

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO PARANÁ – PUCPR
ESCOLA DE NEGÓCIOS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO

EDINÉIA WOICIEKOVSKI

O CAPITAL SOCIAL NUMA ABORDAGEM EXPERIMENTAL: O JOGO DA
CONFIANÇA

CURITIBA
2018

EDINÉIA WOICIEKOVSKI

**O CAPITAL SOCIAL NUMA ABORDAGEM EXPERIMENTAL: O JOGO DA
CONFIANÇA**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Pontifícia Universidade Católica do Paraná, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Administração, área de concentração em Administração Estratégica, sob a orientação da professora Dr.^a Angela Cristiane Santos Póvoa.

**CURITIBA
2018**

Dados da Catalogação na Publicação
Pontifícia Universidade Católica do Paraná
Sistema Integrado de Bibliotecas – SIBI/PUCPR
Biblioteca Central
Pamela Travassos de Freitas – CRB 9/1960

W847c
2018 Woiciekovski, Edinéia
 O capital social numa abordagem experimental : o jogo da confiança /
 Edinéia Woiciekovski ; orientador: Angela Cristiane Santos Póvoa.– 2018.
 103 f. : il. ; 30 cm

Dissertação (mestrado) – Pontifícia Universidade Católica do Paraná,
Curitiba, 2018
Bibliografia: f. 86-92

1. Administração – Processo decisório. 2. Confiança. 3. Capital social.
4. Estereótipos (Psicologia social). 5. Teoria dos jogos. I. Póvoa, Angela
Cristiane Santos. II. Pontifícia Universidade Católica do Paraná.
Pós-Graduação em Administração. III. Título.

CDD 20. ed. – 658

TERMO DE APROVAÇÃO

O CAPITAL SOCIAL NUMA ABORDAGEM EXPERIMENTAL: O JOGO DA CONFIANÇA

Por

EDINÉIA WOICIEKOVSKI

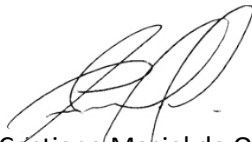
Dissertação aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre no Programa de Pós-Graduação em Administração, área de concentração em Administração Estratégica, da Escola de Negócios da Pontifícia Universidade Católica do Paraná.



Prof.ª Dr.ª Angela Cristiane Santos Póvoa
Coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Administração



Prof.ª Dr.ª Angela Cristiane Santos Póvoa
Orientadora



Prof. Dr. Cristiano Maciel de Oliveira
Examinador



Prof. Dr. Vicente Lima Crisóstomo
Examinador

“Casa de Israel, não poderei fazer em vós o que faz esse oleiro? – oráculo do Senhor. O que é a argila em suas mãos, assim sois vós nas minhas.”

Jeremias 18:5-6.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, fonte de bênção e luz em minha jornada...

À minha família, especialmente ao meu pai e minha mãe, pelo apoio incondicional em cada etapa vivenciada. Ao meu irmão Ocimar e minha irmã Luzia, meu caminho é mais completo com a presença de vocês!

Ao meu namorado, por estar presente em cada momento, pelo suporte, e por sonhar comigo os meus sonhos.

À minha querida madrinha Roseli, que me acolheu como uma verdadeira mãe em todo o período do mestrado.

Aos amigos que conquistei nessa jornada, particularmente Marta, Mayara e Marciele. Obrigada pelos bons momentos vividos e pelo companheirismo.

Aos professores da UNIVILLE *campus* São Bento do Sul, especialmente a professora Liandra, pelas orientações no PIBIC, e pelo incentivo ao mestrado.

Agradeço ao professor Vicente Crisóstomo pela abertura e disposição em me auxiliar na aplicação do experimento na UFC. Também agradeço ao professor Pedro Piccoli pelo espaço em suas aulas para aplicação desse estudo na UFPR.

Especialmente agradeço à professora Angela Póvoa, por todo direcionamento na realização desse estudo, e pelo exemplo de pesquisadora e profissional que levo como inspiração para minha trajetória.

RESUMO

A confiança permeia situações cotidianas e rotineiras, mesmo quando não percebemos sua manifestação. Esse estudo buscou analisar a confiança, como capital social, numa perspectiva experimental, e sua relação com o estereótipo. Para tanto, foi adotada a metodologia experimental do jogo da confiança, que pertence ao arcabouço da Teoria dos Jogos. O experimento foi aplicado a 190 estudantes de duas universidades localizadas nas regiões Sul e Nordeste do Brasil, numa abordagem *within subjects* em que os jogadores proponentes foram pareados com outros 5 jogadores respondentes, sendo 4 de localizações diferentes e um de local não mencionado. Os principais resultados apontam que o processo decisório dos jogadores foi alterado a cada novo perfil apresentado, além disso os brasileiros mostraram-se propensos a confiar em jogadores estrangeiros, sendo os menores valores ofertados no jogo direcionados àqueles que habitavam no mesmo local, o que contradiz a teoria acerca dos estereótipos. Tais achados provocam reflexões acerca do capital social brasileiro e seus desdobramentos para o processo decisório organizacional, pois a presença da confiança em qualquer sociedade pode alterar seu padrão de desenvolvimento econômico e social.

Palavras-chave: Jogo da confiança. Capital social. Localização geográfica. Estereótipos. Preferências sociais. Assimetria social.

ABSTRACT

Trust permeates everyday and routine situations, even when we do not perceive its manifestation. This study sought to analyze trust, as social capital, in an experimental perspective, and its relation with the stereotype. For this, the experimental methodology of the trust game, which belongs to the framework of the Game Theory, was adopted. The experiment was applied to 190 students from two universities located in the southern and northeast regions of Brazil, in an approach within subjects in which the proponent players were paired with 5 other respondents, 4 from different locations and one from an unnamed site. The main results indicate that the players decision-making process was changed with each new profile presented, in addition, Brazilians were prone to trust in foreign players, the lowest values being offered in the game directed to those who lived in the same place, which contradicts the theory of stereotypes. These findings provoke reflections on Brazilian social capital and its consequences for the organizational decision-making process, since the presence of trust in any society can alter its pattern of economic and social development.

Keywords: Trust game. Social capital. Geographic location. Stereotypes. Social preferences. Social asymmetry.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Resposta à pergunta da WVS.....	17
Figura 2 - Relação proposta entre os construtos da pesquisa	44
Figura 3 - Condução do experimento	49
Figura 4 - Box Plot das ofertas realizadas pelos jogadores proponentes.....	55
Figura 5 - Volume de ofertas para regiões localizadas em âmbito nacional versus internacional	58
Figura 6 - Estrutura de dados referente aplicação do experimento em Curitiba	62
Figura 7 - Estrutura de dados referente aplicação do experimento em Fortaleza	68
Figura 8 – Box Plot dos valores ofertados no jogo do ditador	77
Figura 9 – Estrutura de dados referente ao jogo do ditador	79

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Estatística descritiva dos valores enviados pelo jogador proponente.....	54
Tabela 2 – Teste de normalidade dos dados (<i>Shapiro – Wilk</i>)	56
Tabela 3 – Teste T para dados pareados	57
Tabela 4 – Teste de Wilcoxon para dados pareados	57
Tabela 5 – Estatística descritiva dos valores enviados por localidade do proponente	59
Tabela 6 – Modelos de regressão	75
Tabela 7 – Estatística descritiva dos valores enviados no jogo do ditador.....	76
Tabela 8 – Teste de normalidade dos dados do jogo do ditador (<i>Shapiro – wilk</i>)	77

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	13
1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA	13
1.2.1 Objetivo Geral	14
1.2.2 Objetivos Específicos	14
1.3 JUSTIFICATIVA TEÓRICA E PRÁTICA	14
2 QUADRO TEÓRICO-EMPÍRICO	18
2.1 A TEORIA DOS JOGOS E O MÉTODO EXPERIMENTAL	18
2.1.1 A confiança na perspectiva da teoria dos jogos	21
2.1.2 Jogo do ditador	26
2.2 A CONFIANÇA NO OUTRO ESTRANHO	27
2.2.1 A conexão entre capital social e confiança	29
2.3 A LOCALIZAÇÃO DO INDIVÍDUO COMO SINAL DE CONFIANÇA	35
2.3.1 A formação de um estereótipo em função da localização	38
2.4 HIPÓTESES DE PESQUISA	41
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	43
3.1 DEFINIÇÃO CONSTITUTIVA E OPERACIONAL DAS VARIÁVEIS	43
3.2 REPRESENTAÇÃO GRÁFICA DAS RELAÇÕES ENTRE OS CONSTRUTOS	44
3.3 DELINEAMENTO E CONTEXTO DA PESQUISA	45
3.3.1 Condução do experimento e roteiro de aplicação	48
3.3.2 Tratamento dos dados	52
4 RESULTADOS OBTIDOS	54
4.1 O equilíbrio de Nash para Jogos da Confiança	54
4.2 O “viés do país de origem”	59
4.3 Regiões e nações mais desenvolvidas inspiram maior confiança?	61
4.4 Jogo do ditador	75
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	83
REFERÊNCIAS	86
APÊNDICE A – Saídas geradas no software de análise de dados Stata MP 13.0	93
APÊNDICE B – Instrumento de coleta do jogo da confiança	99
APÊNDICE C – Instrumento de coleta do jogo do ditador	100
APÊNDICE D – Roteiro de aplicação do experimento	101
APÊNDICE E – Exemplo do instrumento de coleta do <i>strategic method</i>	103

1 INTRODUÇÃO

A confiança tem sido apontada como fator que traz importantes desdobramentos econômicos e sociais (PALDAM, 2009), sendo observado que países com alto nível de confiança apresentam maior desenvolvimento e crescimento econômico com repercussões para a qualidade de vida das pessoas (KNACK e KEEFER, 1997). Cárdenas e Carpenter (2008) observaram que as comunidades consideradas desenvolvidas e com níveis de confiança e reciprocidade mais altos apresentam maiores taxas de crescimento do PIB, taxas de criminalidade mais baixa, parcelas da população em situação de pobreza reduzida, assim como a taxa de desemprego é mais baixa. Numa outra perspectiva Neville (2012) observou que quando há grande desigualdade econômica, as pessoas são menos propensas a enxergarem as outras como confiáveis, e dessa forma são mais propensas a agir de forma desonesta.

