

ARTIGOS LIVRES

VALORES E RENDA: UMA ANÁLISE APLICADA PARA INDIVÍDUOS

*VALUES AND INCOME:
AN ANALYSIS APPLIED
TO INDIVIDUALS*

Hilton Manoel Dias Ribeiro* 

Suzana Quinet de A. Bastos** 

Ana Maria Hermeto*** 

* Universidade Federal de Juiz de Fora/Campus GV, Departamento de Economia, Governador Valadares, MG, Brasil. E-mail: hilton.manoel@ufjf.edu.br.

** Universidade Federal de Juiz de Fora, Faculdade de Economia, Juiz de Fora, MG, Brasil. E-mail: quinet.bastos@ufjf.edu.br.

*** Universidade Federal de Minas Gerais. Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Faculdade de Ciências Econômicas, Belo Horizonte, MG, Brasil. E-mail: ahermeto@cedeplar.ufmg.br

RESUMO

Valores, atitudes pessoais e crenças afetam o comportamento econômico e social, podendo afetar o perfil da renda dos indivíduos? Para responder a essa pergunta, o artigo objetiva avaliar a relação entre a dimensão econômica (renda individual) e a dimensão social (valores). Para alcançar tal objetivo, utiliza-se o modelo de regressão logística ordenado. A base composta de microdados sobre valores individuais é a *World Values Survey* (WVS). O período de análise vai de 1994 a 2014. Os resultados demonstram que valores como família, confiança, igualdade de gênero, interesse por política e democracia, e competição apresentam-se positivamente relacionados à renda mais alta. Por outro lado, valores como a religião, obediência, autoridade e igualdade de renda apresentam-se inversamente relacionados à renda mais alta.

Palavras Chaves: Valores; Renda; Instituições.

ABSTRACT

Can values, personal attitudes, and beliefs affect economic and social behavior, and, thus, affect the income profile of individuals? To answer this question, the objective of the article is to evaluate the relationship between the economic dimension (individual income) and the social dimension (values). The ordered logistic regression model is used. The basis of microdata on individual values is the World Values Survey (WVS). The analysis period runs from 1994 to 2014. The results demonstrate that values such as family, trust, gender equality, interest in politics and democracy, and competition are positively related to higher income. On the other hand, values such as religion, obedience, authority, and income equality are inversely related to higher income.

Keywords: Values; Income; Institutions.

INTRODUÇÃO

Apesar do trabalho de estudiosos como Kluckhohn (1951), Rokeach (1973) e Schwartz (1992), não existe uma definição comumente aceita para “valores”. Eles podem ser entendidos como uma ferramenta para compreender o comportamento humano. Os valores pessoais são amplamente considerados como padrões relativamente estáveis dos indivíduos (ROKEACH, 1973; SCHWARTZ, 1992; ZHANG et al., 2008) e influenciarão o comportamento individual e social (SCHWARTZ, 2006), bem como os processos de tomada de decisão (GANDAL et al., 2004).

Os valores pessoais podem ser considerados, segundo Schwartz (1992), como crenças pertencentes a estados finais de existência ou modos de conduta desejáveis que transcendem situações específicas e orientam a seleção ou avaliação de comportamentos, pessoas e eventos, sendo ordenados por sua importância relativa a outros valores.

Segundo a *World Values Survey Association* WWSA (2014), existe uma distribuição espacial dos valores individuais no mundo, representada em duas direções: o movimento do sul para o norte reflete a mudança de valores tradicionais para valores do tipo secular-racional (por exemplo, o contraste entre sociedades em que a religião é muito importante e aquelas em que não é), e, movendo-se de oeste para leste, de valores de sobrevivência para valores de autoexpressão (por exemplo, mudanças de prioridade em segurança econômica para prioridade em bem-estar). Assim, valores do tipo “tradicional” e “sobrevivência”, sugeridos por Welzel e Inglehart (2008), são considerados como valores típicos de sociedades “tradicionais”, e, inversamente, valores do tipo “secular-racional” e “autoexpressão” denotam valores de sociedades “não-tradicionais”.

Valores, atitudes pessoais e crenças afetam o comportamento econômico e social, podendo determinar o desempenho econômico de indivíduos? Para responder a essa pergunta, o objetivo do artigo é avaliar a relação entre a dimensão econômica (renda individual) e as dimensões social, política, religiosa e cultural (valores). Para atendê-lo, dado que a variável dependente é a categoria de renda do indivíduo (dividida em 3 categorias: baixa, média e alta renda), utiliza-se o modelo de regressão logística ordenado. A base composta de microdados sobre valores individuais é a *World Values Survey* (WVS), extraída da *World Values Survey Association* (WWSA), que envolve os valores, as crenças e as motivações dos cidadãos. O período de análise vai de 1994 a 2014.

Além dessa introdução, este artigo conta com mais quatro sessões: o referencial teórico; a descrição da base de dado e dos modelos econométricos; a análise dos resultados; e as considerações finais.

