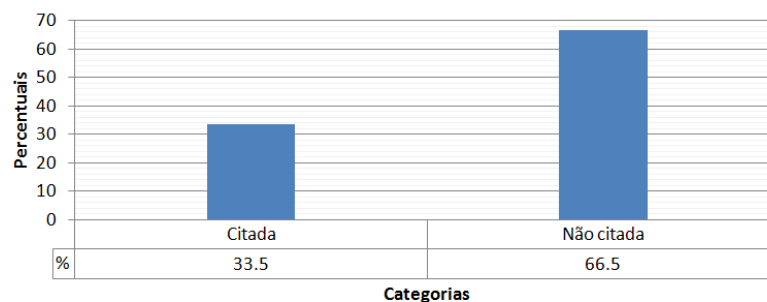
²⁸ “Here is a list of qualities that children can be encouraged to learn at home. Which, if any, do you consider to be especially important?”

Gráfico 6: Valorização da Tolerância

Fonte: WVS. Elaboração própria

Gráfico 7: Importância da Fé Religiosa

Fonte: WVS. Elaboração própria

Gráfico 8: Valorização do Altruísmo

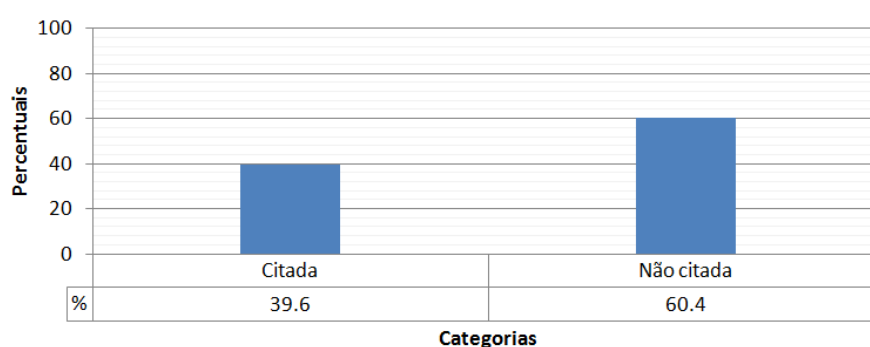
Fonte: WVS. Elaboração própria

- 3) **Sobre essa lista estão vários grupos de pessoas. Você poderia, por favor, citar alguma que você não gostaria de ter como vizinha?**²⁹ Três elementos da lista foram levados em conta: i) Pessoas que tem AIDS; ii) Homossexuais e iii) Pessoas de uma raça diferente da sua. Aqueles que afirmaram que não gostariam de ter como vizinhas pessoas com AIDS, pessoas

²⁹ “On this list are various groups of people. Could you please sort out any that you would not like to have as neighbors?”

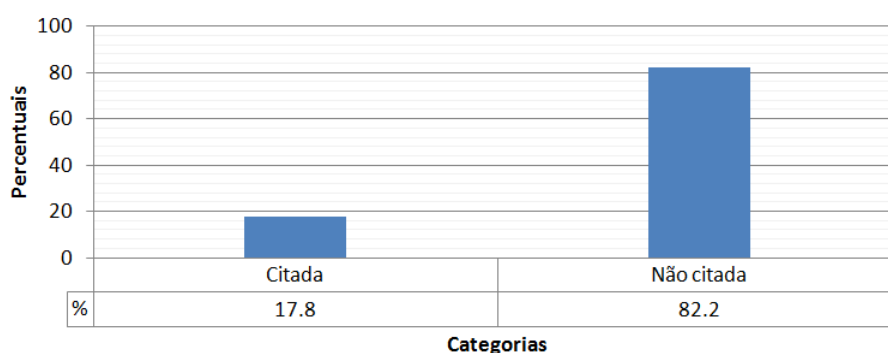
de outras raças e homossexuais, são, aqui, considerados indivíduos com considerável nível de preconceito. Com base nessas respostas, foram criadas quatro categorias que assumirão os respectivos valores: i) 1 = se o entrevistado não citou nenhum desses elementos; ii) 2 = se apenas um deles foi citado; iii) 3 = se dois foram citados e; iv) 4 = se todos os três foram citados. É de se esperar que pessoas mais preconceituosas tenham menor probabilidade de afirmar que a maioria das pessoas pode ser de confiança.

Gráfico 9: Quem não gostaria de ter como vizinhos: Pessoas com AIDS

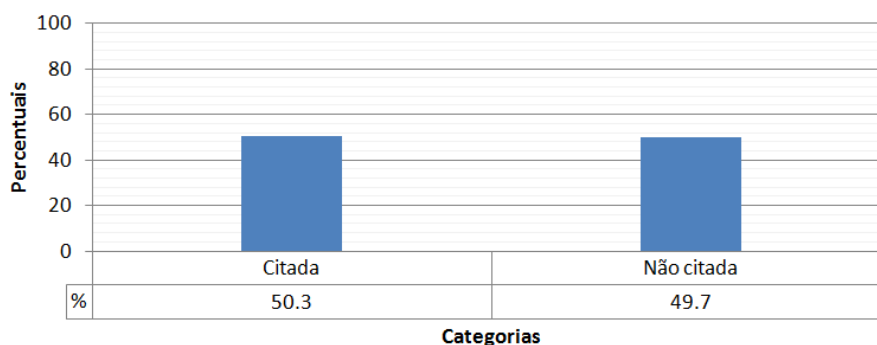


Fonte: WVS. Elaboração própria

Gráfico 10: Quem não gostaria de ter como vizinhos: Pessoas de outras raças



Fonte: WVS. Elaboração própria

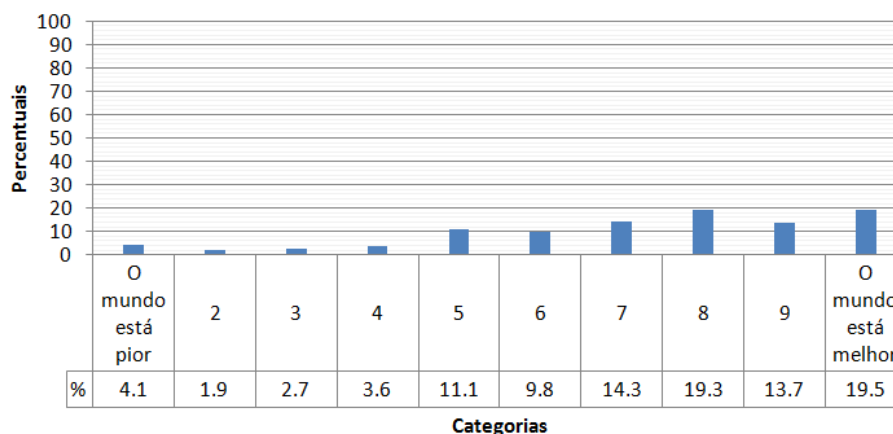
Gráfico 11: Quem não gostaria de ter como vizinhos: Homossexuais

Fonte: WVS. Elaboração própria

4) **Todas as coisas consideradas, você diria que o mundo está melhor ou pior por causa da ciência e da tecnologia? Por favor, diga-me o que mais se aproxima do seu ponto de vista sobre essa escala: 1 significa que “o mundo está um pouco pior”, e 10 significa que “o mundo está um pouco melhor”.**³⁰ Essa questão talvez seja aquela que menos precisamente capture aquilo que se pretende: o grau de otimismo. Porém, na falta de uma melhor variável, optou-se pelo risco da imprecisão à omissão. Estar-se assumindo que o indivíduo otimista tende a afirmar que o mundo está melhor com o desenvolvimento da tecnologia. Ao invés de considerar dez categorias, conforme previsto originalmente na questão, optou-se por reduzir para cinco unindo os rótulos adjacentes. Segundo Kahneman (2011), o otimismo é normal, mas algumas pessoas são mais otimistas que outras. O autor diz que pessoas otimistas são mais alegres, felizes e superconfiantes. Nesse sentido, Kahneman (2011) afirma que uma atitude otimista pode incluir uma preferência por enxergar o lado bom de tudo. Assim, enxergar o lado bom do desenvolvimento tecnológico deve ser uma opinião de alguém mais otimista em relação àqueles que percebem o lado ruim.

³⁰ “All things considered, would you say that the world is better off, or worse off, because of science and technology? Please tell me which comes closest to your view on this scale: 1 means that “the world is a lot worse off,” and 10 means that “the world is a lot better off.”

Gráfico 12: Otimismo



Fonte: WVS. Elaboração própria

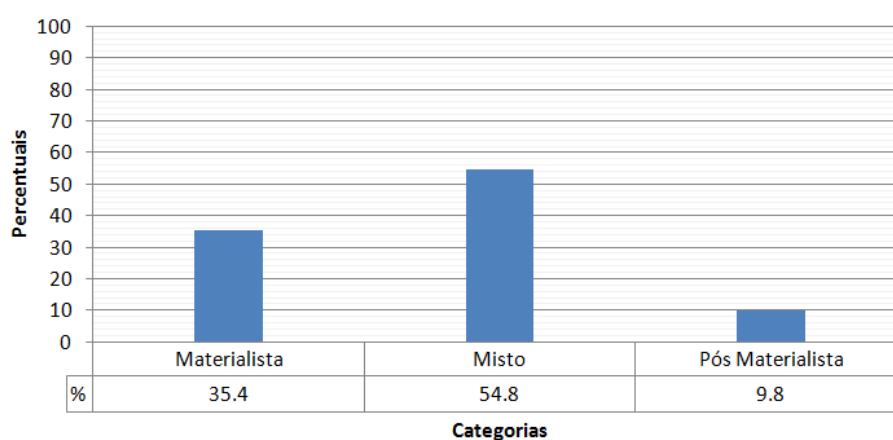
5) A última variável que remete aos valores individuais trata-se de um índice de pós-materialismo. Este indicador decorre dos trabalhos de Ronald Inglehart (1971, 1977, 1981, 1990, 1997) e Inglehart & Abramson (1999)³¹. A tese de Inglehart é que sociedades industriais avançadas têm passado por uma tendência quase linear de uma orientação de valores que vão do materialismo ao pós-materialismo. O índice é baseado na mesma fonte de dados utilizada até aqui, a World Values Survey (WVS), e basicamente combina respostas de perguntas da *survey*. O chamado Inglehart-index, ou índice de pós-materialismo, tem por base a seguinte questão: **Há um debate hoje em dia sobre quais deveriam ser os objetivos do país nos próximos dez ou quinze anos. Você poderia, por favor, dizer qual deles você considera mais importante no longo prazo?**³². Dentre as opções de respostas estão: a) Manter a ordem da nação; b) Dar às pessoas mais voz nas importantes decisões governamentais; c) Aumentar o processo de luta; ou d) Proteger a liberdade de expressão. Os entrevistados devem responder qual das opções é a primeira e a segunda mais importante, respectivamente. Para Inglehart (1997), valores materialistas refletem insegurança física ou econômica e, portanto, tais entrevistados tendem a dar como resposta as opções ‘a’ e ‘c’. Aqueles que têm valores pós-materialistas foram expostos a maior segurança, e, como resultado, são orientados à satisfação de outras necessidades, as quais estão associadas aos laços sociais, auto-estima e

³¹ Para detalhes do indicador, ver os artigos citados.

³² “There is a lot of talk these days about what this country’s goals should be in the next ten or fifteen years. Would you please say which one of them you yourself consider most important in the long-run”

auto-realização. Segundo Braithwaite *et al* (1996), indivíduos com maiores valores pós-materialistas apreciam as ideias, a igualdade de oportunidade, se envolvem mais intensamente nas decisões do governo e da comunidade, e, ademais, estão mais preocupados com as questões ambientais. Nesse sentido, a hipótese é que esses indivíduos têm maior probabilidade de dizer que a maioria das pessoas é de confiança. Esta variável é formada por três categorias: i) valor materialista = 1; ii) valor misto = 2; e iii) valor pós-materialista = 3.

Gráfico 13: Índice Pós-Materialismo



Fonte: WVS. Elaboração própria

Ainda que algumas dessas variáveis capturem imprecisamente àquilo que se gostaria, entende-se que elas refletem, em alguma medida, um conjunto de valores que podem ou não estar associadas com o nível de confiança interpessoal. Note que este bloco de variáveis captura, em tese, questões como: valorização da família e dos amigos; importância atribuída a valores como tolerância, altruísmo e fé religiosa; algum nível de preconceito – na medida em que os respondentes afirmam quem não gostariam de ter como vizinhos-; otimismo e valores pós-materialistas.

Vale destacar que os pesos amostrais foram levados em conta a fim de oferecer maior rigorosidade estatística. Outra vantagem dos modelos hierárquicos é a possibilidade de controlar por variáveis de níveis superiores. Os indivíduos entrevistados na *World Values Survey* estão agrupados em países. Nesse sentido, é fundamental não apenas considerar esta informação, mas também verificar se algumas variáveis relacionadas aos países ajudam a explicar a probabilidade de um indivíduo responder que a maioria das pessoas é de confiança. Isto é importante, pois é razoável pensar que determinados

ambientes estimulam a confiança interpessoal. Assim, ainda tendo como base as justificativas teóricas dadas na seção 2.2, as variáveis de segundo nível são as seguintes:

- i) Índice de Gini – visa capturar a desigualdade de renda. Acredita-se que qualquer coisa que aumente a distância social entre os cidadãos pode levar a queda da confiança, obtido no *World Income Inequality* (WII).
- ii) Índice de fracionalização étnica elaborado por Alesina *et al.* (2003) – captura a probabilidade de que dois indivíduos, selecionados aleatoriamente a partir da população de um país, pertençam a diferentes grupos étnicos. Alesina *et al.* (2000) dizem que é esperado confiar-se mais em semelhantes, pois estes devem ter os mesmos valores e crenças que nós - argumento semelhante ao de Fukuyama (1995).
- iii) Latitude Absoluta – Segundo Bjornskov *et al.* (2012), a latitude está associada à temperatura de modo que historicamente a sobrevivência em lugares frios dependeu da ajuda de “estranhos”. Assim, segundo os autores, estender o raio de confiança para pessoas fora da família foi uma estratégia de sobrevivência mais presente em lugares mais frios.
- iv) Diversidade genética – a medida utilizada foi a distância F_{ST} obtida a partir de Spolaore & Wacziarg (2013). Essa distância é uma medida de diferença genética baseada nos índices de heterozigosidade; isto é, a probabilidade de que dois alelos em determinado locus, que são selecionados aleatoriamente a partir de duas populações, sejam diferentes. Quanto maior a distância F_{ST} , maior a separação genética entre a população. Horváth (2013) sugere que populações que sofreram menos “mistura”, tendem a confiar menos uns nos outros devido à falta de conhecimento. Estudos sobre a diversidade genética foram também realizados por Ashraf & Galor (2013). Considerando 143 países, eles demonstram que a diversidade genética tem uma relação positiva e altamente significativa com o número de grupos étnicos. Os resultados sugerem que a duração do assentamento humano é consistente com a noção de que fissão étnica emerge ao longo do tempo. Além disso, Ashraf & Galor (2013) reafirmam a hipótese de que a diversidade genética contribuiu para as mais antigas divisões entre grupos indígenas. Em grandes linhas, a pesquisa estabelece que a diversidade genética é uma causa subjacente de um espectro

amplo das manifestações existentes da fragmentação étnica e cultural (ASHRAF & GALOR, 2013).

- v) Rule of Law – obtido a partir da *home Page* do Banco Mundial, este indicador captura a percepções sobre a confiança e respeitabilidade de que os agentes têm sobre as regras da sociedade, e em particular a qualidade da execução dos contratos, os direitos de propriedade, a polícia, as cortes, bem como a probabilidade de crime e violência. É possível que os cidadãos que vivem em países com elevado índice de *Rule of Law* tenham maior probabilidade de afirmar que a maioria das pessoas é de confiança vis-à-vis os indivíduos que residem em países com baixo *Rule of Law*.
- vi) Monarquia – *dummy* se o país foi ou é monárquico. Bjornskov (2012) sugere que ter um rei ou uma família imperial representa um forte símbolo de unidade. A monarquia é alguma coisa que as pessoas de diferentes segmentos (sociais, raça, religião e etnia) têm em comum. Assim, quando uma sociedade convive com algum símbolo de união, os sentimentos de proximidade e semelhança entre elas podem ser grandes o suficiente para induzi-las a acreditar que a maioria das pessoas é de confiança.
- vii) Passado comunista – *dummy* para países que foram ou são comunistas. Bjornskov (2007) afirma que viver num país comunista gerava grande incentivo para não confiar nas pessoas em que não se conhecia pessoalmente, pois havia o receio de que estas trabalhassem para o serviço secreto do governo. Além disso, o comportamento opressivo das ditaduras favorece à queda na confiança.
- viii) Índice de percepção da Corrupção – obtido a partir da *home Page* da International Transparency mede como analistas e empresários percebem subjetivamente a corrupção no país. Ser percebido como corrupto pode ser um sinal de que as instituições não funcionam bem. Além disso, a corrupção não é praticada pela instituição per si, mas pelos indivíduos que dela fazem parte. Por conseguinte, parece sensato supor que se o cidadão de determinado país percebe-o como corrupto, então lhe vem à mente uma sociedade de cidadãos desonestos. Se assim for, ele terá menor probabilidade de confiar nas pessoas em geral.

- ix) Taxa de urbanização – percentual da população de cada país que vive em áreas urbanas; variável obtida a partir do Banco Mundial. Essa variável está associada com países mais industrializados e que possuem uma dinâmica econômica mais complexa. Nesse sentido, essas sociedades devem ser formadas por indivíduos que se relacionam de forma não repetitiva e, portanto, que têm mais incentivos a adotar comportamento oportunista. Por outro lado, países com uma dinâmica econômica menos complexa, em que as pessoas interagem mais repetitivamente, a adoção de um comportamento oportunista é mais arriscado. Logo, acredita-se que quanto maior a taxa de urbanização, menor é a probabilidade de afirmar que a maioria das pessoas é de confiança.
- x) Taxa de homicídios – número de homicídios para cada 100.000 pessoas; variável obtida a partir do Banco Mundial. Quanto maior a criminalidade, maior o sentimento de medo da população, mais recrutadas em suas casas elas ficarão e, portanto, menor o número de interação com outras pessoas. A sensação de insegurança, bem como de que tem maior chance de sofrer uma ação violenta deve minar a confiança generalizada. Conseqüentemente, em países com maiores taxas de homicídios, menor deve ser a probabilidade dos residentes confiarem na maioria das pessoas.

2.4 Resultados e Discussão

2.4.1 Modelo hierárquico

Uma vez descritas todas as variáveis que irão compor o modelo, tanto de primeiro quanto de segundo nível, o próximo passo é a apresentação dos resultados. É fundamental ter em mente que os parâmetros das variáveis estão apresentados na forma de razão de chance. Imagine um modelo *logit* que possa ser escrito da seguinte forma:

$$\text{logit}\{\text{Pr}(y_i = 1|x_i)\} \equiv \ln \left\{ \frac{\text{Pr}(y_i=1|x_i)}{1-\text{Pr}(y_i=1|x_i)} \right\} = \beta_1 + \beta_2 x_i \quad (10)$$

Em que:

$$\left\{ \frac{\text{Pr}(y_i=1|x_i)}{1-\text{Pr}(y_i=1|x_i)} \right\} = \text{Odds}_{(y_i=1|x_i)} = \exp(\beta_1 + \beta_2 x_i) \quad (11)$$

A relação entre chance (*odds*) e a probabilidade é tal que $\text{Odds} = \frac{\text{Pr}}{1-\text{Pr}}$ e $\text{Pr} = \frac{\text{Odds}}{1+\text{Odds}}$. Assim, a probabilidade que a resposta de um modelo *logit* seja igual a um é dada por:

$$\text{Pr}(y_i = 1|x_i) = \text{logit}^{-1}(\beta_1 + \beta_2 x_i) \equiv \frac{\exp(\beta_1 + \beta_2 x_i)}{1 + \exp(\beta_1 + \beta_2 x_i)} \quad (12)$$

Apresentar os resultados na forma de razão de chance implica que adicionar uma unidade em x_i requer a adição de β_2 ao múltiplo da chance (*odds*) em $\exp(\beta_2)$. Isto pode ser visto ao considerar uma mudança em uma unidade em x_i a partir de algum valor a para $a + 1$. A mudança correspondente no *log odds* é:

$$\begin{aligned} \ln\{\text{Odds}(y_i = 1|x_i = a + 1)\} - \ln\{\text{Odds}(y_i = 1|x_i = a)\} \\ = \{\beta_1 + \beta_2(a + 1)\} - (\beta_1 + \beta_2 a) = \beta_2 \end{aligned} \quad (13)$$

Aplicando expoente em ambos os lados obtém-se a razão de chance (*odds ratio*):

$$\begin{aligned} \exp[\ln\{\text{Odds}(y_i = 1|x_i = a + 1)\} - \ln\{\text{Odds}(y_i = 1|x_i = a)\}] \\ = \frac{\text{Odds}(y_i = 1|x_i = a + 1)}{\text{Odds}(y_i = 1|x_i = a)} = \frac{\text{Pr}(y_i = 1|x_i = a + 1) / \text{Pr}(y_i = 0|x_i = a + 1)}{\text{Pr}(y_i = 1|x_i = a) / \text{Pr}(y_i = 0|x_i = a)} \\ = \exp(\beta_2) \end{aligned}$$

Note, portanto, que se se quer conferir a significância dos parâmetros tendo em vista o desvio padrão entre parênteses na tabela a seguir, é preciso aplicar o logaritmo neperiano nos respectivos β 's.

Tabela 1: Determinação da Confiança: ANOVA e Logit

<i>Var Dependente: confiança interpessoal</i>	ANOVA	Logit_1
Constante	0.29*** (0.04)	0.16*** (0.02)
Divorciado		0.89** (0.03)
Satisfação Renda 2		1.22*** (0.05)
Satisfação Renda 3		1.34*** (0.05)
Satisfação Renda 4		1.55*** (0.06)
Satisfação Renda 5		1.60*** (0.07)
Desempregado		0.88*** (0.07)
Sexo (homem)		1.02 (0.02)
Idade		1.003*** (0.00)
Cidade: 20.000-50.000		0.93** (0.03)
Cidade: 50.000-100.000		0.95 (0.03)
Cidade: 100.000-500.000		1.05* (0.03)
Cidade: 500.000 ou mais		0.99 (0.03)
Ensino fundamental completo ou incompleto		0.78*** (0.04)
Ensino médio completo ou incompleto		0.80*** (0.04)
Terceiro grau completo ou incompleto		1.06 (0.06)
Capital Social 2		1.06* (0.03)
Capital Social 3		1.17*** (0.04)
Capital Social 4		1.16*** (0.04)
Capital Social 5		1.32*** (0.04)
Capital Social 6		1.46*** (0.04)
Confiança Justiça 2		0.82*** (0.02)
Confiança Justiça 3		0.64*** (0.02)
Confiança Justiça 4		0.51*** (0.02)
Importância Família		0.99 (0.09)
Importância Amigos		1.50*** (0.05)
Ensinar Tolerância		1.01 (0.02)
Ensinar Religião		0.97 (0.02)
Ensinar Altruísmo		1.14*** (0.02)
Pós-materialismo misto		1.02 (0.02)
Pós-materialismo		1.33*** (0.04)

	ANOVA	(continua...) Logit_1
Preconceito 1		0.77*** (0.02)
Preconceito 2		0.79*** (0.02)
Preconceito 3		0.81*** (0.03)
Otimismo 1		1.00 (0.06)
Otimismo 2		1.09* (0.05)
Otimismo 3		1.21*** (0.06)
Otimismo 4		1.19*** (0.06)
Var_constante	0.957	0.763
VCP	0.23	0.18
LR Teste	10849.08***	6302.82***
OBS	77255	77255
Grupos	54	54

Nota: (***) estatisticamente significativo com 1%; (**) estatisticamente significativo com 5%; (*) estatisticamente significativo com 10%. Erro padrão correspondente entre parênteses. MQO é uma estimação pelo método dos mínimos quadrados ordinários.