Dessa forma, o conceito de confiança tratado nesse estudo não é aquele que tem como base as relações construídas no plano pessoal/privado, mas de um conceito mais amplo ou “generalizado”, também chamado de G-Trust, que é apontado como relevante para produzir resultados econômicos seja pela redução dos custos de transação ou pela atração de investimentos, por exemplo. Trata-se de uma confiança baseada no outro, sendo o outro “sem rosto”. Berggren e Jordahl (2006) definem este tipo de confiança generalizada como capital social. Putnam (2005) enfatiza que a confiança por si só representa o componente básico do capital social ao passo que para Uslaner (2000) a confiança é a principal forma de capital social. Nessa perspectiva a confiança nesse estudo foi tratada como o elemento essencial e mesmo como sinônimo do capital social.

Tendo em vista a relevância do capital social para o desenvolvimento econômico e social, este estudo buscou analisar a confiança e a expectativa de reciprocidade dos brasileiros em relação a si próprios e em relação a outras nacionalidades. Nessa perspectiva, a localidade foi fator principal e moderador do capital social, sendo o único elemento de atribuição de “rosto”.

A presença da confiança em qualquer sociedade pode alterar seu padrão de desenvolvimento econômico e social. Para Kimbrough (2005) a confiança é fator crucial para manutenção e delineamento de qualquer ordem social. Nessa perspectiva a confiança entre os agentes de forma mais ampla, assume a forma de capital social,

um componente fundamental tanto no nível micro, ou seja, no relacionamento interpessoal, como no nível macro, pois regiões e países com alto nível de confiança, seja em outras pessoas ou nas instituições, possuem diversos benefícios como maior desenvolvimento e crescimento econômico.

Alesina e Ferrara (2000) argumentam que a confiança pode ser influenciada por características individuais e sociais, assim como histórias recentes de infortúnio pessoal; percepção de fazer parte de um grupo discriminado assim como características de composição da comunidade incluindo a confiança existente, são os principais fatores que influenciam o quanto as pessoas confiam umas nas outras.

O grande potencial da formação do capital social por meio da existência da confiança em comunidades é o fato das pessoas possuírem uma mentalidade recíproca, o que permite que se envolvam em relacionamentos que não são apenas lucrativos, o que segundo Knack e Keefer (1997) motivou o interesse de estudos pelo capital social correlacionando-o ao desempenho de países com medidas de confiança e reciprocidade. O contrário também é válido, pois de acordo com Adler e Kwon (2002) quando as pessoas não confiam umas nas outras, enfraquecem o capital social do ambiente.

A conexão entre o capital social e a confiança é citada de diversas maneiras pelos autores, sendo que para Uslaner (2000) a confiança é a principal forma de capital social; Adler e Kwon (2002) a definem como a principal fonte, e Putnam (2005) insere a confiança dentre as características de organização social, normas e sistemas, mas enfatiza que a confiança por si só representa o componente básico do capital social.

A confiança se constitui um elemento fundamental e que deve estar presente em quase todas as transações econômicas, traz equilíbrio e tem importância significativa no relacionamento cotidiano das pessoas, assim como para o bom relacionamento entre grupos. Na economia não é diferente, segundo Zak e Knack (2001) ambientes que possuem baixa confiança reduzem os investimentos.

Segundo a perspectiva da Teoria dos Custos de Transação, a confiança é um conceito chave para a redução deste tipo de custo (WILLIAMSON, 1981), com impactos diretos sobre os resultados organizacionais. O contrário também é válido, pois quando os agentes são propensos ao oportunismo, diversos custos implicam nos processos organizacionais, sendo custoso distinguir aqueles que são totalmente confiáveis em relação aos oportunistas.

Alguns países permanecem pobres, enquanto outros países conseguiram sair da pobreza e alcançar maior desenvolvimento econômico, alguns estudos argumentam que as preferências inconsistentes com o crescimento econômico, além de possuir aversão ao risco, são características das pessoas que habitam nos países subdesenvolvidos, o que dificulta iniciar e acumular capital. Além do mais, Cárdenas e Carpenter (2008) encontraram que as comunidades consideradas desenvolvidas e com níveis de confiança e reciprocidade mais altos, possuem correlação com indicadores econômicos importantes, como maior taxa de crescimento do PIB, taxa de criminalidade mais baixa, parcela da população em situação de pobreza é menor, assim como a taxa de desemprego é mais baixa.

A economia comportamental, por meio dos jogos experimentais, vem proporcionando significativo avanço no entendimento do comportamento nas interações sociais entre os indivíduos, sendo a confiança um comportamento analisado por meio do jogo da confiança. Esse estudo visou ainda verificar em que medida o jogo da confiança é capaz de identificar o capital social dos jogadores que são identificados pela região e/ou país ao qual pertencem, dessa forma foram elencados regiões e países com estereótipos que remetem ao capital social associado, de fácil percepção aos participantes do jogo.

O jogo da confiança ocorre em dois estágios envolvendo um “proponente” e um “respondente”. O proponente recebe dos experimentadores certa quantia em dinheiro e precisa decidir se e quanto enviar para um respondente anônimo. Qualquer quantia positiva enviada pelo proponente ao respondente é triplicada pelo experimentador antes de chegar ao respondente, que, em seguida, decide quanto irá retornar para o proponente, caso queira.

O primeiro jogo da confiança foi realizado por Berg *et al.* (1995) e consistiu num experimento voltado a estudar a confiança e reciprocidade em um ambiente de investimento. Partiu da premissa da economia tradicional do *homo economicus* de que o ser humano é racional e possui seu comportamento orientado para a maximização de seus interesses individuais. Assim os participantes do jogo necessitavam decidir qual parte de um valor monetário recebido estariam dispostos a confiar a um estranho, sendo que esse valor seria triplicado na passagem, na expectativa de que o estranho retribua mais do que o valor transferido.

Em equilíbrios de Nash, um proponente egoísta, que prevê que o respondente também será egoísta não enviará nada para o respondente. Contudo, pesquisas

experimentais apontam que o envio tende a ser positivo na maior parte dos casos. Dessa forma, o montante enviado pelo proponente ao respondente é considerado um indicador de confiança, uma vez que não há qualquer garantia de que haverá retorno por parte do respondente. Já o valor devolvido pelo respondente é um indicador de reciprocidade, uma vez que este não tem obrigação de devolver valor algum.

Pech e Swicegood (2013) realizaram um experimento simultâneo com estudantes da Croácia e Estados Unidos buscando analisar mudanças no nível de confiança e reciprocidade quando a informação sobre a nacionalidade da contraparte de um sujeito não foi revelada. Os principais achados demonstram que há diferenças na oferta quando é informada a nacionalidade, sendo que quando não há nenhuma informação acerca da nacionalidade, os jogadores de ambos os países reduziram a confiança e a reciprocidade, como se estivessem pareados com jogadores de nacionalidade diferente.

As pessoas quando confiam em estranhos utilizam informações como a categoria social que tal pessoa pertence, como por exemplo, fazer parte do mesmo grupo, conforme Foddy, Platow e Yamagishi (2009). Nesse sentido, a confiança pode ser manifestada pela confiança baseada em estereótipos – atribuição de características favoráveis aqueles que pertencem ao mesmo grupo em relação aqueles que não pertencem; e a confiança heurística baseada em grupo – a expectativa de comportamento altruísta dos membros do grupo. Os achados desse estudo demonstram que os participantes são mais propensos a depositar sua confiança naqueles que pertencem ao mesmo grupo, até mesmo quando o estereótipo daquele que pertence ao grupo é negativo em relação aquele que não pertence, a maioria dos participantes ainda prefere o indivíduo que faz parte do mesmo grupo. Entretanto, na condição em que não foi possível reconhecer a participação do grupo, não houve a formação de expectativa, nessa circunstância os estereótipos orientavam a decisão quanto a confiança

Com base nos estudos supracitados, a confiança possui relevância significativa nas interações sociais, sendo possível observar sua contribuição positiva à diversos ambientes e relacionamentos que são permeados por esse fator. Quando a confiança assume a perspectiva do capital social entre as pessoas permite aos locais aproveitar oportunidades de crescimento e desenvolvimento, proporcionando aspectos positivos para os habitantes.

Tendo em vista a relevância do capital social para o desenvolvimento econômico e social, este estudo buscou analisar a confiança e a expectativa de reciprocidade dos brasileiros em relação a si próprios, e em relação a outras nações, sendo escolhidas uma nação rica e outra pobre, tendo em vista observar a relação entre a confiança e a economia. Nessa perspectiva, a regionalidade foi fator principal e moderador do capital social, sendo o único elemento de atribuição de “rosto”.

Nesse estudo, cada proponente do jogo foi pareado com outros 5 respondentes. Toda a informação que o proponente tinha a respeito do respondente estava relacionada a sua localização geográfica (país ou região). Quanto aos locais, buscou-se eleger países ou regiões que ressaltassem as diferenças econômicas de seus habitantes. Assim, cada proponente foi pareado com um representante dos seguintes locais: Alemanha, Moçambique, Ceará, Curitiba e Indefinido, que foi o grupo de controle. Quanto aos proponentes, estes eram de duas regiões: Sul (Curitiba) e Nordeste (Fortaleza). O objetivo foi avaliar se as ofertas feitas pelos proponentes no jogo da confiança alteravam-se à medida que o respondente com sua respectiva localidade/nacionalidade era apresentado.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Considerando o contexto exposto, o problema de pesquisa que norteou o desenvolvimento do presente estudo, investigou:

Em que medida os estereótipos afetam a confiança numa perspectiva experimental?

