

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

THIAGO HENRIQUE CARNEIRO RIOS LOPES

CONFIANÇA INSTITUCIONAL: UM ESTUDO PARA O BRASIL – 1995/2006

PORTO ALEGRE

2012

THIAGO HENRIQUE CARNEIRO RIOS LOPES

CONFIANÇA INSTITUCIONAL: UM ESTUDO PARA O BRASIL – 1995/2006

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, como pré-requisito para obtenção do grau de Mestre em Economia, ênfase em Economia do Desenvolvimento.

Orientador: Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra Fonseca

PORTO ALEGRE

2012

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

Responsável: Biblioteca Gládis Wiebelling do Amaral, Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS

L864c Lopes, Thiago Henrique Carneiro Rios
Confiança institucional : um estudo para o Brasil / Thiago Henrique Carneiro Rios
Lopes. – Porto Alegre, 2012.
197 f. : il.

Orientador: Pedro Cezar Dutra Fonseca.

Ênfase em Economia do Desenvolvimento.

Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul,
Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Economia, Porto
Alegre, 2012.

1. Economia institucional. 2. Desenvolvimento econômico. 3. História econômica :
Brasil. I. Fonseca, Pedro Cezar Dutra. II. Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de Pós-Graduação em Economia. III.
Título.

CDU 330.341

THIAGO HENRIQUE CARNEIRO RIOS LOPES

CONFIANÇA INSTITUCIONAL: UM ESTUDO PARA O BRASIL – 1995/2006

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, como pré-requisito para obtenção do grau de Mestre em Economia.

Aprovada em: Porto Alegre, 26 de Abril de 2012.

Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra Fonseca (orientador)

Prof. Dr. Hélio Afonso de Aguiar Filho

Prof. Dr. Octávio Augusto Camargo Conceição

Prof. Dr. Sérgio Marley Modesto Monteiro

A minha família

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela família que tenho; a minha família, tripé radiante de luz divina, que me deu o apoio mais do que necessário durante toda minha vida; aos velhos e eternos amigos; aos amigos dados pela academia; aos professores de graduação da UEFS; aos professores do mestrado da UFRGS, especialmente ao meu orientador, Pedro Fonseca, que sempre muito solícito conduziu uma orientação extraordinária; aos funcionários do PPGE/UFRGS; aos camaradas do 303 de Porto Alegre e ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPQ).

RESUMO

Esta dissertação tem por objetivo apresentar uma análise evolutiva da confiança institucional no Brasil a partir da década de 1990. Esta década foi marcada por importantes mudanças de cunho institucional e, portanto, é um período que deve ser analisado com maior rigor. Num primeiro momento, a preocupação foi definir os principais conceitos da confiança, bem como sua relevância no contexto econômico. Em seguida foram abordadas as principais correntes institucionalistas e suas respectivas contribuições à economia. Por fim, o último capítulo, além de argumentar como a confiança institucional pode ser um importante elemento para transformar as regras em instituições, descreve algumas características da confiança institucional no Brasil a partir dos anos 1990. Foi possível notar que a Igreja e as Forças Armadas são as instituições em que os brasileiros mais confiam. No outro extremo estão os partidos políticos e o Congresso Nacional, os quais, não por acaso, são percebidas pelos cidadãos como as instituições mais corruptas, segundo dados da Transparency International. Através de alguns procedimentos estatísticos notou-se que não há correspondências entre os graus de confiança institucional e interpessoal. Além disso, verificou-se que, em média, os cidadãos participantes de alguma atividade associativa possuem o mesmo nível de confiança institucional que os demais.

Palavras-chave: Confiança. Instituições. Economia brasileira.

ABSTRACT

This paper aims at presenting an evolutionary analysis of institutional trust in Brazil from the 1990s. This decade was marked by important institutional changes and, therefore, is a period to be analyzed more accurately. At first, the concern was to define the main concepts of trust, as well as its relevance in the economic context. We then addressed the main approaches institutionalists and their respective contributions to the economy. Finally, the last chapter argues as institutional trust can be an important element to convert the rules in institutions. Finally, the last chapter, argue as well as the institutional trust can be an important element to transform the rules in institutions, describes some characteristics of institutional trust in Brazil from 90 years. It was possible to note that the Church and the Armed Forces are the institutions that Brazilians trust most. At the other extreme are the political parties and Congress, which, not coincidentally, are perceived by citizens as the most corrupt institutions, according to Transparency International. Through some statistical procedures it was noted that there is no correlation between the degree of institutional trust and interpersonal. In addition, it was found that, on average, citizens participating in associative some activity have the same level of institutional trust than others. However, some features are specific and require specific attention to the year in which the tests were conducted.

Keywords: Trust. Institutions. Brazilian Economy.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Função teórica e empírica dos retornos de recursos no Jogo da Confiança.....	39
Figura 2: Gastos de transferências versus Gastos em Punição	43
Figura 3: Confiança e instabilidade macroeconômica.....	48
Figura 4: Esquema Contratual Simples	84
Figura 5: Determinantes do estado de expectativa	102
Figura 6 O papel da confiança na formação das instituições	113
Figura 7: Relação entre resposta em questionários e comportamento empírico.	140
Figura 8: Correspondência Múltipla: Confiança Institucional, Satisfação Financeira e Interesse na Política - 1991.....	150
Figura 9: Correspondência Simples: Confiança Institucional e Satisfação Financeira - 1997	152
Figura 10: Confiança Institucional e Interpessoal - 1991.....	155
Figura 11: Correspondência Simples: Confiança Institucional e Interpessoal – 2005/2006..	157
Figura 12: Correlação: Confiança Institucional e Interpessoal para os EUA.....	165
Figura 13: Percepção mundial da Corrupção nas Institucionais 2004-2007.	173
Figura 14: Resumo dos efeitos entre a confiança e o engajamento cívico	194
Figura 15: Níveis de confiança entre os países.....	195

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Tipos de Confiança.....	30
Tabela 2: Teste Mann-Whitney: Participação em redes horizontais e confiança - 1991	143
Tabela 3: Teste Kruskal-Wallis: Interesse atribuído à política e distribuição dos graus de confiança entre as Instituições. – 1991.....	146
Tabela 4: Teste Kruskal-Wallis: Participação em redes horizontais e Confiança Institucional - 1997	147
Tabela 5: Teste Kruskal-Wallis: Confiança Institucional e Interesse na Política - 1997	148
Tabela 6: Teste Kruskal-Wallis: Satisfação Financeira e Confiança Institucional - 1991	150
Tabela 7: Teste Kruskal-Wallis: Confiança Institucional e Satisfação Financeira - 1997	151
Tabela 8: Teste Kruskal-Wallis: Confiança Institucional e Satisfação Financeira – 2005/2006.....	153
Tabela 9: Confiança Institucional e Etnia – 2005/2006	159
Tabela 10: Correlação entre Confiança Interpessoal e Institucional	164
Tabela 11: Percepção da Corrupção nas Instituições brasileiras 2010.....	174

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Confiança, Satisfação Financeira e Participação em redes no Brasil.....	161
Gráfico 2: Confiança Institucional no Brasil 1996-2007.....	163
Gráfico 3: Componentes do Worldwide Governance Indicators para o Brasil.	168
Gráfico 4: Confiança Institucional: Judiciário, Congresso e Partidos Políticos no Brasil	177

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANOVA	Análise de Variância
AM	Autoridade Monetária
ECT	Economia dos Custos de Transação
EUA	Estados Unidos da América
FHC	Fernando Henrique Cardoso
NEI	Nova Economia Institucional
OIE	Old Institutional Economis
ONG	Organização Não Governamental
PIB	Produto Interno Bruto
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
URV	Unidade Real de Valor
TVE	Town Village Enterprises
WGI	Worldwide Governance Indicators
WVS	World Values Survey

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
2. O PAPEL DA CONFIANÇA NA ECONOMIA	15
2.1 CONCEITOS E PRINCIPAIS ABORDAGENS.	20
2.1.1 A confiança estratégica e o comportamento calculista	21
2.1.2 Confiança como um conceito moral	26
2.2 COMPORTAMENTO HUMANO EM EXPERIMENTOS LABORATORIAIS	31
2.3 CONFIANÇA E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	45
2.4 UMA BREVE CONSIDERAÇÃO SOBRE O CAPITAL SOCIAL	51
2.5 DETERMINANTES DA CONFIANÇA	56
<i>À Guisa de conclusão</i>	58
3. A CONFIANÇA INSTITUCIONAL	61
3.1 AS ABORDAGENS INSTITUCIONALISTA	61
3.1.1 O institucionalismo original	62
3.1.2 O Novo Institucionalismo	76
3.1.2.1 Uma nova concepção da firma e a economia dos custos de transação	77
3.1.2.2 Conceito e função das instituições na perspectiva de Douglass North	85
3.2 CONFIANÇA E INSTITUIÇÕES	91
3.2.1 O estado de confiança em Keynes	99
3.2.2 O mundo incerto em que funcionam as instituições	106
3.2.3 A moeda enquanto instituição	114
<i>À Guisa de Conclusão</i>	116
4. A CONFIANÇA INSTITUCIONAL NO BRASIL 1995-2006	120
4.1 PATH DEPENDENCE: A HISTÓRIA IMPORTA	120
4.2 UMA VISÃO HISTÓRICA QUALITATIVA	123
4.2.1 Breve consideração sobre a década de 1990	129
4.3 CONFIANÇA NO BRASIL	135
4.3.1 Considerações metodológicas	136
4.3.2 Associações horizontais e confiança institucional	140
4.3.3 Satisfação financeira e confiança institucional	149
4.3.4 Confiança interpessoal e institucional	154
4.4 UMA ANÁLISE DESCRITIVA AO LONGO DO TEMPO	161
4.4.1 Governança e Percepção da Corrupção nas Instituições	167

4.4.2 Corrupção e confiança institucional _____	170
<i>À Guisa de conclusão</i> _____	178
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS _____	181
REFERÊNCIAS _____	186
ANEXO _____	194

1. Introdução

Esta dissertação se propõe a fazer uma análise sobre a confiança institucional no Brasil a partir da década de 1990. O início desta década é marcado pelo retorno das eleições diretas aos cargos do Executivo e Legislativo. É também em meados dos anos 90 que o Brasil consegue a estabilidade de preços e, portanto, promove uma considerável mudança nos hábitos dos indivíduos e empresas. Além disso, este é um período em que a economia mundial ganha nova forma com o declínio da União Soviética e a ascensão norte-americana. Algumas economias subdesenvolvidas, inclusive a brasileira, aderiram ao Consenso de Washington nesta fase. Tal contexto provocou mudanças institucionais consideráveis na economia nacional e isto, por si só, justifica a necessidade de um estudo das instituições durante o referido período até os anos mais recentes.

É importante ressaltar que um estudo que se propõe institucionalista deve, necessariamente, levar em consideração os aspectos históricos. Por este motivo, procurar-se-á expor a visão de dois dos principais intérpretes do Brasil, Sérgio Buarque de Holanda e Raymundo Faoro, sobre a formação das características institucionais brasileiras. Analisar o passado é uma relevante ferramenta para compreender o atual estágio de desenvolvimento das instituições; afinal, elas possuem a característica de *path dependence*.

O leitor pode verificar que a proposta deste trabalho não é fazer um estudo unicamente das instituições, mas fundamentalmente da confiança institucional. Diversos trabalhos empíricos, que serão apresentados nos capítulos seguintes, demonstram que a confiança social ou interpessoal é um dos determinantes do crescimento econômico. Todavia, esta dissertação pretende argumentar que o nível de confiança institucional além de ser um elemento basilar para se compreender o crescimento econômico, é também um item de suma relevância na análise da tomada de decisão, bem como na transformação de uma regra em instituição. Para que isto seja melhor compreendido, deve-se ter em mente o conceito de instituição apresentado pelos chamados institucionalistas originais. Nesse sentido, uma das questões que precisam ser investigadas é se há correspondência entre os níveis de confiança interpessoal e institucional. Isto é, os indivíduos que confiam mais uns nos outros tendem a confiar mais em todas as instituições e vice-versa? As hipóteses serão expostas no momento oportuno. Além do mais, tentar-se-á identificar: i) em quais instituições o brasileiro mais confia; ii) a evolução

da confiança nas diversas instituições ao longo do tempo; e iii) a origem da formação das instituições brasileiras.

Esta dissertação está dividida em três capítulos. No primeiro serão apresentadas as principais abordagens e conceitos da confiança. Além disso, o comportamento humano será analisado sob a ótica dos chamados economistas experimentais, os quais realizam jogos que revelam interessantes conclusões sobre as decisões dos agentes. Alguns destes trabalhos sugerem, por exemplo, que não se pode comprovar empiricamente a **preponderância** do indivíduo **exclusivamente** maximizador de utilidade. Ainda no primeiro capítulo serão apresentados trabalhos empíricos que analisam os efeitos da confiança interpessoal sobre o crescimento econômico. O segundo capítulo se concentra no aspecto institucional. Ele aborda os conceitos e descreve as principais abordagens institucionalistas. Este capítulo também mostra como a confiança nas instituições contribui para a formação de um ambiente propício aos investimentos privados e, por conseguinte, ao crescimento econômico. As contribuições keynesianas e pós-keynesianas ajudam a entender o mundo em que operam as instituições, bem como o papel que a confiança institucional exerce na economia. Por fim, o último capítulo trata de forma mais específica do caso brasileiro pós 90. Ele deve identificar as instituições mais confiáveis aos olhos dos cidadãos, e, ademais, verificar se existe correspondência entre os níveis de confiança interpessoal e institucional. Através de indicadores de governança e percepção da corrupção, será feita uma análise descritiva ao longo do tempo tentando identificar períodos da economia brasileira de maior confiança nas instituições. Isto é importante, pois momentos em que a população deposita confiança nas instituições são mais propícios à realização de reformas.

2. O PAPEL DA CONFIANÇA NA ECONOMIA

À primeira vista, confiança e economia parecem um pouco distantes. Talvez os leitores sugiram que este tema se aproxime de outras ciências como, por exemplo, da psicologia. Taxa de juros, mercado, produto interno bruto, câmbio e sistema financeiro são assuntos mais corriqueiros nos trabalhos dos economistas. Alguns teóricos, inclusive, sugerem que estudar a confiança é desnecessário e não traz nenhuma contribuição relevante à ciência econômica. Esta míope visão é compartilhada por autores renomados na academia.

Williamson (1993) argumenta que é redundante, e algumas vezes enganoso, utilizar o termo “confiança” para descrever as trocas comerciais para as quais as salvaguardas de custo benefício foram planejadas. Segundo o autor, cientistas sociais como Coleman, por exemplo, descrevem situações de confiança como aquelas em que os riscos que um agente toma, depende da performance do outro ator. Sob essa perspectiva, a confiança é presente quando o ganho esperado por se colocar em risco é positivo. A decisão por aceitar tal risco implica confiança.

No esquema contratual simples da economia dos custos de transação, os preços, riscos e salvaguardas são determinados simultaneamente. Logo, o autor considera que o melhor preço será oferecido se os riscos forem mitigados pelo custo-benefício das salvaguardas contratuais. Neste contexto, “trust is irrelevant to commercial exchange and that reference to trust in this connection promotes confusion.” (WILLIAMSON, 1993, p. 469).

A confiança não é a única variável que Williamson sugere deixar de lado. Ele considera que o conceito de *poder* é difuso e vagamente definido e, portanto, também deve ficar fora das análises econômicas. Assim, o “power has little to contribute to the study of contract and organization in circumstances where the parties to an exchange can and do contract in a relatively farsighted way” (WILLIAMSON, 1995, p. 33). Dado que o poder varia com as circunstâncias, Williamson afirma que essa categoria tem menos a oferecer ao estudo dos mercados de capitais e mais aos trabalhos relacionados à política. Mesmo em relação a esta última, diz ele, o poder apresenta um papel muito mais limitado do que se acredita. Para o autor, há graves problemas com conceitos amplos e elásticos – “custos de transação” e “poder” seriam exemplos.

Eisenberg e Junior (2006) sugerem que a confiança comercial é baseada apenas no interesse. O devedor oferece garantias e deve aceitar condições de pagamento. Nesse sentido, os autores sugerem “isolar o problema da confiança enquanto mediadora de relações mercantis, já que neste caso ela depende diretamente não só da vontade das partes, mas principalmente das instituições econômicas que regulam empréstimos” (EISENBERG e JUNIOR, 2006, p. 469). Considerando a teoria da escolha racional, a confiança pode ser percebida como uma expectativa que se pondera sobre um risco. Dessa forma, quanto menor o risco, maior a confiança. Deve-se ressaltar que as instituições diminuem o risco, pois inibe, através da punição, os potenciais quebradores de confiança (EISENBERG e JUNIOR, 2006)

Ben-Ner e Putterman (2001) afirmam que a confiança está relacionada com o risco. Para eles, os determinantes da confiança são: i) a informação que uma pessoa tem sobre a outra; ii) as experiências em outras transações e iii) a disposição dos indivíduos em assumir riscos. De acordo com os autores, maior aversão ao risco levaria à menor confiança. Cook e Cooper (2003) argumentam que a confiança é similar ao jogo sequencial do dilema dos prisioneiros. Eles argumentam que o primeiro jogador confia no outro e coopera com ele. Posteriormente, o segundo jogador deve decidir se honra a confiança recebida e, portanto, se coopera ou não. Para Cook e Cooper (2003), esse comportamento pode, claramente, ser visto como arriscado ao primeiro jogador. Todavia, Craswell (1993) sugere que substituir o termo *confiança* por *risco* não é uma boa ideia. Para o autor, Robinson Crusoe pode correr riscos numa ilha deserta mesmo que esteja isolado; porém, o sentimento de confiança (ou desconfiança) só passa a existir a partir do momento em que ele conhece Sexta-Feira.

Guinnane (2005) diz que este conceito tem sido usado tão ampla e vagamente que se corre o risco de criar mais confusão que esclarecimento. Ao menos para tratar das questões econômicas, a ideia de confiança, segundo o autor, é supérflua. Ele cita um trabalho de Ogilvie (2004) em que este argumenta, inclusive, que a confiança pode impedir o desenvolvimento de instituições. Para ele, este conceito não adiciona nada à análise dos problemas econômicos e falar deste tema requer a introdução de novas e redundantes terminologias. Na tentativa de demonstrar a pouca relevância desta variável sobre a economia, Guinnane (2005) analisa o mercado de crédito para as pessoas pobres em três países: Alemanha, Irlanda e Estados Unidos. Não cabe, aqui, dissertar todos os casos levantados pelo autor. Todavia, é válido citar um dos casos para ilustrar parte dos seus argumentos.

As cooperativas de crédito que prosperaram na Alemanha de hoje tiveram origem no século XIX. A liberdade ocupacional e o aumento da concorrência internacional representaram um grande desafio para os agricultores, artesão e pequenos comerciantes. As cooperativas rurais exigiam, como segurança, somente uma espécie de fiador; a inadimplência era muito baixa e era raro um fracasso de cooperativas rurais. Segundo Guinnane (2005), muitas pessoas interpretaram esse caso sob a luz da confiança, pois a maioria dos membros dessas cooperativas vivia em pequenas comunidades e se conheciam muito bem. Dessa forma, esse ambiente seria favorável à existência de alto estoque de capital social.

Entretanto, o autor afirma que muitas práticas nas cooperativas alemãs sugerem que os membros não confiavam uns nos outros e, nesse sentido, ele enumera determinadas situações que corroborariam tal afirmação: i) alguns fiadores eram rejeitados; ii) as cooperativas tinham controles internos; iii) havia auditoria interna; iv) as atividades do tesoureiro eram controladas, e v) além da auditoria interna, elas teriam que passar por auditorias externas. Explicar os avanços da cooperativa através da confiança ajuda muito pouco, segundo Guinnane. Em suma, seu argumento é que os membros das cooperativas não confiavam uns nos outros, pois existiam vários mecanismos formais e controles internos.

Entende-se, porém, que essas práticas não necessariamente significam falta de confiança. Ao contrário, elas podem contribuir para aumentá-la. Essas atividades contribuem para dar transparências à cooperativa e, assim, consolidar a confiança entre os membros. Além do mais, a presença de confiança não dispensa o uso de mecanismos contratuais e/ou de controle.

Para Guinnane (2005), da mesma forma que a confiança não explica o sucesso das cooperativas na Alemanha, ela também não esclarece o fracasso na Irlanda nem o caso americano. Diz o autor que nos casos de estudos sobre o crédito para pessoas pobres, o conceito de confiança é inútil. Para ele há apenas contextos sociais em que os emprestadores podem e sabem adquirir informações mais baratas sobre os potenciais devedores. Além disso, há também contextos sociais em que os emprestadores podem exigir, através de instituições formais ou informais, a devolução do empréstimo não pago. A literatura sobre confiança deveria, na sua visão, mostrar que os registros de créditos e as ações judiciais são a prova da falta de confiança. Ao invés de adotar esse conceito, melhor seria compreender os incentivos que foram construídos nessas cooperativas de créditos.

Quando duas ou mais pessoas se unem para montar um negócio ou uma cooperativa, é evidente que o fazem não porque confiam uma(s) na(s) outra(s), mas porque possuem objetivos comuns: obter ganhos monetários. Todavia, parece óbvio que é necessário um nível mínimo de confiança entre os potenciais sócios ou cooperados para que os mesmos possam iniciar as atividades. É difícil imaginar que duas ou mais pessoas que não confiam uma na outra possam iniciar um negócio juntas. O leitor pode observar que a presença de confiança entre os agentes não exclui a possibilidade de que os mesmos controlem e fiscalizem o empreendimento.

Suponha, por exemplo, dois empreendimentos econômicos formados por dois grupos distintos: A e B. Eles concorrem no mesmo ramo de atividade: indústria têxtil, por exemplo. Suponha também que é possível mensurar ou ordenar o nível de confiança entre seus membros. Feita a mensuração, verificou-se que no grupo A o grau de confiança entre os agentes é muito mais elevado que no grupo B. Ora, se ambos realizam controles internos, é plausível pensar que tais mecanismos serão mais custosos para o grupo B, pois seus integrantes devem dispor de mais tempo para monitorar os demais, bem como precisam de mais recursos para a elaboração de contratos internos. Isso significa dizer que o empreendimento B possuirá maiores custos que seu concorrente, o qual, em termos relativos, terá mais recursos disponíveis para alocar em novas tecnologias. Se todas as demais condições são iguais, então a probabilidade de sucesso é maior para o empreendimento A.

É fundamental ressaltar que a confiança não explica tudo. O sucesso ou o fracasso de algum empreendimento não será determinado exclusivamente pela presença ou ausência da confiança. Porém, justificar a não relevância dessa variável é, aqui, visto como um equívoco. A confiança deve ser compreendida como uma variável *a mais* que pode contribuir para o sucesso de alguma atividade econômica.

A despeito de alguns autores colocarem de lado o papel na confiança na economia, a presente dissertação expõe ao leitor que ela é **uma das variáveis** que influenciam no processo de crescimento e desenvolvimento econômico. Além disso, a confiança e a confiabilidade¹ são fundamentais para as interações eficientes quando os contratos completos não são viáveis ou disponíveis. Sem confiança e confiabilidade mútua, muitas trocas poderiam não ocorrer. Algan e Cahuc (2010) afirmam que uma literatura crescente considera que a confiança é um dos principais do desenvolvimento econômico corrente:

¹ Confiança e confiabilidade não são sinônimos. Seus conceitos serão apresentados na seção 1.2 deste capítulo.

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 e CAHUC, 2010, p. 2060)

A confiança interpessoal “provide an imperfect substitute for government-backed property rights or contract enforcement where governments are unable or unwilling to provide them.” (KNACK e 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, Knack e Keefer (1997) afirmam que sociedades marcadas pela confiança têm maiores incentivos à inovação, bem como para acumular capital físico e ter mais retorno com a acumulação de capital humano.

A construção deste argumento exige clareza em reação aos conceitos que esta variável pode assumir. Nesse sentido, é possível identificar duas formas de abordar a confiança. Segundo Locke (2001), pode-se dividir a literatura sobre confiança em duas correntes. A primeira é de natureza sociológica. Aqui, ela seria um produto de longo prazo decorrente de padrões históricos de associativismo, compromisso cívico e interações extra-familiares. De acordo com essa linha de pensamento, algumas sociedades são culturalmente mais propensas à associação do que outras. Para Fukuyama (1995), por exemplo, as diferenças na performance econômica dos países surgem devido às distintas propensões culturais para criar relações de confiança para além das famílias. Em suma, este grupo de teóricos percebe a confiança do ponto de vista sociológico e das tradições históricas.

Um segundo grupo está no campo da economia. Os economistas advogam que o autointeresse e o cálculo de custo benefício promovem (ou não) esse tipo de comportamento. Teóricos da Teoria dos Jogos, como Axelrod (1984), sugerem que os atores descobrem que é vantajoso cooperar quando i) suas interações são repetidas; ii) possuem informações completas; e iii) há um número pequeno de atores. Sob essa ótica, a cooperação e o comportamento confiável estão longe de ser um artifício cultural. São, portanto, uma resposta racional dos indivíduos ao conjunto de situações e limitações a que estão expostos.

De acordo com Locke (2001), existem sociedades que através da construção política de novas coalizões e instituições conseguiram desenvolver um comportamento confiável. O termo “confiança”, tratado pelo autor, assume um caráter relacional, pois se desenvolve por dois ou mais atores num determinado contexto. Ele procura argumentar que a confiança pode ser construída através de um processo sequencial que combina i) elementos do interesse próprio; ii) intervenção governamental; e iii) desenvolvimento de mecanismos de auto governança e monitoramento pelos próprios autores.

2.1 Conceitos e principais abordagens.

Locke (2001) pontuou a existência duas principais abordagens sobre o tema da confiança. Seguindo sua orientação, as subseções expostas a seguir visam apresentar as diferentes visões sobre o assunto. Vale ressaltar que a apresentação dos conceitos é fundamental para que melhor se compreenda suas implicações sobre o desenvolvimento econômico. Não é possível fazer uma análise teórica ou empírica sobre o papel da confiança na economia sem haver um adequado conceito sobre ela. Dessa forma, a primeira subseção mostra como os economistas, principalmente aqueles ligados ao *mainstream*, tratam a confiança. Posteriormente esta variável será apresentada sob uma perspectiva mais heterodoxa.

Conforme será apresentado nas subseções seguintes, a confiança pode ser vista enquanto um valor moral e como algo estratégico decorrente da racionalidade maximizadora neoclássica. Assim como têm pessoas com maior sentimento de justiça, solidariedade e compaixão, existem aquelas mais propensas a confiar nos demais. Esse tipo de indivíduo acredita que a maioria das pessoas compartilha valores semelhantes aos seus e, portanto, tende a “simplesmente confiar” mesmo em quem não se conhece. Por outro lado, os agentes com baixo estoque deste valor moral, são propensos a confiar apenas estrategicamente. Ou seja, baseados em informações passadas, confiam somente em quem se conhece. Tais idéias serão detalhadas a seguir.

2.1.1 A confiança estratégica e o comportamento calculista

A confiança estratégica, segundo Uslaner (2001), reflete nossas expectativas sobre como as pessoas irão se comportar. Neste contexto, A deve confiar em B e B deve confiar em A. Caso contrário, não haverá acordo. Segundo o autor, esse tipo de confiança tem tudo a ver com a redução dos custos de transação por ganhos de informações adicionais. Logo, é possível afirmar que do ponto de vista da ortodoxia e daqueles comprometidos como *mainstream*, a confiança estratégica é aquela que importa.

Yamigishi e Yamigishi (1994) usam o termo *knowledge-based trust* para ilustrar a visão padrão da confiança - presume-se que ela depende da informação e experiências. Offe (1999), na mesma direção, argumenta que a confiança nos outros é resultado de experiências passadas com pessoas concretas. Nesse sentido, se A e B não se conhecem, então eles não têm base para confiar um no outro. Esse tipo de confiança, *estratégica*, pode levar à cooperação apenas entre aqueles que se conhecem. Hardin (2000) também sugere que a confiança de A em B deve ser guiada pelas expectativas que são particulares a B e não meramente em expectativas generalizadas. Sob essa ótica, a confiança é estratégica e não moral.

Uslaner (2001) oferece um exemplo simples que demonstra esse tipo de confiança. Se A confia que B irá manter sua palavra e, da mesma forma, B confia que A manterá a sua, então ambos podem chegar num acordo para cooperar. Mesmo sem mecanismos de *enforcement* externo eles irão manter seus acordos. Entretanto, se ambos não se conhecem, não terão base para confiar um no outro. Além disso, um simples encontro não é suficiente para desenvolver a confiança. Mesmo quando eles se conhecem melhor, a confiança mútua está limitada pelo que eles conhecem um do outro. Por exemplo, A pode se sentir confortável em emprestar US\$ 20 a B, pois devido a experiências passadas, ela sabe que terá o dinheiro de volta. Porém, A pode não confiar em B para pintar sua casa, pois A não conhece as habilidades de B nesta área. Neste caso, a confiança é essencialmente estratégica e esta, segundo Uslaner (2001), pressupõe risco. Desse ponto de vista, a confiança ajudaria a resolver problemas de ação coletiva ao reduzir os custos de transação. Porém, “strategic trust 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).

Não há uma única definição para a confiança estratégica. Na visão de Dasgupta (1988), por exemplo, ela é percebida como uma expectativa de que o comportamento do agente A

atenderá as expectativas do agente B em relação a **uma tarefa específica**. Tal ação deve ser escolhida antes que se possa monitorar a ação do outro. Se uma ação pode ser monitorada, a palavra “confiança” perde potência. Para o autor, confiar significa ter fé na confirmação de alguma expectativa. Em outras palavras, ela abrange as expectativas sobre o que os outros irão fazer em circunstâncias que não estão explícitas no acordo (DASGUPTA, 1988). Hardin (1992), por sua vez, sugere que ela é uma previsão sobre o comportamento de outra pessoa. Para Uslaner (2001), ela está baseada na incerteza e reflete as expectativas de como as pessoas irão se comportar. Além disso, “strategic trust lowers transaction costs by providing concrete information about other players in a collective action dilemma” (USLANER, 2001, p. 11).

Este tipo de confiança é tratada na teoria dos jogos quase como sinônimo de cooperação. Porém, cooperação e confiança não significam a mesma coisa. Segundo Gambetta (2000), o dilema dos prisioneiros revela algo interessante. A mera expectativa de que o segundo jogador possa burlar pode levar o primeiro jogador a fazê-lo, ainda que apenas em autodefesa. Ou seja, a atitude defensiva do primeiro jogador se baseou na simples crença de que o segundo jogador não iria cooperar. Mas, também, a decisão pode ter sido tomada baseando-se no medo de que o segundo jogador não iria confiar nele para cooperar e, dessa forma, segundo Gambetta, “will defect as a direct result of this lack of trust”. (GAMBETTA, 2000, p. 216).

Num jogo experimental, A não sabe se B irá cooperar. Então, a tendência é que o agente A observe movimento inicial do seu parceiro antes de decidir sua própria estratégia. Isto implica que a confiança estratégica se desenvolve lentamente, pois as pessoas devem se conhecer ao longo do tempo. Nesse sentido, a confiança é construída ao longo das interações e, portanto, apresenta relativa fragilidade já que novas experiências podem modificar a visão de um agente sobre o grau de confiabilidade em outro.

Mesmo que as pessoas tenham motivos para cooperar, elas necessitam conhecer os motivos dos outros e, além disso, confiar nos mesmos. É necessário, porém, não apenas que A confie em B antes de agir cooperativamente, mas A também deve acreditar que tem a confiança de B. Gambetta (2000) chama a atenção para não confundir a falta de crença com a falta de motivos à cooperação. O engarrafamento no trânsito das grandes cidades, por exemplo, motiva à cooperação (e.g., o uso de bicicletas e transporte público), mas, segundo ele, o problema do trânsito não seria resolvido porque falta a crença de que todos cooperarão e

que você não será o único bobo a agir dessa forma (GAMBETTA, 2000). Conforme pode ser visto, a existência de motivos para a cooperação não é suficiente para que ela ocorra, pois os agentes precisam confiar que os seus pares irão agir cooperativamente. Diz o autor que, aqui, a teoria dos jogos não ajuda, pois ela considera que as crenças são de conhecimento comum. Porém, temos um conhecimento muito limitado da psicologia humana e, portanto, temos pouca ideia sobre como os indivíduos adquirem crenças – dentre estas, a confiança.

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)

Segundo Gambetta, “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). Para este autor, se a desconfiança é completa, então a cooperação falha; se ela existe apenas unilateralmente, a cooperação também falha, e, se ele for cega, pode implicar um incentivo à fraude. Uma das formas utilizadas para garantir a cooperação é a coerção, mas, segundo Gambetta (2000), ela está longe de ser uma alternativa adequada à confiança. Para ele, quanto maior o nível de confiança, maior a probabilidade de cooperação. Porém, comportamento cooperativo não depende da confiança por si só.

A existência da cooperação no mundo animal pode ser um indício de que ela pode evoluir sem a necessidade do postulado da confiança. A sobrevivência ou não de um grupo dependeria da emissão e recepção dos sinais que promovem a cooperação na medida em que ela melhora as características adaptativas do grupo. Quando esta ideia se transfere ao mundo humano, a abordagem evolucionária sugere que a confiança deve ser melhor compreendida como consequência da cooperação. A confiança enquanto consequência da cooperação é apresentada por Axelrod (1984). Ele mostra que mesmo quando a confiança é muito limitada, a cooperação ainda pode evoluir se outras condições são obtidas. Aqui, a ideia é que o interesse mútuo aumenta a probabilidade da cooperação.

Embora Axelrod tenha deixado claro que a cooperação pode evoluir sem confiança, a estratégia *tit for tat* é inconcebível sem, pelo menos, uma predisposição à confiança. Assim, *tit for tat* pode ser um equilíbrio somente se ambos jogadores acreditarem que os outros vão respeitá-lo. Diz Gambetta, “when the game has no history a cooperative first move is essential to set it on the right track, and unconditional distrust could never be conceived as conducive

to this” (GAMBETTA, p. 227, 2000). Além disso, mesmo no caso em que os indivíduos têm alguma memória – e isto implica considerar o elemento histórico – é racional evitar a desconfiança incondicional.

A noção de confiança estratégica está intimamente relacionada com outras questões como cooperação, risco, autointeresse e racionalidade individual². A teoria dos jogos tem sido utilizada para explicar esse tipo de comportamento. Williamson (1993), por exemplo, apresenta os resultados de simulações de teoria dos jogos realizados por David Kreps. Este autor percebeu que quando um jogo não é repetido, um dos jogadores pode abusar da confiança que o outro nele depositou. Todavia, quando o jogo é repetido, a análise muda dramaticamente. Suponha que A diga à B: “Eu sempre confiarei em você se você sempre honrar esta confiança; porém, se abusares da confiança que deposito em ti, nunca mais confiarei em você.” Diz o autor que se B confia nesta afirmação e se o jogo é jogado várias vezes, então o acordo *honor-trust* é auto executado. Williamson afirma que a confiança e a honra têm tudo a ver com a teoria dos jogos e o contexto comercial. Sobre os trabalhos de Kreps, aquele autor afirma que o uso da palavra *confiança* foi meramente incidental e que os mecanismos intertemporais são a chave para compreender seu estudo.

É possível notar que a noção de confiança tratada por Williamson considera que o sujeito confia no outro porque isto traria benefícios econômicos. É o típico agente racional e autointeressado que faz parte da sua análise. Assim, para a confiança ser desenvolvida entre os indivíduos, eles devem ter encontros repetidos, bem como ter alguma memória das experiências passadas.

Williamson cita o trabalho de John Dunn em que este distingue a confiança como uma *paixão humana* e como uma *modalidade de ação humana*. Esta última seria uma política mais ou menos conscientemente escolhida para lidar com a liberdade dos outros agentes humanos. Para Dunn, a confiança como uma paixão humana é a expectativa confiante nas boas intenções dos outros. Porém, enquanto modalidade de ação ela é inevitavelmente estratégica. Segundo Williamson (1993), essa distinção feita por Dunn corresponde aquilo que ele chama de confiança pessoal - o que corresponde à confiança como paixão humana - e confiança calculista – o que corresponde à confiança estratégica. Enquanto para Dunn a face oposta da confiança é a traição, Williamson considera que o é apenas para a confiança pessoal. Para a

² Dizer que as ideias estão relacionadas não significa afirmar que são sinônimas. Ao contrário, Williamson não aconselha, por exemplo, o uso do termo confiança e risco como sinônimos.

confiança estratégica ele afirma que a quebra de contrato seria o equivalente à traição. Todavia, diz Williamson,

breach of contract is sometimes efficient, even in a commercial contract that is supported by perfect safeguards. By contrast, betrayal of a personal trust can never be efficient. Betrayal is demoralizing (WILLIAMSON, 1993, p. 482).

Para Craswell (1993), muitos dos autores usados por Williamson usam o termo *confiança* como uma forma de identificar certa classe de comportamento. Ele cita Coleman, quando este afirma que “situations involving trust constitute a subclass of those involving risk. They are situations in which the risk one takes depends on the performance of another actor” (COLEMAN, 1990 *apud* CRASWELL, 1993, p. 488). Esta definição de Coleman não torna incoerente dizer que X confiou em Y porque X calculou o ganho se Y se comportar bem, descontada pela probabilidade de que o resultado exceda as perdas esperadas caso Y se comporte mal. Nesse sentido, diz o autor, “Coleman is endorsing a calculative explanation of the behavior that he designates as ‘trust’.” (CRASWELL, 1993, p. 489).

Se X não cooperar com Y a menos que Y forneça garantias, é possível pensar que X não confia em Y (ou, no mínimo, que X não confia muito em Y). Por outro lado, se X coopera com Y mesmo sem qualquer expectativa quanto à eventual retorno de Y, então é razoável pensar que X confia em Y. Nesse sentido, o autor distingue duas situações: a primeira é quando aceita-se o risco por razões calculistas; a outra é quando aceita-se o risco por motivos não calculistas. A palavra *confiança*, diz Craswell, deve ser reservada à última situação.

De acordo com Craswell (1993), Williamson analisa o comportamento humano partindo da ideia de que os indivíduos agem como *se* fossem *rational calculator*. Ou seja, os agentes podem até acreditar que eles estão agindo por razões não calculistas, mas se suas ações sempre são aquelas que um indivíduo calculista tomaria, então a teoria calculista serve para explicar seu comportamento e os estados mentais internos dos indivíduos podem ser ignorados.

O mais interessante papel dos conceitos não calculistas dos laços de confiança diz respeito à possibilidade que eles podem ser incorporados nas normas culturais e sociais. Segundo Craswell, Williamson afirma que as forças não calculistas – tradição, religião, etnocentrismo etc. – poderiam oferecer explicações superiores das normas culturais. Além disso, as teorias psicológicas e sociológicas não calculistas devem ter lugar nas ciências

sociais. Sob esse ponto de vista, as teorias calculistas e não calculistas são mais complementares que substitutas.

The noncalculative theories would be needed to identify the norms that, along with many other factors, determine the magnitude of the costs and benefits associated with any particular action. The calculative theories could then explain how rational individuals would act when faced with that array of costs and benefits” (CRASWELL, 1993, p. 496)

Para Williamson, o que distingue as relações pessoais mais próximas é que a maior parte das relevantes considerações calculistas está ausente. Isto o leva a descrever tais relações como *nearly noncalculative*. Se a confiança é vista como um ato que depende de um jogo de reciprocidade, então ela não é um ato de confiar, mas um ato baseado em nossas expectativas de como os outros irão se comportar (USLANER, 2001). Indo além da visão estratégica, Uslaner propõe estudar a confiança em outra perspectiva: enquanto uma dimensão moral. Nesse sentido, a *moralistic trust* é um mandamento moral de tratar as pessoas como se elas fossem confiáveis.

2.1.2 Confiança como um conceito moral

É este tipo de confiança que, segundo Uslaner (2001), nos liga aos outros. A ideia central por trás da *moralistic trust* é a crença de que muitos compartilham de valores morais fundamentais. Esta é a confiança em indivíduos desconhecidos e que, provavelmente, são diferentes de nós. Os agentes motivados por este sentimento **presumem** que a maioria das pessoas compartilha dos seus valores e, ademais, acreditam os outros possuem uma boa índole.

Ao contrário da confiança estratégica, a *moralistic trust* não é primariamente baseada nas experiências pessoais. Ela é um panorama geral sobre a natureza humana. Segundo Uslaner (2001), “Moralistic trust is 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). Vale ressaltar que as pessoas não necessariamente devem compartilhar das nossas visões sobre questões políticas ou ideológicas; eles, inclusive, podem ter crenças religiosas diferentes. A questão fundamental é que os valores morais compartilhados pelos indivíduos criam, conforme alertou Fukuyama (1995), expectativas regulares e comportamentos honestos.

Nesse sentido, nota-se claramente que Fukuyama (1995) percebe a confiança como um elemento moral: “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, 1995, p. 41). Deve-se destacar o aspecto moral levantado pelo autor, pois, na sua visão, não é suficiente que indivíduos esperem comportamento regular uns dos outros. Em comunidades onde o comportamento seja regular, mas desonesto, leva à um déficit de confiança.

Os economistas convertidos à teoria convencional argumentam que a formação de grupos sociais pode ser explicada como resultado de um contrato voluntário. Estes seriam firmados entre os agentes, os quais, racionalmente, calculam que a cooperação serve aos seus interesses de longo prazo. Todavia, para Fukuyama, as pessoas não privilegiam apenas suas carteiras, mas *também* fazem escolhas e tomam decisões com base em suas percepções sobre o que justo e injusto. Portanto, os valores e a cultura são elementos fundamentais para a compreensão daquilo que este autor entende por *confiança*, a qual, inclusive, seria determinada culturalmente. Ademais,

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, 1995, p. 41)

Para o autor supracitado, se as pessoas que têm de trabalhar juntas numa empresa confiarem umas nas outras, fazer negócios será menos oneroso. Assim, a sociedade terá melhores condições de inovar organizacionalmente. Fukuyama afirma que se as pessoas não confiam umas nas outras, a cooperação ocorrerá somente através de um sistema de regras e regulamentos, os quais precisam ser negociados, acordados e litigiados. Este aparato legal, diz o autor, acarreta nos “custos de transação”. Assim, “a desconfiança generalizada no interior de uma sociedade impõe uma espécie de ônus sobre todas as formas de atividade econômica, ônus que as sociedades de alto nível de confiança não têm de pagar” (FUKUYAMA, 1995, p. 43).

Embora Dasgupta (2000) tenha oferecido uma visão estratégica da confiança, ele reconhece que seu aspecto moral deve ser levado em conta:

the problem of trust would of course not arise if we were all hopelessly moral, always doing what we said we would do in the circumstances in which we said we would do it. This is, the problem of trust would not arise if it was common knowledge that we were all trustworthy (DASGUPTA, 2000, p. 53)

A *moralistic trust* é baseada numa espécie de crença na boa vontade dos outros. Nesse contexto, acredita-se que os demais não irão tirar vantagem de você. Além disso, mesmo se as pessoas não forem confiáveis, os valores morais fazem com que o agente se comporte de forma confiável. Esse tipo de confiança é uma afirmação de como os indivíduos deveriam se comportar. Deste modo, não se deve agir com os outros da mesma forma que os outros agem com você. A lógica é, portanto, agir com os demais da maneira que você deseja que eles ajam com você. Os *moralistic trusters* não estão preocupados com a reciprocidade e baseiam-se numa visão otimista de mundo, bem como na crença de que amanhã será melhor que hoje. Os indivíduos que assim pensam confiam que eles podem fazer um mundo melhor e não tomam decisão sob expectativas de reciprocidade ou *trustworthiness*. Este tipo de confiança é estável ao longo do tempo (USLANER, 2001).

A *moralistic trust*, ao contrário da *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). Além disso, embora a *moralistic trust* não seja uma relação entre pessoas específicas num contexto particular, ela não está imune das experiências pessoais.

É válido tecer algumas considerações sobre outros dois tipos de confiança: a generalizada e a particularizada. A confiança generalizada é baseada na *moralistic trust*, mas elas não são a mesma coisa. As experiências coletivas também fazem parte da construção da confiança generalizada. Isso significa que ela oscila mais que a *moralistic trust*. Ou seja, o nível de confiança generalizada das pessoas muda em resposta ao seu ambiente. Para Uslaner, “Generalized trust is moralistic trust in the real world - not immutable, not so universal, and more tentative” (USLANER, 2001, p. 16).

Para Bjørnskov (2006), a confiança generalizada surge quando estranhos compartilham de um conjunto de valores morais presente na sua comunidade – 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, 2006, p.2).

É este tipo de confiança que conecta pessoas diferentes. Os *generalized trusters* são mais tolerantes com a minoria e apoiam a igualdade de direitos para mulheres e gays, por exemplo. Ademais, “Trusting societies have more effective governments, higher growth rates, less corruption and crime, and are more likely to redistribute resources from the rich to the poor” (USLANER, 2005, p. 7-8). Entende-se que a confiança generalizada é um tipo de confiança que se apoia em fundamentos morais. O mesmo raciocínio vale para a *confiança particularizada*. Essas duas variações se assemelham àquilo que Putnam chamou de *Bridging Social Capital* e *Bonding Social Capital*³.

A confiança particularizada, por seu lado, é percebida quando o agente só acredita em pessoas ‘do seu próprio tipo’. Os indivíduos que se envolvem em questões dentro do seu próprio grupo possuem este tipo de confiança. Todavia, isto pode provocar atritos entre grupos, pois este tipo de confiança é baseado na premissa de que muitas pessoas não compartilham valores semelhantes.

Para Uslaner (2001), a diferença entre *particularized trusters* e *generalized trusters* tem origem nas visões de mundo de ambos. Os primeiros percebem o mundo “exterior” como uma ameaça; são pessimistas; possuem tendência autoritária; evitam fechar contratos com estranhos. Ademais, o engajamento cívico com pessoas que pensam de forma diferente provavelmente não fará parte de seu comportamento. Os últimos são mais felizes com sua vida pessoal e acreditam que são donos do próprio destino; são mais tolerantes com as pessoas que são diferentes dele e, por fim, acreditam que fechar contrato com estranho traz mais oportunidades do que risco. Os *generalized trusters* são mais otimistas e “When you are optimistic about the future, you can look at encounters with strangers as opportunities to be exploited” (USLANER, 2001, p. 22). O pessimista pode superestimar a probabilidade de uma experiência ruim com um estranho e, dessa forma, ele perde a oportunidade de realizar uma troca mútua que poderia ser benéfica (USLANER, 2001).

Em dado momento do seu trabalho, Uslaner propõe que a confiança particularizada esteja mais próxima da estratégica. Assim, seriam formados dos pares de conceitos

³Putnam afirma que *Bonding Social Capital* é bom para compreender a reciprocidade e a solidariedade. Pode ser vista como uma confiança particularizada. A forte confiança que os membros de uma comunidade depositam uns nos outros é o que permite o seu funcionamento. Este tipo de capital é, em certa medida, limitado. Isto ocorre porque a confiança pode estar presente em um grupo específico e, dessa forma, acaba por isolar o restante da comunidade. O *Bridging Social Capital*, por sua vez, é aquele em que a reciprocidade e a confiança são mais generalizadas. Na presença desse tipo de capital os mecanismos para fazer o capital social mais produtivo são mais efetivos.

semelhantes: *moralistic trust* → confiança generalizada e *estrategic trust* → confiança particularizada. Porém, esta última refere-se à confiança entre pessoas que pensam de forma similar; que compartilham de hábitos, costumes e tradições semelhantes. Ou seja, de valores parecidos. A confiança estratégica, por sua vez, é algo muito específico e não possui relação alguma com valores morais. O quadro a seguir pretende resumir como a presente dissertação compreende os significados da confiança até então expostos:

Moralistic Trust		Strategic Trust
Confiança Generalizada	Confiança Particularizada	Indivíduo A confia no indivíduo B para fazer X
Indivíduo A confia na maioria das pessoas	Indivíduo A confia no indivíduo B	

Tabela 1: Tipos de Confiança

Elaboração Própria

Confiar estrategicamente significa esperar que o outro retribua a confiança que lhe foi depositado. Ou seja, o indivíduo racional maximizador neoclássico confia no agente B porque espera que este coopere e retribua a confiança depositada. A única razão para tal comportamento é a maximização da utilidade guiada pelo autointeresse. O perfil do indivíduo traçado pelos economistas neoclássicos não está incorreto. Entende-se, todavia, que o equívoco está em tratar tal comportamento como preponderante e geral. Ora, os seres humanos agem *também* de forma egoísta e buscando a maximização da utilidade. Porém, talvez seja arriscado considerar este perfil como se fosse uma característica onipresente em todas as decisões humanas.

Os indivíduos vivem em sociedade e, portanto, compartilham de valores culturais e morais que são moldados historicamente. Na tomada de decisão as pessoas não se “desgarram” de todas essas características e passam a agir *exclusivamente* como uma máquina de maximização de utilidade. Logo, a confiança engloba *também* um aspecto moral que não deve ser desprezado. A próxima seção apresenta trabalhos empíricos de economistas experimentais que revelam como os indivíduos agem na prática.

2.2 Comportamento humano em experimentos laboratoriais

Considere a situação hipotética proposta por Ashraf *et al.* (2006): um indivíduo (A) está na fila do supermercado com uma cesta de compras, mas sem carteira. Então ele pede a pessoa (B), que está atrás, para lhe emprestar 20 dólares. O sujeito B empresta o dinheiro e dá seu cartão ao indivíduo A para que este possa devolver o dinheiro posteriormente. Nesta situação, o agente B fica vulnerável à eventual exploração do agente A. Este comportamento é referido como *trust*. Muitas disciplinas assumem que a confiança (*trust*) é ‘calculista’ e está baseada na expectativa da *trustworthiness* - este último termo, na economia comportamental, é assumido como reciprocidade. Todavia, essas premissas têm mudado recentemente por escolas da ciência política, da psicologia e da própria economia.

De acordo com os autores, ao invés de ser motivado pela expectativa de retorno, o agente B poderia ter emprestado o dinheiro porque ele gosta de confiar nos outros. Da mesma forma, o agente A pode devolver o recurso não por querer ser recíproco à bondade de B, mas pela satisfação pessoal de ser *trustworthy* (confiável). Essa bondade incondicional, dizem os autores, pode ser devido às preferências sociais como o altruísmo, aversão a desigualdade ou benefícios psicológicos, por exemplo. As preferências sociais e normas internalizadas podem induzir as pessoas a confiar e serem confiáveis (ASHRSF *et al.*, 2006).

Até o presente momento, este trabalho se concentrou em apresentar os conceitos gerais da confiança. Todavia, um debate sobre o comportamento dos indivíduos deve passar pela discussão da psicologia humana. Afinal, o que leva um agente a confiar em outro? Se a resposta for a busca pela maximização da utilidade fruto do comportamento racional, então a *strategic trust* é o que importa. Todavia, se o motivo for altruísmo ou decorrente de valores morais, então a *moralistic trust* deve ser levada em consideração. É evidente que os seres humanos agem das duas formas. A depender do contexto e da situação, o indivíduo é movido por um ou outro tipo de confiança.

Não há dúvida de que os seres humanos são, como os economistas dizem, fundamentalmente egoístas e de que perseguem seus interesses egoístas de maneira racional. Mas eles também têm um lado moral no qual sentem obrigações com os outros, um lado frequentemente em contradição com seus interesses egoístas (FUKUYAMA, 1995, p. 56).

O autor supracitado admite, portanto, que os seres humanos são egoístas e, ao mesmo tempo, comprometidos com valores morais. Porém, ao afirmar que os indivíduos são **fundamentalmente egoístas**, Fukuyama parece concordar com a visão dos economistas neoclássicos de que o autointeresse e o egoísmo são as características mais preponderantes nos agentes. Esta seção visa apresentar trabalhos experimentais que **não** corroboram tal afirmação. Para Dasgupta (2000), por exemplo, uma pessoa pode ser confiável numa ocasião e não o ser em outra; isso vai depender dos incentivos “corretos”, bem como das circunstâncias:

If the incentives are ‘right’, even a trustworthy person can be relied upon to be untrustworthy. ‘Every man has his price’: repugnant though it is to our sensibilities, the cliché captures the view that no one awards an infinite weight to his own honesty” (DASGUPTA, 2000, p. 53-54)

Ou seja, um sujeito que tem a honestidade como um valor moral e que é digno de confiança certamente devolveria R\$ 100,00 se soubesse o verdadeiro dono. Porém, esse mesmo indivíduo talvez não devolvesse R\$ 100.000,00 caso seu filho – que acabou de sofrer um acidente – necessitasse urgentemente de cuidados médicos e não houvesse nenhuma outra possibilidade de adquirir os recursos. Ou seja, ser ou não digno de confiança depende, além de questões morais, das circunstâncias e do incentivo.

Os economistas neoclássicos advogam que, ao menos nas transações comerciais, o que vale é a confiança estratégica. Em parte, isso é consequência da forma como esses teóricos assumem o comportamento humano. Eles partem de um pequeno número de axiomas, restringindo-se a examinar as decisões de alocação dos recursos finitos com base em duas premissas basilares: i) racionalidade e ii) maximização de utilidade.

Hofmann e Pelaez (2011), afirmam que os pressupostos comportamentais adotados na teoria econômica, principalmente na abordagem neoclássica, são reducionistas. Além disso, eles argumentam que ao adotar *homo economicus* como objeto de análise, a ciência econômica acaba restringindo sua investigação ao comportamento estritamente econômico dos agentes. Esta concepção do *homo economicus* está associada à ideia de racionalidade – hipótese indispensável para a construção de uma teoria de equilíbrio.

A psicologia do indivíduo “atomístico” neoclássico supõe egoísmo, racionalidade e maximização de utilidade. Segundo os autores, “se do ponto de vista metodológico essa teoria

apresenta-se coerente, a sua consistência torna-se questionável na medida em que o comportamento do indivíduo é considerado *ex-ante* e desvinculado de seu ambiente socio-institucional” (HOFMANN e PELAEZ, 2011, p. 269).

Recentes trabalhos ligados à psicologia, ao invés de assumirem que os indivíduos procedem pela construção de modelos representativos de seu mundo em seus cérebros, têm enfatizado que a cognição humana depende do seu ambiente social e material. Ou seja, a capacidade cognitiva dos seres humanos não é reduzida ao indivíduo sozinho, mas dependem de sua estrutura e interação social (HODGSON, 2009). No que se refere a concepção psicológica dos indivíduos, os teóricos ligados a psicologia econômica⁴ representam uma alternativa aos economistas neoclássicos. Sob essa ótica, os determinantes das decisões econômicas envolvem fatores pessoais, religiosos, culturais, situacionais e econômicos (HOFMANN e PELAEZ, 2011).

Durante muito tempo a teoria dos jogos tem sido analisada sob a ótica da utilidade. Essa interpretação assume que os agentes não estão preocupados com os *payoffs* materiais dos outros. Tal situação refere-se ao modelo *self-regarding preferences*. Todavia, parte da literatura preocupada com experimentos relacionados aos bens públicos, confiança e reciprocidade, produziu replicáveis padrões de inconsistência com aquele modelo. As observações sobre o papel da confiança e da reciprocidade motivou o desenvolvimento da teoria da utilidade visando melhorar a validade empírica da teoria dos jogos (COX, 2004).