Elaboração Própria.

O primeiro modelo (ANOVA), também chamado de modelo nulo, mostra que a probabilidade de um sujeito médio (com $u_{0j} = 0$) dizer que a maioria das pessoas é de confiança é de aproximadamente 29%. O intercepto para o país j é $0.29 + u_{0j}$ cuja variância entre os países (σ_u^2) é estimada em aproximadamente 0.96. Note que este valor é a variância residual entre os países na razão de chance dos indivíduos médios afirmarem que a “maioria das pessoas é de confiança”. A estatística *likelihood ratio* (LR) testa a hipótese nula de que $\sigma_u^2 = 0$. O valor do teste foi igual a 10849,08 cujo *p-value* foi zero. Isso significa que existem fortes evidências de que a variância entre os países é diferente de zero. Vale lembrar que ao utilizar a metodologia dos modelos hierárquicos, está-se interessado na quantidade de variação que pode ser atribuída aos diferentes níveis na estrutura dos dados. Ademais, é importante saber em que medida a variação num dado nível pode ser explicada.

Após controlar por um conjunto de variáveis demográficas e que remetem a valores, a proporção da variância residual que é devido a diferença entre os países cai de 23% no modelo nulo para 18% no segundo modelo. Em relação aos parâmetros estimados, é importante destacar algumas interessantes observações. A primeira é que divorciados têm menor probabilidade que os demais de afirmar que a maioria das pessoas é de

confiança. Divórcio e separação podem ser interpretadas como experiências negativas que mudam a percepção dos indivíduos em relação às pessoas em geral.

Observou-se que, na medida em que os entrevistados mostram-se mais satisfeitos com a renda familiar, maior será a probabilidade de dizer que “a maioria das pessoas é de confiança”. Em relação ao status de emprego, é possível verificar que aqueles que estão desempregados tendem a responder negativamente à pergunta chave vis-à-vis os empregados. Assim como o divórcio, o desemprego pode ser visto como uma experiência negativa que reduz a chance de confiar nas pessoas em geral.

Os resultados mostram que o aumento da idade eleva a probabilidade de confiar nos demais. Essas conclusões foram opostas as encontradas por Fehr *et al* (2005). A literatura sugere que as mulheres, por fazerem parte de um grupo historicamente discriminado, deveriam ter menor probabilidade de dizer que “a maioria das pessoas é de confiança” vis-à-vis os homens. Porém, os resultados apresentados não apontam na mesma direção, pois que o gênero não foi significativo.

Quanto ao tamanho do lugar, é possível perceber que aqueles que vivem em cidades entre 20.000 e 50.000 habitantes têm menor probabilidade de dizer que a maioria das pessoas é de confiança vis-à-vis aqueles que residem em cidades de até 20.000 habitantes. No entanto, os moradores das cidades entre 100.000 e 500.000 habitantes parecem ter maior probabilidade de confiar nas pessoas em geral do que aqueles que vivem em pequenos municípios com até 20.000 pessoas. Este resultado é interessante por sugerir que talvez exista um tamanho ótimo de cidade que aumenta o nível de confiança social.

A última das variáveis demográficas é o grupo de anos de estudos. Nota-se, especificamente, que os indivíduos que têm ensino primário ou secundário (completo ou incompleto) são menos propensos a dizer que “a maioria das pessoas é de confiança” vis-à-vis aqueles sem educação formal. Por outro lado, percebe-se que o parâmetro referente àqueles que possuem nível superior, seja completo ou incompleto, não foi significativo.

O modelo *Logit_1* mostra que aqueles que estão mais envolvidos em atividades de grupos, tais como organizações religiosas, recreativas, de arte, sindicatos, partidos políticos, organizações ambientais, profissionais e de caridade tendem a afirmar que a maioria das pessoas é de confiança. Isso é observado pelo parâmetro referente à categoria “capital social”. Aqueles que são membros ativos de pelo menos uma dessas organizações, por exemplo, têm maior probabilidade de dizer que a maioria das pessoas é de confiança vis-à-vis aqueles que não pertencem a nenhuma delas. Talvez seja possível supor que os indivíduos que se envolvem e participam da comunidade através de uma gama de organizações são dotados de valores cívicos.

O modelo *Logit_1* também considera variáveis que dizem respeito a alguns valores dos entrevistados. Quando tais variáveis são incluídas, alguns resultados são interessantes. O primeiro é que a importância atribuída à família não afeta a probabilidade de dizer que “a maioria das pessoas é de confiança”. Logo, a crítica feita por alguns autores de que os indivíduos podem interpretar a pergunta padrão sobre confiança como se referindo à família é, no mínimo, questionável. Note, por outro lado, que quanto maior a importância que o entrevistado atribui aos amigos, mais elevada é a probabilidade de afirmar que a maioria das pessoas é de confiança. Talvez a expressão “**maioria das pessoas**” seja realmente interpretada como “**pessoas em geral**”.

A WVS também questionou quais valores os entrevistados consideram que devem ser ensinados às crianças. Conforme mostra a tabela anterior, religiosidade e tolerância não foram significativas para aferir sobre a probabilidade de responder afirmativamente a questão sobre confiança. No entanto, quem acha importante ensinar o altruísmo têm maior probabilidade de confiar no outros. Da mesma forma, aqueles que disseram que não gostariam de ter como vizinhas pessoas de outras raças, homossexuais ou pessoas com AIDS têm menor probabilidade de confiar nos demais vis-à-vis os indivíduos que não citaram nenhuma dessas questões. Além disso, quem compartilha daquilo que se chama valores pós-materialistas também têm maior probabilidade de confiar nas pessoas.

O otimismo, conforme esperado, parece estar associado com o nível de confiança interpessoal. Por outro lado, na medida em que o nível de desconfiança na Justiça

umenta, também reduz-se a probabilidade de um indivíduo afirmar que confia na maioria das pessoas.

Parece fazer sentido a noção de que a confiança captura alguns valores individuais. Em outras palavras, o indivíduo que afirma que “a maioria das pessoas é de confiança” possui uma série de valores que podem se traduzir em crenças e normas de comportamento, os quais devem ser distintos daqueles que afirmam que “é preciso ter cuidado em lidar com as pessoas”.

Pode-se, então, de acordo com o modelo exposto nesta seção, deduzir que o indivíduo que mais confia nos outros é alguém que i) está satisfeito com a renda familiar; ii) não sofreu separação ou divórcio; iii) não deve estar desempregado; iv) valoriza o compromisso cívico e, portanto, participa de alguma organização; v) valoriza os amigos; vi) valoriza o altruísmo; vii) é menos preconceituoso; viii) possui valores pós-materialistas; ix) confia em instituições como a justiça; e xi) é otimista. Além disso, ele não parece se preocupar com a religião. É possível que sejam levantadas considerações sobre uma provável correlação elevada entre essas variáveis. Todavia, conforme pode ser visto em anexo, as correlações entre as variáveis são de ordem pequena.

2.4.2 Modelo hierárquico de primeiro e segundo níveis

Foram feitas algumas considerações, ao longo deste capítulo, sobre determinados tipos de trabalhos que tentam identificar os determinantes da confiança. Esta tese propõe uma metodologia alternativa para lidar com essa questão: os modelos hierárquicos. Uma das vantagens, como já dito anteriormente, é a possibilidade de utilizar variáveis de níveis distintos. Assim sendo, o ponto de partida dos modelos apresentados a seguir é a última estimação realizada na tabela anterior.

A seção 2.3 descreveu as variáveis utilizadas na estimação. Porém, acredita-se que uma delas exige maiores explicações não apenas pela sua natureza, mas também pela forma da sua especificação: o índice de diversidade genética. Ele foi usado sob a inspiração dos trabalhos de Ashraf & Galor (2011, 2012, 2013). Os autores argumentam que no

curso do êxodo da espécie *homo sapiens* da África, variações na distância migratória afetaram a diversidade genética e provocaram efeitos diretos sobre o padrão de desenvolvimento econômico que não pode ser capturado por fatores culturais e institucionais. Eles demonstram que o nível de diversidade genética tem um efeito na forma de “U” invertido sobre o desenvolvimento na era pré-colonial. Para Ashraf & Galor (2012), isso reflete o *trade-off* entre as consequências benéficas e prejudiciais da diversidade sobre a produtividade.

Por um lado, uma grande diversidade genética estaria associada à menor produtividade total dos fatores. Mais especificamente, a heterogeneidade que disto decorre aumenta a probabilidade de má-coordenação e falta de confiança, reduzindo, assim, a cooperação e rompendo a ordem econômica. A consequência, neste caso, é um efeito prejudicial sobre a eficiência do processo de produção agregado (ASHRAF & GALOR, 2012). Por outro lado, a produtividade agregada pode crescer via aumento da capacidade de avanço tecnológico. Seus efeitos benéficos decorrem do papel positivo que ela desempenha sobre a expansão da fronteira de possibilidade de produção da sociedade. Isto ocorre devido ao que eles chamam de “difusão cultural” que permite a acumulação do capital humano que favorece a implementação de uma mudança no paradigma da fronteira tecnológica em direção à indústria.

Se for verdade que o elevado nível de diversidade genética prejudica o desenvolvimento devido às perdas do capital social, então é de se esperar que países com maior diversidade sejam aqueles com menor parcela da população que afirma que “a maioria das pessoas é de confiança”. É exatamente isso que eles observam empiricamente. No entanto, Ashrafy & Galor (2012) perceberam que a diversidade ela também afeta aspectos culturais. Se tal hipótese fizer sentido, então este indicador é duplamente importante aos interesses desta tese. Em primeiro lugar por causa do seu possível efeito sobre a confiança. Em segundo lugar, sua influência sobre a cultura abre espaço para o debate sobre a relação entre diversidade e instituições informais.

Implicitamente, a premissa central da hipótese cultural é que normas sociais, costumes e ética podem ser classificados em termos de sua habilidade para nutrir a inovação tecnológica e o “espírito empresarial” do desenvolvimento capitalista. Nesse contexto, a geografia acaba por ter um papel relevante, pois as diferenças na frequência com que a

força da assimilação cultural é dificultada são decorrentes da variação nas características naturais que determinam o isolamento geográfico (ASHRAFY & GALOR, 2011).

Sobre este assunto, Ashrafy & Galor (2011) reconhecem que a cultura é um elemento importante na performance econômica das nações. Segundo eles, o isolamento geográfico que prevaleceu no período pré-industrial teve um impacto positivo sobre o desenvolvimento econômico no estágio da agricultura, mas negativo no curso da industrialização. Além disso, a diversidade cultural³³, determinada exogenamente pelo isolamento geográfico³⁴ afetou positivamente o desenvolvimento econômico no processo de industrialização. O argumento central do trabalho dos autores está no reconhecimento de que a evolução da riqueza das nações tem sido governada, ao menos em parte, pelos efeitos conflitantes da assimilação cultural (i.e., a homogeneização dos traços culturais dentro de uma sociedade) e difusão cultural (i.e., a propagação dos traços culturais de uma sociedade para outra) em diferentes estágios de desenvolvimento. Nesse sentido, a assimilação cultural contribuiu para a acumulação de capital humano específico da sociedade, favorecendo, assim, ao desenvolvimento da agricultura. Por outro lado, a difusão cultural permitiu a acumulação do capital humano universal que favoreceu a implementação de uma mudança no paradigma da fronteira tecnológica em direção à indústria.

³³ Baseado nas respostas da WVS que remetem à normas, valores e crenças. O estudo emprega duas dimensões de variações cross-cultural identificadas por Inglehart e Baker (2000) através da análise fatorial, quais sejam: *traditional vs. secular rational* e *survival vs. self-expression*. Dez itens da WVS são analisados. Quanto à primeira dimensão, os autores acreditam que o indivíduo mais tradicional tende a enfatizar que: i) Deus é muito importante em sua vida; ii) é mais importante para uma criança a obediência e a fé do que a independência e a determinação; iii) o aborto numa é justificável; iv) há um grande sentimento de orgulho nacional; e v) respeita mais a autoridade. Por outro lado, aqueles chamados de *secular rational* têm opiniões exatamente oposta aos cinco itens sobreditos. Quanto à segunda, dimensão, Inglehart e Baker (2000) afirmam que a categoria *survival* faz parte daqueles que: i) dão prioridade a segurança física e econômica em detrimento a autoexpressão e qualidade de vida; ii) não se sentem muito felizes; iii) afirmam que não assinariam um abaixo assinado; iv) acham que a homossexualidade não é justificável; e v) respondem que precisam ter cuidado em lidar com as pessoas. A categoria *self-expression*, por sua vez, decorre de respostas opostas. Essas duas dimensões explicam 40% da variação total entre os indivíduos desses 10 itens. Com as duas dimensões, elaboram-se *clusters* a fim de identificar a dissimilaridade cultural entre os indivíduos que é representada pelo dendograma. O índice de diversidade é a integral da altura desse dendograma. Note, pois, que o indicador captura dois distintos elementos da diversidade cultural: o primeiro está relacionado ao número de grupos culturalmente diferentes e suas respectivas representações na população nacional (i.e., o componente de fracionalização cultural); o segundo, por sua vez, está associado com a distância cultural.

³⁴ Isolamento geográfico é calculado a partir do tempo médio exigido para viajar de cada quilometro quadrado localizado no velho mundo para a capital de um país representativo do velho mundo. As rotas são baseadas em transportes terrestres (que não trens a vapor) e por mar.

Segundo os autores, a assimilação cultural reduz a diversidade por padronizar certos traços culturais na sociedade, tais como normas, crenças, ética e códigos de conduta. Ademais, ela facilita a transmissão intergeracional desses elementos, bem como do conhecimento, melhorando, assim, a efetividade com que o capital humano específico da sociedade seja transmitido entre as gerações. Já a difusão cultural produz uma flexibilidade que facilita a acumulação de conhecimento e de um capital humano mais geral que expande a fronteira de possibilidade de produção da economia, e complementa sua habilidade para a adaptação de um novo paradigma tecnológico. Nesse sentido, a difusão cultural tem um efeito ambíguo sobre a produtividade total do fator (PTF).

A natureza endógena das instituições sociopolíticas, juntamente com a exogeneidade geográfica, tem recentemente induzido alguns pesquisadores a propor que a condição geográfica inicial dá origem às persistentes diferenças na qualidade institucional entre as nações. Easterly & Levine (2003), Rodrik *et al.* (2004) e Acemoglu *et al.* (2005), por exemplo, sugerem que o determinismo geográfico do desenvolvimento econômico contemporâneo funciona primariamente através dos efeitos das condições geográficas iniciais sobre a qualidade institucional.

Os resultados encontrados Ashrafy & Galor (2011) revelam que: i) o isolamento geográfico na era pré-industrial tem um impacto negativo e persistente sobre a diversidade cultural na fase contemporânea; e ii) o efeito adverso persistente do isolamento sobre a diversidade diminuiu ao longo do século XX. Em contraste com a hipótese cultural e institucional, que atribui uma hierarquia a esses dois elementos em termos de condução à inovação, a teoria proposta por Ashrafy & Galor (2011) sugere que a relativa prevalência da assimilação *versus* difusão cultural varia de acordo com o estágio de desenvolvimento. Sendo assim, a variação na diversidade cultural pode explicar reversões históricas na performance econômica dos países durante sua transição do estágio de desenvolvimento da agricultura para a indústria. Se a teoria dos autores é válida, então ela pode ser aplicada de uma forma mais geral para compreender reversões correntes e futuras com o avanço de um paradigma tecnológico para outro.

A tabela exposta a seguir tem por objetivo incluir as variáveis de segundo nível no modelo que tem sido apresentado:

Tabela 2: Determinação da Confiança – Logit e Modelo Hierárquico

<i>Var Dependente: confiança interpessoal</i>	Logit_2	HML_1	HML_2
Constante	0.16*** (0.02)	1.21 (3.66)	0.30* (0.19)
Divorciado	0.89** (0.03)	0.89*** (0.03)	0.89*** (0.03)
Satisfação Renda 2	1.22*** (0.05)	1.22*** (0.05)	1.22*** (0.05)
Satisfação Renda 3	1.34*** (0.05)	1.34*** (0.05)	1.34*** (0.05)
Satisfação Renda 4	1.55*** (0.06)	1.55*** (0.06)	1.55*** (0.06)
Satisfação Renda 5	1.60*** (0.07)	1.60*** (0.07)	1.60*** (0.07)
Desempregado	0.88*** (0.07)	0.88*** (0.07)	0.88*** (0.07)
Sexo (homem)	1.02 (0.02)	1.02 (0.02)	1.02 (0.02)
Idade	1.003*** (0.00)	1.003*** (0.00)	1.003*** (0.00)
Cidade: 20.000-50.000	0.93** (0.03)	0.93** (0.03)	0.92** (0.03)
Cidade: 50.000-100.000	0.95 (0.03)	0.95 (0.03)	0.95 (0.03)
Cidade: 100.000-500.000	1.05* (0.03)	1.05* (0.03)	1.05* (0.03)
Cidade: 500.000 ou mais	0.99 (0.03)	0.99 (0.03)	0.99 (0.03)
Ensino fundamental completo ou incompleto	0.78*** (0.04)	0.78*** (0.04)	0.78*** (0.04)
Ensino médio completo ou incompleto	0.80*** (0.04)	0.80*** (0.04)	0.80*** (0.04)
Terceiro grau completo ou incompleto	1.06 (0.06)	1.06 (0.06)	1.06 (0.06)
Capital Social 2	1.06* (0.03)	1.06* (0.03)	1.06* (0.03)
Capital Social 3	1.17*** (0.04)	1.17*** (0.04)	1.17*** (0.04)
Capital Social 4	1.16*** (0.04)	1.16*** (0.04)	1.16*** (0.04)
Capital Social 5	1.32*** (0.04)	1.32*** (0.04)	1.32*** (0.04)
Capital Social 6	1.46*** (0.04)	1.46*** (0.04)	1.46*** (0.04)
Confiança Justiça 2	0.82*** (0.02)	0.82*** (0.02)	0.82*** (0.02)
Confiança Justiça 3	0.64*** (0.02)	0.64*** (0.02)	0.64*** (0.02)
Confiança Justiça 4	0.51*** (0.02)	0.51*** (0.02)	0.50*** (0.02)
Importância Família	0.99 (0.09)	0.99 (0.09)	0.99 (0.09)
Importância Amigos	1.50*** (0.05)	1.50*** (0.05)	1.50*** (0.05)
Ensinar Tolerância	1.01 (0.02)	1.01 (0.02)	1.01 (0.02)
Ensinar Religião	0.97 (0.02)	0.97 (0.02)	0.97 (0.02)
Ensinar Altruísmo	1.14*** (0.02)	1.14*** (0.02)	1.14*** (0.02)
Pós-materialismo misto	1.02 (0.02)	1.02 (0.02)	1.02 (0.02)
Pós-materialismo	1.33*** (0.04)	1.33*** (0.04)	1.33*** (0.04)

<i>Var Dependente: confiança interpessoal</i>	<i>(continua...)</i>		
	Logit_2	HML_1	HML_2
Preconceito 1	0.77*** (0.02)	0.77*** (0.02)	0.78*** (0.02)
Preconceito 2	0.79*** (0.02)	0.79*** (0.02)	0.80*** (0.02)
Preconceito 3	0.81*** (0.03)	0.81*** (0.03)	0.81*** (0.03)
Otimismo 1	1.00 (0.06)	1.00 (0.06)	1.00 (0.06)
Otimismo 2	1.09* (0.05)	1.09* (0.05)	1.09* (0.05)
Otimismo 3	1.21*** (0.06)	1.21*** (0.06)	1.21*** (0.06)
Otimismo 4	1.19*** (0.06)	1.19*** (0.06)	1.19*** (0.06)
Fracionalização		1.25 (0.62)	1.29 (0.58)
Latitude		1.03*** (0.00)	1.02*** (0.00)
Rule of Law		1.12 (0.14)	1.07 (0.13)
Gini		0.97** (0.01)	0.96*** (0.01)
Pós Comunista		0.50** (0.13)	0.57** (0.15)
Monarquia		1.02 (0.26)	0.98 (0.25)
Genética		0.18 (0.72)	0.54 (1.85)
Corrupção		0.97 (0.03)	
Homicídio		0.99 (0.03)	
População Urbana		0.99 (0.05)	
Var_constante	0.763	0.324	0.342
VCP	0.18	0.09	0.09
LR Teste	6302.82***	3514.86***	3471.32***
OBS	77255	77255	77255
Grupos	54	54	54

Nota: (***) estatisticamente significativo a 1%; (**) estatisticamente significativo a 5%; (*) estatisticamente significativo a 10%. Erro padrão correspondente entre parênteses. HML_1 e HML_2 são estimações de modelos hierárquicos.

Elaboração Própria.

O estudo sobre os determinantes da confiança não deve considerar apenas as características dos entrevistados, mas também o ambiente em que eles vivem. Ao levar em conta as especificidades individuais, foi possível identificar o perfil daqueles que afirmam que “a maioria das pessoas é de confiança”: eles valorizam questões como a amizade, altruísmo, compromisso cívico, sentimentos pós-materialista, tolerância com as diferenças, otimismo e confiança institucional.

O modelo hierárquico (HML_1), apresentado na tabela anterior, mostra que das variáveis contextuais que supostamente poderiam afetar a probabilidade do indivíduo afirmar que “a maioria das pessoas é de confiança”, apenas três foram estatisticamente significativas: latitude, índice de Gini e passado pós-comunista.

Recorde que no modelo ANOVA, a primeira estimação sem variáveis explicativas, 23% da proporção da variância explicada era decorrente da estrutura de grupos na população. Com a inclusão de variáveis de primeiro nível, essa proporção caiu para 18%. O modelo HML_2, aquele que leva em conta o maior conjunto de variáveis de segundo nível, fez com que este valor chegasse a 9%.

A construção do modelo hierárquico HML_1 visou explorar todas as variáveis que poderiam influenciar a variável resposta. No entanto, uma análise da matriz de correlação (tabela 3) sugere cautela na utilização de algumas delas, a despeito do Fator de Inflação da Variância (FIV) não indicar maiores problemas³⁵. A correlação elevada entre algumas variáveis – taxa de homicídios e Gini (0.59); população urbana e Rule of Law (0.53); e Índice de Percepção da Corrupção e Rule of Law (0.51) – talvez possa indicar que as estimativas dos parâmetros podem ser afetadas pela elevada correlação, conforme tabela abaixo. Assim sendo, optou-se também pela apresentação de uma estimativa mais parcimoniosa que pode ser vista a partir do modelo HML_2.

Tabela 3: Matriz de correlação das variáveis independentes de segundo nível

	Gini	Pop. Urbana	Tx. Homicídio	Rule of Law	Corrupção	Frac. étnica	Genética
Gini	1.00						
Pop. Urbana	-0.006	1.00					
Taxa de Homicídio	0.59	-0.18	1.00				
Rule of Law	-0.23	0.52	-0.33	1.00			
Corrupção	0.004	0.28	-0.2	0.5	1.00		
Fracionalização étnica	0.25	-0.37	0.50	-0.42	-0.32	1.00	
Genética	-0.3	-0.28	0.009	-0.01	0.09	-0.07	1.00

Elaboração Própria

³⁵ Ver a tabela 13 em anexo.