1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA

Como forma de direcionar o estudo, são apresentados os objetivos que foram estabelecidos conforme o problema da pesquisa. Os mesmos são descritos em objetivo geral que abrange a situação em sua totalidade, e objetivos específicos os quais desdobram o objetivo geral em metas secundárias.

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar a confiança, como capital social, numa perspectiva experimental, e sua relação com o estereótipo.

1.2.2 Objetivos Específicos

Para a consecução do objetivo geral, foram estabelecidos os seguintes objetivos específicos:

1. Avaliar se os valores ofertados no Jogo da Confiança são mais elevados dentre os indivíduos que habitam uma mesma região;
2. Avaliar se os valores ofertados no Jogo da Confiança são influenciados pelo estereótipo associado ao jogador respondente;
3. Identificar as principais motivações para a confiança observada, por meio dos valores ofertados no jogo e sua justificativa, para cada região/país.

1.3 JUSTIFICATIVA TEÓRICA E PRÁTICA

O capital social difere entre locais, populações e comunidades, assim como entre homens e mulheres, sendo que países, regiões ou comunidades que possuem maior capital social geralmente estão ou estarão mais bem posicionados perante oportunidades econômicas e sociais, resultando em melhor desempenho econômico e político, e consequentemente melhor qualidade de vida a população (CARPENTER, DANIERE E TAKAHASHI, 2004).

A confiança nos outros assim como nas instituições sociais são dois indicadores-chave do capital social, o qual segundo Twenge, Campbell e Carter (2014) está em declínio no Estados Unidos, alcançando o nível mais baixo em 2012 em relação as últimas décadas desde o início da aplicação da Pesquisa Social Geral em 1972, que foi analisado pelos autores nesse estudo. Para os autores, o declínio do capital social é uma tendência profundamente negativa para uma democracia, o que sugere que os americanos estão cada vez menos propensos a confiar nos outros, tanto a nível individual como coletivo.

A construção desse estudo foi realizada com vistas agregar informações que possam contribuir com o processo decisório em ambientes organizacionais, no que diz respeito as relações organizacionais e até mesmo interpessoais que envolvem a confiança, sejam estas realizadas no âmbito regional ou inter-regional/internacional.

Em muitas situações quando as pessoas cooperam uma com as outras, ambas as partes ganham muito mais, de acordo com Putnam (2005), sendo que a confiança é impulsionada por sentimentos de reciprocidade e cooperação do indivíduo em quem se deposita tal confiança. Racionalmente os indivíduos não esperam que as pessoas retribuam a confiança, e dessa forma não confiam, a qual seria a primeira etapa de todo processo. Todavia, no contexto experimental, como no estudo realizado por Wang *et al.*, (2016) os resultados demonstram que atitudes como confiar e cooperar com os estranhos foi considerada uma estratégia padrão pelos participantes.

As aplicações práticas da presente pesquisa são diversas. Segundo a perspectiva da Teoria dos Custos de Transação, a confiança é um conceito chave para a redução deste tipo de custo, com impactos diretos sobre os resultados organizacionais. Numa perspectiva macroeconômica, a relação entre desenvolvimento econômico e a confiança sugere a adoção de mecanismos que possam contribuir para o aumento desta confiança e, portanto, do próprio desenvolvimento do país, novamente trazendo repercussões para o ambiente organizacional.

No que concerne à aplicação da Teoria dos Jogos na estratégia empresarial, a mesma pode beneficiar a formulação e implementação de estratégias, processos que segundo Camerer (1991) possuem características de um jogo dentro de uma empresa, abordando questões de como as empresas percebem os jogos que estão jogando, quando estes se iniciam, quais estratégias são permitidas e quem são os jogadores, ou seja, concorrentes. A teoria dos jogos assume uma perspectiva analítica no campo de pesquisa em estratégia, em que são analisados níveis de racionalidade em situações estratégicas, fornecendo evidência aos jogadores do que deve ser realizado.

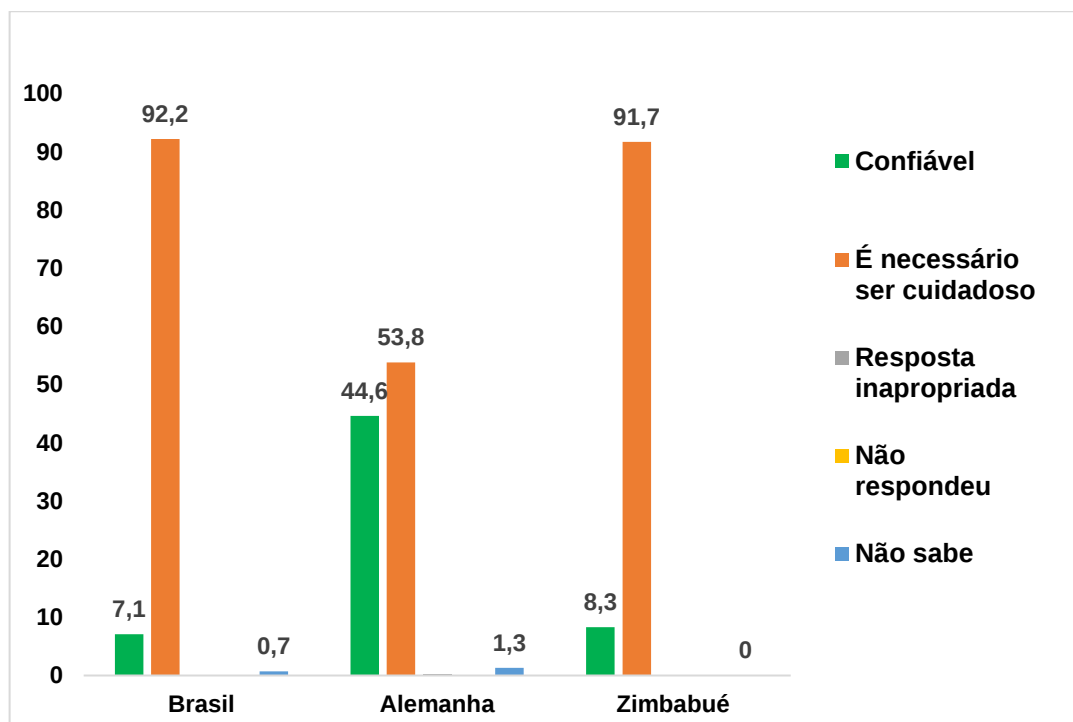
O Jogo da Confiança foi escolhido como estratégia de pesquisa, em razão de ser apropriado para dar resposta ao problema de pesquisa proposto, pois a variável de estudo se constitui no próprio termo confiança. O presente estudo aumenta o entendimento acerca da confiança *cross culture* entre as regiões e países incluídos no Jogo da Confiança. Buscou-se ainda, observar se o capital social associado a

localidade mostrava-se distinto, o que poderia explicar em parte o desenvolvimento econômico dessas regiões. Tais análises podem ser estendidas ao âmbito empresarial no que se refere aos negócios realizados com pessoas que são estranhas, muitas vezes provenientes de outras regiões e nacionalidades. Pois a globalização permitiu a interação constante das pessoas, seja essa interação inerente a negócios internacionais ou pessoal. Dessa forma a confiança se constitui num fator relevante para ocorrer um bom relacionamento entre as pessoas e consequentemente gerar bons negócios às organizações.

O estudo envolveu a participação de indivíduos localizados na região sul (Curitiba) e nordeste (Fortaleza) do Brasil, que jogaram com outros jogadores localizados tanto em suas próprias regiões quanto com jogadores da Alemanha e Moçambique. As regiões e países escolhidos possuem capitais sociais distintos, dessa forma esse estudo pretendeu explorar a confiança generalizada, considerada propulsora do capital social, e sua relação com os estereótipos.

Oportunidades de cooperação e confiança estão presente em qualquer interação humana. Tanto, evidências empíricas, quanto teóricas, apontam a importância da confiança nos ambientes, elencando fatores positivos da sua presença. A confiança, como capital social, é mensurada em muitos estudos através da seguinte pergunta “De modo geral, você diria que pode confiar na maioria das pessoas ou precisa ser muito cuidadoso com elas”. Essa questão é aplicada pela World Value Survey – WVS, uma pesquisa conduzida mundialmente em quase 100 países, utilizando um mesmo questionário, que iniciou em 1981. Até o presente momento foram realizadas 6 aplicações, sendo que a sétima aplicação está em andamento e será concluída no final de 2019. A Figura 1 apresenta os resultados dessa questão para os países escolhidos nessa pesquisa. Em Moçambique a pesquisa não foi aplicada em nenhuma edição, sendo assim, buscamos um país, em que houvesse resultado de aplicações da pesquisa, em condições semelhante para representar Moçambique, com IDH e PIB total e per capita similar, sendo localizado Zimbabué para representar.

Figura 1 - Resposta à pergunta da WVS



Fonte: elaborado pela autora com base nos dados de Inglehart *et al.* (2014)

As opções de resposta à pergunta que mensura a confiança são as seguintes: a) a maioria das pessoas é confiável; b) é necessário ser cuidadoso; c) resposta inapropriada; d) nenhuma resposta; e) não sei. Conforme a Figura 1 o Brasil apresenta o maior percentual, com 92,2% das respostas afirmando que é necessário ser cuidadoso com as pessoas, sendo que apenas 7,1% dos brasileiros afirmam que os demais são confiáveis. Na sequência Alemanha apresenta resultados controversos, pois 44,6% dos alemães afirmam que os demais são confiáveis, e outros 53,8% acreditam que é necessário ser cuidadoso. Zimbabué exibe resultados semelhantes ao Brasil, com 91,7% da população afirmando que é necessário ser cuidadoso com as pessoas e 8,3% asseguram que a maioria das pessoas são confiáveis.