ABORDAGEM TEÓRICA

Bourdieu critica a teoria econômica tradicional por esta ater-se ao capital econômico, reduzindo o universo dos intercâmbios à troca mercantil, em que os agentes procuram a maximização de seus interesses. Como alternativa a essa redução, Bourdieu (1977) propõe estudar o capital, incluindo o capital econômico (renda, salários), o social (relações sociais que podem ser revertidas em capital) e o cultural (saberes e conhecimentos reconhecidos por diplomas e títulos). Para o autor, o indivíduo que possui muito capital econômico possivelmente tenderá a acumulá-lo mais; o indivíduo que dispõe de capital cultural, também tende a acumulá-lo ao longo do tempo. Segundo Silva (1995), as mulheres necessitam, mais do que os homens, de capital cultural para garantir a sua posição de classe. Da mesma forma, elas têm que investir relativamente mais em educação para obter os mesmos ganhos. Nesse sentido, o campo social se apresenta menos como um espaço de semelhanças do que como um espaço de distinções entre os indivíduos.

Bourdieu (2006, p. 265) é explícito ao designar o capital social como: “[...] o conjunto de recursos mobilizados (capital financeiro, mas também informação etc.) através de uma rede de relações que podem ser extensas ou mobilizáveis, visando uma vantagem competitiva e garantindo aos investimentos rendimentos mais elevados”. Uma possível posição de privilégio é definida de acordo com o volume e a composição de um ou mais capitais adquiridos e ou incorporados ao longo das trajetórias sociais. O autor compreende o conjunto desses capitais a partir da noção de *habitus*. Este é o princípio gerador e unificador que retraduz as características intrínsecas e relacionais de uma posição em um estilo de vida, isto é, em um conjunto único de escolhas de pessoas, de bens e de práticas (BOURDIEU, 1986).

O capital social pressupõe: i) um conjunto de recursos resultantes da posse ou pertencimento a um grupo; ii) relações com certo nível de institucionalização (envolvendo normas, valores e regras), que imprimem regularidades comportamentais ou cognitivas

ao grupo, mas que também podem gerar conflitos¹ que pressionam pela sua mudança, explicam seu caráter histórico e justificam sua dinâmica relacional; iii) essas relações geram interconhecimento e inter-reconhecimento, que reforçam as regularidades comportamentais, tornando-as mais constantes, repetitivas e intensas, logo, mais duráveis e permanentes; iv) esse interconhecimento e inter-reconhecimento, continuamente reforçados, imprimem propriedades comuns a cada tipo de grupo, ou ainda, uma tipologia específica que une de forma permanente e útil seus participantes, gerando resultados positivos; v) essas ligações criam comportamentos que logicamente supõem certa proximidade (no sentido de frequência, repetitividade ou continuidade) (ORTEGA e MATOS, 2013).

A cooperação no campo social é representada pela confiança. Esta vai além do âmbito da família e engloba a disponibilidade para cooperar com indivíduos desconhecidos na comunidade social. Confiança pressupõe a existência de pontos de vista comuns sobre relações sociais e um sentido do bem comum. A vontade de cumprir com as normas depende de como as outras pessoas se comportam. Em ambientes que são caracterizados por desrespeito das normas, a ação coletiva é ineficiente. Para Cvetanović, Despotovic e Filipović (2015), os países com um alto nível de confiança, ao mesmo tempo, possuem um nível significativo de capital social, que é um pré-requisito para a prosperidade econômica. As atividades que dependem de ações futuras de agentes individuais são realizadas a custos mais baixos, em um ambiente caracterizado por um alto nível de confiança.

Coleman (1988 e 1990) e Putnam (1995) destacam, além da confiança, as normas de reciprocidade (associativismo) e as redes de compromisso cívico (responsabilidade social) como elementos do capital social. Para Coleman (1988), o capital social deve ser analisado individualmente, avaliando a capacidade de relacionamento do indivíduo, aliado às expectativas de reciprocidade e de comportamento, que, conjuntamente, auxiliam a eficiência individual. Putnam, Leonardi e Nanetti (2000) referem-se à natureza e extensão da interação de um indivíduo em algumas redes informais e organizações cívicas formais. Putnam (1995) sugere que o desempenho institucional é diferenciado pelo nível de cultura cívica de uma região. Esse desempenho é baixo onde a cultura cívica é baixa, fortalecendo a importância do capital social. Putnam, Leonardi e Nanetti (2000) destacam que a confiança é

¹ O conflito no campo social, por exemplo, se expressa na desigualdade de gênero. Para Bourdieu (2002) os *habitus* de gênero são fruto da educação, de um trabalho pedagógico de nomeação e incorporação que se inicia no processo de socialização infantil e continua através de variadas e constantes estratégias educativas de diferenciação, na maioria das vezes implícitas nas práticas de vários agentes, como a família, a igreja, a escola e os meios de comunicação.

condição para a criação de capital social. Quanto maior o nível de confiança de uma comunidade, maior a probabilidade de haver cooperação. Uma comunidade cívica é caracterizada pelo interesse e participação de seus indivíduos nas questões públicas, no bem-estar coletivo em detrimento do interesse puramente individual e particular. A cidadania, em uma comunidade cívica, implica igualdade política, solidariedade, confiança e tolerância.