Note que tanto no modelo HML_1 quanto no HML_2, o parâmetro associado ao estado de direito (*Rule of Law*) não apresentou significância estatística aos níveis convencionais. Mais uma vez, isso se aproxima da ideia de Uslaner (2001) de que as instituições são incapazes de determinar a confiança generalizada.

O passado comunista de uma nação afeta negativamente a probabilidade de confiar nos demais independentemente dos controles considerados. Este também é um resultado esperado, pois nos países com passado comunista, segundo Bjornskov (2007), havia o receio de que o seu vizinho trabalhasse para o serviço secreto do governo. Além disso, o comportamento opressivo das ditaduras favoreceu a queda da confiança.

A fracionalização étnica, captura pelo indicador de Alesina (2003), não foi significativa. Esse resultado está de acordo com Bjørnskov (2012). Em contrapartida, o índice de Gini foi estatisticamente significativo a 1%. Vários são os estudos, já expostos na seção 2.2, que também apresentam a mesma conclusão: a desigualdade de renda é um dos mais importantes determinantes da confiança. Sociedades marcadas por elevada desigualdade de renda têm, por suposto, uma tensão social que prejudica a confiança mútua. Se tal desigualdade for muito exacerbada, é possível que a segregação seja uma marca ainda mais indesejável. Ademais, em países desiguais os indivíduos estão distantes uns dos outros e não têm motivos para acreditar que todos compartilham de valores iguais aos seus.

O valor da confiança pode ter sido desenvolvido ao longo de séculos e, exatamente por ser um valor, foi passado de geração a geração num processo de aprendizado. É dessa forma que as instituições informais, segundo North (1993), são transmitidas. Como já dito anteriormente, a latitude poderia explicar a confiança. A sobrevivência em lugares frios dependeu, historicamente, da ajuda de “estranhos” (BJØRNSKOV *et al*, 2012). Ou seja, a extensão do raio de confiança para pessoas fora da família foi uma estratégia evolutiva de sobrevivência em nações de temperaturas baixas.

Em grandes linhas, os efeitos diretos das variáveis de segundo nível sobre a probabilidade de um indivíduo responder que “a maioria das pessoas é de confiança” ocorrem via três elementos. O primeiro é de natureza geográfica, capturado pela latitude. O segundo diz respeito à desigualdade de renda, medido através do coeficiente

de Gini. Por fim, o último elemento é de característica institucional e está associado ao passado comunista das nações. Assim, além dos aspectos individuais, confiar nos outros depende da localização, da história e do ambiente mais ou menos desigual em que reside o entrevistado. Em outras palavras, alguém que vive numa nação próxima à linha do equador, que já esteve sob o domínio da União Soviética e é marcada por alto nível de desigualdade de renda, tem menor probabilidade de confiar nos demais vis-à-vis outro indivíduo que reside num país mais igualitário, que não teve passado comunista e está localizado em regiões mais frias do planeta.

Especialmente em relação ao índice de desigualdade, talvez seja razoável supor que nas regiões mais desiguais é maior a probabilidade de heterogeneidade das normas, valores de grupo e instituições informais. Contudo, é importante lembrar que a confiança é mais do que o reflexo de parte das instituições informais. Ela deve ser levada em conta, ao estudar os efeitos da democracia, devido à sua capacidade de resolver problemas de ação coletiva. Isto implica que os efeitos da democracia sobre a performance econômica pode depender do nível de confiança interpessoal numa nação, pois que ela pode potencializar ou minorar as consequências do referido regime de governo.

Se no Brasil, em 2006, apenas 9,4% dos entrevistados respondeu que “a maioria das pessoas é de confiança”, então é possível supor que, neste país, o comportamento da coletividade, em relação a inúmeras questões, será diferente da Suécia, cujo percentual de respostas positivas foi de 68%. No ano de 1999, quando diante da mesma pergunta, 15,4% dos argentinos responderam sim, mas esta foi a resposta de 66,5% dos dinamarqueses entrevistados. Será que essas diferenças importam para a compreensão dos efeitos das instituições democráticas sobre o crescimento econômico dessas nações?

Brasil, Argentina, Suécia e Dinamarca são países **formalmente** democráticos; os cidadãos podem votar e ser votados; é livre a manifestação, bem como a expressão de opinião. Os indicadores de democracia revelam, contudo, que existem diferenças entre eles. Numa escala de 1 a 7, um dos índices de democracia mais utilizados, o *Freedom House*, foi igual 2 na Argentina, em 1999, e 1 a Dinamarca no mesmo ano. Da mesma forma, em 2006, Suécia obteve 1 e o Brasil 2. Note, porém, que a divergência em relação à resposta sobre confiança é mais substancial – ela é quatro vezes maior na Dinamarca do que na Argentina e sete vezes maior na Suécia do que no Brasil.

Caso seja admitido que a confiança pode afetar o desempenho das instituições formais, e da democracia em particular, então esses dois elementos devem ser estudados conjuntamente. Essa hipótese foi construída em virtude dos resultados divergentes que são encontrados na literatura empírica quanto à relevância da democracia para o crescimento. É esse o objeto de investigação do capítulo seguinte.

3. Democracia, Confiança e Crescimento Econômico

Segundo Barro (2000), nenhum aspecto da performance econômica dos países é mais importante do que a qualidade política, legal e econômica das instituições. O autor afirma que os estudos empíricos têm demonstrado que diferenças institucionais estão entre os mais importantes determinantes das taxas do crescimento e investimento dos países. Essa é a mesma opinião de Acemoglu *et al* (2001), pois que, segundo eles, países com melhores instituições e garantias mais claras sobre o direito de propriedade investirão mais em capital físico e humano e, ademais, usarão esses fatores mais eficientemente para alcançar maiores níveis de renda.

Vale recordar que foram expostos trabalhos teóricos e empíricos que tratam dos efeitos de uma instituição política específica, a democracia, sobre o crescimento econômico. Como puderam ser verificados, os resultados são inconclusivos. Nesse sentido, o presente capítulo tem por objetivo investigar se os efeitos daquela instituição sobre o crescimento econômico dependem do nível de confiança interpessoal.

Imagine, por exemplo, duas nações que são formalmente democráticas. Tanto na nação “A” quanto no seu vizinho “B” qualquer cidadão pode votar e ser votado; as eleições são livres, e todas as esferas da sociedade podem ser representadas pelos partidos políticos. Suponha que em “A” as pessoas participem mais intensamente do processo eleitoral; são mais interessadas em política; confiam mais uns nos outros; participam de organizações horizontais que cobram ações dos governantes; enfim, possuem uma vida cívica muito mais ativa que os cidadãos de “B”. Será que a democracia produzirá efeitos similares no crescimento econômico desses países?

Se a resposta às perguntas acima for um simples “não”, então é compreensível que os trabalhos já realizados sobre este tema sejam tão controversos, pois estes desconsideram o papel do capital social neste processo. O desenvolvimento de ações coletivas terá maior probabilidade de ocorrer em nações cujo nível de capital social e confiança são mais elevados. Acredita-se, pois, que a forma como pensa e age a coletividade alterará os resultados das regras do jogo num contexto democrático.

O forte crescimento chinês, assim como a eclosão da primavera árabe, fez com que o papel da democracia sobre o crescimento econômico voltasse à tona nos discursos acadêmicos e políticos. Segundo Gerring *et al.* (2005), parece crescente a visão de que a democracia, na melhor das hipóteses, é irrelevante para explicar o crescimento econômico e, na pior das hipóteses, representa um obstáculo. Os autores afirmaram que o efeito líquido da democracia sobre o crescimento econômico nas últimas cinco décadas foi nulo ou negativo. Todavia, Acemoglu *et al.* (2014) desafiam esta ideia a partir de resultados empíricos obtidos com dados de 1960 e 2010. Eles mostraram que países que se tornaram democráticos cresceram 20% a mais ao longo dos 30 anos subsequentes.

Acemoglu *et al.* (2014) apontaram que uma mudança em direção à democracia é precedida por uma queda persistente no PIB³⁶. Seus resultados indicam que ela contribui para o PIB futuro ao aumentar o investimento, escolaridade, encorajar as reformas econômicas, melhorar os serviços públicos e reduzir as injustiças sociais. No entanto, os autores mostram que a democracia pode restringir o crescimento econômico em países com baixo nível de desenvolvimento. Ademais, seus efeitos são mais positivos para economias com grande parcela da população com ensino secundário.

Os autores sobreditos reconhecem que a relação entre democracia e desenvolvimento econômico é teoricamente ambígua. O impasse político é maior em regimes democráticos e os grupos de interesse podem levar à estagnação econômica (Olson, 1982). Por outro lado, a redistribuição democrática pode tomar a forma de educação ou bens públicos e, assim, aumentar o crescimento econômico. Na mesma direção, ela pode reduzir os conflitos sociais, e evitar que grupos politicamente poderosos monopolizem oportunidades econômicas lucrativas. Acemoglu (2008) já havia alertado que instituições democráticas podem criar distorções devido à sua tendência re-distributiva, mas também têm a capacidade de evitar às barreiras a entrada, as quais são frequentemente adotadas pelos sistemas políticos não democráticos a fim de proteger os titulares do poder.

³⁶ A medida de democracia combina informações de vários conjuntos de dados, incluindo Freedom House e Polity IV e somente registra um país como democrático quando as várias fontes concordam. Eles registram todas as transições para a democracia, bem como para regimes não democráticos.

Os críticos da visão de que a democracia é positiva para a performance econômica sugerem que o referido regime é economicamente custoso quando certas pré condições, especialmente àquelas relacionadas ao desenvolvimento econômico e alto capital humano, não são satisfeitas. Acemoglu *et al* (2014) testam essa hipótese através de termos interativos – democracia e nível de renda per capita e democracia e capital humano. Eles não notaram significância estatística em nenhuma interação entre democracia e nível de desenvolvimento econômico em qualquer especificação. No entanto, parece que os efeitos positivos da democracia são maiores para países com alto capital humano.

É possível, porém, que esses resultados decorram da forte associação, não considerada pelos autores sobreditos, entre confiança e capital humano. Bjørnskov *et al* (2012), por exemplo, argumentam que o aumento da confiança eleva a educação, bem como o desenvolvimento econômico e institucional. Glaeser *et al.* (2004) observaram que a educação é um melhor preditor do crescimento subsequente do que as instituições. Em outras palavras, eles defendem que a fonte da performance econômica de longo prazo está no capital humano que, por sua vez, favorece à construção de boas instituições. No entanto, Bjørnskov *et al* (2012) dizem que a origem do desenvolvimento da educação está na confiança. Além disso, os autores acreditam que o sistema educacional em nações com alto nível de confiança é mais eficiente, pois estudantes e professores estão mais propensos a resolver os problemas locais de ação coletiva.

A confiança também poderia afetar a demanda por maior educação (BJØRNSKOV, 2009). Sob este ponto de vista, se a confiança estiver na origem do desenvolvimento do capital humano, então as firmas se beneficiarão dos trabalhadores mais educados não apenas pela sua educação *per si*, mas também por serem mais confiáveis e, portanto, mais recíprocos. Se empregados mais educados têm maiores níveis de confiança, então as firmas não precisam arcar em custo de monitoração. Além disso, a reciprocidade facilita a inovação e difusão tecnológica, pois dissemina as informações (BJØRNSKOV *et al*, 2012).

Quando Bjørnskov *et al* (2012) estudam os determinantes do nível de renda per capita nos países, sugerem que não há um efeito direto da confiança. Esta, por sua vez, afeta a renda indiretamente através de sua relação com a educação e o controle da corrupção.

Tanto os trabalhos de Acemoglu *et al* (2014) quanto de Bjørnskov *et al* (2012) apontam que há uma associação entre educação e qualidade institucional. Para o primeiro, especificamente, a democracia tem efeitos mais contundentes sobre a renda per capita dos países na medida em que eles tornam-se mais educados. Porém, a confiança, diz Bjørnskov *et al* (2012), explica o nível de educação.

Sob esta ótica, um ambiente de elevada confiança influenciaria o desempenho da democracia através do capital humano. Porém, talvez este não seja o único mecanismo de transmissão. A confiança, ao reduzir custos de transação e disseminar informações, estimula o investimento. Deve-se perceber que tanto o capital social quanto as instituições podem ajudar na coordenação das ações que nem sempre são conseguidas pelo mercado. Num ambiente democrático, contudo, um elevado nível de capital social pode gerar pressões nos governos para que adotem políticas re-distributivas. Isto pode ser feito à custa dos investimentos, cuja queda pode ser reforçada pelo puro e simples regime democrático, o qual, por si só, já pode gerar efeitos similares. Este impreciso laço confiança-democracia-crescimento deve ser melhor compreendido a seguir.

Segundo Acemoglu *et al* (2004), é por que diferentes grupos se beneficiam de diferentes instituições econômicas que existem conflitos a cerca de determinadas escolhas sociais, as quais são resolvidas, em última instância, em favor dos grupos com maior poder político. A distribuição de poder político na sociedade é determinada pelas instituições políticas, bem como pela distribuição de recursos, os quais, por sua vez, são afetados pelas instituições econômicas prevaletentes (ACEMOGLU *et al*, 2004).

Para os autores, as instituições econômicas que encorajam o crescimento surgem quando as instituições políticas alocam poder aos grupos com interesse em garantir os direitos de propriedade. Sem direitos de propriedade, os indivíduos não têm incentivos para investir em capital físico e humano, e tampouco para adotar tecnologias mais eficientes. Nesse sentido, sociedades com instituições econômicas que facilitam e encorajam a acumulação dos fatores, a inovação e a alocação eficiente dos recursos, irão prosperar (ACEMOGLU *et al*, 2012).

Os autores antecitados afirmam que tais instituições não determinam apenas o crescimento econômico agregado da economia, mas também uma matriz de resultados

que incluem a distribuição de recurso no futuro. Isto significa que o conflito de interesses entre grupos é inerente ao processo de escolha das instituições econômicas. Qual grupo terá mais força para determinar o tipo de instituição? Para os autores prevalecerá aquele que tiver maior poder político. É por isso que se faz necessário um estudo que leve em conta também os efeitos das instituições políticas sobre a performance econômica.

Em grandes linhas, Acemoglu *et al* (2004) elaboram um modelo teórico em que as instituições políticas de hoje afetam as instituições econômicas atuais. Da mesma forma, a distribuição de recursos hoje determina as instituições políticas no futuro, as quais, juntamente com as instituições econômicas contemporâneas, determinam a performance econômica em t e a distribuição de recursos em $t + 1$. Os autores são categóricos ao afirmar que “**é o processo político** [grifo nosso] que determina a que instituições econômicas as pessoas viverão submetidas, e são as instituições políticas que ditam como funciona esse processo” (ACEMOGLU *et al*, p. 40, 2012). Dessa forma, compreender o campo político torna-se crucial para explicar as desigualdades do mundo, pois que é nesta esfera, em última instância, que serão ditadas as regras econômicas.

Algumas formas de organização social estimulam à inovação, poupança, o aprendizado, o fornecimento de bens público e **a resolução de problemas de ação coletiva**, ao passo que outras não. Destaca-se, aqui, que a capacidade de diferentes grupos de agir coletivamente afeta o desempenho de suas instituições. Todas as regiões estão expostas a conflitos – sejam políticos ou econômicos – que são resolvidos das mais variadas formas, as quais dependem não apenas da especificidade histórica, mas também da capacidade dos seus cidadãos em agir coletivamente.

3.1 Dados e métodos

3.1.1 Descrição das variáveis

Esta seção tem por objetivo estudar se os efeitos da democracia sobre o crescimento econômico variam de acordo com nível de confiança interpessoal. Os dados estão organizados num painel cuja variável dependente é taxa de crescimento do PIB real per capita. Os dados estão compreendidos entre 1994 e 2014, em períodos não sobrepostos de cinco anos. Em primeiro lugar, a redefinição geopolítica mundial passa a ser relativamente mais estável a partir dos anos 1990, momento em que muitas nações passam, inclusive, a adotar a democracia como regime de governo. Em segundo lugar, os dados de confiança começaram a ser pesquisados pela WVS no início do mesmo período. A amostra é 79 países³⁷, totalizando 223 observações num painel não balanceado.

Para a equação de crescimento, foi escolhida a especificação comumente aceita nesta literatura – ver, por exemplo, Barro (1991, 1996) e Tavares *et al* (2001). A abordagem é, portanto, derivada da expansão do modelo de Solow, contendo a renda inicial, taxa de crescimento populacional e taxa de formação bruta de capital físico como controles. No quadro de crescimento neoclássico, as variáveis descritas a seguir podem afetar o estado estacionário de longo prazo da economia e, conseqüentemente, sua taxa de crescimento durante o período de transição ao *steady-state*.

Os modelos empíricos estimados a seguir são descritos da seguinte forma:

$$y_{growth} = \alpha + \beta_1 GDP + \beta_2 INV + \beta_3 CRESC_POP_{t-1} + \beta_6 EDUC + \beta_7 DEM + \beta_8 CONFIANÇA + \beta_9 CONF_DEM + \varepsilon \quad (1)$$

Em que:

- i) y_{growth} = taxa de crescimento do PIB real per capita definida como $\frac{1}{T} \ln \left(\frac{y_t}{y_{t-T}} \right)$, tal que y_t é o PIB real per capita no período final; y_{t-T} é o PIB

³⁷ Ver lista em anexo.

real per capita no período inicial; e T é o tempo entre o período final e o inicial.

- ii) GDP = logaritmo do PIB real per capita do período inicial – o objetivo é verificar se há convergência condicional da renda real per capita; Esta variável, assim como a antecitada, foi obtida na home page do Banco Mundial;
- iii) INV = logaritmo da formação bruta de capital fixo em proporção do PIB entre os intervalos quinquenais de 1994 e 2014 – espera-se que países com elevadas taxas de investimento apresentem maiores taxas de crescimento por favorecer a acumulação de capital. Esta variável foi obtida na home page do Penn World;
- iv) CRESC_POP_{t-1} = taxa de crescimento populacional entre os intervalos quinquenais de 1990 e 2010 – se a população está crescendo, então uma parcela do investimento da economia é usada para fornecer capital aos novos trabalhadores ao invés de expandir o capital por trabalhador; portanto, um aumento na taxa de crescimento populacional tende a reduzir a taxa de crescimento do PIB real per capita. Ela foi obtida a partir da *home page* do Banco Mundial;
- v) EDUC = anos médios de estudo dos indivíduos no início de cada intervalo de tempo – o objetivo é capturar o estoque de capital humano, e espera-se que nações com maior estoque desse capital apresentem taxas maiores de crescimento ao longo das duas décadas. Esta variável foi obtida a partir do trabalho de Barro & Lee (2010) que é atualizado periodicamente;
- vi) DEM = é a *proxy* para democracia. A definição de um país democrático seguiu a lógica dos procedimentos adotados por Acemolgu *et al* (2014). Foram levados em conta os dois principais índices de democracia mais utilizados na literatura: *Freedom House* e *Polity IV*, com mais ênfase ao primeiro. O *Freedom House*³⁸ é um indicador de direitos políticos elaborado por Gastil *et al* (1982). Na sua definição, direitos políticos “are rights to

³⁸ Para maiores detalhes sobre o indicador, ver anexo.

participate meaningfully in the political process. In a democracy this mean the right of all adults to vote and complete for publics office, and for elected representatives to have a decisive vote on public policies” (GASTIL, 1986-1987, p 7). Esse indicador varia de 1 a 7, sendo que quanto menor, mais democrático. Considerou-se democrática aquela nação cujo indicador de direito político foi igual a 1 ou 2, e que possuiu, no mesmo período, um incide positivo no Polity IV.

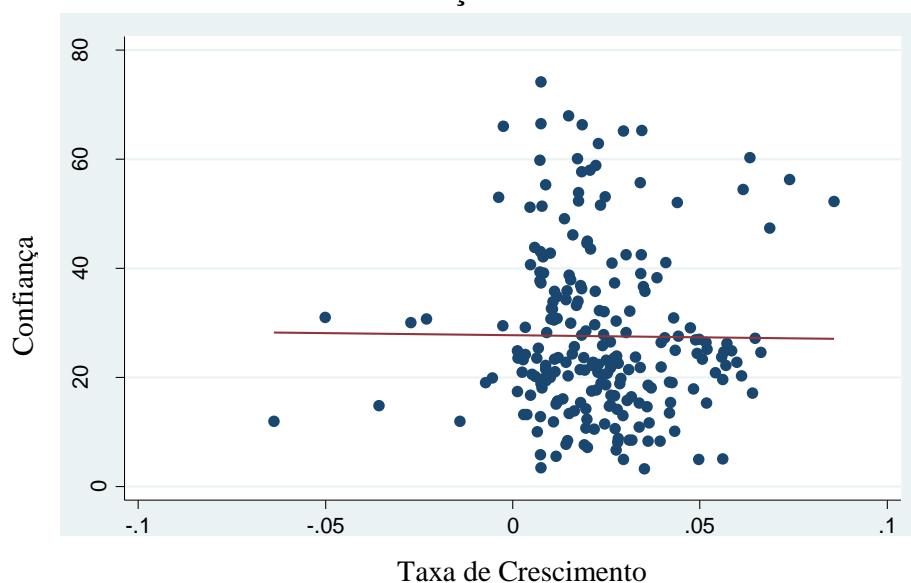
- vii) CONFIANÇA = é a medida da confiança obtida através da WVS. Computa-se o percentual de entrevistados que respondem afirmativamente a seguintes questão: *“Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in deling with people?”*
- viii) CONF_DEM = é a interação entre a média do indicador de democracia e de confiança.

Tabela 4: Estatística Descritiva

Variável	Média	Desvio Padrão	Valor Mínimo	Valor Máximo
Confiança	27,52	15,20	3,2	74,2
Taxa de crescimento	2,3	1,97	-6,38	8,58
Investimento médio	21,5	4,69	11,97	46,22
Crescimento Populacional	0,98	0,96	-1,58	3,39
PIB per capita	16.440	13.000	884,75	61.832
Educação (Barro & Lee)	7,71	2,55	1,22	13

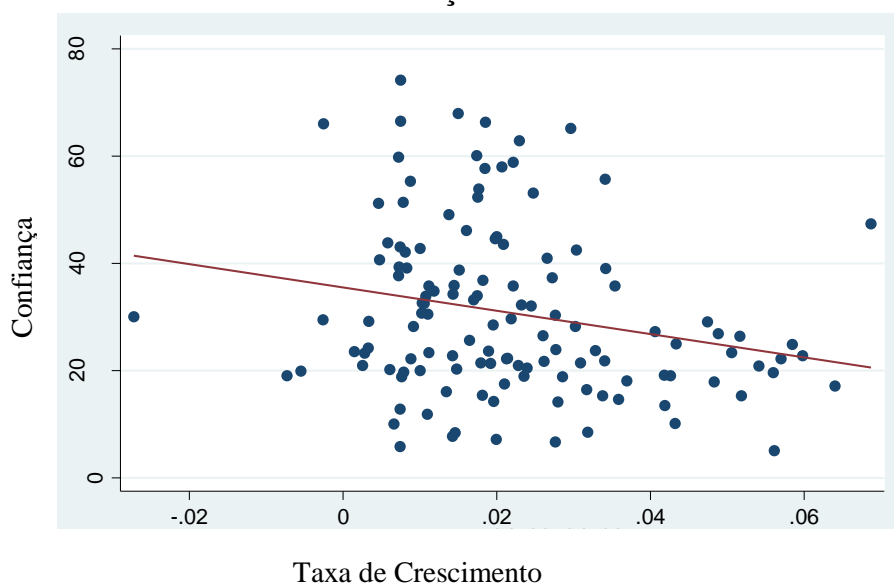
Fonte: Elaboração Própria

Vale ressaltar que 42% das observações são de países que, em algum momento, foram classificados como não democráticos. A taxa média de crescimento do PIB real per capita deste grupo foi de 2,5% ao ano, ao passo que 58% das observações consideradas democráticas obtiveram uma taxa média de 2,1%. Os gráficos a seguir mostram como democracia, crescimento e confiança se relacionam:

Gráfico 14: Confiança x Taxa de Crescimento

Elaboração Própria

O gráfico anterior mostra como as taxas de crescimento estão associadas com os níveis de confiança para a amostra mais ampla de países. A associação, ao que parece, não é tão forte. Por outro lado, quando se considera uma amostra mais restrita, composta apenas pelos países democráticos, esta relação direta é mais explícita e negativa, conforme mostra o gráfico a seguir.