Os resultados da pergunta demonstram a diferença entre o capital social dos países escolhidos para realização desse estudo. Um dos objetivos desse estudo é verificar se estes resultados se ampliam aos dados experimentais, especificamente ao jogo experimental aplicado, a fim de verificar a possibilidade de utilizar o jogo da confiança para mensurar o capital social, de forma percebida, dos locais escolhidos definidos para esse estudo.

2 QUADRO TEÓRICO-EMPÍRICO

A seguir serão abordados alguns tópicos que sustentaram o desenvolvimento do presente estudo, os quais foram estruturados de forma a contemplar o problema de pesquisa investigado. Tendo em vista o propósito de analisar a confiança, como capital social, em uma abordagem experimental, a fundamentação teórica desse capítulo aborda temáticas como a Teoria dos Jogos e o método experimental que proporcionam o suporte para a metodologia de investigação adotada com base nos objetivos estabelecidos, além de explorar a confiança na perspectiva da Teoria dos Jogos. O quadro teórico-empírico é formado pela teoria acerca da confiança generalizada que é propulsora do capital social, sendo analisado tal conexão, e por fim a localização de um indivíduo como sinal de confiança, e a formação de estereótipos regionais.

2.1 A TEORIA DOS JOGOS E O MÉTODO EXPERIMENTAL

O pressuposto da economia tradicional assume que os indivíduos são tomadores de decisões racionais, sendo que a racionalidade nesse contexto consiste no fato de que os indivíduos formam crenças corretas sobre eventos e comportamentos dos outros e escolhem as ações que satisfazem suas preferências. Quando o indivíduo possui uma crença tendenciosa, e seu comportamento se desvia da ação que satisfaz sua preferência é chamado de racionalidade limitada. Nessa perspectiva, Camerer (2006) afirma que estudos realizados demonstram que os indivíduos não são completamente racionais e tampouco agem somente de acordo com seu bem-estar econômico.

A economia comportamental, formada por conceitos fundados na economia e psicologia, teve o seu início na década de 1980 marcado pela resistência de muitos economistas. No entanto, Thaler (2016) aponta que os princípios da economia comportamental retornam ao pensamento econômico da forma como iniciou com estudiosos como Adam Smith que estudaram conceitos como o excesso de confiança, por exemplo. O autor aponta que os argumentos utilizados por aqueles que resistiram a economia comportamental foram rejeitados, e que a nova abordagem da economia deve incluir a abordagem teórica dos modelos descritivos que capturam como os seres humanos se comportam.

A característica principal da teoria comportamental consiste no comportamento racional ser considerado como um comportamento que surge da Teoria dos Jogos estratégica, pois as ações de cada jogador, depende não somente de sua estratégia de jogo, como também daquela realizada pelos outros jogadores. Cada jogador busca maximizar seu próprio ganho, o que ocorre em paralelo, assim o ganho de um jogador geralmente implica em perda para outro jogador (WALD, 1947).

O matemático John Von Neumann juntamente com o economista Oscar Morgenstern, por meio da publicação do clássico *“The Theory of Games and Economic Behaviour”* em 1944 chamaram a atenção para a teoria dos jogos, e esta invadiu a economia e a matemática aplicada, ao demonstrar que todo jogo finito de soma zero com duas pessoas possui uma solução em estratégias mistas, segundo Sartini *et al.* (2004).

A Teoria dos Jogos, de acordo com Fiani (2011), é um campo da matemática aplicada que estuda os processos de interação estratégica, a qual ocorre quando a ação de cada agente envolvido na situação, denominado jogadores, afeta os demais, e todos sabem disso, sendo considerada um dos principais instrumentos utilizado em problemas de interação social.

No contexto da economia comportamental e a Teoria dos Jogos, surgem os jogos experimentais. Um jogo consiste em um conjunto de jogadores que escolhem estratégias, tal escolha determina consequências que rendem *payoff* para cada jogador, conforme Camerer (1991). O raciocínio da teoria dos jogos é expresso em uma regra de decisão que seleciona uma estratégia de equilíbrio, referente ao equilíbrio de Nash que questiona “qual quantidade devo escolher para responder melhor a sua escolha de quantidade?”. De fato, o foco da teoria dos jogos é a análise do comportamento racional em situações que envolvem a interdependência dos resultados, ou seja, quando o retorno de um depende da ação que o outro realiza, sendo que sua principal aplicação é encontrada na economia.

Além da sua aplicação na economia, Camerer (1991) afirma que o uso da Teoria dos Jogos na área estratégica não faria mal, pois o modelo proporcionado pela teoria é compatível com os aspectos da formulação e implementação de estratégias nas organizações, no que se refere a sua aplicação para descobrir implicações lógicas dos jogadores no processo decisório. No entanto o autor argumenta que a Teoria dos Jogos é difícil de ser aplicada, principalmente para os economistas de tradição neoclássica e estudiosos de estratégia, entretanto afirma que o trabalho vale a pena

devido a modelagem adequada proporcionada pela teoria dos jogos em situações em que a ação de uma organização possui grande impacto sobre outra.

O método experimental utilizado pela teoria dos jogos é uma ferramenta importante para análise do comportamento estratégico conforme Crawford (2002), sendo que o surgimento da teoria dos jogos experimental ocorreu devido a necessidade de informações empíricas sobre o comportamento estratégico das pessoas. Dessa forma a teoria dos jogos fornece a estrutura dentro da qual se obtêm e interpreta informações empíricas sobre o comportamento dos indivíduos, identificando parâmetros comportamentais determinados pela teoria de modo confiável.

A estratégia de pesquisa utilizada na economia comportamental consiste em experimentos, os quais diferem dos experimentos aplicados no campo da psicologia, pois utilizam incentivos monetários que os participantes utilizam para realizar as decisões, conforme Bianchi e Filho (2001). Sendo que o principal objetivo apontado para o uso da metodologia experimental na economia é testar teorias empiricamente. Um cenário experimental proporciona vantagens aos pesquisadores, que podem alterar o ambiente combinando as condições que levariam a existência do seu objeto de estudo, conforme Deryugina e Shurchkov (2015). Os principais jogos experimentais são o jogo do ultimato, jogo do bem público, jogo da confiança e jogo do ditador.

O jogo do ultimato, segundo Camerer (2003) testa preferências sociais e a reciprocidade negativa, sendo o jogo com maiores evidências acerca de motivos sociais. É realizado de forma que o proponente faz uma oferta única para um respondente, que pode aceitá-la ou rejeitá-la; se ele rejeitar o jogo termina e ambos não recebem nada. Os jogadores que são egoístas e pensam que os outros também são, oferecem o mínimo que podem, e aceitam qualquer coisa que oferecem. Contrário a essa previsão, a oferta média geralmente é de 30-50%, e ofertas de valor abaixo de 20% são rejeitados na metade das vezes, como um sacrifício de dinheiro com o objetivo de punir o outro que agiu de forma desleal.

Henrich (2000) realizou um jogo do ultimato com integrantes da tribo Machiguenga localizada na Amazônia do Peru e que possuem um estilo de vida peculiar. O mesmo experimento foi aplicado no Estados Unidos, sendo que os resultados apresentaram diferenças significativas, demonstrando que as diferenças culturais exercem influências nas decisões econômicas, afetando o comportamento no jogo.

O jogo do bem público é um dos jogos que possui o maior número de variações nos procedimentos e tratamentos, pois é constituído por um grupo de pessoas. O padrão são quatro estudantes universitários reunidos em uma sala e sentados junto à mesa, sendo que recebem certa quantia e desse montante eles podem optar por investir qualquer valor em um projeto do grupo, ou seja, investir no bem público, inserindo em um envelope o valor desejado. O experimentador coleta as contribuições, totaliza e duplica o montante e em seguida divide o valor entre todo o grupo, sendo que ninguém conhece as contribuições de cada um, possuindo a informação apenas do total. Os principais achados até o momento do estudo de Ledyard (1997) indicavam que nos experimentos de apenas uma rodada, os indivíduos oferecem contribuições de cerca de metade do valor; as contribuições diminuem com a repetição e quando o experimento é realizado face a face as contribuições são melhores.

O jogo da confiança, que é utilizado como estratégia de pesquisa para consecução dos objetivos propostos nesse estudo, é apresentado no capítulo subsequente. Na sequência é apresentado também o jogo do ditador, que foi utilizado para testar os resultados obtidos com aplicação do primeiro experimento.

2.1.1 A confiança na perspectiva da teoria dos jogos

A economia experimental em sua busca por fatores relacionados à confiança, vem utilizando o arcabouço metodológico proporcionado pela teoria dos jogos especificamente do jogo da confiança. A decisão de confiar em outra pessoa é visualizada muitas vezes como uma aposta arriscada na reciprocidade de uma contraparte anônima, em uma situação em que ambos podem ganhar mais com a troca, o que pode ocorrer em diversas situações, como no comércio entre empresas ou pessoas anônimas.

O primeiro jogo da confiança foi realizado por Berg *et al.* (1995) e consistiu num experimento voltado a investigação da confiança e reciprocidade em um ambiente de investimento, e por esse motivo é também conhecido como jogo de investimento. Partiu da premissa da economia tradicional do *homo economicus* de que o ser humano é racional e possui seu comportamento orientado para a maximização de seus interesses individuais. Assim os participantes do jogo necessitavam decidir qual parte de um valor monetário recebido estariam dispostos a confiar a um estranho, sendo

que esse valor seria triplicado na passagem, na expectativa de que o estranho retribua mais do que o valor transferido.