Putnam, Leonardi e Nanetti (2000) argumentam que a criação de capital social não é fácil, mas é importante para o funcionamento da democracia. Inglehart (2002) sugere que a relação entre capital social e democracia depende de valores de autoexpressão (que incluem confiança interpessoal, tolerância e participação nos processos de decisão). Apesar das indicações de Putnam, Leonardi e Nanetti (2000) e Inglehart (2002), não há consenso na literatura sobre a relação entre democracia e crescimento. Haggard (1997) defende uma relação positiva, em que a democracia promove maior crescimento em comparação com o regime autoritário; enquanto Blanchard e Shleifer (2001) argumentam que a centralização política na China, por exemplo, contribuiu ativamente para o crescimento das novas empresas. Para Baquero, Ranincheski e de Castro (2018), a crença nas instituições é fundamental para a democracia, mas atribuir um peso exclusivo às instituições pode subestimar outras dimensões importantes para seu funcionamento.

Khan et al. (2010) indicam fatores que são definidos ou influenciados pelas crenças, valores e normas da sociedade, com funções econômicas. Os autores identificam quatro elementos como restrição de comportamento que levam ao desenvolvimento econômico, são eles: respeito, autodeterminação, obediência e confiança. Sobre a autodeterminação, os indivíduos que têm controle sobre sua escolha e podem reivindicar o resultado da sua ação irão investir no futuro, inovar e trabalhar com mais atenção (TABELLINI, 2009; COYNE e WILLIAMSON, 2009); se os indivíduos têm maior controle sobre sua escolha, maior será o nível global de desenvolvimento econômico em seu país (BANFIELD, 1958). Baixo nível de “respeito” pode ser a causa do comportamento oportunista (PLATTEAU, 2000). A “obediência” pode afetar negativamente o crescimento econômico devido ao efeito inverso na autonomia individual e na tomada de riscos, sendo que indivíduos mais confiantes levam a um menor custo de operação e monitoramento, e também a direitos de propriedade mais seguros (WILLIAMSON e KERKES, 2011).

BASE DE DADOS E MÉTODO

A WVS é uma investigação mundial de mudança sociocultural e política². A versão de 2014 se baseia em valores e crenças de 97 países distribuídos por seis continentes. A maior parte das variáveis é categórica (binária), conforme a análise descritiva dos dados da Tabela 1.

Tabela 1 – Análise descritiva dos dados

	Freq	%	% ac		Freq	%	% ac
Família é importante?				Respeitar autoridade?			
não	3.242	1,11	1,11	ruim	102.889	35,21	35,21
sim	282.694	96,74	97,85	bom	170.636	58,39	93,61
NR	6.274	2,15	100	NR	18.685	6,39	100
Religião é importante?				Interessado em política?			
não	78.278	26,79	26,79	pouco	152.693	52,25	52,25
sim	203.687	69,71	96,49	muito	128.181	43,87	96,12
NR	10.245	3,51	100	NR	11.336	3,88	100
Obediência da criança como boa qualidade?				Renda deve ser mais igual?			
não	173.518	59,38	59,38	não	147.817	50,59	50,59
sim	118.674	40,61	99,99	sim	129.073	44,17	94,76
NR	18	0,01	100	NR	15.320	5,24	100
Maioria das pessoas é confiável?				Pessoas devem ter mais responsabilidade (versus governo)?			
não	206.188	70,56	70,56	não	177.801	60,85	60,85
sim	72.605	24,85	95,41	sim	101.329	34,68	95,52
NR	13.417	4,59	100	NR	13.080	4,48	100
Homens devem ter mais direitos do que as mulheres?				Concorrência é bom?			
sim	168.140	57,54	57,54	não	49.757	17,03	17,03
não	111.109	38,02	95,56	sim	199.706	68,34	85,37
NR	12.961	4,44	100	NR	42.747	14,63	100
Ter um sistema político mais democrático?				Estado Civil			
ruim	26208	8,97	8,97	sem parceiro	104.099	35,62	35,62
bom	233632	79,95	88,92	com parceiro	184.339	63,08	98,71
NR	32370	11,08	100	NR	3.772	1,29	100
Frequência em serviços religiosos				Escolaridade			
pouco	153408	52,5	52,5	baixa	135.641	46,42	46,42
muito	122480	41,92	94,41	alta	136.980	46,88	93,3
NR	16322	5,59	100	NR	19.589	6,7	100
Contra suborno?				Sexo			
não	14.853	mulher	151476	mulher	151476	51,84	51,84
sim	262.979	homem	140475	homem	140475	48,07	99,91
NR	14.378	NR	259	NR	259	0,09	100
Orgulho da nação?				Renda (3 categorias)			
pouco	27764	9,5	9,5	baixa	91957	31,47	31,47
muito	251666	86,13	95,63	média	142110	48,63	80,1
NR	12780	4,37	100	alta	32744	11,21	91,31
				NR	25399	8,69	100

NR = não-resposta formada a partir de observações do tipo “missing”, “desconhecido”, “sem resposta” e “não sabe”.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da WWSA.