Gráfico 15: Confiança x Taxa de Crescimento

Elaboração Própria

Embora não seja possível fazer qualquer tipo de conclusão através dos gráficos apresentados, eles podem sugerir algumas questões importantes. Primeira: os efeitos da confiança sobre as taxas de crescimento econômico podem ser diferentes a depender do contexto político? Ou, de forma equivalente: as taxas de crescimento são menores em países democráticos cujo nível de confiança é maior? Essas questões são objeto de investigação no presente capítulo.

3.1.2 Métodos

A literatura aponta uma série de vantagens na utilização de dados em painel, quais sejam: i) permite controlar pela heterogeneidade individual e resolver o problema das variáveis omitidas; ii) possuem maiores informações, variabilidade, menor colinearidade entre as variáveis, mais graus de liberdade e maior eficiência; iii) são melhores para estudar a dinâmica de ajustamento; e iv) são mais capazes de identificar e medir efeitos que não seriam detectados em *cross-section* ou séries de tempo.

Talvez a motivação primeira para a utilização de dados em painel é que ele permite resolver problemas de variáveis omitidas. A questão chave, portanto, é saber se tais efeitos não observados estão correlacionados com as variáveis explicativas. O modelo básico de efeitos não observáveis pode ser escrito, genericamente, como:

$$y_{it} = x_{it}\beta + c_i + u_{it} \quad (1) \text{ com } t = 1, 2, \dots, T$$

Em que:

- x_{it} é um vetor que contém variáveis observáveis que mudam no tempo (t), mas não entre as observações (i); variáveis que mudam entre as observações (i), mas não ao longo do tempo (t); e variáveis que mudam tanto em i quanto em t .
- c_i pode ser chamada de componente não observado, variável latente ou heterogeneidade não observada. Note que este componente não varia ao longo do tempo.

➤ u_{it} é o erro idiossincrático.

Uma das questões fundamentais quando da utilização de dados em painel, é saber se c_i será tratado como um efeito fixo ou aleatório. Se c_i estiver correlacionado com as variáveis explicativas observadas, então deve-se proceder a estimação por efeito fixo. Por outro lado, se a correlação for igual a zero (i.e, se $\text{Cov}(x_{it}, c_i) = 0$), então c_i pode ser tratado como efeito aleatório. A estimativa dos β 's na abordagem de efeitos aleatórios considera c_i como um elemento que compõe o erro. Neste caso, há uma suposição de que c_i e x_{it} são ortogonais.

No contexto de dados em painel, o estimador dos Mínimos Quadrados Generalizados Factíveis (*Feasible Generalized Least Squares*) que usa a matriz de variância dada por $\hat{\Omega} \equiv \hat{\sigma}_u^2 \mathbf{I}_T + \hat{\sigma}_c^2 \mathbf{J}_T \mathbf{J}_T'$, é conhecido como estimador de efeito aleatório e é dado por:

$$\hat{\beta}_{RE} = \left(\sum_{i=1}^N \mathbf{x}'_i \hat{\Omega}^{-1} \mathbf{x}_i \right)^{-1} \left(\sum_{i=1}^N \mathbf{x}'_i \hat{\Omega}^{-1} \mathbf{y}_i \right)$$

Em que:

\mathbf{J}_T é um vetor $T \times 1$ de uns;

$\mathbf{J}_T \mathbf{J}_T'$ é uma matriz $T \times T$ com unidade em todos elementos.

No caso de efeitos fixos, permite-se a correlação arbitrária entre c_i e x_{it} . Assim, a equação 1 pode ser reescrita da seguinte forma:

$$y_i = X_i \beta + c_i j_T + u_i \quad (4)$$

Em que j_T é um vetor $T \times 1$ de uns.

A estimativa dos β 's, sob a hipótese de exogeneidade estrita, isto é, $E(u_{it} | x_i, c_i) = 0, t = 1, 2, \dots, T$, deve transformar a equação 4 para eliminar os efeitos fixos. O procedimento para eliminar os efeitos fixos é conhecido como transformação *within*. Suponha, assim, a seguinte equação:

$$\bar{y}_i = \bar{x}_i \beta + c_i + \bar{u}_i \quad (5)$$

Em que $\bar{y}_i = T^{-1} \sum_{t=1}^T y_{it}$, $\bar{x}_i = \sum_{t=1}^T x_{it}$ e $\bar{u}_i = \sum_{t=1}^T u_{it}$. Subtraindo a equação 5 da equação 3, tem-se:

$$y_{it} - \bar{y}_i = (x_{it} - \bar{x}_i)\beta + u_{it} - \bar{u}_i \quad (6)$$

ou

$$\dot{y}_{it} = \dot{x}_{it}\beta + \dot{u}_{it}, \quad t = 1, 2, \dots, T \quad (7)$$

Seguindo Wooldridge (2002), o estimador de efeito fixo pode ser expresso como:

$$\hat{\beta}_{FE} = \left(\sum_{i=1}^N \dot{X}_i' \dot{X}_i \right)^{-1} \left(\sum_{i=1}^N \dot{X}_i' \dot{y}_i \right) = \left(\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \dot{x}'_{it} \dot{y}_{it} \right) \quad (8)$$

Para identificar se a estimação correta é por efeito fixo ou aleatório, recorre-se ao teste de Hausman. Ele propôs um teste baseado na diferença entre as estimações de efeito fixo e aleatório. Se os resultados forem similares, é mais razoável optar pelo modelo mais eficiente: o de efeitos aleatórios. Este teste pode ser computado da seguinte forma:

$$(\hat{\delta}_{FE} - \hat{\delta}_{RE}) / \{ [\text{se}(\hat{\delta}_{FE})]^2 - [\text{se}(\hat{\delta}_{RE})]^2 \}^{1/2} \quad (9)$$

Em que:

$\hat{\delta}_{FE}$ representa o vetor estimado de efeitos fixos;

$\hat{\delta}_{RE}$ representa o vetor estimado de efeitos aleatórios

A equação 9 produz uma estatística t que tem uma distribuição normal padrão assintótica.

Além do teste de Hausman, é importante identificar a significância dos efeitos não observáveis. Realizou-se, então, o teste de Breusch-Pagan - um teste do tipo LM que verifica se a variância do efeito não observável é estatisticamente diferente de zero. Ou seja, ele testará a presença de efeitos não observáveis no modelo proposto. A estatística é dada por:

$$LM = \frac{NT}{2(T-1)} \left[\frac{\sum_{i=1}^N (\sum_{t=1}^T \hat{e}_{it})^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{e}_{it}^2} - 1 \right] \sim \chi^2 \quad (1)$$

Em que:

$$\hat{\epsilon}_{it} = y_{it} - [x'_{it} \quad 1] \begin{bmatrix} \hat{\beta} \\ \hat{u} \end{bmatrix}_{Pooled} \quad (2)$$

A hipótese nula é de ausência de efeitos não observáveis. Se os efeitos não observáveis não forem significativos, então é mais razoável estimar os parâmetros do modelo a partir de um MQO *pooled*.

É importante ressaltar que a literatura de crescimento chama a atenção para a possível endogeneidade presente em variáveis associadas às instituições, bem como a confiança. A endogeneidade é um sério problema na econometria. A correlação entre variáveis explicativas e os erros podem ser decorrentes de omissão de variáveis, erros de medida, seletividade da amostra, etc. Isto causa inconsistência nas estimativas dos Mínimos Quadrados Ordinários, exigindo, dessa forma, que se proceda à estimação via variáveis instrumentais. Há um conjunto de variáveis que podem servir de instrumentos para a confiança, bem como a democracia. Uma gama de possibilidade será apresentada a seguir.

3.1.3 Potencias instrumentos para democracia e confiança

Acemoglu *et al* (2001) reconhecem que para estimar o impacto das instituições sobre a performance econômica é preciso encontrar uma fonte de variação exógenas nas instituições. Em relação à democracia, considerar a possibilidade de endogeneidade é ainda mais relevante haja vista um debate na ciência política sobre a Teoria da Modernização³⁹.

³⁹ A teoria da modernização tem sua origem nos trabalhos de Lipset (1959). Mais especificamente, seu artigo seminal, *Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Development*, foi talvez o primeiro que estabeleceu o link teórico entre o nível do desenvolvimento de um país e sua probabilidade de ser mais democrático. Lipset (1959) afirmou que “all the various aspects of economic development – industrialization, urbanization, wealth, and education – are so closely interrelated as to form one major factor which has the political correlate of democracy” (Lipset 1960, 41). Muitos teóricos sugerem que Lipset (1959) indicou que o desenvolvimento econômico causa a democracia, mas segundo Wucherpfennig & Deutsch (2009), aquele autor apontou as condições e não necessariamente causas para a democracia. No entanto, parece claro que a modernização manifesta-se

Os autores exploram as diferenças nas taxas de mortalidade dos europeus nos assentamentos por eles colonizados para estimar os efeitos das instituições sobre a performance econômica. Os europeus adotaram diferentes políticas de colonização em diferentes colônias e com distintas instituições a elas associadas. Sob essa ótica, os colonizadores tinham maior probabilidade de implantar instituições de exploração em regiões em que eles não conseguiam se instalar em virtude de doenças que, neles, provocavam altas taxas de mortalidade (ACEMOGLU *et al*, 2001).

Assim, diferentes políticas de colonização construíram distintos conjuntos de instituições. A forma de colonização voltada unicamente para a extração de riqueza não introduziu a proteção ao direito de propriedade. Por outro lado, nas regiões em que os europeus se assentaram, foi possível replicar um conjunto de instituições que contribuiriam ao crescimento econômico futuro das colônias. Foi assim na Austrália, Nova Zelândia, Canadá e EUA, por exemplo. Em suma, a estratégia de colonização foi influenciada pela facilidade de se estabelecer na colônia. Nesse sentido, havia maior probabilidade de se tornar uma colônia de exploração aquela terra marcada por doenças que ameaçavam os europeus.

É com base nesses argumentos que os autores usam as taxas esperadas de mortalidade nos primeiros assentamentos europeus como instrumento para as instituições. Eles mostram que as taxas de mortalidade nos assentamentos há mais de 100 anos atrás explicam 25% da variação nas instituições atuais. Destaca-se que a maioria da causa dessas mortes foi decorrente da malária e febre amarela. Embora essas doenças fossem mortais aos europeus, o mesmo não acontecia necessariamente com os nativos, os quais desenvolveram vários tipos de imunidades.

O período de duração como colônia pode também ser um instrumento para as instituições. Segundo Galor *et al* (2013), às imposições institucionais coloniais designadas para aumentar a força da influência política podem ter contribuído para uma certa divisão dentro do território. Ele observa empiricamente que quanto maior a duração enquanto colônia, mais fissões sociais tendem a surgir ao longo do tempo.

através de mudanças nas condições sociais que aceleram a cultura democrática. Inglehart & Welzel (2005) afirmam que a modernização aumenta a probabilidade para a transição democrática.

Um dos instrumentos utilizados por Acemoglu *et al* (2014) foi uma *dummy* igual a 1 se o país foi democrático nos cinco anos anteriores ao período inicial da sua estimação⁴⁰. Para tanto, ele observa dois indicadores de democracia, o *Freedom House* e o *Polity IV*; se o primeiro sugerir um país parcialmente democrático (o que equivale, na prática, um valor correspondente a 2) e o segundo indicador, no mesmo período, for um número positivo, então a nação é considerada democrática. La Porta et al. (1999) sugerem usar como instrumento a origem colonial dos países. A lógica é que nações colonizadas pela Inglaterra parecem ter melhores instituições hoje.

Hall & Jones (1999), quando investigaram a relação entre instituições e desenvolvimento, usam a latitude como instrumento sob o argumento de que esta é correlacionada com a influência ocidental que, por conseguinte, leva a boas instituições. Para Acemoglu *et al* (2004), a criação histórica das instituições são correlacionadas com a latitude porque os europeus não tinham imunidade para doenças tropicais durante o período colonial; assim, as colônias de povoamento e exploração, com suas instituições específicas, foram criadas, respectivamente, em latitudes temperadas e tropicais. Segundo Diamond (1997), as direções principais dos eixos continentais (se norte-sul ou leste-oeste) afetam o ritmo de expansão da agricultura, da pecuária, disseminação da escrita e outras invenções. As localidades distribuídas a leste e a oeste de ambas, na mesma latitude, têm exatamente a mesma duração do dia e suas variações sazonais. Elas também tendem a compartilhar doenças similares, regimes de temperatura e chuva. Assim, parece razoável que a difusão de inovações, inclusive institucionais, seja mais fácil de transcorrer latitudinalmente.

Diamond (1997) ainda advoga que o tamanho da população tem algo a ver com a formação das sociedades complexas. Deve-se ressaltar que uma sociedade numerosa, e que continua deixando a solução dos conflitos a cargo de todos os seus membros, está fadada ao fracasso. Tais sociedades conseguem existir somente se desenvolverem uma autoridade centralizada para monopolizar a força e solucionar os conflitos. As populações maiores e mais densas surgiram em regiões do globo em que havia uma

⁴⁰ Embora este autor utilize um período de defasagem de cinco anos, optou-se, nos nossos cálculos pelo uso de uma defasagem maior: dez anos.

produção de alimentos suficiente para sustentar os especialistas que não trabalhavam na agricultura, tais como reis, burocratas e soldados.

Uma sociedade muito heterogênea e desigual, sob os mais variados aspectos, terá déficit de confiança e problemas de natureza institucional. Esta é opinião de Galor *et al* (2013) quando afirma que a polarização e a fracionalização étnica e linguística estão associadas à qualidade da governança. Ademais, uma heterogeneidade cultural aumenta a probabilidade de desconfiar dos outros e reduz a cooperação (GALOR *et al*, 2013). Assim, quaisquer variáveis que façam referência a origem de heterogeneidades podem servir para prever a confiança.

Neste aspecto da heterogeneidade, vale destacar o trabalho de Michalopoulos (2012) em que ele defende que variabilidades geográficas, tais como qualidade da terra e elevação, contribuem para a fracionalização etnolinguística. Este autor procura estudar as origens econômicas da diversidade cultural. Segundo ele, populações misturadas foram limitadas em regiões caracterizadas por dotações de terras heterogêneas, levando à formação de linguagens e etnias localizadas. Por outro lado, as mais variadas tecnologias seriam melhor difundidas em lugares com dotações mais homogêneas de terras. A lógica que justifica seu argumento é que diferenças na qualidade da terra entre as regiões levam à emergência de um capital humano específico.

Em relação às elevações, ou barreiras naturais, Jones (1981) sugeriu que tais barreiras criadas por montanhas e rios da Europa evitaram a formação de um único estado dominando politicamente todo o território. Isto, segundo ele, contribuiu para a fragmentação sociopolítica. Galor *et al* (2011), no entanto, argumenta que essas características geográficas evitaram a homogeneização cultural do continente europeu. Ademais, o isolamento geográfico tem um efeito negativo sobre a diversidade cultural. Mais uma vez, essas variáveis geográficas, ao exercerem algum impacto sobre a fragmentação social ou política deve afetar o desenvolvido das instituições.

O tempo transcorrido da Revolução Neolítica também pode servir de instrumento tanto para a confiança quanto para a democracia, pois, segundo Galor *et al* (2011), ela aumenta a superioridade tecnológica de regiões que foram submetidas à transição para a agricultura anteriormente. Essas regiões atraíram mais gente e tiveram uma sociedade

mais diversa. A diversidade, por sua vez, ao produzir uma sociedade mais heterogênea, influencia tanto o nível de confiança quanto a performance institucional.

Assim, todas as variáveis geográficas que, de alguma forma, contribuíram à atração de pessoas séculos atrás, podem servir de instrumentos para confiança. Isto ocorre porque quanto maior a atração, mais heterogênea e diversa será a comunidade. Maior diversidade implica, via de regra, em maiores conflitos e, portanto, menor confiança. A acessibilidade de uma região por hidrovias, por exemplo, pode influenciar ou contribuir para a diversidade cultural via comércio e emigração.

A despeito de todo esse conjunto de possibilidades, apenas os seguintes instrumentos foram utilizados para a democracia: latitude, como Hall & Jones (1999); e uma *dummy* igual a 1 se o país foi democrático nos dez anos anteriores ao período inicial da sua estimação, conforme Acemoglu *et al* (2014).

Para a confiança, bem como sua interação com a *proxy* da democracia, foram utilizados os seguintes instrumentos: variação na qualidade da terra, variação na elevação e distância para águas navegáveis. A descrição desses dados e suas fontes estão citadas em anexo. Segundo Galor *et al* (2012) e Michalopoulos (2011), algumas variáveis geográficas influenciaram a acessibilidade de uma região por imigrantes. Os locais com grande variabilidade em sua elevação dificultavam a atração de outros povos. Com isso, a suposição, comprovada pelas regressões de primeiro estágio, é que nações com grande variabilidade na sua elevação têm maiores níveis de confiança porque a emigração talvez não tenha sido tão elevada em relação às outras. A variação na qualidade da terra deve ser negativamente associada com a confiança; isto acontece porque uma região cuja qualidade da terra varia substancialmente pode ter sido alvo de disputas entre seus habitantes. A saída de terra de menos qualidade para outras de qualidade mais elevada pode ter envolvido conflitos e, assim, a confiança em tais nações deve ser menor. Por fim, a distância média de um país para a sua costa, ou para o mais próximo rio navegável, deve estar associada com o termo interativo, mas a direção deve depender exatamente da complementaridade/substitutibilidade entre confiança e democracia. A acessibilidade para um país pode afetar tanto a confiança, através da atração de novos povos de culturas heterogêneas, quanto à instalação de instituições inclusivas por outras nações.

Vale dizer que, tal como Barro (1996, 2012), os instrumentos utilizados para educação, formação bruta de capital físico e crescimento populacional são as variáveis defasadas em cinco anos. Ademais, seguiu-se a sugestão de Cook (2002) de usar como instrumento para a educação, bem como para a formação bruta de capital fixo, o perfil demográfico da idade da população. Segundo eles, há uma clara conexão entre o perfil da idade da população com a acumulação de capital físico e humano que é exógeno ao crescimento tecnológico não observado. A teoria do ciclo de vida sugere que a poupança deve ser maior quando uma grande parcela da população está nos primeiros anos de trabalho. Isto implica que a demografia afeta o investimento em capital físico. Além disso, a educação ocorre numa idade específica. Uma grande parcela da população na idade escolar (ou ainda sem idade escolar) provavelmente será seguida pelo rápido (ou lento) crescimento do nível educacional médio da população

3.2 Resultados

Antes de apresentar os resultados abaixo, é fundamental que sejam feitas duas considerações: uma sobre o modelo com efeitos fixos e outra sobre os eventuais problemas de endogeneidade. Barro (2012) demonstra, inclusive a partir de simulações de Monte Carlo, que em amostras cuja dimensão temporal é modesta – isto é, entre vinte e quarenta anos – há um viés substancial para baixo da estimação de certos parâmetros, especialmente aquele associado à convergência, quando faz-se a estimação por efeito fixo. Este viés só desaparece quando a amostra torna-se maior na dimensão do tempo.

Ademais, não se deve perder de vista que variáveis com pouca variação dentro da observação ao longo do tempo não podem ser estimadas com precisão. Assim, embora o mérito de incluir efeitos fixos seja válido, ele não é tão simples. O problema empírico desta tese comporta ambas as questões levantadas por Barro (2012), quais sejam: i) o horizonte temporal é pequeno, e, portanto, a estimação por efeito fixo provocará vieses substanciais; e ii) as duas variáveis de maior interesse, democracia e confiança, não

apresentam grandes variações dentro dos países ao longo do tempo, embora as variações sejam grandes entre as nações.

A utilização de efeitos fixos pode ser ainda mais restrita no contexto aqui proposto, pois que, conforme já explicitado anteriormente, muitos dos instrumentos recomendados pela literatura para democracia e confiança remetem às variáveis geográficas, as quais não se alteram. Portanto, tais instrumentos não ajudam quando são incluídos efeitos fixos para os países.

Acemoglu *et al* (2008), por exemplo, não encontram evidências empíricas para a importância da democracia sobre a performance econômica quando realiza estimações por efeito fixo. Segundo Barro (2012), considerar os efeitos fixos seria uma falha do trabalho daquele autor. Às vezes uma variável pode não ser significativa quando estimada por efeito fixo; contudo, isto não quer dizer que ela não seja importante, mas apenas que há uma variação insuficiente dentro do país que permita isolar o efeito estatisticamente significativo.

Diante do exposto, optou-se por apresentar o modelo de efeitos fixos apenas quando esta for a recomendação obtida pelo teste de Hausman. Contudo, mesmo quando este não for o caso, sempre serão mostrados os resultados para efeitos aleatórios. Vale dizer que em todos os casos inclui-se *dummies* temporais.

Sobre a segunda consideração, conforme apresentado na seção 3.1.2, parece razoável admitir que as variáveis de controle sejam endógenas, pois, no mínimo, segundo Barro (1991, 1996, 2000), efeitos reversos são prováveis. Assim, estimativas desta natureza serão enviesadas. Em primeiro lugar, o fator de acumulação pode ser endógeno aos choques tecnológicos aleatórios. Um alto crescimento tecnológico não observado pode fazer com que o crescimento do capital seja elevado por aumentar os retornos do investimento, por exemplo. Esta correlação positiva entre o resíduo e o crescimento do capital implica que a estimativa deste parâmetro seja inconsistente. Além disso, dados sobre capital físico geralmente contém erros de medida. Tratar como exógena uma variável endógena gera inconsistência, mas tratar como endógena uma variável exógena faz com que os parâmetros do estimador dos Mínimos Quadrados de Dois Estágios sejam menos eficientes que os dos Mínimos Quadrados Ordinários. Então, optou-se não

apenas por apresentar estimações via MQO empilhados (*Pooled-OLS*), como também pelo Método dos Mínimos Quadrados de Dois Estágios empilhados (*Pooled-2SLS*).