No jogo da confiança, com abordagem tradicional, os indivíduos são divididos aleatoriamente em pares anônimos, ambos os participantes recebem um valor monetário em dinheiro, o jogador proponente decide quanto desse valor irá transferir para o jogador respondente, sendo que qualquer valor é permitido. O montante transferido pelo jogador proponente para o respondente é triplicado pelo experimentador antes de chegar ao respondente, e é considerado uma medida de confiança, sendo que após receber essa quantia o jogador respondente decide quanto do montante total quer transferir de volta para o jogador proponente, que por sua vez é considerado uma medida de reciprocidade, o qual nesse momento não é triplicado. De acordo com os pressupostos da economia tradicional, um jogador egoísta que antecipa que o jogador respondente será egoísta também não deve enviar nada, pois seguindo a indução retroativa, percebe que o jogador respondente não possui qualquer incentivo para retornar alguma quantia em reciprocidade.

Segundo Camerer (2003, p. 85, *apud* HOLM e DANIELSON, 2005, p. 508) as seguintes palavras descrevem a essência do jogo da confiança, que segundo os autores captura a confiança econômica

"A confiança deve ser arriscada. A reciprocidade deve ir contra o interesse próprio do administrador, para testar se as pessoas estão dispostas a se sacrificar para satisfazer a obrigação moral. Sociólogos e psicólogos sociais, às vezes, afirmam que este jogo "não captura tudo o que há para confiar" porque um jogo de duas pessoas não inclui relacionamentos, sanções sociais, comunicação e tantos outros recursos que podem suportar ou afetam a confiança. Esse é precisamente o ponto – o jogo exige confiança pura"

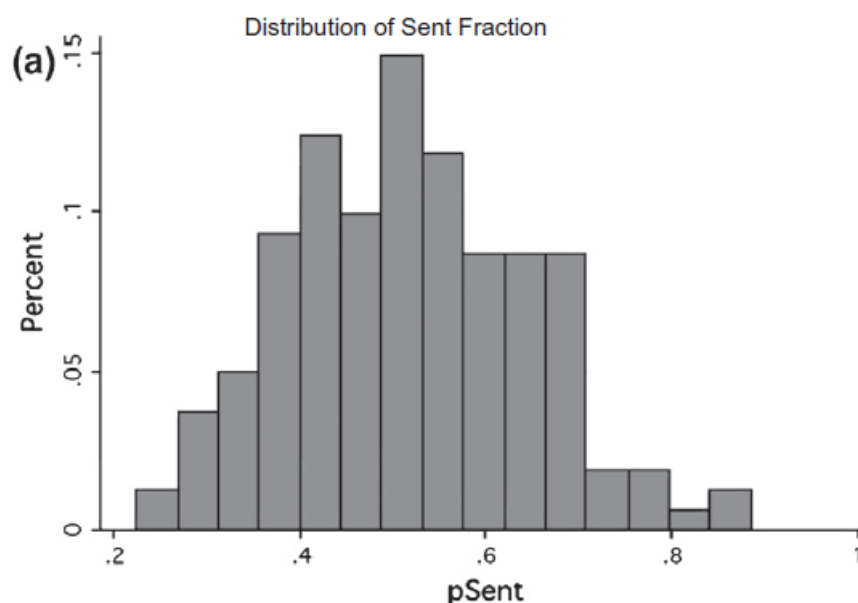
Adam Smith considerou a confiança como uma peça central no funcionamento de uma economia de mercado, tal consideração permanece até os dias atuais, pois muitos estudos empíricos recentes também demonstram que a confiança é um importante determinante da prosperidade social e do crescimento econômico. No entanto, o próprio conceito da confiança, conforme Chen, Chie e Zhang (2015), não é considerado simples, tampouco um componente isolado que pode ser estudado sem qualquer vínculo ou como uma variável independente, pois permanece em constante evolução em relação a complexidade social.

A confiança só pode existir se houver primeiramente a manifestação da cooperação. Segundo Fang *et al.* (2002), esse argumento permite maior compreensão empírica da confiança, embora os autores reconheçam que a cooperação nem

sempre é o resultado da confiança. No estudo realizado pelos autores, foi utilizado o jogo de caça ao cervo, o qual foi proposto por Jean Jacques Rousseau e consiste na situação em que dois caçadores se encontram para uma caçada e primeiramente decidem se irão cooperar para juntos caçarem um cervo, que requer maior empenho e possui uma carne mais saborosa em relação a carne de lebre, que por sua vez cada um pode caçar sozinho. Nesse contexto, ambos podem decidir no início caçar a carne do cervo, entretanto a confiança surge nessa situação, pois os dois caçadores podem se separar na floresta e não sabem se o outro permanece mantendo a promessa de caçar apenas o cervo. Nesse contexto, Kimbrough (2005) enfatiza que esse jogo captura, de fato, o dilema da confiança, o qual pode ser usado como modelo para investigar a confiança. O equilíbrio de Nash desse jogo são as opções de os jogadores caçarem juntos o cervo; os dois serem tentados a caçar uma lebre que porventura pode passar no caminho e desviar um dos caçadores do objetivo maior, sendo que caçar juntos é considerado o ótimo de Pareto.

Johnson e Mislin (2011) realizaram um estudo do tipo meta-análise a fim de verificar se existe uma generalização nas descobertas de 162 repetições do jogo da confiança cunhado por Berg *et al.*, (1995) que envolveu a participação de mais de 23 mil participantes. O Gráfico 1 apresenta os valores enviados, medida que expressa a confiança, encontrada nos estudos analisados pelos autores, que afirmam que os jogadores enviam valores positivos a contraparte.

Gráfico 1 - Distribuição do valor enviado no jogo da confiança



Fonte: Johnson e Mislin (2011)

Além de enviar valores positivos ao jogador respondente, conforme o Gráfico 1, é possível visualizar variações significativas nos valores enviados, sendo que o coeficiente de variação para as variáveis foi em torno de 0,30. Os resultados dos autores Johnson e Mislin (2011) demonstram que pequenas variações no protocolo do jogo alteram consideravelmente o comportamento de confiança dos jogadores, por exemplo se a contraparte do jogo for um indivíduo simulado os sujeitos confiam menos, medida expressa pela redução no valor enviado. Assim como é possível observar variações significativas em função da localização geográfica dos participantes dos estudos, tendo em vista que foram analisados estudos provenientes dos cinco continentes.

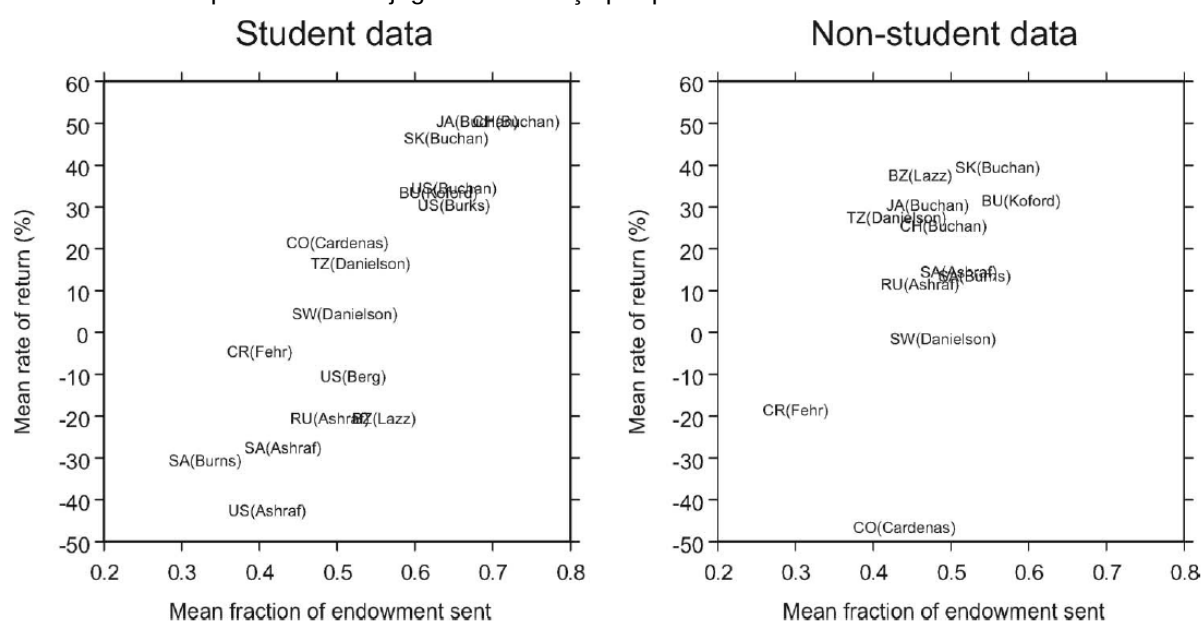
O estudo de Lazzarini *et al.* (2005) um dos primeiros trabalhos que utilizou a metodologia proporcionada pelo jogo da confiança no Brasil inseriu um tratamento em que os respondentes tinham a oportunidade de enviar uma mensagem ao proponente, fazendo uma promessa que retornariam aquilo que o proponente transferiu, sendo que tinham a oportunidade de não fazer nenhuma promessa também. Porém os respondentes eram informados de que não era obrigatório cumprir a promessa realizada. Os resultados demonstram que a promessa não afetou a decisão do proponente de confiar e, além disso a promessa dos respondentes não foi cumprida de nenhuma maneira, sendo que os autores afirmam ser esta uma característica do contexto brasileiro. Entretanto os respondentes que prometeram retornar pelo menos a metade, mesmo não cumprindo a promessa enviaram significativamente mais, o que indica que quanto maior a quantidade enviada pelo proponente, maior será a quantidade retornada pelo respondente, medida está que indica o sentimento de reciprocidade. Além disso, no mesmo estudo Lazzarini *et al.* (2005) empregou duas condições: quando os indivíduos estavam frente a frente antes da interação e quando não estavam. Sendo que encontraram que o resultado é válido mesmo quando os indivíduos não puderam estar frente a frente, identificando ainda que os indivíduos que afirmam ser mais confiantes aparentemente estão menos inclinados a agir de modo oportunista.