Segundo Cox (2004), o padrão de comportamento que tem sido observado num curto jogo de confiança e reciprocidade é inconsistente com o equilíbrio perfeito de um subjogo. Nesse sentido, a questão empírica central tem sido posta, por alguns pesquisadores, como uma disputa entre a teoria dos jogos e uma teoria alternativa baseada nas ideias da evolução biológica ou cultural. Outro programa de pesquisa tem focado na inconsistência entre as previsões da teoria do agente principal e o comportamento no mercado de trabalho experimental.

O autor supracitado realizou uma experiência com indivíduos que participaram do jogo do investimento. Neste exercício dois grupos são formados: A e B. Cada sujeito recebeu dez notas de um dólar. Aqueles que pertencem ao grupo B foram instruídos para manter seus US\$ 10 dólares. Os indivíduos do grupo A poderiam oferecer qualquer valor (entre zero e dez

⁴ Segundo Ferreira (2008) a psicologia econômica pretende estudar o comportamento econômico dos indivíduos tendo como variáveis pensamentos, sentimentos, crenças, atitudes e expectativas.

dólares) para seu par que está no grupo B. Antes do valor ser entregue a B, o experimentador multiplica-o por três. Posteriormente, o jogador que recebeu a “doação” de A pode retornar qualquer quantia recebida.

Para que o leitor se familiarize com as categorias que serão utilizadas posteriormente, o jogo do investimento ou o jogo da confiança (como será tratado em algumas ocasiões) pode ser explicado também da seguinte forma: o jogador A, o *trustor*, tem uma dotação inicial $X > 0$ e pode dar uma quantidade x ao jogador B, o *trustee*, com $0 \leq x \leq X$. O jogador B recebe $3x$ e pode retornar alguma quantidade y , com $0 \leq y \leq 3x$. O *payoff* para o jogador A é $X - x + y$ e para o jogador B é $3x - y$.

A quantidade x é uma medida de confiança do *trustor*. Sob essa ótica, a confiança é a boa vontade de transferir uma quantidade positiva para outra pessoa na esperança de que essa pessoa retribua ao seu próprio custo. Assim: “This comes close to a widespread definition of trust to be the deliberate willingness of a decision maker to making himself vulnerable to the actions of another party” (SUTTER e KOCHER, 2007, p. 365). O retorno y está associado a um indicador de confiabilidade.

Para Cox, se os sujeitos possuem preferências *self-regarding*, então os jogadores do grupo B irão manter toda a quantidade doada pelos indivíduos do grupo A. Ademais, sabendo disso, esses últimos não devem transferir nada aos primeiros. De acordo com o autor,

This subgame perfect equilibrium allocation of the model of self-regarding preferences is Pareto-inferior to some alternative feasible allocations because it leaves each pair of subjects with \$20 when it could have ended up with as much as \$40. (COX, 2004, p. 264)

Através de pesquisa empírica com 32 pares, o autor percebeu que, do ponto de vista do primeiro jogador, apenas seis pares tiveram um comportamento consistente com subjogo de equilíbrio perfeito do modelo tradicional de *self-regarding preferences*. Ou seja, em seis casos o primeiro jogador não ofereceu nenhuma quantidade. Além disso, houve nove casos em que o segundo jogador não retornou nada e, portanto, também é consistente com o modelo de preferências *self-regarding*. Isso significa dizer que dos 32 pares, apenas 47% adotaram um comportamento consistente com o modelo tradicional. Diante de tais resultados, parece pouco prudente assumir que todos os indivíduos agem de forma egoísta visando unicamente a maximização de rendimentos monetários.

Uma questão ainda não respondida na literatura empírica sobre confiança é se ela gera *trustworthiness* (confiabilidade ou reciprocidade). Kiyonari *et al.* (2004) verificaram que a confiança não gera confiabilidade, ao menos num jogo curto. Confiança e confiabilidade não significam a mesma coisa, mas são duas faces da mesma moeda. Deve-se ressaltar que muitas vezes a literatura confunde *trust* (confiança) com *trustworthiness* (confiabilidade). Este último termo é uma característica do *trustee* – aquele que é confiável ou a quem se confia. Se um agente é caracterizado como *trustworthiness* é porque ele (o *trustee*) recebeu a confiança de outro (o *truster*). Por exemplo, quando as pesquisas de opinião revelam que há um declínio da confiança nos Estados Unidos, elas estão se referindo ao fato de que os americanos percebem que os demais estão se comportando de maneira menos confiável (KIYONARI *et al.*, 2004)

Assim como no trabalho de Cox (2004), Kiyonari *et al.* (2004) verificaram que o jogo da confiança (ou o jogo do investimento) apresenta resultados diferentes daqueles teorizados. Mais uma vez, ao contrário do que sugere a lógica da racionalidade maximizadora neoclássica, uma proporção substancial dos *trusters* escolhe confiar e, além disso, quando os *trustees* recebem a confiança, uma proporção substancial escolhe honrá-la.

Quando um *trustee* honra a confiança recebida, ele pode o fazer pelo desejo de justiça ou devido a uma expressão de altruísmo. Além disso, pode também ser apenas uma demonstração da reciprocidade da confiança. Da mesma forma, quando o *truster* escolhe confiar, é possível que ele tenha como base uma expectativa de reciprocidade por parte do *trustee*; porém, o sentimento de justiça ou altruísmo também pode ser sua força motivadora. É evidente que o autointeresse de ambos não deve ser desconsiderado quando se procuram explicações sobre a decisão dos agentes. A questão principal, mais uma vez, é que o egoísmo originado da racionalidade econômica não é a única força motivadora do comportamento humano, mas apenas uma das motivações.

Berg *et al.* (1995) realizam o jogo da confiança e calculam a correlação entre os valores ofertados pelos *trusters* (medida da confiança) e os retornados pelos *trustees* (medida da *trustworthiness*). Uma correlação positiva indicaria, segundo os autores, que o *trustee* retribui a confiança nele depositada. Todavia, não foi encontrada uma correlação estatisticamente significativa. De acordo com Kiyonari *et al.* (2004), resultados semelhantes foram encontrados por Snijders e Keren (1999) e Dufenberg e Gneezy (2000):

all of these studies the answer to the question of whether the mere fact of being trusted makes one behave in a trustworthy manner toward the truster is negative (...) the mere fact of being trusted by someone (i.e. having someone entrust something to you) does not make you more willing to honor that trust especially in standard one-shot games (KIYONARI *et al.*, 2004, p. 6).

Kiyonari *et al.* (2004) realizaram jogos no Japão e nos Estados Unidos com 134 e 128 participantes, respectivamente, que foram aleatoriamente designados a participar como *truster* e *trustee*. Dois tipos de jogos foram aplicados: o *Faith Game* e o *Trust Game*. Embora este último já tenha sido citado anteriormente, sempre são necessárias explicações, pois em cada *paper* os jogos apresentam alguma variação:

Faith Game – esse jogo é jogado por dois participantes que não se conhecem. Trata-se de um jogo curto e, portanto, cada agente toma a decisão apenas uma vez. As decisões são completamente anônimas (inclusive para o experimentador). O jogador no papel do ditador (que neste caso específico é o *trustee*) recebe U\$ 30 dólares (ou 2.400 yen no Japão) e deve dizer se pretende dividir o dinheiro com seu par (o *truster*). O participante no papel do *truster* é o primeiro instruído sobre o papel do ditador e lhe é oferecida a escolha entre receber o valor que o ditador pode alocar para ele ou receber U\$ 10 dólares do experimentador. O ditador, porém, não sabe que o *truster* tem essa opção segura de receber U\$ 10.

Trust Game – este jogo é semelhante ao jogo anterior. A mais importante diferença é que o *trustee* tem a oportunidade de dividir seus U\$ 30 somente quando o *truster* oferecer alguma quantidade para ele. Ou seja, o *trustee* sabe da decisão do seu par. Quando o *truster* não oferta nada, ambos receberão do experimentador U\$ 10.

Se o *truster*, no *Faith Game*, opta por receber o recurso do seu par, os autores afirmam que esta é uma atitude baseada na expectativa de altruísmo por parte do *trustee*. Por outro lado, a escolha do *truster* em confiar (no *Trust Game*) pode estar baseada na expectativa de reciprocidade além da expectativa de altruísmo. Na mesma direção, a quantidade retornada pelo *trustee* deve ser baseada somente no altruísmo – exatamente como no *Faith Game*. O comportamento do *trustee* no *Trust Game* pode também estar baseada na sua motivação para a confiança recíproca.

No *Trust Game*, os *trustees* devolvem, em média, 33% dos recursos – no *Faith Game* esse percentual é de 39,3%. Ademais, notou-se que os *trustees* japoneses dão praticamente a mesma quantidade de dinheiro aos seus pares tanto no *Faith Game* quanto no *Trust Game*. Em

contraste, os americanos dão muito menos aos *truster* no Trust Game (27,3%) que no Faith Game (39,5%) – esta diferença é estatisticamente significativa. A proporção de *trustees* justos⁵ no Japão é levemente maior no Trust Game, mas não apresenta diferença estatisticamente significativa. Entre os americanos, a proporção dos *fair trustees* é maior no Faith Game – 62,1% *versus* 22,2% no Trust Game. Vale dizer que tais diferenças possuem significância estatística. Durante os jogos, os autores pediram para que os participantes revelassem suas expectativas em relação ao comportamento dos pares. Americanos e japoneses, mais uma vez, apresentaram divergências comportamentais:

reverse reciprocity in the sense that American responders actually gave less when they thought their partner was expecting more (...) Instead, Japanese trustees gave more when they thought their partner was expecting more (KIYONARI *et al.*, 2004, p. 20)

Considerando apenas o Japão, observa-se que a escolha pela confiança não apresenta diferenças estatisticamente significativas entre os *trusters* nos dois jogos. O mesmo vale para os americanos. Deve-se ressaltar que a ampla maioria optou pela adoção de um comportamento de confiar nos pares. Todavia, quando se comparam os japoneses com os americanos os resultados são diferentes: a escolha por confiar nos outros é maior entre os americanos que entre os japoneses. Por outro lado, os *trustees* americanos são menos recíprocos que os japoneses.

The result that reverse reciprocity was observed only among the American trustees suggests that which effect is dominant partly reflects cultural differences. One explanation for this difference is that the concept of “self-responsibility” seems to be more dominant in the US than in Japan (KIYONARI *et al.*, 2004, p. 23)

Os resultados do trabalho dos autores sugerem que a confiança não é um simples reflexo da *trustworthiness*. Os americanos, por exemplo, mostraram confiar mais e, ao mesmo tempo, serem menos *trustworthiness*. Ou seja, confiar em alguém não necessariamente significa que esse alguém irá retribuir a confiança que lhe foi depositada. Além do mais, este estudo revela que o comportamento humano não é homogêneo. Não resta dúvida de que o ambiente cultural e os valores morais, por exemplo, influenciam o comportamento das pessoas e, mais especificamente, seu nível de confiança.

⁵ Os autores consideram *fair trustees* aqueles que dão a metade (ou mais) da sua dotação para seu respectivo par.

Ashraf *et al.* (2006) realizam semelhantes experimentos laboratoriais. Seus estudos foram feitos na África (129 estudantes), Rússia (118) e EUA (112), totalizando 359 estudantes. A ideia, assim como na pesquisa apresentada anteriormente, é encontrar as eventuais associações entre *trust* e *trustworthiness*. Os autores procuraram testar quatro hipóteses: i) que a confiança é baseada apenas nas expectativas de reciprocidade; ii) a confiança é baseada apenas na ‘bondade incondicional’; iii) *trustworthiness* é baseada somente na reciprocidade e iv) *trustworthiness* é baseada apenas na ‘bondade incondicional’. Para testar essas hipóteses eles elaboraram um modelo e definiram o que seria *trust* e *trustworthiness*. Definiu-se que a confiança seria a quantidade X enviada pelo ditador. A reciprocidade foi medida pela quantidade retornada Y dividida pela quantidade recebida 3X. Por fim, considerou-se, também, a expectativa do ditador em relação as quantidades que seriam devolvidas.

Os resultados mostram a existência de uma substancial heterogeneidade nos perfis de preferência dos agentes. Todavia, 53% dos indivíduos se comportaram de acordo com um perfil fixo de distribuição das preferências. Em média, no jogo da confiança, os *trustors* deram 45u.v. de sua dotação (que eram 100u.v.) para os *trustees* e estes retornaram 27% do dinheiro recebido.

Dos 175 *trustors*, 159 deram uma quantidade positiva aos seus *trustees*. Os resultados mostram que 38% esperavam receber menos do que mandavam, 26% o mesmo valor e 36% esperavam receber mais. Os autores rodaram quatro regressões com diferentes especificações. Aquela de maior poder explicativo, cujo R²-ajustado é 0,59, revela que as decisões de confiança estão relacionadas com as expectativas de retorno e com a ‘bondade incondicional’. Os dois coeficientes decrescem quando são incluídos conjuntamente. Em todas as especificações a constante apresentou significância estatística. Isto, segundo os autores, sugere que a satisfação dos *trustors* deriva da confiança independentemente das quantidades de retornos esperados. Notou-se, também, que os não brancos na África do Sul confiam menos que os brancos. Todavia, a raça não influencia o nível de confiança dos cidadãos americanos. Os autores elaboram uma função teórica de preferências e comparam com a função observada empiricamente.

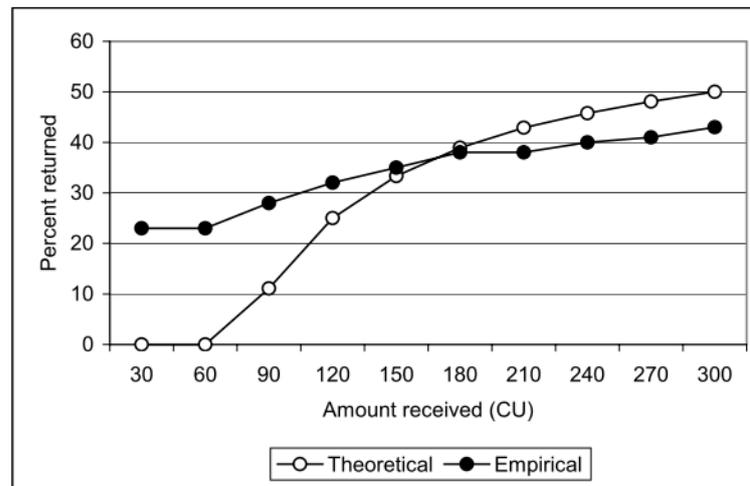


Figura 1: Função teórica e empírica dos retornos de recursos no Jogo da Confiança
 FONTE: Ashraf *et al.* (2006)

A figura mostra que o percentual de devoluções é maior do que o previsto para pequenas quantidades de recursos e menor para maiores quantidades. Se o percentual retornado aumentasse proporcionalmente com a quantidade recebida, então haveria indícios de que há motivação pela reciprocidade. Para os autores, o padrão verificado na figura acima **não** sugere que esses jogadores sejam motivados pela reciprocidade.

Ashraf *et al.* (2006) citam o trabalho de Ortmann, Fitzgerald e Boeing (2000) em que estes notam que apenas 29% dos *trustors*, em seu jogo, esperavam ganhar dinheiro. Além do mais, outros estudos como os de Dufwenberg e Gneezy (2000) e Cox (2004), por exemplo, mostram que apenas uma fração relativamente pequena do dinheiro dado pelos *trustors* e retornado pelos *trustees* foi devido às expectativas de reciprocidade. Assim, “trust is based on beliefs of trustworthiness and on unconditional kindness; trustworthiness is related to unconditional kindness and reciprocity” (ASHRAF *et al.*, 2006, p. 21). Portanto, não se deve perceber a confiança **exclusivamente** enquanto fruto do autointeresse. O nível de confiança interpessoal parece ser influenciado por outras variáveis e crenças.

Our design allowed us to solve one of the important trust puzzles, namely that people trust even though hardly anyone makes money by doing so. We found that generally, people are aware of this. **They trust even though they know it does not pay monetarily** [*grifo nosso*]. They enjoy being kind to others, even to anonymous strangers (ASHRAF *et al.*, 2006, p. 21).

Eckela e Wilsonb (2004) realizaram 10 experimentos com 232 pessoas. Eles utilizam jogos e questionários para averiguar questões relacionadas à confiança e ao risco. O questionário tenta captar algumas características dos indivíduos que relatam o comportamento arriscado em várias situações. No jogo da confiança, por eles realizado, o primeiro jogador, diferentemente dos jogos tradicionais, deve oferecer ao segundo todo o seu dinheiro ou nada. Além disso, no jogo padrão a quantidade ofertada é multiplicada por três pelo experimentador; neste jogo, por sua vez, ela é dobrada. Num primeiro momento, os jogadores não receberam informações sobre seus pares – exceto se eram de outra localidade. No segundo momento foi revelado o sexo. Em outra fase os parceiros foram fotografados e apresentados antes da tomada de decisão. Os autores coletaram dados sobre as expectativas dos indivíduos sobre a decisão do outro. Após a tomada de decisão, as pessoas deveriam responder a perguntas que revelariam se a atitude do agente teve como base a confiança.

Verificou-se que os homens, em média, tomam decisões mais arriscadas que as mulheres; porém, os resultados não foram estatisticamente significativos. Mais de 80% das pessoas fizeram o “empréstimo”. Além disso, a concessão dos empréstimos é maior quando nenhuma informação é dada sobre os pares. Por exemplo, numa situação de menor distância social, quando o sujeito verificou a foto do seu par, a taxa de empréstimos caiu. Observou-se, também, que a grande maioria dos primeiros jogadores decidiu emprestar aos seus pares arriscando receber nada de volta. Ao analisar as relações entre confiança e atitudes arriscadas, eles afirmam que “none of the risk measures is significantly correlated with the decision whether to trust” (ECKELA e WILSONB, 2004, p. 459). Ou seja, não é possível encontrar evidências de que a confiança é percebida como uma decisão arriscada.

O primeiro e o segundo jogadores percebem o jogo de forma diferente – 26% dos primeiros jogadores afirmaram que o exercício se assemelha a uma situação de confiança; esta resposta foi dada por apenas 9% dos segundos jogadores; 17% dos primeiros sugeriram que a atividade lembra risco; este número foi de 12% sobre os segundos jogadores. Isso significa, para os autores, que o cálculo do risco desempenha apenas um pequeno papel no jogo da confiança. Logo, deve-se analisar separadamente a relação entre atitudes de risco e confiança para diferentes percepções do jogo. Eles são categóricos ao afirmar que “we still do not find any evidence that risk attitudes play an important role in the decision to trust” (ECKELA e WILSONB, 2004, p. 463)

Esses resultados vão em sentido contrário da literatura sobre o tema, pois vários autores presumem que os *trusters* são confrontados com uma escolha arriscada quando consideram que a outra parte é confiável. O trabalho Eckela e Wilsonb (2004) sugere que, empiricamente, a confiança pode ser muito mais decorrente de aspectos morais do que fruto de cálculos visando maximizar seus *payoffs* financeiros. A decisão de confiar não é, portanto, considerada uma aposta arriscada:

We infer that subjects do not see trust as a problem of risk, but rather as a problem of judgment. People pride themselves on their ability to “read” others and to make a decision about whether someone is trustworthy. Although people may vary in their capacity to make accurate judgments, the choice to trust appears to be one of conditional judgment, not a calculated financial gamble (ECKELA e WILSONB, 2004, p. 464)

Sutter e Kocher (2007) examinam o grau e confiança e confiabilidade a partir do experimento do jogo da confiança com 662 participantes. A avaliação foi realizada com indivíduos de diferentes faixas etárias que interagem com parceiros da mesma faixa de idade. Os resultados mostram que a confiança aumenta quase linearmente da infância à fase adulta, mas fica mais ou menos constante nas diferentes faixas etárias de adultos. Em dado momento desta pesquisa, os autores convergem às mesmas conclusões de Cox (2004) que foram apresentadas anteriormente:

Obviously, traditional economic theory with the assumption of rational, money-maximizing agents is unable to explain trusting and trustworthy behavior in the trust game, because it predicts subjects to play the subgame-perfect Nash equilibrium of transferring nothing ($x = 0$) (SUTTER e KOCHER, 2007, p. 367).

Os autores argumentam que a psicologia tem desenvolvido alguns trabalhos nessa área e, mais especificamente, sobre aquilo que eles chamam de comportamento “prosocial”. Este termo captura o comportamento que não é puramente autointeressado, mas que tem a intenção de beneficiar os outros. O estudo do comportamento “prosocial” é uma consequência das pesquisas de Piaget (1965) e Kohlberg’s (1969) sobre o desenvolvimento do julgamento moral. Tais autores estavam interessados no desenvolvimento das habilidades cognitivas e nos estágios de crescente sofisticação das razões morais (SUTTER e KOCHER, 2007)

Para Sutter e Kocher (2007), as pesquisas sobre o comportamento “prosocial”, por sua vez, ligam as razões morais (ou processos mentais) ao comportamento atual. Como as razões morais avançam com a idade, a frequência do comportamento “prosocial” geralmente também aumenta. Assim, a confiança em estranhos é desenvolvida quando as crianças interagem mais frequentemente com eles. Isso significa que a confiança está intimamente relacionada com o número de contatos com os outros. É interessante notar que o maior número de interação com estranhos ocorre na infância e tende a estabilizar quando o sujeito ingressa numa carreira profissional; em alguns casos, declina durante a velhice.

Fehr e Fischbacher (2005) escrevem um *paper* chamado *Human Altruism – Proximate Patterns and Evolutionary Origins* cuja principal pergunta é: as pessoas são egoístas ou altruístas? Segundo eles, evidências experimentais indicam que o altruísmo humano é uma força poderosa e única no mundo animal. Entretanto, há muita heterogeneidade no comportamento das pessoas. A interação entre agentes altruístas e egoístas é a chave para compreender a dinâmica evolucionária, bem como os próximos padrões da cooperação humana. Eles sugerem que, a depender do ambiente, a minoria altruísta pode forçar a maioria egoísta a cooperar ou, ao contrário, poucos egoístas podem induzir um grande número de altruístas a *to defect*.

Para os autores, a forte reciprocidade é uma combinação de *altruistic rewarding* – uma prontidão para recompensar outros em resposta a resultados ou comportamentos justos - e *altruistic punishment* – a disposição para punir aqueles que violam normas. Essas duas categorias são fundamentais para a compreensão da pesquisa por eles desenvolvida. Fehr e Fischbacher (2005) realizam o Jogo do Ultimato com vários indivíduos. Neste jogo, uma pessoa A, chamado de *proposer*, faz uma proposta ao indivíduo B, chamado de *responder*, sobre a divisão de certa quantidade de dinheiro. Se o agente B rejeitar a proposta, ambos não recebem nada. Por outro lado, em caso de aceitação, a divisão do recurso é feita conforme foi proposto por A. Foi observado que as propostas feitas aos *responder* abaixo de 25% do dinheiro disponível são rejeitadas com alta probabilidade. Estes resultados “shows that responders do not behave in a self-interest maximizing manner because a selfish responder would accept any positive share” (FEHR e FISCHBACHER, 2005, p. 9). O motivo para a rejeição é que os *responders* percebem a proposta como injusta.

É interessante notar que existem diferenças consideráveis entre o comportamento dos jogadores nas diversas sociedades. Por exemplo, algumas tribos como a Hazda da Tanzânia

exibiram uma quantidade considerável de *altruistic punishment*. Por outro lado, em Machiguenga, no Peru, os jogadores mostraram pouca preocupação com a repartição justa. Fehr e Fischbacher (2005) afirmam que isso significa que a força cultural exerce um impacto significativo no comportamento humano.

Outro jogo, chamado *third-party punishment game*, também é realizado e apresenta resultados interessantes. Aqui existem três pessoas: A, B e C. O primeiro recebe 100 u.v. (unidade de valor) e deve oferecer alguma quantidade ao jogador B, o qual não possui nenhuma dotação. O jogador C possui 50 u.v., as quais servem apenas para punir o jogador A caso este, aos olhos de C, seja injusto com B. Cada u.v. gasta por C faz com que a renda de A decresça em 3 u.v. Se o jogador C é guiado pelo egoísmo autointeressado decorrente da racionalidade maximizadora neoclássica, então ele não deve gastar dinheiro para punir jogador A. Notou-se que 55% dos jogadores C puniram os jogadores A quando estes transferiram recursos abaixo de 50 u.v. Portanto, “Punishment by third parties creates an obvious benefit for the recipient because it deters dictators from keeping all the Money” (FEHR e FISCHBACHER, 2005, p. 11).

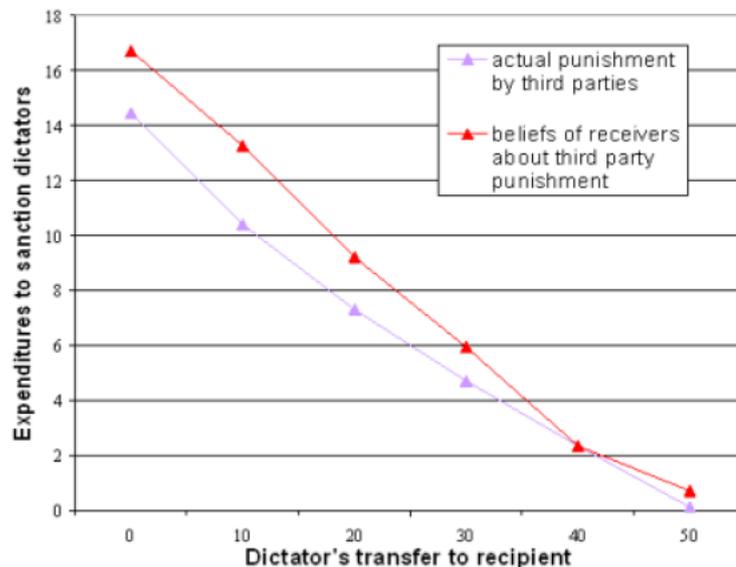


Figura 2: Gastos de transferências versus Gastos em Punição
Fonte: Fehr e Fischbacher (2005)

O gráfico acima também demonstra que quanto menor a quantidade oferecida pelo jogador A, maior a percepção de injustiça pela terceira parte (C), a qual gasta mais dinheiro

para puni-lo. Os autores perceberam que os indivíduos punem mais em interações repetidas ou quando sua reputação está em jogo. Para eles, isso sugere que os agentes são motivados por uma combinação de preocupação altruísta e egoísta:

Their altruistic motives induce them to cooperate and punish in one-shot interactions and their selfish motives induce them to increase rewarding and punishing in repeated interactions or when reputation building is possible (FEHR e FISCHBACHER, 2005, p. 16).

Isso significa que os seres humanos possuem a capacidade bem desenvolvida de julgar os determinantes do comportamento altruísta de outras pessoas. As recompensas altruístas e a punição implicam que os indivíduos são motivados para além de seu autointeresse econômico. Portanto, as decisões dos agentes são motivadas não apenas pelos resultados econômicos potenciais, mas também por um conjunto de valores morais que fazem parte da formação cognitiva do próprio indivíduo.

Recentes teorias da aversão a desigualdade, trabalhadas por Bolton e Ockenfels (2000) e Fehr e Schmidt (1999), por exemplo, assumem que se as pessoas estão a frente dos resultados de referência, elas são motivadas a ajudar os outros transferindo recursos para aqueles que têm menores *payoffs* econômicos. Da mesma forma, se elas estão atrás dos resultados de referência, então serão motivadas a reduzir os *payoffs* dos que estão à frente. Ou seja, os indivíduos avessos a desigualdade estão dispostos a incorrer em custos para estreitar as diferenças nos *payoffs* econômicos entre eles e os agentes relevantes de referência:

Theories of inequity aversion (Bolton/Ockenfels 2000; Fehr/Schmidt 1999; Loewenstein et al. 1989; Messick/Sentis 1985) assume that a non-negligible percentage of people are both motivated by their own economic payoff and dislike outcomes that are perceived as inequitable. The equitability of an outcome is determined by comparisons with reference groups and reference outcomes, which are themselves determined by complicated social comparison processes FEHR e FISCHBACHER, 2005, p. 23)

A seção 2.1 teve por objetivo expor os principais conceitos e abordagens da confiança. A presente seção (2.2) mostrou o comportamento dos agentes que foram submetidos a experimentos laboratoriais envolvendo jogos. A conclusão principal é que a confiança tem um aspecto moral e outro estratégico. Ou seja, a depender das circunstâncias, dos incentivos e do ambiente de inserção deste indivíduo, ele agirá motivado, de forma mais preponderante, por um dos tipos de confiança. Logo, não se pode partir do princípio que os indivíduos agem

exclusivamente visando maximizar sua utilidade através de uma suposta racionalidade econômica. Se assim fosse, apenas a confiança estratégica seria observada nos exercícios experimentais. A seção seguinte apresenta trabalhos empíricos sobre o papel da confiança no crescimento econômico.

2.3 Confiança e desenvolvimento econômico

Esta seção pretende justificar aos leitores os motivos que levaram à escolha deste tema, *confiança institucional* como objeto de pesquisa. Eisenberg e Junior (2006) afirmam que “uma definição sucinta da confiança em instituições pode ser expressa da seguinte forma: é a expectativa de ação reparatória ou punitiva por parte dos poderes estabelecidos contra todos aqueles que violarem os preceitos da lei” (EISENBERG e JUNIOR, 2006, p. 470)

Ao longo deste capítulo a preocupação foi em definir “confiança” e, ao mesmo tempo, mostrar como os indivíduos agem na prática. O capítulo seguinte concentrar-se-á na questão institucional - mais especificamente na definição dos conceitos, bem como na sua importância para o desenvolvimento econômico. Mas, afinal, por que estudar a confiança? Qual seu papel na economia?

Alesina e Ferrara (2000) afirmam que os benefícios econômicos da confiança são amplamente reconhecidos: “When people trust each other transaction costs in economic activities are reduced, large organizations function better, governments are more efficient, financial development is faster” (ALESINA e FERRARA, 2000, p. 1). Knack (1999) também argumenta que sociedades com alto nível de confiança alcançam maior nível de crescimento econômico devido aos baixos custos de transação. Algan e Cahuc (2010) citam Arrow para dizer que muito do atraso econômico no mundo 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 e CAHUC, 2010, p. 2060)

Os indivíduos em sociedades marcadas por elevado nível de confiança não precisam gastar para se proteger de eventuais explorações decorrentes das transações econômicas.

Ademais, os litígios podem ser menos frequentes e a baixa confiança pode desestimular a inovação. A ideia é que se os empresários gastam mais tempo e recursos na elaboração e monitoração de contratos, bem como na fiscalização de empregados ou fornecedores, menos tempo e recursos estarão disponíveis para o investimento em inovação (KNACK e KEEFER, 1997).

Knack e Keefer (1997), através de pesquisas empíricas, verificaram que a confiança apresenta uma correlação positiva e significativa com a variável investimento/PIB. Um aumento de 7% na confiança está associado a uma elevação de 1% no investimento. O civismo também apresenta alta significância – uma variação de 1% neste indicador provoca uma variação de quase 1% na variável investimento/PIB.

Zak e Knack (2001) mostram que ambientes com baixa confiança reduzem a taxa de investimento. Eles dizem que, em vários conjuntos de experimentos, o primeiro movimento dos jogadores – num jogo sequencial *a lá* dilema dos prisioneiros – tende a ser na escolha por confiar em seus pares. Além do mais, três quartos do segundo movimento declinam a violar tal confiança. Esses resultados corroboram aquilo que foi apresentado na seção anterior. De acordo com os autores, a confiança depende do ambiente social, econômico e institucional em que as transações ocorrem. Ela tende, portanto, a ser elevada em sociedades ‘honestas’:

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)

Através de algumas proposições, o modelo dos autores sobreditos chega a algumas revisões primárias: i) alta confiança aumenta o investimento e o crescimento; ii) sociedades homogêneas exibem alta confiança e, portanto, maior nível de investimento e crescimento; iii) distribuição igualitária de renda eleva a confiança e iv) discriminação diminui a confiança. Além disso, numa das equações, realizadas com dados *cross-section* entre 1970 e 1992, eles consideram como variável dependente o investimento em proporção do PIB. Assim, é possível verificar 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. Um aumento de 7% na confiança promove efeito semelhante de 1% na variável investimento/PIB. Quando a variável dependente é a taxa de crescimento do produto, nota-se que o aumento de 15% o indicador da confiança tem impactos positivos de 1% no PIB.

Segundo Whiteley (2000), a confiança interpessoal pode estimular o crescimento por três canais diretos e três indiretos. Os três canais diretos são: i) a confiança reduz os custos de transação; ii) ela capacita os atores a resolver problemas de ação coletiva e iii) o problema do agente-principal pode ser muito menos significativo em sociedades marcadas pela confiança. Os efeitos indiretos são: i) no capital humano; ii) no investimento físico; e iii) convergência.

Dincer e Uslaner (2007) estimaram uma regressão para regiões dos EUA entre 1990 e 2000 a fim de verificar o grau de significância da confiança sobre o crescimento econômico. A *proxy* usada para medir a confiança foi fruto de um trabalho realizado por Uslaner em 2005. De acordo com os resultados, um aumento de 10% no indicador de confiança aumenta a taxa de crescimento da renda per capita 0,5% e em 2,5% a taxa de crescimento do emprego ao longo da década.

Marc Sangnier (2010) investigou a relação entre confiança e volatilidade econômica. Verificou-se que alta confiança está associada com baixa instabilidade econômica. Como medida de instabilidade macroeconômica ele utiliza o desvio padrão da taxa de crescimento do PIB per capita real entre 1970 e 2007. Segundo o autor, a relação negativa entre essas duas variáveis é altamente significativa. Para ele, a confiança pode favorecer a estabilidade da economia por dois canais. Em primeiro lugar, considerando as relações entre confiança e compromisso cívico, é possível que ela esteja igualmente associada com melhor administração econômica pelas autoridades se isto refletir ampla coesão da sociedade; Kanack e Keefer (1997) mostraram que países com alta confiança possuem melhores instituições. Acemoglu (2003), por sua vez, sugere que países com melhores instituições possuam menor volatilidade macroeconômica. Em segundo lugar, a confiança está intimamente relacionada com a *trustworthiness*. Segundo Marc (2010), o resultado é uma redução dos custos de interação e permite construir expectativas com grandes certezas.

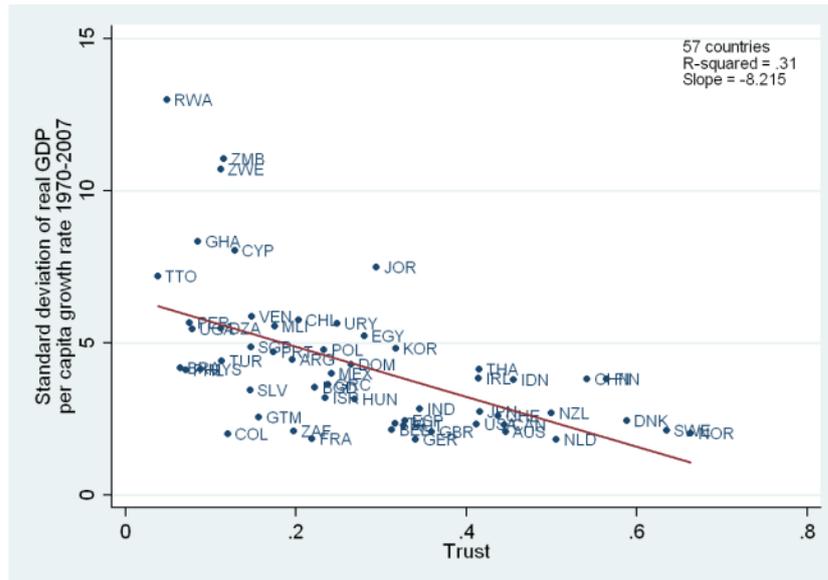


Figura 3: Confiança e instabilidade macroeconômica

FONTE: Marc Sangnier (2010)

De acordo com a figura acima, na medida em que o nível de confiança aumenta, a volatilidade do PIB diminui. Num dos modelos estimados, verificou-se que um aumento de um desvio padrão na confiança induz a uma queda de 0,53 no desvio padrão na taxa de crescimento do PIB per capita. Embora a confiança seja um importante determinante da estabilidade macroeconômica, ela não é a única. A luta por parte dos grupos de interesse, bem como a capacidade das instituições de administrar conflitos sociais são algumas variáveis que influenciam esta estabilidade.

No decorrer do trabalho, Sangnier (2010) utiliza a confiança herdada pelos imigrantes americanos como uma medida alternativa da confiança do seu país de origem. Segundo ele, isto é feito na tentativa de evitar possíveis efeitos de causalidade reversa da instabilidade macroeconômica para a confiança. Assim, afirma o autor: “trust is not only associated with macroeconomic stability in a cross section of countries, but also that trust decreases macroeconomic volatility” (SANGNIER, 2010, p. 17). Ele utiliza medidas alternativas de confiança e volatilidade macroeconômica para testar algumas regressões. Os resultados revelam que mudanças na confiança através do tempo estão também associadas com mudanças opostas na volatilidade macroeconômica. O autor conclui, portanto, que o aumento da confiança reduz a volatilidade macroeconômica no espaço e no tempo.

Os efeitos da confiança vão além do mero crescimento do PIB. Esta seção sugere que confiança e desenvolvimento econômico estejam intimamente relacionados. A concepção de

“desenvolvimento” não é concensual. Segundo Amartya Sen (2000), por exemplo, o mesmo constitui-se da ampliação das capacidades humanas em suas múltiplas dimensões: ampliação da longevidade das pessoas, de sua saúde, níveis de educação e participação na vida da comunidade:

o desenvolvimento consiste na eliminação de privações de liberdade que limitam as escolhas e as oportunidades das pessoas de exercer ponderadamente sua condição de agente (SEN, 2000, p. 10).

Observa-se que “desenvolvimento”, sob essa ótica, não significa o mero crescimento econômico. Fonseca (2004) faz uma crítica pertinente a esta noção e afirma que, nesta perspectiva, “desenvolvimento é o crescimento com determinadas qualidades e atributos escolhidos **sem qualquer critério de objetividade, ou seja, definidos a priori pelo sujeito da investigação** [*grifo nosso*]” (FONSECA, 2004, p. 2). Diante disso, o desenvolvimento econômico, além de supor crescimento, envolve melhoria nos indicadores sociais e de bem-estar **definido pelo pesquisador**. Este conceito, em certa medida pouco rigoroso, faz com que o referido autor considere crescimento e desenvolvimento como sinônimos. Ambos, crescimento e desenvolvimento,

se opõem à estagnação, ou seja, desenvolvimento/crescimento ocorrem quando a economia cresce, expande-se a produção e a acumulação de capital; a sociedade, assim, se reproduz, criando mais bens e serviços para pôr à disposição de seus habitantes, segundo determinadas regras de distribuição (FONSECA, 2004, p. 2)

Sob essa ótica, pode haver desenvolvimento econômico sem, por exemplo, melhor distribuição de renda. Por outro lado, levar em conta aspectos qualitativos no conceito de “desenvolvimento” implica considerar que este processo envolve crescimento com distribuição igualitária de renda. A relação crescimento/desenvolvimento e distribuição de renda é tratada por Fonseca (2004) de forma particular. Ele elabora uma caracterização de três tipos de autores que tratam deste tema: os cínicos, os fatalistas e os ingênuos. Os primeiros partem da idéia de que a distribuição de renda é conseqüência natural do crescimento econômico. Assim, o governo deveria se preocupar apenas com o crescimento. Uma proposta de distribuição é desnecessária e vista como demagógica, pois este processo tende a ocorrer naturalmente com o crescimento da economia. Os cínicos, segundo Fonseca, defendem que a poupança é pré-requisito para o investimento. Como quem poupa mais é quem tem mais renda, uma distribuição mais igualitária da renda prejudica o crescimento, pois inviabiliza a

poupança. Tais autores negligenciam a importância do quadro institucional para que a distribuição de renda ocorra.

O segundo grupo, os fatalistas, defende a ideia de que a concentração de renda, a miséria e a exploração são características inerentes do sistema capitalista. Destruí-las implica derrubar o sistema. Tais autores percebem que qualquer proposta de redistribuição é vista como reformismo. Para Fonseca (2004), os fatalistas têm algo em comum com os cínicos, pois ambos sugerem que as leis econômicas impedem que se trate de questões distributivas. Assim, enquanto “para os cínicos, melhores indicadores sociais só acontecem depois que o país se desenvolve; para os fatalistas, só depois da revolução” (FONSECA, 2004, p. 8). O capital é uma relação de exploração sobre indivíduos visando valorizar um trabalho não pago e, portanto, sua lógica implica concentração e miséria. Na visão dos fatalistas, frear a acumulação inviabiliza o crescimento. Tal como os cínicos, estes autores afirmam que a distribuição de renda é um empecilho ao desenvolvimento econômico.

O último grupo, formado pelos ingênuos, critica tanto os cínicos como os fatalistas. Estes autores afirmam que a distribuição é pré-requisito para o crescimento. Os ingênuos defendem que basta ter vontade política para implementar a distribuição de renda. Para Fonseca (2004), eles substituem as leis inexoráveis da economia pela prática política dos homens. As teses subconsumistas relacionam-se a esta concepção – se houver distribuição de renda, aumenta-se o mercado consumidor, os investimentos crescem e a economia se desenvolve. Duas questões devem ser levadas em conta: i) eles ignoram uma importante contribuição de Keynes, a saber: é o investimento e não o consumo o responsável pela determinação da renda agregada; e ii) nada garante que a produção empresarial será totalmente ou amplamente destinada ao consumo dos trabalhadores.

O que se percebe é que não há consenso sobre conceito de desenvolvimento econômico. Embora não seja o foco deste trabalho estabelecer maiores debates conceituais sobre o assunto, é importante deixar claro ao leitor o que se pretende com a utilização do termo. Ele foi cunhado nesta dissertação apenas com o objetivo de dizer que a preocupação não é apenas relacionar a confiança com as taxas de crescimento do PIB, mas também com variáveis qualitativas das mais diversas. Tais variáveis, conforme alertou Fonseca (2004), foram definidas subjetivamente pelo pesquisador e serão expostas no decorrer do trabalho.

Nesse sentido, vale destacar os trabalhos de Christian Bjørnskov (2003) em que ele percebe que a confiança afeta diretamente o estado de direito e a escolaridade. A primeira

influencia a taxa de crescimento e a última a taxa de investimento. Bjørnskov (2003) cita trabalhos de Arrow (1972) quando este sugere que em países com alta confiança os burocratas são mais propensos a honrar os contratos sociais implícitos nas sociedades. A consequência lógica é que a confiança leva a melhor governança. Isto é consistente com trabalhos de Uslaner (2001) em que este percebe uma associação negativa entre confiança e corrupção. Assim, “trust is associated with the quality of policy-making, which is mostly found to be an important determinant of growth” (BJØRNSKOV, 2003, p. 5).

Nesta seção o leitor pôde observar, através de trabalhos empíricos, que a confiança social está associada com: i) crescimento econômico; ii) taxa de investimento; iii) menor volatilidade macroeconômica; iv) estado de direito; v) escolaridade; e vi) redução dos custos de transação. Como foram abordadas outras variáveis além do crescimento econômico, então diz-se que a confiança favorece ao desenvolvimento econômico.

2.4 Uma breve consideração sobre o capital social

Tratar de confiança sem levar em consideração a literatura sobre o capital social deixaria uma imensa lacuna neste trabalho. Várias pesquisas empíricas têm mostrado que muitas consequências do capital social são inteiramente decorrentes do elemento da confiança. Deve-se ressaltar que, na definição original de Putnam, o capital social não é visto apenas como confiança, mas também como redes e normas. Este autor define capital social como “features of social organization, such as trust, norms, and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions” (PUTNAM, 1993, p. 167). Sob esta ótica, os valores cívicos favoreceriam o associativismo. A ideia é que tais organizações reforçam as relações de cooperação entre os membros da sociedade e, por conseguinte, estimulam a confiança.

Ao longo dos estudos de Putnam (1993), pode-se perceber que cooperação, solidariedade, reciprocidade e confiança são elementos fundamentais para que uma comunidade seja caracterizada como uma sociedade cívica, a qual cobra e exige mais de suas instituições. Estas, por sua vez, passam a atuar de forma mais eficiente. Os quatro elementos antecitados e mais a capacidade das pessoas trabalharem juntas e em grupos forma aquilo que o autor chama de capital social. A cooperação voluntária é mais fácil numa comunidade que possua um bom estoque de capital social. Além do mais, é evidente que um grupo cujos

membros confiarem uns nos outros pode fazer muito mais do que onde a confiança (componente básico do capital social) não esteja presente. Muitas formas de capital social existentes, como confiança, por exemplo, são recursos cuja oferta aumenta com o uso e que se esgotam se não forem utilizados. Quanto mais elevado o nível de confiança em certa comunidade, maior a probabilidade de haver cooperação. Ademais, para Putnam (1993), a própria cooperação gera confiança. A reciprocidade generalizada é vista como outro componente produtivo do capital social e as comunidades em que essa regra é obedecida apresentam melhores condições de coibir o oportunismo e resolver problemas de interesse coletivo. Em suma, na visão deste autor, regras de reciprocidade e sistemas de participação cívica estimulam a confiança social e a cooperação, por um lado, e diminuem a incerteza por outro.

É importante deixar claro que capital social e confiança não são sinônimos. A confiança é uma das formas de capital social. Ou seja, a capacidade das pessoas trabalharem juntas e em grupos pode ser estimulada pelo nível de confiança. Porém, para Putnam (1993), o trabalho coletivo também gera confiança. Alguns trabalhos empíricos, que serão apresentados oportunamente, sugerem, por outro lado, que a participação em redes horizontais não estimula a confiança. Aquele autor advoga que o capital social faz com que uma determinada comunidade apresente maiores níveis de civismo. Assim, quanto mais cívica uma comunidade, mais eficientemente operam suas instituições e, portanto, maior tende a ser seu grau de desenvolvimento econômico. Ora, uma comunidade cívica não necessariamente será uma sociedade com elevado nível de confiança social. Os indivíduos podem se reunir em diversos tipos de associações – e, em alguns casos, formar grupos de pressão - motivados unicamente pelo interesse comum. Logo, o estoque de capital social pode ser elevado sem necessariamente haver elevado grau de confiança social. A confiança pode eventualmente ser elevada dentro dos grupos, mas isto não garante que ela transbordará socialmente. Porém, uma sociedade com elevado grau de confiança social está mais propensa a formação de atividades cívicas. Destarte, ela pode ser um ingrediente importante na formação do capital social, embora não seja indispensável para tal.

Segundo Coleman (1988), o capital social é definido pela sua função e uma de suas características é facilitar certas ações dos atores dentro da estrutura. O capital social é produtivo e “making possible the achievement of certain ends that in its absence would not be possible” (COLEMAN, 1988, p. 98). Nesse sentido, uma sociedade que disponha de uma

presença de capital social mais pujante, pode realizar mais do que outra em que esse recurso é escasso. Este autor advoga que o capital social é um fator relevante para o desenvolvimento do capital humano. Ele percebeu que em ambientes marcados pela elevada confiança, as pessoas são mais propensas a ajudar as outras.

Para Coleman (1988), a confiança torna-se um elemento central no estudo sobre economia. Uma comunidade marcada por elevado grau de confiança pode realizar transações menos custosas do que outra em que a desconfiança seja elevada. Evidentemente que onde o nível de confiança é baixo, os agentes devem dispor de recursos na elaboração de contratos e/ou seguros visando evitar ou minimizar eventuais perdas decorrentes de oportunismos ou fraudes. Embora Coleman não trate especificamente dos custos, ele percebe que “a group within which there is extensive trustworthiness and extensive trust is able to accomplish much more than a comparable group without that trustworthiness and trust” (COLEMAN, 1988, p. 101).

O autor demonstra que o capital social é um recurso muito importante na criação do capital humano. Nesse sentido, ele destaca a importância da participação da família no aprendizado das crianças. Ademais, o capital social é “an important resource for individuals and may affect greatly their ability to act and their perceived quality of life” (COLEMAN, 1988, p. 118). Em relação ao seu papel na produção do capital humano ele afirma:

there is one effect of social capital that is especially important: its effect on the creation of human capital in the next generation. Both social capital in the family and social capital in the community play roles in the creation of human capital in the rising generation (COLEMAN, 1988, p. 109)

Segundo Monastério (2002), o conceito de capital social é uma metáfora. Para ele, não há nada de errado nisso, pois todos os conceitos em economia também o são. Haja vista que no mundo concreto não existem, por exemplo, mãos invisíveis, utilidade, nem capital humano. (MONASTÉRIO, 2002). Monastério afirma que diversos trabalhos oferecem “evidências empíricas de que o capital social, por si só, gera melhorias na saúde das sociedades. Saúde mental de crianças (ALBERS, 2001), expectativa de vida (KAWACHI *et al.*, 1997) e até mesmo a gripe comum (COHEN *et al.*, 1997) já foram relacionados com o capital social” (MONASTÉRIO, 2002, p. 46). Pesquisas desse tipo são relevantes, pois a melhoria no bem estar físico provoca ganhos de produtividade.

Segundo Rennó (2001) a confiança interpessoal é um dos principais valores culturais associados ao comportamento político. A literatura sobre o tema parte da ideia de que a cultura cívica exige altos níveis de confiança interpessoal. A lógica é que quanto “mais confiança existe, mais associativa a sociedade, mais politicamente envolvido o cidadão e mais estável a democracia” (RENNÓ, 2001, p. 34). Além do mais, para o autor, “da série de elementos que compõem uma cultura cívica, a confiança interpessoal pode ser vista como o mais decisivo de todos” (RENNÓ, 2001, p. 36). Confiança, tolerância e solidariedade são atributos do comportamento cívico. O primeiro dos valores citados reforça a ação coletiva, pois inibe os comportamentos oportunistas.

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)

Como os mercados funcionam de maneira imperfeita, pois há assimetrias de informações, os comportamentos oportunistas tendem a ganhar espaço. Dessa forma, o risco moral e seleção adversa tornam-se problemas comuns na economia de mercado. A fim de minimizar tais falhas, os agentes alocam recursos para a elaboração e monitoração de contratos. Isto, evidentemente, tem um custo. Todavia, para Rennó (2001), em sociedades com forte presença de capital social esse custo tende a ser menor, pois a confiança nos agentes e nas instituições é mais elevada.

Para Uslaner (2001), a confiança tem consequências para além do engajamento cívico. As pessoas que confiam mais nas outras estão mais propensas a serem mais tolerantes do ponto de vista da opção sexual, racial, político e religioso. Além disso, países com alto grau de confiança tendem a gastar mais em redistribuição de renda. Ele diz que nos EUA, entre as décadas de 60 e 2000, o percentual de cidadãos que afirmam que a maioria das pessoas podem ser confiáveis caiu de 58% para 36%. A consequência disto é que os americanos estão participando menos de atividades organizacionais; o sentido de identidade e nacionalismo tem enfraquecido; os americanos fazem menos caridade hoje do que no passado e gastam menos tempo com atividades cívicas. Uslaner também observou que os dados de crimes per capita se sobrepõem aos números que revelam a queda de confiança durante as décadas estudadas.

Os trabalhos empíricos mais recentes mostram que as organizações horizontais não promovem confiança e, inclusive, podem prejudicar o crescimento econômico. Knack e Keefer (1997), por exemplo, observaram que somente a confiança social está associada com o

crescimento. As normas e redes, por sua vez, não estão relacionadas com a performance econômica. Olson (1982) afirmou que as associações horizontais podem ser prejudiciais ao crescimento. Segundo ele, muitas dessas organizações podem atuar como grupos de interesses visando conseguir políticas preferenciais. Keefer e Knack (1993) realizaram testes empíricos tentando verificar a relação entre a performance econômica e as densidades das redes horizontais – *à la* Putnam. Os resultados demonstraram que a participação em grupos não apresentou significância seja em relação ao crescimento, seja no que diz respeito ao investimento. Atividades associativas, portanto, tem efeitos ambíguos sobre a performance econômica - elas podem aumentar a confiança, mas também facilitar o *rent-seeking*.

Para Uslaner (2001), ao contrário das ideias de Putnam, muitas formas de engajamento cívico nem produzem nem consomem confiança. Ele investigou dados para os Estados Unidos e sugere que *círculo virtuoso* a que Putnam se refere, é muito mais uma *virtuous arrow*, pois a direção causal, segundo ele, ocorre da confiança para o engajamento e não o inverso. Além disso, o autor afirma que não há evidências empíricas de que o engajamento político produza confiança. Ao contrário, a política geralmente implica confronto e, portanto, está muito próxima da desconfiança (USLANER, 2005). Através de estimação a partir de modelos estatísticos, o autor verificou que poucos tipos de engajamento cívico levam as pessoas à se tornarem mais confiantes. Todavia, conforme pode ser verificado na figura 4 em anexo, os efeitos da confiança sobre os vários tipos de organizações são mais contundentes.

Seu trabalho empírico revela que o tipo de organização a que o indivíduo pertence não vai determinar o desenvolvimento da confiança. Por outro lado, o tipo de confiança que este agente possui determinará seu nível de engajamento cívico. Ou seja, em comunidades com maior nível de confiança social, seus cidadãos estão mais propensos a participar de organizações e ao civismo. É importante ter em mente esses resultados, pois no último capítulo testes semelhantes devem ser realizados levando em consideração o contexto brasileiro. Em outras palavras, não é possível construir confiança simplesmente envolvendo as pessoas na vida cívica. A confiança deve ser vista mais como precursora do engajamento cívico do que como sua consequência. Nesse sentido, a relação confiança-engajamento cívico ocorre exatamente nesta ordem.

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. Knack e Keefer (1997) sugerem que a confiança e a cooperação cívica têm

impactos significativos sobre a atividade econômica agregada. Além disso, ao contrário das ideias de Putnam, as redes horizontais não estão correlacionadas com a confiança, normas cívicas e performance econômica.

Portanto, os trabalhos empíricos mais recentes, inclusive aqueles que tratam do capital social, destacam fundamentalmente o papel da confiança, a qual é uma das formas pelas quais o capital social se manifesta. Kawachi *et al.* (1997), por exemplo, demonstram que estados americanos marcados por altos níveis de desconfiança social obtiveram altas taxas de mortalidade total – numa das regressões, variações no nível de confiança social explicam 58% das variações na mortalidade total. Se o nível de confiança global aumentasse em 10%, haveria um declínio de 8% na mortalidade total. Além disso, baixos níveis de “social trust were associated with higher rates of most major causes of death, including coronary heart disease, malignant neoplasms, cerebrovascular disease, unintentional injury, and infant mortality” (KAWACHI *et al.*, 1997, p. 1494).