Tabela 5: Resultados Econométricos – Determinantes das taxas de Crescimento

Variável Dependente = taxa de crescimento do PIB real per capita

Variáveis Independentes	<i>Pooled-OLS</i>	<i>Pooled-2SLS</i>	<i>Pooled-OLS</i>	<i>Pooled-2SLS</i>	<i>Pooled-OLS</i>	<i>Pooled-2SLS</i>
GDP	-0.013*** (0.002)	-0.013*** (0.002)	-0.013*** (0.002)	-0.013*** (0.002)	-0.012*** (0.002)	-0.012*** (0.002)
INV	0.013** (0.06)	0.009** (0.004)	0.013** (0.006)	0.009** (0.004)	0.010* (0.005)	0.0004 (0.006)
CRESC_POP	-0.008*** (0.001)	-0.010*** (0.001)	-0.008*** (0.001)	-0.010*** (0.001)	-0.007*** (0.001)	-0.008*** (0.002)
EDUC	0.0012** (0.0006)	0.0009 (0.0007)	0.0012* (0.0007)	0.001 (0.0008)	0.0014* (0.0007)	0.0010 (0.0009)
DEMOC			0.0007 (0.003)	-0.002 (0.008)	0.011** (0.005)	0.038*** (0.014)
CONFIANÇA					0.0003** (0.0001)	0.001*** (0.0003)
CONF_DEM					-0.0004** (0.0001)	-0.0013*** (0.0004)
CONSTANTE	0.10*** (0.017)	0.12*** (0.015)	0.10*** (0.016)	0.12*** (0.02)	0.09*** (0.016)	0.11*** (0.02)
TEMPO 2	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.004)	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.004)	-0.004 (0.003)
TEMPO 3	0.008** (0.003)	0.009*** (0.003)	0.008** (0.003)	0.009*** (0.003)	0.008** (0.003)	0.010*** (0.003)
TEMPO 4	-0.0006 (0.003)	-0.000 (0.003)	-0.0005 (0.003)	0.0004 (0.003)	-0.0001 (0.003)	0.003 (0.004)
Anderson canon. corr. LM statistic	-	152.66***	-	25.48***	-	19.04***
Hansen-Sargan (p-value)	-	3.11 (0.21)	-	3.34 (0.50)	-	1.18 (0.88)
Países	79	79	79	79	79	79
OBS	223	223	223	223	223	223

Nota: (***) estatisticamente significativo a 1%; (**) estatisticamente significativo a 5%; (*) estatisticamente significativo a 10%. Erros padrão correspondentes entre parênteses. (a) implica na impossibilidade de calcular o teste de Sargan, pois a equação é exatamente identificada. As estimativas já levam em conta a heterocedasticidade e autocorrelação. Apresenta-se o modelo por efeitos fixos apenas quando esta for a indicação obtida a partir do teste de Hausman.

A segunda e a terceira colunas da tabela acima – *Pooled-OLS* e *Pooled-2SLS* - apresentam os resultados de um modelo de crescimento aos moldes de Barro (1991, 1996, 2012). A inspiração deste autor é no modelo teórico desenvolvido por Solow (1956), bem como na sua expansão realizada por Mankiw, Romer & Weil (1992). Segundo a primeira abordagem, as taxas de crescimento podem ser explicadas pelo crescimento populacional e pela taxa de poupança⁴¹, cuja *proxy* utilizada na literatura empírica é a formação bruta de capital fixo. A segunda, por sua vez, inclui o capital humano como controle. Adotando tal estratégia, percebe-se que os resultados estão de acordo com o esperado. Ou seja, maior taxa de crescimento populacional reduz as taxas de crescimento do PIB real per capita, ao passo que maiores taxas de formação bruta de capital fixo elevam o crescimento. A *proxy* para o capital humano, explicada na seção 3.1.1, foi positiva e significativa apenas nos modelos *Pooled-OLS*, em que não se considera a possibilidade de endogeneidade das variáveis. Acrescentou-se também *dummies* de tempo que sugerem um crescimento maior no subperíodo de 2004-2008 vis-à-vis o período compreendido entre 1994-1998. Por fim, nota-se a evidência de convergência condicional, pois o logaritmo do PIB real per capita do período inicial foi negativo e significativo.

Na quarta e quinta colunas inclui-se a *proxy* da democracia, cujo parâmetro estimado no *Pooled-OLS* foi positivo, porém não significativo; e negativo, mas não significativo, no *Pooled-2SLS*. Em alguma medida, este resultado comprova aquilo exposto na revisão de literatura do primeiro capítulo: a relação entre democracia e crescimento não é clara. Mais uma vez, acredita-se que desconsiderar o papel da confiança talvez seja o motivo para não perceber os efeitos desta instituição política.

Nesse sentido, as duas últimas colunas têm por objetivo controlar pelo nível de confiança social, inclusive interativamente com a democracia. Ao fazer isto, o parâmetro associado à democracia torna-se positivo e significativo nos dois métodos de estimação: *Pooled-OLS* e *Pooled-2SLS*. Enquanto o primeiro revela que os países democráticos crescem 1,1% acima dos não democráticos quando o nível de confiança é zero, o segundo, por sua vez, estima esta taxa em 3,8%. Os resultados mostram ainda

⁴¹ A tecnologia, único elemento que garante o crescimento do PIB per capita no longo prazo, é obtida através do resíduo de Solow, mas como tal variável não é observada a princípio, então ela não aparece como um dos controles. Ver Solow (1957).

que confiança e democracia são substitutos, pois a interação foi negativa e significativa. Especificamente para a estimação via *Pooled-OLS*, os países democráticos cujo nível de confiança está acima dos 27,5% crescem menos em relação aos não democráticos. Resultado semelhante é encontrado no modelo *2SLS-Pooled*, em que o nível de confiança a partir do qual o regime democrático mina o crescimento deve ser maior que 29,2%. Em outras palavras, os países democráticos cresceram 3,8% a mais que os não democráticos, mas esta “vantagem” desaparece quando a confiança atinge aquele nível (29,2%).

Um dado que merece ser destacado diz respeito a *proxy* de investimento. Ela é positiva e significativa em todas as estimações *OLS-Pooled*, em que a endogeneidade não é levada em conta. Por outro lado, quando leva-se em conta este problema, o parâmetro associado a formação bruta de capital fixo só é significativo quando não se controla pelo nível de confiança. Este resultado é semelhante ao observado em Zak & Knack (2001). Segundo eles, alguns componentes do investimento, incluindo investimentos em ideias, podem não ser capturados pela *proxy* de formação bruta de capital fixo.

Independentemente do método de estimação – seja *OLS-Pooled* ou *2SLS-Pooled* - o que se percebe é que não é possível tirar conclusões dos efeitos das instituições democráticas sobre o crescimento econômico, quando o termo interativo não é levado em conta. Este resultado, aliás, vem em direção similar aos demais trabalhos sobre o tema, pois que esta relação democracia-crescimento parece incerta.

O argumento desenvolvido ao longo deste trabalho é que o funcionamento das instituições democráticas pode variar com o nível de confiança presente em cada país. Argumentou-se que a confiança contribui para resolver os problemas de ação coletiva, bem como reduzir os custos de transação políticos inerentes dos sistemas democráticos. Sendo assim, democracia e confiança, agindo interativamente, devem ajudar na explicação da performance econômica dos países.

Deve-se notar, também, que o parâmetro relacionado à confiança é significativo e positivo nos dois últimos modelos. Portanto, parece razoável supor que, ao reduzir os custos de transação, ela gera um impacto positivo sobre o crescimento, particularmente em nações não democráticas. Contudo a importância quantitativa da confiança foi bem

menor do que aquela observada em outros trabalhos. Os resultados de Zak & Knack (2001), por exemplo, avaliam que um aumento de 15% na confiança geraria um crescimento no PIB per capita em torno de 1%; Pfister (2010) aponta que um crescimento de 1% na confiança implica em expansão de 3,4% do PIB per capita; Uslaner (2007) mostra que um aumento de 10% na confiança produz um crescimento de 0,5% no PIB per capita. Os resultados do nosso trabalho são bem mais modestos: em países não democráticos, um aumento de 10% da confiança eleva o PIB per capita em apenas 0,03% ao ano e 0,1% de acordo com os modelos *Pooled-OSL* e *Pooled-2SLS*, respectivamente. Note, porém, que os trabalhos aqui citados não controlam pelas instituições políticas.

Considerando os resultados da última coluna, os efeitos positivos da democracia seriam anulados quando o nível de confiança atingir 29,23%. Se um país qualquer, que tivesse esse nível de confiança, pudesse aumentá-lo em 10%, a democracia produziria efeitos negativos sobre o crescimento em cerca de 1,3%.

Em suma, independentemente de considerar as variáveis como endógenas ou exógenas, as principais conclusões permanecem: i) não é possível encontrar relação clara entre democracia e crescimento quando o nível de confiança não é controlado; e ii) quando se controla pela confiança e democracia, inclusive interativamente, nota-se que os efeitos da democracia sobre o crescimento dependem da confiança local.

É fundamental verificar a validade e a relevância dos instrumentos utilizados nas estimações com variáveis instrumentais, os quais devem satisfazer duas condições: i) precisam ser correlacionadas com os regressores endógenos; e ii) devem ser ortogonais ao erro. Geralmente a primeira condição é testada examinando o grau de ajuste das regressões de primeiro estágio. Ao fazer isto, estar-se verificando o poder explicativo dos instrumentos excluídos nestas regressões. Porém, utilizar o R^2 da regressão de primeiro estágio pode não ser uma boa medida para avaliar se o instrumento é fraco. Isto acontece porque a variável endógena pode estar altamente correlacionada com alguma variável exógena incluída no modelo, mas apenas fracamente correlacionada com o instrumento excluído. Nesse sentido, optou-se por seguir a sugestão de Stock *et al* (2002), qual seja, não basta que a estatística F associada a cada variável endógena

seja significativa, ela deve ser maior que 10 para que o instrumento seja considerado bom.

Os testes de sobreidentificação, bem como aqueles que avaliam os instrumentos, revelam que estes são adequados se se quer admitir um viés no estimador dos mínimos quadrados de dois estágios de no máximo 10% em relação ao MQO. O teste de Sargan, apresentado na tabela 5, é um teste da sobreidentificação da restrição. A hipótese nula é que os instrumentos são válidos; isto é, eles não são correlacionados com o termo de erro e que os instrumentos excluídos são corretamente excluídos da equação estimada. Conforme pode ser visto, os valores foram 3,34 e 1,18 para os modelos 2SLS-*Pooled* das colunas cinco e sete, respectivamente. Isto implica que não se deve rejeitar a hipótese nula de validade dos instrumentos.

A estatística referente à correlação canônica da Anderson avalia possível subidentificação do modelo, ou seja, se os instrumentos excluídos são válidos. Em tese, este teste também verifica se algum instrumento não serve, pois é isto que acontece, na prática, caso o modelo seja subidentificado. A hipótese nula é que a equação é subidentificada. Note, pois, a partir da tabela 5, que a hipótese nula é rejeitada. Esta conclusão também é obtida pelos critérios sugeridos por Stock *et al* (2002).

Esses procedimentos são importantes porque existem consequências de utilizar instrumentos fracos. A primeira delas é o aumento do viés dos coeficientes estimados. Ademais, o viés aumenta com o número de instrumentos, e a estimação torna-se muito menos precisa quando os instrumentos são fracos.

É importante notar que os instrumentos foram apontados como válidos a partir dos testes realizados na tabela 5. Além disso, as regressões de primeiro estágio balizaram a lógica do argumento exposto, e a estatística F, para todos os casos, foi superior a 10; isto implica que além de válidos, os instrumentos não são fracos, tais como sugeriram Stock *et al* (2002).

Este resultado precisa ser melhor investigado, pois nenhuma dessas regressões controlou pelas heterogeneidades não observáveis. Nesse sentido, a tabela a seguir

estimou as mesmas regressões anteriores, com os mesmo instrumentos; porém, agora, levaram-se em conta os eventuais efeitos não observáveis.

Tabela 6: Resultados Econométricos – Determinantes das taxas de Crescimento

Variável Dependente = taxa de crescimento do PIB real per capita						
Variáveis Independentes	EA	EF	EF	EA	EA (VI)	EA (VI)
GDP	-0.013*** (0.002)	-0.049*** (0.01)	-0.048*** (0.016)	-0.012*** (0.002)	-0.013*** (0.003)	-0.012*** (0.002)
INV	0.012*** (0.004)	-0.007 (0.009)	-0.007 (0.02)	0.009** (0.004)	0.009** (0.004)	0.0004 (0.006)
CRESC_POP	-0.009*** (0.001)	-0.016*** (0.003)	-0.16*** (0.006)	-0.008*** (0.001)	-0.010*** (0.001)	-0.008*** (0.002)
EDUC	0.001 (0.0008)	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)	0.001* (0.0008)	0.001 (0.0009)	0.001 (0.0009)
DEMOC	0.0007 (0.003)	-0.0003 (0.004)	0.009* (0.005)	0.0104** (0.005)	-0.002 (0.008)	0.038** (0.015)
CONFIANÇA			0.00005 (0.0002)	0.0003** (0.0001)		0.001*** (0.0004)
CONF_DEM			-0.0005** (0.0002)	-0.0004** (0.0001)		-0.0013*** (0.0004)
CONSTANTE	0.11*** (0.01)	0.49*** (0.09)	0.49*** (0.12)	0.10*** (0.02)	0.12*** (0.02)	0.10*** (0.02)
TEMPO 2	-0.004 (0.003)	0.001 (0.003)	0.0008 (0.004)	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.003)
TEMPO 3	0.008*** (0.003)	0.016*** (0.005)	0.016*** (0.006)	0.008*** (0.003)	0.009*** (0.003)	0.10*** (0.003)
TEMPO 4	-0.0002 (0.003)	0.012 (0.007)	0.012 (0.007)	0.000 (0.004)	-0.0004 (0.003)	0.002 (0.004)
Hansen-Sargan (p-value)	-	-	-	-	3.81 (0.43)	1.64 (0.89)
Hausman	38.73***		41.10***		-	-
Países	79	79	79	79	79	79
OBS	223	223	223	223	223	223

Nota: (***) estatisticamente significativo a 1%; (**) estatisticamente significativo a 5%; (*) estatisticamente significativo a 10%. Erros padrão correspondentes entre parênteses. (a) implica na impossibilidade de calcular o teste de Sargan, pois a equação é exatamente identificada. As estimativas já levam em conta a heterocedasticidade. Apresenta-se o modelo por efeitos fixos apenas quando esta for a indicação obtida a partir do teste de Hausman. Estimacão EA implica efeitos aleatórios; EF, efeitos fixos; EA (VI) são efeitos aleatórios com variáveis instrumentais.

Os resultados da estimação acima revelam que a lógica apresentada por Barro (2012) é coerente. Quando se consideram efeitos fixos para os países, o parâmetro que mede a convergência é muito elevado. Perceba que a taxa de convergência seria próxima de 5% para o caso dos modelos com efeitos fixos nos países, ao passo que ela é de pouco mais de 1%, muito mais coerente com os achados empíricos, quando tem-se efeitos aleatórios. Portanto, pelos vários motivos já enumerados, parece mais razoável olhar com mais confiança os resultados em que os efeitos fixos dos países são excluídos.

A estimação por efeito fixo, presente na segunda coluna, considerou que as variáveis de controle são exógenas. Deve-se ressaltar que a mesma estimação foi feita com efeitos aleatórios, mas como pode ser visto pelo teste de Hausman, na parte inferior da tabela, o modelo por efeito fixo parece ser o mais adequado⁴². Note que o parâmetro associado à democracia é negativo, mas não significativo. Contudo, quando leva-se em consideração a medida da confiança, bem como sua interação com a democracia, os resultados são similares àqueles obtidos com o *Pooled*-OLS. Ou seja, a estimação por efeito fixo que considera as variáveis exógenas mostra que o termo interativo é negativo e significativo. Mais especificamente, países democráticos cujo nível de confiança está acima dos 18% tendem a crescer menos em relação aos países não democráticos. Tal como nos resultados anteriores, a *proxy* para a democracia é positiva e significativa a 10%.

Pelas razões já expostas anteriormente, é plausível admitir a possibilidade de que as variáveis sejam endógenas. Quando se considera essa possibilidade, e utilizam-se os mesmos instrumentos das estimações passadas, o método mais apropriado parece ser o de efeitos aleatórios. Note que as estimações das duas últimas colunas equivalem àquelas da tabela 5 (*Pooled*-2SLS). Os resultados foram repetidos apenas para informar, a partir do teste de Hausman, que esta forma é mais adequada que a de efeitos fixos com variáveis instrumentais.

Mais uma vez tomando como base o modelo de efeitos aleatório que leva em conta a endogeneidade, pode-se ter mais uma ideia do que o modelo prediz. Dado o seu nível de confiança, o efeito da democracia sobre as taxas de crescimento da Bulgária entre 2009

⁴² Os resultados das estimações por efeitos aleatórios estão em anexo.

e 2013 foi de 1,1%. Porém, se seu nível de confiança fosse equivalente àquele observado nos Estados Unidos no mesmo período, a democracia produziria um efeito negativo de 0,3% na taxa de crescimento do seu PIB real per capita; se fosse igual ao da Alemanha, o efeito negativo seria na ordem de 1,5%. Por outro lado, considerando os níveis atuais de confiança, nota-se que um aprimoramento das instituições democráticas teria efeitos positivos nas taxas de crescimento de todos os países da América Latina.

Em suma, os resultados indicam que os países democráticos crescem menos em relação aos não democráticos na medida em que o nível de confiança social aumenta. Diante deste quadro, é possível supor que os trabalhos anteriores sobre o tema contaram apenas uma parte da história. Lembre-se do argumento sob o qual se assenta a lógica da existência de um efeito negativo da democracia sobre o crescimento: em países democráticos há uma pressão por distribuição, a qual a feita à custa dos investimentos; com menos investimento, a economia cresce mais lentamente.

Os regimes democráticos permitem que ocorram movimentos em defesa das políticas de redistribuição ou voltadas para o bem estar social. Porém, esses movimentos não necessariamente acontecerão, e, tampouco serão idênticos em países igualmente democráticos. O desenvolvimento de ações coletivas deve ser mais provável de ocorrer em regiões cujo nível de capital social é maior. Logo, os movimentos acima descritos, embora tendam ser mais intensos em democracias, podem variar com a confiança local.

Embora o foco acima descrito tenha sido dado às instituições políticas, e à democracia em particular, não se deve perder de vista que umas das ideias defendidas por Acemoglu *et al* (2012) é a associação entre instituições políticas e econômicas inclusivas. Dessa forma, faz-se necessário o controle por indicadores que façam referência à garantia dos direitos de propriedade. Além deste, as regressões a seguir também levaram em conta uma *proxy* para abertura comercial⁴³. Optou-se por considerar três indicadores dos direitos de propriedade. O primeiro é uma medida de risco político divulgado pela Political Risk Services (PRS), cujas séries iniciam em meados dos anos 1980 e foi usada por Barro (1996, 2000) e Acemoglu (2001). O segundo indicador foi uma *proxy* para a efetividade do estado de direito (*rule of law*) obtido a partir do *Worldwide Governance*

⁴³ A *proxy* para abertura comercial é a soma das importações e exportações em proporção do PIB.

Indicators (WGI) do Banco Mundial. Por fim, será usado o indicador agregado de Instituições Econômicas (IE) elaborados por Souza Júnior (2013). Este autor faz uma ampla discussão sobre os vários indicadores institucionais disponíveis nas mais diversas fontes de dados. A construção desses índices é uma tentativa de captar as várias dimensões teóricas dos conceitos de instituições políticas e econômicas, ao passo em que minimiza as eventuais limitações decorrentes do uso de uma única fonte.

Tabela 7: Resultados Econométricos – Indicadores institucionais alternativos

Variável Dependente = taxa de crescimento do PIB real per capita			
Variáveis Independentes	Painel_1 (VI)	Painel_2 (VI)	Painel_3 (VI)
GDP	-0.011*** (0.004)	-0.011*** (0.002)	-0.010*** (0.003)
INV	0.011* (0.006)	0.002 (0.006)	0.003 (0.007)
CRESC_POP	-0.008*** (0.002)	-0.008*** (0.002)	-0.008*** (0.002)
ABERTURA COM.	0.0037 (0.003)	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)
EDUC	0.0011 (0.001)	0.0007 (0.001)	0.0006 (0.001)
DEMOC	0.024** (0.01)	0.039** (0.01)	0.039** (0.016)
CONFIANÇA	0.001*** (0.0003)	0.001*** (0.0003)	0.001*** (0.0003)
CONF_DEM	-0.0008*** (0.0003)	-0.001** (0.0005)	-0.001* (0.0005)
RISK POLICAL	-0.001 (0.0008)		
RULE OF LAW		-0.007 (0.007)	
IE			-0.007 (0.008)
CONST	0.086*** (0.027)	0.074** (0.034)	0.070* (0.038)
TEMPO 2	-0.0005 (0.0004)	-0.004 (0.003)	-0.005 (0.003)
TEMPO 3	0.01** (0.005)	0.009*** (0.003)	0.009** (0.004)
TEMPO 4	0.005 (0.005)	0.002 (0.004)	0.0016 (0.004)

	<i>continua...</i>		
	Painel_1 (VI)	Painel_2 (VI)	Painel_3 (VI)
Anderson canon. corr. LM statistic	16.86***	15.14***	15.31***
Sargan	6.91	1.57	1.59
p-value	(0.32)	(0.81)	(0.90)
Países	79	79	79
OBS	223	223	223

Nota: (***) estatisticamente significativo a 1%; (**) estatisticamente significativo a 5%; (*) estatisticamente significativo a 10%. Erros padrão correspondentes entre parênteses. (a) implica na impossibilidade de calcular o teste de Sargan, pois a equação é exatamente identificada. As estimativas já levam em conta a heterocedasticidade. Estimação Painel (VI) implica modelo de dados em painel com variáveis instrumentais.

Em relação à *proxy* que mede a garantia dos direitos de propriedade, o resultado parece contraintuitivo. Os três indicadores utilizados como *proxy* para o direito de propriedade são negativos, mas não significativos. Conforme pode ser visto na tabela 15 em anexo, a variável *Rule of Law* apresenta alta correlação com o termo interativo (*Confiança x Democracia*), bem como com o nível inicial de renda e com a *proxy* de democracia. Isto sugere que, embora a multicolinearidade não seja um problema grave, conforme mostrado pelo Fator de Inflação da Variância na tabela abaixo, a correlação entre elas talvez tenha algum efeito sobre tais resultados⁴⁴.

Tabela 8: Diagnóstico de Colinearidade

Variável	Painel_1 (VI)		Painel_2 (VI)		Painel_3 (VI)	
	FIV	Tolerância	FIV	Tolerância	FIV	Tolerância
Abertura Comercial	1.13	0.88	1.21	0.82	1.13	0.88
Investimento	1.34	0.74	1.54	0.64	1.39	0.71
Democracia	4.87	0.20	5.21	0.19	4.80	0.20
Rule of Law	1.94	0.51				
Risk Political			2.63	0.38		
IE (Souza Jr.)					4.96	0.20
Confiança x Dem.	9.92	0.10	8.98	0.11	11.14	0.09
Confiança	3.54	0.28	3.03	0.33	3.51	0.28
Educação	2.87	0.34	3.19	0.31	2.82	0.35
Cresc. Populacional	1.75	0.57	1.88	0.53	1.76	0.57
PIB per capita	3.43	0.29	3.89	0.25	3.76	0.26

Nota: O Fator de Inflação da Variância médio para cada um dos modelos, Painel_1 (VI), Painel_2 (VI) e Painel_3 (VI), foi, respectivamente: 3,42; 3,51 e 3,92. Ambos não superam a regra de bolso cujo valor superior a 10 indica problemas de multicolinearidade.

⁴⁴ Vale dizer que foi estimado este modelo com *dummy* para os novos tigres asiáticos. Posteriormente, considerou-se também a China, mas os resultados não se alteraram. Em ambos os casos, a *dummy* foi positiva, mas não significativa.