² Mais detalhes em Bell, Burk e Sams (1973), Inglehart (1997) e Welzel e Inglehart (2008).

Conforme Tabela 1³, do total de entrevistados no mundo, 48% são homens e 51% são mulheres; 70% acham “religião” um valor importante contra 27% que não acham; 38% concordam que homens tenham mais direitos do que mulheres, contra 57% que não concordam. Sobre confiança e democracia, 24% confiam na maioria das pessoas, contra 70% que não confiam; 80% julgam a democracia um bom sistema político, contra 9% que discordam.

A escolha dos anos (ondas) seguiu critérios relacionados à disponibilidade e compatibilidade das variáveis ao longo dos anos. As maiores frequências partem da onda 3 (tabela 2), sendo este o corte temporal utilizado (1994-1998 a 2010-2014), num total de 292.210 observações.

Tabela 2 – Frequência das ondas

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

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da WVSA.

Modelo *Logit* Ordenado⁴

Esta categoria de modelo foi proposta inicialmente por Aitchison e Silvey (1957) para analisar experimentos nos quais a resposta dos sujeitos a vários níveis de estímulos era dividida em classes ordenadas. Vale salientar que as categorias de uma resposta podem ser ordenadas, mas as distâncias entre essas categorias não são conhecidas. O interesse encontra-se no deslocamento previsto da distribuição do resultado discreto ordenado da variável dependente (renda individual) enquanto uma ou mais variáveis explicativas (valores individuais) mudam. No modelo padrão de resposta ordenado, as probabilidades estão relacionadas a um único índice de variáveis explicativas definidas em (1):

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

(1)

³ Correlação entre as variáveis no Apêndice A.1 e descrição e tipologia das variáveis no Apêndice A.2.

⁴ Elaboração baseada em Wooldridge (2002); Cameron e Trivedi (2005); Long e Freese (2006); Williams (2006).

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

Desse modo, o principal foco na análise dos dados ordenados seria colocar as probabilidades condicionais dadas por (2):

$$\Pr[y=j|X] = F(k_j - X' \beta) - F(k_{j-1} - X' \beta) \quad (2)$$

Para identificar os parâmetros do modelo, é necessário fixar a locação e escala do argumento em F , supor que X não tem um termo constante e normalizar a função de distribuição F . Então, a equação (2) será uma função de probabilidade bem definida que segue uma aplicação do método de máxima verossimilhança. Assim, as estimativas dos parâmetros são dadas pelo log da função de verossimilhança (3):

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

Os coeficientes são apresentados no formato de razão de chance (RC), ou seja, e^β ao invés de β . Os erros padrão e intervalos de confiança são igualmente transformados. Essa opção afeta a forma como os resultados são exibidos, não como eles são estimados. Além disso, esse tipo de apresentação facilita a interpretação das relações entre a variável dependente e as variáveis explicativas. O valor da RC pode ser transformado em incremento percentual ($(RC - 1) \times 100$), e é essa a interpretação utilizada neste trabalho.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A Tabela 3 apresenta a relação entre valores individuais e nível de renda individual. Os resultados sugerem que a chance de o indivíduo estar numa categoria mais elevada de renda é positivamente relacionada a ser do tipo que acha a família importante. Baseando-se na perspectiva da confiança e de redes de interação em Putnam (1995) e Cvetanović, Despotovic e Filipović (2015), espera-se uma ligação direta entre nível de renda e importância da família. Ainda, segundo Bourdieu (1986), o nível de capital

cultural (escolaridade) afeta diretamente o nível de capital econômico (renda), confirmado pelo resultado positivo da variável escolaridade.

Por outro lado, essa relação é inversa quando o indivíduo acha a religião importante ou quando valoriza o valor obediência. No primeiro caso, Bell, Burk e Sams (1973) e Inglehart (1997) associam inversamente o nível de renda à valorização da religião, que é um valor típico de sociedades mais “tradicionais”. No segundo caso, Harper (2003) assume que o valor “obediência” pode afetar negativamente a variável econômica. Por exemplo, crianças com o controle e autonomia em níveis mais baixos não irão se envolver em comportamentos de risco necessário para alavancar o espírito empreendedor.