2.5 Determinantes da confiança

Embora não seja o foco desta dissertação, é válido apresentar algumas pesquisas que tentam identificar os principais determinantes da confiança social. Christian Bjørnskov (2006) estima modelos econométricos cuja variável dependente é o nível de confiança. Numa das regressões foi possível verificar que 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%. As religiões católica e muçumana apresentaram significância estatística e negativa – o protestantismo não foi significativo. O autor é contundente ao afirmar que: “the most important determinant of generalized trust is income inequality, which is also the only potentially endogenous variable to survive a test for the reverse causality” (BJØRNSKOV, 2006, p. 15). Sob esse ponto de vista, as instituições políticas exercem influência sobre o nível de confiança social apenas indiretamente, pois eles afetam seu principal determinante: a desigualdade. Além da desigualdade de renda, outras quatro variáveis foram vistas como as mais importantes para determinar a confiança: as parcelas católicas e muçumanas da população, monarquias e sociedades pós-comunistas.

Ao fazer uma regressão econométrica entre a confiança e as variáveis relacionadas à heterogeneidade étnica e social, Alesina e Ferrara (2000), perceberam que a desigualdade de

renda e as diferenças raciais são altamente significativas. Por outro lado, o coeficiente que diz respeito à etnia não apresentou significância. Embora a desigualdade de renda seja relevante, a raça foi o determinante mais forte da confiança. Movendo-se da região mais homogênea para aquela de maior fragmentação racial, a confiança cai em torno de 12%. Um aumento de um desvio padrão na variável “raça”, o que implicaria maior fragmentação racial, decresceria a probabilidade de confiar nos outros em 3%. Semelhante cálculo, considerando o índice de Gini, implica uma queda da probabilidade de confiança em 2,5%. Deve-se ressaltar, todavia, que este estudo foi realizado com dados exclusivamente dos Estados Unidos entre 1974 e 1994.

Yann Algan e Pierre Cahuc (2010) desenvolvem um método para descobrir os efeitos causais da confiança sobre o crescimento econômico. Para tanto, eles focam no componente herdado da confiança e sua variação no tempo. Os autores observaram que a confiança herdada dos descendentes dos imigrantes americanos é significativamente influenciada pelo país de origem, bem como pelo momento da chegada de seus antepassados. Esse método permite identificar o efeito causal da confiança herdada sobre o crescimento mundial durante o século XX.

Eles perceberam que a confiança herdada⁶ explica uma parte substancial das mudanças no desenvolvimento econômico sobre o período de 1935-2000. Para eles, “the differences in income per capita in developed countries, relative to Sweden, are overwhelmingly explained by differences in inherited trust” (ALGAN e CAHUC, 2010, p. 2061-2062). Em relação aos países em desenvolvimento, os autores sugerem que o *lag* na sua renda é explicado principalmente pelo desenvolvimento econômico passado, mas a confiança explica uma significativa parte deste atraso. Deve-se ressaltar que, na elaboração do modelo econométrico, os autores estabelecem controles sobre o ambiente social, econômico e político. A ideia é evitar problemas de endogeneidade.

É interessante observar que a confiança herdada pelos americanos em 1935 varia substancialmente em relação a origem dos seus antepassados. Os descendentes da América Latina, África e Índia são aqueles que apresentam um dos menores índices de confiança. Ademais, a confiança herdada varia em relação ao período analisado. Por exemplo, os americanos descendentes de suecos mostraram maior grau de confiança em 2000 em

⁶“inherited trust is measured by the country of origin fixed effect in individual regressions of the contemporaneous attitudes of US descendants of immigrants” (ALGAN e CAHUC, 2010, p. 2064).

comparação com 1935. Para os autores, a confiança também aumenta com a idade, educação e nível e renda.

Outro interessante exercício é realizado: eles calculam as mudanças na renda per capita entre 2000 e 2003 que os países poderiam ter experimentado se o nível de confiança herdada tivesse sido o mesmo da Suécia. Os resultados revelam que a África teria aumentando sua renda em 546%; seria verificado aumento de 69% na Rússia, 59% no México e 30% da Iugoslávia. Deve-se ressaltar que quanto mais desenvolvidos, menor o impacto desta variável no crescimento da renda nos países. Os fatores econômicos iniciais, bem como os fatores “não-variantes”⁷ explicam muito da diferença na renda dos países em desenvolvimento. Por este motivo, os efeitos da confiança herdada tendem a ser mais fortes nessas nações do que naqueles que já apresentam maior nível de desenvolvimento.

Por outro lado, mudanças nas instituições políticas não desempenham um papel muito significativo quando o desenvolvimento econômico inicial e a confiança herdada são controlados. Segundo os autores, a confiança herdada “turns out to explain a significant share of the economic backwardness of developing countries and an important share of economic differences between developed countries over the twentieth century” (ALGAN e CAHUC, 2010, p. 2086).

À Guisa de conclusão

Conforme apresentado neste capítulo, a confiança interpessoal é um dos determinantes do crescimento e do desenvolvimento econômico. Diante das várias pesquisas apresentadas, o leitor poderia se questionar: qual a *proxy* utilizada para medir a confiança? A maioria dos trabalhos empíricos que tratam do tema utiliza dados provenientes da *World Values Survey* – uma rede internacional de cientistas sociais que aplicam questionários em vários países do mundo. A intenção é verificar o que pensam os cidadãos sobre variados assuntos. Em relação a confiança, há uma pergunta padrão que serve de *proxy* a quase totalidade dos trabalhos: “*Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?*” Em cada país é computado e contabilizado o percentual de entrevistados que respondem de modo afirmativo a essa questão e, dessa forma, é possível elaborar um *ranking* das nações do ponto de vista dos níveis de confiança social.

⁷ Alguns desses fatores podem ser: instituições coloniais, origens legais e questões geográficas, por exemplo.

Empiricamente o que se observa é que o grau de confiança varia consideravelmente entre as nações. Isso pode ser corroborado a partir dos dados apresentados por Roth (2007) na figura 5, em anexo, onde é possível notar que o maior nível de confiança está concentrado nos países nórdicos. A China também apresenta um grau de confiança acima da média mundial. Dos países da América Latina estudados por Roth (2007), o Brasil apresentou o menor índice em 1995. Porém, este é um assunto para o último capítulo.

Os dados adquiridos através de questionários apresentam limitações que serão expostas no capítulo derradeiro. Por ora, entretanto, é fundamental que o leitor identifique o tipo de confiança que as pesquisas de opinião captam. Seguindo a orientação de Uslaner (2001), existem dois tipos de confiança: estratégica e moral. Esta última possui duas variações: confiança particularizada e generalizada. Se uma pergunta não faz menção ao contexto, então ela **não** captura a confiança estratégica. Além disso, se as perguntas fazem referências a pessoas próximas do entrevistado, então é razoável pensar que ela irá captar a confiança particularizada. Por outro lado, se o questionamento abordar aspectos gerais, a confiança generalizada é o que conta. Tendo em vista a pergunta acima que serve de *proxy* à confiança, é possível verificar que os trabalhos empíricos medem, na verdade, os efeitos da confiança generalizada, um tipo de *moralistic trust*. Se a confiança incorpora um componente moral, ela não deve mudar muito ao longo do tempo, pois valores morais são incondicionais; eles não dependem de reciprocidade.

Este capítulo mostrou que muitos autores percebem a importância da confiança para a redução dos custos de transação. Ao gastar menos na elaboração e monitoração dos contratos, os empresários terão mais recursos disponíveis para serem alocados em investimento e/ou em tecnologia e inovação. Trabalhos empíricos comprovam o argumento teórico e corroboram que a confiança está significativamente associada com o investimento. Além disso, outras pesquisas apontam no sentido de que mais confiança promove maior estabilidade macroeconômica. Deve-se ressaltar que os efeitos da confiança vão além do crescimento da renda. Pesquisas sugerem que tal variável influencia questões como a escolaridade, o estado de direito e governança. Ao contrário do que sugere a literatura sobre capital social, os trabalhos mais recentes advogam que é a confiança que estimula o engajamento cívico. Logo, ela favorece a implantação de instituições mais eficientes e menos corruptas.

Por fim, muitos autores assumem que a confiança (*trust*) é ‘calculista’ e está baseada na expectativa da *trustworthiness*. Porém, pesquisadores experimentais têm mostrado que, ao

invés de ser motivado pela expectativa de retorno, um agente pode confiar em outro porque ele simplesmente gosta de confiar nos demais. Essa bondade incondicional pode ser devido às preferências sociais como o altruísmo, aversão a desigualdade e benefícios psicológicos. Além disso, argumentou-se que uma pessoa pode ser confiável numa ocasião e não o ser em outra - isso depende dos incentivos e das circunstâncias. Outros trabalhos sugerem que o padrão de comportamento que tem sido observado num curto jogo de confiança e reciprocidade é inconsistente com o equilíbrio perfeito de um subjogo. De acordo com alguns experimentos, a confiança não deve ser vista como um mero reflexo da *trustworthiness*. Ou seja, confiar em alguém não necessariamente significa que esse alguém irá retribuir a confiança que lhe foi depositada. Verificou-se que o comportamento humano não é homogêneo e, ademais, não resta dúvida que o ambiente cultural e os valores morais, por exemplo, influenciam o comportamento das pessoas e, mais especificamente, seu nível de confiança. Alguns autores afirmam que não foi possível encontrar evidências de que a confiança é percebida como uma decisão arriscada e, por fim, considerando o *Trust Game*, percebeu-se que apenas uma fração relativamente pequena do dinheiro dado pelos *trustors* e retornado pelos *trustees* foi devido às expectativas de reciprocidade.

O presente capítulo se concentrou na confiança interpessoal. Todavia, esta dissertação está preocupada com a confiança institucional e como ela se relaciona com a primeira. É preciso, portanto, apresentar ao leitor o que são instituições e quais os conceitos que este objeto pode assumir. Ademais, seguindo as definições apresentadas ao longo deste capítulo, deve-se identificar qual o tipo de confiança relacionada com as instituições. Qual a importância das instituições para o desenvolvimento econômico? E, mais especificamente, o que a confiança institucional pode ser útil aos pesquisadores simpáticos à Nova Economia Institucional e ao Institucionalismo Original? Essas dúvidas serão exploradas ao longo do capítulo seguinte.

3. A confiança institucional

O capítulo anterior apresentou os conceitos e principais abordagens da confiança interpessoal. Todavia, a pretensão desta dissertação é fazer uma análise evolutiva da confiança institucional no Brasil. Para isto é fundamental deixar claro o que se entende por “instituição”. Uma vez definidos os conceitos que este termo pode assumir, o leitor poderá verificar a importância que a confiança nas instituições exerce na economia. Ainda no capítulo anterior observou-se que a confiança interpessoal, captada pelas pesquisas empíricas, trata-se da *moralistic trust*. Mas, afinal, esta é a mesma categoria quando as instituições estão no centro do debate? Tal questão será examinada no presente capítulo.

É preciso ter em mente que um estudo das instituições só faz sentido num ambiente marcado pela incerteza. Se o mercado funcionasse através de um sistema estocástico ergódico e com informações perfeitas, não haveria necessidade de instituições. Nesse sentido, o presente capítulo vai expor a concepção de mundo em que elas operam. Por fim, através do *approach* pós-keynesiano, será apresentada a importância do estado de confiança de Keynes na formação das expectativas dos agentes.

A abordagem keynesiana sugere que não basta formar expectativas sobre rendimentos futuros, mas elas devem ser formadas com relativo grau de confiança por parte dos empresários. De forma semelhante, o que se pretende argumentar é que a existência de instituições formais não basta. É preciso, por outro lado, que os agentes confiem nas mesmas. Ao longo do trabalho esta argumentação ficará mais clara ao leitor. Por ora, é preciso apresentar as principais abordagens institucionalistas e os diferentes conceitos que este termo pode assumir.

3.1 As abordagens institucionalista

O interesse pelo estudo das instituições não é novo. Os institucionalistas Americanos e os teóricos da Escola Histórica Alemã já abordavam o tema entre 1840 e 1930. Todavia, cada vez mais, diversos economistas têm se debruçado no estudo das instituições para melhor compreender o fenômeno do crescimento e do desenvolvimento econômico. O conceito de

instituição não é único e, portanto, dependendo do *approach* utilizado, o enfoque tende a ser diferente.

De acordo com Conceição (2002), Matthews sugere que o conceito de instituição gravita em torno de três eixos. O primeiro identifica as instituições econômicas como resultados de sistemas de “direitos de propriedade” alternativos - esta ideia é importante para os seguidores de Coase (1937) e é de suma relevância no que diz respeito aos custos de transação. A segunda definição associa instituição a convenções ou normas de comportamento econômico - essa concepção foi derivada na França, formando a denominada “economia das convenções” e não há uma direta vinculação com os custos de transação. Por fim, uma terceira derivação centra-se nos tipos de contrato que podem refletir diferentes formas de autoridade (CONCEIÇÃO, 2002).

Esta dissertação reconhece a existência de três principais abordagens institucionalistas. A primeira refere-se aos escritos de Veblen, Commons e Mitchell. Estes, os chamados institucionalistas originais, foram críticos da economia convencional e iniciaram a proposta de um debate em que as instituições são peças fundamentais. A segunda abordagem é a chamada *New Institutional Economics* (NEI). Atualmente ela é mais disseminada na academia. Em parte, isso é decorrente dos trabalhos de Coase, Williamson e Douglass 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 como William Dugger, Geoffrey Hodgson e Stanfiel que fazem parte daqueles que atualmente escrevem numa linha mais evolucionária e próxima ao institucionalismo original. Como a primeira e a terceira corrente estão próximas, optou-se por apresentá-las na mesma seção. As definições expostas pela Nova Economia Institucional, por sua vez, serão consideradas numa seção separadamente.

3.1.1 O institucionalismo original

O institucionalismo original (doravante, OIE) foi, durante muito tempo, caracterizado como puramente descritivo e antitéorico. Todavia, segundo Hodgson (1998), uma análise mais cuidadosa revela que isso não procede. Veblen, por exemplo, foi o primeiro cientista social a tentar desenvolver uma teoria da evolução institucional e econômica em

linhas darwinistas. Ao considerar a economia como uma ciência evolucionária⁸, Veblen tenta mostrar que a evolução da cultura e das instituições parece com o processo darwiniano – i.e. onde os dois elementos supracitados formam as unidades de seleção. A sua contribuição vai no sentido de perceber que as instituições, mais que os indivíduos, tornam-se o objeto de seleção na evolução sócio econômica. Para ele, as instituições e a cultura não poderiam ser explicados em termos biológicos e, ademais, o “ambiente” é constituído de elementos institucionais que foram sujeitos a processos evolutivos de seleção:

A vida do homem em sociedade, bem como a vida de outras espécies, é uma luta pela existência e, portanto, um processo de adaptação seletiva. A evolução da estrutura social foi um processo de seleção natural nas instituições (...) as instituições são elas próprias o resultado de um processo seletivo e adaptativo (VEBLEN, 1983, p.87).

Veblen afirma que a situação de hoje modela as instituições de amanhã mediante um processo seletivo e coercitivo. Dessa forma, elas decorrem de processos passados, adaptados por situações passadas e, portanto, nunca estão de pleno acordo com as exigências do presente. Em outras palavras, o autor quer dizer que as instituições de hoje não se adaptam inteiramente à situação atual. Além disso, ele considera a evolução da sociedade como um processo de adaptação mental por parte do indivíduo:

A estrutura social sofre mudanças, evolui, adapta-se a uma situação modificada apenas mediante uma mudança dos hábitos mentais de várias classes da comunidade; ou, em última análise, mediante uma mudança nos hábitos mentais dos indivíduos que compõem a comunidade (VEBLEN, 1983, p. 88)

Instituições são, para Veblen, hábitos de pensamento. Elas são qualquer padrão organizado de comportamento coletivo – um conjunto de hábitos, costumes e modos de pensar que estão enraizadas na sociedade. Sob essa ótica, a noção de instituição vebleniana inclui não apenas as organizações como família, bancos e escola, por exemplo, mas também códigos de condutas e leis culturalmente sacramentados. É importante ter em mente algumas características essenciais do pensamento de Veblen, pois o desenvolvimento do institucionalismo original foi construído sob a base teórica deste autor. Destarte, é válido

⁸ Segundo Hodgson (1998) “economia evolucionária” é um termo vago e mal definido. Os pioneiros da economia evolucionária moderna são Nelson e Winter (1982). Entre 1880 e 1900 houve uma generalizada opinião de que os fenômenos biológicos e sociais estavam próximos de alguma maneira. Alguns sugeriam que os fenômenos sócio-econômicos fossem explicados puramente em termos biológicos. Porém, e acordo com o autor, há uma controvérsia mal resolvida sobre os mecanismos de seleção.

estabelecer as diferenças fundamentais entre seus escritos e algumas ideias das principais escolas econômicas criticadas por ele, em especial, a clássica e a marxista.

Embora autores como Dugger sugiram que o institucionalismo original é uma espécie de primo do marxismo, existem críticas a Marx que são feitas a partir de Veblen. Para este autor, a mera posição de classe do indivíduo – seja trabalhador ou capitalista – diz muito pouco sobre as concepções específicas ou hábitos de pensamento e, por conseguinte, das suas prováveis ações. Tal visão é compartilhada por Hodgson (1998) quando ele diz que “individual interests, whatever they are, do not necessarily lead to accordant individual actions” (HODGSON, 1998, p. 418). Em outras palavras, a posição de classe do agente não implica que ele será impelido em direção a alguma visão particular da realidade ou algum padrão específico de ação. Não há homogeneidade no indivíduo vlebeniano. Eles são, por definição, diferentes. Mesmo que todos tenham consciência de classe, nada garante que suas ações tendam a tomar uma determinada direção, pois eles possuem distintas funções de preferências, as quais não são dadas exogenamente.

Veblen rejeitou tanto o indivíduo como a sociedade enquanto unidades últimas da explicação na ciência social. Todavia, isso não levou à procura de um equilíbrio entre esses dois extremos. Ao contrário, ele adotou um quadro evolutivo de explicação em linhas darwinianas e quebrou com a noção estática da economia. O autor era contrário a noção de que o indivíduo fosse exclusivamente um ser social e que está no processo somente como um meio de transmissão e expressão das leis e das mudanças (HODGSON, 1998). Ou seja, ele discorda da ideia de que as ações dos agentes são explicáveis inteiramente em termo das circunstâncias sócioeconômicas. É importante perceber que embora Veblen rejeite explicações exclusivamente em termos do todo sistêmico, ele não o substitui pelo individualismo metodológico. O autor não nega que o ser humano seja um ser social ou um meio para a transmissão das leis sociais e mudança. Ele apenas nega uma ênfase **exclusiva** na determinação social e afirma que os agentes humanos são também indivíduos que “mould their circumstances just as they are moulded by them” (HODGSON, 1998, p.419).

Segundo Veblen, a interpretação materialista da história não explica como as forças sociais impelem os atores individuais a pensar e agir. Ademais, as explicações sobre a evolução sócio econômica devem envolver agentes individuais, bem como instituições e estrutura. Para ele, os hábitos e as propriedades inatas, mais que o cálculo racional e o interesse material, motivam os seres humanos. Além disso, para o referido autor, as

explicações utilitaristas devem ser rejeitadas, porque não contem uma explicação evolucionária da origem das características de comportamento que são assumidas (HODGSON, 1998).

Uma das principais características da ciência moderna, na visão vebleniana, é que ela é evolucionária. Além disso, o desenvolvimento de uma teoria evolucionária torna-se possível devido à natureza cumulativa da causa e efeito. Ele critica as teorias clássica e neoclássica pelo caráter estático das mesmas e, dessa forma, pensava numa formulação teórica do “economic life process”. A história da vida econômica do indivíduo é, na sua visão, um processo cumulativo de adaptação dos meios para os fins. Sua clara preocupação é com o *processo* e com a *mudança*. Este autor chama de “instituições” os hábitos mentais; ou seja, o conjunto de hábitos ou formas de pensamento comuns à maioria das pessoas.

Veblen foi um crítico à noção clássica de equilíbrio, bem como na sua crença de que a economia caminha em direção ao ótimo. Ele afirmava que a economia é um *processo* e esta visão deveria substituir a teoria do equilíbrio ortodoxo. O *processo* ocorre através de uma sequência de causação cumulativa em que não se sabe o resultado final. Além do mais, o comportamento humano deve ser percebido como *embedded* em circunstâncias culturais (VEBLEN, 1983).

Uma abordagem teleológica possui uma premissa implícita de que há uma propensão natural das coisas que impulsiona todo movimento na direção de algum estado pré-concebido de normalidade. Veblen rejeita de forma contundente tal ideia. Para ele o processo histórico é não teleológico. Ou seja, a história não exhibe uma tendência inerente para mover-se numa direção qualquer. Ela é *absurdity*. Segundo Argyrous (1996), uma ideia evolucionária, ao contrário da teleológica, está livre de preconceitos em relação às tendências inerentes ou princípios que controlariam as leis do movimento. O processo não leva a um ponto de referência pré-determinado. Deve-se ressaltar que Veblen também difere de Marx neste ponto.

O agente, como o sujeito do processo evolutivo, não pode ser tomado como dado. Ao invés de perceber o ser humano como inerte, passivo e imutável, Veblen vê instintos⁹ e

⁹ As ciências da natureza percebem o instinto como uma resposta automática dos seres vivos, diante de determinadas situações. Porém, Silva (2010) sugere que esta definição não está muito próxima daquela pretendida por Veblen. Para este, a natureza humana é conduzida por suas “disposições instintivas” e através delas os indivíduos moldam suas ações em grupos. Além disso, o instinto só seria completo se estiver agregado com a teleologia (SILVA, 2010). Veblen diz que a ação instintiva é teleológica e inteligente em algum grau. Instinto envolve consciência e adaptação para um fim visado. O pensamento vebleniano pauta a ação social

hábitos como a base dinâmica da intenção e ação. Sua proposta é explicar as características individuais e os comportamentos como um processo cumulativo e evolutivo. Assim, segundo Hodgson (1998), o primeiro postulado da ciência evolucionária é a noção de uma sequência causal cumulativa.

Dugger (1988) deixa claro que o institucionalismo radical (ou original) é uma corrente teórica crítica à teoria neoclássica e não tem nada em comum com o “*new institutionalism*” de Williamson. O institucionalismo radical refere-se, portanto, a Thorstein Veblen e rejeita a definição padrão de economia como uma ciência que estuda como os seres humanos alocam os recursos escassos para satisfazer seus desejos ilimitados. Ao contrário, a economia é conceituada como a ciência do *social provisioning* – sob essa ótica, os desejos e recursos humanos são estudados como produtos de processos sociais identificáveis.

Esta ideia é apoiada por Stanfield (1999). Para ele o *Old Institutional Economics* (OIE) se opõe à economia convencional na própria concepção do termo. Além disso, não é apenas a forma de analisar o assunto que difere, mas o assunto em si é definido de forma diferente. Ele define instituição como um agrupamento de crenças morais que configuram poder (STANFIELD, 1999). Essa derivação, para o autor, decorre das observações de Ayres de que as instituições geralmente compartilham o atributo da designação da autoridade. Porém, tal autoridade não é apoiada na força, mas nos costumes ou num conjunto de costumes.

Os institucionalistas concebem a economia como muito mais do que um sistema de mercados; ela é também um sistema de poder. Os autores que atuam neste campo de pesquisa consideram esta categoria como parte integrante de suas explicações e descrições. Dessa forma, para Dugger (1990), os teóricos que não ponderam tal variável na análise estão fora da real abordagem institucionalista. Todavia, o poder deve ser compreendido com a ideia de status, pois, para o autor, poder sem status é força. Da mesma forma, status sem poder é fama.

Um dos principais autores ligado ao institucionalismo original é John Commons. Segundo ele, “An institution is defined as collective action in control, liberation and expansion of individual action” (COMMONS, p. 648, 1931). Ou seja, a ação coletiva é mais que *controle* da ação individual como sugerem os teóricos da NEI. Ela é também uma

pela consciência e pelos fins visados. Segundo sugeriu Silva (2010) “De todo modo, fica evidente que o instinto, conforme apontamento de Veblen, não se coaduna com imperativos puramente intuitivos e inconscientes (...) queremos dizer que se a ação é dotada de um sentido teleológico, emoldurada pela inteligência e pela definição de determinados objetivos, também dela participa aquilo que está inconsciente ou fora do alcance da racionalidade imediata” (SILVA, 2010, p. 292)

liberation da ação individual de coerção, discriminação ou concorrência desleal por outros indivíduos. Além disso, a ação coletiva é uma *expansão* das vontades do indivíduo para além daquilo que ele pode fazer por seus próprios atos (COMMONS, 1931). Portanto, uma instituição é uma ação coletiva que controla, libera e amplia a ação individual.

A economia institucional, de acordo com autor supracitado, necessita ser acompanhada por uma psicologia institucional. Esta última é chamada de psicologia das transações ou a psicologia das negociações. Aqui cada agente modifica o comportamento do outro em maior ou menor grau. Os indivíduos respondem de forma diferente aos incentivos e sanções, bem como apresentam diferentes poderes de persuasão. É, portanto, uma noção distinta daquela adotada pelos economistas convencionais em que os indivíduos são todos homogêneos e otimizadores racionais (COMMONS, 1931).

Segundo Kaufman (2007), Commons afirma que a economia institucional é um retorno ao verdadeiro espírito de Adam Smith. Este *true spirit* daria à ciência econômica uma ampla perspectiva de economia política. Sua função, diz Commons, é dar atenção aos fatores omitidos ou tomados como dados na teoria tradicional. O núcleo da teoria institucional é o papel da ação coletiva (como exercido através das redes sociais nas formas de governos, negócios, sindicatos, igrejas, famílias, normas sociais etc.) em moldar e regular a ação individual (KAUFMAN, 2007).

O institucionalismo original enfatiza a necessidade de mostrar como grupos específicos de hábitos comuns estariam enraizados e reforçados em específicas instituições sociais. Dessa forma, Hodgson (1998) afirma que o institucionalismo se move do abstrato para o concreto. Seus teóricos devem construir uma análise sociológica, psicológica e antropológica de como as pessoas se comportam. Assim, “if institutionalism had a general theory, it would be a general theory indicating how to develop specific and varied analyses of specific phenomena.” (HODGSON, 1998, p. 169).

Argyrous e Sethi (1996) resumem a visão vebleniana como um modelo totalmente evolucionário nos níveis micro e macro. No primeiro, os desejos e objetivos dos agentes individuais não são dados nem universais, mas eles podem tomar várias formas. Embora os indivíduos possam agir com certo objetivo em mente, a base da tomada de decisão não pode ser estritamente determinada pelo processo econômico, mas por um amplo processo cultural que envolve fatores econômicos. Através da formação dos hábitos que guiam o

comportamento humano, a operação do ambiente econômico está articulada com um amplo ambiente cultural dos quais esses hábitos surgem. No nível agregado, por sua vez, as estratégias e decisões dos indivíduos devem ter repercussões que gerem o processo de causação cumulativa¹⁰.

Uma forma de perceber as instituições é como um sistema duradouro de regras socialmente enraizadas. As mudanças nas instituições sociais dão origem a novas percepções e disposições dentro dos indivíduos e, por conseguinte, possibilita que novos hábitos mentais, comportamentos e preferências surjam (HODGSON, 2009). Do ponto de vista do velho institucionalismo, os hábitos têm um papel fundamental. É através deles que regras específicas de cognição e ação tornam-se presentes nas mentes humanas. Os hábitos, segundo Hodgson (2009), são formados através de repetidos pensamentos ou comportamentos num tipo específico de ambiente social. Eles são “individual neural connections and mechanisms, but they bear a social imprint” (HODGSON, 2009, p.17).

Sob a ótica do OIE, para que as regras tornem-se instituições elas devem ser habituais. É possível, por exemplo, que muitas leis sejam ignoradas e, portanto, não devem ser percebidas como instituições, as quais, segundo a tradição vebleniana, funcionam somente porque as regras envolvidas estão *embedded* nos comportamentos e hábitos mentais compartilhados. Segundo Silva (2010), o conceito de hábito origina-se da ideia dos instintos. É ele [*o hábito*] que transpõe o caminho do instinto para a instituição. Na esfera da materialidade, ele é referido como um hábito de vida; na esfera da imaterialidade, é um hábito de pensamento. Para o autor, esses últimos resultam dos primeiros.

É central no pensamento de Veblen a noção de hábito, o qual, para o autor, exerce uma grande influência sobre o bem-estar individual. Segundo ele, o padrão de vida é, pela sua natureza, um hábito. Além do mais, a dificuldade que os indivíduos têm em abandonar um determinado padrão é decorrente da dificuldade em quebrar um hábito já formado: “hábitos mais antigos e arraigados que governam a vida do indivíduo – aqueles que afetam a sua existência como um organismo – são os mais persistentes e imperiosos” (VEBLEN, 1983, p. 51).

¹⁰ Segundo Argyrous e Sethi (1996), uma sequência é caracterizada por *cumulative causation*, como propõe a teoria evolucionária de Veblen, se cada etapa na sequência depende apenas do estado corrente e do registro histórico. Segundo os autores, o problema que se depara um cientista social é explicar os hábitos em termos do ambiente institucional que os dão origem. Ademais, a questão é também fornecer uma explicação da maneira em que o ambiente institucional evolui como resultados desses hábitos.

É válido ressaltar que “hábitos” e “comportamentos” não significam a mesma coisa. Este é um conceito fundamental para se compreender o que os antigos institucionalistas entendem por instituição. Um hábito é uma tendência, uma propensão, uma predisposição a repetir a mesma ação diante de condições materiais similares (HODGSON, 2006)¹¹. Muitos hábitos podem ser inconscientes, e, sua aquisição, para Hodgson, é o mecanismo psicológico que forma a base para que muitos comportamentos sigam uma regra. Embora o autor não faça uma definição precisa sobre “comportamento”, ele sugere que o comportamento repetido é importante para estabelecer um hábito. Ademais, as instituições promovem um comportamento regular. Segundo Hodgson (2006), definir instituição como comportamento pode induzir ao erro de que as instituições não existem se os comportamentos a ela associados estiverem interrompidos. Por exemplo, a monarquia britânica deixaria de existir se os membros da família real estiverem dormindo? Claro que não. É por este motivo que o conceito de hábito é central.

Para Hodgson (2006), o hábito é o material constitutivo das instituições, as quais, ao reproduzir hábitos compartilhados de pensamento, criam fortes mecanismos de conformismo e concordância normativa. Deve-se ressaltar que eles são adquiridos em um contexto social e não são transmitidos geneticamente. Silva (2010) sintetiza as concepções de hábitos e instintos de Veblen da seguinte forma: o instinto é influenciado por forças inconscientes, normas sociais e pela razão (dado seu caráter teleológico). Em segundo lugar, a natureza das práticas cotidianas consolida hábitos de vida, os quais, por sua vez, transformam-se em hábitos de pensamento. Estes últimos institucionalizam costumes que alimentam as normas sociais.

Segundo Hodgson (2009), Veblen argumenta que o tecido institucional é resultado das condutas dos membros individuais do grupo; porém, ao mesmo tempo, essas instituições definem os objetivos e fins da conduta. Ou seja, este processo é visto como uma causação ascendente e descendente (*reconstitutive downward causation*), pois os indivíduos criam e mudam as instituições, bem como as instituições moldam e restringem os indivíduos.

Hodgson (2006), que é ligado a velha tradição institucionalista, sugere que as instituições são tipos de estruturas que mais importam no âmbito social. Elas podem ser definidas como “systems of established and prevalent social rules that structure social

¹¹Hábitos, segundo Hodgson (2006), “is a disposition to engage in previously adopted or acquired behavior or thoughts, triggered by an appropriate stimulus or context.” (HODGSON, 2006, p. 6). Nesse sentido, adquirir um hábito não implica necessariamente usá-lo todo o tempo.

interactions” (HODGSON, 2006, p. 2). Linguagem, dinheiro, lei, sistemas de pesos e medidas, firmas e demais organizações são instituições. Dito de outra forma, instituições são “durable systems of established and embedded social rules that structure social interactions, rather than rules as such.” (HODGSON, 2006, p. 12). Ou seja, as instituições são *sistemas de regras sociais* e não apenas regras. As regras sociais funcionam apenas porque elas estão incorporadas em comportamentos e hábitos mentais compartilhados.

Rutherford (1998) afirma que o sistema institucional pode mudar mediante desenvolvimento de uma nova tecnologia. Dependendo do alcance de tal mudança tecnológica, é possível que se verifiquem transformações nos padrões básicos da vida da população. Portanto, essa modificação no ambiente material leva ao desenvolvimento de novos hábitos mentais que deslocam os hábitos e instituições estabelecidos inicialmente. Deve-se ressaltar que, para Veblen, ainda há simultaneamente um processo de adaptação seletiva de hábitos mentais, bem como de variação:

As instituições têm de mudar com a mudança das circunstâncias, uma vez que é de natureza do seu método habitual corresponder aos estímulos que essas circunstâncias variáveis lhes proporcionam. O desenvolvimento dessas instituições é o próprio desenvolvimento da sociedade (VEBLEN, 1983, p. 88).

A durabilidade das instituições decorre do fato de que elas podem criar expectativas estáveis sobre o comportamento dos outros. Elas podem ordenar pensamentos, expectativas e ações porque impõem formas e consistências sobre as atividades humanas. Para Hodgson, “institutions both constrain and enable behavior” (HODGSON, 2006, p. 2). Esta é uma das diferenças em relação aos teóricos da NEI, os quais percebem as instituições apenas como restrições.

O institucionalismo original oferece uma visão sobre o mercado bem distinta daquela apresentada pelo *mainstream*. Disputas, interesses, conflito de classe e poder são temas presentes nesta área de pesquisa. Neste ponto de vista, os mercados são percebidos como instituições específicas ou sistemas de regras. Para Kaufman (2007), na economia institucionalista a mão invisível do mercado deve ser substituída pela mão visível da coordenação, assim como por reformas conduzidas pelo estado e por outras instituições. Isto levaria ao que Commons chamou de *managed equilibrium*. Muitos chamam de capitalismo coordenado.

Num mundo imperfeito e de escassez material, os indivíduos, inevitavelmente, entram em conflito sobre o controle e o uso dos recursos. Uma economia requer que as pessoas trabalhem juntas, cooperando e respeitando a propriedade dos outros e os direitos pessoais, ainda que a desconfiança, o oportunismo e a fraude possam minar essas questões. Por fim, uma economia requer um governo honesto e transparente, que administre imparcialmente as leis e mantenha a ordem cívica, ainda que eles sejam corrompíveis (KAUFMAN, 2007).

O mercado não funciona sozinho e tampouco é um fenômeno natural decorrente de um sistema de liberdade *à la Adam Smith*. Para o OIE, o mercado é fruto do exercício do poder e é também um conjunto de relações institucionais instituídas. O Estado não é um ente a ser desprezado, pois é ele que legisla e define as leis e as regras que instituem mercados específicos, os quais, na visão de Hodgson, envolvem normas sociais e costumes. Para o autor, “markets are not an institution-free beginning” (HODGSON, 2009, p. 9). Mesmo se o Estado está ausente, os indivíduos contam com costumes, normas e linguagem para interagir. Esta última é considerada uma instituição para Hodgson. Em suma, os mercados são vistos como instituições específicas ou sistemas de regras.

Os teóricos do institucionalismo original fazem duras críticas a muitos pressupostos assumidos pela teoria convencional. As preferências exógenas e a noção da racionalidade são exemplos cabais¹². Segundo Hodgson, as regras e os meios de categorização e compreensão são aprendidos em um contexto social. Tal aprendizado é, algumas vezes, inteiramente tácito e envolve reação inconsciente aos estímulos. Para o autor, através de uma combinação de “conscious and unconscious processes, socialization and education help to create the cognitive apparatus that is necessary for “rational” or any other processes of decision-making” (HODGSON, 2009, p. 15). A racionalidade não é algo anterior; ela requer a existência de uma estrutura social; isto é, depende dos mecanismos institucionais e culturais. Em outras palavras, a racionalidade não está separada do mundo.

O autor supracitado sugere que é importante tratar as preferências como elas de fato são: maleáveis. Ora, se os componentes no sistema podem evoluir, por que as preferências não podem? De fato, os economistas admitem que no mundo real as preferências são maleáveis,

¹²O antigo institucionalismo, fortemente inspirado em Veblen, rejeita a ideia da psicologia hedonista. Eles insistiam que os mercados seriam instituições e são constituídos, em parte, pela ação do estado. Uma das grandes diferenças entre os antigos institucionalistas e os teóricos da economia neoclássica é que os primeiros consideram as preferências endógenas. Ou seja, as preferências não são dadas, mas sim parcialmente moldadas pelas circunstâncias culturais e institucionais (HODGSON, 2009)

mas adota-se a premissa de preferências fixas para efeito de simplificação. Segundo Hodgson (2009), a estabilidade institucional pode ser reforçada exatamente por causa da capacidade reconstitutiva das instituições de mudar as preferências, as quais podem ser afetadas pelas instituições.

A concepção padrão do indivíduo na moderna economia neoclássica é de um agente auto-interessado com preferências e crenças consistentes. As primeiras são tratadas como exógenas à teoria. As crenças, por sua vez, são assumidas para satisfazer as condições de equilíbrio de consistências múltiplas. Considerando que o comportamento dos indivíduos é ótimo, eles devem, coletivamente, encontrar um equilíbrio (que não precisa ser estático). Porém, o movimento de magnitude econômica é identificado com a realização de planos intertemporais ótimos ou com o ajustamento desses planos às mudanças nos parâmetros exógenos (ARGYROUS e SETHI, 1996).

As normas existem e influenciam a interação humana. Argyrous e Sethi (1996) observam experimentos, *à la* dilema dos prisioneiros, em que as pessoas violaram as regras de conduta do autointeresse. Tanto em laboratório como no ambiente natural, alguns indivíduos incorrem em perdas materiais a fim de manter as normas de justiça, honestidade e cooperação, por exemplo. O autointeresse é um dos mais importantes motivos da interação econômica, mas eles são “*temperados*” pela existência de sentimentos morais. Os autores percebem, inclusive, que o comportamento guiado por normas pode levar a maiores *pay-offs* materiais que o comportamento movido pelo autointeresse, pois os agentes que se comportam regidos por esta última característica não são confiáveis frente aos outros.

Uma distribuição mais igualitária é defendida pelos institucionalistas originais, pois ela mantém o crescimento da demanda efetiva com a oferta industrial. Os investidores privados e os consumidores ricos não geram demanda suficiente para manter as máquinas “rodando” e o pleno emprego da força de trabalho. Dessa forma, mais renda para os cidadãos de baixo poder aquisitivo poderia impulsionar a demanda efetiva, o produto e o pleno emprego (DUGGER, 1988).

Tornar a sociedade mais igualitária e promover uma ascensão social dos mais pobres envolve questões que vão muito além de ofertar-lhes educação e favorecer ao aumento da produtividade. Tornar o pobre mais produtivo e eliminar a pobreza não são a mesma coisa. Enquanto produtos são produzidos tecnologicamente, renda e respeito são apropriados

institucionalmente. Portanto, os institucionalistas radicais acreditam que a pobreza é institucionalizada. Nesse sentido, poder e status devem ser reestruturados para assegurar que os pobres não apenas sejam mais produtivos, mas também que eles sejam capazes de se apropriar da renda e do respeito (DUGGER, 1988).

Segundo Stanfield (1999), o institucionalismo original defende o planejamento econômico, pois a ele falta a fé neoclássica na benevolência automática do mercado. Nesse sentido, seus teóricos recorrem às ações políticas para guiar e monitorar o processo econômico. Aqui, o planejamento democrático exerce função essencial. Na visão do autor, os autores comprometidos com o *old institutionalism* são explicitamente democráticos, ativistas e *policy-oriented*. Nesse sentido, o papel da democracia é totalmente coerente com sua agenda de pesquisa. Stanfield (1999), por exemplo, afirma que

OIE includes advocacy of the economic progress that results from the extension of democracy and widening popular participation in all aspects of social life (STANFIELD, 1999, p. 237).

A democracia participativa não é garantia contra erros na escolha entre políticas públicas alternativas. A correção dos erros é construída dentro do sistema e as decisões nunca são finais. Segundo Dugger, “Participatory democracy insures that when something goes wrong, those most affected by the error can and will quickly use their participatory rights to call attention to the problem and to suggest solution” (DUGGER, 1988, p.14). Quanto mais democrático e participativo for o sistema, mais fácil será substituir estruturas sem que seja por meio de revoltas. Isto é importante porque na medida em que os problemas sociais são encontrados, novas soluções exigem novas estruturas ou modificações nas estruturas antigas. A democracia participativa comete erros mais facilmente; porém, também mais facilmente ela os detecta e corrige.

O institucionalismo não envolve apenas uma análise econômica, mas também um programa econômico. O programa implícito pela análise institucional é o planejamento econômico nacional – uma quebra radical com o *status quo* do livre mercado, o qual deve ser substituído pelo planejamento econômico democrático. Além disso, este programa não representa um mero ajustamento incremental das instituições. Para Dugger, o institucionalismo não é incremental, mas sim radical.

The institutionalists affirmation of equality and democracy implies that institutionalists support democratic planning as a replacement for the Market as a way to resolve social problems (DUGGER, 1988, p. 16)

Para o OIE, a democracia tem um papel fundamental no avanço do progresso econômico. Por estender a participação, uma cultura democrática extrai da população um maior conjunto de habilidades e percepções. Segundo Stanfield (1999), Aryes estava convencido de que o estado de bem estar democrático é o melhor esquema já elaborado.

O *raciocínio instrumental* é controverso dentro da OIE. Muitos afirmam que a preocupação instrumentalista com a crítica social tende a expulsar o cuidadoso trabalho empírico que a análise institucional exige. O raciocínio instrumental é um processo de experimentação: as decisões são tomadas, as consequências são observadas e interpretadas, e novas decisões são tomadas. Esse processo necessariamente acontece dentro de um contexto cultural. A OIE defende a cultura democrática porque ela amplia a participação na interpretação desses *feedbacks*. Uma participação maior significa que é menos provável a persistência de uma decisão ruim (STANFIELD, 1999).

A Nova Economia Institucional, que será apresentada a seguir, percebe as instituições apenas como regras que restringem o comportamento humano. Isto, contudo, é apenas uma das características que as instituições assumem sob a ótica do OIE. A ideia de ação coletiva, que é basilar no raciocínio do institucionalismo original, permite compreender como a **expansão, liberação e controle** fazem parte do próprio conceito de instituição. Segundo Commons (1931), o controle coletivo toma a forma de proibição em certos atos como, por exemplo, atos de infração, interferência ou entrada ilegal. Esta proibição cria uma situação econômica de liberdade para a pessoa que se torna imune. Todavia, a liberdade de um agente pode estar acompanhada de ganho ou perda de outrem e a situação econômica criada é uma exposição da liberdade da outra. Por exemplo, o patrão está exposto à liberdade do empregado em trabalhar ou não. Porém, este último está exposto a liberdade do patrão de demiti-lo (COMMONS, 1931).

Aquilo que o indivíduo pode ou não fazer, deve ou não fazer, é guiado pela ação coletiva. Numa dada situação ela pode auxiliar ou proteger o indivíduo, bem como obrigá-lo ou impedi-lo de agir de determinada forma. Commons (1931) usa o termo *working rules* para indicar o princípio universal de causa e efeito comum a toda ação coletiva. As *working rules* estão continuamente mudando na história de uma instituição e elas são diferentes para

diferentes instituições. Todavia, elas são similares na medida em que indicam o que os indivíduos podem e devem fazer ou não, impostas por sanções coletivas. A análise dessas sanções coletivas sugere que a correlação entre economia, jurisprudência e ética é um pré-requisito para uma teoria das instituições econômicas. Ele se reporta à análise de David Hume para afirmar que:

ethics deals with the rules of conduct arising from conflict of interests, arising, in turn, from scarcity and enforced by the moral sanction[s] of collective opinion; but economics deals with the same rules of conduct enforced by the collective economic sanctions of profit or loss in case of obedience or disobedience, while jurisprudence deals with the same rules enforced by the organized sanctions of violence (COMMONS, 1931, p. 650)

O institucionalismo é a relação do homem com o homem e não do homem com a natureza como pensam os economistas clássicos e hedonistas. A menor unidade do economista clássico e hedonista foi, respectivamente, a mercadoria produzida pelo trabalho e a mesma mercadoria apreciada pelos consumidores finais. O primeiro foi mais objetivo e o segundo mais subjetivo, mas ambos, segundo Commons (1931), tratam da mesma relação: do homem com as forças da natureza. Porém, a menor unidade do economista institucionalista é uma unidade de atividade: uma transação com seus participantes. É a sociedade que controla o acesso às forças da natureza e as transações são não a troca de mercadorias, mas

the alienation and acquisition, between individuals, of the rights of property and liberty created by society, which must therefore be negotiated between the parties concerned before labor can produce, or consumers can consume, or commodities be physically exchanged (COMMONS, 1931, p. 563)

A economia institucional deve fazer uma análise do comportamento econômico do indivíduo, em que sua escolha pode ser voluntária ou involuntária – imposta por outro indivíduo ou pela ação coletiva. Para Commons (1931), a economia institucional trata do controle legal das mercadorias e do trabalho. A teoria clássica, por sua vez, trata somente do controle físico. Acontece que o controle legal é também o controle físico futuro. Ele chama a atenção para três relações sociais implícitas em toda transação: i) relações de conflito; ii) dependência e iii) ordem. Esses elementos se convertem no campo da economia institucional, baseados nos princípios de escassez, eficiência e visão de futuro. Além disso, elas estão correlacionadas com as noções modernas de regras de funcionamento da ação coletiva que controla, libera e amplia a ação individual. Dessa forma:

conflict, dependence and order become the field of institutional economics [*grifo nosso*], builded upon the principles of scarcity, efficiency, futurity and limiting factors derived from the older schools, but correlated under the modern notions of working rules of collective action controlling, liberating and expanding individual action (COMMONS, 1931, p. 656)

Até o presente momento, o conceito de instituição foi abordado sob a ótica do institucionalismo original. Os hábitos, bem como os mecanismos de ação coletiva, sugerem que elas não são apenas regras ou restrições, mas, fundamentalmente, sistemas de regras sociais ou hábitos de pensamento que moldam o comportamento dos agentes no sentido de controlar, liberar e ampliar a ação individual. Nesse contexto, as organizações são instituições desde que suas ações sejam aceitas e incorporadas nos hábitos dos agentes. A seguir, é necessário expor como os teóricos da nova economia institucional tratam do assunto.

3.1.2 O Novo Institucionalismo

A Nova Economia Institucional (doravante, NEI) ganhou espaço na academia a partir dos trabalhos de Coase, Williamson e Douglass North. Seus estudos deram origem a muitas outras pesquisas que se preocuparam, principalmente, em tratar de questões relacionadas ao direito de propriedade e aos custos de transação. Em termos gerais, Conceição (2002) sugere que

A NEI preocupa-se, fundamentalmente, com aspectos microeconômicos, com ênfase na teoria da firma em uma abordagem não convencional, mesclada com história econômica, economia dos direitos de propriedade, sistemas comparativos, economia do trabalho e organização industrial. Todos os autores reunidos enfatizam um ou outro desses aspectos (CONCEIÇÃO, 2002, p. 110).

Williamson (2000) traça um esboço de quatro níveis de análise social. Esses níveis são apresentados de forma hierárquica de modo que os primeiros impõem restrições aos níveis imediatamente inferiores. O primeiro nível (*embeddedness*) é composto das instituições informais: costumes, tradições e normas religiosas, por exemplo. O segundo (*ambiente institucional*) é formado pelas regras formais do jogo: burocracia, poder judiciário, leis e etc. No terceiro nível (*governança*) estão os jogadores do jogo - o estudo sobre os custos de transação encontra-se neste plano. O último preocupa-se com a alocação dos recursos e é onde

se concentra a economia neoclássica e a teoria da agência. Segundo Williamson (2000), a NEI se preocupa com os níveis 2 e 3 – que são aqueles do ambiente institucional e das instituições de governança, respectivamente.

Cientistas sociais como Putnam se concentram no primeiro nível. Todavia, muitos economistas institucionais o tomam como dado. As instituições nesse nível mudam muito lentamente e necessitam de maiores especificações teóricas. Williamson argumenta que muitas dessas instituições informais têm origens espontâneas. Diz o autor que “given these evolutionary origins, they are “adopted” and thereafter display a great deal of inertia” (WILLIAMSON, 2000, p. 597)

A definição e execução dos direitos de propriedade e das leis contratuais são características importantes do segundo nível. O autor alega que há certo exagero em alguns teóricos que trabalham neste plano. Por exemplo, a alegação de que o sistema jurídico irá eliminar o caos, sobre a definição e execução dos direitos de propriedade, está assentada na hipótese de que a definição ou a execução de tais direitos é fácil – i.e. sem custo.

A governança das relações contratuais torna-se o foco da análise no terceiro nível. Indo além da tradicional teoria da agência, a economia dos custos de transação vira sua atenção para o estágio *ex post* do contrato. O autor diz que há quase uma unanimidade dentro da NEI sobre a questão da racionalidade limitada. Dados os limites cognitivos, os contratos complexos são inevitavelmente incompletos. Contratos incompletos colocam problemas adicionais quando emparelhados com a condição de oportunismo. Ou seja, em função do oportunismo, meras promessas não podem ser usadas para superar a não contratalidade. Diz Williamson que como os atores humanos não revelam de forma confiável suas verdadeiras condições, o contrato, como autopromessa, não será autoexecutado. Há um avanço da NEI no que se refere a concepção da firma. Aqui, ela não é apenas uma função de produção, mas é considerada como uma estrutura de governança.

3.1.2.1 Uma nova concepção da firma e a economia dos custos de transação

No seu clássico artigo de 1937, *The Nature of The Firm*, Coase expressa sua insatisfação em relação a teoria convencional no que diz respeito ao tratamento dado ao sistema econômico como autoregulável pelo sistema de preço. Ele sugere que a alocação dos recursos dentro da firma não ocorre via mecanismo de preço, mas por outro tipo de

coordenação da produção. O autor pensa a firma como uma organização, e não como uma função de produção. Esta ideia de Coase é compartilhada por Williamson (1995). Para este, a teoria da firma como uma função de produção é uma útil construção para examinar uma ampla variedade de questões relacionadas à preços e produtos, mas ela não é uma teoria que trata dos limites da firma, da natureza das relações de emprego, dos mecanismos de governança corporativa, da escolha apropriada dos instrumentos financeiros etc. Dessa forma, “to insist that the production function conception of the firm has universal application is to miss and/or misconstrue much of the relevant organizational action.” (WILLIAMSON, 1995, p. 22-23)

Segundo Coase, existem custos para utilizar o mecanismo de preços. O primeiro deles é o de descobrir quais os preços relevantes. Os outros custos estão associados a negociação e formulação dos contratos que acompanham cada transação. Em suma, a ideia de Coase é que existem custos em negociar nos mercados. Porém, eles podem ser minorados ao se organizar a produção sob o comando de um coordenador que direciona a alocação dos recursos; isto é, se se organiza a produção dentro da firma. Mas, então, “Why is not all production carried on by one big firm?” (COASE, 1937, p. 394). Em primeiro lugar, diz o autor, há retornos decrescentes na atividade de administração – numa grande firma podem existir retornos decrescentes da função do empresário e, portanto, os custos de organizar as transações crescem. Em segundo lugar, existem erros de alocação - se a firma for muito grande, pode ser difícil alocar cada fator de forma a obter seu melhor uso, justamente porque não há mecanismos de preços. Em terceiro lugar, alguns fatores de produção têm seu preço de oferta elevado em função do próprio crescimento da firma.

Em Coase, a empresa teria como função economizar os custos de transação, o que se realizaria de duas maneiras: através do mecanismo de preços, que possibilitaria à empresa escolher os mais adequados em suas transações com o mercado, gerando “economia de custos de transação”; e substituindo um contrato incompleto por vários contratos completos, uma vez que seria de se supor que contratos incompletos elevariam custos de negociação e concertação (CONCEIÇÃO, 2002, p. 112)

Coase argumenta que as empresas devem ser concebidas como entidades endógenas do sistema econômico, cuja existência só se justifica na presença de custos de transação. Isto é, ele explica a natureza da firma a partir de tais custos. Empresas e outras organizações existem porque os agentes acham que elas são uma forma útil de minimizar tais custos.

Fundada essencialmente no trabalho de Coase (1937), que trata da existência e dos limites da empresa, a teoria dos custos de transação ganha efetivamente importância com os trabalhos de Williamson. A economia dos custos de transação (doravante, ECT) preocupa-se com a alocação da atividade econômica através de modos alternativos de organização. A firma passa a ser vista como uma estrutura de governança (WILLIAMSON, 2008). A ECT opera numa perspectiva em que os mercados e hierarquias são modos alternativos de governança. O papel do poder, nesse contexto, é estritamente limitado. Segundo Williamson (1995), isto ocorre parcialmente porque o poder tende a ser míope (as transações não são examinadas em sua plenitude) e, parcialmente, porque ele é tautológico¹³.

Segundo Williamson (2008), os custos de transação na economia equivalem às fricções num sistema físico. A ECT põe o problema da organização econômica como um problema de contrato. O autor distingue dois tipos de custos de transação: *ex ante* e *ex post*. O primeiro está associado à elaboração, negociação e salvaguarda. Ele diz que muitos estudos sobre as trocas assumem que a eficácia das regras, em relação aos contratos, é aplicada pelos tribunais de forma sofisticada e pouco custosa. Em grandes linhas, os custos associados ao estabelecimento dos contratos são os chamados custos de transação. North (1994) conceitua os custos de transação como: “costs of specifying what is being exchanged and of enforcing the consequent agreement” (NORTH, 1994, p. 361).

Num mundo com custos de transação igual a zero, as atribuições dos direitos de propriedade não geram consequências alocativas eficientes, pois as partes irão fazer acordos gratuitamente qualquer que seja a atribuição dos direitos de propriedade. O mesmo raciocínio vale no espaço das organizações. Neste contexto, as estruturas de governança não importam, pois as vantagens atribuídas a uma forma podem ser replicadas gratuitamente por outros. Entretanto, no mundo real os custos de transação são positivos. Logo, a estrutura de governança e os direitos de propriedade importam. É a partir deste raciocínio que Williamson (1995) descreve as características fundamentais da economia dos custos de transação:

- i) A transação é a unidade básica de análise
- ii) A dimensão crítica em relação a qual as transações diferenciam-se são: a frequência, incerteza e, especialmente, especificidade dos ativos.

¹³ Para Williamson (1995), o poder é um conceito difuso e vagamente definido. Segundo ele, o “power has little to contribute to the study of contract and organization in circumstances where the parties to an exchange can and do contract in a relatively farsighted way” (WILLIAMSON, 1995, p. 33). Dado que o poder varia com as circunstâncias, o autor sugere que essa categoria tem menos a oferecer ao estudo dos mercados de capitais e mais aos trabalhos relacionados à política.

- iii) Cada modalidade genérica de governança é definida por uma síndrome de atributos.
- iv) Cada modalidade genérica de governança é apoiada por uma forma distinta de direito dos contratos
- v) As transações estão alinhadas com a estrutura de governança
- vi) Considera o ambiente institucional como locus da mudança de parâmetros, as quais induzem mudanças nos custos de governança.
- vii) A economia dos custos de transação é um exercício na análise institucional comparativa, onde as comparações relevantes são entre alternativas viáveis.