A previsão perfeita do jogo da confiança com base na indução retroativa consiste no primeiro jogador proponente perceber que o segundo jogador respondente não possui qualquer incentivo para enviar algum valor de volta, dessa forma entende que não deve enviar nada no primeiro estágio. Da mesma forma é constituído o equilíbrio de Nash para o jogo da confiança que consiste no jogador proponente não

enviar qualquer valor ao jogador respondente, segundo Berg *et al.* (1995); Murnighan e Wang (2016) e Bianchi e filho (2001).

No entanto, segundo Berg *et al.* (1995) os jogadores proponentes enviam cerca de 50% do valor em jogo, enquanto os respondentes retornaram 30% do valor que receberam, o que confirma o trabalho de Cárdenas e Carpenter (2008) que analisou estudos que utilizaram o jogo da confiança como estratégia de pesquisa, conforme o Gráfico 2, que apresenta os autores e países em que o jogo foi conduzido.

Gráfico 2 - O comportamento no jogo da confiança por país



Fonte: Cárdenas e Carpenter (2008)

No Gráfico 2 as duas primeiras letras indicam o país em que foi realizado o jogo da confiança e entre parênteses é apresentado o autor do estudo. Conforme Cárdenas e Carpenter (2008), é possível observar que o equilíbrio perfeito do jogo não é confirmado nos estudos realizados nos países ao redor do mundo, ressaltando que em países subdesenvolvidos, os jogadores respondem simplesmente retornam aquilo que receberam como sinal de reciprocidade, enquanto que nos países desenvolvidos os jogadores visualizam o jogo como uma oportunidade em que ambos podem lucrar.

Eckel e Wilson (2004) encontraram que os sujeitos não visualizam a confiança como um risco, mas sim como um problema de julgamento condicional a todas informações disponíveis da contraparte, sendo que sua decisão no jogo da confiança é realizada a partir dessas informações.

A confiança permeia diversas relações, sejam pessoais, comerciais ou profissionais. Zak e Knack (2001) afirma que a confiança pode ser definida como a crença ou percepção de que a outra parte não irá trapacear, no qual o *payoff* estrutural da transação pode ser caracterizada pelo dilema do prisioneiro. No entanto, apesar da confiança abranger diversas áreas não há uma definição do construto definitiva, pois segundo Bigley e Pearce (1998) todas as definições correntes da confiança não abrangem a totalidade das situações nas quais ela é invocada.

O foco dos economistas e do jogo da confiança é a confiança generalizada, ou seja, a confiança em um estranho, a justificativa econômica para esse tipo particular de confiança é que grande parte das transações econômicas envolvem pessoas que são estranhas umas às outras, segundo Migheli (2012).

Tomando como base os pressupostos da econômica clássica e o equilíbrio de Nash para jogos da confiança, espera-se que a informação acerca da regionalidade do jogador respondente não tenha influência sobre as decisões de envio do jogador proponente. Nesse sentido, a primeira hipótese desse estudo foi assim descrita:

H1: o estereótipo do jogador respondente não exerce influência sobre os valores ofertados pelo proponente no jogo da confiança.

Na sequência é apresentado o jogo do ditador, o qual foi aplicado posterior obtenção dos resultados do jogo da confiança nesse estudo.

2.1.2 Jogo do ditador

Em um jogo do ditador, os jogadores designados como ditadores recebem no jogo padrão um determinado montante financeiro e podem atribuir ao segundo jogador qualquer fração entre 0 e 100%, sendo que o padrão no jogo do ditador é apenas uma rodada. Engel (2011) realizou um estudo utilizando a técnica meta-análise e encontrou que os ditadores geralmente dão 28,3% do valor recebido, pois são propensos a dar pouco, sendo que as contribuições são desigualmente distribuídas ao longo do intervalo, com 36,11% dos participantes que não dão nada ao segundo jogador, 16,74% dividem o valor recebido e 5,44% dão tudo ao respondente. Muitos estudos incluem fatores contextuais e dados demográficos e alteram a estrutura de incentivos dando ao ditador todo o poder, mas o expondo a controles sociais, o que influencia na

decisão do ditador e muitas vezes altera seu posicionamento. O *design* extremamente simples do jogo do ditador, o torna uma ferramenta poderosa para diversificar as condições que moderam a interação entre os jogadores.

Devido a simplicidade atribuída ao jogo do ditador, sua denominação como um jogo experimental é questionada tendo a interação mínima entre os jogadores como argumento principal, segundo Guala e Mittone (2010). No jogo do ditador dois jogadores dividem uma quantia fornecida pelo experimentador, mas somente um dos jogadores, chamado ditador, pode determinar o valor a ser dividido, sendo que ao outro jogador cabe apenas aceitar a divisão proposta. Dessa forma, a teoria econômica tradicional baseada na racionalidade e no interesse próprio, afirma que o ditador deve manter 100% do valor para si mesmo, entretanto, não é o que ocorre na realização do jogo.

Eckel e Grossman (1996) conduziram um jogo do ditador anônimo visando testar o altruísmo no comportamento do ditador quando o jogador respondente informado era anônimo e no segundo tratamento era uma instituição de caridade respeitada. Quando o indivíduo anônimo é substituído por uma instituição de caridade as doações triplicaram, pois, os ditadores doaram cerca de 31% do valor recebido, enquanto no tratamento anônimo as doações foram em média 10,6%. Em visto disso, o experimento fornece evidências de que o altruísmo é um fator motivador no comportamento humano e que no jogo do ditador, tal comportamento é alterado quando há informações disponíveis acerca das características do destinatário.

O capítulo subsequente apresenta outra perspectiva da confiança, chamada de confiança generalizada, que consiste no ato de confiar em indivíduos que não são conhecidos.

2.2 A CONFIANÇA NO OUTRO ESTRANHO

A confiança em outra pessoa é denominada confiança generalizada a qual segundo Uslaner (2000, p. 573) “[...] é a crença de que a maioria das pessoas pode ser confiável”. Para Wang *et al.* (2016) consiste na confiança no outro não familiar, ou seja, em um indivíduo que lhe é estranho. A manifestação da confiança generalizada nos relacionamentos proporciona diversos benefícios tanto a nível interpessoal quanto para a sociedade como um todo.

Wang *et al.* (2016) estudou como um jogador decide confiar em agentes sociais desconhecidos, explorando o processo de tomada de decisões, por meio da ativação cerebral do proponente em um jogo da confiança. O jogo consistiu em uma adaptação do jogo padrão da confiança, explorando apenas sua primeira etapa, em que a única informação recebida pelo proponente era de que em cada rodada o jogador respondente era um adulto selecionado aleatoriamente em uma amostra de 400 indivíduos. Os resultados indicam que os participantes confiaram mais nos indivíduos desconhecidos, do que desconfiaram deles, sendo que confiar e cooperar com os estranhos foi considerada uma estratégia padrão nesse experimento. A análise apontou ainda que os proponentes que decidiram confiar pouco adotaram uma estratégia de jogo variável, de modo que estavam mais inclinados a confiar após perdas anteriores, e a desconfiar após ganhos anteriores, sugerindo que suas decisões de confiança foram pautadas em cálculos econômicos, ao invés de preocupação sociais, que por sua vez provavelmente basearam as decisões daqueles que confiaram mais.

Um segundo procedimento experimental foi adotado por Glaeser *et al.* (2000) após a consecução do jogo da confiança: foi proposto aos participantes um experimento que consiste na queda intencional de um envelope contendo dez dólares pelo experimentador em um lugar público, sendo que o envelope, selado e carimbado, seria endereçado ao jogador. Para cada local e condição da queda do envelope, o participante deveria avaliar o quanto acredita que um pedestre aleatório irá devolver o envelope, por exemplo colocando-o em uma caixa postal. Além disso, o procedimento também pode medir primeiramente a confiança de que o experimentador vai, de fato, deixar o envelope com dinheiro cair nos locais selecionados, sendo avaliado ainda na condição de ser lançado em área de baixa ou alta renda. Os participantes escolhiam então se aceitavam distribuir os envelopes ou reservariam o valor. Aqueles que aceitaram distribuir os envelopes, aceitavam fazê-lo em áreas de baixa renda, pois aparentemente acreditavam que deixar o envelope cair em um local de baixa renda seria um ato de caridade, ou porque acreditam mais na honestidade de indivíduos de baixa renda que porventura encontrariam os envelopes.

Na mesma direção da confiança generalizada, Uslaner (2000) define a “confiança moralista” que consiste na confiança em indivíduos que não conhecemos e que são diferentes de nós mesmos, nessa situação não é possível fundamentar a confiança na reciprocidade de um determinado indivíduo, pois não há nenhuma forma

de saber se a confiança depositada será honrada. Além disso, a confiança moralista afirma que não se torna arriscado confiar em pessoas desconhecidas, pois mesmo que estas sejam de diferentes origens ainda assim compartilham os mesmos valores.

Para La Porta *et al.* (1996) a confiança se torna essencial para garantir a cooperação entre estranhos ou pessoas que se encontram com menor frequência do que entre aqueles que interagem frequentemente, o que enfatiza a importância do papel da confiança entre os funcionários de grandes organizações, em que os colaboradores por não estarem envolvidos em projetos em conjunto interagem em poucas oportunidades. Dessa forma, os autores interessados no efeito da confiança no desempenho de grandes organizações utilizaram a medida da questão relativa a confiança da WVS, encontrando efeito estatisticamente significativo, sendo que a confiança aumenta o desempenho econômico em todos os âmbitos e países, promovendo a cooperação, de modo particular, em grandes organizações.