O valor “confiança” tem relação direta com as categorias mais elevadas da renda, indo ao encontro de Putnam (1995), Putnam, Leonardi e Nanetti (2000), Knowles (2005), dentre outros. Sociedades com altos níveis de confiança são mais propensas à redução de conflitos. Em relação à igualdade de gênero, a possibilidade de o indivíduo estar em categorias mais elevadas de renda está associada ao fato deste discordar de que homens têm mais direitos do que as mulheres, ou seja, há uma relação positiva entre renda e igualdade de gênero. Segundo Bourdieu (2002), a dominação de gênero implica um ambiente de desigualdades e conflitos, típico de sociedades menos desenvolvidas.

Sobre a variável “respeito à autoridade”, observa-se uma relação negativa. Para Bell, Burk e Sams (1973) e Inglehart (1997), nas sociedades pré-industriais (tradicionais e menos desenvolvidas), o indivíduo dá maior importância à autoridade. Por outro lado, variáveis como “interesse por política” e “democracia” apresentam relação positiva com a renda individual. Haggard (1997), Putnam, Leonardi e Nanetti (2000) e Inglehart (2002) confirmam essa associação. Os resultados sugerem ainda uma redução das chances de o indivíduo estar em categoria mais elevada de renda quando este for do tipo que prefere mais igualdade de renda; e questões como a preferência por menos “intervenção” do governo e por competição estão associadas à alta renda individual.

A Tabela 4 contempla uma extensão dos resultados considerando diferentes recortes regionais. O objetivo é captar as diferenças das relações entre nível de renda e valores individuais para grandes regiões globais com características socioeconômicas

divergentes⁵. Comparando grandes regiões, de um lado mais desenvolvidas economicamente, como a União Europeia e a América do Norte, e, de outro, regiões menos desenvolvidas, como a África e América do Sul, observa-se que a maior parte dos coeficientes apresentou o mesmo sinal.

Considerando a variável “confiança”, vê-se uma associação positiva com o perfil de alta renda para União Europeia, América do Norte e América do Sul. Ou seja, o fato de o indivíduo estar em regiões economicamente diferentes não altera o sentido da probabilidade associado à relação “alta renda” e “confiança”. O mesmo tipo de raciocínio vale para a variável “democracia”. Assim, ser do tipo que prefere a democracia também se associa positivamente com o perfil de alta renda para União Europeia, América do Norte e América do Sul.

Tabela 3 – Valores e nível de renda individual – 1994 a 2014

Nível de Renda ¹	RC	Des.pad. ³		RC	Des.pad
Família	1,6444*	0,1355	Atividade religiosa	0,9683	0,0506
Religião	0,8134*	0,042	Honestidade	0,9853	0,0601
Obediência	0,8569*	0,0328	Nacionalismo	1,0697	0,0586
Confiança	1,2477*	0,0506	Sexo	1,1095*	0,0233
Igualdade gênero	1,2304*	0,0388	Idade	0,9881*	0,0018
Respeito autoridade	0,8885**	0,0431	Estado civil	1,5236*	0,0992
Interesse política	1,2466*	0,0444	Escolaridade	1,8074*	0,1139
Igualdade renda	0,8077*	0,0336	dummy_onda2	1,0525	0,1937
Tamanho governo	1,3771*	0,0617	dummy_onda3	1,3041	0,2395
Competição	1,1251*	0,0352	dummy_onda4	1,5258*	0,2471
Democracia	1,1841*	0,0464			

Obs²: 162.169

Corte 1: 0,3177 (0,2383)

Corte 2: 3,1854 (0,2406)

McFadden's R²: 0,044

Wald chi2(21) = 926,32*

Obs: 1. Nível de renda em 3 categorias; 2. Erro padrão ajustado para 93 países (clusters); Peso utilizado (s018 – WVS); Cortes 1 e 2 confirmam a ordenação da variável renda. Coeficientes em razão de chance (RC) são iguais a 1 quando não é observado nenhum efeito, menores que 1 se o efeito é negativo e maiores que 1 se o efeito é positivo; 3. Des.pad. = Desvio Padrão.

* 1% significância; ** 5% significância.

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

⁵ Considerando a média do produto interno bruto (PIB) per capita para cada região, tem-se que Oceania, União Europeia, resto da Europa e América do Norte apresentam valores superiores àqueles encontrados para as demais regiões.

Tabela 4 – Valores e nível de renda individual – 1994 a 2014 – grandes regiões

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

Obs: Erro padrão ajustado para países (clusters) de cada região; Peso utilizado (s018 – WVS).