No que tange aos aspectos comportamentais, é importante destacar que as análises conduzidas pela teoria dos custos de transação repousam sobre a racionalidade limitada e o oportunismo. Tais pressupostos implicam o surgimento de custos de transações e contratos incompletos. No mundo real os indivíduos agem tipicamente sob informações incompletas e os modelos derivados subjetivamente são frequentemente errôneos. Além do mais, os *feedbacks* informacionais muitas vezes não são suficientes para corrigir os modelos.

Uma imediata ramificação da racionalidade limitada é que formas complexas de organização econômica são inviáveis. O oportunismo é uma premissa do autointeresse egoísta. Dessa forma, as transações devem ser organizadas de tal forma que, sob a hipótese da racionalidade limitada, seus custos sejam reduzidos ao mesmo tempo protegendo-o contra os riscos do oportunismo (WILLIAMSON, 1993). Uma das críticas da análise da racionalidade na economia é que muitos economistas assumem que os agentes econômicos estão continuamente buscando a maximização. Algumas vezes a maximização é justificada não porque é realística, mas porque ela é tratável. Nesse contexto, surge a ideia de *satisficing* de Simon, a qual, segundo Williamson, é menos exigente que o postulado da maximização. Todavia, se os resultados alcançados sob o postulado da *satisficing* forem os mesmos daqueles alcançados através do postulado da maximização, os economistas tendem a usar o que é mais fácil de implementar (WILLIAMSON, 1995)

O oportunismo, definido por Williamson como a busca do interesse próprio com malícia, é fruto da presença de assimetrias de informação, as quais dão origem a problemas de risco moral e seleção adversa. A emergência potencial de oportunismo ex-ante e ex-post, isto é, de ações que, através de uma manipulação ou ocultamento de intenções e/ou informações, buscam auferir lucros que alterem a configuração inicial do contrato, pode gerar a conflitos no âmbito das relações contratuais que regem as transações entre os agentes econômicos nos

mercados. A tentativa de eliminar tais custos exige a elaboração de contratos tão complexos que seria impossível fazê-los (WILLIAMSON, 2008).

Na presença de assimetria de informações¹⁴, ou seja, quando um agente detém um conhecimento a respeito de informações não disponíveis para os outros agentes participantes da transação, surge a possibilidade de que não existam incentivos suficientes para que a parte detentora da informação privilegiada se comporte de modo eficiente. Essa ausência de incentivos dá origem ao chamado *moral hazard* (risco moral). Risco moral, portanto, refere-se àquelas situações onde um participante do mercado não pode observar as ações do outro, de modo que esse último pode tentar maximizar sua utilidade valendo-se de falhas ou omissões contratuais. Nas situações sujeitas ao risco moral, dada a presença de contratos incompletos, uma das partes da transação pode adotar atitudes que afetam a avaliação do valor do negócio por parte dos outros agentes envolvidos sem que esses possam monitorar e/ou impor a execução perfeita de tais ações (WILLIAMSON, 2008):

a Economia dos Custos de Transação e a organização industrial definem o ambiente institucional — e, conseqüentemente, as instituições — que orienta o processo de tomada de decisões, em um meio permeado por incerteza, racionalidade limitada e oportunismo, com vistas à redução dos custos de transação (CONCEIÇÃO, 2002, p. 116)

Retornando aos aspectos comportamentais, nota-se que a ausência do oportunismo determinaria que as condutas dos agentes fossem consideradas confiáveis a partir da simples promessa de que a distribuição de ganhos prevista nos contratos seria mantida no futuro diante do eventual surgimento de eventos inesperados. A existência da racionalidade limitada, por sua vez, implica a incapacidade de coletar e processar todas as informações necessárias à elaboração de contratos completos. Destarte, a presença de oportunismo e de racionalidade limitada pode gerar custos de transação, posto que a ausência do primeiro determinaria que as condutas dos agentes fossem consideradas confiáveis a partir da simples promessa.

Em suma, pode-se dizer que existe sempre um conhecimento insuficiente sobre os fenômenos, por causa da racionalidade limitada, o que representa um terreno fértil para as ações oportunistas. Conseqüentemente, os indivíduos são considerados pela teoria dos custos

¹⁴ É por causa da assimetria de informação que uma firma se beneficia de uma vantagem de informação em relação aos trabalhadores e consumidores. Assim, muitos consumidores finais e algumas transações do mercado de trabalho são caracterizados por um conhecimento superficial, confusão, incapacidade de criar uma estrutura de governança especializada e caros processos judiciais (WILLIAMSON, 1995)

de transação como atores que buscam com frequência esconder informações importantes para o cumprimento dos contratos, bem como induzir, de maneira deliberada, a outra parte ao erro sempre com o objetivo de privilegiar seus próprios interesses.

No que se refere à dimensão ambiental, Williamson considera as transações como sendo caracterizadas por três elementos fundamentais: a especificidade dos ativos, a incerteza e a frequência das trocas. Ativos específicos são aqueles que não são reempregáveis sem que isto implique em alguma perda de valor. A condição de *especificidade* do ativo ocorre na situação em que é reduzido o número de produtores capazes de ofertar e de demandantes interessados em adquirir o ativo em questão. Quanto maior o grau de especificidade do ativo, maiores serão os riscos e problemas de adaptação, logo, mais elevados serão os custos de transação. Ela aumenta o risco associado ao cumprimento dos contratos. Os contratos que envolvem ativos específicos requerem a construção de uma estrutura de governança adequada às suas condições, a fim de que ela possa efetivamente minimizar os custos de transação (WILLIAMSON, 2008).

Quanto maior for a especificidade do ativo - ou seja, quanto maior a rigidez de seus usos e/ou usuários possíveis - mais provável será a opção de internalização da transação dentro da firma, ao invés do emprego do mercado. Por outro lado, quanto menor a especificidade dos ativos, menor a incerteza e menor a frequência das transações, menores são os custos associados à utilização do mercado como forma organizacional que coordenam as interações mercantis entre os agentes econômicos.

A frequência de ocorrência de certo tipo de transação é importante na medida em que pode determinar o surgimento de instituições especificamente desenhadas para sua coordenação e a sua gestão. Finalmente, a incerteza é um atributo das transações que exerce influência sobre as características das instituições na medida em que a maior ou menor capacidade dos agentes em prever os acontecimentos futuros pode estimular a criação de formas contratuais mais flexíveis que regulem o relacionamento entre as partes envolvidas na transação. Tal flexibilidade é fundamental num contexto de incerteza, onde o surgimento de eventos não antecipados implica a necessidade de mecanismos que viabilizem a adaptação da relação entre os agentes econômicos (WILLIAMSON, 2008).

Williamson (1995, p. 388) identifica dois tipos de custos de transação que afetam diretamente o desempenho das unidades econômicas participantes: (i) os custos ex-ante de

negociar e fixar as contrapartidas e salvaguardas do contrato, e, principalmente, (ii) os custos ex-post de monitoramento, renegociação e adaptação dos termos contratuais às novas circunstâncias. A ECT foca sobre os riscos estratégicos que são postos por pequenos números de troca no contexto de contratos incompletos. Ademais, trata da implantação eficaz da governança para mitigar esses riscos.

As características formais do ambiente institucional – as leis, política, poder judiciário, burocracia – são cruciais para examinar o desenvolvimento das nações. Para ele, qualquer questão que possa ser posta como algo contratual pode ser examinada em termos de economia dos custos de transação (WILLIAMSON, 2000). As transações, bem como seus custos, definem diferentes modos institucionais de organização. John R. Commons, na visão dos teóricos da ECT, como Williamson, por exemplo, é um dos fundadores desta abordagem. Para ele, em virtude da escassez, o conflito seria algo natural. Nesse sentido, as instituições deveriam por ordem nos conflitos e aumentar a eficiência.

Sob a ótica da ECT, o contrato é um desdobramento em que o preço, a especificidade do ativo e as salvaguardas contratuais são definidas simultaneamente. A salvaguarda será construída progressivamente com o aumento da especificidade dos ativos. No limite, Williamson (1995) afirma que os contratos entre firmas serão suplantados pela integração vertical. Este mesmo autor elabora um esquema contratual que permite identificar a sua compreensão sobre risco e confiança, bem como o papel que as salvaguardas exercem nos contratos. O esquema abaixo foi retirado de um *paper* chamado *Calculativeness, Trust, and Economic Organization* de 1993:

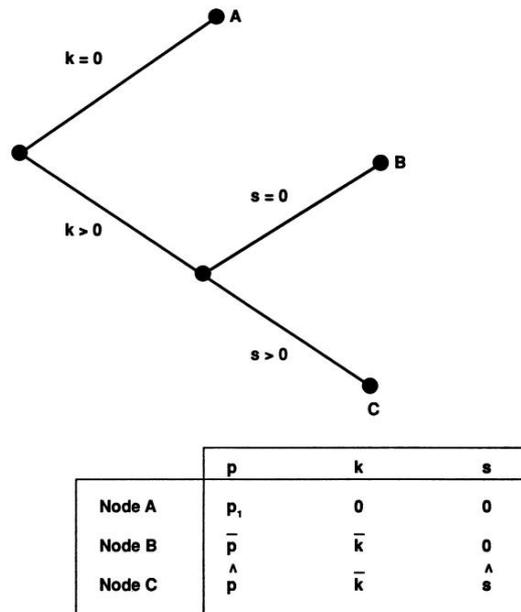


Figura 4: Esquema Contratual Simples

Fonte: Williamson, 1993

Observa-se que o nó A não envolve riscos; os bens e serviços são trocados por preços pagos agora – neste caso a ideia de confiança é desnecessária. O nó B implica que há riscos, mas não há salvaguardas. O nó C implica riscos, mas com salvaguardas e, portanto, seu preço \hat{p} é menor que o preço \bar{p} . Na linguagem da confiança, o “node B is the low-trust and Node C is the high-trust outcome” (WILLIAMSON, 1993, p. 469)

É possível notar que, para Williamson, o maior ou menor grau de confiança não está relacionado apenas com o risco, mas, fundamentalmente, com a existência de salvaguardas. Deve-se ter em mente que este autor trabalha com um esquema contratual. Esta dissertação considera que as decisões dos agentes, no esquema de Williamson, serão tomadas considerando que os contratos serão cumpridos e, quando não o forem, que as instituições de *enforcement* se encarregarão e tomar as providências cabíveis. Neste contexto, o grau de confiança que os agentes depositam nas instituições de *enforcement* irá influenciar sua decisão. Portanto, o estudo da confiança institucional por parte dos agentes é relevante também numa abordagem contratual.

Os riscos envolvidos numa negociação variam não apenas com os atributos de transação, mas também com o ambiente de negociação na qual fazem parte. Este raciocínio permite derivar a relação entre as instituições e o risco. Ou seja, um ambiente institucional

com regras claras e efetivas instituições de *enforcement* contribui para minimizar os riscos das transações.

Por fim, o autor admite que a confiança varia entre as regiões. Por exemplo, o grau de confiança na negociação o Japão é muito maior, segundo ele, que na Grã-Bretanha. Em contraste, vilarejos no sul da Itália são caracterizados por uma confiança na negociação bem menor fora da família. Para Williamson, a principal importância da cultura é que ela serve como uma fiscalização do oportunismo. Um condicionamento social numa cultura que tolera a mentira e a hipocrisia limita a eficácia dos contratos em três aspectos: i) as sanções sociais contra o comportamento estratégico são fracas; ii) as cortes de *enforcement* são problemáticas – uma vez que a corrupção é generalizada; e iii) os indivíduos sentem apenas um leve remorso quando se comportam de forma oportunista.

3.1.2.2 Conceito e função das instituições na perspectiva de Douglass North

As análises de North são um pouco diferentes daquelas propostas por Coase e Williamson. Os dois últimos abordam questões no âmbito das firmas. North, por sua vez, é um historiador econômico que procura entender o processo de desenvolvimento dos países a partir da evolução de suas instituições. Segundo ele, as instituições “are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights)” (NORTH, 1991, p. 97).

Ele é claro ao dizer que as instituições foram planejadas pelos seres humanos para criar ordem e reduzir a incerteza nas transações. Juntamente com as restrições padrão da economia, elas definem o conjunto de escolhas e determinam os custos de produção de transação. Para North (1991) elas evoluem de forma incremental, conectando passado, presente e futuro. Além disso, as instituições fornecem a estrutura de incentivos da economia.

De acordo com North (1991), os custos de transação são importantes determinantes da performance econômica. Ademais, “Institutions and the effectiveness of enforcement (together with the technology employed) determine the cost of transacting” (NORTH, 1991, p. 98) Instituições eficientes aumentam os benefícios das soluções cooperativas. Segundo o autor, as instituições políticas e econômicas são partes de uma efetiva matriz institucional. As restrições econômicas formais ou direito de propriedade são especificadas e executadas por

instituições políticas, mas a literatura simplesmente as toma como dadas. Dessa forma, ele sugere que a questão central da história econômica e do desenvolvimento é lidar com a evolução de instituições econômicas e políticas que criam um ambiente indutor do aumento da produtividade.

North (1991) examina vários tipos de mercado. Ele inicia seus estudos considerando um mercado local em que existem densas redes sociais. Neste contexto, as restrições informais facilitam as trocas locais e os custos de transação são baixos. Além disso, os indivíduos são íntimos uns dos outros. Na medida em que o comércio se expande para além das vilas, cresce a possibilidade de conflito e há um aumento dos custos de transação, pois a densa rede social é substituída. Muitos recursos passam a ser destinados a *measurement* e *enforcement*¹⁵. As caravanas e viagens de navio contribuíram para o desenvolvimento do comércio de longa distância. Assim, surgem, segundo North, dois problemas de custos transacionais: i) problema da agência; e ii) negociação e execução dos contratos em várias partes do mundo. Esta última questão implicou o desenvolvimento de padronização dos pesos e medidas, unidades de conta, meios de troca, tribunais de comércio e várias outras instituições. Neste estágio de desenvolvimento comercial, surgem cidades centrais e nota-se um aumento substancial da parcela da força de trabalho empregada no setor manufaturado. O leitor pode observar que o caminho feito por North se aproxima de uma sociedade em que as transações são mais impessoais e, portanto

Such societies need effective, impersonal contract enforcement, because personal ties, voluntaristic constraints, and ostracism are no longer effective as more complex and impersonal forms of exchange emerge. It is not that these personal and social alternatives are unimportant; they are still significant even in today's interdependent world. But in the absence of effective impersonal contracting, the gains from "defection" are great enough to forestall the development of complex exchange (NORTH, 1991, p. 100)

A especialização e divisão internacional do trabalho exigem que instituições e organizações garantam os direitos de propriedade através dos limites internacionais. North sugere que a forma como são realizadas as transações revela o nível de evolução institucional. É importante perceber que o aumento da complexidade nas transações é acompanhado do desenvolvimento de novos mecanismos institucionais. Durante este processo não se pode desprezar o papel do estado. Porém, mais uma vez, a mera existência formal das instituições

¹⁵ Segundo North (1991), "Enforcement means not only such enforcement of agreements but also protection of the goods and services en route from pirates, brigands, and so on" (NORTH, 1991, p. 100)

não é suficiente. Elas precisam ser dignas de credibilidade aos olhos dos agentes econômicos. Embora esse não seja o foco de North (1991), percebe-se que, de forma sutil, o autor reconhece essa questão:

The state was a major player in this whole process, and there was continuous interplay between the state's fiscal needs and its credibility in its relationships with merchants and the citizenry in general. In particular, the evolution of capital markets was critically influenced by the policies of the state, since to the extent the state was bound by commitments that it would not confiscate assets or use its coercive power to increase uncertainty in exchange, it made possible the evolution of financial institutions and the creation of more efficient capital markets (NORTH, 1991, p. 107)

Segundo North (1991), alguns historiadores econômicos têm sugerido que a competição entre as fragmentadas unidades políticas europeias, acentuada pela mudança de tecnologia militar que obrigou os governantes a buscar mais receita, distinguiu o contexto institucional da Europa Ocidental. Tal competição política, entretanto, é, para ele, apenas uma parte da resposta. Para dar uma resposta mais completa, o autor propõe analisar duas questões centrais: i) a relação entre o quadro básico institucional, a consequente estrutura organizacional e a mudança institucional e ii) a natureza do *path dependence*¹⁶ que, segundo ele, é uma consequência dos retornos crescentes de um quadro institucional. Deve-se ressaltar que, quando as economias evoluem, nada garante crescimento econômico. Isso significa dizer que evolução está muito mais próxima da ideia de mudança do que de progresso.

North (1994) afirma que a teoria neoclássica é uma ferramenta inapropriada para analisar e descrever políticas que induzirão o desenvolvimento, pois ela está preocupada com a operação dos mercados e não como eles se desenvolvem. Nesse contexto, o autor faz o seguinte questionamento: “How can one prescribe policies when one doesn't understand how economies develop?” (NORTH, 1994, p. 359). Numa análise econômica ao longo do tempo, a teoria neoclássica contém duas premissas errôneas: i) as instituições não importam e ii) o tempo não importa. O autor propõe a construção de um quadro analítico capaz de aumentar nossa compreensão da evolução histórica. Tal quadro analítico é uma “modification of

¹⁶ Segundo North, *path dependence* é muito mais que o processo incremental de mudança institucional em que o quadro institucional de ontem fornece um conjunto de oportunidades para as organizações de hoje. A matriz institucional consiste de uma rede interdependente de instituições que se caracterizam por enormes retornos crescentes. Segundo Scott (2006), o conceito de *path dependence* surgiu como a ideia de que uma pequena vantagem inicial ou alguns choques aleatórios ao longo da trajetória poderiam alterar o curso da história. Em outras palavras, a lógica do *path dependence* é afirmar que a história importa. De acordo com Scott: “In common interpretations, path dependence means that current and future states, actions, or decisions depend on the path of previous states, actions, or decisions” (SCOTT, 2006, p. 88)

neoclassical theory” (NORTH, 1994, p. 359). Ora, se se trata de uma modificação é por que algumas coisas são mantidas e outras são modificadas. Segundo ele, mantém-se a premissa fundamental da escassez e, por conseguinte, da competição, bem como as ferramentas analíticas de teoria microeconômica. Modifica-se a premissa da racionalidade e adiciona-se a dimensão do tempo¹⁷.

De acordo com o autor, as instituições econômicas e políticas são os principais determinantes da performance econômica. Porém, nada garante que crenças e instituições específicas produzam crescimento econômico. As instituições e a tecnologia determinam os custos de transação e de transformação que juntos foram os custos de produção. Conforme alertado anteriormente, foi Coase que fez a conexão entre instituições, custo de transação e teoria neoclássica. Deve-se ressaltar que o resultado neoclássico dos mercados eficientes só é alcançado quando os custos de transação são iguais a zero. Todavia, quando existem custos de transação, as instituições importam e, portanto, devem ser levadas em consideração.

Segundo North (1994), é a interação entre instituição e organização que forma a evolução institucional de uma economia. Destarte, “If institutions are the rules of the game, organizations and their entrepreneurs are the player” (NORTH, 1994, p. 361) As organizações são feitas por grupos de indivíduos ligados por algum objetivo comum. Elas incluem corpos políticos, econômicos, sociais e educacionais. Portanto, senado, firmas, sindicatos, igrejas e universidades são organizações. As organizações refletem as oportunidades fornecidas pela matriz institucional:

if the institutional framework rewards piracy then piratical organizations will come into existence; and if the institutional framework rewards productive activities then organizations – firms - will come into existence to engage in productive activities (NORTH, 1994, p.361).

O referido autor sugere que os incentivos incorporados em sistemas de crenças, expressados nas instituições, determinam a performance econômica através do tempo. Ademais, enquanto as regras formais podem mudar do dia para a noite, as normas informais mudam apenas gradualmente. Em alguns casos, normas informais são orientadas para a troca

¹⁷ O tempo é a dimensão “in which the learning process of human beings shapes the way institutions evolve” (NORTH, 1994, p. 360)

personalizada¹⁸ e, portanto, inibem o crescimento das trocas impessoais. São elas que fornecem legitimidade para o conjunto de regras. Ou seja,

economies that adopt the formal rules of another economy will have very different performance characteristics than the first economy because of different informal norms and enforcement. The implication is that transferring 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. Privatization is not a panacea for solving poor economic performance (NORTH, 1994, p. 366)

Verifica-se, portanto, que uma determinada performance econômica não será alcançada mediante a utilização de uma receita pronta de reformas institucionais. North, em trabalho de 2005 intitulado “Understanding the Process of Economic Change”, afirma que a China, por exemplo, não possui a segurança dos direitos de propriedade, tem uma ditadura política e apresenta forte crescimento econômico há duas décadas. As TVE (town-village-enterprises) chinesas não são nem firmas nem cooperativas, mas uma estranha mistura de ambos. A maioria dos países da América Latina, por outro lado, seguem as diretrizes de Washington há duas décadas e ainda não alcançaram os níveis desejados de desenvolvimento econômico.

Em relação à noção de instituição propriamente dita, North é claro ao dizer que elas **restringem** as escolhas dos agentes. Além disso, ao fazer escolhas que estão incrementalmente alterando as políticas, os indivíduos estão mudando a realidade. Mudando a realidade, eles modificam os próprios sistemas de crenças. Na sua concepção, o mundo está em mudança contínua, as quais são realizadas pelos indivíduos através de suas políticas. Ele diz que os agentes nunca compreendem a realidade na sua plenitude, pois seus modelos, teorias e crenças são imperfeitos já que são uma super simplificação de um mundo complexo, e, geralmente, são simplificações estáticas. Como as crenças são formadas num mundo de incerteza, é pouco provável que elas sejam muito boas ou muito acuradas. Para North (2005), as únicas ferramentas que permitem tentar moldar o mundo são as regras formais do jogo. Assim, “all we can change quickly are the formal rules. We cannot change the informal constraints, at least not in the short run; and even our ability to control enforcement is very limited” (NORTH, 2005, p. 15).

¹⁸ By personal exchange, I refer to a world in which we deal with each other over and over again in small-scale economic political and social activity, where everybody knows everybody, and where under those conditions, to use a simple illustration from game theory, it pays to cooperate. (NORTH, 2005, p. 17)

Ora, se a racionalidade é limitada e o oportunismo existe, então os agentes vivem num mundo incerto em que é custoso transacionar, pois com a expansão dos mercados, as trocas são feitas, cada vez mais, na base da impessoalidade. Portanto, as instituições têm a função de reduzir a incerteza e por ordem no mercado¹⁹. Elas fazem isto restringindo o comportamento dos agentes através dos contratos e de instituições responsáveis pela sua execução. Mais uma vez, o que esta dissertação defende é que não basta a existência de instituições responsáveis pelo *enforcement* dos contratos. É fundamental que elas sejam críveis aos olhos dos agentes. Caso contrário, haverá incentivos para a trapaça, bem como para o não cumprimento contratual.

A confiança institucional foi apenas tangencialmente tratada por North: “el intercambio en las economias modernas compuestas de muchos atributos variables que abaran largos periodos requiere de confiabilidad institucional” (NORTH, 1993, p. 52). Para ele, a incapacidade das sociedades em estabelecer o cumprimento dos contratos de forma eficaz e a baixo custo é a fonte mais importante para a estagnação histórica. Na sua visão, os contratos serão autoobrigatórios quando os benefícios do seu cumprimento superar os custos. Porém, no contexto de um mundo em que se procura maximizar a riqueza e marcado por operações não repetidas, os ganhos provenientes da enganação e da fraude podem facilmente exceder os benefícios da conduta cooperadora. É por isso que se faz necessária a existência de uma terceira parte responsável para fazer cumprir os contratos.

Nenhuma instituição é necessária num mundo de informação completa. A criação de um meio institucional que induza um compromisso crível requer um marco institucional completo de normas formais, restrições informais e cumprimento obrigatório. (NORTH, 1993). Nesse sentido, ele destaca a importância das instituições de coerção. É possível perceber que, em parte, as instituições de coerção têm a função de tornar mais custosa uma eventual atitude oportunista e fraudulenta. Aqui fica mais claro perceber o caráter de **restrição** que os teóricos da NEI atribuem às instituições. Todavia, mais uma vez, a confiança que o agente deposita nas instituições de *enforcement* é fundamental para evitar atitudes oportunistas. O autor afirma que há uma diferença imensa em quanto se pode confiar no cumprimento obrigatório dos contratos em nações desenvolvidas e em países do Terceiro Mundo:

¹⁹ North (1993) diz que “la función principal de las instituciones en la sociedad es reducir la incertidumbre estableciendo una estructura estable (pero no necesariamente eficiente) de la interacción humana” (NORTH, 1993, p. 16). Sem sanções institucionais, a conduta de auto interesse excluirá o intercambio complexo, devido a falta de certeza da outra parte que o acordo será cumprido. Nesse sentido, ele diz: “el costo de la transación reflejará la incertidumbre” (NORTH, 1993, p. 50).

En los países desarrollados, los sistemas judiciales eficaces incluyen una legislación bien especificada y agentes tales como abogados, árbitros y mediadores, y en general se confía en que los méritos de un caso más que las dádivas particulares influyan en los resultados. Por el contrario, el cumplimiento obligatorio en las economías del Tercer Mundo es incierto no sólo por la ambigüedad de la doctrina legal sino también por la incertidumbre respecto a la conducta del agente (NORTH, 1993, p. 82)

North (1993) reconhece que existem instituições que aumentam os custos de transação. Para ele, nos países subdesenvolvidos a estrutura institucional carece de estrutura formal (e de cumprimento obrigatório) que sustente os mercados eficientes. Para North (1994), as instituições não são necessariamente criadas para ser socialmente eficientes, mas, no mínimo, para servir aos interesses daqueles com poder de negociação para criar novas regras. Numa realidade sem custos de transação o poder de negociação não afeta a eficiência dos resultados; o mesmo, contudo, não vale num mundo com custos transacionais.

3.2 Confiança e instituições

Esta seção tem por objetivo apresentar trabalhos empíricos que relacionam confiança com o desenvolvimento institucional. Além disso, tentar-se-á demonstrar que a credibilidade das instituições junto aos agentes é fundamental para a tomada de decisão. Zak e Knack (2001), por exemplo, fornecem um modelo formal, baseado nos custos de transação, que identifica o canal particular através do qual o ambiente institucional afeta as decisões de investimento. Como há uma próxima relação entre confiança e custo de transação, então não é difícil perceber que *confiança-custos de transação-instituições* estão intimamente associados. Keefer e Knack (1997) afirmam que em sociedades com alto nível de confiança, os *policy makers* são mais confiáveis e, portanto, os agentes tomam decisões de investimentos voltados para o longo prazo.

Além de afetar o capital humano, Knack (2002) percebe que a confiança pode afetar a governança. Ele recorre ao argumento de Arrow (1972) quando este sugere que, em países com alta confiança, os burocratas são mais propensos a honrar os contratos sociais implícitos nas sociedades. A consequência lógica é que a confiança leva a melhor governança. Isto é consistente com trabalhos de Uslaner (2002) em que este percebe uma associação negativa entre confiança e corrupção. Assim, “trust is associated with the quality of policy-making, which is mostly found to be an important determinant of growth” (BJØRNSKOV, 2006 p. 5).

Para Christian Bjørnskov (2006), a falta de confiabilidade gera custos de transação e diminui a taxa de investimento. Os preços do investimento são afetados pela confiança social, uma vez que esta última afeta a governança. Dessa forma, um governo mais transparente reduz o risco decorrente da instabilidade política e, assim, diminui o custo do investimento. O presente autor cita o trabalho de Svendsen (2004) onde este sugere que países com alta confiança têm demonstrado maior capacidade de manter o estado de bem-estar. Um dos principais motivos é que altos níveis de confiança separam tais países do risco moral e do comportamento adverso. Se uma parte substancial da população se comporta de forma honesta, então ela não precisará de monitoração constante. Isto explica porque muitos países, como os nórdicos, por exemplo, podem suportar o sistema de bem-estar social.

Num *paper* intitulado “*How Does Social Trust Affect Economic Growth?*”, Bjørnskov (2006) tenta verificar a causalidade de potenciais mecanismos de transmissão do crescimento econômico. Para tanto, ele utiliza modelos de regressão de dois estágios e rejeita a hipótese de que exista algum efeito da escolaridade, estado de direito e gastos do governo sobre a confiança. Ademais, os resultados apoiam claramente que a confiança é um determinante da escolaridade e não o inverso. A confiança também afeta o estado de direito. Seus resultados são opostos aos de Zak e Knack (2001), os quais sugerem que as instituições formais podem criar confiança social. Os efeitos da confiança sobre a governança são bastante robustos.

Ao modelar com três estágios, Christian Bjørnskov (2006) percebe que a confiança social exerce uma influência sobre a taxa de investimento, mas não de forma direta. Ela influencia a escolaridade, que torna a produção mais eficiente e, portanto, induz a mais investimentos. O nível educacional leva a um aumento na taxa de inovação ou difusão tecnológica que é fundamental para o crescimento econômico. A escolaridade afeta positivamente a taxa de investimento. Nesse sentido, ao influenciar o nível de escolaridade, a confiança estimula o crescimento econômico de forma indireta. A governança não afetou o investimento diretamente. Seus efeitos ocorrem através dos custos de transação. Ou seja, a governança leva a uma maior produtividade agregada, mas não necessariamente a um aumento na taxa de investimento. Em suma, “the findings suggest that social trust translates into economic growth through two main channels: raising the schooling level and improving governance” (BJØRNSKOV, 2006, p. 18)

Como funcionam as instituições em ambientes marcados por alta confiança social? Para Uslaner, as pessoas que confiam mais nos outros tendem a ser mais tolerantes do ponto de

vista da opção sexual, racial, político e religioso. Além disso, países com alto grau de confiança têm maior propensão a gastar mais em redistribuição de renda.

High trusting societies have greater transfer payments, spend more on education, and have larger public sectors more generally. They also have more open markets—and “better” government more generally: less corruption, less red tape in bureaucracy, and more efficient judicial systems. **It is easy to have a well-functioning legal system, one where people have faith in the law** [*grifo nosso*], when there is less for enforcement authorities to do. Trust seems to bring a faith that the legal system is fair—and a compliance with the law (USLANER, 2001, p. 22).

A partir da frase em destaque acima, é possível observar que o autor supõe que nas sociedades em que as pessoas têm fé na lei possuem um bom funcionamento dos sistemas legais. O leitor pode notar que a confiança na instituição é vista como algo fundamental para seu funcionamento de forma eficiente. Assim, as instituições construídas em sociedades com elevado nível de confiança são mais eficientes e menos corruptas. A consequência imediata é o reconhecimento dos indivíduos das boas práticas institucionais. Uslaner cita Rothstein em seus trabalhos. Este último autor acredita que a confiança nas instituições pode fazer com que os indivíduos aumentem sua confiança nos outros. O argumento utilizado é simples:

if you think that particular institutions do what they are supposed to do in a fair and efficient manner, then you also have reason to believe (...) that people will refrain from acting in a treacherous manner and you will therefore believe that “most people can be trusted” (ROTHSTEIN *apud* USLANER, 2001, p. 37).

Rothstein argumenta que os russos possuem baixo nível de confiança interpessoal porque eles não acreditam na lei. Uslaner discorda. Para este, os russos possuem um fraco sistema legal porque as pessoas não confiam suficientemente umas nas outras. Contrário a argumentação de Rothstein, Uslaner afirma que existem poucas razões para presumir que o *enforcement of laws* do governo promova confiança interpessoal. A coerção pode aumentar o cumprimento da lei, mas não necessariamente tornará o indivíduo mais confiável. Ele diz que as pessoas podem criar as leis que quiserem, mas o estatuto sozinho não é capaz de criar a confiança generalizada, a qual, inclusive, sequer depende de contratos. Se há alguma associação entre “legal system and trust in people, the direction of causality goes from trust to confidence in the legal system” (USLANER, 2002, p. 38).

É importante ressaltar que Uslaner tem em mente a ideia da *trust moralistic*. Porém, não parece absurdo supor que a confiança nas instituições contribui para aumentar a confiança

estratégica. No capítulo anterior, a partir dos jogos realizados pelos economistas experimentais, notou-se que os indivíduos não agem **exclusivamente** motivados pela lógica da racionalidade egoísta e maximizadora neoclássica. Os agentes, portanto, consideram aspectos morais na tomada de decisão. Entretanto, a depender das circunstâncias e do incentivo, um ou outro tipo de confiança será determinante no seu comportamento.

Ao que parece, tanto Rothstein quanto Uslaner estão corretos. A questão fundamental é perceber que a *moralistic trust* afeta o desempenho institucional. Porém, para Uslaner (2001), as instituições não exercem influência sobre este tipo de confiança, mas sim sobre a *strategic trust*. Assim, “If courts, or government more generally, can build up any type of trust at all, it is **strategic trust** [*grifo nosso*]” (USLANER, 2001, p. 39). O processo de *downward-causation*, alertado por Hodgson, não permite que se despreze os efeitos que as instituições exercem sobre os hábitos dos agentes. Em suma, se se considera a confiança estratégica, então as instituições podem promover confiança interpessoal. Porém, segundo Uslaner, se ela tiver um caráter moral, então as instituições são incapazes de estimulá-la.

Uslaner (2001), ao afirmar que as instituições constroem apenas a confiança estratégica, leva em consideração instituições específicas como, por exemplo, governos e tribunais de justiça. Porém, o leitor pode-se questionar se outros tipos de instituições, principalmente as religiosas, não seriam capazes de construir nos agentes também a *moralistic trust*. A resposta pode ser um confiante sim.

É importante identificar o tipo de confiança associada quando se investigam as instituições. Em outras palavras, quando um indivíduo responde se confia ou não numa dada instituição, esta resposta está baseada em valores morais ou reflete a confiança estratégica? Parece razoável pensar que a confiança depositada nas instituições depende de quão bem elas funcionam e não dos valores morais daqueles que as avaliam.

Bjørnskov (2006) verifica que sociedades pós-comunistas têm experimentado níveis decrescentes de confiança após a queda dos regimes comunistas. Depois de alguns testes ele afirma que a confiança generalizada pode, realmente, ser tratada como uma característica *time-invariant* das culturas nacionais. Ademais, a estabilidade observada no nível de confiança sugere que ela é relativamente insensível aos fenômenos transitórios. Aquele autor cita trabalhos de la Porta et al. (1997); Rice e Sumberg (1997); Knack (2002); Uslaner (1999), em que estes sugerem que a confiança estabiliza a democracia. Através de testes

econométricos, Bjørnskov (2006) não encontrou apoio para a ideia de que democracia, estado de direito e educação promovem confiança. Para o autor, é mais provável que tais variáveis sejam o resultado de nações com elevado grau de confiança:

the obvious associations between generalized trust and e.g. democracy, education, the rule of law and economic growth therefore appear to reflect the effects of trust, if not spurious correlations (BJØRNSKOV, 2006, p 17)

Embora, assim como Uslaner, o autor supracitado note que a relação causal é da confiança para educação e para o estado de direito, ele reconhece que algum nível básico de educação e *rule of law* é necessário para que a confiança generalizada evolua ou permaneça estável. A partir de suas análises, não foi possível apoiar a ideia de que em países ricos o grau de confiança é maior. Em parte, isso corrobora trabalhos anteriores de Uslaner (2002) quando este afirma categoricamente que não importa quão rico o país é, mas quão equitativa é a distribuição de sua renda.

Yamamura (2010) sugere que a interação entre confiança e política parece ser importante para aumentar a eficiência das políticas públicas. Através de pesquisa empírica realizada com dados do Japão entre 1998 e 2004, ele verificou que a efetividade das políticas governamentais é afetada pelo grau de confiança interpessoal. A inter-relação entre confiança e instituições é observada também por Eisenstadt (2000). Segundo o autor, a efetividade da generalização da confiança é grandemente dependente do desenvolvimento de mecanismos institucionais. Em sociedades mais complexas e heterogêneas, a extensão da confiança torna-se mais difícil.

A confiança nas instituições é abordada por Dasgputa (2000). Este autor diz que na ausência de punições adequadas os agentes não terão incentivos para cumprir os contratos. A consequência pode ser uma redução no número de transações. Contudo, na visão do autor, não basta que as instituições existam formalmente, é preciso que “the threat of punishment for errant behaviour must be credible (...) To put it another way, the enforcement agency itself must be trustworthy” (DASGPUTA, 2000, p. 50).

De acordo com o autor, a confiança entre pessoas e agências (i.e. instituições formais) está interconectada. Se o agente acredita que as instituições de *enforcement* irão falhar, então os indivíduos tendem a não confiar que os outros cumprirão os contratos. O resultado tende a

ser a não realização dos acordos. Para o autor, esta interconectividade faz da confiança uma mercadoria frágil:

you do not trust a person (or an agency) to do something merely because he says he will do it. You trust him only because, knowing what you know of his disposition, his available options and their consequences, his ability and so forth, you expect that he will choose to do it. His promise must be credible (DASGPUTA, 2000, p. 50-51).

O mesmo raciocínio é válido quando se consideram as instituições. Ou seja, não basta existirem instituições formalmente estabelecidas. Suas funções devem ser críveis aos olhos da população. Caso contrário, os indivíduos não irão incorporá-las nos seus hábitos e, portanto, aquilo que deveria ser uma instituição torna-se apenas uma regra. Semelhantes ideias são observadas na “Teoria Geral” de Keynes. Nas suas análises, as expectativas desempenham um papel crucial e podem ser influenciadas pela ação das instituições.

Em relação à evolução da taxa de juros, por exemplo, não se pode desprezar o papel da autoridade monetária, a qual, segundo Keynes, controla com facilidade a taxa de juros de curto prazo. Isto acontece, em parte, porque ela (a autoridade monetária, doravante AM) cria a convicção de que sua política não mudará num futuro muito próximo. Destarte, a questão da confiança nesta instituição é de suma relevância. A partir do momento que a AM estabelece uma política, a credibilidade com que a mesma é percebida pelos agentes será fundamental para a formação das expectativas:

uma política monetária que a opinião pública considere experimental em sua natureza e facilmente sujeita a mudanças pode falhar no seu objetivo de reduzir consideravelmente a taxa de juros a longo prazo (...) A mesma política, por outro lado, pode ser facilmente bem-sucedida se a opinião pública julgá-la razoável e compatível com o interesse público, baseada em convicção sólida e promovida por uma autoridade que não corra risco de ser suplantada (KEYNES, 1996, p. 203-204)

Observa-se, portanto, que Keynes chama a atenção para a forma com que os indivíduos percebem a política adotada pela AM. Usando as definições apresentadas no primeiro capítulo, nota-se que, neste caso, os agentes adotarão determinado comportamento também com base na expectativa da ação tomada pela AM. Ou seja, a confiança estratégica tem, aqui, papel cabal. Além do mais, para que as pessoas confiem na política a ser implementada, eles devem, igualmente, confiar na honestidade da instituição responsável. Uma autoridade monetária corrupta e que atende aos interesses particulares é incapaz de elaborar uma política que transpareça confiança aos olhos dos agentes econômicos.

Davidson (1994) reconhece que num mundo de incerteza e de informações incompletas e assimétricas existem custos de transação. Estes, por sua vez, podem ser minimizados através de um *civil law of contracts* estipulando que o dinheiro é fundamental em todas as obrigações contratuais e que o Estado deve executá-lo sempre que alguma parte não cumprir os acordos. Para o autor, o sistema monetário está associado com três instituições: *contracts*, *enforcement* e *clearing*. Ele enumera uma série de características integrantes de uma economia monetária no mundo real. Dentre estas está a confiança no sistema monetário e financeiro. Nesse sentido, escreve o autor:

Thus the main characteristics of real world monetary economies are uncertainty, fallibility, covenants, institutions, commerce, finance, and **trust** [*grifo nosso*]. These are the Seven Wonders on which the Modern World is based (DAVIDSON, 1994, p. 97)

É importante notar que a confiança a que Davidson se refere é um tipo de confiança institucional. Mais especificamente, confiança no sistema monetário e financeiro. O autor afirma que as sociedades humanas que não desenvolveram as instituições do dinheiro e dos contratos estão intimamente ligadas ao seu ambiente natural por princípios malthusianos. Dessa forma, quando a natureza é benéfica, eles prosseguem; quando o ambiente torna-se desfavorável, a população declina. Porém, com o desenvolvimento de mercados, contratos e dinheiro, as pessoas ganharam meios para prosperar mesmo em condições naturais desfavoráveis (DAVIDSON, 1994).

A coragem do empresário para agir diante da ignorância em relação ao futuro é, segundo Davidson (1994), a característica essencial do sucesso e da prosperidade econômica. O *animal spirits* induz muito mais a ação do que a inação. Porém, como o futuro é incerto, o empresário sabe que suas expectativas podem falhar e, portanto, eles não desafiam o amanhã sem estratégias de proteção. Nesse sentido, o desenvolvimento de contratos e de instituições de *legally enforcement* é fundamental para a dinâmica capitalista. Deve-se ressaltar que quando duas partes firmam um contrato, elas sabem que o outro pode ser incapaz de cumprir os termos acordados. Caso isto ocorra, os agentes estão cientes de que o estado, através das instituições responsáveis, pode executar o contrato. Todavia, o que esta dissertação argumenta é que os agentes precisam confiar nas instituições de *enforcement*. Caso contrário, a tomada de decisão pode caminhar no sentido da trapaça. Esta visão é, em certa medida, compartilhada por Davidson:

If the community loses complete confidence in the ability of State institutions to enforce contracts, then the monetary system breaks down and the community reverts to barter practices (DAVIDSON, 1994, p. 102)

Para Davidson (1994), a própria instituição do dinheiro como unidade de conta é o resultado da existência de contratos que combinam: i) a oferta para vender bens por dinheiro e ii) a oferta por vender dinheiro por bens. Se o dinheiro fosse apenas um numerário, então bens poderiam comprar bens sem a intermediação monetária. Para o autor, o dinheiro pode funcionar como um meio de fixação contratual somente se a comunidade **acreditar** que a aceitação do intermediário financeiro não envolve risco. Em outras palavras, as pessoas precisam confiar na capacidade do dinheiro em ser um estoque estável de poder de compra generalizado. Não basta ao estado, portanto, fazer a “coisa certa”, mas é preciso que os agentes confiem nas ações deste estado:

In a production-specialization, money-using economy, expectations of Money wages combined with the public's belief in the sanctity of Money contracts for future performance encourages the public to accept money today as a means of settling obligations (DAVIDSON, 1994, p.103)

Davidson argumenta que a existência de uma instituição social que executa legalmente os contratos denominados em termos nominais (e não reais) cria um ambiente monetário que não é neutro, mesmo no longo prazo. Esses arranjos legais permitem aos agentes se protegerem, em alguma medida, das consequências imprevisíveis das decisões correntes. Não é difícil perceber, conforme foi exposto anteriormente, que os pós-keynesianos consideram a moeda como uma instituição, bem como a relevância dos contratos estabelecidos em termos monetários para o desenvolvimento econômico:

The social institution of money and the law of fixed money contracts enables entrepreneurs and households to form sensible expectations regarding cash flows (but not necessarily real outcomes) over time and hence cope with the otherwise unknowable future (...). Money, in an entrepreneur economy, is defined as the ‘means of contractual settlement’. This implies that in the Post Keynesian monetary theory, the civil law of contracts determines what is money in any law-abiding society (DAVIDSON, 2005, p. 469)

As subseções apresentadas a seguir apresentam uma conexão entre confiança institucional e a abordagem pós-keynesiana. Além do mais, será exposta a ideia do estado de confiança de Keynes, bem como as características do mundo em que operam as instituições. Deve-se ter em mente que num ambiente ergódico, de informações perfeitas e plena

racionalidade não há necessidade da existência de instituições. Esse ponto de vista será exposto a seguir.

3.2.1 O estado de confiança em Keynes

A confiança aparece nos escritos de Keynes de forma bem distinta daquela que tem sido exposta até então. Essa abordagem merece destaque não apenas pela relevância teórica do autor, mas também devido a sua inter-relação com a confiança institucional. Antes de apresentar a noção do estado de confiança e de expectativa, é preciso fazer algumas considerações gerais sobre as ideias do autor.

Em primeiro lugar, deve-se ter em mente que Keynes rejeita a lógica de que o mercado seja auto-regulável. Nesse sentido, ele apresenta mecanismos que têm por objetivo evitar as flutuações e depressões econômicas. Segundo Ferrari (1996), suas proposições teóricas estão estruturadas em três pontos: i) teoria da determinação da renda (multiplicador da renda e propensão a consumir); ii) teoria do investimento (eficiência marginal do capital) e; iii) teoria da taxa de juros (preferência pela liquidez). Para os pós-keynesianos, essas teoria são desenvolvidas num mundo de incerteza em que a moeda importa; além disso, os contratos são denominados em unidades monetárias e o desemprego é o resultado normal da atividade econômica.

Segundo Davidson (2005), Keynes foi primariamente um teórico monetarista e o desenvolvimento do princípio da demanda efetiva derrubou três postulados clássicos: i) o axioma da inteira substituição; ii) o axioma da neutralidade da moeda; e iii) o axioma do mundo ergódico. Ou seja, a moeda importa no curto e no longo prazo e, portanto, juntamente com a preferência pela liquidez, afeta as decisões reais. O sistema econômico move-se de um passado irrevogável para um futuro incerto. As importantes decisões envolvendo atividades de investimento, consumo e produção são tomadas num ambiente de incerteza. Numa economia sujeita a Lei de Say, por outro lado, em que oferta de demanda agregadas são coincidentes, todos os custos de produção sempre são recuperados pela venda da produção. Ou seja, nunca há falta de demanda efetiva e, dessa forma, não há obstáculo ao pleno emprego.

A “Teoria Geral” de Keynes é desenvolvida através da análise das funções de oferta agregada e demanda agregada para alcançar o ponto de demanda efetiva. A primeira relaciona

os resultados das vendas esperadas dos empresários com o nível de emprego que estes irão contratar para o volume das receitas esperadas. Esta função, portanto, indica que quanto maior as expectativas de receita, mais trabalhadores serão contratados. A função de demanda agregada, por sua vez, relaciona o fluxo das despesas desejadas pelos compradores com algum dado nível de emprego.

Keynes desenvolve um modelo em que demanda e oferta agregadas não são coincidentes. Ademais, deve-se ressaltar que ele dividiu a demanda agregada em duas: a primeira, $D_1=f_1(N)$, representa todas as despesas que dependem do nível de renda agregada e, portanto, sobre o nível de emprego; a segunda (D_2), por sua vez, representa todas as despesas que não estão associadas com a renda. No mundo clássico esta última demanda é igual a zero. Destarte, Keynes recorre a uma lei psicológica fundamental em que a propensão marginal a consumir é sempre menor que a unidade. Logo, $f_1(N)$ nunca poderia coincidir com a função de oferta agregada mesmo se D_2 fosse igual a zero.

A teoria de Keynes implica que os agentes que planejam comprar bens produzidos no período corrente, num sistema econômico empresarial, não necessariamente precisam de ganhos prévios ou presentes para exercer sua demanda. Isto significa dizer que algumas demandas não estão restritas a renda atual ou eventuais dotações. Ora, no mundo keynesiano os agentes podem ter a habilidade para financiar investimentos por empréstimos a partir de um sistema bancário que cria dinheiro. Para Davison, “This Post Keynesian financing mechanism where increases in the nominal quantity of money are used to finance increased demand for producible goods, resulting in increasing employment levels, means that money cannot be neutral” (DAVIDSON, 2005, p. 459).

Keynes inicia o capítulo 5 da Teoria Geral dizendo que toda produção se destina, em última instância, a satisfazer o consumidor. Porém, decorre algum tempo entre o momento em que o produtor assume os custos e a compra efetuada pelo consumidor. Durante este *lag* temporal cabe ao empresário fazer as melhores previsões sobre quanto os consumidores estarão dispostos a pagar pelo produto final. Para ele, essas expectativas se dividem em dois grupos. O primeiro tipo está relacionado com o preço que um fabricante espera obter pela sua produção acabada – essas são chamadas de expectativas de curto prazo. O segundo refere-se àquilo que o empresário espera ganhar sob a forma de rendimentos futuros. Neste caso ele pode comprar produtos acabados visando a adicioná-los a seu equipamento de capital – é a chamada expectativa de longo prazo. Segundo ao autor, “são estas diversas expectativas que

determinam o volume de emprego oferecido pelas empresas” (KEYNES, 1996, p. 78). Para Keynes, a cada estado de expectativa corresponde um volume específico de emprego a longo prazo. Além disso, uma simples mudança de expectativa é capaz de provocar oscilações cíclicas. Deve-se ressaltar, ainda, que uma nova expectativa pode surgir antes que a anterior tenha produzido todo o seu efeito. É importante advertir que, para ele, a base de conhecimento sobre a qual os empresários calculam suas rendas esperadas é extremamente precária.

De acordo com Keynes, “o estado da expectativa a longo prazo, que serve de base para as nossas decisões, não depende, portanto, exclusivamente do prognóstico mais provável que possamos formular. Depende, também, da confiança com a qual fazemos este prognóstico” (KEYNES, 1996, p. 160). Ou seja, se grandes mudanças são esperadas, mas não há certeza quanto à forma exata com que elas podem ocorrer, então nosso grau de confiança é baixo. Ele afirma que o estado de confiança exerce considerável influência sobre a curva de eficiência marginal do capital, a qual é idêntica à curva da demanda de investimento. Isso não significa, porém, que dois fatores distintos estejam influenciando o fluxo de investimento. Note que o estado de confiança exerce influência sobre a eficiência marginal do capital e esta, por sua vez, influencia os fluxos de investimento. Ou seja, o estado de expectativas sob o qual as decisões são baseadas, depende das próprias expectativas e da confiança com que elas são mantidas. Para Dequech (1999),

Confidence refers (a) to the likelihood that things may turn out to be different from what one expects, because the evidence on which expectations are based is not complete, and (b) to the disposition to behave according to expectations despite this possibility (DEQUECH, 1999, p. 2)

A confiança não deve ser confundida com a probabilidade estimada. Mas, afinal, como é determinada a confiança? Para Dequech, ela “is directly determined by how much uncertainty a person perceives and how willing the person is to face or to avoid this uncertainty” (DEQUECH, 1999, p. 2). Esses dois fatores são aquilo que ele chama de *uncertainty perception* e *uncertainty aversion*. Esta última é exclusivamente uma questão do *animal spirits* enquanto que a percepção da incerteza tem uma base mais concreta no conhecimento.²⁰ Se dois tomadores de decisão, diante de uma situação similar, percebem o mesmo grau de incerteza, eles poderiam atribuir diferentes valores à liquidez e, por

²⁰ O conhecimento a que o autor se refere está relacionado com os fatores que reduzem ou aumentam a incerteza. Contratos e convenções são dois exemplos cabais. Não se deve perder de vista que a ideia de convenção em Keynes se aproxima do conceito de instituição abordado pelos institucionalistas originais.

consequente, apresentar distintas demandas cautelares em virtude de *uncertainty aversion* desiguais:

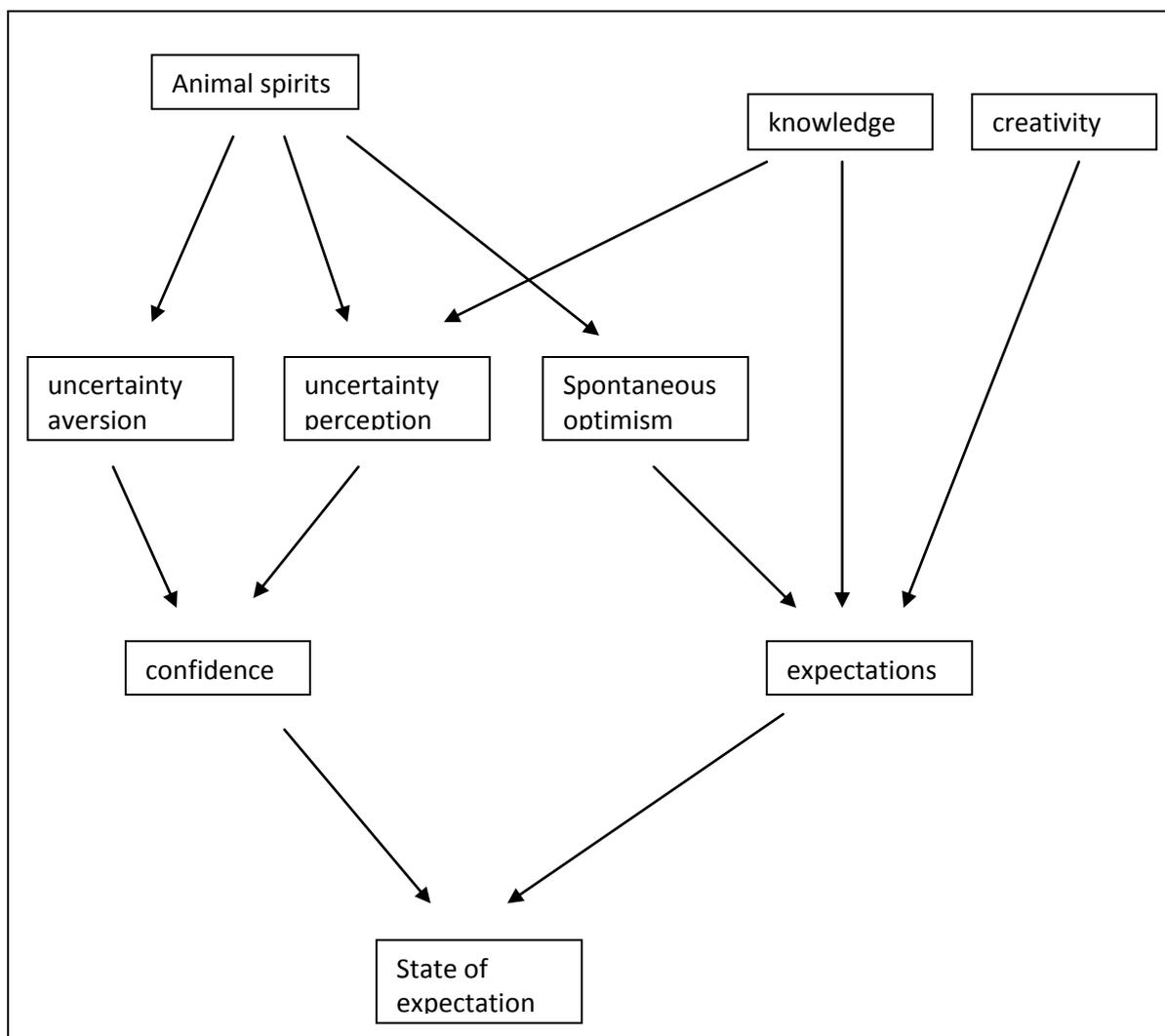


Figura 5: Determinantes do estado de expectativa

Fonte: Dequech, 1999

O esquema apresentado sugere que a confiança é determinada pela percepção da incerteza e pela aversão à incerteza. Esta última é apenas uma questão do *animal spirits*. Parte da percepção da incerteza é fruto do conhecimento, o qual é condicionado pelo contexto social em que é produzido. O espírito animal²¹ afeta não apenas a confiança, mas também as

²¹Sobre o *animal spirits* diz Keynes: “Se a natureza humana não sentisse a tentação de arriscar a sorte, nem de sentir a satisfação (excluindo-se o lucro) de construir uma fábrica, uma estrada de ferro, de explorar uma mina ou uma fazenda, provavelmente não haveria muitos investimentos como mero resultado de cálculos frios”. (KEYNES, 1996, p. 161).

expectativas através do otimismo espontâneo, o qual não está baseado em qualquer conhecimento. Se o espírito animal for forte, então o nível e confiança será alto e as estimativas serão *spontaneuos optimism*. Ao contrário, um fraco espírito animal leva à baixa confiança e, em alguns casos, ao *spontaneuos pessimism*. Deve-se ressaltar que o espírito animal é influenciado pelo ambiente institucional em que o indivíduo opera.