De qualquer forma, Putnam (2005) argumenta que a confiança necessária para gerar a cooperação não se constitui em uma confiança cega, pois implica em uma previsão do comportamento de uma pessoa em função da confiança depositada, principalmente no que se refere a reciprocidade do indivíduo, a qual está associada e se torna um componente do capital social.

Um dos principais benefícios da manifestação da confiança generalizada em uma sociedade é o desenvolvimento e manutenção do capital social, que é apresentado no próximo subcapítulo.

2.2.1 A conexão entre capital social e confiança

A ideia de capital social é geralmente relacionada com a confiança, sendo atribuído aspecto de correlação na manifestação dos dois termos na sociedade. O capital social, por sua vez, deriva do capital físico e humano por meio da interação entre as pessoas, em que estão presentes atitudes de confiança, reciprocidade e cooperação, segundo Carpenter, Danieri e Takahashi (2004). Desse modo, o capital social difere entre locais, populações e comunidades, assim como entre homens e mulheres, sendo que países, regiões ou comunidades que possuem maior capital social geralmente estão ou estarão melhor posicionados perante oportunidades econômicas e sociais, resultando em melhor desempenho econômico e político, e consequentemente melhor qualidade de vida a população.

A conexão entre capital social e confiança é visualizada de várias formas, para Adler e Kwon (2002) a principal fonte do capital social é a confiança. Uslaner (2000) define a confiança como a principal forma de capital social. Putnam (2005) argumenta que o capital social diz respeito a características da organização social, como a confiança, normas e sistemas, além de proporcionar e facilitar a cooperação espontânea, sendo que a confiança é considerada o componente básico do capital social.

O conteúdo das normas sociais apresenta relação com o capital social, pois quando são fortes e compartilhados em uma sociedade se tornam fonte de capital social, conforme Adler e Kwon (2002). Nesse sentido a confiança surge como fator primordial de compartilhamento e fortalecimento dessas normas, pois permeia as relações e fundamenta o surgimento do capital social.

Outro aspecto que compõe o capital social é a “conexão social” que cria o senso de comunidade e reforça os valores que promovem a cooperação, conforme Uslaner (1999). O vínculo entre as pessoas fortalece o capital social, que por sua vez possui forte efeito no comportamento dos indivíduos. Rossoni, Aranha e Mendes da Silva (2017) enfatizam que o quanto mais capital social está presente nas relações sociais, maior é a chance de ser julgado mais confiável e legítimo, além de tomar melhores decisões, outrossim, o capital social não é propriedade de uma única pessoa, pois somente existe em redes de relacionamento sendo capturado por meio de uma troca social. Putnam (2005, p. 178) enfatiza que “a cadeia de relações sociais permite transmitir e disseminar confiança: confio em você porque confio nela, e ela me garante que confia em você”.

Uslaner (1999) enfatiza que o capital social inclui elementos-chave do comportamento ético, o qual consiste na conduta em relação a outras pessoas. Tal conduta é guiada por valores ou pela expectativa em relação ao comportamento das outras pessoas, dessa forma o capital social auxilia na resolução de problemas de ação coletiva, e consiste em deixar de lado os interesses próprios. Quando há falta de capital social o interesse próprio que leva as pessoas a cuidar de si mesmas e a desconfiar dos outros, predomina em uma sociedade. Entretanto, quando há capital social a confiança prevalece em situações como acreditar nas palavras das outras pessoas, e, por exemplo, deixar tranquilamente o carro estacionado em uma rua com a certeza de quando voltar o encontrará da mesma forma.

No presente estudo considero o capital social como as conexões sociais entre as pessoas que envolvem a confiança em relacionamentos de cooperação e reciprocidade (USLANER, 1999); (CARPENTER, DANIERE E TAKAHASHI, 2004); (PUTNAM, 2005). Quanto maior a presença da confiança nas relações sociais, maior o capital social que proporciona diversos benefícios tanto a nível individual quanto para toda a sociedade (KNACK E KEEFER, 1997); (ZAK E KNACK, 2001) . Nessa perspectiva, o capital social será operacionalizado por meio do jogo experimental da confiança, sendo que a variável manipulada no jogo será a localização do jogador respondente. Assim, foram escolhidos locais distintos com o objetivo de trazer à tona aspectos relacionados ao estereótipo de localidade do jogador respondente, o qual é relacionado com o capital social da região ou país.

Os indivíduos possuem confiança disseminada no funcionamento da sociedade como um todo conforme Arrow (1972), no que se refere ao assunto da doação de sangue, com base em análise no estudo de Titmuss acerca da comercialização de sangue, o autor afirmou que muitos indivíduos com atitudes altruístas estão sucumbindo. Desse modo, Arrow (1972, p. 357) afirma que, independentemente do contexto

Praticamente todas as transações comerciais possuem um elemento de confiança, certamente qualquer transação realizada durante um período. Pode-se argumentar plausivelmente que grande parte do atraso econômico mundial pode ser explicado pela falta de confiança mútua [...]

São inúmeras as contribuições que a confiança proporciona para diversos ambientes, como cita Knack e Keefer (1997) sociedades caracterizadas por altos níveis de confiança dependem menos de instituições formais para fazer cumprir acordos, além de desencadear menor custo para se proteger em transações econômicas; os empreendedores podem dedicar mais tempo ao seus negócios ao invés de monitorar possíveis malefícios causados por seus parceiros, funcionários ou fornecedores, inclusive encoraja o desenvolvimento de inovações, sendo que o contrário também é válido, pois ambientes de baixa confiança desestimulam a inovação.

Em sociedades com maior confiança os funcionários do governo podem ser percebidos como mais confiáveis e seus pronunciamentos mais credíveis. Na medida em que isso é verdade a confiança também desencadeia maiores investimentos e outras atividades econômicas. Promessas pelos bancos centrais de que eles não aumentarão as taxas de juro, as garantias dos ministros financeiros de uma âncora na taxa de câmbio nominal, e a garantia que a legislação fiscal não será rapidamente alterada, podem ser mais credíveis em sociedades onde as pessoas confiam mais umas nas outras.

Como consequência, nessas sociedades as pessoas adotam horizontes mais apropriados na tomada de decisões de investimento e escolhem tecnologias de produção que são ótimas ao longo do tempo, e não a curto prazo. (KNACK; KEEFER, 1997, p. 1253)

Knack e Keefer (1997) realizaram um clássico no que se refere a confiança como capital social utilizando como indicador de capital social a pergunta relativa a WVS, que segundo os autores captura a confiança generalizada, ou seja, a confiança no outro que é estranho, não a confiança em familiares que possui efeito negativo sobre o desempenho econômico. A amostra do estudo compreendeu a análise dos resultados de 29 países, utilizando como variáveis o crescimento que apresentou forte e significativo relacionamento com a confiança, assim como está positivamente correlacionada com a produção, capital e nível de escolaridade, além de incluir variáveis associadas à menor confiança como o coeficiente de Gini acerca da desigualdade, que possui forte associação em países que possuem baixo índice de confiança. Os autores afirmam que a questão do capital social está emergindo com frequência em discussões de desenvolvimento, embora a flexibilidade do termo tenha dificultado o progresso de sua expansão, entretanto, os conceitos que abrangem essa área possuem em comum a ideia de que a confiança e a cooperação são fundamentais para o bom desenvolvimento e crescimento econômico da sociedade.

A confiança possui relação positiva com o crescimento de uma sociedade, pois conforme Zak e Knack (2001) a maior confiança se desenvolve em sociedades caracterizadas pela homogeneidade, justiça e por possuir instituições fortes que restringem o oportunismo. No estudo realizado pelos autores com uma amostra de 41 países, o crescimento aumenta um ponto percentual para cada aumento de quinze pontos percentuais na confiança. Além do mais, a confiança depende dos ambientes sociais, econômicas e institucionais em que ocorrem as transações, pois a confiança reduz os custos de transação. Dessa forma a confiança possui relação direta com o desenvolvimento econômico de um país, pois quanto maior a confiança, os indicadores apontam maior desenvolvimento econômico do mesmo.

Bangladesh é um país caracterizado por grande pobreza e corrupção, com base nisso Johansson-Stenman, Mahmud, & Martinsson (2013) realizaram um jogo da confiança com jogadores chefes de famílias, de diferentes tribos, e encontraram que os valores enviados, tanto para o sentimento de confiança como reciprocidade, são semelhantes a outros jogos realizados em países em desenvolvimento e que possuem um grau maior de capital social. Com relação a confiança declarada

expressa por meio da pergunta constante na pesquisa WVS, apenas 3% dos participantes afirmaram que as pessoas podem ser confiáveis, indicando um nível muito baixo de confiança, o que demonstra que não houve relação entre a resposta à pergunta da *survey* com a quantidade enviada no jogo da confiança.

Em uma amostra relativa a 64 países referente a dados coletados entre 1980 e 2014, Niazi e Hassan (2016) realizaram um estudo utilizando 6 aplicações do WVS, sendo que primeiramente os países foram classificados entre desenvolvidos e subdesenvolvidos com o objetivo de analisar o efeito resultante da confiança no desempenho econômico. O método utilizado para análise foi avaliação em painel, sendo que no modelo foram incluídas variáveis como renda per capita, capital humano, investimento e instituições políticas. Os resultados demonstram que a relação entre a confiança e desempenho econômico é diferente em países desenvolvidos perante países em desenvolvimento pois, nos países desenvolvidos que possuem alto nível de confiança um aumento no nível de confiança pode não levar a um maior desempenho econômico, como ocorre nos países em desenvolvimento que a confiança está positivamente relacionada ao desempenho econômico. O estudo ressaltou a importância da confiança no desempenho dos países, apontando que aqueles países em que há falta de confiança o desenvolvimento econômico é prejudicado, todavia os autores argumentam que ainda é um desafio encontrar maneiras de aumentar o nível de confiança em um país.