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

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

Poucas diferenças entre as regiões, em termos dos sinais dos coeficientes, podem ser destacadas. Por exemplo, considerando a variável “respeito à autoridade”, observa-se que África e Ásia são as únicas regiões que apresentam coeficiente positivo, ou seja, uma relação direta entre a preferência por mais respeito à autoridade e alto nível de renda. Contudo, os coeficientes não são estatisticamente significativos. Já para a variável “competição”, apesar de o resultado geral (Tabela 3) ter apresentado coeficiente positivo, África e Ásia novamente apresentaram coeficiente negativo, revelando uma relação inversa entre ser do tipo que gosta de competição e alto nível de renda (ambos também não significativos).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Valores, atitudes pessoais e crenças herdadas afetam o comportamento econômico e social, podendo determinar o desempenho econômico de indivíduos. A proposta metodológica para esta análise empírica envolveu regressões logísticas para captar as possíveis associações entre “valores humanos individuais” e “renda individual”. Os resultados formaram dois conjuntos de associações entre essas dimensões. Valores como família, confiança, igualdade de gênero, interesse por política e democracia, competição, tamanho de governo (menos intervenção) apresentaram-se positivamente relacionados ao perfil de renda mais alto. Por outro lado, valores como a religião, obediência, autoridade e igualdade de renda apresentaram-se inversamente relacionados ao perfil de renda mais alto. Destacou-se ainda que o sentido dessas relações (sinais) foi mantido, de forma geral, quando se aplicou o modelo para diferentes regiões; ou seja, o fato de o indivíduo estar em regiões com características socioeconômicas distintas não interferiu nas relações entre valores e renda individual.

Assim, sociedades com altos níveis de controle (em que religião e autoridade são valores preponderantes, por exemplo), são aquelas em que os indivíduos têm menor autonomia relativa sobre suas escolhas, assim, menor será o nível global de desenvolvimento econômico dado pelo menor nível de investimentos, inovações e novos empreendimentos. Além disso, o valor “obediência” está negativamente relacionado à renda, prevalecendo também o efeito inverso do alto nível de obediência na autonomia individual e na tomada de riscos. Enfim, sociedades tradicionais dão mais destaque à religião, enfatizam a dominação masculina na vida política e econômica e preferem um sistema político mais autoritário.

Especificamente, o valor confiança, elemento chave para cooperação dentro da estrutura social, corresponde a um recurso que abre caminhos para o estabelecimento de novas relações entre os indivíduos. Maior nível de confiança se traduz em novos negócios, novas parcerias e fortalecimento da integração entre os diversos agentes da sociedade, conseqüentemente, representa um elemento importante para a geração de renda.

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

em certa regularidade no comportamento social, maior clareza para as regras do jogo no processo de interação humana.

Por fim, esclarecemos que este trabalho não contempla a totalidade da discussão acerca da associação entre valores sociais, culturais, político-institucionais e a dimensão econômica. O objetivo aqui foi complementar, por meio de uma abordagem econômica aplicada, as análises nos campos das ciências sociais e políticas. Pesquisas futuras precisam criar novas propostas de investigação da pesquisa mundial de valores sob um enfoque do desenvolvimento socioeconômico das regiões contempladas pela WVSA.

SOBRE OS AUTORES

Hilton Ribeiro é professor no Departamento de Economia da UFJF-Campus GV e coordenador do Grupo de Pesquisa Econúcleo - Estudos Socioeconômicos. Atuou como Coordenador Geral do GT-Inovação (UFJF-GV).

Suzana Quinet de A. Bastos é professora titular da Faculdade de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora, onde atua na graduação e na pós-graduação, lecionando cursos na área de Economia Regional e Urbana.

Ana Maria Hermeto é professora associada da Universidade Federal de Minas Gerais e atualmente Diretora de Fomento à Pesquisa da PRPq/UFMG. Coordena o Grupo de Pesquisas em Economia e Demografia da Estratificação Social - PEDES.