O quadro apresentado por Dequech demonstra, com certa sutileza, a importância que o ambiente institucional exerce na análise de Keynes. Não há espírito animal que opere plenamente num ambiente institucional marcado pela trapaça, corrupção, quebra de contratos e com ineficientes instituições de *enforcement*. Nesta situação, o estado de expectativas pode ser prejudicado pela falta de confiança nos prognósticos dos empresários. Para que estes possam acreditar na formação de suas expectativas é preciso, minimamente, um ambiente estável. Conforme foi exposto anteriormente, a confiança nas principais instituições reflete a boa execução de suas ações e, destarte, a estabilidade do ambiente.

Dequech (1999) diz que muitos autores tratam confiança e *weight* como a mesma coisa. Outros, ao contrário, questionam essa igualdade. Keynes, por sua vez, não é claro nesse ponto. Dequech diz que Runde e Hoogduin interpretam *weight* como uma medida objetiva; a confiança, por seu lado, seria algo mais subjetivo ou psicológico. O autor é um daqueles que sugerem haver uma diferença entre os conceitos. Para ele, em *A Treatise on Probability*, o *weight* está associado com uma relação de probabilidade enquanto confiança, nos últimos escritos de Keynes, refere-se às expectativas que não necessariamente se baseiam em prováveis conhecimentos.

Na “Teoria Geral”, Keynes discute dois métodos alternativos para determinar a decisão de investimento. O primeiro é baseado numa comparação entre a eficiência marginal do capital²² e a taxa de juros. Ele assume que a primeira declina quando a taxa investimento aumenta²³. Isso implica que o lucro máximo do empresário será quando taxa de juros e

²² Keynes define a eficiência marginal do capital como “a taxa de desconto que tornaria o valor presente do fluxo de anuidades das rendas esperadas desse capital, durante toda a sua existência, exatamente igual ao seu preço de oferta” (KEYNES, 1996, p. 149). Deve-se perceber que a eficiência marginal do capital é definida em termos da *expectativa* da renda e do preço de oferta corrente do bem de capital.

²³ Keynes oferece algumas explicações para justificar sua afirmação de que a eficiência marginal do capital decresce com o aumento do investimento. Uma delas é que as expectativas de lucro tendem a cair na medida em que a oferta do capital é aumentada; além do mais, uma pressão sobre as fábricas destinadas à produção de determinado capital fará com que seu preço de oferta se eleve. Alternativamente, poder-se-ia argumentar que quanto maiores os investimentos efetivamente realizados, maior a necessidade de descer na escala de rentabilidade prevista do projeto.

eficiência marginal do capital forem iguais. A segunda forma é comparar o preço da demanda e o preço de oferta de um bem de capital. Keynes parte do princípio que o preço da demanda decresce com o aumento do investimento. Logo, o lucro máximo da firma será quando o investimento alcançar o ponto em que o preço da demanda e da oferta for o mesmo (DEQUECH, 2005)

Segundo Dequech (2005), Keynes estabeleceu uma relação inversa entre confiança e prêmio da liquidez. Além disso, ele parece assumir que a confiança é o principal determinante do prêmio da liquidez:

our desire to hold money as a store of wealth is a barometer of the degree of our distrust of our own calculations and conventions concerning the future. (...) The possession of money lulls our disquietude; and the liquidity premium which we require to make us part with money [or which we implicitly attribute to money] is the measure of the degree of our disquietude (KEYNES, 1996 *apud* DEQUECH, 2005, p. 539)

Sobre essa questão Dequech (2005) afirma que o prêmio de liquidez, mentalmente atribuído ao dinheiro e a outros ativos líquidos pelo *decision-maker*, é inversamente relacionado com a confiança que ele tem em sua estimativa dos retornos totais dos ativos menos líquidos. Assim, o prêmio de liquidez de um ativo líquido reflete a confiança geral do *decision-maker* sobre sua estimativa a respeito do retorno de outros ativos menos líquidos. Esta **confiança geral**, conforme já apresentada, é determinada por dois fatores: i) aversão da incerteza do tomador de decisão; e ii) percepção da incerteza geral. Implícita ou explicitamente, todas as expectativas formadas sob incerteza têm um grau de confiança associada com ela, seja convencional ou não (DEQUECH, 2005). Ao tomador de decisão não basta formular expectativas, mas também confiar nas mesmas. A partir das definições utilizadas no primeiro capítulo, é possível afirmar que o estado de confiança de Keynes é, na verdade, um tipo de *strategic trust*, pois ele implica ter fé na confirmação de alguma expectativa.

Ao tratar sobre a necessidade de constante reavaliação dos investimentos, Keynes sugere que prontamente recorre-se à uma *convenção*. A ideia é supor que a situação existente dos negócios continuará por tempo indefinido, a não ser que existam fortes razões para esperar uma mudança. Outro aspecto do estado de confiança é o grau de confiança que as instituições de crédito concedem às pessoas. Diz o autor que o enfraquecimento do crédito

pode levar a uma crise, mas o seu fortalecimento, embora seja uma condição necessária à recuperação, não é condição suficiente (KEYNES, 1996).

A instabilidade econômica, além da causa devida à especulação, encontra outra causa inerente à natureza humana, pois “grande parte das nossas atividades positivas depende mais do otimismo espontâneo do que de uma expectativa matemática, seja moral, hedonista ou econômica” (KEYNES, 1996, p. 170). Ou seja, para Keynes, a maior parte das nossas decisões de fazer algo positivo deve ser considerada como uma manifestação de nosso entusiasmo e não como decorrente de cálculos matemáticos e probabilidades quantitativas.

O empreendedor procura convencer a si próprio de que a principal força motriz da sua atividade reside nas afirmações de seu propósito, por mais ingênuas e sinceras que possam ser (...) Dessa maneira, ao se arrefecer o entusiasmo, e ao vacilar o otimismo espontâneo, ficamos na dependência apenas da previsão matemática e aí o empreendimento desfalece e morre. (KEYNES, 1996, p. 170)

Segundo o autor, a prosperidade econômica, bem como as crises e depressões, dependem de um clima político e social que satisfaça ao tipo médio do homem de negócios. Apesar de destacar o papel do otimismo e do entusiasmo, ele afirma que não se deve concluir daí que tudo depende de ondas de psicologia irracional. A mensagem que o autor deixa é que as decisões humanas que envolvem o futuro não dependem da estrita expectativa matemática, mas também do nosso impulso inato para a atividade.

Ferrari e Conceição (2001) afirmam que, para Keynes, as expectativas em relação ao futuro afetam as decisões de hoje. Nesse sentido, para que as expectativas sejam menos instáveis, o Estado tem papel crucial. Embora a incerteza sempre esteja presente na economia, as instituições podem minimizá-la. Dessa forma, a confiança nas expectativas criadas pelos agentes é aumentada. Além disso, para os autores “o estado de confiança dos indivíduos é construído a partir de convenções. Portanto, a adoção de convenções por parte dos agentes é a solução parcial dos problemas de incerteza” (FERRARI e CONCEIÇÃO, 2001, p. 5)

A partir da abordagem de Keynes sobre o estado de expectativa, pode-se verificar que o empresário, movido pelo seu *animal spirits*, resolve investir levando em consideração suas expectativas de rendimentos monetários. Todavia, não basta realizar prognósticos, é preciso que eles sejam confiáveis. Além disso, conforme alertou Dequech (1999), o ambiente institucional exerce influência sobre o espírito animal. O empresário, por sua vez, precisa confiar nas instituições que regulam e executam os contratos. Caso contrário, não apenas seu

animal spirits ficará “acuado”, mas também a confiança em relação às suas expectativas será baixa, pois o ambiente, aos seus olhos, tornar-se-á ainda mais incerto e instável.

3.2.2 O mundo incerto em que funcionam as instituições

A maneira como percebemos o mundo e construímos explicações sobre ele requer considerar como a mente e o cérebro funcionam. Portanto, a ideia da racionalidade, que tanto serviu aos economistas, contribui para uma percepção de mundo que não condiz com a realidade. Nesse sentido, Douglass North (2005) sugere que devemos tentar entender como os seres humanos respondem a incerteza. Para este autor, os homens estão, na verdade, teorizando num mundo de incerteza e tomam decisões nesta realidade baseando-se nas crenças, religiões ou ideologias. Neste contexto, os indivíduos tentam usar sua percepção sobre o mundo para estruturar o ambiente humano em ordem e reduzir incertezas em suas interações. O resultado seria uma estrutura institucional que combina regras formais, restrições informais e suas características de *enforcement*. O grau em que as regras serão executadas determina quão efetivas elas serão para moldar as ações dos agentes.

Só faz sentido estudar as instituições se se compreende que o mundo real é permeado de incerteza. Afinal, sua redução é um dos principais papéis das instituições²⁴. Para os neoclássicos, a ideia de incerteza está próxima da noção de probabilidade. Conforme alertou Dequech (2004), diferentes conceitos de probabilidade acabam sustentando as diversas maneiras que o termo ‘incerteza’ é usado. Duas distinções são mais exploradas. Na primeira, a probabilidade é vista como uma propriedade da forma como se pensa sobre o mundo; ou seja, ela é um grau de crença. Na segunda, ela é uma propriedade do mundo real.

Segundo Davidson (2005), risco probabilístico e incerteza são sinônimos apenas para o *mainstream*. Esta visão não é compartilhada pelos pós-keynesianos, os quais sugerem que as distribuições de probabilidades não são a base para compreender o comportamento do mundo real sob incerteza. Sob essa ótica, os tomadores de decisão acreditam que nenhuma despesa corrente pode fornecer uma estatística confiável em relação às perspectivas futuras. Nesse sentido, “an uncertain future would be the result of a non-ergodic stochastic system that

²⁴ Para os Pós-keynesianos, por exemplo, os contratos, *market-markers* e convenções são algumas instituições que contribuem para reduzir a incerteza.

makes predicting future outcomes on the basis of past or current probability distributions obtained from market data unreliable” (DAVIDSON, 2005, p. 463).

Davidson (1994) afirma que quando estamos diante de uma decisão econômica é preciso reconhecer o tipo de ambiente no qual tal decisão será tomada. Ele sugere a existência de três ambientes mutuamente exclusivos: i) ambiente de probabilidade objetiva; ii) ambiente de probabilidade subjetiva; e iii) ambiente de incerteza.

Na primeira situação, o *decision maker* acredita que uma imutável distribuição de probabilidade objetiva governa passado, presente e futuro. Um *decision maker* racional analisará a frequência relativa dos resultados passados para analisar o futuro em termos de probabilidades estatísticas. Este é o ambiente econômico em que operam os teóricos defensores da hipótese das expectativas racionais. No segundo ambiente, o tomador de decisão acredita que pode ordenar todos os possíveis resultados futuros em termos de probabilidades subjetivas. Na mente desses indivíduos, somente a probabilidade subjetiva em relação ao futuro governam suas escolhas. A ideia por trás desse ambiente é que os indivíduos decidem “como se” suas probabilidades subjetivas refletissem corretamente as probabilidades objetivas. No longo prazo o ambiente de probabilidade subjetiva dá lugar à análise das expectativas racionais. No último ambiente, o da incerteza, o *decision maker* acredita que entre o momento da escolha e sua consequência mudanças imprevistas podem acontecer. Além do mais, ele acredita que hoje não existem informações confiáveis sobre o futuro. Nessa ótica, Davidson diz que o futuro “is not calculable, even if the decision maker is competent to perform the mathematical operations necessary to calculate probabilities of conditional events given the necessary information. This is uncertainty in the sense of Keynes and the Post Keynesians” (DAVIDSON, 1994, p. 89)

Neste último ambiente, que ele chama de *true uncertainty*, os tomadores de decisão acreditam que o futuro não é calculável. A ignorância sobre as consequências futuras é a incerteza no sentido keynesiano. Em condições de verdadeira incerteza, “people often realize they just don’t have a clue!” (DAVIDSON, 2005, p. 466). Se toda a economia fosse englobada por um ambiente de probabilidade objetiva, não haveria papel para o dinheiro, por exemplo. Isto é, o dinheiro seria neutro. As probabilidades subjetivas podem ser interpretadas ou em termos de graus de convicção ou como frequências relativas.

Do ponto de vista keynesiano, incerteza significa falta de conhecimento sobre o futuro. Esta falta de conhecimento é representada pela impossibilidade do *decision-maker* ter uma lista completa das possibilidades futuras. Ou seja, ele não possui uma distribuição de probabilidades confiável sobre os resultados ou eventos futuros. Tal impossibilidade é devido ao fato de que eventos inimagináveis no presente podem acontecer posteriormente. Para Dequech, o futuro “cannot be anticipated by a fully reliable probabilistic estimate because *the future is yet to be create*. Surprise may occur, both as intended and as unintended consequences of human action”. (DEQUECH, 1999, p. 552).

Para Davidson (2005), um ambiente de verdadeira incerteza ocorre sempre que um indivíduo não pode especificar e/ou ordenar um conjunto completo de perspectivas em relação a futuro. Isto ocorre por dois fatores principais. Em primeiro lugar, o tomador de decisão não pode ter o conhecimento da lista completa de consequências que ocorrerá no futuro. Em segundo lugar, ele não pode atribuir probabilidades a todas as consequências porque as evidências são insuficientes para estabelecer uma probabilidade.

an ergodic stochastic process simply means that averages calculated from past observations cannot be persistently different from the time average of future outcomes. In the ergodic circumstances of objective probability distributions, probability is knowledge, not uncertainty! (DAVIDSON, 2005, p. 465)

Robert Lucas (1988) não aceita o desenvolvimento de modelos em que as expectativas não sejam baseadas sob uma análise de probabilidade. Na sua visão seria inaceitável uma análise envolvendo um ambiente não ergódico. Num ambiente ergódico, defendido pela ortodoxia, o futuro é meramente um reflexo estatístico do passado e as atividades econômicas são imutáveis. Num ambiente não ergódico, por sua vez, o futuro não é estatisticamente calculável a partir do passado e, portanto, é incerto. Se determinado evento econômico não é resultado de um processo estocástico, então a estrutura de probabilidade objetiva não existe. Se, por outro lado, presume-se a existência de um processo estocástico, então o conceito de incerteza de Keynes pode ser aplicado sempre que esses processos são não ergódicos:

If, in the world of experience, people ‘do not know what is going to happen and know they do not know’, then they make decisions under conditions of Keynesian uncertainty or ignorance. Orthodox theory will be unable to describe behavior correctly in the real world and economic policy prescriptions will be misleading and possibly disastrous (DAVIDSON, 1994, p. 89)

Usando as definições da Teoria da Utilidade Esperada de Savage, em que muito se utiliza a ideia de probabilidade subjetiva, nota-se que um ambiente incerto (i.e. de circunstâncias não ergódicas) ocorre sempre que um indivíduo não pode especificar e/ou ordenar um completo conjunto de *perspectiva*²⁵ em relação ao futuro. Num mundo keynesiano o comportamento das pessoas está em desacordo com a visão do *decision maker* defendido pelos teóricos da Teoria da Utilidade Esperada. Para Keynes, os conceitos de probabilidade objetiva e subjetiva implicam que o tomador de decisão acredita que ele possui completa informação sobre os eventos futuros. Segundo Davidson, no *mainstream* não há um conceito equivalente a incerteza keynesiana (i.e. ignorância do futuro).

Davison (1996) distinguiu a incerteza epistemológica da incerteza ontológica. Tal distinção está baseada em dois tipos de realidade econômica identificadas pelo autor: i) realidade imutável e ii) realidade transmutável. Na primeira, o caminho futuro da economia, bem como as consequências condicionais futuras de todas as possibilidades de escolhas são pré-determinadas. Na segunda, por sua vez, o futuro pode ser permanentemente mudado pelas ações dos indivíduos, governos e grupos. Deve-se ressaltar que, em muitas vezes, essas mudanças não são completamente previsíveis pelos agentes que a provocaram. Entende-se que o estudo das instituições só faz sentido numa realidade transmutável, em que tais mudanças ocorrem nas próprias instituições.

Nota-se, no segundo caso, a existência de semelhanças com os institucionalistas originais no que se refere à percepção da realidade. Estes não admitem o estudo de qualquer aspecto econômico como uma espécie de trajetória pré-concebida. Ao adotarem uma ênfase evolucionária, os teóricos do institucionalismo original defendem que a economia é um processo de mudanças constantes e, portanto, o desenvolvimento histórico, econômico e institucional é não teleológico. Logo, se os institucionalistas ligados a tradição vebleniana tivessem de defender algum tipo de incerteza, certamente apoiariam a ideia de incerteza ontológica da realidade transmutável.

Uma realidade transmutável seria, em outras palavras, um ambiente não ergódico. Há neste caso, seguindo o raciocínio de Davidson, uma incerteza ontológica. Por outro lado,

²⁵ O termo em inglês é *prospect*. Segundo Davidson (1994), na terminologia da Teoria da Utilidade Esperada, *prospect* é definido como uma lista de consequências com uma lista associada de probabilidades, uma para cada consequência, de forma que a soma dessas probabilidades seja igual a um.

numa realidade econômica imutável o que prevalece é a incerteza epistemológica. Se a incerteza for decorrente das limitações nas habilidades mentais ou resultado da imprevisibilidade do conhecimento futuro, então ela é descrita como incerteza epistemológica. Todavia, se ela for causada por alguma propriedade da realidade, então o rótulo de incerteza ontológica é usado. Dequech (2004), por sua vez, sugere que a concepção de incerteza possui as duas dimensões:

the notion of uncertainty is always epistemological in the sense that it is associated with the lack of some kind of knowledge, and knowledge is the subject matter of epistemology; at the same time, the notion of uncertainty always has an associated view of reality, and therefore has an ontological counterpart, given that ontology refers to the study of the nature of reality. Accordingly, it is possible to derive some ontological claims from the so-called epistemic theories of uncertainty, as well as some epistemological claims from the so-called ontological theories (DEQUECH, 2004, p. 368).

Para o autor, os indivíduos são parte da realidade social. Nesse sentido, sua habilidade para pensar e conhecer já conecta ontologia e epistemologia. Do ponto de vista neoclássico, assume-se que o mundo ou não é tão complexo, ou é habitado por mentes extremamente poderosas. Por outro lado, a concepção ontológica da realidade social percebe não apenas que a realidade é complexa, mas também que ela é habitada por pessoas com habilidades mentais e computacionais limitadas.

Segundo Dequech (2004), uma caracterização ontológica da realidade, como sujeita a mudanças estruturais não pré-determinadas, implica a falta de conhecimento. Logo, a noção de incerteza ontológica de Davidson alude uma afirmação epistemológica sobre o que as pessoas não sabem. Da mesma forma, a noção de incerteza epistemológica sugere uma caracterização ontológica da realidade, pois Davidson (1994) afirma que a realidade é complexa (ao menos em algum grau). Desse ponto de vista, nota-se que as instituições, enquanto parte de uma caracterização ontológica de uma realidade social, estão sujeitas a mudanças históricas imprevistas. Além disso, há também uma contraparte epistemológica em termos de tornar algum conhecimento possível, mesmo em tal realidade (DEQUECH, 2004).

O conceito de incerteza fundamental apresentado por Dequech (2000) inclui também as instituições legais e as informais. A incerteza fundamental refere-se a situação em que ao menos alguma informação essencial sobre eventos futuros não são conhecidas no momento de decisão. Isto corre porque tal informação não existe e não pode ser inferida a partir do conjunto de dados existentes. Ao considerar a variável institucional, o presente autor acena à

existência de algum tipo de conhecimento como, por exemplo, o valor futuro de alguma variável nominal. Logo, a incerteza fundamental, neste caso, não significa completa ignorância.

Ele sugere que as instituições contribuem para reduzir a incerteza processual. Além disso, elas influenciam o comportamento econômico através de sua função cognitiva. Tal função pode ser vista de duas formas. A primeira delas relaciona-se com as informações que as instituições fornecem aos indivíduos, incluindo a indicação da provável ação das outras pessoas – Dequech (1999) chama tal função como *informational-cognitive function*. Em segundo lugar, as instituições influenciam muitas percepções que as pessoas têm sobre a realidade. Ou seja, sobre a forma com que muitos selecionam, organizam e interpretam as informações - o autor chama esta função de *deeper cognitive*. Esta última característica implica que a aprendizagem ocorre dentro de uma estrutura institucional específica.

Segundo o autor, a existência de práticas sociais (leis, convenções e costumes) tende a levar a alguma estabilidade (ou inércia) ao longo do tempo. Ontologicamente, a existência de tais contratos está associada com a existência de outra instituição: o Estado – ele tem o poder de *enforcement*. Diz ele: “If individuals believe in the enduring nature of these institutions, which are a feature of the transmutable reality in which we live, then they may believe they possess some knowledge of potential future outcomes, even in a transmutable reality” (DEQUECH, 1999, p. 416)

Se a realidade está sujeita a mudanças estruturais não pré-determinadas e seus habitantes são potencialmente criativos, alguma falta de conhecimento sobre o futuro inevitavelmente existe. Porém, como foi argumentado por Dequech, as instituições e a tecnologia criam a base para algum conhecimento sobre o futuro. Nesse sentido, a incerteza fundamental não implica completa ignorância. Além disso, se algum evento é inimaginável no presente, então não se pode atribuir qualquer probabilidade de ocorrência futura. Algumas práticas sociais, que podem ser vistas como instituições, promovem a estabilidade da realidade econômica. Os contratos legais, por exemplo, regulam o valor futuro de variáveis nominais. Para Dequech (1999), outro tipo de instituição que fornece estabilidade a realidade transmutável é o *market-maker*, os quais são responsáveis por reduzir significativamente a magnitude de possíveis mudanças nos preços de à vista dos ativos. Ou seja, os preços são mais estáveis na presença dos *market-maker* do que seriam na sua ausência.

Na “Teoria Geral”, Keynes destaca o papel das convenções no processo de formação das expectativas. A convenção é definida como uma regra coletiva de comportamento (OREIRO, 2000). Para Dequech (1999), elas são padrões de comportamento socialmente compartilhados e, portanto, são instituições. Ao considerá-las como um tipo de instituição, Dequech abre a possibilidade de conectar a literatura institucionalista com a discussão pós-keynesiana das convenções sobre incerteza.²⁶ Schotter (1981), por sua vez, estabelece uma diferença entre ambos os conceitos. Para ele, as convenções são *self-enforcing* enquanto as instituições podem exigir uma sanção externa.

Dequech (1999) identifica três tipos de influências que as instituições exercem sobre o comportamento humano. A primeira, amplamente debatida pelos teóricos da NEI e, portanto, que dispensa comentários, é a restrição. A segunda refere-se a sua influência na percepção das pessoas no que diz respeito a realidade – Hodgson chamou de função cognitiva das instituições²⁷. Se as instituições restringem o comportamento dos indivíduos, então elas podem ajudá-los a imaginar a possível decisão dos outros. A última função é que as instituições influenciam nos objetivos que as pessoas buscam.

Nas seções anteriores, apresentou-se o conceito de hábito sugerido por Hodgson. Esta ideia é central para o entendimento do próprio conceito de instituição adotado pelos institucionalistas originais. Todavia, há certa confusão na literatura quando questões como rotinas, convenções, instituições e hábitos estão em debate. Para Dequech (1999) as rotinas não necessariamente são instituições, pois elas podem ter um caráter estritamente individual. O mesmo vale para os hábitos. Rotina e hábito, segundo este autor, são ações particulares realizadas regularmente. O que os diferencia é que o hábito não é realizado conscientemente enquanto as rotinas, por sua vez, podem ser. Logo, o hábito é um tipo particular de rotina. Quando ambos são socialmente propagados passam a ter um caráter de instituição.

É importante ressaltar que alguns hábitos podem ser resultado da repetição de ações inicialmente realizadas no nível da consciência (DEQUECH, 1999). Este mesmo autor reconhece que os indivíduos criam o futuro e suas interações podem modificar a situação

²⁶ A ideia de Dequech é semelhante ao pensamento de Hodgson (2006). Para este, uma convenção seria uma instância particular de uma regra institucional. Por exemplo, todos os países têm regras de trânsito, mas é uma convenção se a regra é conduzir pela esquerda ou direita. Ou seja, no que diz respeito ao sistema institucional das regras de trânsito inglesas, a convenção específica é guiar pela esquerda.

²⁷ A função cognitiva refere-se às informações que as instituições fornecem aos indivíduos – Dequech chama isso de função cognitiva-informacional. A função cognitiva das instituições inclui também sua influência sobre a percepção que as pessoas têm da realidade. Isto é, a maneira que as pessoas selecionam, organizam e interpretam as informações.

econômica. Não é possível afirmar, portanto, que as instituições sejam originárias das ações inconscientes dos indivíduos. Muitas ações, evidentemente, são tomadas de forma consciente. Porém, a partir do momento em que elas são propagadas socialmente, muitos indivíduos passam a agir através de convenções e hábitos. É neste momento que as ações ou regras construídas conscientemente transformam-se em instituições.

Todavia, uma das defesas desta dissertação é que a confiança numa determinada regra é fundamental para que a mesma seja incorporada nos hábitos e, por conseguinte, se transforme numa instituição. Considere uma regra qualquer como, por exemplo, uma lei ou uma regra de política monetária. Se os indivíduos não acreditam que os demais irão cumprí-la e se, da mesma forma, não confiam que as instituições de *enforcement* são capazes de punir os “desordeiros”, então esta regra não será incorporada nos hábitos dos agentes e sequer transformar-se-á numa instituição. A figura a seguir representa como confiança e hábitos formam uma instituição:

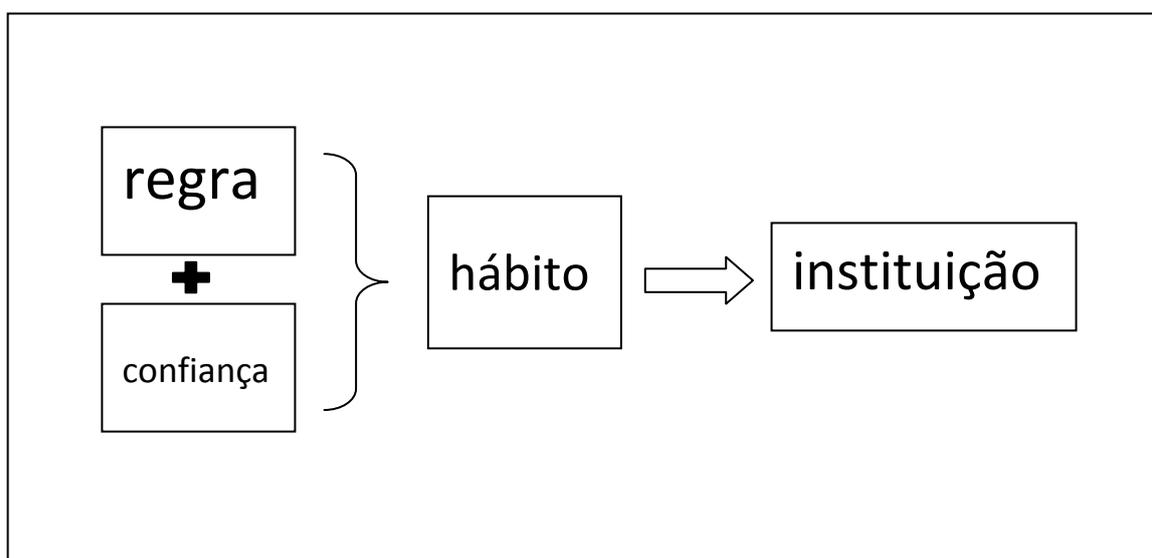


Figura 6 O papel da confiança na formação das instituições

Elaboração Própria

Os institucionalistas originais defendem que uma regra tornar-se-á uma instituição apenas se ela estiver socialmente enraizada nos hábitos das pessoas. Todavia, defende-se aqui que somente uma regra confiável ou crível será capaz de fazer parte dos hábitos dos indivíduos. Os agentes precisam confiar no funcionamento da regra, mesmo que para isto seja

necessária a atuação de uma força exógena, a qual, inclusive, também deve ter a confiança das pessoas. Espera-se que na subseção seguinte esta idéia fique mais nítida a partir da análise da moeda.

3.2.3 A moeda enquanto instituição

Num mundo marcado pela incerteza, os agentes podem preferir a liquidez e adiar o consumo. A preferência por reter moeda ocorre porque ela é vista como uma fonte de segurança. Segundo Keynes, a moeda é um ativo que se diferencia dos demais devido a duas características essenciais: i) a elasticidade de produção é zero e ii) a elasticidade-substituição é nula. A moeda é uma fonte alternativa de riqueza na abordagem keynesiana. Nesse sentido, quando os agentes preferem a liquidez e postergam seus gastos, há a possibilidade de ocorrer uma insuficiência de demanda efetiva e, por conseguinte, as crises econômicas se manifestam.

A incerteza cria demanda por segurança e o instrumento mais flexível de acumulação de riqueza é a moeda. Keynes já havia alertado que o desejo de reter moeda como reserva de valor é “um barômetro de nossa desconfiança em nossos próprios cálculos e convenções referentes ao futuro” (KEYNES, 1973 *apud* CARDIN, 1989, p. 180). É importante notar que o conceito de economia monetária não se caracteriza apenas pela presença de moeda, mas também pela sua não-neutralidade tanto no curto quanto no longo prazo. Na economia convencional, a moeda é vista apenas como um meio de troca. Além disso, os desequilíbrios existem apenas setorialmente e serão resolvidos pelo sistema de preços. Por outro lado, uma economia monetária segue regras diferentes, pois a moeda tem um papel próprio. Segundo Cardin, “estabelecer a não-neutralidade da moeda no longo período só podia significar que variáveis monetárias não afetam apenas as decisões de produção ou de oferta de trabalho, mas também as normas e o ritmo de acumulação de capital” (CARDIN, 1989, p. 182).

Ora, se uma mercadoria exerce a função de moeda é porque os indivíduos confiam que, dentre todas as outras mercadorias disponíveis, aquela é a que melhor exerce as funções listadas por Keynes. O que faz a moeda perder suas funções senão a falta de confiança? Bem verdade que a perda de confiança numa moeda pode ser decorrência da sua perda de valor, por exemplo. Mas a consequência imediata da perda de valor é a descrença de que ela pode continuar a exercer suas funções primordiais.

Tendo em vista o conceito de instituição sob a ótica do institucionalismo original, é possível perceber, inclusive pelas ideias de Keynes, que a moeda pode ser vista como uma instituição. O referido autor afirma que “as características da moeda tal como a conhecemos, e que conferem à sua taxa de juros uma importância significativa, estão ligadas ao fato de ser ela o padrão em que **habitualmente** [*grifo nosso*] se estipulam as dívidas e os salários”. (KEYNES, 1996, p. 229-230).

Davidson é mais claro quando diz textualmente que o “money is first a human institution” (DAVIDSON, 1994, p. 98). No nosso mundo, o dinheiro não é como outra *commodity*, pois sua oferta está ligada às leis que governam a sociedade, bem como ao sistema bancário. Ademais, o uso de contratos monetários para comprar bens e contratar trabalho é a base para fins produtivos. Com o fim da escravidão nas modernas economias, o trabalho é empregado através do uso de *money-wage contracts*. Há uma clara convergência, neste caso, entre os pós-keynesianos e os institucionalistas originais. Isto é, para ambos, a moeda é uma instituição. Talvez o único ponto de discordância esteja no fato dos primeiros a considerarem como a **primeira** das instituições humanas. Ainda sobre a moeda enquanto uma instituição, Davison também afirma que “forward contracts in money terms are a human institution developed to efficiently organize time-consuming production and exchange processes” (DAVIDSON, 2005, p. 454). Além disso, o contrato *money-wage* é o mais geral destes contratos. A moderna economia de produção, que funciona nesses termos, é chamada por Keynes de sistema empresarial.

No mundo clássico, de mercados perfeitos e de *perfect certainty*, seria irracional manter dinheiro como um estoque de valor enquanto outros ativos fornecem rendimentos positivos. Na ausência de incerteza, a teoria econômica não explica por que os indivíduos racionais mantêm dinheiro como estoque de valor em detrimento de outros bens. As economias que desconsideram a natureza essencial do dinheiro são, fundamentalmente, mercados de troca. A existência de dinheiro e de *money contracts* sob um futuro incerto é a base de um sistema monetário. No mundo desenhado pelos teóricos da economia convencional não há necessidade de instituições. Cardin (1989) afirma que o problema da economia clássica não estava em sua construção interna, mas sim na sua concepção de mundo. A existência de instituições só faz sentido, portanto, numa concepção de mundo que admite incerteza, não-ergodicidade, informações assimétricas e falhas de mercado; ou seja, num mundo real e não da fantasia.

À Guisa de Conclusão

Conforme apresentado neste capítulo, existem três principais correntes institucionalistas. A primeira diz respeito aos primeiros teóricos que pesquisaram sobre o tema: os chamados institucionalistas originais. A segunda é composta por autores ligados ao *mainstream* que focam nos contratos e nos custos de transação. A última corrente é formada por pesquisadores ligados ao institucionalismo original, mas que trazem novas contribuições e tentam sistematizar mais precisamente aquele *approach*.

Instituições, para Veblen e seus atuais seguidores, são hábitos de pensamento ou algum padrão organizado de comportamento coletivo – um conjunto de hábitos, costumes e modos de pensar que estão enraizadas na sociedade. Veblen adotou um quadro evolutivo de explicação em linhas darwinianas e quebrou com a noção estática da economia. Na sua visão, a história da vida econômica do indivíduo é um processo cumulativo de adaptação dos meios para os fins. Os institucionalistas originais bem como seus atuais seguidores, são críticos à noção clássica de equilíbrio e advogam que o processo histórico é não teleológico. Sob a ótica do OIE, para que as regras tornem-se instituições elas devem ser habituais e o poder é uma variável central na análise. Desse ponto de vista, as instituições são mecanismos de ação coletiva que controlam, liberam e expandem as ações individuais. Elas também podem ser percebidas como sistemas de regras sociais, as quais funcionam apenas porque estão incorporadas em comportamentos e hábitos mentais compartilhados. Destarte, as organizações são instituições desde que suas ações sejam aceitas e incorporadas nos hábitos dos agentes.

Segundo Williamson (2000), a New Institutional Economics (NEI) preocupa-se em estudar o ambiente institucional e as questões relacionadas à governança. Nesse sentido, a definição e execução dos direitos de propriedade e das leis contratuais fazem parte do seu objeto de estudo. A economia dos custos de transação também é parte de sua agenda de pesquisa. Eles percebem a firma não apenas como uma função de produção, mas como uma estrutura de governança. Seus teóricos reconhecem que a racionalidade é limitada e os contratos incompletos. A existência da firma só se justifica na presença de custos de transação. A economia dos custos de transação preocupa-se com a alocação da atividade econômica através de modos alternativos de organização. Seus principais pressupostos, racionalidade limitada e oportunismo, implicam o surgimento de custos de transações e contratos incompletos. Dessa forma, as transações devem ser organizadas de tal forma que

seus custos sejam reduzidos e que elas sejam protegidas contra os riscos do oportunismo. Os teóricos da NEI percebem as instituições como restrições formais e informais que determinam a estrutura de incentivos da sociedade. Elas são as regras do jogo que devem criar ordem e reduzir as incertezas. Esta dissertação defende que não basta a existência de instituições responsáveis pelo *enforcement* dos contratos. É fundamental que elas sejam críveis aos olhos dos agentes. Caso contrário, existirão incentivos para a trapaça, bem como para o não cumprimento contratual. Em outras palavras, não basta instituições formalmente estabelecidas. Suas funções devem ser críveis os olhos da população. Caso contrário, os indivíduos não irão incorporá-las nos seus hábitos e, portanto, aquilo que deveria ser uma instituição torna-se apenas uma regra. Ou seja, para que uma regra seja habitual é preciso que ela disponha da confiança dos indivíduos.

Verificou-se também que alguns trabalhos empíricos sugerem que confiança interpessoal pode afetar a governança e o estado de direito. Além disso, um governo mais transparente reduz o risco decorrente da instabilidade política e, assim, diminui o custo do investimento. Pesquisas apoiam a ideia de que a confiança é um determinante da escolaridade e não o inverso. Ela influencia a escolaridade, torna a produção mais eficiente e, portanto, estimula os investimentos. Autores afirmam que em localidades onde as pessoas acreditam na lei, os sistemas legais funcionam melhor.

Deve-se ressaltar que, para Uslaner, a confiança generalizada, a qual possui fundamentos morais, não sofre interferência das instituições formais. A questão crucial é perceber que quando se fala de confiança em determinada instituição, a *trust strategic* é a que importa. Ademais, as instituições não exercem influência sobre a *trust moralistic*, mas sobre a *trust strategic*. Em suma, as instituições são capazes de afetar a confiança estratégica, mas incapazes de estimular a confiança *moralistic*. O mais importante determinante da confiança social, aquela que possui fundamentos morais, é o nível de desigualdade.

Este capítulo abordou ainda a visão keynesiana sobre o estado de confiança. Keynes afirma que tal estado exerce considerável influência sobre a curva de eficiência marginal do capital. O pensamento deste autor está centrado no papel das expectativas sob as quais as decisões são baseadas. Dessa forma, o estado de expectativas de Keynes depende das próprias expectativas e da confiança com que elas são mantidas. Para Dequech (1999), esta confiança é determinada pela percepção da incerteza e pela aversão à incerteza, a qual é uma questão de *animal spirits*. Entende-se, porém, que não há espírito animal que opere plenamente num

ambiente institucional marcado pela trapaça, corrupção, quebra de contratos e com ineficientes instituições de *enforcement*. Nesta situação, o estado de expectativas pode ser prejudicado pela falta de confiança nos prognósticos dos empresários. O raciocínio de Keynes e sua interpretação por autores pós-keynesianos pode ser resumido da seguinte forma: i) o empresário, movido pelo seu *animal spirits*, resolve investir levando em consideração suas expectativas de rendimentos monetários; ii) contudo, não basta realizar prognósticos, é preciso que eles sejam confiáveis; iii) esta confiança depende da percepção da incerteza e da aversão à incerteza; iv) a aversão à incerteza é uma questão do *animal spirits*; v) o *animal spirits* é afetado pelo ambiente institucional e vi) o empresário, por sua vez, precisa confiar nas instituições que regulam e executam os contratos, pois, caso contrário, não apenas seu *animal spirits* ficará “acuado”, mas também a confiança em relação às suas expectativas será baixa, dado que o ambiente, aos seus olhos, tornar-se-á ainda mais incerto e instável.

Este capítulo também mostrou que só faz sentido estudar as instituições se se compreende que o mundo real é permeado de incerteza. Num ambiente de incerteza o *decision maker* acredita que entre o momento da escolha e sua consequência, mudanças imprevistas podem acontecer. Além do mais, ele acredita que hoje não existem informações confiáveis sobre o futuro. Do ponto de vista keynesiano, incerteza significa falta de conhecimento sobre o futuro, a qual é representada pela impossibilidade do *decision-maker* ter uma lista completa das possibilidades futuras. As instituições operam num mundo não ergódico, incerto, de informações assimétricas, em que os indivíduos possuem racionalidade limitada.

Por fim, é importante que o leitor perceba como a confiança institucional pode ser compatível com as agendas de pesquisa da NEI e do OIE. Em relação à primeira corrente, procurou-se argumentar que a mera existência formal das instituições de *enforcement*, por exemplo, não é suficiente para restringir o comportamento humano. Para isto é fundamental que os agentes acreditem no adequado funcionamento das mesmas. Suponha, por exemplo, que seja proibido estacionar num determinado local. Todavia, os indivíduos em quase toda sua totalidade não acreditam, por algum motivo, que serão punidos em caso de descumprimento desta regra. Conforme foi exposto anteriormente, quando se fala de confiança numa instituição, a *strategic trust* é aquela que importa— um tipo de confiança que é construída a partir do conhecimento e das interações ao longo do tempo entre as partes. Destarte, a não crença, por parte dos indivíduos, de que serão punidos é decorrente do

conhecimento acumulado sobre a instituição responsável para se fazer cumprir tal norma. Logo, como há falta de confiança na instituição, então a sua mera existência não é suficiente para restringir o comportamento humano.

Em relação a OIE, esta dissertação sugere que para que uma regra torne-se habitual ela precisa ter a confiança dos indivíduos. Os institucionalistas originais advogam que a existência de uma regra formal não é suficiente para que a mesma transforme-se numa instituição. Para isto é fundamental que a mesma esteja enraizada nos hábitos dos agentes. Defende-se, aqui, que uma regra só fará parte dos hábitos se as pessoas acreditaram que os demais irão segui-la - i.e., se acreditarem que a própria regra tornar-se-á uma instituição.

4. A Confiança Institucional no Brasil 1995-2006

A presente dissertação se propõe a estudar a confiança institucional no Brasil. Para isto, definiu-se, no primeiro capítulo, o conceito de confiança, suas principais abordagens e como esta variável afeta o crescimento e o desenvolvimento econômico. O segundo capítulo focou no aspecto institucional, e, seguindo as orientações de Uslaner (2001), notou-se que a *strategic trust* é o tipo de confiança que deve ser levada em conta quando se fala em instituições.

Num mundo de incerteza, as instituições desempenham um papel fundamental. Nações com governos mais eficientes e que respeitam os contratos, tendem, *ceteris paribus*, a atrair maiores investimentos. Além disso, sistemas políticos mais estáveis e menos corruptos representam mais segurança aos investidores privados potenciais. Alesina (2005) cita Reynolds (1985) e Herbst (2000) quando estes sugerem que a variável explanatória mais importante do progresso econômico é a organização política e a competência administrativa do governo. O mesmo autor afirma que sem a segurança dos direitos de propriedade, existem poucos incentivos para as pessoas produzirem algo mais do que o necessário para a sua sobrevivência, uma vez que o excedente será desapropriado pela força. Destarte, países com uma burocracia corrupta geram atividades *rent-seeking* dedicadas mais ao desvio de recursos do que direcionadas à atividade produtiva.

Para apresentar ao leitor uma análise sobre a confiança institucional no Brasil, aspectos históricos serão levados em consideração. Posteriormente, procurar-se-á investigar se existem associações significativas entre confiança interpessoal e institucional. Um estudo evolutivo sobre as características institucionais mais recentes será apoiado em indicadores do Banco Mundial que refletem questões relacionadas à governança.

4.1 *Path dependence*: a história importa

A compreensão do desenvolvimento institucional exige um estudo sobre sua evolução ao longo do tempo. Nesse sentido, a lógica de *path dependence* torna-se elemento de grande relevância. Segundo North, este conceito, desenvolvido inicialmente por Brian Arthur (1988, 1989) e Paul David (1985), visava entender o caminho da mudança tecnológica. Aquele autor, entretanto, acredita que tal ideia também pode ajudar na apreensão sobre as mudanças

institucionais. Douglass North afirma que “the path dependent nature of economic change that is a consequence of the increasing returns characteristic of an institutional framework” (NORTH, 1994, p. 108). No que diz respeito à economia, o termo *path dependence* refere-se ao relativo grau de dependência do desempenho econômico atual, em virtude das escolhas realizadas pelos agentes no passado. Este conceito sugere que as instituições atuais trazem consigo alguns traços e, ao mesmo tempo, sofrem influências do seu passado.

Segundo North, as instituições caracterizam-se por apresentar retornos crescentes. Isso significa que uma vez escolhida a trajetória, haverá uma tendência à atuação de mecanismos auto-reforçantes. Este processo ocorrerá mesmo que as instituições existentes não sejam as mais eficientes para gerar desenvolvimento econômico. As mudanças institucionais advirão, portanto, dos arranjos previamente constituídos. Se existem mecanismos auto-reforçantes, então a história passada das instituições é relevante para determinar sua estrutura atual e, por conseguinte, sua futura matriz institucional. Em suma, se se compreende que a história influencia e liga passado, presente e o futuro das instituições, então estas possuem características de *path dependence*.

Em alguns momentos do seu trabalho, North concentra-se na mudança institucional. Segundo ele, é possível que determinadas instituições ineficientes permaneçam ao longo do tempo. Sua explicação é dada através de uma análise do caráter histórico e pela existência do *path dependence*, o qual é, em parte, responsável pela relativa estabilidade das instituições. As ideias de North são destacadas por Shirley (2005):

The NIE has had less to say about institutional change, except that it is hard to accomplish. North's work suggests that a great deal of change occurs constantly at the margin, but the institutional framework is typically stable, except when change is imposed by force or revolution. This stability is the product of path dependency. (SHIRLEY, 2005, p. 640)

Seguindo o argumento de Scoot (2006), o conceito de *path dependence* surgiu como a ideia de que uma pequena vantagem inicial ou alguns choques aleatórios ao longo da trajetória poderiam alterar o curso da história. Em outras palavras, a lógica está em afirmar que a história importa. Segundo ele, um levantamento sobre a literatura que trata do *path dependence* revela quatro elementos relacionados: retornos crescentes, *self-reinforcement*, *positive feedbacks*, e *lock-in*. Nesse sentido, este termo ajudaria a explicar porque alguns países têm sucesso e outros não.

Diferente de North, o autor supracitado afirma que os retornos crescentes não são necessários nem suficientes para o *path dependence*. Ademais, ele faz uma diferença entre *path-dependence* e *phat-dependence*. Neste último, as ordens dos eventos não importam: “If the history of outcomes matters, but not the order in which they occurred, I define the process as phat-dependent”. (SCOOT, 2006, p. 96).

A construção do seu raciocínio é feito mediante a elaboração de um modelo simples em que utiliza urnas e bolas. Inicialmente ele procura diferenciar processos independentes e dependentes. Um processo é independente se o seu resultado não depender dos resultados passados. Aqui, cada bola é escolhida aleatoriamente e depois é colocada de volta na urna. Supondo uma urna com X bolas marrons e Y bolas vermelhas, caso o procedimento acima seja realizado, a probabilidade de sorteio das bolas marrons e vermelhas será sempre a mesma em cada período. Entretanto, ele admite que “Examples of independent processes from the political and economic world are harder to come by, as we typically think that the past matters in some way”. (SCOOT, 2006, p. 94)

Um processo que não é independente pode ser history-dependent: em que o resultado presente depende dos resultados históricos. O autor distingue três tipos de history-dependent: *state dependence*, *phat dependence* e *path dependence*. Essa classificação é uma espécie de nível de dependência com os processos históricos, sendo que o *state dependence* é o menos dependente e o *path-dependence* é o mais dependente. Um processo é *state dependence* se o resultado de algum período depende somente do estado do processo naquele momento. Ele é conhecido como Markov Processes (SCOOT, 2006).

O autor usa o termo *phat dependence* em função de ser um anagrama da palavra *path*. Como tal, *phat* lembra que a ordem não importa, mesmo que importem os resultados: “A process is phat-dependent if the outcome in any period depends on the set of outcomes and opportunities that arose in a history but not upon their order”. (SCOOT, 2006, p. 97). Se uma regressão não inclui quaisquer escalas temporais, então ela só irá captar o *phat dependence*. Em suma, se a ordem da história dos resultados importa, então tem-se o *path-dependence*; caso contrário, o processo é *phat-dependence*. No caso de um estudo que leva em conta a análise das instituições, a ordem dos resultados importa. Logo, trata-se de um processo *path-dependence*. As instituições tomam forma e sentido diferenciados a depender da ordem dos acontecimentos. Isto é simples perceber fazendo um simples exercício: uma coisa é uma nação sair da fase colonial e tornar-se independente; outra coisa é uma nação independente

tornar-se uma colônia. Evidentemente, que a evolução e o desempenho institucional dependerão da ordem desses processos.

Veblen já havia chamado a atenção para a característica de inercialidade nas instituições. Além disso, sua ideia de causação cumulativa já sugeria que as instituições de hoje trazem consigo todas as virtudes e equívocos do passado. Portanto, uma análise que se propõe institucionalista deve, necessariamente, abordar os elementos históricos. Nesse sentido, as seções seguintes pretendem apresentar, em grandes linhas, alguns aspectos institucionais da economia brasileira a partir de 1990. Esta década representa o fim do processo inflacionário, a realização de algumas importantes reformas e a consolidação da democracia. Antes de abordar este período específico, vale a pena expor a visão de dois intérpretes do Brasil - Sérgio Buarque e Raymundo Faoro - que, seguramente, ajudam na compreensão da origem das instituições nacionais.

4.2 Uma visão histórica qualitativa

Segundo Sérgio Buarque (1995), a tentativa de implantar a cultura europeia em terras brasileiras está nas origens desta sociedade e tal fato, para ele, é rico em consequências. Esta influência, herdada de nossa colonização, até hoje vive impregnada em nossas instituições. O autor chama a atenção para a falta do princípio da hierarquia na organização social brasileira. O país ainda estaria associado a uma tradição longa e viva da cultura portuguesa cuja origem personalista é marcante. Uma das heranças brasileiras foi a formação de uma civilização de raízes rurais. Na monarquia, os fazendeiros escravocratas e os seus filhos dominavam o parlamento e os ministérios. É nesse sentido que se nota a fixação do patriarcalismo e do personalismo por uma tradição de origens seculares.

Não há dúvida de que, desse comportamento social, em que o sistema de relações se edifica essencialmente sobre os laços diretos, de pessoa a pessoa, procedam os principais obstáculos que na Espanha, e em todos os países hispânicos – Portugal e Brasil inclusive -, se erigem contra a rígida aplicação de normas de justiça e de quaisquer prescrições legais. (HOLANDA, 1995, p. 134)

O personalismo foi uma das marcas da Península Ibérica transplantadas para o Brasil. Esta característica, de exaltação das relações pessoais, impede o desenvolvimento da

competição e dificulta a realização das transações impessoais cada vez mais presentes na economia de mercado.

A monarquia portuguesa não estava interessada em construir no Brasil determinadas instituições importantes para o seu desenvolvimento. Isto, todavia, não foi exclusividade de Portugal. As colônias latino-americanas, de um modo geral, passaram por processos semelhantes. Para Acemoglu (2010), por exemplo, compreender o atual desenvolvimento das instituições latino-americanas exige uma análise sobre seu processo de colonização. Os europeus criaram conjuntos diferentes de instituições em diferentes partes de suas colônias. Por exemplo, melhores instituições foram criadas nos Estados Unidos, Canadá e Austrália; por outro lado, más instituições teriam sido criadas na América Latina e África Subsaariana. Para Robinson (2010), “as instituições econômicas em várias colônias foram criadas pelos europeus para beneficiá-los. Além disso, como as condições e os recursos naturais diferiam entre as colônias, os europeus criaram conscientemente instituições econômicas diferentes” (ROBINSON, 2010, p. 204). Este autor sugere que os espanhóis estavam, fundamentalmente, interessados na extração de ouro e prata de colônias americanas. Nesta região, as sociedades coloniais que surgiram eram autoritárias e concentravam o poder político nas mãos de uma pequena elite espanhola. O resultado foi a construção de um conjunto de instituições econômicas para extrair riqueza da população indígena (ROBINSON, 2010).

O processo acima descrito não foi muito diferente entre Portugal e Brasil. Segundo Holanda (1995), a falta de interesse de Portugal em construir algumas instituições nesta sua colônia, pode ser refletida em alguns números. No que se refere ao ensino superior, por exemplo, Buarque apresenta uma estimativa de que cerca de 150 mil estudantes foram diplomados na América espanhola. Só na Universidade do México, entre 1775 e 1821, formaram-se 7850 bacharéis e 473 doutores e licenciados. Ele diz que é “interessante confrontar esse número com o dos naturais do Brasil graduados durante o mesmo período em Coimbra, que foi dez vezes menor, ou exatamente 720” (HOLANDA, 1995, p. 119).

Além das instituições de educação, a imprensa também foi pouco difundida no Brasil. A cidade do México, por sua vez, apresentou iniciativas nesta área já no século XVI. A imprensa no Brasil foi introduzida verdadeiramente no século XIX. O autor afirma que “a escolha dos homens que irão exercer funções públicas faz-se de acordo com a confiança pessoal que mereçam os candidatos, e muito menos de acordo com as suas capacidades próprias”. (HOLANDA, 1995, p. 146). Assim, no Brasil, só excepcionalmente pôde ser

verificado um sistema administrativo com um corpo de funcionários dedicados a interesses objetivos. Ao contrário, diz ele, nota-se um predomínio das vontades particulares.

Quando as indicações, o nepotismo e a utilização do aparato estatal para atender a benefícios privados fazem parte da construção do quadro institucional, a desconfiança nas instituições é algo inevitável. Para Buarque, “as constituições feitas para não serem cumpridas, as leis existentes para serem violadas, tudo em proveito de indivíduos e oligarquias, são fenômeno corrente em toda a história da América do Sul”. (HOLANDA, 1995, p. 182). Oferecer cargos públicos aos parentes não seria um problema ao “homem cordial” de Holanda, pois para ele o que mais importa é seu “bom coração” e suas amizades. A dificuldade em separar o público do privado ocorre porque o Estado é carregado de comportamentos característicos do ambiente familiar. Esses traços, que dão forma à estrutura burocrática brasileira, são parte da herança do período colonial e se enraizaram em nossa cultura desenvolvendo um arranjo institucional patriarcal.

Em alguma medida, a análise de Buarque se assemelha com a de Faoro. Ambos destacam, por exemplo, um Estado patrimonialista marcado pela dificuldade de separação entre o público e o privado. Nesse sentido, os governantes acabam procurando os interesses próprios em detrimento aos interesses da coletividade. Esse problema, segundo Holanda, é traço característico do comportamento português.

A ideia central de Faoro é que a estrutura patrimonialista existente no Brasil foi herdada de Portugal. Em outros países colonizados, houve uma superação, por parte da colônia, de algumas características da metrópole. No entanto, no caso brasileiro, o arcabouço patrimonialista foi mantido e tornou-se a estrutura de nossa economia política. Ou seja, a realidade histórica brasileira demonstrou a persistência da estrutura patrimonial. Para ele, “O patrimonialismo, organização política básica, fecha-se sobre si próprio com o estamento, de caráter marcadamente burocrático” (FAORO, 2001, p. 101).

Para o autor, configurou-se no Brasil um capitalismo politicamente orientado cuja característica é a aquisição racional de lucro direcionada pelos interesses do Estado. Esse tipo de capitalismo (politicamente orientado) confere ao Estado patrimonial, bem como aos seus funcionários, características de um estamento burocrático. Numa comunidade política, o estamento comanda os negócios públicos nesse tipo de capitalismo e, ademais, dirige a sociedade segundo objetivos próprios.