Considerando cada um dos modelos apresentados na Tabela 8, destacou-se, em negrito, na tabela 9, as quatro variáveis cujo Fator de Inflação da Variância (FIV) foi maior. É possível notar que o indicador de democracia, bem como o termo interativo (confiança x democracia) e o PIB real per capita estão entre as variáveis de maior FIV. Contudo, vale dizer, a maioria desses resultados não foi maior que 10^{45} , valor a partir do qual recomenda-se maior atenção. Assim sendo, a tabela 15 em anexo optou por regressar o nível de renda em relação às mesmas variáveis da tabela 8. Neste caso, os níveis de renda iniciais, bem como a variável interativa e a confiança não serviram de controle.

Nas estimativas da tabela 8, a *proxy* para a garantia dos direitos de propriedade não foi significativa, ao passo que, na tabela 15 em anexo, quando prevalecem as exceções acima descritas, ela é positiva e estatisticamente significativa para a determinação do nível de renda. Vale ressaltar que alguns países podem crescer mais rápido mesmo sem a garantia clara dos direitos de propriedade. A China, por exemplo, é visto como um país com várias imperfeições em seu sistema econômico e político, mas, no entanto, tem sido a nação de crescimento mais rápido na última década. Acemoglu *et al* (2012) citam as ilhas do Caribe - Barbados, Cuba, Haiti e Jamaica - como exemplos de crescimento com instituições extrativas entre os séculos XVI e XVIII, onde a maioria da população era escrava e trabalhava no regime de *plantations*. Essas ilhas produziam e vendiam açúcar para os mercados mundiais e cresciam rapidamente. Outro exemplo foi a União Soviética que entre 1928 e 1960 cresceu a taxas em torno de 6% ao ano.

Voltando à tabela 8, não se percebe grandes mudanças quantitativas daqueles resultados em relação aos anteriores da tabela 7. Ademais, as principais conclusões permanecem. Isto é, os efeitos da democracia sobre as taxas de crescimento econômico só serão menores em países cujo nível de confiança social superar 30%, quando se controla pelo indicador do Risk Polity, e 39% quando do uso do índice do Banco Mundial e aquele elaborado por Souza Júnior (2013).

Na tentativa de investigar os mecanismos de transmissão, bem como se esta associação “democracia-confiança” explica as taxas de investimento dos países, optou-se por regressar as taxas médias de formação bruta de capital fixo como variável dependente,

⁴⁵ A exceção fica para a variável interativa no Painel_3 (VI).

controlando pelos níveis de democracia. Os resultados são apresentados na tabela a seguir.

Tabela 9: Resultados Econométricos: Determinantes do Investimento

Variável Dependente = taxa média da formação bruta de capital físico em proporção do PIB			
Variáveis Independentes	OLS-Pooled	EA	2SLS-Pooled
CONFIANÇA	0.007*** (0.001)	0.003** (0.001)	0.013*** (0.004)
RULE OF LAW	0.077** (0.03)	-0.007 (0.34)	0.32*** (0.10)
DEMOC	0.19*** (0.05)	0.11** (0.05)	0.55** (0.24)
CONF_DEM	-0.009*** (0.001)	-0.004** (0.001)	-0.024*** (0.007)
ABERTURA	0.052* (0.02)	0.065* (0.03)	0.036 (0.034)
GASTOS_GOV	-0.02 (0.04)	-0.03 (0.05)	-0.05 (0.06)
CONST	2.69*** (0.14)	2.77*** (0.19)	2.67*** (0.22)
TEMPO 2	-0.04 (0.03)	-0.015 (0.02)	-0.10 (0.04)
TEMPO 3	0.06* (0.03)	0.06** (0.02)	0.05 (0.04)
TEMPO 4	0.05 (0.03)	0.05* (0.02)	0.05 (0.04)
R ²	0.17		
Anderson canon. corr. LM statistic			14.62***
Sargan			2.17
(p-value)			(0.53)
Países	79	79	79
OBS	223	223	223

Nota: (***) estatisticamente significativo a 1%; (**) estatisticamente significativo a 5%; (*) estatisticamente significativo a 10%. Erros padrão correspondentes entre parênteses. As estimativas já levam em conta a heterocedasticidade. Estimação EA implica em painel com efeitos aleatórios.

A partir da tabela acima, é possível perceber que a garantia aos direitos de propriedade – cuja *proxy* é representada pela *Rule of Law* - aumenta os níveis de investimento. Conforme exposto nos capítulos anteriores, a segurança conferida pelo estado à

propriedade privada cria incentivos ao investimento.⁴⁶ Este fato só não é notado quando da estimação a partir de efeitos aleatório em que a endogeneidade não é levada em conta. Nota-se, também, que a democracia contribui positivamente com os níveis de investimento. De acordo com a estimação *2SLS-Pooled*, países democráticos cujo nível de confiança fosse igual a zero, apresentariam níveis de investimento 55% superiores às nações não democráticas. Porém, na medida em que a confiança social vai aumentando, o efeito da democracia vai se reduzindo. Mais precisamente, nações democráticas poderão ter níveis de investimento inferiores às nações não democráticas quando a confiança superar os 22,9%.

A África do Sul, por exemplo, foi considerado um país democrático em todo o período estudado. Tendo em vista seu nível médio de confiança - em torno de 19,28% - é possível afirmar que a democracia permitiu com que seu nível de investimento fosse cerca de 9% maior em relação ao que seria, caso não fosse democrático. Contudo, esse ganho por conta de democracia seria praticamente anulado se a confiança neste país fosse equivalente a média observada na Hungria.

Os efeitos da democracia sobre o crescimento através dos níveis de investimento foram levantados por Tavares *et al* (2001). Segundo os autores, o processo político pode levar a uma distribuição da renda nacional entre capital e trabalho que favorece ao último, pois garante voz aos sindicatos e aos trabalhadores. Assim, tudo o mais constante, altos salários decrescem o retorno do capital em democracias. Rodrick (1999) fornece apoio para esta hipótese ao mostrar, empiricamente, que democracias pagam salários maiores. Porém, Tavares *et al* (2001) reconhecem que as garantias do direito de propriedade e a execução dos contratos são mais contundentes quando se tem instituições democráticas. Suas estimativas, porém, indicam que democracias reduzem o investimento em capital físico e produz um efeito final sobre o crescimento que é moderadamente negativo. Os autores, ao que parece, também contam apenas uma parte da história, pois os nossos resultados sugerem que isto é verdade a depender do nível de confiança.

⁴⁶ Segundo Acemoglu *et al* (2012), instituições econômicas inclusivas são aquelas que possibilitam e estimulam a participação de grande parcela da população em atividades econômicas que façam o melhor uso dos seus talentos e habilidades. No entanto, eles consideram como “inclusivas” aquelas instituições que deem segurança aos direitos de propriedade, sistema jurídico imparcial e serviços públicos que proporcionem condições igualitárias para o estabelecimento dos contratos.

É preciso observar que o parâmetro associado à confiança foi positivo e estatisticamente significativo nas três estimações anteriores. Quanto maior a confiança, menores serão os custos para elaborar, monitorar e executar os contratos. Esses custos mais baixos incentivam os investimentos, especialmente em nações não democráticas. Contudo, mais uma vez, a combinação da confiança com a democracia produz resultados diferentes. Ao que parece, a confiança faz o papel da democracia em nações não democráticas.

Talvez o mecanismo de transmissão a partir do qual se poderia compreender o resultado até então conflituoso entre democracia-crescimento seja realmente através do investimento. Pode-se supor que as instituições democráticas não necessariamente farão reduzir a formação bruta de capital físico por conta das pressões por distribuição, as quais só acontecem efetivamente quando a sociedade está disposta a fazê-la. Para tanto, é preciso que o nível de confiança seja elevado. Em outras palavras, a probabilidade do desenvolvimento de ações coletivas pró-distribuição será maior em regiões cuja confiança é elevada.

Alguns autores como Tavares *et al* (2001) e Bjørnskov (2006, 2009) advogam que outro importante mecanismo de transmissão se dá através do capital humano. O argumento é que diferenças nos regimes políticos podem afetar o crescimento pelas diferentes escolhas sociais. Para Tavares *et al* (2001), o capital humano tem uma importante força re-distributiva, sendo, portanto, exigência em regimes políticos mais responsáveis com as necessidades básicas da população; regimes estes que, para os autores, são aqueles mais democráticos. Bjørnskov (2009), por sua vez, faz referências aos estudos de Coleman (1988) para reafirmar que a associação entre capital social e capital humano é uma realidade que precisa ser considerada.

Na tabela a seguir, tentou-se verificar se o termo interativo – *confiança x democracia* – serve para explicar o nível de educação medido pelo indicador de Barro e Lee. Regredir o nível de escolaridade contra o capital social foi objeto de investigação de Bjørnskov (2009). Parece razoável supor, tendo em vista os trabalhos anteriores, que democracia e confiança seriam complementares para este caso.

Tabela 10: Resultados Econométricos: Determinantes dos anos médios de estudo

Variável Dependente = anos médios de estudo (Barro & Lee)				
Variáveis Independentes	OLS-Pooled	OLS-Pooled	2SLS-Pooled	2SLS-Pooled
PIB REAL PER CAPITA	1.50*** (0.14)	1.45*** (0.15)	1.36*** (0.38)	1.37*** (0.45)
DEMOCRACIA	0.55** (0.24)	0.20 (0.42)	-0.34 (0.93)	-0.36 (2.63)
CONFIANÇA	0.005 (0.007)	-0.003 (0.01)	0.06** (0.02)	0.06 (0.05)
ABERTURA	0.76*** (0.21)	0.75*** (0.21)	0.84*** (0.02)	0.84*** (0.26)
CRESCIMENTO POPULACIONAL	-0.84*** (0.11)	-0.85*** (0.11)	-0.76*** (0.18)	-0.76*** (0.26)
CONFIANÇA x DEMOCRACIA		0.015 (0.014)		0.0006 (0.05)
CONSTANTE	-8.13*** (1.57)	-7.47*** (1.69)	-8.58*** (2.95)	-8.58*** (0.295)
TEMPO 2	0.16 (0.26)	0.18 (0.26)	0.27 (0.31)	0.27 (0.31)
TEMPO 3	0.07 (0.28)	0.08 (0.28)	0.19 (0.34)	0.19 (0.34)
TEMPO 4	0.40 (0.29)	0.41 (0.29)	0.59 (0.40)	0.59 (0.45)
R ²	0.68	0.68		
Anderson canon. corr. LM statistic			16.89***	5.53**
Sargan			0.006	a
(p-value)			0.89	a
Países	79	79	79	79
OBS	223	223	223	223

Nota: (***) estatisticamente significativo a 1%; (**) estatisticamente significativo a 5%; (*) estatisticamente significativo a 10%. Erros padrão correspondentes entre parênteses. As estimativas já levam em conta a heterocedasticidade e autocorrelação. (a) Equação exatamente identificada.

Note, em primeiro lugar, que o PIB real per capita está positiva e significativamente associado aos anos de estudo em todos os modelos estimados. Um nível de renda maior permite que os pais invistam mais na “qualidade” dos filhos. A abertura comercial foi positiva e significativa em todos os modelos. O país que é mais aberto ao comércio internacional precisa constantemente melhorar sua competitividade, e, talvez, isto crie incentivos ao aperfeiçoamento do capital humano. Ademais, o fluxo de informação e tecnologia também pode ser mais intenso nessas nações; segundo Galor (2005), a aceleração na taxa de progresso tecnológico aumenta, gradualmente, a demanda por capital humano.

De acordo com Galor & Zang (1993), considerando dada distribuição de renda, uma alta fecundidade significa que menos recursos estarão disponíveis dentro de cada família para financiar a educação de cada filho. Assim, o que se observa é que quanto maior a taxa de crescimento populacional, menor os anos de estudo. Este resultado é significativo a 1%.

Quanto às variáveis de maior interesse - confiança, democracia e sua interação – os resultados não mostram influência significativa da democracia sobre os anos de estudo. A exceção é no primeiro modelo quando não se considera a endogeneidade. O termo interativo também não foi significativo, seja no modelo *OLS-Pooled* ou no *2SLS-Pooled*. O parâmetro associado à confiança foi positivo e significativo apenas naquelas no modelo *2SLS-Pooled* sem o parâmetro interativo. Coleman (1988) e Bjørnskov (2009) alertaram à importância do capital social, e da confiança em particular, sobre o capital humano. Tendo em vista que a interação não é significativa, talvez a hipótese mais razoável é a de que existe algum efeito da confiança sobre a escolaridade, tal como sugerem os estudos antecitados.

Em grandes linhas, até aqui tentou-se identificar se a democracia e a confiança exercem algum efeito sobre os níveis de investimento e capital humano. Enquanto foi possível perceber que isto acontece para o primeiro caso, não se pode afirmar o mesmo quando a variável dependente foi a *proxy* para capital humano. Para este último caso, a exceção é a medida da confiança, que mostra-se positiva e significativa quando os parâmetros são estimados por *2SLS-Pooled*. O último passo é investigar se democracia e confiança explicam os gastos do governo.

Segundo Barro (1991, 1996), o consumo do governo não tem efeito direto sobre a produtividade privada. Além disso, seu elevado consumo reduz a poupança e o crescimento através de distorções via impostos ou programas de despesas governamentais. Segundo Tavares *et al* (2001), a democratização pode influenciar tais gastos, e isto contribui para um menor crescimento econômico se o custo para financiar suas atividades superar os benefícios dos bens públicos. Não se deve perder de vista, ainda, que elevados gastos governamentais em proporção do PIB podem indicar ao mercado ineficiência e pouca responsabilidade. No limite, isto pode comprometer o financiamento da dívida pública. Nesse sentido, a pergunta que se faz é: esta situação é

mais próxima dos governos democráticos? Em outras palavras, em democracia os gastos do governo em proporção do PIB são mais elevados?

Tabela 11: Resultados Econométricos: Determinantes dos Gastos do Governo

Variável Dependente = gastos do governo em proporção do PIB

Variáveis Independentes	OLS-Pooled	OLS-Pooled	2SLS-Pooled	2SLS-Pooled	EA (VI)	EA (VI)
PIB_PC	0.17*** (0.04)	0.15*** (0.05)	0.24*** (0.06)	0.31*** (0.09)	0.20* (0.11)	0.44** (0.20)
DEMOC	0.07 (0.07)	-0.08 (0.11)	-0.44** (0.21)	-2.01*** (0.68)	-0.43 (0.80)	-2.64*** (0.92)
CONF_DEM		0.006 (0.004)		0.05*** (0.01)		0.065*** (0.02)
CONFIANÇA	0.001 (0.002)	-0.002 (0.003)	0.013*** (0.004)	-0.028* (0.016)	0.015** (0.007)	-0.044** (0.02)
CONST	0.98** (0.4)	1.22*** (0.43)	0.24 (0.52)	0.83 (0.74)	0.53 (1.44)	0.10 (1.41)
TEMPO 2	0.04 (0.04)	0.05 (0.03)	0.06 (0.07)	0.086 (0.10)	0.05 (0.04)	0.05 (0.08)
TEMPO 3	-0.04 (0.04)	-0.04 (0.04)	-0.02 (0.07)	-0.07 (0.10)	0.03 (0.08)	-0.07 (0.07)
TEMPO 4	0.02 (0.04)	0.02 (0.04)	0.01 (0.08)	-0.09 (0.12)	0.03 (0.08)	-0.06 (0.10)
Anderson canon. corr. LM statistic	-	-	20.02***	11.36***	-	-
Sargan	-	-	1.16	0.041	0.076	0.088
(p-value)	-	-	(0.28)	(0.83)	(0.78)	(0.76)
Países	79	79	79	79	79	79
OBS	223	223	223	223	223	223

Nota: (***) estatisticamente significativo a 1%; (**) estatisticamente significativo a 5%; (*) estatisticamente significativo a 10%. Erros padrão correspondentes entre parênteses. As estimativas já levam em conta a heterocedasticidade. Estimação EA (VI) implicam dados em painel com efeitos aleatórios e variáveis instrumentais

Nos modelos OSL-Pooled o parâmetro associado à confiança e democracia são positivos, mas não significativos na primeira coluna. A inclusão do termo interativo na segunda coluna – *confiança x democracia* – produz uma inversão dos sinais ainda que estes mantenham-se não significativos. Conforme já alertado, diversos autores sugerem que tais variáveis são endógenas; assim, as duas primeiras estimações por OLS-Pooled podem ter produzido parâmetros inconsistentes. Nas estimativas seguintes, porém, utilizou-se o método de variáveis instrumentais. Quando este é o caso, resultados interessantes podem ser notados.

Note, em primeiro lugar, os primeiros resultados a partir do modelo 2SLS-*Pooled*. Eles revelam que os gastos do governo em países democráticos são menores em relação aos não democráticos. Talvez o compromisso com a austeridade fiscal e com a eficiência sejam mais presentes em governos democráticos. No entanto, o parâmetro associado à confiança é positivo e significativo. Ou seja, quanto maior o nível de confiança, maiores serão os gastos do governo. Aparentemente, isto corrobora aquilo que tem sido argumentado. O regime democrático, por si só, não implica necessariamente em pressões sobre políticas distributivas e/ou de bem estar. A democracia permite que as pressões sejam exercidas, mas cabe à sociedade fazê-la ou não. Ao que parece, é isto que se observa no segundo modelo 2SLS-*Pooled*; ele mostra que o efeito da democracia sobre os gastos do governo será positivo em nações cujo nível de confiança social for maior que 40,2%.

No caso dos efeitos aleatórios, os parâmetros são significativos apenas quando estabelece-se o controle pelas três variáveis simultaneamente: *democracia*, *confiança* e *confiança x democracia*. Neste modelo os resultados são muito próximos àqueles obtidos via 2SLS-*Pooled*: o nível dos gastos do governo em proporção do PIB é maior em democracias cujo nível de confiança social está acima dos 40,6%.

Observou-se, portanto, que dois prováveis mecanismos de transmissão através do qual operam-se os efeitos da democracia e da confiança sobre o crescimento são o investimento e os gastos do governo. Confiança e democracia, isoladamente, incentivam a formação bruta de capital fixo, mas, quando combinadas, seus efeitos podem ser negativos a partir de um dado nível de confiança. Por outro lado, com tudo o mais constante, tanto a confiança quanto a democracia favorecem à redução nos gastos do governo. Porém, o efeito conjunto dessas variáveis sugere que em países democráticos os gastos do governo se elevam quando o nível de confiança supera os 40%.

Os resultados encontrados questionam as principais ideias teóricas – e algumas empíricas – acerca dos efeitos da democracia sobre o crescimento. Isto é, tudo o mais constante, os regimes democráticos têm maiores taxas de formação bruta de capital fixo, menores gastos do governo e maiores taxas de crescimento. Contudo, se o nível de confiança é relativamente elevado, os resultados se alteram, pois serão observados

maiores gastos do governo, menor taxa de formação bruta de capital fixo e, por conseguinte, menores taxas de crescimento econômico.

Diante do exposto, os resultados aqui encontrados mostram que, a depender do nível de confiança social, a democracia produz efeitos diferentes nas taxas de crescimento dos países. A confiança, portanto, não deve ser desconsiderada quando se pretende investigar o papel das instituições democráticas sobre a performance econômica das nações. Não levar em conta este elemento produz resultados inconclusivos.

Assim sendo, a principal conclusão que se pode tirar deste estudo é que não é a democracia que reduz as taxas de crescimento em virtude das pressões em direção à distribuição ou a quaisquer políticas que visem aumentar direitos ou promover melhorias sociais. Isto só acontece a partir de determinado nível de confiança. Na democracia os indivíduos têm voz, mas isto não significa que farão uso dela. Aqueles que responderam “sim” a pergunta padrão da *survey* – *geralmente falando você diria que a maioria das pessoas é de confiança?* – são também aqueles mais envolvidos em organizações sociais, que valorizam o altruísmo e possuem valores pós-materialistas, por exemplo. Não parece fora lógica supor que são estes os indivíduos que exigem políticas mais inclusivas. Dito de outra forma, quanto mais valores os indivíduos compartilham em seus grupos, e quanto maior o nível de confiança social, maior a probabilidade do desenvolvimento de ações coletivas, as quais podem ir em direção a políticas de redistribuição e/ou de bem estar social. A despeito do lado positivo, há um custo: menor crescimento econômico.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve por objetivo investigar os efeitos da democracia sobre a performance econômica dos países a partir de meados dos anos 1990. Conforme pôde ser visto ao longo dos capítulos, não há um consenso na literatura, seja teórica ou empírica, sobre as consequências das instituições democráticas sobre o crescimento econômico. Um dos argumentos mais difundidos, inclusive na ciência política, é que existe uma pressão por consumo e distribuição em países democráticos que é feita à custa dos investimentos. Assim sendo, nações democráticas teriam menores taxas de crescimento vis-à-vis

nações não democráticas. Esta lógica é corroborada por trabalhos inseridos no campo da economia, tais como Olson (1982), Barro (2000), Acemoglu *et al* (2008), Tavares *et al* (2001).

Contudo, tais estudos não consideram o papel da confiança nesse processo. A confiança faz parte do conceito de capital social que favorece o surgimento de ações coletivas. Estas, num contexto democrático, podem afetar o crescimento econômico. A literatura sobre confiança alerta que ela reduz os custos de transação e é um importante elemento para resolver problemas de ação coletiva. Numa democracia, as questões precisam ser resolvidas com base em negociações que envolvem grupos de pressão dos mais diversos segmentos sociais. Contudo, se o nível de confiança entre eles for elevado, então essas questões podem ser resolvidas com custos relativamente baixos. Custos menores significam mais recursos disponíveis para serem investidos em áreas que estimulem a produtividade. Por outro lado, os valores daqueles que confiam nos seus pares podem impulsioná-los, numa democracia, à luta por políticas distributivas. Se isto for feito à custa dos investimentos, o crescimento pode ser menor.

Tendo em vista a relevância deste elemento, uma das propostas foi estudar os determinantes da confiança a partir de uma abordagem hierárquica com dados para 77.225 indivíduos, distribuídos em 54 países. Dos trabalhos empíricos mais citados sobre os determinantes da confiança, nenhum de conhecimento deste autor adota a metodologia aqui proposta. Nossos resultados indicam que a probabilidade de responder que “a maioria das pessoas é de confiança” é mais elevada entre aqueles que i) estão satisfeitos com a renda familiar; ii) não sofreram separação ou divórcio; iii) não estão desempregados; iv) participam de alguma organização social; v) valorizam os amigos; vi) valorizam o altruísmo; vii) são menos preconceituosos; viii) possuem valores pós-materialistas; ix) confiam na Justiça do país; e xi) são otimistas. Ademais, variáveis como latitude, índice de Gini e passado pós-comunista também são significativas. Observou-se, também, que variáveis relacionadas à diversidade étnica, bem como às instituições não foram estatisticamente significativas.

Posteriormente, o capítulo 3 tratou especificamente das consequências das instituições políticas, e da democracia em particular, sobre a performance econômica das nações. Conforme apresentado, Acemoglu *et al* (2012) afirmam que é o processo político que

determina sob quais instituições econômicas as pessoas viverão. Embora reconheçam que as instituições políticas incluem Constituições escritas e a democracia, os autores destacam que outros elementos são igualmente importantes. Além do mais, eles advogam a necessidade de considerar a capacidade de diferentes grupos de agir coletivamente em busca de seus objetivos. Entende-se, pois, que a ação coletiva é algo fortemente associada à noção de capital social/confiança, e, portanto, não pode ser negligenciado.