REFERÊNCIAS

1. AITCHISON, John; SILVEY, Samuel D. The generalization of probit analysis to the case of multiple responses. *Biometrika*, v. 44, p. 131-140, 1957. doi: 10.2307/2333245
2. BANFIELD, Edward C. *The moral basis of a backward society*. New York: The Free Press, 1958.
3. BAQUERO, Marcello; RANINCHESKI, Sonia; DE CASTRO, Henrique Carlos de O. A formação política do Brasil e o processo de democracia inercial. *Revista Debates*, v. 12, n. 1, p. 87-106, jan./abr. 2018. doi: 10.22456/1982-5269.81460
4. BELL, William J.; BURK, Theodore; SAMS, Gary R. Cockroach aggregation pheromone: directional orientation. *Behavioral Biology*, v. 9, n. 2, p. 251-255, 1973. doi: 10.1016/s0091-6773(73)80160-9
5. BLANCHARD, Olivier; SHLEIFER, Andrei. Federalism with and without political centralization: China versus Russia. *IMF Staff Papers*, v. 48, Special Issue, p. 171-179, 2001. Disponível em: <<https://www.imf.org/External/Pubs/FT/staffp/2001/04/pdf/blanchar.pdf>>. Acesso em: 28 out. 2021.
6. BOURDIEU, Pierre. *A produção da crença: contribuição para uma economia dos bens simbólicos*. 3. ed. São Paulo: Zouk, 2006.
7. BOURDIEU, Pierre. *Masculine domination*. Stanford University Press, 2002.
8. BOURDIEU, Pierre. The forms of capital. In: RICHARDSON, John G. (Ed.). *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York: Greenwood Press, 1986. p. 241-258.
9. BOURDIEU, Pierre. Cultural reproduction and social reproduction. In: KARABEL, Jerome; HALSEY, Albert H. (Eds.). *Power and ideology in education*. New York: Oxford University Press, 1977. p. 487-511.
10. CAMERON, A. Colin; TRIVEDI, Pravin K. *Microeconometrics: methods and applications*. Cambridge: Cambridge University, 2005.
11. COLEMAN, James S. *Foundations of social theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
12. COLEMAN, James S. Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, v. 94, p. 95-120, 1988. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2780243>>. Acesso em: 28 out. 2021.
13. COYNE, Christopher J.; WILLIAMSON, Claudia. Trade openness and culture. *Working Papers*, v. 9, n. 5, 2009. Disponível em: <<https://ideas.repec.org/p/wvu/wpaper/09-05.html>>. Acesso em: 28 out. 2021.
14. CVETANOVIĆ, Slobodan; DESPOTOVIC, Danijela; FILIPOVIĆ, Milorad. The concept of social capital in economic theory. *Економика*, v. 61, n. 1, p. 73-84, 2015. Disponível em: <<http://www.ekonomika.org.rs/en/arhiva/PDF/ekonomika/2015/clanci/6.pdf>>. Acesso em: 28 out. 2021.
15. GANDAL, Neil; ROCCAS, Sonia; SAGIV, Lilach; WRZESNIEWSKI, Ami. Personal value priorities of economists. *CEPR Discussion Papers*, n. 4655, 2004. Disponível em: <http://www.cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=4655>. Acesso em: 29 out. 2021.
16. HAGGARD, Stephan. Democratic institutions and economic policy. In: CLAGUE, Christopher (Ed.). *Institutions and economic development*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1997.
17. HARPER, David A. *Foundations of entrepreneurship and economic development*. New York: Routledge, 2003.
18. INGLEHART, Ronald. Cultura e democracia. In: HARISSON, Lawrence E.; HUNTINGTON, Samuel P. (Orgs.). *A cultura importa: os valores que definem o progresso humano*. Rio de Janeiro: Record, 2002.
19. INGLEHART, Ronald. *Modernización y post modernización: el cambio cultural, económico y político en 43 sociedades*. Madrid: CIS/Siglo XXI, 1997.
20. KHAN, Muhammad M. et al. Cultural values and economic growth in Asia: an empirical analysis. *International Journal of Business and Social Science*, v. 1, n. 2, p. 15-27, 2010. Disponível em: <http://www.ijbssnet.com/journals/Vol._1_No._2_November_2010/3.pdf>. Acesso em: 29 out. 2021.

21. KLUCKHOHN, Clyde. Values and value orientations in the theory of action. In: PARSONS, Talcott; SHILS, Edward A. (Eds.). *Toward a general theory of action*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1951. p. 388-433.
22. KNOWLES, Stephen. Is social capital part of the institutions continuum? Credit Research Paper, n. 05/11, 2005. Disponível em: <<https://www.nottingham.ac.uk/credit/documents/papers/05-11.pdf>>. Acesso em: 29 out. 2021.
23. LONG, J. Scott; FREESE, Jeremy. *Regression models for categorical dependent variables using stata*. 2. ed. Stata Press, 2006.
24. ORTEGA, Antônio C.; MATOS, Vitor A. Território, desenvolvimento endógeno e capital social em Putnam e Bourdieu. *Política & Sociedade*, v. 12, n. 24, 2013. doi: 10.5007/2175-7984.2013v12n24p35
25. PLATTEAU, Jean-Philippe. *Institutions, social norms, and economic development*. Harwood: Academic Publishers & Routledge, 2000.
26. PUTNAM, Robert D. Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, n. 61, p. 65-78, 1995. doi: 10.1353/jod.1995.0002
27. PUTNAM, Robert D.; LEONARDI, Robert; NANETTI, Raffaella. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000.
28. ROKEACH, Milton. *The nature of human values*. New York: Free Press, 1973.
29. SCHWARTZ, Shalom H. A theory of cultural value orientations: Explication and applications. *Comparative Sociology*, v. 5, n. 2-3, p. 137-182, 2006. doi: 10.1163/156913306778667357
30. SCHWARTZ, Shalom H. Universal in the content and structure of values: theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In: ZANNA, Mark P. (Ed.). *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press, 1992. p. 1-65.
31. SILVA, Gilda O. V. Capital cultural, classe e gênero em Bourdieu. *Informare*, v. 1, n. 2, p. 24-36, 1995. Disponível em: <<http://ridi.ibict.br/bitstream/123456789/215/1/OlintoSilvaINFORMAREv1n2.pdf>>. Acesso em: 29 out. 2021.
32. TABELLINI, Guido. Culture and institutions: economic development in the regions of Europe. *Journal of the European Economic Association*, v. 8, n. 4, p. 677-716, 2009. doi: 10.1111/j.1542-4774.2010.tb00537.x
33. WELZEL, Christian; INGLEHART, Ronald. Democratization as human empowerment. *Journal of Democracy*, v. 19, p. 126-140, 2008.
34. WILLIAMSON, Claudia R.; KEREKES, Carrie B. Securing private property: formal versus informal institutions. *The Journal of Law and Economics*, v. 54, n. 3, 2011. doi: 10.1086/658493
35. WILLIAMS, Richard. Generalized ordered logit/partial proportional odds models for ordinal dependent variables. *The Stata Journal*, v. 6, n. 1, p. 58-82, 2006. doi: 10.1177/1536867X0600600104
36. WOOLDRIDGE, Jeffrey M. *Econometric analysis of cross section and panel data*. The MIT Press, 2002.
37. WORLD VALUES SURVEY ASSOCIATION (WVSA). World Values Survey: Wave 6 (2010-2014). 2014. Disponível em: <<http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>>. Acesso em: 29 out. 2021.
38. WORLD VALUES SURVEY ASSOCIATION (WVSA). World Values Survey: Wave 5 (2005-2009). 2009. Disponível em: <<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV5.jsp>>. Acesso em: 29 out. 2021.
39. WORLD VALUES SURVEY ASSOCIATION (WVSA). World Values Survey: Wave 4 (1999-2004). 2004. Disponível em: <<http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV4.jsp>>. Acesso em: 29 out. 2021.
40. WORLD VALUES SURVEY ASSOCIATION (WVSA). World Values Survey: Wave 3 (1995-1998). 1998. Disponível em: <<http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV3.jsp>>. Acesso em: 29 out. 2021.