A frágil separação entre o público e o privado, herdada da tradição monárquica portuguesa, marca a política brasileira, para Faoro, desde o tempo em que era colônia. A organização da sociedade, herdada daquela monarquia, ocorre entre estamento burocrático e o restante da sociedade. Ao contrário da classe social, que é definida tendo como base aspectos econômicos determinados pelo mercado, o estamento é uma camada não econômica. Para fazer parte de um estamento exige-se requisitos sociais e políticos.

Em 1808, com a transferência da Corte Portuguesa para o Brasil, é consolidado o estamento burocrático. Com a independência, se mantém uma estrutura administrativa inoperante. Aqui, o estamento burocrático possui estrutura própria, eleva-se acima da nação e regula materialmente a economia. Essas características demonstram que a natureza das instituições brasileiras segue uma trajetória com forte influência do passado. O caráter de *path dependence* torna-se, portanto, de suma relevância. Faoro afirma que “em lugar da renovação, o abraço lusitano produziu uma *social enormity*, segundo a qual, velhos quadros e instituições anacrônicas frustram o florescimento do mundo virgem” (FAORO, 2001, p. 886).

O estamento, cada vez mais burocrático em Portugal, filho legítimo do Estado patrimonial, “ampara a atividade que lhe fornece ingressos, com os quais alimenta sua nobreza e seu ócio de ostentação” (FAORO, 2001, p. 71). Para Faoro, o mercantilismo empírico português foi herdado pelo Estado brasileiro e com ele o papel diretor, interventor e participante do Estado na atividade econômica. Para exemplificar esta herança, ele argumenta que em 1937 o poder estatal já se sentia “em condições de comandar a economia — num regresso patrimonialista, insista-se —, com a formação de uma comunidade burocrática, agora mais marcadamente burocrática que aristocrática, mas de caráter estamental, superior e árbitro das classes” (FAORO, 2001, p. 854). Além disso,

Num estágio inicial, o domínio patrimonial, desta forma constituído pelo estamento, apropria as oportunidades econômicas de desfrute dos bens, das concessões, dos cargos, numa confusão entre o setor público e o privado. (FAORO, 2001, p. 870)

Em suas palavras, “o estamento burocrático, fundado no sistema patrimonial do capitalismo politicamente orientado, adquiriu o conteúdo aristocrático, da nobreza da toga e do título” (FAORO, 2001, p. 855). O estamento burocrático comanda o ramo civil e militar da administração, invade e dirige a esfera econômica, política e financeira. O chefe governa o estamento, tutela os interesses particulares, concede benefícios e distribui cargos. O Estado sendo usado em prol do estamento provoca uma situação em que o ambiente não favorece aos

investimentos, pois será marcado pela desconfiança institucional. O produto natural é o aumento dos comportamentos oportunistas e, por conseguinte, uma elevação dos custos de transação.

A compreensão do fenômeno histórico português-brasileiro requer, segundo Faoro, uma análise sobre a compatibilidade do moderno capitalismo com esse quadro tradicional. Uma longa herança – social e política – concentrou o poder minoritário numa camada institucionalizada. Neste contexto, forma-se uma aristocracia, um estamento de caráter aristocrático do qual se projeta uma elite, uma “classe” política. (FAORO, 2001). Para Faoro, os descendentes portugueses podem consumir a fortuna no ócio, ou mendigar pelas secretarias um emprego. Esse emprego é conseguido com certa facilidade, uma vez que o critério utilizado para obtê-lo não é o mérito, mas as relações sanguíneas e/ou pessoais. O capitalismo orientado moldou a realidade estatal. Na sua visão, a comunidade política “conduz, comanda, supervisiona os negócios, como negócios privados seus, na origem, como negócios públicos depois” (FAORO, 2001, p. 866). A forma de poder, portanto, se projeta dessa realidade e se institucionaliza no patrimonialismo. E toda essa situação *assim é porque sempre foi*.

Os dois intérpretes, Sérgio Buarque e Raymundo Faoro, destacam algumas características que revelam muito sobre a formação das instituições brasileiras. Os traços personalistas, a difícil separação entre o público e o privado, bem como a existência de um estamento burocrático que se adapta às circunstâncias políticas, são marcas herdadas da colonização portuguesa e que até hoje, em certa medida, fazem parte de nossas instituições. Isto acontece porque as instituições devem ser compreendidas tendo em mente a lógica do *path dependence* e da causação cumulativa.

Com a evolução da sociedade, algumas instituições formais foram criadas visando modificar determinados comportamentos na burocracia brasileira. O combate ao nepotismo e a contratação de funcionários públicos sem concurso, por exemplo, foram questões formalizadas em termos da lei. Porém, na prática, o cumprimento dessas normas nem sempre se verifica e tal situação permanece ao longo do tempo. Dentre várias explicações possíveis para isto, três serão aqui levantadas.

A primeira está no fato de que as regras formais, em alguns casos, não conseguem ser mais fortes que os hábitos. Conforme foi exposto no segundo capítulo, uma regra não

necessariamente será uma instituição, pois para isto é preciso que as mesmas estejam incorporadas nos hábitos das pessoas. Portanto, a mera regra formal não significa o cumprimento por parte dos agentes. Em segundo lugar, certas características estão *embeddedness* no comportamento das sociedades e, portanto, mudam bem lentamente. Como herdamos um Estado patrimonialista, e partindo do princípio de que as instituições têm como característica o *path dependence*, muitas práticas permanecem. Por fim, a última questão refere-se às instituições de *enforcement*, as quais seriam as responsáveis pelo cumprimento das normas legais. Um agente, quando pensa em burlar as leis, avalia os riscos intuitivamente. Destarte, se ele não confia em tais instituições, seu cálculo intuitivo do risco tende a ser minorado e, dessa forma, aumentam seus incentivos ao descumprimento das normas formais.

Um Estado patrimonialista, formado por um estamento burocrático composto de indivíduos que, de alguma forma, receberam “favores” políticos, gera como resultado um ambiente marcado pela desconfiança institucional. A falta de confiança nas instituições provoca efeitos nocivos à economia, pois implica maiores custos de transação, menor número de transações realizadas e, por conseguinte, menor quantidade de riqueza produzida.

Faoro e Buarque chamam a atenção para a forte presença das relações pessoais que marcam o comportamento do brasileiro. Se fosse possível imaginar o funcionamento da economia de mercado como um conjunto de pequenas comunidades autossuficientes e fechadas, as relações pessoais seriam benéficas ao seu funcionamento. Porém, admitindo que os tamanhos das comunidades são diversos, que os mercados não são fechados e que a expansão das fronteiras comerciais faz parte da lógica do modo de produção capitalista, é plausível afirmar que uma comunidade marcada pelas relações pessoais terá grandes dificuldades de transacionar com as demais.

Em pequenas comunidades, as pessoas realizam trocas com base na confiança que é adquirida por questões particulares: muitos são parentes, fazem parte da mesma etnia ou da mesma religião, por exemplo. Isso facilita a comunicação e o nível de confiança tende a ser elevado, pois as relações são mais pessoais. A desvantagem nesse tipo de situação é que pelo fato de a confiança basear-se em normas pessoais, sua transferência para outro grupo torna-se uma tarefa complexa. Ou seja, neste caso, as transações comerciais podem ser mais fluidas dentro de determinado grupo, porém limitada entre grupos.

Na medida em que a sociedade se torna mais complexa e as relações mais impessoais, surge a necessidade da criação de algumas garantias. Dessa forma, os contratos e os códigos de conduta passam a ganhar importância. Contudo, as “norms of trust and cooperation are still important in reducing transaction costs and fostering exchange. But with increasingly impersonal exchange, private ordering and norms of conduct also require the support of third party rules and enforcement”. (SHIRLEY, 2005, p. 616)

Com o desenvolvimento da economia de mercado, as transações econômicas são cada vez mais marcadas pela impessoalidade. Logicamente que neste caso haverá falta da confiança pessoal e os custos de transação serão naturalmente mais elevados do que numa hipotética pequena comunidade com fortes laços pessoais, fechada e autossuficiente. É por este motivo que surge a necessidade de uma terceira parte responsável pela execução dos contratos.

A leitura das obras de Faoro e Sérgio Buarque é importante na medida em que ajuda na compreensão processo de formação das instituições brasileiras. O que se percebe é que a colonização moldou uma matriz institucional que não estimulava a impessoalidade – elemento fundamental para o desenvolvimento de uma economia de mercado. Ao contrário, contribuiu ao fortalecimento das relações pessoais enquanto peça importante para as relações comerciais e com o Estado.

4.2.1 Breve consideração sobre a década de 1990

Tendo em vista a interpretação dos autores sobreditos a respeito da origem das instituições brasileiras, faz-se necessária, neste momento, uma breve explanação de algumas características que marcaram o ambiente institucional na economia a partir dos anos 90. Tal exposição não pode perder de vista a noção de que as instituições são produto de um processo contínuo e mutante. Elas evoluem “carregando” os equívocos do passado e, portanto, esta característica de *causação cumulativa* faz com que seja imperativo levar em consideração os aspectos históricos. Além do mais, segundo Conceição (2000), uma análise da economia brasileira sob a ótica institucionalista “deve se ocupar dos aspectos tecnológicos, organizacionais e institucionais de sua estrutura econômica e social” (CONCEIÇÃO, 2000, p. 180). Para este, no final dos anos 80 a economia não sabia funcionar sem mecanismos de desindexação de preços e salários. Havia, assim, uma incapacidade “da institucionalidade

nacional em conviver com regras de crescimento associadas à estabilização dos preços” (CONCEIÇÃO, 2000, p. 190). Nesse sentido, o Plano Cruzado não conseguiu criar mecanismos institucionais capazes de sustentar um ambiente com estabilização e crescimento.

Após o fracasso do Plano Cruzado houve outras tentativas heterodoxas de estancar o processo inflacionário brasileiro. Os choques causados pelos Planos Collor I e II provocaram uma generalizada perda de confiança no que diz respeito a eficácia de ações ousadas de política econômica (CONCEIÇÃO, 2000). No início dos anos 90 não foi criado um ambiente institucional para a estabilização, mas as regras da economia sofreram modificações, principalmente em relação as condições de competitividade. Esta foi uma fase de forte abertura ao exterior, bem como de privatizações de empresas estatais e em que a economia brasileira se inseriu no Consenso de Washington.

No final dos anos 80 e início dos anos 90, a sociedade brasileira vivenciava um grave processo inflacionário que modificou os hábitos dos indivíduos e das firmas. Isto significa dizer que, sob a ótica do institucionalismo original, na medida em que o processo inflacionário cedeu lugar à estabilização em meados dos anos 90, houve uma mudança nos hábitos e, portanto, uma mudança institucional. A estabilidade macroeconômica passou a ser uma condição fundamental para que o Brasil tivesse a oportunidade de experimentar taxas de crescimento mais elevadas, pois:

A falência das fontes de financiamento oriundas do setor público e a perda de eficácia e autonomia das empresas estatais delegam ao setor privado a complexa tarefa de coordenar metas de crescimento. Mas, para tanto, é imprescindível contar com um “ambiente de estabilidade”, sem o qual a economia dificilmente obterá novas oportunidades de expansão. (CONCEIÇÃO, 2000, p. 193)

Vale fazer uma breve ressalva sobre a inserção da economia brasileira nos paradigmas tecnológicos impostos mundialmente. Entre os anos 50 e 60, o paradigma estava baseado nas tecnologias intensivas em capital e energia; as duas décadas seguintes são marcadas pelas tecnologias intensivas em informação e computadorizadas (COUTINHO e FERRAZ, 1994). A tecnologia da informação se manteve como paradigma nos anos 1990. Todavia, ao contrário dos períodos anteriores, o *gap* tecnológico não é superado com a simples importação de produtos estratégicos.

O financiamento do desenvolvimento é uma questão que passa por um debate de cunho institucionalista. No Brasil tentou-se superar a falta de financiamento privado de longo prazo através da formação de instituições financeiras públicas. No início dos anos 1960, por exemplo, foram realizadas reformas com o objetivo de completar o Sistema Financeiro Brasileiro. Construíram-se instituições, instrumentos financeiros e regras visando sustentar o processo de industrialização de forma não inflacionária. Além disso, a economia brasileira se abriu ao capital externo de risco e de empréstimo. Apesar das reformas, Rogério Studart (2005) argumenta que o mercado financeiro jamais se aproximou do modelo competitivo. Segundo ele, a própria gestão da política financeira após as reformas contribuiu para a concentração bancária e para um setor financeiro cada mais vez “*curto prazista*”.

A característica “*curto prazista*” do setor bancário brasileiro criaria um problema ao desenvolvimento do II PND nos anos 70. Diante desse quadro, “o governo reeditou, com grande intensidade, a institucionalidade do financiamento do desenvolvimento doméstico existente no passado” (STUDART *In* GIAMBIAGI, 2005, p. 341). Entre 1968 e 1974, oito bancos de desenvolvimento foram criados no Brasil e, dessa forma, o financiamento do desenvolvimento brasileiro voltou a ter como pilares o endividamento externo e as instituições financeiras públicas.

Foi nesse contexto que algumas reformas institucionais ocorreram no Brasil nos anos 1990. Uma das mudanças é em relação a abertura comercial e financeira. O governo Collor (1990-1992) tentou buscar um novo modelo de administração focando na abertura da conta de capital, liberalização financeira e numa conversão ao Estado mínimo²⁸. Iniciou-se, assim, um processo de privatização que se estendeu até o governo seguinte. Este é um período em que as causas da crise da competitividade da indústria brasileira foram identificadas devido aos mecanismos de restrição ao livre comércio, as estruturas de oligopólios e a intervenção do Estado. Recuperar a competitividade da indústria era visto como um fator importante inclusive para a estabilidade dos preços.

Nos anos 90, com a criação da nova Política Industrial e de Comércio Exterior, foram extintas muitas barreiras não tarifárias herdadas do Processo de Substituição de Importação. A abertura comercial da economia brasileira facilitou, segundo Giambiagi (2005), a formação do

²⁸Ressalta-se que o modelo de desenvolvimento anterior, o modelo de substituição de importação, que vigorou no Brasil entre 1950-1980, atribuía ao Estado o papel de indutor da industrialização, de empreendedor e de gerenciados dos escassos recursos cambiais (CASTRO, *In*GIAMBIAGI, 2005).

Mercosul e, portanto, inseriu o Brasil na tendência mundial de formação de blocos econômicos. No início do governo Collor, houve uma substituição dos controles quantitativos de importação para um controle tarifário com alíquotas cada vez mais baixas.

No que se refere à estabilização de preços, esta foi uma das preocupações nos governos dos anos 1980 e 1990. Vários planos foram lançados nessas décadas visando conter o processo inflacionário. Conforme foi destacado ao longo desta dissertação, para que uma instituição potencial se transforme numa instituição de fato é preciso que os agentes incorporem-na como hábito. Neste caso, a confiança tem papel fundamental. Ora, se aos olhos dos indivíduos determinada regra não tem credibilidade, então é bastante provável que ela não se configure como uma instituição. O Plano Collor, assim como outros planos de estabilização, ilustra tal argumento. Castro (2005), ao comentar sobre o Plano Collor, afirma :

As medidas de congelamento foram, todavia, desrespeitadas e pouco caracterizam o Plano. De fato, após sucessivos choques semelhantes, tais ações não contavam com a menor credibilidade. (CASTRO *In* GIAMBIAGI, 2005, p.148)

Na tentativa de combater a inflação e superar a “fragilidade financeira do Estado”, o governo Collor promoveu o famoso “sequestro da liquidez”. O bloqueio dos recursos evidentemente minou a confiança dos poupadores em investir no Sistema Financeiro Nacional. Os planos de estabilização, bem como as diferentes ações dos governos para alcançá-la, podem ter efeitos significativos na economia. Veblen já havia alertado que as instituições não apenas são formadas pelos indivíduos, mas elas também moldam seus hábitos. Este efeito de “cima para baixo” – ou *downward causation* – pode ser benéfico (ou não) ao desempenho econômico. Especificamente em relação aos planos de estabilização, deve-se ter em mente que para o seu sucesso é fundamental que os agentes confiem não apenas nas regras monetárias propostas, mas também nas instituições responsáveis pela sua aplicação.

O Plano Collor II pretendia acabar com qualquer tipo de indexação da economia. Assim, o Bônus do Tesouro Nacional – que servia de base para a indexação dos impostos – foi substituído pelo Fundo de Aplicações Financeiras que teria por rendimento a Taxa Referencial. A diferença agora é que a indexação deixava de ser baseada na inflação passada, como o era através da correção monetária, para ter como referência a expectativa de inflação futura. Este processo, que foi chamado por Franco de “neogradualismo”, mostra como os hábitos e a credibilidade institucional tem relevante papel na economia:

O neogradualismo partiria do princípio de que as pessoas observam o comportamento fiscal corrente do governo e dele inferem suas expectativas de inflação (...) o problema é que, embora fosse logicamente defensável como estratégia de estabilização, o neogradualismo não funcionou. A rigor, durante alguns meses, ele possibilitou a queda da taxa de inflação. Porém, a sucessão dos escândalos políticos, que culminou no processo de impeachment do presidente Collor, inviabilizou toda e qualquer ação de política econômica que dependesse da credibilidade do governo. (CASTRO, In GIAMBIAGI, 2005, p. 150).

Segundo Yano e Monteiro (2008), as principais mudanças no âmbito financeiro, bem como em relação a liberalização da conta de capital a partir dos anos 90 foram:

a eliminação de barreiras ao ingresso de investimentos estrangeiros; a entrada de instituições financeiras internacionais através da aquisição do controle acionário de instituições locais e/ou instalação de subsidiárias; e a viabilidade que passou a existir do acesso por parte dos residentes às novas modalidades de financiamento externo, quais sejam, emissão de títulos e ações no mercado internacional de capitais (YANO e MONTEIRO, 2008, p. 7)

Com o Plano Real, a tentativa de desindexação da economia voltava à cena. Aqui, isso seria feito através da criação da Unidade Real de Valor (URV). Inicialmente como unidade de conta, a URV deveria ser adotada de forma voluntária pelos agentes. O Plano Real não adotou tablitas ou imposições como em outros planos, mas fez com que esta unidade de valor (URV) fosse incorporada de forma gradativa nos hábitos dos indivíduos. Segundo Giambiagi (2005), “a estabilização marcou uma revolução comportamental no setor privado, pois com a possibilidade de comparar preços a soberania do consumidor passou a obrigar a disputa entre firmas” (GIAMBIAGI, 2005, p. 188).

Segundo Gustavo Franco (1996), a supressão da memória inflacionária e a reconfiguração jurídica da correção monetária tornaram-se problemas muito mais sérios “em razão da extrema **desconfiança da sociedade** [*grifo nosso*] para com qualquer esquema que envolvesse qualquer forma de ‘surpresa’ ou coerção” (FRANCO, 1996, p. 24). A URV foi, portanto, uma “solução de mercado”. Com o sucesso da estabilização dos preços, o governo brasileiro adotou, em 1999, o Sistema de Metas de Inflação. Ao anunciar uma meta para a inflação, as instituições responsáveis acabam por elevar o grau de transparência da política monetária. Todavia, apenas definir uma meta não é suficiente; é preciso que ela seja crível para que se consiga minimizar as incertezas no cálculo econômico.

A era FHC (1995-2002) foi marcada por importantes mudanças institucionais. A mais marcante, sem dúvida, foi a consolidação da moeda instituída no governo anterior e, por conseguinte, o combate a inflação. Esta conquista modificou os hábitos de empresas e indivíduos ao longo de uma década marcada por reformas que merecem ser destacadas. Giambiagi (2005) destaca dez reformas mais importantes: i) privatização, ii) fim dos monopólios estatais nos setores de petróleo e telecomunicações, iii) mudança no tratamento do capital estrangeiro, iv) saneamento do Sistema Financeiro, v) reforma (parcial) da Previdência Social, vi) renegociação das dívidas estaduais, vii) aprovação da Lei de Responsabilidade Fiscal, viii) ajuste fiscal, a partir de 1999, ix) criação de uma série de agências reguladoras e x) estabelecimento das metas de inflação. Segundo o mesmo autor, um avanço institucional considerável ocorreu em 1999: adoção na prática, embora não formalmente, de um regime de funcionamento autônomo do Banco Central. Além disso, há de se destacar que após vários mandatos presidenciais conturbados na história recente do Brasil, o presidente Fernando Henrique Cardoso cumpriu integralmente seus dois mandatos e passou a faixa presidencial ao seu adversário político Luiz Inácio Lula da Silva. O gesto do ex-presidente FHC representou simbolicamente a afirmação da democracia no Brasil.

Conforme apresentado no capítulo anterior, para uma moeda tornar-se instituição ela precisa ser aceita e incorporada nos hábitos dos agentes. Para isto, os indivíduos precisam confiar em seu valor e acreditar que, dentre todas as possíveis mercadorias, uma em especial exerce melhor as funções de unidade de conta, meio de troca e reserva de valor. O leitor pode observar, mais uma vez, que este é um típico caso de *strategic trust*: “A” (os agentes) confia em “B” (moeda) para fazer “X” (ser a mercadoria mais líquida que melhor exerça as funções de meio de troca, unidade de conta e reserva de valor). Portanto, a confiança que os indivíduos depositam numa instituição potencial – i.e. uma regra - é um elemento relevante para transformá-la numa instituição de fato. No caso brasileiro, a nova moeda, o Real, foi ganhando confiança gradativamente. Isto favoreceu para que a regra se configurasse como uma instituição.

Seguindo as ideias apresentadas pelos institucionalistas originais, não parece equivocado sugerir que no momento em que o Plano Real é lançado, ele é apenas uma regra. Porém, o caráter de instituição é adquirido processualmente através da sua incorporação nos hábitos dos indivíduos. Isto, por sua vez, ocorrerá apenas se as pessoas confiarem que tal regra será adotada pelos demais ou, em outras palavras, se os indivíduos confiarem que a

regra transformar-se-á em instituição. Deve-se ressaltar que as instituições responsáveis pela elaboração de um plano devem possuir relativa credibilidade, pois, caso contrário, ele já surge com desconfiança e terá mais dificuldades de transformar-se numa instituição.

4.3 Confiança no Brasil

Conforme exposto anteriormente, um estudo que se proponha institucionalista deve levar em conta o papel das instituições ao longo do tempo. A ideia do *path dependence*, bem como de causação cumulativa de Veblen, implicam que as instituições de hoje são influenciadas pelo seu passado. Assim, elas tendem muito mais à estabilidade do que à mudança brusca. Isto não impossibilita a existência eventual de mudanças radicais. Tendo em vista a origem das instituições brasileiras, verificou-se que a herança portuguesa ainda é responsável por algumas de suas características. O personalismo, a existência de um estamento burocrático e a falta de uma clara separação entre o público e o privado está na origem da formação das instituições brasileiras.

As seções seguintes têm como objetivo apresentar especificamente a questão da confiança institucional. Será feito um estudo descritivo sobre a confiança institucional no Brasil entre 1990-2007 e procurar-se-á responder algumas questões, a saber: i) quais as instituições em que o brasileiro mais confia? ii) como a confiança nas instituições tem evoluído ao longo do tempo? iii) a confiança interpessoal correlaciona-se significativamente com a confiança em todas as instituições?

Sobre esta última questão específica, a hipótese levantada é que existe uma associação entre os graus de confiança interpessoal e institucional. Três questões poderiam ser possíveis explicações à este fato: 1) as instituições são restrições humanamente construídas; logo, num ambiente de cidadãos mais confiáveis, as instituições são, aos seus olhos, também mais confiáveis - ou seja, os indivíduos que confiam mais uns nos outros tendem a confiar mais nas instituições; 2) é possível haver uma espécie de otimismo generalizado que induza as pessoas a responder que confiam em tudo; tal otimismo pode ser decorrente do nível de satisfação financeira do indivíduo e; 3) são as ações das instituições que a fazem ser confiáveis (ou não) aos olhos dos indivíduos; tais ações, por sua vez, repercutem nos hábitos dos agentes e refletem sobre a sua percepção em relação as outras pessoas – ou seja, há um efeito de cima para baixo que influencia o comportamento dos agentes.

Para Eisenberg e Junior (2006), não seria absurdo inferir que quanto maior a confiança institucional, maior tende a ser o nível de confiança interpessoal. Viver num ambiente em que a lei impera deve contribuir para ao aumento da confiança interpessoal. Todavia, eles citam os trabalhos de Newton (1999) quando este sugere que confiança institucional e interpessoal são duas dimensões distintas e não podem ser confundidas.

A hipótese apresentada nesta dissertação é oposta àquela sugerida por Uslaner (2001). De acordo com esse autor, a confiança interpessoal tem fundamentos morais e a confiança institucional é, na verdade, um tipo de *strategic trust*. Uslaner é categórico ao afirmar que a confiança estratégica não pode inferir sobre a confiança generalizada, a qual possui fundamentos e consequências morais. Portanto, quando esta dissertação propõe investigar possíveis associações entre a confiança interpessoal e institucional, ela acaba testando se a *moralistic trust* associa-se a *strategic trust*.

4.3.1 Considerações metodológicas

Este derradeiro capítulo tem como objetivo descrever, analisar e comparar a confiança institucional no Brasil entre os anos de 1990 e 2007. Nenhum teste econométrico mais sofisticado será utilizado. Logo, o leitor deve ter em mente que as estatísticas descritivas utilizadas ao longo desde capítulo pretendem sugerir questões que possam ser trabalhadas em pesquisas futuras. Antes de seguir adiante é necessário expor, em grandes linhas, algumas considerações sobre o método utilizado ao longo do capítulo. As informações empíricas sobre o nível de confiança que o brasileiro deposita nas instituições serão provenientes das pesquisas de opinião pública realizadas pela *World Values Survey* (WVS) e pela ONG Latinobarometro. A primeira trata-se de uma rede internacional de cientistas sociais que procuram estudar mudanças culturais nas sociedades de todo o mundo. Seus trabalhos consistem em investigar, através de questionários, a opinião das pessoas de vários países sobre uma gama de temas que vão desde o grau de confiança interpessoal e institucional até sua crença em Deus. Para o Brasil, este estudo foi realizado em três momentos: 1991, 1997 e 2006.

A Latinobarometro realiza estudos de opinião pública anualmente nos 18 países da América Latina. Os questionários são muito próximos daqueles aplicados pela *World Values Survey*. Todavia, há uma série de tempo mais contínua: todos os anos entre 1995 e 2007, exceto o ano de 1999. Essas duas fontes de dados permitem um estudo ao longo do tempo

sobre as duas principais variáveis de análise contempladas na dissertação. A confiança, assim como diversos outros conceitos, é uma ideia abstrata e sua mensuração só é possível através de *proxies*. A literatura que trata do assunto utiliza amplamente esses tipos de dados para realizar estudos mais aplicados.

Tentar-se-á seguir a lógica proposta por Stanfield (1999) no que diz respeito ao método utilizado pelos Institucionalistas Originais. Estes, segundo o autor, diferem do *mainstream* da economia em relação à ênfase sobre testes econométricos e dedução de hipóteses generalizadas. Todavia, o teste empírico de hipóteses é uma parte do seu método e, portanto, será utilizado ao longo da dissertação. Os Institucionalistas Originais baseiam-se menos nas técnicas econométricas, pois elas parecem ser inaplicadas diante das mudanças contemplada na análise (STANFIELD, 1999). Além do mais, eles recorrem ao método comparativo desenvolvido pelos antropólogos para coletar informações e buscar generalizações sobre as atividades econômicas dos grupos humanos. Assim, serão examinadas informações empíricas também do ponto de vista qualitativo a partir das fontes supracitadas.

O método comparativo, que tende a ser explanado ao longo do trabalho, depende da realização de *estudos de caso* ou de campo. Aqui, tais estudos, visam captar especificações de atividades, regras, hábitos e etc. que compõem o comportamento humano desdobrando num contexto institucional. Segundo Stanfield (1999), as somatórias desses estudos é o *registro etnográfico*. Com a realização da interpretação dos registros etnográficos, a OIE emprega o *método da modelagem padrão* ou história contada – os fatos são contados e comparados em um esforço para discernir um padrão ou elemento geral. Depois das generalizações derivadas da análise dos registros etnográficos, procura-se verificar se há coerência lógica e correspondência empírica. Ou seja, busca-se verificar sua utilidade social pelo procedimento do *raciocínio instrumental* – teste da práxis (STANFIELD, 1999).

A comparação, fase inicial do método proposto, será realizada com os dados da *World Values Survey* em três momentos do tempo: 1990, 1997 e 2006. A partir deles, pretende-se encontrar generalizações. O teste da práxis, ou a correspondência empírica, será feita com os dados da Latinobarometro entre 1995 e 2007. A interpretação dos dados ocorrerá mediante dois procedimentos estatísticos. O primeiro corresponde aos testes de hipóteses com amostras independentes. Assim, dependendo da distribuição das variáveis, em termos da normalidade e de homogeneidade da variância, os principais testes utilizados tendem a ser: *t* de Student, ANOVA (*Analysis of Variance*), Mann-Whitney e Kruskal-Wallis. Os dois primeiros são

testes paramétricos e os dois últimos não paramétricos. O segundo procedimento visa avaliar eventuais correspondências entre os níveis de confiança interpessoal e institucional. Assim, será utilizada uma técnica multivariada de interdependência que permite ao pesquisador visualizar associações por meio de mapas perceptuais: a análise de correspondência. Esta técnica é essencialmente descritiva e, portanto, não é possível inferir sobre causas e efeitos. A partir da visualização dos mapas é preciso, por fim, verificar o sentido de movimento das variáveis estudadas.

Na tentativa de verificar se há correspondência entre os graus de confiança institucional e os respectivos níveis de confiança interpessoal, optou-se por realizar uma técnica estatística que fornece um mapa perceptual²⁹ das eventuais associações: a análise de correspondência - uma técnica de interdependência que busca estudar a relação entre variáveis qualitativas. Sua operacionalização ocorre através do estudo de frequências resultantes de duas ou mais variáveis, “buscando explicitar a associação entre categorias dessas variáveis em um espaço multidimensional” (FAVERO, 2009, p. 272).

De acordo com Fávero (2009), a força desta técnica está no provimento de uma forma para examinar as relações não somente entre as variáveis em linha ou em coluna individualmente, mas conjuntamente. Isto significa que é possível comparar associações entre as categorias das variáveis utilizadas (FAVERO, 2009). A análise de correspondência não revela causa e efeito, ela apenas apresenta associações. Cabe à teoria oferecer hipóteses que justifiquem o que foi observado. No primeiro capítulo deste trabalho foi possível verificar que a confiança interpessoal é uma variável relevante à compreensão do crescimento econômico. Nesta última fase do trabalho pretende-se examinar quais as relações existentes (se é que existem) entre os níveis de confiança interpessoal e institucional.

É válido tecer algumas considerações sobre as limitações decorrentes de pesquisas que utilizam como base de dados questionários de opinião. Uma das limitações é que pode haver problemas de interpretação ou as pessoas podem não querer falar a verdade. Em seu artigo, *Measuring Trust*, Glaeser *et al* (2000) realiza experimentos concomitantes a aplicação de questionários. A ideia é verificar se as perguntas dos questionários conseguem capturar a verdadeira ação das pessoas. Foi possível notar que os experimentos, que revelariam questões

²⁹ Mapa perceptual é uma representação gráfica das percepções de objetos de um indivíduo em duas ou mais dimensões (FAVERO, 2009). Deve-se ressaltar que a análise desse gráfico é feita pelo exame das relações de proximidade geométrica.

sobre a *confiabilidade*, apresentam correlação significativa com as questões que foram respondidas pelos indivíduos. Eles sugerem que tais questionários captam mais elementos da *trustworthiness* do que da confiança. Todavia, como a correlação entre confiança e confiabilidade é alta, então a utilização dos questionários ainda pode se útil para indicar sobre questões da confiança.

Captar mais elementos da confiabilidade do que da confiança não significa dizer que a pesquisa com questionários não é válida. Apenas é preciso ressaltar suas limitações. Para Glaeser *et al* (2000), é fundamental trabalhar com questionários e experimentos conjuntamente, pois esses últimos fornecem observações diretas do comportamento das pessoas. Segundo os autores, por exemplo, a melhor forma de determinar se uma pessoa é ou não confiável é perguntando-lhe se confia nos outros.

Eisenberg e Junior (2006) argumentam que estudos baseados em pesquisas de opinião produzem, em muitos casos, interpretações equivocadas. Parte de tais equívocos é devido à fragilidade do conceito de confiança. Em relação aos questionários, os autores fazem uma pertinente observação: “como se produzir uma pergunta que signifique exatamente a mesma coisa em 65 contextos lingüísticos diferentes?” (EISENBERG e JUNIOR, 2006, p. 464).

Knack e Keefer (2003) realizaram um experimento que consistiu em ‘perder’ vinte carteiras com US\$ 50 dólares em algumas cidades da Europa. Nas carteiras estavam o número e o endereço do seu “dono”. A ideia era verificar quantas retornariam intactas e comparar com os resultados do questionário da *World Values Survey*. Com isso, pretendia-se descobrir se, em termos agregados, as respostas das pessoas correspondiam com suas ações. Nesse sentido, eles afirmam que “there are strong reasons to think that survey results capture aggregate levels of trust in a society” (KNACK e KEEFER, 2003, *In Handbook of New Institutional Economics* p. 704). Eles também argumentam que há fortes correlações entre confiança e confiabilidade. Mesmo controlando pela renda per capita, a correlação deste experimento com as respostas foi significativa. O gráfico a seguir, retirado deste artigo, corrobora o que foi exposto.

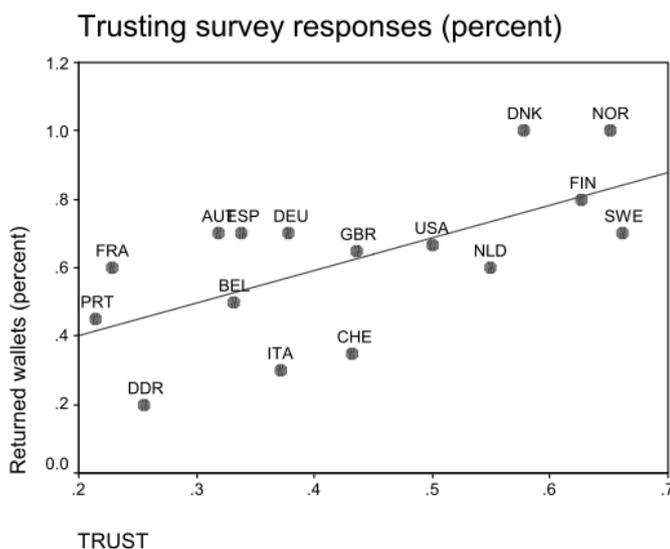


Figura 7: Relação entre resposta em questionários e comportamento empírico.

Fonte: Knack e Keefer, 2003.

No eixo horizontal está o percentual de entrevistados que afirmaram que a maioria das pessoas são confiáveis, e, no eixo vertical, o percentual de carteiras devolvidas. É possível perceber que há uma relação positiva entre essas duas variáveis. Os países que tiveram o maior percentual de carteiras devolvidas foram aqueles onde a maioria das pessoas afirma que se pode confiar nos outros. Portanto, apesar das limitações decorrentes do uso de fontes provenientes de questionário de opinião, entende-se que, a partir dos trabalhos de Knack e Keefer (2003), sua utilização é plausível.

4.3.2 Associações horizontais e confiança institucional

A literatura sobre capital social, mais especificamente de Robert Putnam, sugere que as associações horizontais são importantes para promover a confiança e o crescimento econômico. Todavia, estudos empíricos sobre o tema não corroboram tal afirmativa. Olson (1982) alegou que as associações horizontais podem ser prejudiciais ao crescimento. Segundo ele, muitas dessas organizações podem atuar como grupos de interesses visando conseguir políticas preferenciais. Keefer e Knack (1993) realizaram testes tentando verificar a relação entre a performance econômica e as densidades das redes horizontais – *a la* Putnam. Os resultados demonstraram que a participação em grupos não apresentou significância seja em relação ao crescimento, seja no que diz respeito ao investimento.

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. Keefer e Knack (1997) sugerem que a confiança e a cooperação cívica têm impactos significativos sobre a atividade econômica agregada. Apesar disso, ao contrário das ideias de Putnam, as redes horizontais não estão correlacionadas com a confiança, normas cívicas nem com a performance econômica. Nesse sentido, os autores demonstram que a erosão da confiança e do civismo seria mais relevante que o declínio da vida associativa enfatizada por Putnam (KEEFER e KNACK, 1997).

Os estudos empíricos são realizados num dado momento do tempo e sob condições históricas e culturais específicas. Portanto, é preciso verificar se o mesmo resultado, encontrado pelos autores supracitados, vale para o Brasil nos anos 1990. Ou seja, será que as pessoas que participam de organizações confiam mais nas instituições do que aquelas que não participam de nenhum tipo da associação? Para responder esta pergunta, optou-se pela realização de alguns testes de hipótese.

Para identificar os indivíduos que estão envolvidas em algum tipo de organização, recorreu-se a seguinte questão da *World Values Survey*: “Por favor, leia cuidadosamente esta lista de organizações e atividades voluntárias. O Sr.(a) participa ou está ligado(a) a alguma dessas atividades?”³⁰. Dada a resposta, o teste feito a seguir obedeceu o seguinte critério: os indivíduos que participam ou estão ligados a pelo menos um tipo de organização foram classificados num grupo; aqueles que não participam de nenhuma organização foram classificados em outro. Vale dizer que 42% dos entrevistados participavam de algum tipo de organização em 1991.

Cada indivíduo também respondeu à seguinte questão: *Eu gostaria de saber até que ponto o Sr.(a) confia no(a): Igreja, Forças Armadas, Sistema Educacional, Poder Judiciário, Imprensa, Sindicatos, Polícia, Congresso, Funcionários Públicos, Grandes empresas e Previdência Social*”. O entrevistado teve quatro opções de respostas: 1) Muito, 2) Razoavelmente, 3) Pouco e 4) não confia³¹. A partir dessas duas perguntas, tentou-se verificar

³⁰ Sociedades beneficentes que trabalham com idosos e/ou doentes, grupos educativos artísticos culturais, sindicatos, grupos políticos, grupos comunitários que discutem problemas, organizações de defesa dos direitos humanos, grupos ecológicos, associações profissionais, trabalho com jovem, grupos esportivos, grupo de mulheres, organizações pela paz, grupo de defesa dos animais, organizações voluntárias que trabalham na área de saúde.

³¹ Esta pergunta sempre será utilizada como proxy da confiança institucional. A *World Values Survey* aplicou essa mesma pergunta durante todos os anos em que a pesquisa foi realizada no Brasil

se os indivíduos que participam de organizações ou atividades voluntárias confiam mais nas instituições em geral. Para isto foi realizado o teste de *Mann-Whitney U* - um teste de hipótese não paramétrico de duas amostras independentes. A opção pelo teste não paramétrico foi devido à violação da hipótese de distribuição normal dos dados e também por se tratar de dados ordinais. Segundo Fávero (2009) esse é um dos testes não-paramétricos mais poderosos e é aplicado para verificar se duas amostras independentes foram extraídas de populações com médias iguais. O valor real da estatística z , no caso de distribuição normal padrão, é:

$$z_{cal} = \frac{(U - N_1 \cdot N_2 / 2)}{\sqrt{\frac{N_1 \cdot N_2}{N(N-1)} \left(\frac{N^3 - N}{12} - \sum_{i=1}^g \frac{t_i^3 - t_i}{12} \right)}} \quad (1)$$

Em que:

N_1 = o número de casos do grupo 1, que é aquele com menor quantidade de observações;

N_2 = o número de casos do grupo 2, com maior quantidade de observações;

$N = N_1 + N_2$;

$\sum_{i=1}^g \frac{t_i^3 - t_i}{12}$ é um fator de correção quando há empates;

g = número de postos empatados;

t_i = número de observações empatadas no grupo i .

A estatística U de *Mann-Whitney*, que deve ser utilizada na equação acima, é calculada da seguinte forma:

$$U_1 = N_1 \cdot N_2 + \frac{N_1(N_1+1)}{2} - R_1 \quad (1.1)$$

$$U_2 = N_1 \cdot N_2 + \frac{N_2(N_2+1)}{2} - R_2 \quad (1.2)$$

Deve-se utilizar, na equação 1, o menor valor entre U_1 e U_2 . É válido ressaltar que R_1 corresponde a soma dos postos do grupo 1 e R_2 é a soma dos postos do grupo 2.

Considerando 1% de significância não é possível rejeitar a hipótese nula de que as médias dos graus de confiança são as mesmas, para todas as instituições, entre aqueles que pertencem e não pertencem a alguma organização. Dito de outra forma, o grau de confiança institucional dos indivíduos que participam de organizações é, em média, igual ao grau de confiança institucional daqueles que não participam de nenhuma organização. Em parte, isso corrobora os trabalhos empíricos que demonstram que participação em redes horizontais não necessariamente aumenta a confiança. Neste caso específico, não aumenta a confiança institucional. Os resultados podem ser verificados na Tabela abaixo:

	Igreja	Forças Armadas	Sistema Educacional	Sistema Judiciário
Mann-Whitney U	366407	368281	366478	372800
Wilcoxon W	645785	647659	869984	652178
Z	-0,833	-0,634	-0,815	-0,18
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,405	0,526	0,415	0,857
	Imprensa	Sindicatos	Polícia	Congresso
Mann-Whitney U	373518	351962	356464	366846
Wilcoxon W	652896	631340	635842	646224
Z	-0,11	-2,259	-1,809	-0,807
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,912	0,024	0,07	0,42
	Funcionário Públicos	Grandes Empresas	Previdência Social	
Mann-Whitney U	361047	371667	370327	
Wilcoxon W	640425	651045	873833	
Z	-1,359	-0,296	-0,434	
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,174	0,767	0,664	

Tabela 2: Teste Mann-Whitney: Participação em redes horizontais e confiança - 1991
Elaboração Própria

Brown e Uslaner (2005) afirmam que a literatura sobre capital social trata todas as formas de participação como similares. Entretanto, para eles, nem todo engajamento cívico é semelhante e, dessa forma, a confiança não pode ser tratada da mesma maneira em diferentes modos de participação: “Trust does not shape political participation at all. It does affect the communal activities of volunteering time and donating to charity.” (BROWN e USLANER, 2005, p. 871)

Estudos mostram que a diferença em recursos molda algumas formas de participação política mais que outras. Atividades políticas e comunitárias têm raízes diferentes. O “engajamento cívico” tratado pelo autor refere-se às atitudes voluntárias e de caridade. O engajamento político, por sua vez, exhibe motivações opostas ao engajamento cívico, pois a vida política é inerentemente conflituosa: “Whereas civic engagement depends on trust, political action thrives on mistrust” (BROWN e USLANER, 2005, p. 875). Eles citam um

estudo realizado por Stolle (2000) sobre os EUA, Suíça e Alemanha. Este pesquisador descobriu que a participação por um longo período em associações voluntárias leva ao desenvolvimento de uma confiança particularizada, mas não sustenta um aumento de confiança generalizada. Outros estudos - Monda K. e Mutz (1997); Bennelt, Flickinger e Reno (2000) - afirmam que pessoas que se juntam em grupos não estão mais propensas a discutir questões cívicas e quando o fazem, conversam com indivíduos que já concordam com eles.

Há uma tendência a assumir que onde há engajamento cívico a confiança deve ser a causa, a consequência ou ambos. Porém, trabalhos empíricos sugerem que as atividades que aproximam os semelhantes nem consomem nem produzem confiança. Todos os tipos de pessoas se juntam em grupos e, portanto, uma simples atividade de grupo não necessita de confiança e nem a constrói.

Uslaner (2001) realiza testes estatísticos para verificar se, de fato, é a confiança que causa o engajamento cívico ou vice versa. Segundo ele, nenhum grupo analisado em sua pesquisa produziu confiança. Ao contrário, organizações religiosas produziram desconfiança. Pessoas que confiam nas outras são muito mais propensas a adotar comportamentos voluntários; em contrapartida, cidadãos voluntários são apenas levemente propensos a confiar em outra pessoa.

Para o autor, “activities such as giving to charity, volunteering time, and being willing to serve on a jury are more likely to build trust than joining organizations” (USLANER, 2001, p. 8). Ou seja, aqueles que oferecem tempo ou dinheiro mostram maior nível de compromisso cívico, pois para Uslaner, esse tipo de comportamento revela que tais pessoas estão mais propensas a interagir com outras que são diferentes. Os clubes sociais são formados por pessoas parecidas entre si e que pensam de forma semelhante sobre muitos assuntos, inclusive àqueles relacionados à política.

Uslaner diz que para quase todos os tipos de contatos formais e informais, a confiança não é nem causa nem efeito. Os indivíduos podem formar laços sociais sem utilizar recursos morais. A principal razão para as pessoas se juntarem em organizações é a existência de interesses similares. Com relação a ideia de que as relações horizontais podem produzir confiança, o autor é categórico:

Group membership doesn't create trust. Instead, you need faith in other people to get people involved in their communities in the first place. Even those activities that do produce trust—volunteering and giving to charity—require trust at the outset. **We can't simply round people up in groups and expect them to become public-spirited citizens** [*grifo nosso*] (USLANER, 2001, p. 16)

Deve-se ressaltar que o autor supracitado afirma que a participação em organizações horizontais não produz confiança interpessoal. O teste realizado nessa dissertação, por sua vez, sugere que, em média, o nível de confiança depositado nas instituições é o mesmo entre os indivíduos que participam e aqueles que não estão envolvidos em atividades voluntárias ou organizacionais. Ou seja, a participação em redes horizontais, *à la* Putnam, não produz confiança institucional.

É razoável pensar que as pessoas que demonstram muito interesse em política tenderiam a depositar diferentes níveis de confiança institucional em comparação com aqueles que não se interessam. Em tese, atribuir alto interesse à política sinaliza, em parte, o grau de compromisso cívico do indivíduo e, portanto, eles tendem a se informar mais sobre as questões de cunho institucional. Para esses indivíduos, as instituições estão mais próximas e sua percepção sobre elas tem um caráter diferenciado. Nesse sentido, procura-se verificar se as pessoas mais interessadas na política apresentam níveis de confiança institucional diferente daquelas que se consideram desinteressadas.

Destarte, o seguinte questionamento foi feito aos cidadãos: “*Qual o seu grau de interesse pela política?*”; eles deveriam responder: 1) muito interessado, 2) pouco interessado, 3) não muito interessado e 4) nenhum interesse. Verificou-se que, em 1991, cerca de 20% responderam estar ‘muito interessado’ na política; 22% ‘pouco interessado’ e ‘não muito interessado’ cada, e, por fim, 35% responderam ‘nenhum interesse’. Os demais, 1%, não souberam responder.

Na tentativa de identificar se os mais interessados pela política possuem maior nível de confiança institucional, foi realizado o teste de *Kruskal-Wallis* - um teste não paramétrico para $k > 2$ amostras independentes que verifica se a distribuição dos graus de confiança é a mesma entre os quatro grupos de respondentes. Esta estatística verifica a probabilidade de que k amostras independentes sejam provenientes da mesma população (FÁVERO, 2009). A hipótese nula afirma que a distribuição das k amostras é igual. O valor real da estatística *Kruskal-Wallis* é calculado através da expressão:

$$H_{cal} = \frac{12}{N \cdot (N + 1)} \sum_{i=1}^k \frac{R_i^2}{N_i} - 3 \cdot (N - 1)$$

Em que:

N = número de observações

R_i = soma dos postos para cada um dos k grupos.

Considerando 1% de significância, verificou-se que as pessoas que atribuem diferentes níveis de interesse à política apresentam distintos níveis de confiança nas seguintes instituições: Igrejas, Sistemas de Educação, Imprensa, Sindicatos, Congresso e Grandes Empresas. Em outras palavras, as instituições citadas são mais ou menos confiáveis a depender do interesse que o entrevistado atribui à política.

	Igreja	Forças Armadas	Sistema Educacional	Sistema Judiciário
Chi-square	11,523	0,327	17,535	4,272
Df	3	3	3	3
Asymp. Sig.	0,009	0,955	0,001	0,234
	Imprensa	Sindicatos	Polícia	Congresso
Chi-square	14,42	16,625	3,98	45,448
Df	3	3	3	3
Asymp. Sig.	0,002	0,001	0,264	0
	Funcionários Públicos	Grandes Empresas	Previdencia	
Chi-square	8,095	11,01	0,834	
Df	3	3	3	
Asymp. Sig.	0,044	0,012	0,841	

Tabela 3: Teste Kruskal-Wallis: Interesse atribuído à política e distribuição dos graus de confiança entre as Instituições. – 1991.

Elaboração Própria

Foi possível notar, através do teste de *Mann-Whitney U*, que para algumas instituições existem diferenças na média do grau de confiança entre aqueles que se consideram muito interessados na política e os totalmente sem interesse. Em média, quem não é interessado pela política confiou mais nas Igrejas e no Sistema de Educação. Por outro lado, aqueles muito interessados tenderam, em média, a confiar mais na Imprensa, Sindicatos, Congresso e Grandes Empresas.

Considerando os resultados de 1991, verificou-se que a participação dos agentes em organizações horizontais não fez muita diferença sobre o grau de confiança que eles depositam nas instituições. Isto é, participar ou não de organizações não faz o sujeito confiar mais ou menos nas instituições. Porém, os mais interessados pela política tendem a confiar

mais ou menos em instituições específicas. É preciso, todavia, dar maior robustez a primeira afirmação. Dessa forma, testes semelhantes foram realizados com os dados de 1997. Antes de seguir, vale dizer que em 1991 42% dos entrevistados participavam de alguma organização. Em 1997 esse número foi de 53%.

Em 1997 foi questionado às pessoas: “Agora vou ler uma lista de organizações e associações das quais as pessoas participam por livre e espontânea vontade. Para cada uma poderia me dizer se o Sr.(a)/você participa atualmente de cada uma delas? Participa ativamente ou só participa sem atuar?” As respostas eram as seguintes: 1) participo ativamente, 2) participo, mas sem atuação e 3) não participo. Em relação a confiança institucional, utilizou-se a mesma pergunta que serviu de base para a verificação do primeiro teste realizado. Assim, exatamente como antes, realizou-se o teste de *Kruskal-Wallis*.

	Igreja	Forças	Justiça	Imprensa	TV	Sindicatos	Polícia
Chi-square	33,373	3,042	6,145	0,185	1,904	4,234	4,723
Df	2	2	2	2	2	2	2
Asymp. Sig	0	0,218	0,046	0,912	0,386	0,12	0,094
	Governo	Partidos	Congresso	Serviços	Grandes	Movimentos	
Chi-square	10,206	6,166	4,047	0,996	0,57	4,456	
Df	2	2	2	2	2	2	
Asymp. Sig	0,006	0,046	0,132	0,608	0,752	0,108	

Tabela 4: Teste Kruskal-Wallis: Participação em redes horizontais e Confiança Institucional -1997

Elaboração Própria

Os resultados mostram, mais uma vez, que participar ou não de organizações não influencia o grau de confiança que as pessoas depositam nas instituições. Considerando 1% de significância, a percepção dos indivíduos só não é a mesma em relação à Igreja e ao Governo.

O interesse pela política, de acordo com os dados para o ano de 1991, modifica a percepção dos entrevistados apenas sobre algumas instituições. É preciso verificar se alguma mudança ocorreu ao longo do tempo. Vale ressaltar que, em 1997, 13% dos entrevistados afirmaram estar muito interessados na política – 7% a menos que em 1991; 18% tem algum interesse, 37% disseram ter pouco interesse e 31% demonstraram nenhum interesse pela política. Tal como os resultados de 1991, os cidadãos que atribuem maior ou menor interesse

à política confiam de forma diferente em apenas algumas instituições, a saber: Sindicatos, Governo, Partidos Políticos, Congresso e Movimentos Ecológicos³².

	Igreja	Forças Armadas	Justiça	Imprensa	TV
Chi-square	7,759	7,38	5,436	7,284	8,785
Df	3	3	3	3	3
Asymp. Sig.	0,051	0,061	0,142	0,063	0,032
	Sindicatos	Polícia	Governo	Partidos Políticos	Congresso
Chi-square	23,424	8,195	32,029	81,88	64,831
Df	3	3	3	3	3
Asymp. Sig.	0	0,042	0	0	0
	Serviços Públicos	Grandes Empresas	Movimentos Ecológicos		
Chi-square	7,299	7,799	10,895		
Df	3	3	3		
Asymp. Sig.	0,063	0,05	0,012		

Tabela 5: Teste Kruskal-Wallis: Confiança Institucional e Interesse na Política - 1997
Elaboração Própria

Por fim, realizou-se o teste de *Mann-Whitney*, o qual demonstra haver diferenças estatisticamente significativas entre as médias dos graus de confiança depositado nos Sindicatos por pessoas que atribuem alto e nenhum interesse na política. Ou seja, em média, as pessoas muito interessadas na política confiam mais nos sindicatos do que aquelas que não estão interessadas. A mesma lógica vale para o Governo, Partidos Políticos, Congresso e Movimentos Ecológicos. Quem mais se interessa pela política tende, em média, a confiar mais nessas instituições.

Utilizando dados para os países latino-americanos, Rennó (2001) percebeu que a relação entre confiança **interpessoal** e participação em associações cívicas não é estatisticamente significativa na maioria dos casos. Quando uma relação mostrou significância do ponto de vista estatístico, ela foi inexpressiva e em direção oposta àquela esperada pela teoria. Todavia, a participação política parece está fortemente associada com a confiança interpessoal.

Dessa forma, os resultados obtidos nesta dissertação, em certa medida, vão na mesma direção de outros trabalhos empíricos apresentados ao longo deste trabalho. A variável “interesse pela política” pode ser visto como um indicativo do civismo entre os indivíduos. Por outro lado, a variável que representa a participação em organizações reflete o envolvimento em redes – alertado principalmente por Robert Putnam. O que se verificou foi que possíveis associações entre confiança institucional e “interesse pela política” ou “civismo” existem. Isto é, os indivíduos mais interessados pela política tendem, em média, a

³² Este último encontra-se no limite do tolerável.

confiar mais em determinadas instituições. Contudo, a relação entre confiança institucional e participação em organizações não é muito clara. Os resultados, portanto, são semelhantes aos outros trabalhos sobre o tema. Porém, as pesquisas anteriores não tratam de confiança institucional, mas interpessoal.

4.3.3 Satisfação financeira e confiança institucional

A confiança que os indivíduos depositam nas instituições pode depender não apenas do desempenho das mesmas. É razoável pensar que o ‘estado de espírito’ dos agentes exerce influência sobre suas mais diversas percepções, inclusive em relação àquelas ligadas a confiança. Se, por exemplo, os indivíduos estão satisfeitos com sua vida financeira, é possível que isso gere uma espécie de otimismo generalizado e, por conseguinte, uma superestimação da confiança que eles depositam em todas as instituições.