Do ponto de vista teórico é difícil encontrar uma resposta pura e simples para as consequências da democracia sobre o crescimento num contexto de mais ou menos confiança. Porém, ao contrário do que fazem os trabalhos anteriores, este elo não deve ser ignorado.

A partir de uma amostra de 79 países, entre 1994 e 2014, foram realizadas estimações em painel com efeito fixo de tempo e variáveis instrumentais. Os resultados sugerem que os efeitos da democracia sobre o crescimento dependem do nível de confiança local. Mais especificamente, os países democráticos crescem menos que os não democráticos na medida em que eleva-se seu nível de confiança. Isto sugere que não é a democracia, *per se*, que produz resultados negativos sobre a performance econômica por conta de eventuais pressões por distribuição. Ora, regimes democráticos permitem que tais pressões ocorram, mas não implica que elas serão exercidas. Nossos resultados indicam que a democracia pode reduzir o crescimento econômico apenas quando uma determinada parcela da população possui certos valores.

Na tentativa de encontrar eventuais mecanismos de transmissão, algumas questões foram notadas. A primeira é que a democracia, bem como sua interação com a confiança, exerce consequências similares na formação bruta de capital físico. Ou seja, em países democráticos a formação bruta de capital físico decresce na medida em que o nível de confiança aumenta. Mais uma vez, não parece prudente afirmar, como fazem os trabalhos anteriores, que o investimento fica comprometido nos regimes democráticos por conta de pressões pró-consumo/distribuição. É verdade, porém, que em países democráticos o investimento fica comprometido quanto maior o nível de confiança social.

Democracia, confiança e sua interação foram positivas no modelo cuja variável dependente foi o indicador de capital humano fornecido por Barro e Lee. Contudo, eles não foram estatisticamente significativos. Por fim, quando estima-se um modelo com efeitos fixos de tempo e variáveis instrumentais para os gastos do governo, os resultados se invertem. Isto é, os parâmetros individuais de democracia e confiança são negativos e significativos, mas sua interação é positiva e significativa. Ou seja, governos democráticos talvez tenham mais compromisso com a austeridade; contudo, os gastos do governo se elevam na medida em que o nível de confiança social cresce.

Vale ressaltar que, nos vários modelos estimados, a variável interativa *confiança x democracia* foi negativa e significativa. Isto sugere que esses dois elementos sejam substitutos. Isto é, num contexto não democrático, mais confiança estimula o crescimento. Por outro lado, em países com baixo nível de confiança, a democracia favorece o crescimento.

Em suma, num contexto de baixo nível de confiança social, regimes democráticos apresentam maiores taxas de crescimento, de formação bruta de capital físico, bem como menores gastos do governo. Por outro lado, em contextos de elevada confiança social, governos democráticos têm menores taxas de crescimento, de formação bruta de capital físico, bem como maiores gastos do governo em relação aos países não democráticos.

Esta tese, portanto, questiona os trabalhos teóricos e empíricos anteriores que apontam para um efeito negativo da democracia sobre a performance econômica sob a justificativa de que tais regimes atendem às pressões por consumo imediato e distribuição à custa dos investimentos. Entende-se, pois, que este regime legal permite o exercício das pressões, mas ele, por si só, não garante que elas sejam exercidas. É exatamente por isso que as regras formais, embora expliquem muito, não são suficientes para responder tudo. Ao que parece, essas pressões são exercidas quando determinada parcela da sociedade comunga de um conjunto de valores, os quais são expressos no nível de confiança social. Tratar de democracia sem levar em conta a confiança talvez seja apenas uma parte da história.

REFERÊNCIAS

- ACEMOGLU, D. **Oligarchic Versus Democratic Societies**. Journal of the European Economic Association Volume 6, Issue 1, pages 1–44, 2008a
- ACEMOGLU, D., & ROBINSON, J. A. **Por que as Nações Fracassam**, New York: Crown, 2012.
- ACEMOGLU, D., JOHNSON S. & ROBINSON J. **A Institutional Roots of Prosperity**, Lionel Robbins Lectures to be published by MIT Press, 2004
- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S. & ROBINSON, J. A. **Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth**, in P. Aghion & S. N. Durlauf (eds), Handbook of Economic Growth, Vol. IA, Elsevier North-Holland, Amsterdam, The Netherlands, pp. 385-472, 2005.
- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., & ROBINSON, J. A. **Reversal of Fortune: Geography and Development in the Making of the Modern World Income Distribution**, Quarterly Journal of Economics 117(4), 1231-1294, 2002.
- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., & ROBINSON, J. A. **The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation**, American Economic Review 91(5): 1369-401, 2001
- ACEMOGLU, D., NAIDU, S., RESTREPO, P., & ROBINSON, J. A. **Democracy Does Cause Growth**, NBER Working Paper No. 20004, 2014.
- ACEMOGLU, JOHNSON, S. ROBINSON, J., e YARED, P. **Income and Democracy**. American Economic Review, 98:3, 808–842, 2008b.
- AGHION, P., ALGAN, Y., CAHUC, P. **Can Policy affect culture? Minimum Wage and the Quality of Labor relations**, Journal of the European Economic Association, vol 9(1): 3-42, 2011.
- AHLERUP, P. OLSSON, O., & YANAGIZAWA, D. **Social capital vs institutions in the growth process**. European Journal of Political Economy, 25, 1-14, 2009.
- ALESINA, A. & ANGELETOS, G. **Fairness and Redistribution**. American Economic Review, 2005.
- ALESINA, A. & FERRARA, E. **The determinants of Trust**, NBER Working Paper 7621, Cambridge, 2000.
- ALESINA, A. ÖZLER, S. ROUBINI, N. & SWAGEL, P. **Political stability and economic growth**, Journal of Economic Growth 1, 1996.
- ALESINA, A., DEVLEESCHAUWER, A., EASTERLY, W., KURLAT, S. e WACZIARG, R. **Fractionalization**, Journal of Economic Growth 8(2): pp. 155-194, 2003.
- ALGAN, Y. & CAHUC, P. **Trust, Institutions and Economic Development**. Disponível em http://econ.sciences-po.fr/sites/default/files/file/yann%20alghan/HB_FinalVersion1.pdf,

2013.

ALGAN, Y. & CAHUC, P. **Inherited Trust and Growth**. *American Economic Review*, 100(5): 2060-92, 2010.

ALGAN, Y., & CAHUC, P. **Trust, Institutions, and Development**, *Annual Review of Economics*, 5 (1), 2013.

ASHRAF, N., BOHNET, I., & PIANKOV, N. **Decomposing trust and trustworthiness**. *Economic Science Association*, 9, pp. 193–208, 2006.

ASHRAF, Q., & GALOR, O. **Cultural Diversity, Geographical Isolation, and the Origin of the Wealth of Nations**. IZA Discussion Paper No. 6319. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2003632>, 2011.

ASHRAF, Q., & GALOR, O. **Genetic Diversity and the Origins of Cultural Fragmentation**. *American Economic Review*, 103(3): pp. 528-33, 2013

ASHRAF, Q., & GALOR, O. **The 'Out of Africa' Hypothesis, Human Genetic Diversity, and Comparative Economic Development**. *American Economic Review*, 103(1): 1-46., 2012

BARRO, R & LEE, J. **International comparisons of educational attainment**, *Journal of Monetary Economics* 32, pp. 363-94, 1993

BARRO, R. **Democracy and growth**. *Journal of Economic Growth*, p 1-27, 1996.

BARRO, R. J. **Convergence and Modernization Revisited**, NBER working paper No. 18295, 2012.

BARRO, R. **Rule of Law, Democracy, and Economic Performance**. IN 2000 Index of Economic Freedom, ed. by M. Miles *et al.* The Heritage Foundation, Washington, 2000.

BARRO, R., & LEE, J.W. **A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010**. *Journal of Development Economics*, vol 104, pp.184-198, 2010.

BAUM, C. F., SCHAFFER, M. E., & STILLMAN, S. **Instrumental variables and GMM: Estimation and testing**, *The Stata Journal* , Number 1, pp. 1–31, 2003.

BERG, J., DICKHAUT, J., MCCABE, K. **Trust, Reciprocity and Social History**, *Games and Economic Behavior*, .10: 122-42, 1995.

BERG, J., DICKHAUT, J., MCCABE, K. **Trust, Reciprocity, and Social History**. *Games and Economic Behavior*, 10, 122-142, 1995.

BERGGREN, N. & JORDAHL, H. **Free to trust? Economic Freedom and Social Capital**. *Kyklos* 59, pp. 141-169, 2006.

BERTRAND M., SCHOAR A. **The Role of Family in Family Firms**, *The Journal of*

Economic Perspectives, vol. 20(2): 73-96, 2006.

BEUGELSDIJK, S. **A note on the theory and measurement of trust in explaining differences in economic growth**, Cambridge Journal of Economics, vol. 30, pp. 371–87, 2006.

BEUGELSDIJK, S. **Trust, institutions and the 'generally speaking question': a reply to Uslaner**. Cambridge Journal of Economics , 32 (4), pp. 633-638, 2008.

BEUGELSDIJK, S., de GROOT, H., van SCHAIK, A. **Trust and economic growth: a robustness analysis**. Oxford Economic Papers 56, pp. 118–134, 2004.

BJØRNSKOV, C. & MÉON, P. **The Productivity of Trust**. Centre Emil Bernheim Working Paper 10-042. Université Libre de Bruxelles, 2010.

BJØRNSKOV, C. **Determinants of generalized trust: a cross-country comparison**. Public Choice, 130, 1-21, 2007.

BJØRNSKOV, C. **How Does Social Trust Affect Economic Growth?** Southern Economic Journal, Vol. 78, No. 4, pp. 1346-1368, 2012

BJØRNSKOV, C. **Social trust and the growth of schooling**. Economics of Education Review, 28, 249-257, 2009.

BJØRNSKOV, C. **The happy few. Cross-country evidence on social capital and life satisfaction**. Kyklos, VOL 56, p. 3–16, 2003.

BJØRNSKOV, C., & MÉON, P **Trust as the missing root of institutions, education, and development**. Bruxelles: Université Libre de Bruxelles. Centre Emil Bernheim. (CEB Working Paper; No. 12/031), 2012.

BLACK, S. & LYNCH, L. **How to Compete: The Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity**, The Review of Economics and Statistics, 83(3), p. 434-445, 2001.

BLANCHARD, O. & SHLEIFER, A. **Federalism with and without political centralization; China versus Russia**, NBER working paper No. 7616, 2000.

BLOOM, N., SADUN, R., Van REENEN, J. **Recent Advances in the Empirics of organizational Economics**, Annual Review of Economics, vol. 2(1), pp. 105-137, 2010.

BOIX, C., & POSNER, D. N. **Social Capital: Explaining its Origins and Effects on Government Performance**. British Journal of Political Science; vol 04, pp.686-693, 1993.

BORNER, S., BRUNETTI, A. & WEDER, B. **Policy Reform and Institutional Uncertainty: The Case of Nicaragua**, Kyklos, 48, pp. 43–64, 1995.

BORNER, S., BRUNETTI, A., WEDER, B. **Political Credibility and Economic Development**. Macmillan Press, New York, 1995.

- BOUND, J., JAEGER, D. A., BAKER, R. M. **Problems with Instrumental Variables Estimation When the Correlation Between the Instruments and the Endogeneous Explanatory Variable is Weak**, *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 90, No. 430, pp. 443-450, 1995.
- BRAITHWAITE, V., MAKKAI, T., & PITTELKOW, Y. **Inglehart's Materialism-Postmaterialism Concept: Clarifying the Dimensionality Debate Through Rokeach's Model of Social Values**. *Journal of Applied Social Psychology*, Volume 26, Issue 17, pp. 1536–1555, 1996.
- BRUNETTI, A. **Political variables in cross-country growth analysis**, *Journal of Economic survey* 11, pp. 163-90, 1997.
- BUTLER, J., PAOLA, G. & Guiso, L. **The Right Amount of Trust**, NBER Working paper 15344, 2009.
- CASS, D. **Optimum growth in an aggregative model of capital accumulation**, *Review of Economics Studies*, 32, pp 233-40, 1965
- CHANG, ha-Jonn. **Institutional Change and Economic Development**. University of Cambridge, 2007.
- CINGANO, F., & PINOTTI, P. **Trust, Firm Organization and the Structure of Production**. Working Paper 053. Centre for Research on Social Dynamics (DONDENA), Università Commerciale Luigi Bocconi, 2012.
- CLANGUE, C., P. KEEFER, S. KNACK & OLSON, M. **Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies**, *Journal of Economic Growth* 1, pp. 243-76, 1996.
- COLENAM, J. S. **Social Capital in the Creation of Human Capital**. *The American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, 1988
- COMMONS, J. R. **Institutional economics**. Madison: University of Wisconsin, 1931.
- COOK, D. **Education and Growth Instrumental Variables Estimates**, mimeo, Hong Kong University of Science and Technology, 2002.
- COX, J. **How to Identify Trust and Reciprocity**. *Games and Economic Behavior*, 46, 260-281, 2004.
- CRASWELL, R. **On the Uses of "Trust": Comment on Williamson, "Calculativeness, Trust, and Economic Organization"**. *Journal of Law and Economics*, Vol. 36, No. 1, Part 2, John M. Olin Centennial Conference in Law and Economics at the University of Chicago, pp. 487-500, 1993
- DANIELSON, A. & HOLM, H. J. **Tropic trust versus Nordic trust: experimental evidence from Tanzania and Sweden**, *The Economic Journal*, vol. 115, pp. 505–32, 2005.
- DASGUPTA, P. **Trust as a Commodity**, in Gambetta, Diego (ed.) *Trust: Making and*

Breaking Cooperative Relations, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 4, pp. 49-72, <http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/dasgupta49-72.pdf>, 2000.

DEARMON, J., & GRIER, K. **Trust and development**. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 71, 210-220, 2009.

DIAMOND, J. M. **Guns, Germs and Steel: The Fate of Human Societies**, W.W. Norton & Co., New York NY, 1997.

DIAMOND, L. & MORLINO, L. **The quality of democracy**. Center on Democracy, Development, and The Rule of Law Stanford Institute on International Studies, N 20, p. 1-35, 2004

DINCER, O. & USLANER, E. **Trust and Growth**. Fondazione Eni Enrico Mattei, Nota di lavoro 73.2007. <http://ssrn.com/abstract=999922>, 2007

DUFENBERG, M. & GNEEZY, U. **Measuring Beliefs in an Experimental Lost Wallet Game**. *Games and Economic Behavior* 30: 163-182, 2000.

EASTERLY, W. & LEVINE, R. **Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development**, *Journal of Monetary Economics* 50(1): pp. 3-39, 2003.

ECKEL, C., & WILSON, R. **Is trust a risky decision?** *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 55, pp. 447-465, 2004.

ELSTER, J. & MOENE, K. **Alternatives to Capitalism**. Cambridge: Cambridge University Press, eds1998

EVANS, P. **Além da “monocultura institucional”: instituições, capacidades e o desenvolvimento deliberativo**. *Sociologias*, vol. 5, n 9, p. 20-63, 2003.

FERNÁNDEZ, R., FOGLI, A., & OLIVETTI, C. **Mothers and Sons: Preference Formation and Female Labor Force Dynamics**, *Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1249-1299, 2004.

FHER, E. & FISCHBACHER, U. **Human Altruism – Proximate Patterns and Evolutionary Origins**. *Analyse & Kritik* (Lucius & Lucius, Stuttgart) p. 6-47, 2005.

FHER, E., FISCHBACHER, U., & KOSFELD, M. Neuroeconomic Foundations of Trust and Social Preferences: Initial Evidence. *American Economic Review*, 95(2), 346-351, 2006.

FRIEDMAN, M. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 1962.

FUKUYAMA, F. **Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade**; trad. de Alberto Lopes. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.

GALENSON, W. **Labor and Economic Development**. New York: John Wiley and Sons,

1959.

GALOR, O. & ZANG, H. **Fertility , Income Distribution and Economic Growth: Theory and Cross-Country Evidence**, mimeo, Brown University, 1993

GALOR, O. **From Stagnation to Growth: Unified Growth Theory**. IN Handbook of Economic Growth, Volume 1A. Edited by Philippe Aghion & Steven N. Durlauf, 2005.

GAMNETTA, Diego. **Can We Trust Trust?** in Gambetta, Diego (ed.) Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 13, pp. 213-237, <<http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/gambetta213-237.pdf>. 2000.

GASTIL, R. D. **Freedom in the World**. Westport, Conn.: Greenwood, 1986-1987

GERRING, J., BOND, P., BARNDT, W., & MORENO, C. **Democracy and Growth: A Historical Perspective**, World Politics, 57 (3), 323-64, 2005.

GINTIS, H., BOWLES, S., BOYD, R. & FEHR, E. **Moral Sentiments and Material Interests: Origins, Evidence, and Consequences**. IN Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life, GINTIS, H., BOWLES, S., BOYD, R. e FEHR, E (Eds.). MIT Press, Cambridge, MA, 2005.

GLAESER, E. L., La PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F., & SHLEIFER, A. **Do institutions cause growth?** Journal of Economic Growth, 9, 271–303, 2004.

GLAESER, E. L., LAIBSON, D. I., SCHEINKAMN, J. A., & SOUTTER, C. L. **Measuring Trust**. Quarterly Journal of Economics , 115 (3), pp. 811-846, 2000.

GOLDSTEIN, H. **Multileve Statistical Models**, 4th Edition, John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, UK. doi: 10.1002/9780470973394.refs, 2011.

GUIO L., SAPIENZA, P., ZINGALES, L. **Alfred Marshall Lecture: Social Capital as Good Culture**. Journal of the European Economic Association, 6(2-3): 295–320, 2008.

GUIO, L., SAPIENZA, P. e ZINGALES, L. **Does Culture Affect Economic Outcomes?**Journal of Economic Perspectives, 20(2): 23-48, 2006.

HAAN, J. & SIERMANN, C. **A Sensitivity analysis on the impact of democracy on economic growth**, Empirical Economics 20, pp. 197-215, 1995.

HAGGARD,S **Democratic Institutions and Economic Policy**, in Christopher Clague (ed.), Institutions and Economic Development. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1997.

HALL, R., & JONES, C. **Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others**, Quarterly Journal of Economics, v. 114 (1), 83-116, 1999.

HAMILTON, W. D. **The Genetical Evolution of Social Behavior**. Journal of Theoretical Biology 37: 1–16, 17–52, 1964.

HARDIN, G. **The Tragedy of the Commons**. Science, New Series, Vol. 162, No. 3859, pp. 1243-1248, 1968.

HARDIN, R. **The Street-Level Epistemology of Trust**, Analyse & Kritik, VOL 14, p 152-176., 1992.

HARDIN, R. **Trust and Trustworthiness**. Unpublished manuscript, New York University, 2000.

HESTON, A., SUMMERS, R. & ATEN, B. **Penn World Table Version 8.0**, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania, Nov 2012.

HELLIWELL, J. **Empirical linkages between democracy and economic growth**, British Journal of Political Science 24, pp. 225-48, 1994.

HORVÁTH, R. **Does trust promote growth?** Journal of Comparative Economics. Volume 41, Issue 3, pp. 777–788, 2013.

INGLEHART, R. **Culture shift in advanced industrial society**. Princeton: Princeton University Press, 1990.

INGLEHART, R. **Post-Materialism in an environment of insecurity**. In: American Political Science Review 75 (4), 1981.

INGLEHART, R. **The silent revolution in Europe. Intergenerational change in post-industrial societies**. In: American Political Science Review 65 (4), 1971.

INGLEHART, R. **The silent revolution. Changing values and political styles among Western Publics**. Princeton: Princeton University Press, 1977.

INGLEHART, R. **The trend towards postmaterialist values continues**. In: Clark Nichols, Terry & Rempel, Michael (ed.) 1997: Citizen Politics in post-industrial societies. Boulder and Oxford: Westview Press, 1997.

INGLEHART, R. **Trust, well-being and democracy**. In Mark E. Warren (ed.) Democracy and Trust. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 88-120, 1999.

INGLEHART, R., & ABRAMSON, P. R. **Measuring Postmaterialism**. In: American Political Science Review 93 (3), 1999.

JONES, E. L. **The European Miracle: Environments, Economies and Geopolitics in the History of Europe and Asia**, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1981.

KAPLAN, R. D. **The Coming Anarchy: Shattering the Dreams of the Post Cold War**, New York: Vintage Books, 2001.

KATZ, H. A., & ROTTER, J. B. **Interpersonal Trust Scores of College Students and Their Parents**. Child Development , 40 (2), 657-661, 1969.

KIYONARI, T., YAMAGISHI, T., Cook, K., e CHESHIRE, C. **Does Trust Beget Trustworthiness? Trust and Trustworthiness in Two Games and Two Cultures: A Research Note.** *Social Psychology Quarterly*, Vol. 69, No.3, pp.270-283, 2006.

KNACK, S. **Social capital and the quality of government: evidence from the States.** *American Journal of Political Science* 46, pp. 772–785, 2002.

KNACK, S. **Social capital, growth and poverty: a survey of cross-country evidence,** World Bank Social Capital Initiative Working Paper No. 7, 1999

KNACK, S.; KEEFER, P. **Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation.** *Quarterly Journal of Economics*, v. 112, n.4, p.1251-88, 1997.

KOOPMANS, T. C. **On the concept of optimal economic growth,** in *The Econometric Approach to Development Planning*, North Holland, Amsterdam, 1965.

La PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F., SHLEIFER, A., VISHNY, R. **Trust in large organizations.** *American Economic Review* 87, 333–338, 1997.

La PORTA, R., SILANES, F., SHLEIFER, A. **The Economic Consequences of Legal Origins.** *Journal of Economic Literature* 2008, 46:2, 285–332.

LEVINE, R. & RENELT, D. **Sensitivity analysis of cross-country growth regressions.** *American Economic Review* 82, pp. 942-963, 1992

LIPSET, S. M. **Some social requisites of democracy: economic development and political development.** *American Political Science Review*. Vol. 53, pp 69-105, 1959.

LOCKE, M. Richard. **Construindo Confiança.** *Economica*, VOL. 03, n. 2, p. 253-281, 2001

LUCAS, R. **On the mechanics of economic development** , *Journal of Monetary Economics*, 22

MANKIW, N. G., ROMER, D., & WEIL, D. N. **A Contribution to the Empirics of Economic Growth,** *Quarterly Journal of Economics*, 107, pp. 407-37, 1992.

McLEISH, K., & OXOBY, R. **Identity, Cooperation, and Punishment.** Working Paper: University of Calgary, 2007.

MICHALOPOULOS, S. **The Origins of Ethnolinguistic Diversity.** *American Economic Review*, 102(4): 1508-39, 2012.

MILLER, A. S. & MITAMURA, T. **Are surveys on trust trustworthy?** *Social Psychology Quarterly*, vol. 66, no. 1, 62–70, 2003.

NORTH, D. C. **Institutions.** *Journal of Economic Perspectives* v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991.

NORTH, D. C. **Economic performance through time.** *American Economic Review*,

84(3):359-68, June, 1994

NORTH, D. C. **Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction.** World Development, Vol. 17, No. 9, pp. 1319-1332, 1989.

NORTH, D. C. **Institutions, institutional change and economic performance.** Cambridge: Cambridge University, 1993.

NORTH, D. C. **Institutions.** Journal of Economic Perspectives v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991

OFFE, C. **Trust and Knowledge, Rules and Decisions: Exploring a Difficult Conceptual Terrain.** In Mark Warren, ed., Democracy and Trust, Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

OLSON, M. **The rise and decline of the nations.** New Haven and London: Yale University, 1982

ORTMANN, A., FITZGERALD, J., & Boeing, C. **Trust, reciprocity, and social history: a re-examination.** Experimental Economics, pp. 3, 81–100, 2000.