41. WORLD VALUES SURVEY ASSOCIATION (WVSA). World Values Survey: Wave 2 (1990-1994). 1994. Disponível em: <<http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV2.jsp>>. Acesso em: 29 out. 2021.
42. ZHANG, Xiaoxing; AUSTIN, Simon A.; GLASS, Jacqueline; MILLS, Grant, R. Toward collective organizational values: a case study in UK construction. *Construction Management and Economics*, v. 26, n. 10, p. 1009-1028, 2008. doi: 10.1080/01446190802422146

Submissão em 02 de maio de 2021.

Aceito em 20 de outubro de 2021.



APÊNDICE

Tabela A.1 – Análise de correlação

	Fa	Re	Ob	Co	Ig	Ra	Ip	Ir	Tg	Com	De	Ar	Ho	Na	Se	Id	Ec	Es
Família (Fa)	1																	
Religião (Re)	0,058	1																
Obediência (Ob)	0,012	0,146	1															
Confiança (Co)	-0,004	-0,139	-0,097	1														
Iguald. Gén (Ig)	-0,008	-0,148	-0,066	0,084	1													
Resp. autorida. (Ra)	0,029	0,173	0,117	-0,095	-0,078	1												
Inter. política (Ip)	0,006	-0,002	-0,059	0,087	-0,012	0,005	1											
Iguald. renda (Ir)	-0,013	-0,057	-0,008	0,022	0,03	-0,032	-0,029	1										
Tamanh. gov. (Tg)	0,002	-0,011	-0,013	0,049	0,06	0,02	0,04	-0,208	1									
Competição (Com)	0,013	-0,011	-0,021	0,013	0,006	0,027	0,028	0,003	-0,085	1								
Democracia (De)	0,024	0,017	-0,021	0,029	0,022	0,037	0,055	-0,016	0,006	0,08	1							
Ativ. religiosas (Ar)	0,03	0,451	0,142	-0,083	-0,083	0,132	0,021	-0,064	0,022	-0,014	0,008	1						
Honestidade (Ho)	0,018	-0,011	-0,016	0,025	0,03	0,025	0,007	0,014	-0,018	0,061	0,055	-0,022	1					
Nacionalismo (Na)	0,055	0,148	0,079	-0,009	-0,035	0,142	0,033	-0,032	0,044	0,019	0,04	0,117	0,029	1				
Sexo (1=h) (Se)	-0,023	-0,075	0,003	0,006	-0,112	-0,007	0,11	-0,027	0,021	0,033	0,014	-0,025	-0,021	-0,008	1			
Idade (Id)	-0,017	-0,037	-0,05	0,069	-0,006	0,02	0,086	0,061	0,018	-0,004	0,013	-0,03	0,064	0,012	0,013	1		
Estado civil (Ec)	0,073	0,002	-0,01	0,028	-0,062	0,015	0,054	-0,006	0,01	0,014	0,002	0,003	0,027	0,025	0,027	0,259	1	
Escolaridade (Es)	0,008	-0,063	-0,121	0,084	0,089	-0,082	0,077	-0,052	0,04	0,047	0,027	-0,048	0,009	-0,051	0,013	-0,143	-0,077	1

Fonte: Resultados a partir dos dados da WWSA.

Tabela A.2 – Descrição e tipologia as variáveis da WWS

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

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da WWSA.