A *World Values Survey* perguntou aos entrevistados: “*Até que ponto o Sr.(a) está satisfeito(a) com a situação financeira de sua família?*”. Eles deveriam atribuir nota de 1 a 10. Quanto mais próximo de um, mais insatisfeito; quanto mais próximo de 10, mais satisfeitos. No geral, os entrevistados deram nota média de 5,5 no ano de 1991. Isso demonstra um nível *médio* de satisfação financeira.

Na tentativa de identificar se o nível de satisfação financeira está associado com os níveis de confiança institucional, construiu-se, num primeiro momento, uma ordenação sobre os graus de satisfação financeira. Assim, aqueles que atribuíram notas entre 1 e 3 na pergunta acima foram classificados como ‘baixa satisfação’; entre 4 e 7 ‘média satisfação’ e entre 8 e 10 ‘alta satisfação’. Comparou-se a distribuição dos graus de confiança institucional entre esses três grupos e foi possível verificar que, ao nível de 1% de significância, apenas os níveis de confiança para a Imprensa e Sindicatos possuem semelhante distribuição em relação às pessoas com diferentes níveis de satisfação financeira. Isso sugere que, quando se utilizam os dados de 1991, verifica-se uma associação entre a satisfação financeira e o grau de confiança institucional. Em outras palavras, notou-se, em 1991, que os cidadãos com diferentes níveis de satisfação financeira depositaram diferentes graus de confiança nas instituições. A exceção foi a Imprensa e os Sindicatos

	Igreja	Forças Armadas	Sistema Educacional	Sistema Judiciário
Chi-square	43,474	14,108	31,53	44,108
Df	2	2	2	2
Asymp. Sig.	0	0,001	0	0
	Imprensa	Sindicatos	Polícia	Congresso
Chi-square	3,067	6,899	22,511	12,625
Df	2	2	2	2
Asymp. Sig.	0,216	0,032	0	0,002
	Funcionários Públicos	Grandes Empresas	Previdencia	
Chi-square	15,535	21,148	21,228	
Df	2	2	2	
Asymp. Sig.	0	0	0	

Tabela 6: Teste Kruskal-Wallis: Satisfação Financeira e Confiança Institucional - 1991
Elaboração Própria

Os resultados obtidos na subseção 3.3.2 e aqueles alcançados nesta subseção sugerem que, ao menos considerando o ano de 1991, existem associações entre a confiança institucional e as seguintes variáveis: i) satisfação financeira; e ii) interesse atribuído à política. O mapa visual a seguir, obtido através da análise de correspondência explicada na subseção 3.3.1, procura verificar as correspondências entre três variáveis: i) nível de confiança institucional; ii) nível de satisfação financeira; e iii) interesse que os agentes têm em relação a política. A construção das duas últimas variáveis já foi explicada anteriormente.

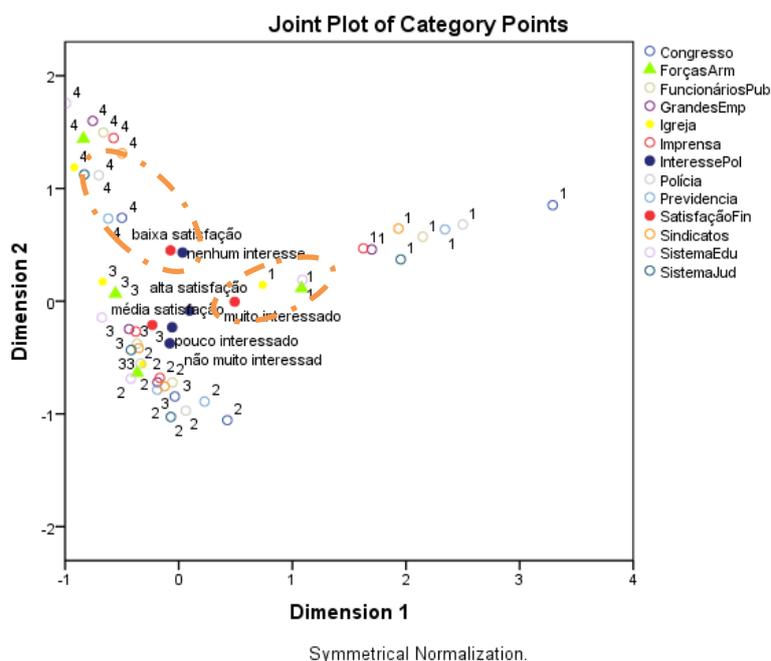


Figura 8: Correspondência Múltipla: Confiança Institucional, Satisfação Financeira e Interesse na Política - 1991
Elaboração Própria

Os testes de hipótese da subseção anterior sugerem que, dependendo do interesse que o indivíduo atribui à política, a distribuição dos níveis de confiança institucional é diferente. A partir da análise de correspondência acima, nota-se que esta divergência é decorrente da confiança que os indivíduos politicamente desinteressados depositam nas instituições. Há uma clara associação entre os menos satisfeitos com sua situação financeira e aqueles mais desinteressados na política. São estes que tendem a confiar menos nas instituições. Os mais interessados na política confiam mais em apenas três instituições: Igreja, Forças Armadas e Sistema Educacional.

As análises acima descritas referem-se ao ano de 1991. Portanto, não é razoável generalizar os resultados. Estudos semelhantes serão feitos para 1997 e 2006. Se forem encontradas características comuns em todos os anos, talvez seja menos arriscado propor alguma generalização. Por ora, os resultados refletem um ponto no tempo e, dessa forma, servem apenas para fornecer algumas características do referido ano.

Exatamente como no ano anterior, é preciso verificar qual a influência que a satisfação financeira exerceu sobre os graus de confiança dos indivíduos. Em 1997, o nível de satisfação financeira das pessoas estava bem acima daquela observada em 1991. Vale dizer que a estabilização econômica pós 94 contribuiu para explicar esses resultados. Quando perguntados, “*Até que ponto o Sr.(a) está satisfeito(a) com a situação financeira de sua família?*”, as pessoas deveriam atribuir nota de 1 a 10. Quanto mais próximo de um mais insatisfeito; quanto mais próximo de 10 mais satisfeitos. Em 1991 a nota média foi de 5,5; em 1997 foi de 7,14. Apesar da elevação do nível médio de satisfação financeira, a quantidade de pessoas que afirmaram confiar nas outras caiu entre 1991 e 1997. Isto sugere que a relação *satisfação financeira-confiança interpessoal* talvez não seja tão clara quanto parece. Assim, os testes realizados para o ano de 1991 foram repetidos com os dados de 1997.

	Igreja	Forças Armadas	Justiça	Imprensa	TV
Chi-square	4,843	17,045	16,439	3,089	2,029
Df	2	2	2	2	2
Asymp. Sig.	0,089	0	0	0,213	0,363
	Sindicatos	Polícia	Governo	Partidos Políticos	Congresso
Chi-square	3,69	10,798	9,465	8,121	3,881
Df	2	2	2	2	2
Asymp. Sig.	0,158	0,005	0,009	0,017	0,144
	Serviços Públicos	Grandes Empresas	Movimentos Ecológicos		
Chi-square	12,122	15,893	4,336		
Df	2	2	2		
Asymp. Sig.	0,002	0	0,114		

Tabela 7: Teste Kruskal-Wallis: Confiança Institucional e Satisfação Financeira - 1997
Elaboração Própria

A tabela anterior apresenta o teste de *Kruskal-Wallis* onde já é possível observar diferenças consideráveis em relação ao ano de 1991. Considerando 1% de significância, exatamente como no caso anterior, nota-se que a distribuição dos graus de confiança entre os três níveis de satisfação financeira é o mesmo para sete instituições. Isto sugere que as correspondências entre a satisfação financeira e o grau de confiança institucional serão fracas também no ano de 1997.

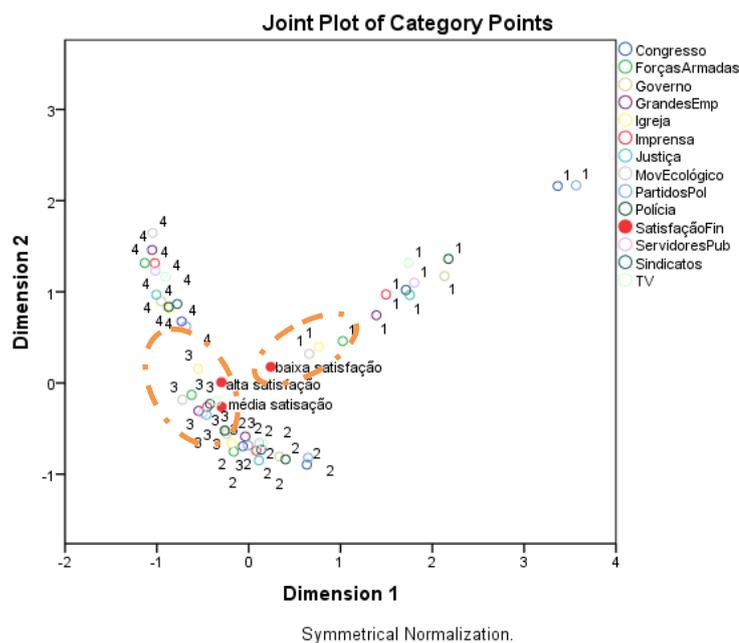


Figura 9: Correspondência Simples: Confiança Institucional e Satisfação Financeira - 1997

Elaboração Própria

Assim como no exercício do ano anterior, 1991, não é possível fazer generalizações em cerca do nível de satisfação financeira e a confiança institucional. Nota-se, inclusive, que a baixa satisfação financeira está associada com a alta confiança principalmente em três instituições: movimentos ecológicos, igrejas e forças armadas. Os indivíduos classificados como possuidores de média e alta satisfação financeira tendem a confiar menos nas instituições. Embora se admita a hipótese de que a satisfação financeira pode influenciar na confiança que os agentes depositam nas instituições, os testes empíricos referentes ao ano de 1997 sugerem que tal influência pode não ser tão forte.

Em 2005/2006 foi perguntado “*Em que medida o(a) Sr.(a) está satisfeito com a situação da renda de sua família?*”. Mais uma vez, as pessoas deveriam atribuir notas de 1 a

10. Quanto mais próximos de 10 mais satisfeitos. Nota-se que a nota média foi 5,87. Este resultado está abaixo daquele observado em 1997. Assim, realizou-se o teste de *Kruskal-Wallis* para verificar se a distribuição dos graus de confiança é o mesmo entre as pessoas com diferentes níveis de satisfação financeira. Tal como em 1997, verificou-se que os indivíduos com diferentes níveis de satisfação financeira depositam diferentes graus de confiança apenas em duas instituições, a saber: Forças Armadas e Poder Judiciário.

	Igreja	Forças Armadas	Imprensa	TV
Chi-square	3,141	13,418	0,164	0,161
Df	2	2	2	2
Asymp. Sig.	0,208	0,001	0,921	0,923
	Sindicatos	Polícia	Justiça	Governo Federal
Chi-square	0,39	3,767	14,862	1,83
Df	2	2	2	2
Asymp. Sig.	0,823	0,152	0,001	0,4
	Partidos Políticos	Congresso	Serviço Público	Grandes Empresas
Chi-square	0,917	0,971	9,191	9,049
Df	2	2	2	2
Asymp. Sig.	0,632	0,615	0,01	0,011

Tabela 8: Teste Kruskal-Wallis: Confiança Institucional e Satisfação Financeira – 2005/2006

Elaboração Própria

Através do teste de *Mann-Whitney U* comparou-se apenas duas amostras: a primeira é composta por pessoas que estão altamente satisfeitas com a vida financeira; a segunda, por sua vez, é formada por aquelas pouco satisfeitas. Notou-se que, em média, quem está mais satisfeito financeiramente confia mais nas Forças Armadas e no Poder Judiciário. Em relação ao nível de satisfação financeira e da confiança institucional, é difícil fazer alguma consideração geral. Em 1991 a associação entre níveis de confiança institucional e de satisfação financeira era forte. Os cidadãos mais satisfeitos financeiramente confiavam altamente nas instituições. Tal raciocínio só não é válido quando se considera a imprensa e os sindicatos. Em 1997, por outro lado, a associação já não foi tão clara e cidadãos com diferentes graus de satisfação financeira depositam semelhantes graus de confiança em sete instituições. Resultados semelhantes ocorreram em 2005/2006. Logo, considerando as análises em três momentos no tempo, não é possível afirmar que os brasileiros mais satisfeitos financeiramente são aqueles que mais confiam nas instituições.

4.3.4 *Confiança interpessoal e institucional*

Quase todos os trabalhos empíricos usam como *proxy* para a confiança interpessoal a seguinte pergunta: “Falando de modo geral, o Sr.(a) diria que se pode confiar na maioria das pessoas ou que sempre é preciso ser bastante prudente/cuidadoso quando tratamos com outra pessoas?”. Aqui, o entrevistado tem duas opções de resposta: a) pode-se confiar na maioria das pessoas e b) É preciso ser prudente/cuidadoso.

Embora essa pergunta seja amplamente utilizada pelos trabalhos empíricos, ela não será empregada neste exato momento da pesquisa. Isto se justifica porque a elaboração dos mapas perceptuais da análise de correspondência é feita a partir de, no mínimo, duas dimensões. O número possível de dimensões é igual ao menor número de linhas ou colunas das variáveis trabalhadas menos um. Neste caso, como a pergunta acima teria duas linhas ou colunas – respostas a ou b – então o número mínimo de dimensões seria $2 - 1 = 1$. Todavia, com apenas uma dimensão não é possível elaborar mapas visuais.

Assim, optou-se por utilizar outra variável como medida da confiança interpessoal, doravante Q1: “Gostaria de saber até que ponto o Sr.(a) confia NOS BRASILEIROS EM GERAL”. Aqui, o entrevistado tem cinco opções: 1) confia inteiramente, 2) confia um pouco, 3) não confia nem desconfia, 4) desconfia um pouco e 5) desconfia inteiramente. Como é possível notar, dependendo das outras variáveis que serão incluídas na análise, este dado permitiria visualizar um mapa com duas ou três dimensões.

A análise de correspondência exige, no mínimo, duas variáveis para estudo. A primeira, como foi mostrada acima, é a confiança interpessoal. A segunda, por sua vez, refere-se aos graus de confiança institucional. Portanto, mais uma vez, recorreu-se ao questionário da *World Values Survey* que perguntou aos indivíduos: “*Eu gostaria de saber até que ponto o Sr.(a) confia no(a): Igreja, Forças Armadas, Sistema Educacional, Poder Judiciário, Imprensa, Sindicatos, Polícia, Congresso, Funcionários Públicos, Grandes empresas e Previdência Social*”. O entrevistado teve quatro opções de respostas: 1) Muito, 2) Razoavelmente, 3) Pouco e 4) não confia. O exercício que será exposto a seguir é em relação aos dados de 1991. Logo, as Instituições listadas acima fizeram parte do questionário daquele ano. Nos anos seguintes as Instituições listadas são diferentes.

O mapa perceptual apresentado a seguir procura mostrar as associações entre os níveis de confiança interpessoal e institucional. A variável ‘Cpessoal’ representa o grau de confiança

interpessoal de acordo com a pergunta Q1. As demais variáveis correspondem aos graus de confiança que as pessoas depositaram nas instituições listadas anteriormente. No mapa abaixo, os números 1, 2, 3 e 4 dizem respeito as repostas sobre o nível de confiança nas instituições conforme apresentado acima.

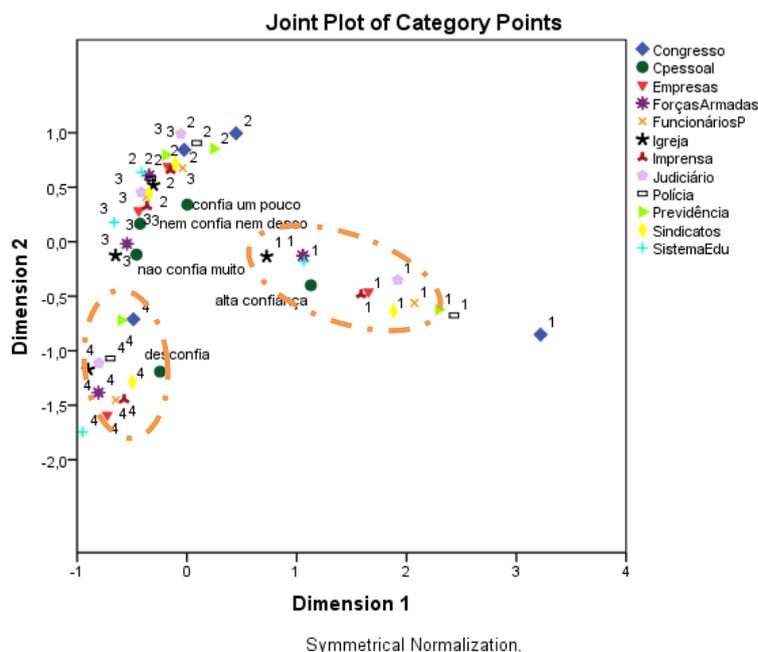


Figura 10: Confiança Institucional e Interpessoal - 1991
Elaboração Própria

É possível perceber que existem associações entre níveis extremos de confiança interpessoal e institucional. Isto é, a maioria das pessoas que afirma confiar totalmente nos brasileiros em geral – no mapa representado pela categoria ‘alta confiança’ – afirmaram ‘confiar totalmente’ em todas as instituições. Por outro lado, aqueles que desconfiam dos brasileiros tendem a desconfiar de todas as instituições. Entretanto, vale notar que, nos níveis intermediários, as associações entre a confiança institucional e interpessoal não são muito claras.

Os indivíduos que asseguraram ‘confiar um pouco nos brasileiros em geral’ – segundo maior nível na escala da confiança – depositam diferentes graus de confiança em instituições distintas. Este resultado sugere que as correspondências existem apenas nos níveis extremos. Em outras palavras, há pessoas que confiam nas outras - ainda que não totalmente - e tendem a confiar mais ou menos em instituições específicas.

A análise de correspondência entre *confiança interpessoal* e *confiança institucional* foi realizada apenas considerando o ano de 1991. O questionário realizado em 1997 não permitiu semelhante estudo para aquele ano. Porém, em 2005/2006 foi feita a seguinte pergunta: “*Sr(a) acha que a maioria das pessoas tentariam levar vantagem sobre o(a) Sr(a) se tivessem uma chance ou tentariam ser justas? Mostre sua resposta baseada no cartão, em que 1 significa ‘as pessoas tentariam levar vantagem sobre o(a) Sr(a)’ e 10 significa que ‘as pessoas tentariam ser justas’*”.

A realização da análise de correspondência para o ano de 2005/2006 deveria, de alguma forma, ser comparável com aquela do ano de 1991. Para isto, através do questionário apresentado acima, tentou-se elaborar, assim como no primeiro ano de estudo, cinco categorias para a confiança interpessoal. Em 1991 quando perguntados se confiavam nos brasileiros em geral, os entrevistados tinham cinco opções que representavam escalas de confiança. Para o ano de 2005/2006, a questão que será utilizada como *proxy* de tal variável permitiu ao entrevistado atribuir uma ‘nota’ de 1 a 10 sobre sua crença em relação ao comportamento do outro. Assim, optou-se por realizar um simples procedimento de agregar pares de notas de modo a formar cinco categorias. Se as pessoas respondem que acham que as outras serão justas, considera-se, então, que seu nível de confiança é elevado. Ao contrário, se os indivíduos acreditam que os outros levariam vantagens sobre ela, seu grau de confiança nas pessoas é baixo.

Por exemplo, os indivíduos que atribuíram notas 1 e 2 foram classificados como possuidores de baixa confiança interpessoal – o que seria equivalente a resposta ‘desconfio totalmente’ do questionário no ano de 1991. No outro extremo, os indivíduos que atribuíram notas 9 e 10 foram classificados como indivíduos de alta confiança interpessoal – o que seria equivalente a resposta ‘confio totalmente’ do questionário no ano de 1991. As categorizações intermediárias seguiram o mesmo critério: notas 3 e 4 indivíduos de confiança média baixa; 5 e 6 nível médio e, por fim, 7 e 8 grau médio alto.

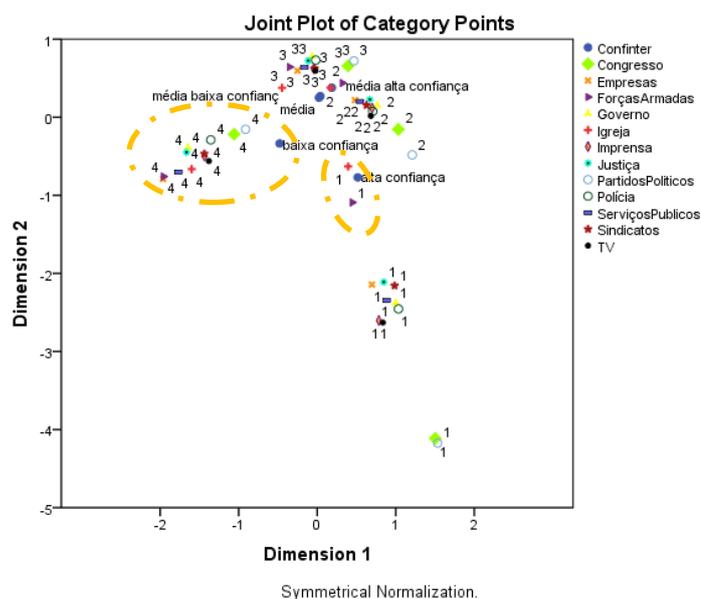


Figura 11: Correspondência Simples: Confiança Institucional e Interpessoal – 2005/2006
Elaboração Própria

O que se observa é que, assim como em 1991, não é possível fazer qualquer tipo de generalização entre os níveis de confiança interpessoal e institucional. Os entrevistados que tendem a confiar altamente nos outros depositaram alta confiança na Igreja e nas Forças Armadas. O elevado nível de confiança que foi posto nas demais instituições – cuja representação é indicada pelos números 1 no mapa perceptual – estão relativamente distantes daqueles agentes com alta confiança interpessoal. Todavia, da mesma forma como em 1991, nota-se uma correspondência entre os mais baixos níveis de confiança institucional e interpessoal. Ou seja, os indivíduos que confiam menos uns nos outros tendem a não confiar em todas as instituições.

Aqueles classificados como possuidores de uma confiança interpessoal *média alta*, responderam que ou ‘confiam pouco’ ou ‘confiam em parte’ em instituições específicas. Isto é, o grau de confiança desses entrevistados depende da instituição que está sendo considerada. Isso significa dizer que não é possível fazer generalizações no sentido de afirmar que confiar mais nos outros implica confiar mais em todas instituições ou vice-versa. O único padrão claro e passível de generalização é em relação ao nível inferior de confiança - os agentes que possuem baixo nível de confiança interpessoal são aqueles que desconfiam totalmente de todas as instituições.

As correspondências entre os níveis de confiança institucional e interpessoal verificadas ao longo do trabalho não permite afirmar que a atuação das instituições molda o comportamento dos agentes no sentido de elevar ou diminuir o grau de confiança que eles depositam uns nos outros. Os testes revelam apenas que as pessoas que dizem confiar mais nas outras tendem a confiar mais em instituições **específicas** ou, alternativamente, que as pessoas que dizem confiar mais em instituições específicas tendem a confiar mais nas outras pessoas. No outro extremo a generalização pode ser feita sem maiores problemas. Ou seja, os agentes que não confiam nos outros, tendem a desconfiar também de todas as instituições.

Se os indivíduos não confiam nas instituições é porque, aos seus olhos, a atuação das mesmas não está de acordo, por algum motivo, com suas expectativas. Quando, no início deste trabalho, levantou-se a hipótese da existência de fortes correspondências entre os níveis de confiança institucional e interpessoal, deixou-se implícito que haveria uma espécie de relação ‘simbiótica’ entre ambas variáveis. Isto se daria por dois motivos já apresentados, mas que é válido destacá-los novamente: 1) as instituições são construídas e constituídas por pessoas; logo, num ambiente em que cidadãos confiam mais uns nos outros, as instituições passam a ser, aos seus olhos, também mais confiáveis e 2) se as instituições são confiáveis é porque suas ações, aos olhos dos cidadãos, são merecedoras de confiança; logo, tais ações repercutem nos hábitos dos indivíduos no sentido de aumentar sua confiança nos demais.

Se for possível perceber que esta relação ‘simbiótica’ ocorre através dos dois efeitos citados acima, então não apenas as associações entre os níveis de confiança interpessoal e institucional deveriam estar associados, mas também ambas variáveis se movimentariam no mesmo sentido ao longo do tempo. Em outras palavras, se a confiança interpessoal favorece ao aumento da confiança institucional ou vice-versa, então um estudo ao longo do tempo deve, necessariamente, demonstrar que tais variáveis possuem significativa correlação positiva. A subseção a seguir procura examinar esta questão.

Antes, porém, é válido fazer algumas considerações sobre uma interessante questão relacionada à etnia. No primeiro capítulo foram apresentados alguns trabalhos sobre o tema da confiança. Autores demonstraram que grupos étnicos historicamente discriminados tendem a confiar menos nas outras pessoas. O teste a seguir tenta investigar se, no Brasil, grupos de “brancos” e “não brancos” apresentam diferentes níveis de confiança nas instituições. O dados utilizados aqui foram da *World Values Survey* referentes ao ano de 2005. A ideia é

simplesmente testar se existem diferenças estatisticamente significativas entre o grau médio de confiança depositado nas instituições por aqueles dois grupos.

	Igreja	Forças Armadas	Imprensa	TV
Mann-Whitney U	262143	272555	270738	268078
Wilcoxon W	537054	547466	545649	542989
Z	-2,451	-1,095	-1,318	-1,660
Asymp. Sig. (2-tailed)	,014	,273	,188	,097
	Sindicatos	Polícia	Poder Judiciário	Governo
Mann-Whitney U	278397	280517	273305	257308
Wilcoxon W	553308	568937	548216	532219
Z	-,353	-,087	-,990	-2,989
Asymp. Sig. (2-tailed)	,724	,931	,322	,003
	Partidos Políticos	Congresso	Serviços Públicos	Grandes Empresas
Mann-Whitney U	257929	264670	276483	278457
Wilcoxon W	532840	539581	551394	553368
Z	-2,987	-2,093	-,600	-,353
Asymp. Sig. (2-tailed)	,003	,036	,549	,724

Tabela 9: Confiança Institucional e Etnia – 2005/2006
Elaboração própria

O teste da tabela acima, *Mann-Whitney*, sugere que brancos e não brancos, em média, confiam de forma diferente apenas em quatro das doze instituições. Considerando 5% de significância, “brancos” e “não brancos” se diferenciam em termos médios de confiança depositada nas seguintes instituições: Igreja, Governo, Partidos Políticos e Congresso. É interessante notar que os “não brancos” confiam mais em todas as quatro instituições do que os “brancos”. Todavia, quando perguntados se a maioria das pessoas pode ser confiável, 10% dos brancos responderam SIM. Entre os não brancos esse número foi de 8%.

Ou seja, grupos historicamente discriminados como negros e indígenas, por exemplo, confiam menos nas pessoas em geral quando comparados aos brancos – e isto foi também verificado em outros trabalhos empíricos -, mas tendem, em média, a confiar mais nas quatro instituições listadas acima. Esses resultados, mais uma vez, sugerem que confiança interpessoal e institucional não parecem estar estreitamente associadas. Ao contrário, a ausência de confiança interpessoal parece, em alguns casos, que é substituída pela confiança em determinadas instituições.

É válido comparar os resultados obtidos nesta subseção com aqueles encontrados por Rennó (2001). O referido autor tenta verificar, através de dados relativos aos países da América Latina, se a confiança interpessoal está associada com a confiança em quatro

instituições específicas, a saber: governo, congresso, sindicatos e polícia. Segundo ele, a confiança interpessoal afeta a legitimidade das instituições se ela influenciar a percepção dos indivíduos sobre as mesmas. Ao contrário de outros estudos, Rennó sugere que “a confiança nas pessoas acaba afetando a confiança nas instituições” (RENNÓ, 2001, p. 43). É importante notar que a conclusão do autor levou em conta todos os países da América Latina, mas existem diferenças consideráveis entre eles. Por exemplo, considerando apenas o Brasil, nota-se que o nível de confiança interpessoal é estatisticamente significativo apenas para o Congresso e o governo. As correlações, contudo, são muito baixas: 0,14 e 0,09, respectivamente. Por outro lado, México, Colômbia e Panamá possuem significância entre confiança interpessoal e institucional em todas as instituições. No último país, todavia, as correlações são invertidas para três instituições. Os resultados sugerem que cada realidade deve ser analisada considerando suas especificidades.

Segundo Rennó (2001), a confiança está relacionada a alguns aspectos do comportamento relacionado ao respeito à lei, mas não no que se refere a intensificação da ação coletiva ou envolvimento com questões públicas. Ele calcula possíveis efeitos da confiança interpessoal sobre um conjunto de indicadores de comportamento político. Os resultados variam substancialmente entre os países. Guatemala e Paraguai, por exemplo, apresentaram correlações significativas entre a confiança interpessoal e 75% dos indicadores de comportamento político. O Brasil, por outro lado, tal correlação mostrou-se significativa em apenas 31% dos indicadores de comportamento político.

Levando em conta os resultados encontrados nesta subseção, fica evidente que não se pode generalizar sobre as possíveis associações entre os níveis de confiança institucional e interpessoal. Elas podem variar de acordo com os países e os períodos analisados. Conforme pôde ser visto, do ponto de vista teórico não há consenso sobre eventuais associações entre ambas as variáveis. Entretanto, uma quantidade substancial de teóricos sugere que a confiança interpessoal afeta a confiança institucional devido ao seu estímulo ao civismo. É importante ressaltar que num país onde o nível de confiança social é muito baixo, sua capacidade de afetar a confiança institucional é limitada e, portanto, as associações podem não ser notadas.

4.4 Uma análise descritiva ao longo do tempo

A subseção anterior se encarregou de fazer algumas análises sobre a confiança institucional considerando três pontos no tempo: 1991, 1997 e 2005. Observou-se que participar de organizações não faz com que o cidadão brasileiro confie mais nas instituições. Além disso, ficou claro que não é possível afirmar que os níveis de confiança institucional estão associados com graus semelhantes de confiança interpessoal. As instituições agem de forma específica e, portanto, são mais ou menos confiáveis pelas pessoas independentemente do grau de confiança que elas depositam umas nas outras. Esta subseção procura contemplar a mudança no nível de confiança das instituições brasileiras ao longo do tempo.

Com base nos questionários da WVS, o gráfico abaixo descreve os movimentos da confiança interpessoal em relação ao percentual de entrevistados que participam de alguma organização, bem como do percentual daqueles que estavam altamente satisfeitos com sua situação financeira³³. Para a medida de confiança interpessoal utilizou-se o percentual de entrevistados que responderam SIM a seguinte pergunta: “*Falando de modo geral, o Sr.(a) diria que se pode confiar na maioria das pessoas ou que sempre é preciso ser bastante prudente/cuidadoso quando tratamos com outra pessoas?*”.

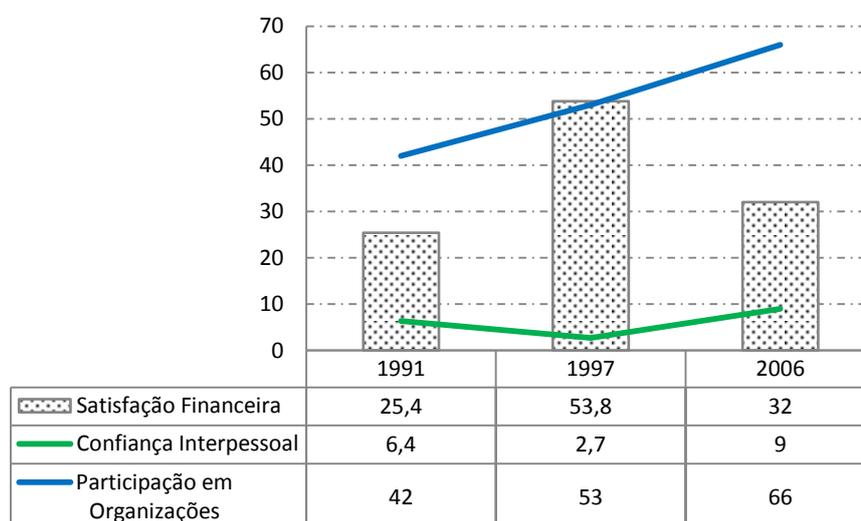


Gráfico 1: Confiança, Satisfação Financeira e Participação em redes no Brasil

Fonte: *World Values Survey*

Elaboração Própria

³³ Pessoas com alto nível de satisfação financeira foram aquelas que deram notas 8, 9 e 10 a seguinte pergunta: *Até que ponto o Sr.(a) está satisfeito(a) com a situação financeira de sua família?* Os entrevistados deveriam dar notas de 1 a 10. Quanto mais próximos de 10, maior a satisfação.

No primeiro ano (1991), 6,4% dos entrevistados responderam que SIM à questão sobre a confiança interpessoal. Em 1997 e 2005, por sua vez, esse número foi de 2,7% e 9% respectivamente. Por outro lado, é possível perceber que o percentual de indivíduos que participam de alguma organização tem crescido ao longo dos anos. Comparando os dois primeiros anos, nota-se que embora as pessoas tenham participado mais das organizações, o grau de confiança interpessoal caiu. Em parte, isso demonstra que as associações horizontais, *a la* Putnam, não promoveram confiança. É interessante notar que o percentual de entrevistados que afirmaram que a maioria das pessoas podem ser confiáveis também não acompanha o nível de satisfação financeira.

Visualmente o que se percebe é que a confiança interpessoal é menos volátil que as demais variáveis. Evidentemente que a análise em apenas três momentos no tempo não permite que maiores conclusões sejam tomadas. Por este motivo, os dados provenientes da Latinobarometro serão utilizados a partir de agora. O tratamento dos dados numa série temporal mais longa permite a construção de uma matriz de correlação que indicará o movimento dos níveis de confiança institucional e interpessoal.

O gráfico abaixo representa o percentual de entrevistados que afirmou confiar nas instituições listadas. Aqui, a pergunta realizada pela Latinobarometro (1995-2007) foi a seguinte: *“Por favor, mire esta tarjeta y dígame, para cada uno de los grupos, instituciones o personas mencionadas en la lista ¿cuánta confianza tiene usted en ellas: mucha(1), algo(2), poca(3) o ninguna(4) confianza en...?”* Os indivíduos que atribuíram notas 1 e 2 foram enquadrados no percentual de pessoas que confiam nas instituições. A medida de confiança interpessoal foi a seguinte: *“Hablando en general, ¿Diría Ud. que se puede confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás?”*.

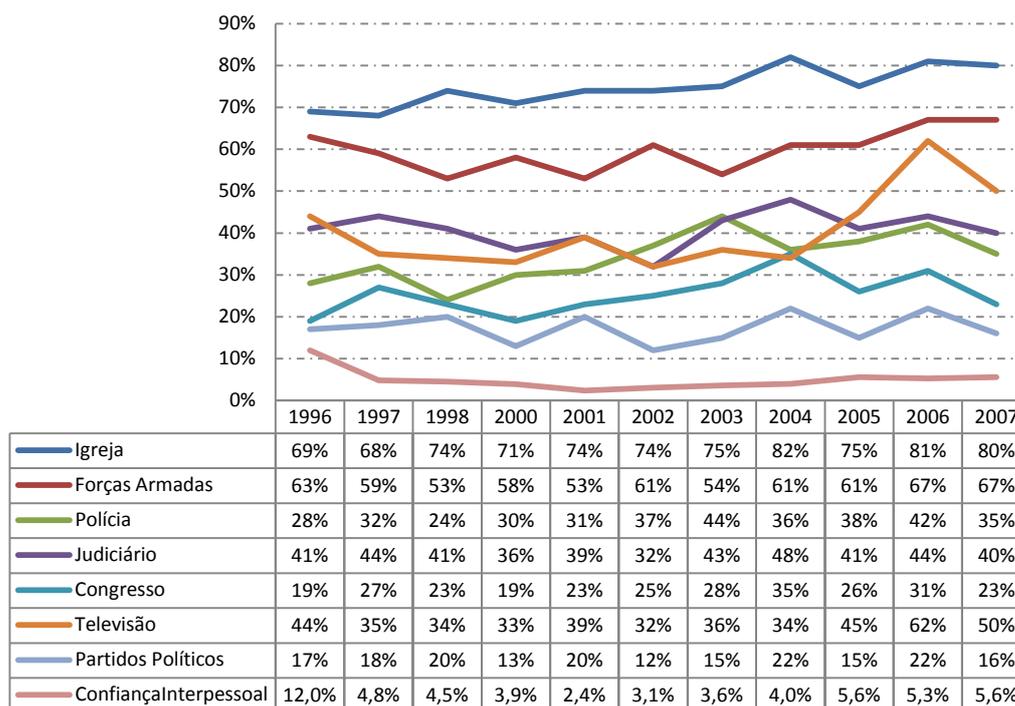


Gráfico 2: Confiança Institucional no Brasil 1996-2007

Fonte: *Latinobarometro*

Elaboração Própria

A análise gráfica demonstra que a confiança interpessoal, a partir de 1997, é praticamente estável ao longo do tempo, quando comparada com as demais variáveis. Nota-se, todavia, que a partir de 2001 ela inicia um leve processo de crescimento. O mesmo não ocorre para algumas instituições. Assim como nos dados da WVS, as Forças Armadas e a Igreja são as instituições que a maioria da população brasileira mais confia desde que a pesquisa foi realizada. Em contrapartida, o Congresso Nacional e os Partidos políticos são aquelas em que a população menos confia.

A visualização do gráfico permite constatar que a confiança interpessoal (neste caso específico, a *moralistic trust*) não se move no mesmo sentido da confiança institucional, a qual, conforme apresentado anteriormente, trata-se de uma *strategic trust*. Esta, aliás, comporta-se de forma bem diferente ao longo dos anos, sugerindo, por conseguinte, que a percepção dos indivíduos em relação a instituição depende, fundamentalmente, das ações e práticas por elas adotadas ao longo do tempo. A tabela a seguir mostra a correlação entre a confiança interpessoal e institucional. As correlações foram conseguidas através do percentual

de entrevistados que responderam que a maioria das pessoas são confiáveis e o percentual de pessoas que disseram confiar nas respectivas instituições.

		Confiança Interpessoal
Igreja	Correlation Coefficient	-0,131
	Sig. (2-tailed)	0,701
	N	11
Forças Armadas	Correlation Coefficient	0,413
	Sig. (2-tailed)	0,207
	N	11
Judiciário	Correlation Coefficient	,725*
	Sig. (2-tailed)	0,012
	N	11
Polícia	Correlation Coefficient	-0,341
	Sig. (2-tailed)	0,305
	N	11
Congresso	Correlation Coefficient	-0,195
	Sig. (2-tailed)	0,566
	N	11
TV	Correlation Coefficient	,714*
	Sig. (2-tailed)	0,013
	N	11
Partidos Políticos	Correlation Coefficient	-0,305
	Sig. (2-tailed)	0,362
	N	11
Confiança Interpessoal	Correlation Coefficient	1
	Sig. (2-tailed)	.
	N	11

Tabela 10: Correlação entre Confiança Interpessoal e Institucional

* Significante a 5%

Elaboração Própria

Apenas duas correlações são significativas: i) confiança interpessoal e Poder Judiciário e ii) confiança interpessoal e Televisão. Nos dois casos a correlação é altamente positiva e significativa. No caso das Forças Armadas, a correlação é relativamente alta e positiva, porém não significativa. Para as demais instituições a correlação é baixa, negativa e não significativa. Uma associação que vale a pena destacar diz respeito à Polícia: é natural que na medida em que as pessoas confiem menos nas outras tendam a aumentar a confiança depositada na polícia, pois, em tese, tal instituição irá proteger os indivíduos uns dos outros (daí a correlação negativa, embora não significativa). Talvez algo próximo esteja relacionado com a Igreja: a falta de confiança nas pessoas pode impulsioná-las a participar de uma organização que os aproxima de uma figura fiel, justa, solidária ou companheira, por exemplo.

A partir da tabela apresentada acima fica mais nítido que não é possível fazer qualquer tipo de generalização a respeito dos movimentos entre da confiança interpessoal e

institucional. Os movimentos das instituições são muito específicos. Assim, não se pode afirmar, por exemplo, que um aumento da confiança interpessoal provocará elevação da confiança institucional. Isto deve ser verdade para instituições específicas, mas a generalização não é algo que tenha apoio empírico.

Em parte, os resultados obtidos aqui se assemelham àqueles alcançados por Alberto Alesina e Eliana La Ferrara (2000). Os autores realizaram estudo similar para os Estados Unidos entre 1974 e 1994. Exatamente como nesta dissertação, não foi possível observar empiricamente relações positivas entre confiança interpessoal e institucional. Tais associações dependem da instituição trabalhada e, portanto, não deve ser feita generalização. É importante ressaltar que as correlações entre a confiança interpessoal e institucional naquele país são diferentes daquelas observadas para o Brasil entre 1996 e 2007. Isto não é surpresa se se tem em mente que os hábitos de pensamento são diferentes entre as nações e as culturas. A tabela apresentada a seguir mostra a correlação entre confiança interpessoal e nas diversas instituições obtida através do referido trabalho:

	<i>Means</i>	<i>Correlations</i>
	[1]	<i>with Trust</i>
		[2]
Trust	.40	1
Confidence in banks & fin. institutions	.27	.06*
Confidence in major companies	.25	.14*
Confidence in organized religion	.30	.04*
Confidence in education	.32	.01
Confidence in exec. branch of fed. gov.	.17	.06*
Confidence in organized labor	.12	-.03*
Confidence in press	.19	.01
Confidence in medicine	.49	.06*
Confidence in television	.15	-.04*
Confidence in supreme court	.32	.12*
Confidence in scient community	.40	.15*
Confidence in congress	.14	.02
Confidence in military	.35	-.03*
Gini	.41	-.10*
Racial fragmentation ('Race')	.36	-.10*
Ethnic fragmentation ('Ethnic')	.67	-.03*

Notes: * denotes significance at the 1 percent level.

Figura 12: Correlação: Confiança Institucional e Interpessoal para os EUA
 Fonte: Alberto Alesina e Eliana La Ferrara (2000).

Os resultados das correlações entre confiança interpessoal e institucional são diferentes entre as nações. Ora, as instituições funcionam de forma diferente e os indivíduos agem num contexto político, econômico, social e cultural específico. O agente não é homogêneo e as diferentes correlações não são surpresa. Os institucionalistas originais compreendem a economia como parte de um todo em evolução de uma cultura. Para eles, crenças, valores e as ações dos indivíduos devem ser levados em consideração dentro de um todo cultural específico. O indivíduo, para o institucionalismo, não existe separadamente de uma cultura específica e, além do mais, ela influencia os valores e a racionalidade dos agentes. Diz Dugger: “the individual is an integral part of the whole, of the culture. *Homo economics* of neoclassical economics is the truly rational individual. But *homo economics* of institutional economics is the culturally rational individual” (DUGGER, 1990, p. 427). Não basta aceitar a ideia da racionalidade limitada de Herbert Simon; é preciso perceber que o indivíduo possui uma razão que é também condicionada culturalmente.

Voltando ao trabalho de Alberto Alesina e Eliana La Ferrara (2000), nota-se que as correlações entre confiança interpessoal e em algumas instituições são fracas. Sobre esse aspecto os autores afirmam: “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, 2000, p. 7).

Resultados semelhantes foram encontrados por Santos e Rocha (2011). Utilizando dados dos questionários fornecidos pela WVS em 2005, eles calcularam a correlação entre os níveis de confiança interpessoal e institucional. A diferença metodológica em relação ao procedimento adotado nesta dissertação deve ser destacada. Santos e Rocha constroem um escore que reflete o grau de confiança em todas as instituições. Para isto eles calculam a média do percentual de respostas relacionadas à confiança em cada uma das instituições listadas. Nos testes realizados na subseção 3.3.4, por outro lado, elas foram analisadas uma a uma. Deve-se ressaltar que o foco do trabalho dos autores supracitados é identificar possíveis associações entre democracia e confiança interpessoal. O coeficiente de correlação entre a confiança interpessoal e institucional foi baixo, 0,234, e não significativo.

Contudo, os autores não descartam totalmente a importância da confiança interpessoal, a qual é considerada uma *variável interveniente* com algum valor. Ou seja, eles sugerem que a confiança interpessoal pode incrementar os valores da confiança nas instituições de maneira

indireta. Identificar esse mecanismo indireto, segundo Santos e Rocha (2001), não é uma tarefa simples.

Através das análises de correspondência e da construção das matrizes de correlação, notou-se que não existem associações entre os níveis semelhantes de confiança interpessoal e institucional. Isto pode até acontecer em anos específicos e considerando instituições específicas. Portanto, levando em consideração o período estudado para o Brasil, é impossível afirmar, em termos gerais, que a confiança interpessoal esteja associada com a confiança institucional.

4.4.1 Governança e Percepção da Corrupção nas Instituições

O Banco Mundial estima alguns indicadores que podem revelar muito sobre a qualidade das instituições dos países. As variáveis são baseadas nas percepções sobre a qualidade das instituições por parte de firmas e indivíduos, de agências especializadas em mensuração de risco, de organizações não governamentais e de agências multilaterais de fomento. Cada um desses atores atribui uma nota - uma avaliação subjetiva da noção de governança que são agregadas com valores normalizados entre (-) 2,5 e (+) 2,5. Quanto maior este indicador, melhor o desempenho.

O *Worldwide Governance Indicators* (WGI) é um indicador, elaborado pelo Banco Mundial, construído para 200 países a partir de 1996. Este índice é composto por outros seis indicadores: i) *Voice and Accountability*, ii) *Political Stability and Absence of violence/Terrorism*, iii) *Government Effectiveness*, iv) *Regulatory Quality*, v) *Rule of Law* e vi) *Control of Corruption*. Aquela instituição define ‘governança’ como as tradições e instituições através das quais a autoridade num país é exercida. Isso inclui o processo pelo qual os governos são selecionados, monitorados e substituídos; a capacidade do governo em formular eficientemente e implementar políticas sólidas; o respeito dos cidadãos e do Estado no que diz respeito as Instituições que governam as interações sociais e econômicas entre elas (World Bank, 2010).

O primeiro componente do Indicador da Governança, *Voice and Accountability*, está relacionado com a capacidade dos cidadãos de participar e selecionar seus governantes, bem como liberdade de expressão e de associação. A *Political Stability* captura a probabilidade dos

governos serem desestabilizados ou derrubados por meios inconstitucionais ou violentos. O *Government Effectiveness* mede a qualidade dos serviços públicos, a competência dos servidores, o grau de independência frente às pressões políticas, a capacidade na formulação e implementação de políticas e de sua credibilidade. A *Regulatory Quality* reflete a habilidade do governo em formular e implementar políticas adequadas de controle e regulação do sistema de mercado. A *Rule of Law* mede o grau de confiabilidade e de aceitação pelos agentes das regras estabelecidas e o cumprimento dos contratos e das decisões do sistema judiciário. E, por fim, o *Control of Corruption* afere a apropriação dos órgãos públicos para gerar ganhos privados, tais como a corrupção na política e a necessidade de oferecer pagamentos para obter ou acelerar os procedimentos do serviço público.

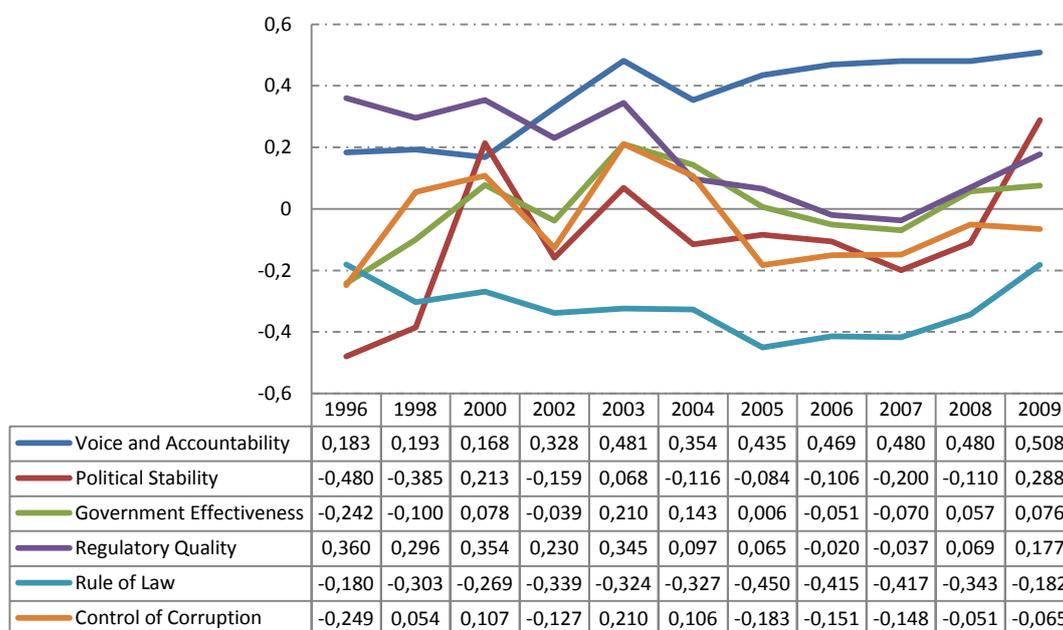


Gráfico 3: Componentes do Worldwide Governance Indicators para o Brasil.

Fonte: Banco Mundial

Elaboração Própria

É válido destacar que entre 1996 e 2005 havia pouca confiança em relação à qualidade e execução dos contratos no Brasil. As regras da sociedade e o Poder Judiciário não eram vistos “com bons olhos” pelos agentes. Todavia, a partir de 2005 esta percepção começa a passar por mudanças positivas. Este é um ponto de suma relevância, pois indica que o Brasil tem aumentado o grau de confiabilidade e de aceitação das regras estabelecidas e o cumprimento dos contratos e das decisões do sistema judiciário. Cumprir os contratos e confiar no poder judiciário são questões fundamentais para o desenvolvimento de futuras transações por

potenciais investidores, pois os mesmos tendem a perceber que transacionar neste mercado não é tão arriscado. Não se deve perder de vista, contudo, que de todos os indicadores analisados, este relacionado ao Poder Judiciário é o de mais baixa avaliação. Isso significa dizer que, embora o Brasil tenha evoluído neste aspecto nos últimos anos, há muito caminho a percorrer. Talvez uma reforma no judiciário favoreça a elevação deste indicador. Em relação à estabilidade política, é nítido que a continuidade dos governos provoca saltos positivos neste indicador - em 1998 houve a continuidade do governo FHC e 2008 foi a continuidade do governo Lula.

A democracia brasileira parece se consolidar ao decorrer dos anos e, em parte, isso pode ser verificado pelo indicador *Voice and Accountability*. A sociedade brasileira permanece capaz de participar e escolher livremente seus governantes. O início do primeiro governo Lula parece que foi marcado pela desconfiança em relação a sua capacidade de formular e implementar políticas. Tal situação, conforme pode ser observado pelos indicadores *Government Effectiveness* e *Regulatory Quality*, se estendeu até 2007. Após este ano, todavia, todos os indicadores apresentaram melhoras importantes. Isto sugere que o Brasil, a partir de 2007, passou a ser muito bem avaliado pelas firmas e indivíduos, bem como pelas agências especializadas em mensuração de risco, organizações não governamentais e por agências multilaterais de fomento. Isto pode ser um bom sinal de que, *ceteris paribus*, a economia brasileira terá um bom desempenho nos próximos anos.

No Brasil ainda existem problemas de ordem burocrática que dificulta sua performance econômica. Segundo o Banco Mundial, o tempo gasto para se iniciar um negócio no país em 2009 foi de 120 dias – bem superior aos nossos vizinhos Argentina (26 dias), Paraguai (35 dias) e Uruguai (65 dias). O mesmo ocorre em relação ao tempo para preparar e pagar impostos. De acordo com Banco Mundial, em média, no Brasil em 2009, gastou-se 2600 horas do ano para preparar e pagar impostos – número bem acima de Argentina (453 horas/ano), Paraguai (328 horas/ano) e Uruguai (336 horas/ano). Uma reforma nas instituições burocráticas brasileiras é importante para reduzir o tempo e os recursos gastos em atividades não produtivas e, assim, estimular o setor privado.

Os testes realizados ao longo da dissertação sugerem que confiar mais nas pessoas não necessariamente significa confiar mais nas instituições e vice-versa. Logo, é provável que as ações das instituições sejam o principal determinante para a confiabilidade que os indivíduos nelas depositam. Mais uma vez, isto não é surpresa se se tem em mente que a confiança

institucional é um tipo de *strategic trust*. Nesse sentido, torna-se imperativo pôr em cena o debate sobre a corrupção nas instituições. Esta é uma variável que, seguramente, afeta de forma negativa a confiança dos indivíduos.

4.4.2 Corrupção e confiança institucional

O nível de corrupção de um país pode revelar muito sobre a confiança dos cidadãos. Se os governantes, burocratas e juízes de um país são corruptos, os participantes do mercado podem mais facilmente justificar seu próprio comportamento desonesto. Isso significa que países marcados pela corrupção nas esferas burocráticas estão mais propensos ao desenvolvimento de práticas desonestas entre os agentes. Ora, o comportamento desonesto só faz aumentar a desconfiança.

Em 2005, os dados da Transparency International revelaram que a corrupção é feroz em mais de 70 países. Diversos trabalhos, inclusive de Banco Mundial, afirmam que a corrupção é um dos grandes obstáculos para o crescimento e desenvolvimento econômico. Eren (2002) aponta que a corrupção é um determinante chave do crescimento econômico no sentido de que ele dificulta o investimento em áreas que poderiam promover o crescimento como, por exemplo, educação e saúde. Em outras palavras, a corrupção desacelera o crescimento econômico porque reduz o investimento. Segundo ele, a visão convencional sugere que a corrupção prejudica o crescimento de duas formas: uma indireta e outra direta. A primeira, parte do princípio que a corrupção reduz a taxa de investimento. A segunda advoga que ela aloca erradamente os investimentos entre os setores.

Para Eren (2002), o benefício marginal da corrupção num mercado privado é menor que num setor público, pois no mercado privado todos os outros agentes são livres para agir de modo a maximizar seu benefício próprio. O autor é claro ao defender que, assumindo a competição e a distribuição simétrica das informações, “the cost of committing corruption in a private market could possibly be higher because the private sector generally works relatively more efficiently and faster than the public sector” (EREN, 2002, p. 10). Além disso, para ele, a corrupção leva mais tempo para ser descoberta no setor público. e reduz a confiança institucional. Isto, por conseguinte, prejudica o desempenho econômico. Tal observação pode ser corroborada pelo argumento de Eren: “corruption may decrease the reliability of the government, therefore may cause foreign capital flights out of the country” (EREN, 2002, p.

10). A fuga de capital pode prejudicar o crescimento econômico, mas tal observação está fora do escopo desta dissertação e não será abordada.