OSTROM, E. & AHN, T. K. **The Meaning Of Social Capital And Its Link To Collective Action.** IN SVENDSEN, G. T. e SVENDSEN, G. L. Handbook on Social Capital, ed.. Northampton, MA: Edward Elga, 2007

OSTROM, E. **Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action,** Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

OSTROM, E. **A behavioural approach to the rational-choice theory of collective action.** American Political Science Review vol. 92: pg. 1-22. 1998

OSTROM, E. **Policies That Crowd out Reciprocity and Collective Action.** IN Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life, GINTIS, H., BOWLES, S., BOYD, R. e FEHR, E (Eds.). MIT Press, Cambridge, MA, 2005.

OSTROM, E. **Social capital: A fad or a fundamental concept,** IN DASGUPTA, P. e SERAGELDIN, I. Social Capital: A Multifaceted Perspective, Washington, DC: The World Bank, pp. 172–214, 1999.

OSTROM, E., COX, J. WALKER, J. CASTILLO, A.J., COLEMAN, E., HOLAHAN, R., SCHOON, M., STEED, B. **Trust in Private and Common Property Experiments.** Southern Economic Journal 75:pp. 957–975, 2009.

PAXTON, P. **Social Capital and Democracy : An interdependent Relationship .** American Sociological Review, Vol 67, N° 2, pp. 254-277, 2002.

PERSSON, P. & TABELLINI, G. **Growth, income distribution and democracy,** European Economic Review 36, pp. 593-602, 1992.

PFISTER, L. **The Effect of Social Trust on Economic Growth,** Aarhus School of

Business, Aarhus University, Master of Science in International Economic Consulting, 1-63, 2010.

PRZEWORSKI, A. & LIMONGI, F. **Regimes políticos e crescimento econômico.** Tradução de Válder Pontes. *Novos Estudos*, 37: 174-189, 1993.

PRZEWORSKI, A. **Democracy and Economic Development.** In Edward D. Mansfield and Richard Sisson (eds.), *The Evolution of Political Knowledge*. Columbus: Ohio State University Press, 2004.

PUTNAM, R. **Making democracy work: civic traditions in modern Italy.** Princeton: Princeton University, 1993

PUTNAM, R. **Making democracy work: civic traditions in modern Italy.** Princeton: Princeton University, 1993

RAO, V. **Democracy and economic development**, *Studies on Competitive International Development* 19, pp. 67-81, 1984.

RENNÓ, L. R. **Confiança Interpessoal e Comportamento Político: microfundamentos da teoria do capital social na América Latina.** *OPINIÃO PÚBLICA*, Campinas, Vol. VII, nº1, pp.33-59, 2001.

RIVERA-BATIZ, F. L. **Democracy, Governance and Economic Growth: Theory and Evidence.** *Review of Development Economics*, Vol. 6, No. 2, p. 225-247, 2002.

RODRICK, D. & WACZIARG, R. **Do Democratic Transitions Produce Bad Economic Outcomes?** *American Economic Review*, Vol. 95(2), p. 50–55, 2005.

RODRICK, D. **Democracies pay higher wages.** *Quarterly Journal of Economics* 114 (3), p. 707-738, 1999

RODRIK, D. **Institutions, Integration, and Geography: in Search of the Deep Determinants of Economic Growth**, *IN* RODRIK, D. ed., *In Search of Prosperity: Analytic Country Studies on Growth*, Princeton University Press, Princeton, NJ, forthcoming, 2003.

RODRIK, D., SUBRAMANIAN, A. & TREBBI, F. **Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development**, *Journal of Economic Growth* 9(2): pp. 131-165, 2004.

ROMER, P. **Increasing returns and long run growth**, *Journal of Political Economy*, 94, pp.1002-37.

SAPIENZA, P., TOLDRA, A., & ZINGALES, L. **Understanding Trust.** NBER Working Paper 13387 . Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2007.

SCHMIDT, K. **Is Trust Important for Economic Development and Growth?**, Berlin Disponível em:
http://www2.wiwi.huberlin.de/wpol/html/diplom/pdf/Diplomarbeit_Katja_Schmidt.pdf,

2003.

SCHWEINITZ, K. J. **Industrialization, Labor Controls, and Democracy**. *Economic Development and Cultural Change* 7: 385-404, 1959.

SEN, A. **El Valor de la democracia**. Madrid: El Viejo Topo, 2006

SHEN, J. G. **Democracy and growth: An alternative empirical approach**. Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, Discussion Papers 13, 2002.

SHIRLEY, M. M., **Institutions and Development**. In: Claude MÉNARD e Mary M. SHIRLEY (eds.) *Handbook of New Institutional Economics*. Springer: p. 611-638, 2005.

SIROWY, L. & INKELES, A. **The effects of democracy on economic growth and income inequality: A review**. *Studies on Competitive international Development* 25, pp. 126-57, 1990.

SMITH, A. **The Determinants of Trust: An Experimental Approach**. Disponível em <http://economics.ca/2008/papers/0992.pdf>. Acesso: 12/05/2013, 2008.

SMITH, A. **The theory of moral sentiments**. Eds. D. D. Raphael e A. L. Macfie. Indianapolis: Liberty Fund, 1982 [1759]

SMITH, T. W. **Factors relating to misanthropy in contemporary American society**, *Social Science Research*, vol. 26, 170–96, 1997.

SNIJDERS, C. & KEREN, G. **Determinants of Trust**, IN: D.V. Budescu, I. Erev, and R. Zwickm (eds.), *Games and Human Behavior: Essays in Honor of Amnon Rapoport*, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, pp. 355-385, 1999.

SOLOW, R. **A Contribution to the theory of economic growth**, *Quarterly Journal of Economics*, 106, pp. 1-45, 1956

SPOLAORE, E., & WACZIARG, R. **How Deep Are the Roots of Economic Development?** *Journal of Economic Literature*, 51(2), pp. 325–369, 2013

STOCK, J. H., WRIGHT, J. H., YOGO, M. **A Survey of Weak Instruments and Weak Identification in Generalized Method of Moments**. *American Statistical Association Journal of Business & Economic Statistics*, Vol. 20, No. 4, 2002.

SUTTER, M & KOCHER, M. **Trust and trustworthiness across different age groups**. *Games and Economic Behavior* 59, pp. 364–382, 2007.

TAVARES, J & WACZIARG, R. **How democracy affects growth**. *European Economic Review*, Vol 45, p 1341-1378, 2001.

TRIVERS, R. L. **The Evolution of Reciprocal Altruism**. *Quarterly Review of Biology* 46: 35–57, 1971.

UNU-WIDER. **World Income Inequality Database**, Version 2.0c, Abr 2014. Available

online at <http://www.wider.unu.edu/research/Database/enGB/database/>.

USLANER, E. M. **The foundations of trust: macro and micro**. Cambridge Journal of Economics , 32 (2), 289-294, 2008.

USLANER, E. **Trust and civic engagement in East and West**. IN: Social Capital and the Transition to Democracy. London: Routledge pp.81-95 , 2003.

USLANER, E.M. & BROWN, M. **Inequality, trust, and civic engagement**. American Politics Research 33, pp. 868–894, 2005.

USLANER, M. E. **The moral foundations of trust**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2002.

USLANER, M. E. **Trust as a Moral Value**. Exeter, United Kingdom, 15-20 September, 2001.

VOLLAND, B. **Trust, Confidence and Economic Growth: An Evaluation of the Beugelsdijk Hypothesis**, Jena Economic Research Papers, 2010.

WEBER, M. **The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism**, 1905.

WHITELEY, P. F. **Economic Growth and Social Capital**, Political Studies VOL 48, p. 443-466, 2000

WOOLDRIDGE, J. **Econometric analysis of cross section and panel data**, MIT Press, 2002.

WORLD BANK. **The worldwide governance indicators**, 2013 update. Washington, D.C.: 2013. Disponível em:
<<http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/WGI2013SourceDataRevisions.pdf>>. Acesso em: 16 Abr. 2014.

WVS. **World Value Survey 1981-2014 official aggregate v.20090901**, 2014. World Values Survey Association (www.worldvaluessurvey.org). Aggregate File Producer: ASEP/JDS, Madrid.

ZAK, P.J. & KNACK, S. **Trust and growth**. The Economic Journal, Vol. 111, pp. 295–321, 2001

ANEXO

Tabela 12: Matriz de correlação das variáveis independentes de primeiro nível

	Família	Amigos	Tolerância	Religião	Altruísmo	Preconceito	Justiça	P.Materialismo	Otimismo	S.Renda	C. Social
Família	1.000										
Amigos	.133	1.000									
Tolerância	-.038	-.011	1.000								
Religião	-.075	.001	-.064	1.000							
Altruísmo	-.012	-.023	-.024	-.020	1.000						
Preconceito	-.024	.032	-.077	.109	-.050	1.000					
Justiça	.026	.052	-.031	.023	.002	.017	1.000				
P. Materialismo	.020	-.044	.068	-.059	.046	-.188	.013	1.000			
Otimismo	-.013	-.023	-.006	-.098	-.018	-.006	-.121	-.009	1.000		
Satisfação Renda	-.018	-.034	.041	-.034	.019	-.151	-.113	.120	.100	1.000	
Capital Social	-.014	-.073	.024	.099	.031	-.149	-.082	.150	.014	.161	1.000

Elaboração Própria

Tabela 13: Fator de Inflação da Variância

Variáveis	FIV
Importância dos amigos	1.06
Importância da família	1.02
Ensinar Tolerância	1.05
Importância da religião	1.19
Ensinar Altruísmo	1.03
Capital Social_2	1.19
Capital Social_3	1.22
Capital Social_4	1.25
Capital Social_5	1.32
Capital Social_6	1.50
Pré-conceito_1	1.60
Pré-conceito_2	1.59
Pré-conceito_3	1.31
Divorciado	1.03
Satisfação com a renda_2	2.15
Satisfação com a renda_3	2.75
Satisfação com a renda_4	2.82
Satisfação com a renda_5	2.05

Tabela 13: Fator de Inflação da Variância

continua...

Confiança na Justiça_2	2.20
Confiança na Justiça_3	2.19
Confiança na Justiça_4	1.80
Desempregado	1.10
Gênero (homem)	1.02
Idade	1.25
Tamanho da cidade_20.000-50.000	1.15
Tamanho da cidade_50.000-100.000	1.16
Tamanho da cidade_100.000-500.000	1.22
Tamanho da cidade_500.000 ou mais	1.24
Pós-materialismo misto	1.21
Pós-materialismo	1.27
Ensino fundamental completo ou incompleto	3.70
Ensino médio completo ou incompleto	6.09
Terceiro grau completo ou incompleto	5.23
Otimismo_2	2.05
Otimismo_3	3.77
Otimismo_4	4.62
Otimismo_5	4.45
Diversidade Genética	1.86
Fracionalização Étnica	1.99
Latitude	4.05
Corrupção	1.71
Rule of Law	2.93
Taxa de Homicídio	2.39
População urbana	2.49
Índice de Gini	2.40
Passado Comunista	3.20
Monarquia	2.03
FIV médio	2.16

Elaboração Própria

Sobre os indicadores de democracia:

O *Freedom in the World* fornece uma avaliação anual do estado de liberdade global vivida pelos indivíduos. A *survey* mede a liberdade de acordo com duas amplas categorias: direitos políticos e liberdades civis. Os direitos políticos permitem que os indivíduos participem livremente nos processos políticos, incluindo direito a voto livre, participar de partidos e organizações políticas e concorrer a cargos públicos. É esta a *proxy* usada pela maioria dos trabalhos empíricos para a democracia. A segunda categoria é composta pelas liberdades civis, as quais relacionam-se à liberdade de expressão e crena, direito à associação, *rule of law*, e autonomia pessoal sem interferência do estado.

A concepção de liberdade utilizada na construção do indicador tem como base a Declaração Universal dos Direitos Humanos. Cada país e território são avaliados segundo um *rating* numérico que varia de 1 a 7, tanto em relação às liberdades políticas quanto civis. Quanto menor o valor, maior a liberdade. A metodologia da *survey* foi elaborada por Raymond Gastil, cuja primeira publicação ocorreu em 1978 num livro cujo título foi *Freedom in the World*.

A construção do *score* envolve mais de cinquenta analistas e cerca de 20 acadêmicos nível-sênior. Os analistas usam uma ampla gama de informações na preparação dos relatórios dos países. Eles propõem o *score* para cada nação analisada que depois é revisto individualmente numa base comparativa em uma série de seis encontros regionais - na Ásia-Pacífico, Europa Central e Oriental e da antiga União Soviética, América Latina e Caribe, Oriente Médio e Norte da África, África Subsaariana, e Europa ocidental - envolvendo os analistas, consultores acadêmicos com experiência em cada região, e equipe *Freedom House*. As classificações são comparadas com os resultados do ano anterior, e quaisquer grandes mudanças numéricas propostas ou mudanças de categoria são submetidas a um exame mais minucioso. Essas revisões são seguidas por avaliações inter-regionais em que foram feitos esforços para assegurar a comparabilidade e consistência entre os resultados.

Vale frisar que a metodologia da pesquisa é revisada periodicamente por um comitê consultivo de cientistas políticos com experiência em questões metodológicas. Ao longo dos anos, o comitê fez uma série de alterações metodológicas modestas para

se adaptar à evolução das ideias sobre os direitos políticos e liberdades civis. Ao mesmo tempo, os dados de séries temporais não são revistos de forma retroativa, e quaisquer alterações à metodologia são introduzidos de forma incremental, a fim de assegurar a comparabilidade das notas de ano para ano.

Tendo em vista que a *proxy* para a democracia é composta apenas pelo *score* associado às liberdades políticas, é neste ponto que o anexo irá se ater. O processo de classificações é baseado em uma lista de 10 questões de direitos políticos e 15 perguntas de liberdades civis. As questões de direitos políticos são agrupados em três subcategorias: Processo Eleitoral, Pluralismo político e Participação, e Funcionamento do Governo.

A seção de direitos políticos contém duas questões adicionais: pergunta A (Para monarquias tradicionais que não têm processo eleitoral, o sistema prevê uma alguma espécie de consulta que incentive a discussão pública de escolhas políticas?) e pergunta B (O governo ou o poder ocupante altera deliberadamente a composição étnica de um país ou território, de modo a destruir uma cultura ou pender o equilíbrio político em favor de outro grupo?). Para a questão discricionária A, uma pontuação de 1 a 4 podem ser adicionados, conforme o caso, enquanto que para a questão B, uma pontuação de 1 a 4 podem ser subtraídas.

Como por suposto essas questões não mudam significativamente ano após ano, as notas da edição anterior da pesquisa são utilizadas como referência para o ano corrente. Em geral, uma pontuação é alterada apenas se houver uma alteração real durante o ano que justifique uma mudança - por exemplo, uma operação contra os meios de comunicação, as primeiras eleições livres e justas do país, etc..

Os scores das liberdades políticas podem ser vistos a seguir:

Score 1 - Países com esta classificação desfrutam de uma ampla gama de direitos políticos, incluindo eleições livres e justas. Os candidatos eleitos realmente governam, os partidos políticos são competitivos, a oposição tem um papel importante e goza de poder real, e grupos minoritários têm autonomia razoável, ou podem participar do governo por meio de consenso informal.

Score 2 - Países com esta classificação têm direitos políticos ligeiramente mais fracos do que aqueles com uma classificação de 1 por causa de fatores como alguns corrupção política, limites sobre o funcionamento dos partidos políticos e grupos de oposição, e pequena influência estrangeira ou militar sobre a política.

Scores 3, 4, 5 - Países com estas classificações incluem aqueles que protegem moderadamente quase todos os direitos políticos até aqueles que protegem mais fortemente alguns direitos políticos, enquanto protegem menos fortemente outros. Os mesmos fatores que minam a liberdade em países com uma classificação de 2 também podem enfraquecer os direitos políticos naqueles com uma classificação de 3, 4 ou 5, mas a um cada vez maior extensão em cada classificação sucessiva.

Score 6 - Países com esta classificação têm muitos direitos políticos restritos. Eles são governados por um partido ou ditaduras militares, hierarquias religiosas, ou autocratas.

Score 7 - Países com esta classificação têm poucos ou nenhuns direitos políticos por causa de grave opressão do governo, por vezes em combinação com a guerra civil. Eles também podem não ter um governo central autoritário funcionando e sofrem de violência extrema ou regra senhor da guerra que domina o poder político.

O *Polity IV*, por sua vez, segue a “*Polity research tradition*” que foi estabelecida por Ted Robert Gurr da Universidade de Maryland. Este projeto faz referência a características dos regimes políticos e eventuais transições. O banco de dados cobre os principais estados independentes desde 1800. Em termos conceituais, a questão chave deste projeto foca sobre as qualidades concomitantes das autoridades democráticas e autocráticas nas instituições regentes.

Assim, os três principais tipos de regimes são: i) autocracias totalmente institucionalizadas; ii) regimes de autoridade mista; e iii) democracias totalmente institucionalizadas. Para refletir esses tipos de regime, 21 scores são construídos que variam de -10 (monarquia hereditária) até +10 (democracias consolidadas). São consideradas democracias aquelas nações com índice dentre +6 e +10. As autocracias são aquelas que estão entre -10 e -6. Anocracias são as nações cujo índice encontra-se

de -5 e +5. Existem três códigos especiais que medem períodos de interrupção (-66), interregno ou “anarquia” (-77) e período de transição de poder.

Para a construção destas categorias, são elaborados seis componentes de medida: i) regulação do chefe do executivo; ii) competitividade do executivo; iii) abertura do executivo – independência da sua autoridade; iv) restrição aos poderes do executivo; v) regulação de participação; e vi) competitividade de participação.

Conforme citado neste trabalho, a *proxy* para a democracia combinou os dois indicadores, tal como Acemoglu *et al* (2014). Dessa forma, foi considerado democrático aquele país cujo indicador de liberdade política do *Freedom House* foi igual a 2 e o *score* do Polity IV foi positivo no mesmo período.

Tabela 14: Resultados Econométricos: Determinantes do nível de renda

Variável Dependente = taxa média da formação bruta de capital físico em proporção do PIB					
Variáveis Independentes	Painel (VI)	Painel (VI)	Painel (VI)	Painel (VI)	Painel (VI)
ABERTURA_COM.	0.009 (0.12)	-0.07 (0.09)	-0.08 (0.09)	-0.07 (0.18)	-0.15 (0.13)
CRESC_POP	-0.19** (0.08)	-0.26*** (0.06)	-0.25*** (0.06)	-0.28** (0.12)	-0.36*** (0.08)
DEMOC	1.01*** (0.34)	0.89** (0.35)	0.92*** (0.35)	1.60*** (0.36)	
INV	0.58** (0.27)	0.63*** (0.15)	0.64*** (0.15)	0.78*** (0.18)	0.68*** (0.20)
EDUC	0.04 (0.04)	0.03 (0.03)	0.03 (0.03)	0.02 (0.04)	0.11*** (0.03)
RISK_POLITY	0.057*** (0.02)				0.72*** (0.21)
IE		0.26** (0.12)			
RULE OF LAW			0.26** (0.12)		
CONSTANTE	4.86*** (0.85)	7.16*** (0.65)	7.17*** (0.67)	6.50*** (1.16)	7.25*** (0.76)
TEMPO 2	-0.10 (0.15)	0.004 (0.10)	-0.01 (0.10)	-0.03 (0.08)	-0.17*** (0.06)
TEMPO 3	-0.01 (0.16)	0.16 (0.11)	0.13 (0.11)	0.11 (0.12)	0.06 (0.06)
TEMPO 4	0.014 (0.20)	0.21* (0.12)	0.19 (0.12)	0.18 (0.14)	-0.01 (0.09)
Anderson canon. corr. LM statistic	18.04***	22.16***	23.33***	12.05***	29.83***
Sargan	4.24	1.38	1.30	0.65	a
p-value	(0.37)	(0.70)	(0.70)	(0.41)	a
Países	79	79	79	79	79
OBS	223	223	223	223	223

Nota: (***) estatisticamente significativo a 1%; (**) estatisticamente significativo a 5%; (*) estatisticamente significativo a 10%. Erros padrão correspondentes entre parênteses. As estimativas já levam em conta a heterocedasticidade e autocorrelação. Estimções Painel (VI) implicam dados em painel com efeitos aleatórios e variáveis instrumentais. Variável IE corresponde ao indicador econômico elaborado por Souza Júnior (2013); Rule of Law é a *proxy* para a garantia dos direitos de propriedade obtida no Banco Mundial; Risk_Polity é uma variável que mede o risco político, também *proxy* para a garantia dos direitos de propriedade, obtida na *home page* da PRS; Abertura_Com é *proxy* para a abertura comercial. Na parte inferior da tabela, o Teste de Sargan, quando não avaliado devido ao fato da equação ser exatamente identificada, é representado pela letra “a”.

Esta tabela revela que as garantias do direito de propriedade, qualquer que seja a *proxy*, são positivas e significativas para explicar os diferentes níveis de renda entre as nações. A variável de democracia também mostrou-se positiva e significativa. O crescimento populacional, bem como a taxa de investimento na formação bruta de capital físico

tiveram parâmetros de acordo com o esperado, quais sejam: negativos e positivos, respectivamente, além de significativos aos níveis convencionais.

Definição dos Instrumentos e fontes:

Variação na qualidade da terra: é um índice de adequação da terra para cultivo, baseado em dados geoespaciais de vários fatores ecológicos: i) densidade de carbono no solo; ii) PH da terra; iii) razão entre a evapotranspiração atual e potencial; e iv) medidas de temperatura. A variação na qualidade da terra é a diferença entre o valor máximo e mínimo deste indicador num dado espaço dentro do país. Ele foi obtido a partir da base de dados de Michalopoulos (2011).

Variação na elevação: desvio padrão das elevações de um país medida em milhares de quilômetros acima do nível do mar. Ela é calculada usando dados de elevação geoespacial reportados pelo projeto G-ECON. A variável foi obtida a partir da base de dados de Galor & Ashrafy (2011).

Distância para águas navegáveis: distância, medida em milhares de quilômetros, da média de pontos geo-referenciados para o litoral mais próximo livre de gelo ou rio-mar navegável. Esta variável foi originalmente construída por Gallup *et al.* (1999) e é parte da base de dados da Harvard University's CID Research, mas foi obtida através do conjunto de dados de Galor & Ashrafy (2012).

Tabela 15: Matriz de correlação – regressão de crescimento

	Confiança	Democracia	Educação	PIB per capita	Cresc_Pop.	Abertura_Com.	Confiança x Dem.	Investimento	Rule of Law	IE (Souza Jr.)	Risk Polity
Confiança	1										
Democracia	0.07	1									
Educação	0.25	0.52	1								
PIB per capita	0.33	0.56	0.71	1							
Cresc_Populacional	-0.29	-0.35	-0.61	-0.47	1						
Abertura_Comercial	-0.001	0.09	0.37	0.13	-0.28	1					
Confiança x Democracia	0.52	0.79	0.61	0.70	-0.45	0.10	1				
Investimento	0.27	0.03	0.20	0.29	0.04	0.05	0.13	1			
Rule of Law	0.42	0.69	0.69	0.81	-0.40	0.18	0.82	0.31	1		
IE (Souza Jr.)	0.39	0.69	0.67	0.82	-0.40	0.16	0.82	0.28	0.98	1	
Risk Polity	0.42	0.40	0.38	0.67	-0.15	-0.01	0.55	0.49	0.64	0.64	1

Elaboração Própria