Hodgson e Jiang (2007), por sua vez, argumentam que pouca atenção tem sido dada ao conceito de corrupção. Ora, a definição do termo é o que vai determinar o que está sendo medido e modelado. Para os autores, a dimensão moral da corrupção tem sido dissolvida no cálculo hedonista de perdas e ganhos individuais. Segundo eles, os economistas do *mainstream* definem a corrupção como o abuso de cargo público para obter ganhos privados. Hodgson e Jiang (2007), entretanto, advogam que a corrupção é muito mais que um fenômeno governamental. A origem da palavra corrupção vem do latim *corruptus* que significa estragado, quebrado ou destruído. O Programa Global Contra a Corrupção define este conceito como o abuso do poder para ganhos privados. Definição semelhante é dada pelo Banco Mundial e pela Transparency International. Nota-se, portanto, que a corrupção não é um fenômeno restrito ao setor público. Mesmo assim, economistas ligados ao *mainstream* são muito mais propensos a considerar a corrupção no setor público do que numa corporação privada. Todavia, presenciam-se escândalos de corrupção nos esportes, nos sindicatos, nas igrejas e também nas grandes companhias. Ou seja, a corrupção é um fenômeno institucional que afeta tanto a esfera pública quanto a privada. Para Hodgson e Jiang (2007):

the bias toward public sector corruption in the literature partly reflects an ideological notion that the private sector is the zone of largely unconstrained individual liberty, whereas the state represents its antithesis and must be subject to rigorous scrutiny, confinement and restraint (HODGSON e JIANG, 2007, p. 1047)

A corrupção é contagiosa e não respeita limites setoriais. Além disso, ela “involves duplicity and **reduces levels of morality and trust** [*grifo nosso*]” (HODGSON e JIANG, 2007, p. 1047). Como os níveis de confiança e moralidade são reduzidos, torna-se mais difícil resistir às práticas de corrupção. Para Hodgson e Jiang (2007), percebê-la como uma questão restrita ao setor público serve para justificar o estado mínimo. Afinal, diminuir o estado significa diminuir a corrupção. Os autores não concordam com tal visão. Eles afirmam que a corrupção foi endêmica nos regimes de tipo soviético. Porém, mesmo após o fim do regime, a corrupção persistiu. Na Rússia, em particular, existem evidências de que a corrupção aumentou após 1990 apesar da extensiva privatização. Segundo o autor, os níveis de corrupção não parecem estar relacionados com o tamanho do estado. Países pouco corruptos

como Dinamarca, Holanda, Noruega e Suécia possuem o maior nível de despesa pública em proporção do PIB.

É importante destacar que nem sempre a corrupção envolve ganhos privados. Logicamente que se a análise parte do utilitarismo, então todas as ações individuais, inclusive a corrupção, são tomadas visando ao aumento da utilidade privada – i.e., a maximização da utilidade do agente. Tal noção exclui alguns importantes casos em que os indivíduos agem de forma corrupta para fins morais. Por exemplo, Oskar Schindler subornou oficiais nazistas para evitar que mais de mil judeus fossem enviados aos campos de concentração. Suponha, ainda, que dois policiais descobriram que um acusado qualquer é culpado por ter cometido um crime bárbaro. Eles resolvem, então, fabricar provas para condená-lo. Isto é um ato de corrupção que não necessariamente foi motivado por ganhos financeiros privados. O motivo moral de ter condenado um perigoso elemento pode ser sido determinante. Nos dois exemplos, é possível que o ato imoral da corrupção seja compensado pelo resultado moral da causa nobre (HODGSON e JIANG, 2007).

A corrupção organizacional³⁴ destrói a capacidade da organização de cumprir seus próprios objetivos. Além disso, deve-se notar que as condições morais são vitais para esta definição. Para os autores, se uma regra não tem conteúdo ético, então sua violação não tem consequências morais e, por conseguinte, sua infração dificilmente será considerada como uma atitude de corrupção. Se um indivíduo age sozinho, desviando fundos, então não há uma corrupção organizacional, pois não houve conluio. Segundo Hodgson e Jiang (2007), a corrupção é um processo dinâmico envolvendo conflitos entre diferentes conjuntos de hábitos e normas. Por fim,

Corruption reduces levels of trust in dealing with both business and the state [*grifo nosso*]. Consequently, corruption encourages the reliance upon ethnic, religious, family and other ties, where contract enforcement relies on sanctions and reputational effects within a defined group (Landa 1994). Business life becomes fractured into clans or illegal mafias, with the loss of the benefits of wider cooperation and competition. The efficacy of the general, inclusive and non-discriminatory legal rules that are necessary for the operation of a modern, complex, market economy is undermined (HODGSON e JIANG, 2007, p. 1057)

³⁴ By definition, *organizational corruption* involves at least two agents, X and Y, where at least Y occupies at least one designated role that is attached to a particular organization. This organizational role obliges Y to follow an established set of ethical rules, at least some of which are consistent with the goals of the organization. X consciously intends an action, which is deliberately designed to cause or persuade Y to breach at least one of these goal-consistent ethical rules, of which X and Y are both aware. With the option of acting otherwise, Y violates this rule in accord with the wishes of X. (HODGSON e JIANG, 2007, p. 1053).

Em nações onde os códigos legais e as instituições de *enforcement* são bem desenvolvidos, os incentivos para cometer fraudes são reduzidos. Instituições políticas locais podem fortalecer as atitudes de confiança entre os indivíduos na sociedade. Nesse sentido, “In societies with strong formal institutions, one would therefore expect individuals to act in more trusting ways, and at the same time to express greater confidence in the trustworthiness of others”. (KEEFER e KNACK, 2003, p. 712).

A *Transparency International* é uma organização da sociedade civil que realiza estudos em várias partes do mundo sobre a corrupção. Um dos seus trabalhos, o Barômetro Global da Corrupção, analisa as opiniões do público em geral sobre os níveis de corrupção em seus países, bem como os esforços dos governos para combatê-la. Em 2007 a referida organização elaborou um *ranking* das instituições vistas como mais corruptas pela população mundial. O gráfico abaixo representa o percentual de entrevistados que afirmaram que determinada instituição é corrupta ou extremamente corrupta:

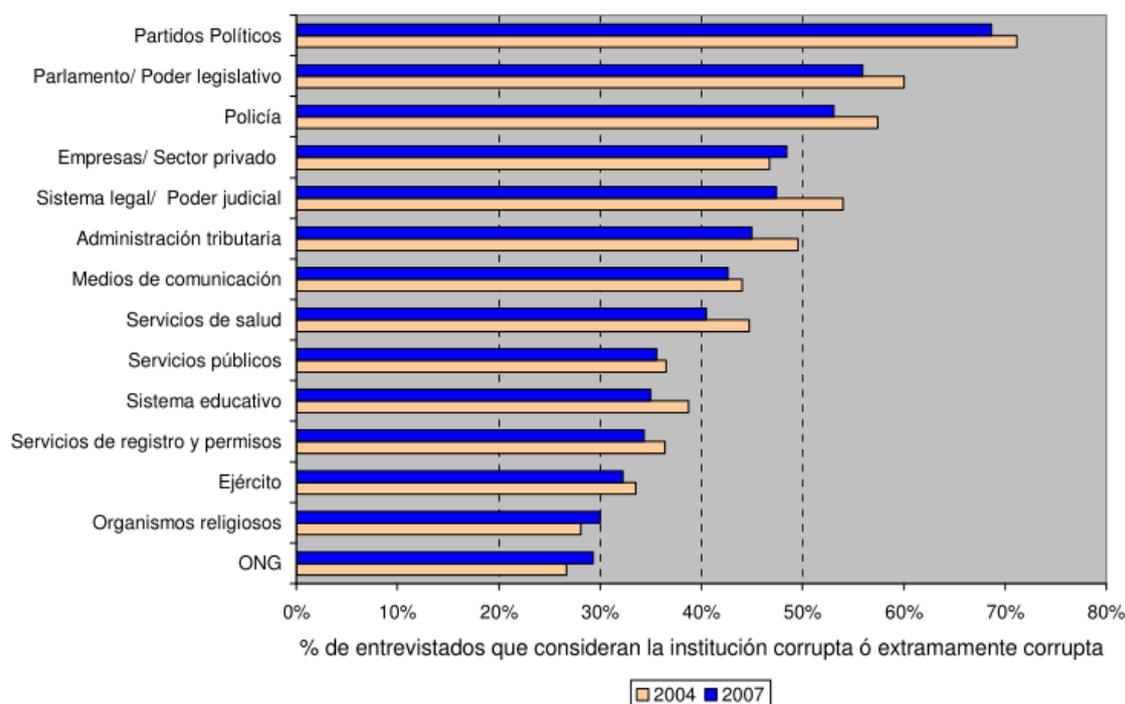


Figura 13: Percepção mundial da Corrupção nas Institucionais 2004-2007.

Fonte: *Transparency International*

Partindo do princípio de que as instituições percebidas como mais corruptas tendem a ser menos confiáveis, observa-se que os resultados sobre a percepção da corrupção no mundo, em 2007, assemelham-se ao grau de confiança que os cidadãos brasileiros depositam nas instituições neste mesmo ano. Como foi possível verificar na seção anterior, as instituições que os brasileiros menos confiaram, em 2007, foram respectivamente, Partidos Políticos, Congresso, Polícia, Poder Judiciário, TV, Forças Armadas e Igrejas. Essas instituições foram, nesta mesma ordem, percebidas como as mais corruptas no mundo.

É evidente que a percepção da corrupção e a confiança nas instituições são fenômenos específicos e, portanto, devem ser analisados de acordo com as particularidades locais. Todavia, o que se pretende demonstrar é que o Brasil não parece ir em direção oposta ao que é observado no mundo. Os resultados mais recentes da pesquisa realizada pela *Transparency International*, em 2010, mostram que 64% dos brasileiros afirmaram que a corrupção aumentou nos últimos três anos. Este percentual é maior do que foi observado no mundo: 56%. Neste mesmo ano foi calculado um indicador sobre a percepção da corrupção nas instituições brasileiras. As instituições percebidas como mais corruptas foram, respectivamente: Partidos Políticos, Congresso Nacional, Polícia, Poder Judiciário, Funcionários Públicos, Empresas/Setor Privado, Meios de Comunicação, Sistema Educativo, ONGs, Organizações Religiosas e Exército. Isto pode ser verificado na tabela abaixo:

¿En qué medida cree que las siguientes instituciones de este país están afectadas por la corrupción?. Por favor, responda en una escala de 1 a 5, en la que 1 significa que la institución no es nada corrupta y 5 que es extremadamente corrupta.

Instituições	Índice
Partidos Políticos	4.1
Parlamento/Congresso	4.1
Polícia	3.8
Sistema Judicial	3.2
Funcionários Públicos	3.1
Empresas/Setor Privado	3.0
Meios de Comunicação	2.7
ONGs	2.5
Organizações Religiosas	2.5
Sistema Educativo	2.5
Exército	2.4

Tabela 11: Percepção da Corrupção nas Instituições brasileiras 2010

Fonte: Transparency International

Elaboração Própria

Através da tabela 11, o leitor pode observar que as instituições percebidas como mais corruptas são aquelas que os brasileiros menos confiaram ao longo do tempo – isto pode ser notado pelo gráfico 2 apresentado na seção 3.4. É difícil imaginar que os indivíduos depositem confiança em instituições corruptas. No caso brasileiro, deve-se destacar o elevado nível de percepção da corrupção do Sistema Judicial – uma instituição de *enforcement* que é responsável para fazer cumprir os contratos. Embora os dados apresentados no gráfico 3 da subseção 3.4.1 tenham mostrado uma evolução positiva da *Rule of Law*, deve-se notar que este indicador ainda é o mais baixo dentre todos os analisados. A elevada percepção da corrupção no setor judiciário, conforme pôde ser verificado na tabela 11 exposta anteriormente, talvez ajude a explicar o baixo desempenho desta instituição. É interessante notar, de acordo com os dados da Transparency International (2010), que o suborno não parece ser uma prática relevante no Brasil. Apenas 4% admitiram pagar suborno para serem atendidos por algum prestador de serviço. Esse número é o mais baixo da América Latina cuja média é de 23% - no mundo, 27% admitiram pagar algum tipo de suborno. Tendo em vista a característica do personalismo, que é fruto de nossa herança colonial, o “jeitinho brasileiro” parece estar baseado na amizade e na “camaradagem” sendo, portanto, dispensado o suborno.

Através das análises de correspondências e dos testes realizados ao longo deste trabalho, constatou-se que não é possível afirmar que os níveis de confiança institucional e interpessoal estejam intimamente associados. A confiança interpessoal relaciona-se com instituições específicas e estas últimas, por sua vez, moldam hábitos específicos. Tal afirmação pode ser corroborada através de alguns exemplos ilustrativos.

Voltando ao banco de dados da WVS é perceptível que o percentual de entrevistados que afirmaram ‘confiar totalmente’ no Poder Judiciário foi de 18,8% em 1991 e 11,4% em 2005. Ou seja, em tese, essas pessoas tendem a adotar um padrão de comportamento mais limitado pelas questões jurídicas. Presume-se que, ao longo de mais de uma década, as ações do Poder Judiciário brasileiro não foram na direção de aumentar o número de pessoas que se sentiam totalmente constrangidas pela Justiça. Provavelmente o sentimento de impunidade tenha crescido no país. Ora, se as pessoas não acreditam que serão punidas, então elas tendem a adotar hábitos que se opõem à lei.

É importante deixar claro que a diminuição da confiança “plena” no Poder Judiciário reflete suas ações ao longo do tempo. Tais práticas repercutem nos hábitos dos indivíduos através do *reconstitutive downward causation*. Nesse sentido, foi perguntado aos

entrevistados: “*Usando esse cartão, diga em que medida as afirmativas podem ser justificadas, não podem ser justificadas ou alguma opinião entre essas duas. Na escala de 1 a 10, 1 significa ‘nunca se justifica’ e 10 significa ‘sempre se justifica’*”. Uma das opções era: “*Não pagar impostos se tiver a chance*” opção em 2005; “*Pagar menos imposto do que deve/Mentir na declaração do imposto de renda*” em 1990. A nota média foi de 2,8 em 1990 e 3,65 em 2005. Ou seja, cada vez mais as pessoas dizem que se justifica não pagar impostos se tiverem chance de, por exemplo, mentir na declaração do imposto de renda. Na medida em que os indivíduos confiam menos no poder judiciário, eles estão mais propensos a adotar práticas em desacordo com a lei. Logo, a existência formal de regras não é suficiente para restringir o comportamento das pessoas, pois para isto elas devem se transformar em instituições. A transformação de uma regra em instituição implica que a mesma seja incorporada nos hábitos dos agentes e isto requer que os agentes confiem nas instituições.

Conforme foi apresentado no segundo capítulo, a confiança depositada numa determinada instituição é estratégica. Isso significa dizer que ela nascerá e se fortalecerá (ou não) a partir da interação ao longo do tempo entre indivíduo e instituição. Empiricamente observa-se que cada vez menos se confia no Congresso Nacional e nos Partidos Políticos brasileiros. Ora, se se confia cada vez menos nas duas instituições antecitadas é porque suas práticas são tais que promovem a desconfiança nas pessoas. Esta situação afasta a possibilidade de interação entre os cidadãos e as instituições políticas. A consequência é que as pessoas se afastam dessas instituições e passam a se interessar cada vez menos pela política. Em 1990, 20% dos entrevistados se diziam muito interessados pela política, em 2005 esse percentual foi de 14%. Se não houver uma modificação das artes políticas nacionais, é possível que se estabeleça uma lógica institucional no Brasil de total desinteresse pelos assuntos de cunho político. Por outro lado, a realização de reformas em ambas instituições pode aproximar as pessoas tanto do Congresso Nacional quanto dos Partidos políticos e resgatar a confiança nas mesmas. A consequência pode ser o desenvolvimento de um ambiente institucional marcado pelo interesse do cidadão nos assuntos de cunho político.

Em 1990, quando perguntados se estariam dispostos a lutar pelo Brasil numa eventual guerra, 62,2% responderam afirmativamente; em 2005 esse número foi 57,4%. Não por acaso, o percentual de pessoas que afirmaram confiar totalmente nas Forças Armadas caiu de 31,7% em 1991 para 24,2% em 2005. É evidente que a disposição do indivíduo em lutar pelo seu

país envolve questões muito mais complexas. Todavia, a confiança nas Forças Armadas pode ser um incentivo para uma resposta afirmativa.

Para finalizar este capítulo, cabe fazer ressalva sobre um fato recente da história política nacional. No ano de 2005 uma série de denúncias de corrupção ganhou espaço no governo Lula. O conhecido “Mensalão”, suposto esquema de compra de votos de parlamentares, foi amplamente debatido na mídia e provocou, inclusive, cassações e quedas de ministros. Este episódio impediu a ampliação da confiança popular nas Instituições políticas. O gráfico abaixo é o percentual de entrevistados que afirmaram ‘confiar totalmente’ e possuir ‘alguma confiança’ nas instituições listadas.

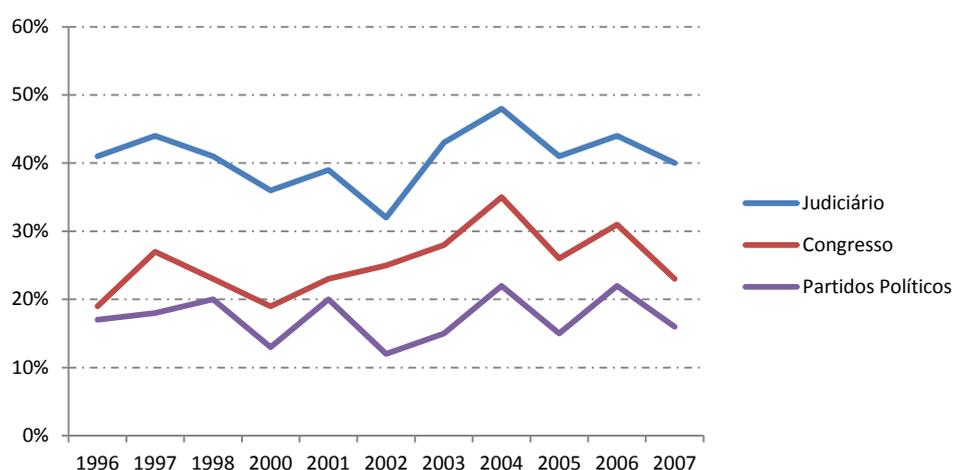


Gráfico 4: Confiança Institucional: Judiciário, Congresso e Partidos Políticos no Brasil

Fonte: Latinobarometro

Elaboração Própria

A partir de 2000 o Congresso Nacional começou a ser percebido como uma instituição cada vez mais confiável. O mesmo ocorreu em relação aos Partidos Políticos e ao Poder Judiciário a partir de 2002. Porém, com o escândalo do “Mensalão”, a tendência se inverteu e em 2005 essas instituições passavam a ser vistas com mais desconfiança. Entre 2002 e 2004 talvez tenha sido o período político mais propício para a realização de reformas no Brasil, pois nele a sociedade demonstrava confiar na Justiça na Política Nacional. Entretanto, os escândalos de corrupção aumentaram a descrença popular.

Corriqueiramente surgem debates nacionais sobre a necessidade de realizar algumas reformas, como tributária, previdenciária e política. Todavia, talvez a melhor oportunidade

para avançar nessas questões tenha ficado para trás. Foi exatamente o período compreendido entre 2002 e 2004 que a sociedade brasileira estava aumentando sua confiança nas instituições políticas nacionais. Além disso, a confiança no governo deu um salto considerável em 2003. De acordo com a Latinobarometro, em 2002 24% dos entrevistados confiavam no Governo e em 2003 esse número pulou para 42%. Com confiança popular a realização de reformas tende a ser mais fácil.

À Guisa de conclusão

As instituições trazem consigo alguns traços e influências do passado. Logo, elas possuem características de *path dependence*. Por este motivo, uma análise que se propõe institucionalista deve levar em consideração o desenvolvimento histórico do objeto estudado. Este capítulo iniciou com algumas observações sobre a formação das características institucionais do Brasil. Para isto, foram levadas em conta as obras de dois intérpretes da economia brasileira: Sérgio Buarque de Holanda e Raymundo Faoro. De acordo com o primeiro autor, o Brasil ainda estaria associado à tradição personalista herdada da cultura portuguesa. Esta qualidade dificulta o desenvolvimento da competição, bem como da realização das transações impessoais. Verificou-se que, no Brasil, há uma clara dificuldade em separar o público do privado, pois o Estado é carregado de comportamentos característicos do ambiente familiar. Esses traços são parte da herança do período colonial que se enraizaram em nossa cultura. O resultado foi o desenvolvendo um arranjo institucional patriarcal. Faoro, por sua vez, argumenta como o “estamento burocrático” dirige a esfera econômica e política da nação. Neste contexto, nota-se que muitas das decisões de governo são tomadas visando atender a interesses particulares.

O presente capítulo também abordou questões institucionais da economia brasileira referentes à década de 1990. Em meados desta década, o Brasil conseguiu controlar a inflação através da criação de uma nova moeda, o Real, que foi ganhando confiança gradativamente. No momento em que o Plano Real foi lançado, ele poderia ser percebido apenas como uma regra. Contudo, o caráter de instituição é adquirido processualmente através da sua incorporação nos hábitos dos indivíduos. Isto sugere que o nível de confiança que os indivíduos depositam numa instituição potencial é elemento chave para transformá-la numa instituição de fato.

Verificou-se que o nível de confiança institucional dos indivíduos que participam de organizações é, em média, igual ao grau de confiança institucional daqueles que não participam de nenhuma organização. Isto significa dizer que a participação em redes horizontais não necessariamente aumenta a confiança nas instituições em geral. Quando se estudou as associações entre nível de satisfação financeira e confiança institucional, observou-se que os resultados são bem específicos em cada ano. Além do mais, ao contrário do que a hipótese levantada neste trabalho sugeria, não se pode afirmar que confiar mais nos outros implica confiar mais nas instituições ou vice-versa. As correspondências entre os níveis de confiança institucional e interpessoal não permitem assegurar que a atuação das instituições molda o comportamento dos agentes no sentido de elevar ou diminuir o grau de confiança que eles depositam uns nos outros. A confiança interpessoal não se move no mesmo sentido das instituições. Estas, aliás, comportam-se de forma bem diferente ao longo dos anos. Isto sugere que a percepção dos indivíduos em relação às instituições depende, fundamentalmente, das ações e práticas adotadas pelas instituições ao longo do tempo. Em suma, não se pode garantir, por exemplo, que um aumento da confiança interpessoal provocará elevação da confiança institucional. Isto deve ser verdade para instituições específicas, mas a generalização não é algo que tenha sustentação empírica. Alguns autores como Alesina e Ferrara (2000), já haviam sugerido que confiar numa instituição é bastante diferente de confiar numa pessoa. Em certa medida, isto corrobora o argumento de Uslaner de que as instituições não influenciam a *moralistic trust*.

Entre 2007 e 2009 o Brasil passou a ser bem avaliado institucionalmente por agências especializadas em mensuração de risco, organizações não governamentais e agências unilaterais de fomento. Os dados do Banco Mundial apresentados na subseção 3.4.1 revelaram que o país tem progredido do ponto de vista democrático. Das instituições analisadas, o Poder Judiciário e o cumprimento dos contratos, apesar da gradativa melhora desde 2005, apresentaram a maior deficiência. É fundamental que os agentes econômicos confiem nas instituições de *enforcement*, pois conforme foi exposto ao longo deste trabalho, a existência de regras formais não garante caráter de instituição. Para isto é fundamental que as regras sejam enraizadas nos hábitos dos indivíduos. Logo, a confiança é importante para a conexão *regra-hábito*.

A corrupção reduz os níveis de confiança nas instituições. Deve-se ressaltar que, ao contrário do que sugere a literatura dominante, Hodgson (2007) afirma que ela não é um

fenômeno restrito ao setor público. Foi possível notar que os Partidos Políticos e o Congresso Nacional foram as instituições que apresentaram maior índice de percepção da corrupção, segundo dados da *Transparency International*. Não por acaso elas apresentaram o menor nível de confiança ao longo dos anos. No outro extremo percebeu-se que historicamente o brasileiro confia mais nas Igrejas e nas Forças Armadas. A partir de 2002, a confiança no Judiciário, Congresso Nacional e Partidos Políticos estava em ascensão no Brasil. Contudo, após o escândalo do “mensalão” houve uma quebra neste ritmo de crescimento. Talvez entre 2002 e 2004 tenha sido o período mais propício a realização de reformas no Brasil, pois as instituições gozavam de apoio dos cidadãos.

Em relação ao nível de confiança interpessoal, nota-se que ele é praticamente constante ao longo dos anos. A confiança nas instituições é mais volátil. Em certa medida, isso corrobora a idéia de que os questionários que tratam da confiança interpessoal captam a *moralistic trust*. Por outro lado, as perguntas referentes às instituições mensuram a *strategic trust*.

É importante lembrar que Uslaner sugere que a *moralistic trust* pode influenciar o funcionamento das instituições. Nesse sentido, uma sociedade com elevado nível de confiança social tenderia a possuir boas instituições e, por conseguinte, seus cidadãos depositariam considerável confiança nas mesmas. Por outro lado, segundo o mesmo autor, as instituições não exercem influência sobre a *moralistic trust*. O leitor pôde notar que são muito fracas as associações entre confiança institucional e interpessoal. No caso brasileiro isto acontece, talvez, em virtude do baixo nível de confiança social, o qual não é suficientemente elevado para promover efeitos positivos nas instituições.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta dissertação analisou uma variável relevante à compreensão do desenvolvimento econômico, a confiança institucional, e abordou sua evolução no contexto da economia brasileira pós 1990. As pesquisas sobre o desenvolvimento econômico não devem desprezar o papel da confiança, a qual, conforme foi argumentado, é umas das variáveis relevantes à performance econômica. No primeiro momento definiu-se o conceito de confiança e suas principais abordagens. Conforme pôde ser visto, ela pode ser estratégica (*strategic trust*) ou baseada em fundamentos morais (*moralistic trust*). Esta última possui duas subdivisões: a confiança particularizada e a generalizada. Os questionários que servem de base aos trabalhos empíricos sobre o tema captam a *moralistic trust*, a qual tende a ser mais estável ao longo do tempo. A confiança estratégica, por sua vez, envolve expectativas em relação a questões específicas e tende a ser menos estável.

Os trabalhos empíricos dos chamados economistas experimentais revelam que, durante a tomada de decisão, parte considerável dos agentes leva em conta questões morais. Através do Jogo da Confiança percebeu-se que o indivíduo racional e maximizador de utilidade existe, porém está longe de ser preponderante na economia. Em outras palavras, o *homo economicus* é apenas um tipo de agente, o qual, em muitas situações, é minoritário. A partir desses trabalhos empíricos, é possível afirmar que assumir o comportamento de todos - ou da maioria dos indivíduos - como motivado pelo egoísmo fruto da racionalidade maximizadora de utilidade talvez não seja algo prudente.

Pesquisas de outra natureza sugerem que o nível de confiança generalizada, um tipo de *moralistic trust*, é um dos principais determinantes do crescimento econômico. Uma sociedade com maior nível de confiança social tende a possuir menores custos de transação. Dessa forma, gasta-se menos na elaboração, monitoração e execução dos contratos e, assim, mais recursos podem ser alocados no investimento em pesquisa e inovação. Através da utilização de variáveis instrumentais e equações simultâneas, alguns autores sugerem que o nível de confiança favorece a eficiência dos governos, melhor educação e ao compromisso cívico. O resultado é uma expansão dos investimentos e, por conseguinte, do crescimento econômico.

O objetivo do segundo capítulo foi mostrar como a confiança institucional influencia o crescimento e o desenvolvimento econômico. O início da exposição focou nas principais

abordagens institucionalistas, bem como nos conceitos que o termo *instituição* pode assumir. Para os teóricos da Nova Economia Institucional (NEI), as instituições são restrições que devem pôr ordem e reduzir a incerteza do ambiente econômico; elas são as regras do jogo. Os pensadores ligados à tradição do institucionalismo original (*Old Institutional Economics*, OIE) afirmam que as instituições não apenas restringem, mas liberam e expandem as capacidades dos indivíduos. Nesse contexto, elas não são meras regras, mas sistemas de regras sociais enraizadas nos hábitos dos agentes. A confiança institucional é uma variável que pode ser incorporada em ambas abordagens. Em primeiro lugar, assumindo as considerações da NEI, defendeu-se que a tomada de decisão do agente não será restrita pela mera existência formal das instituições, mas também pelo grau de confiança depositado na sua capacidade de *enforcement*. Ou seja, mesmo que exista uma determinada restrição formal, a tomada de decisão leva em conta a crença do agente de que ele será ou não punido em caso de descumprimento das regras. Em segundo lugar, assumindo as considerações da OIE, argumentou-se que a confiança numa instituição potencial é um importante elemento para que ela se transforme numa instituição de fato; afinal, os indivíduos devem incorporá-las nos seus hábitos e não o farão caso não acreditem no funcionamento adequado e amplamente aceito pelos demais.

Ainda no segundo capítulo foram apresentados outros contextos em que a confiança é tratada. Um dos exemplos é a noção do estado de confiança em Keynes. Este autor advoga, em grandes linhas, que não basta o empresário formar expectativas sobre os rendimentos futuros; é preciso que elas sejam confiáveis. Nesse sentido, a partir da visão de alguns autores pós-keynesianos é possível afirmar que o estado de expectativas em Keynes é formado pelas próprias expectativas e pela confiança com que elas são formadas. Esta última depende daquilo que Dequech (1999) chamou de percepção da incerteza e aversão à incerteza, as quais, por sua vez, são uma questão do *animal spirits*. Todavia, conforme alertou-se neste trabalho, não há espírito animal que resista a um ambiente marcado pela trapaça, corrupção, quebra de contratos e ineficientes instituições de *enforcement*. Este ambiente será marcado pelo baixo nível de confiança e elevada insegurança. Além do mais, ainda de acordo com o *approach* pós-keynesiano, argumentou-se que só faz sentido estudar a dinâmica institucional se se tem em mente um mundo inerentemente instável marcado pela não ergodicidade.

O último capítulo se encarregou de fazer algumas análises específicas da realidade institucional brasileira. Foi demonstrado que, sob a ótica de Sérgio Buarque de Holanda e

Raymundo Faoro, o Brasil herdou de Portugal um ambiente marcado pelas relações personalistas. Ademais, a difícil separação entre o público e o privado faz parte da vida em sociedade brasileira. A existência de um estamento burocrático que se adapta às novas circunstâncias, somado aos privilégios e favores concedidos pelos amigos e/ou parentes àqueles que desejam ocupar um cargo público, são características herdadas da Coroa portuguesa que até os dias de hoje estão inseridas na realidade brasileira. Isto acontece porque as instituições apresentam aquilo que os autores institucionalistas chamam de *path dependence*.

No início dos anos 90 a economia brasileira sofreu relevantes mudanças institucionais. O retorno às eleições diretas, o início do funcionamento de uma nova constituição e a estabilidade de preços foram talvez as mudanças institucionais mais relevantes do período. Neste contexto de novos hábitos de pensamento, a democracia brasileira parece ganhar mais solidez. Como poucas vezes na história, a imprensa livre noticia, no início da década seguinte, a ascensão ao poder de Luís Inácio Lula da Silva que sucedeu seu opositor político, Fernando Henrique Cardoso. Este último, num gesto que demonstra o amadurecimento das instituições democráticas brasileiras, não apenas cumpriu o ritual de transferência de poder, como também formou, juntamente com o futuro presidente, uma equipe de transição de governo. É neste contexto que é realizado o estudo da confiança institucional no Brasil.

Através de testes estatísticos verificou-se que, em média, os indivíduos que participam de organizações não possuem maior confiança institucional do que aqueles não associados a atividades organizacionais. Em certa medida, esses resultados corroboram estudos anteriores que demonstram que a participação em redes, *à la* Putnam, não promovem confiança interpessoal - no caso desta dissertação, afirmou-se que não promove confiança institucional. O civismo, segundo Uslaner (2002), apresenta significativas associações com a confiança interpessoal. Na tentativa de verificar as relações desta variável com a confiança institucional no Brasil pós 90, optou-se pela realização da análise de correspondência e de alguns testes de hipótese. A variável utilizada como *proxy* para o civismo foi obtida através do questionário da WVS sobre o interesse que os indivíduos demonstram em relação à política. Foi possível notar que pessoas mais interessadas pela política tendem a confiar em instituições específicas em cada ano. Logo, não é possível fazer generalizações. O mesmo raciocínio é válido quando se considera o nível de satisfação financeira e a confiança institucional.

O último teste mais específico não permite a comprovação da hipótese inicial de que a confiança interpessoal está associada à confiança institucional. Através das análises de correspondências em dois momentos no tempo, 1991 e 2006, pôde-se perceber que ambas variáveis estão associadas apenas no mais inferior nível de confiança. Em outras palavras, os indivíduos que menos confiam nos outros são aqueles que, em média, menos confiam em todas as instituições. Contudo, isto não foi observado quando se leva em conta outros graus de confiança. Ademais, considerado os efeitos ao longo dos anos notou-se que apenas duas correlações foram elevadas e significativas: *confiança interpessoal-confiança no poder judiciário* e *confiança interpessoal-confiança na TV*. A correlação entre a confiança interpessoal e nas demais instituições não apresentou significância estatística. Em certa medida, isto corrobora trabalhos anteriores de que a confiança institucional, um tipo de *strategic trust*, não influencia a *moralistic trust*.

Todavia, a partir dos trabalhos de Uslaner (2001, 2002, 2005) parece claro que o inverso pode acontecer. Ou seja, é possível que a confiança social (ou *moralistic trust*) afete o desempenho das instituições e, por conseguinte, da confiança nelas depositadas. Ora, se o nível de confiança social pode afetar as instituições e, conseqüentemente, a confiança nela posta, então por que não se observou correlações significativas entre ambas? O baixo nível de *moralistic trust* que tem feito parte da história brasileira após os anos 90 talvez ajude a entender esta questão. Se o leitor observar no gráfico 2 da seção 3.4 notará que, segundo os dados da Latinobarometro, entre 1996 e 2007 o nível médio de confiança social no Brasil foi de apenas 5%. É um percentual muito baixo e provavelmente insuficiente para produzir efeitos sobre as instituições. **É preciso ter em mente que a confiança interpessoal pode afetar, mas não determinar a confiança institucional.** O baixo nível de confiança interpessoal faz com que, no caso brasileiro, tais efeitos sejam pequenos.

Uma análise ao longo do tempo permitiu verificar que a Igreja e as Forças Armadas são as instituições que o brasileiro mais confia. No outro extremo estão o Congresso Nacional e os Partidos Políticos. Entre 2002 e 2004, a confiança nas instituições políticas e no Judiciário estava num processo ascendente. Talvez este tivesse sido o período mais propício à realização de reformas, mas o escândalo do “mensalão” quebrou este ritmo de crescimento. Num regime democrático, a descrença popular em tais instituições dificulta a implantação e aceitação de reformas.

Os dados mostram que o nível de confiança depositado nas instituições brasileiras é relativamente baixo. Em média, excluindo a Igreja e as Forças Armadas, nenhuma instituição recebeu a confiança de mais de 50% da população entre 1996 e 2007. Nesse mesmo período, o Poder Judiciário foi visto como confiável para apenas 40,8% da sociedade; a Polícia 34,2% e o Congresso 34%. Conforme verificou-se ao longo do trabalho, esse baixo percentual relacionado à principal instituição de *enforcement* (Poder Judiciário) pode ser prejudicial às transações, aos negócios e aos investimentos. Seguindo as orientações de Uslaner (2001), chegou-se a conclusão que a *strategic trust* é aquela que importa quando se leva em conta as instituições. Ou seja, a confiança numa instituição é adquirida processualmente a partir das interações entre ela e os cidadãos, bem como do conhecimento que os últimos têm das primeiras. Todavia, nos capítulos anteriores foram apresentados alguns trabalhos que sugerem que o nível de confiança interpessoal pode afetar positivamente o desempenho das instituições e, por conseguinte, o grau de confiança nelas depositadas. No caso brasileiro não foi possível notar associações entre a confiança institucional e interpessoal - talvez devido ao fato baixo nível deste último.

A questão central é que o aumento da confiança nas instituições pode facilitar os investimentos. Nesse contexto, isto pode ser feito por duas vias: 1) através do aumento no grau de confiança interpessoal; e 2) através de reformas nas próprias instituições. Considerando que o primeiro caminho é mais árido e complexo, acredita-se que, no caso brasileiro, a segunda alternativa é a mais adequada e necessária.

REFERÊNCIAS

- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J., e THAICHAROEN, Y. **Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth**. Journal of Monetary Economics, VOL 50(1), p. 49-123, 2003
- ALESINA, A. e E. La Ferrara. **The determinants of Trust**, NBER Working Paper 7621, Cambridge, 2000
- ALGAN, Y. e CAHUC, P. **Inherited Trust and Growth**, American Economic Review, 100(5), p. 2060–92, 2010.
- ARGYROUS, G. e SETHI, R., **The theory of evolution and the evolution of theory: Veblen's methodology in contemporary perspective**. Cambridge Journal of Economics, VOL 20, p. 475-495, 1996
- ASHRAF, N., BOHNET, .I e PIANKOV, N. **Decomposing trust and trustworthiness**. Experimental Economics. VOL 9, Nº 3, 193-208, DOI: 10.1007/s10683-006-9122-4, 2006
- AXELROD, R. **The evolution of cooperation**, 1984
- BEN-NER, A., PUTTERMAN, L. **Trusting and trustworthiness**. Boston University Law Review VOL 81, p. 523–551, 2001
- BERG, J., DICKHAUT, J., McCABE, K. **Trust, reciprocity, and social history**. Games Economics Behavior, VOL 10, p. 122–142 , 1995
- BJØRNSKOV, C. **The happy few. Cross-country evidence on social capital and life satisfaction**. Kyklos, VOL 56, p. 3–16, 2003
- _____. **Does political ideology affect economic growth?** Public Choice, VOL 123, p. 133–146, 2005
- _____. **Determinants of generalized trust: A cross-country comparison**. Public Choice VOL 130, p. 1–21, 2006
- BOLTON, G. E. e OCKENFELS, A. **A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition**, in: American Economic Review, 90(1), p. 166–193, 2000
- CARVALHO, F. C. **Fundamentos da escola pós-keynesiana: a teoria de uma política monetária**. In: AMADEO, Eduardo (Org.). Ensaio sobre economia política moderna: teoria e história do pensamento econômico. São Paulo: Marco Zero, p. 179-194, 1989.
- CASTRO, L. B. **Privatização, Abertura e Desindexação: a primeira metade dos anos 90 (1990-1994)**. In GIAMBIANGI, F e VILLELA, A. Economia Brasileira Contemporânea, Ed Elsevier, Rio de Janeiro, p. 141-165, 2005

COASE, R. H., **The Nature of the Firm.** *Economica*, New Series, VOL. 4, No. 16, p. 386-405, 1937

COLENAM, James 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

CONCEIÇÃO, Octavio A. C. **A relação entre processo de crescimento econômico, mudança e instituições na abordagem institucionalista.** *Revista ENSAIOS FEE*. Vol. 23, Número Especial, 1º Encontro de Economia Gaúcha PUCRS-FEE, P. 603-620., 2002

COOK, K.S., COOPER, R.M. **Experimental studies of cooperation, trust and social exchange.** In: Ostrom, E., Walker, J.M. (Eds.), *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*, vol. 6. Russell Sage Foundation, New York, p. 209–244, 2003.

COUTINHO, L.; FERRAZ, J. C. (Coord.). *Estudo da competitividade da indústria brasileira.* 2.ed. Campinas: UNICAMP/Papirus, 1994.

COX, J.C. **How to identify trust and reciprocity.** *Games Economics. Behavior*, VOL 46, p. 260–281, 2004

CRASWELL, Richard. **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

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, p. 49-72, <http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/dasgupta49-72.pdf>, 2000

DAVIDSON, P. **Post Keynesian Macroeconomic Theory.** Aldershot, Edward Elgar, 1994

_____. **Reality and economic theory**, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 18, no. 4, p. 479–508, 1996

_____. **The Post Keynesian school**, p. 451-472 IN: SNOWDON, B e HOWARD, V, *Moderns Macroeconomics: Its Origins, Development and Current State*, Edward Elgar, UK, 2005.

DEQUECH, D. **Institutions and Economic Behaviour Under Uncertainty.** *Estudos Economicos*, São Paulo, V. 29, N.4, p. 551-573, 1999.

_____. **Fundamental uncertainty and ambiguity**, *Eastern Economic Journal*, vol. 26, no. 1, p. 41-60, 2000

_____. **Uncertainty: individuals, institutions and technology.** *Cambridge Journal of Economics*, n 28, p. 365–378, 2004

Confidence and alternative Keynesian methods of asset choice

Review of Political Economy, Vol. 17, No. 4. p. 533-547. doi:10.1080/09538250500252922 Key: citeulike:368317, 2005

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

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

DUGGER, W. M. (1980). **Power: An Institutional Framework of Analysis**, Journal of Economic Issues 17: p. 95-114.

_____. (1987) **Democratic Economic Planning and Worker Ownership**, Journal of Economic Issues, 21: p. 87-99.

_____. (1988). **Radical Institutionalism: Basics Concepts**. Review of Radical Political Economics, Vol, 20 (1), p. 1-20.

_____. (1990). **The New Institutionalism:**

DUNN, J. **Trust and Political Agency**, in Gambetta, Diego (ed.) Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 5, p. 73-93, <http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/dunn73-93.pdf>, 2000

ECKELA, C. C. e WILSONB, R. K. **Is trust a risky decision?** Journal of Economic Behavior & Organization, VOL. 55, p. 447-465, 2004

EREN, O. **Explaining the two-way causality between inequality and democratization through corruption and concentration of power**. University of Wisconsin Milwaukee. Disponível em <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/26415/>. MPRA Paper No. 26415, 2002.

FAORO, R.. **Os Donos do Poder – Formação do Patronato brasileiro**. 3ª edição revista. Ed. Globo, 2001

FEHR, E. e URS, F. **Human Altruism – Proximate Patterns and Evolutionary Origins**. Analyse & Kritik, VOL 27(1), p. 6-47, 2005

FEHR, E e SCHMIDT, K. M. **A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation**, in: Quarterly Journal of Economics VOL 114(3), p. 817-868, 1999.

FERREIRA, V. R. M. **Psicologia econômica: Estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão**. Org. Gustavo Cerbasi, Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FILHO, F.F. **“Keynesianos”, monetaristas, novos-elássicos e novos-keynesianos: uma crítica pós-keynesiana**. Ensaios FEE, Porto Alegre, (17) 2:78-101, 1996.

FILHO, F. F e CONCEIÇÃO, O. A. C. **Incerteza e Instituições: a conciliação entre (pós) keynesianos e institucionalistas**. Apresentado no VI Encontro Nacional de Economia Política, São Paulo, 2001. Disponível em: http://www.sep.org.br/artigo/6_congresso_old/vicongresso80.pdf. Acesso: 29/09/2011

FONSECA, Pedro. C. D. **Desenvolvimento e distribuição de renda**. IN SALVO, Mauro e PORTO JR, Sabino da Silva. Uma Nova Relação entre Estado, Sociedade e Economia no Brasil. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, v. 1, p. 269-292, 2004.

FRANCO, Gustavo. A inserção externa e o desenvolvimento. Banco Central do Brasil. 1996. Disponível em <http://www.econ.puc-rio.br/gfranco/insercao.pdf>. Acesso em 01/10/2011

FRANCOIS, P. e ZABOJNIK, J. **Trust, social capital, and economic development**. Journal of the European Economic Association, VOL 3(1), p. 51-94, 2005.

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

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.

GLASESER, E.D; LAIBSON, D, I; SHEINKMAN, J. A e SOUTTER, C. L. **Measuring Trust**. The Quarterly Journal of Economics, p. 811-846, 2000.

GUINNANE, T. W. **Trust: A Concept Too Many**. Center Discussion Paper nº.907. Yale University, 2005.

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

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

HODGSON, G. M. (1992). **Thorstein Veblen and post-Darwinian economics**. Cambridge Journal of Economics, v. 16, n. 3, p. 285-301.

_____. (1993). **Institutional economics: surveying the 'old' and the 'new'**. Metroeconomica, v. 44, n. 1, p. 1-28.

_____. (1998) **On the evolution of Thorstein Veblen's evolutionary economics**. Cambridge Journal of Economics, v. 22, p. 415-431.

_____. **The approach of institutional economics**. Journal of Economic Literature, v. 36, p. 166-192, 1998

_____. **What are Institutions?** Journal of Economic Issues, Vol, XL No. 1, p. 1-25, 2006

_____. **Institutional Economics into the Twenty-First Century**. Studi e Note di Economia, Anno XIV, n. 1, p. 03-26, 2009

_____. **Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream?**, *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 4:1, p. 7-25, 2007

HOFMANN, R. e PELAEZ, V. **A psicologia econômica como resposta ao individualismo metodológico**. *Revista de Economia Política*, VOL. 31, nº 2 (122) p. 262-282, 2011

HOLANDA, S. B.. **Raízes do Brasil**. 26 edição. – São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

JOYCE, B., DICKHAUT, J., e McCABE, K. **Trust, Reciprocity, and Social History**. *Games & Economic Behavior* VOL 10, p. 122-142, 1995.

JUNIOR e EISENBERG. **Dormindo com o Inimigo: Uma Crítica ao Conceito de Confiança**. *Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, Vol.49, nº 3, p.457-481, 2006.

KAUFMAN, Bruce E. **The institutional economics of John R. Commons: complement and substitute for neoclassical economic theory**. *Socio-Economic Review*, VOL 5, p. 3–45, 2007

KAWACHI, I., KENNEDY, B P., LOCHNER, K e PROTHROW, S.D. **Social Capital, Income Inequality, and Mortality**. *American Journal of Public Health*, VOL 87. Nº 9, 1997

KEYNES, J. M. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. Editora Nova Cultural, São Paulo, 1996.

KIYONARI, T., FODDY, M., e YAMAGISHI, T. **Trusting Reciprocity and Trusting Fairness**. Graduate School of Letters, Hokkaido University. Unpublished manuscript, 2004

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*, VOL. 112, n.4, p.1251-88, 1997.

LATINOBAROMETRO. <http://www.latinobarometro.org/latino/LATDatos.jsp>. Acesso em 22/10/2011

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

LUCAS, R. E **On The Mechanics of Economic Development**. *Journal of Monetary Economics* VOL 22, p. 3-42. North-Holland, University of Chicago, Chicago, 1L 60637, USA Received August, 1988

MONASTÉRIO, Leonardo M. **Capital Social e a Região Sul do Rio Grande do Sul**. Tese de Doutorado. Curitiba, 2002.

NORTH, D. C. **Institutions**. *Journal of Economic Perspectives* v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991
 _____ **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University, 1993

_____ **Economic performance through time.** American Economic Review, 84(3), p. 359-68, 1994

_____ **Understanding the Process of Economic Change.** Celebrating 100 Years of Excellence Princeton University Press 1905-2005, 2005

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

OUREIRO, J.L. **Incerteza, Comportamento convencional e surpresa potencial.** Economica, Vol II, n 4, p. 111-138, 2000

PAGE, Scott E. **Path Dependence.** Quarterly Journal of Political Science: p. 87–115, 2006

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

RENNÓ, L. R. **Confiança Interpessoal e Comportamento Político: microfundamentos da teoria do capital social na América Latina.** Opinião Pública, Campinas, VOL. VII, nº1, p.33-59, 2001.

ROBINSON, James A. **O Equilíbrio latino-americano** IN: FUKUYAMA, Francis (org); Ficando para trás: explicando a crescente distância entre América Latina e Estados Unidos; Rio de Janeiro: Rocco, 2010

RUTHERFORD, M. **Veblen's evolutionary programme: a promise unfulfilled.** Cambridge Journal of Economics, VOL. 22, p. 463-477, 1998.

SANTOS, M. L e ROCHA, E.C. **Capital Social e Democracia: a confiança realmente importa?** Revista de Sociologia Política, VOL 19, n 38, Curitiba, p. 43-64, 2011.

SANGNIER, M. **Does trust favor macroeconomic stability?** WORKING PAPER N° 2009 – 40, 2010.

SEN, A. K. **Desenvolvimento como liberdade.** São Paulo, Companhia das letras, 2000.

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

SILVA, V. L., **Fundamentos do institucionalismo na teoria social de Thorstein Veblen.** Política e Sociedade, VOL 9, n 17, p. 289-323, 2010.

SNIJDERS, C. e GIDEON, K. **Determinants of Trust,** in Games and human behavior, edited by D. V. Budescu, I. Erev, e R. Zwig. Lawrence Erlbaum Associates, p. 355-385 1999.

STANFIELD, J. R. **The Scope, Method, and Significance of Original Institutional Economics.** *Journal of Economic Issues* 33 no2, p. 230-55, 1999.

STUDART, R. **Financiamento do Desenvolvimento.** *In* GIAMBIANGI, F e VILLELA, A. *Economia Brasileira Contemporânea*, Ed Elsevier, Rio de Janeiro, p. 335-354, 2005

SUTTER, M. e KOCHER, M. G. **Trust and trustworthiness across different age groups.** *Games and Economic Behavior* VOL 59, p. 364-382, 2007

TRANSPARENCY INTERNATIONAL.

http://www.transparency.org/regional_pages/americas/corruption_en_america_latina/america_s_cpi

Acesso em 12/10/2011

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

_____. **The moral foundations of trust.** Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2002

USLANER, R., e M. BROWN. **Inequality, trust, and civic engagement.** *American Politics Research*, VOL 33, p. 868-894, 2005

VEBLEN, T. **A Teoria da Classe Ociosa: um estudo economico das instituições.** São Paulo, Abril Cultural, 1983.

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

WILLIAMSON, O. E. **Calculativeness, Trust, and Economic Organization.** *Journal of Law and Economics* 36(1), part 2, pp.453-486, 1993.

_____. **Transaction cost economics and organization theory.** *Industrial and Corporate Change*, v. 2, n. 2, p. 107-156, 1993.

_____. **Hierarquies, markets and power in the economy: an economic perspective.** *Industrial and Corporate Change*, v. 4, n. 1, p. 22-49, 1995

_____. **The New Institutional Economics: taking stock, looking ahead.** *Journal of Economic Literature*. Vol XXXVIII, p. 595-613, 2000

_____. **Transaction Cost Economic.** *IN Handbook of New Institutional Economics*, Edited by Claude Menard and Mary M. Shirley, Springer, 2008.

WORLD BANK. <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>. Acesso em 08/08/2011

WORLD VALUES SURVEY 1981-2008 OFFICIAL AGGREGATE v 20090901, 2009. World Values Survey Association (www.worldvaluessurvey.org). Aggregate File Producer: ASEP/JDS, Madrid.

YANO, Nina M. ; MONTEIRO, S. M. M. . **Mudanças institucionais na década de 1990 e seus efeitos sobre a produtividade total dos fatores.** In: XXXVI ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 2008, Salvador. Anais do XXXVI ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 2008.

YAMIGISHI, T. e YAMIGISHI, M. **Trust and Commitment in the United States and Japan,** Motivation and Emotion, VOL 18, p. 129-166, 1994

YAMAMURA, E. **Public policy, trust and growth: disclosure of government information in Japan.** MPRA Paper No. 27703, posted 27. Online at <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/27703/>, 2010.

ZAK, P. e KNACK, S. **Trust and growth.**Economic Journal, VOL 111, p. 295-321, 2001.

ANEXO

Summary of Reciprocal Effects of Trust and Civic Engagement: 1996 ANES:
Three-Stage Least Squares Estimates

	Coefficient	Standard Error	t Ratio
<i>Effects on Trust from:</i>			
Business group involvement	.076	.091	.838
Children's group involvement	-.155	.088	-1.763
Ethnic group involvement	-.088	.247	-.354
Cultural group involvement	-.049	.168	-.296
Church group involvement	-.435****	.130	-3.358
Charitable contributions	.669****	.200	3.342
Volunteering	.505***	.163	3.090
 <i>Effects of Trust on:</i>			
Business group involvement	.554****	.117	4.733
Cultural group involvement	.287****	.073	3.919
Church group involvement	.109	.088	1.232
Children's group involvement	.056	.130	.430
Ethnic group involvement	.064*	.048	1.339
Charitable contributions	.278****	.072	3.851
Volunteering	.410****	.100	4.113

Figura 14: Resumo dos efeitos entre a confiança e o engajamento cívico

FONTE: Uslaner, 2001.

Levels of Interpersonal Trust					
Country	Trust 81	Trust 86*	Trust 90	Trust 95	Trust 99
USA	45,4	-	50	35,6	35,8
Japan	40,8	-	41,7	46	43,1
Germany	29,8	43,4	37,8	41,8	34,8**
France	24,8	21,3	22,8	-	22,2
Italy	26,3	30,3	35,3	-	32,6
Britain	44,4	39,7	43,6	31	29,7
Canada	49,6	-	52,4	-	38,8
Australia	47,8	-	-	39,9	-
Austria	-	-	31,8	-	33,9
Belgium	30,2	29,5	33,2	-	30,7
Denmark	56	63,5	57,7	-	66,5
Finland	57,2	-	62,7	47,6	58
Greece	-	50	-	-	23,7
Iceland	41,6	-	43,6	-	41,1
Ireland	40,2	33,3	47,4	-	35,2
South Korea	38	-	34,2	30,3	27,3
Mexico	17,7	-	33,5	28	21,3
Netherlands	46,2	50,2	55,8	-	59,8
Norway	61,2	-	65,1	65,3	-
Portugal	-	28,4	21,4	-	10
Spain	34,5	35,3	33,8	29,7	36,2
Sweden	57,1	-	66,1	59,7	66,3
Switzerland	-	-	43,2	40,9	-
Turkey	-	-	10	6,5	15,7
Slovak Rep.	-	-	23	-	15,7
Hungary	33,1	-	24,6	-	21,8
Poland	-	-	34,5	17,9	18,9
Slovenia	-	-	-	15,5	21,7
Bulgaria	-	-	-	28,6	26,9
Romania	-	-	16,1	-	10,1
China	-	-	60,1	52,3	54,5
India	-	-	34,3	37,9	41
Argentina	27	-	23,3	17,5	15,4
Brazil	-	-	6,7	2,8	-
Chile	-	-	22,7	21,9	22,8
Peru	-	-	-	5,0	10,7
Venezuela	-	-	-	13,7	15,9
S. Africa	29	-	28,3	18,2	11,8
Bangladesh	-	-	-	20,9	23,5
Pakistan	-	-	-	20,6	30,8
Philippines	-	-	-	5,5	8,4
Observations	22	11	32	27	37
Average	39,9	38,6	37,4	28,9	30,1

Note: *The trust data from 1986 is taken from the Eurobarometer 25. **Trust Data from Germany were taken from West-Germany in 1981, 1986, 1990 and 1995. The Data from 1999 was taken from unified Germany.

Figura 15: Níveis de confiança entre os países

FONTE: Roth (2007)