Na mensuração de atitudes de confiança e reciprocidade, muitos estudos utilizam os dados obtidos pela *World Values Survey* (WVS) uma pesquisa realizada mundialmente que aplica a seguinte pergunta “De modo geral, você diria que pode confiar na maioria das pessoas ou precisa ser muito cuidadoso com elas?”. Para Glaeser *et al.* (2000) a pergunta utilizada na WVS, bem como na *General Social Survey* (GSS) embora seja interessante, é abstrata, vaga e difícil de interpretar, para o autor, essa pergunta não mede a confiança, embora mensure a reciprocidade, que da mesma forma é considerado um ingrediente importante do capital social. Em seu artigo intitulado “*Measuring Trust*” os autores encontram como resultado final que se as pesquisas desejam medir a confiança, devem utilizar outros instrumentos que devem ser desenvolvidos e validados empiricamente, contendo perguntas sobre o comportamento de confiança dos indivíduos no passado.

Todavia, Cárdenas & Carpenter (2008) afirmam que tal pergunta possui relação com a medida de confiança expressa no jogo experimental, gerando correlação

positiva e significativa, pois em países que demonstraram maior confiança nessa questão da WVS também demonstram maior confiança no jogo da confiança. Nesse estudo, os autores buscaram correlações do resultado do jogo da confiança com indicadores econômicos como a taxa de crescimento do PIB, percentual da população na pobreza, coeficiente de Gini e taxa de desemprego, obtendo como resultado que os países com maior taxa de crescimento e menor pobreza possuem maior confiança, em contrapartida, aqueles com maior desigualdade e desemprego possuem menor confiança.

Outra pesquisa realizada exclusivamente pelo Estados Unidos para mensurar a confiança nos indivíduos e nas instituições é denominada Pesquisa Social Geral – GSS, aplicada desde 1972, sendo que são realizadas 3 questões: a primeira é a mesma questão realizada pela WVS; a segunda questão “Você diria que, na maioria das vezes, as pessoas tentam ser prestativas ou que elas estão apenas cuidando de si mesmas?” e a última questão “Você acredita que a maioria das pessoas tentaria tirar proveito de você se tivessem a chance ou seriam justas?”. A questão relativa a confiança nas instituições começou a ser aplicada na pesquisa em 1973 por meio da seguinte pergunta “Você diria que tem uma grande confiança, apenas alguma confiança ou quase nenhuma confiança nas seguintes instituições no Estados Unidos: grandes empresas, religião, educação, poder executivo do governo federal, trabalho organizado, imprensa, medicina, TV, tribunal supremo do EUA, comunidade científica, congresso, militar bancos e instituições financeiras”, segundo Twenge *et al.* (2014).

O capital social também pode ser mensurado por meio da quantidade enviada no primeiro estágio do jogo da confiança segundo Holm e Danielson (2005); Bouma *et al.* (2008); Gorbunova, Ambrasat e Scheve (2015).

Bouma *et al.* (2008) com o objetivo de encontrar interligações entre o capital social e as características de uma comunidade na área rural da Índia e a provisão de um bem público local, realizou um jogo experimental, em que os resultados indicaram que quanto maior a renda *per capita* de uma família, maior é o montante enviado no jogo, do mesmo modo os indivíduos expressam maior confiança quando fazem parte do grupo mais numeroso da comunidade, o que sugere que acreditam que podem estar interagindo com um membro do seu próprio grupo. Além disso, a medida de capital social possui impacto significativo e positivo com relação ao bem público em questão – manutenção e conservação do solo e da água, o que significa que os grupos que possuem maior confiança podem esperar que seus esforços sejam

“recompensados” por contribuições voluntárias de seus pares, indicando ainda que o capital social está correlacionado com a participação no gerenciamento de recursos da comunidade.

O capital social está ainda relacionado ainda com a saúde, principalmente no sentido de que um alto capital social está atrelado a um melhor resultado na saúde. Ichida *et al.* (2009) considerando as peculiaridades do Japão, buscaram descobrir se o efeito benéfico do capital social estava presente na saúde dos cidadãos desse país, sendo que a pesquisa foi realizada em uma pequena área do interior do Japão. O estudo confirmou a ligação entre alto capital social a nível comunitário e boa saúde, independente do capital social de nível individual.

Muitos estudiosos discorrem acerca dos benefícios propiciados pela presença do capital social e da confiança na sociedade, no entanto, Carpenter *et al.* (2004) ressaltam que em comunidades de baixa renda existem relações de confiança, entretanto, as redes sociais formadas são incapazes de acessar o capital financeiro e a influência política para realizar ações que gerem indicadores que indiquem a presença do capital social nessas comunidades.

O próximo capítulo discorre acerca da localização geográfica de um indivíduo, bem como a confiança associada a relação com o capital social presente naquela região.

2.3 A LOCALIZAÇÃO DO INDIVÍDUO COMO SINAL DE CONFIANÇA

Gorbunova, Ambrasat e Scheve (2015) investigaram se a localização dos indivíduos, baseado no bairro residencial, e todos os estereótipos associados a estes, afetam a confiança. Os autores realizaram o jogo da confiança com 68 participantes da cidade de Berlim na Alemanha, o jogo original foi alterado por meio da inserção de informações acerca do bairro em que os jogadores residem, sendo está variável manipulada, pois os participantes eram de 19 bairros diferentes. O jogo foi implementado somente em seu primeiro estágio, e cada participante jogou 5 rodadas sucessivas com 5 jogadores de bairros diferentes. Os resultados demonstram que o bairro de residência do jogador respondente é significativo para a decisão de confiar do proponente, sendo que aqueles que possuem estereótipo positivo recebem maior confiança em relação aqueles que são negativamente estereotipados.

Tanzânia e Suécia são países diferentes em termos de história, cultura e renda, Holm e Danielson (2005) escolheram realizar o experimento do jogo da confiança nesses dois países, com o objetivo de comparar o comportamento no jogo. Os participantes responderam ainda à questão padrão da WVS, sendo que na Suécia 74% dos indivíduos afirmaram que confiam em outras pessoas, o que não ocorreu na Tanzânia em que 41% dos participantes afirmaram confiar. Apesar da grande diferença na resposta à pergunta, o resultado do jogo experimental foi ligeiramente semelhante, sendo que em média os jogadores proponentes da Suécia enviaram 51%, e da Tanzânia 53% do montante recebido ao jogador respondente. Com relação a reciprocidade, porém, os resultados diferem nos dois países, pois quanto maior o valor recebido pelos jogadores da Tanzânia, menor é o valor enviado de volta, o que vai contra a hipótese de reciprocidade. Os autores concluem argumentando que os motivos da confiança são diferentes nos dois países, pois enquanto os jogadores da Suécia foram impulsionados pela reciprocidade apresentando consistência entre a resposta da confiança em pesquisa e o comportamento no jogo experimental, o mesmo não ocorreu na Tanzânia.

Diferenças de raça e nacionalidade foram aspectos analisados por Glaeser *et al.* (2000) em um jogo da confiança, sendo os achados indicam que quando os participantes estavam emparelhados com outro jogador de uma raça ou nacionalidade diferente enviavam menos dinheiro – o que significa que confiavam menos. A magnitude desse efeito foi considerada mais forte do que o fato de pertencer a mesma rede social, indicando fortemente a tendência de enganar o outro parceiro quando este pertencia a uma nacionalidade diferente ou era de outra raça. Segundo os autores, o efeito negativo dessas diferenças pode acontecer porque as pessoas possuem menor chance de se encontrar novamente no futuro.

Guiso, Sapienza, e Zingales (2009), por meio de um estudo *cross-country*, encontraram que as pessoas tendem confiar mais naqueles que moram no mesmo país, o que é considerado um “viés do país de origem”. Os autores utilizaram os dados do Eurobarômetro, uma pesquisa realizada entre os países da União Europeia, em que os participantes informaram o quanto eles confiavam em cidadãos de outros países e do mesmo país em que residem. Além disso, foram controlados fatores como a cultura que foi considerado estatisticamente significativa, e a religião que quando compartilhada aumenta a confiança em 15%. A confiança entre os países também desencadeia consequências econômicas, pois possui efeito positivo no comércio

entre os mesmos, ou seja, um país está mais disposto a investir no outro quando a confiança nos cidadãos do outro país é maior, além de aumentar as exportações para o outro país. Entretanto os autores ponderam que tanto a confiança pode promover o comércio, como o próprio comércio pode gerar a confiança entre os cidadãos dos países analisados.

Os indivíduos tendem a confiar mais naqueles que são mais parecidos com eles mesmo, como por exemplo nos indivíduos que habitam na mesma comunidade, conforme Alesina & Ferrara (2000). Ademais, o efeito da heterogeneidade de uma comunidade afeta negativamente o nível de confiança entre os indivíduos, além de fatores como uma história de infortúnios individuais, pertencer a grupos que são discriminados e as raízes culturais e/ou religiosas.

No contexto de negócios internacionais, Zaheer & Zaheer (2006) argumentam que cada país possui um nível de confiança diferente, o que influencia diretamente na forma como os parceiros de um determinado país são visualizados, por exemplo, um país visto como pouco confiável impacta na visualização de um parceiro pouco confiável também. Além disso, os autores afirmam que a confiança possui determinantes institucionais, os quais compreendem o sistema jurídico, político e social que monitoram e penalizam o comportamento social, além do aspecto cultural iminente à cada região e país específico, pois os níveis de confiança diferem entre países, sendo que a própria natureza da confiança pode diferir entre diferentes contextos nacionais.

A globalização permitiu a aproximação das pessoas, seu relacionamento e maiores oportunidades de realização de negócios. Para a realização de tais negócios, a confiança se constitui um fator essencial. Em um estudo realizado por Pech e Swicegood (2013) visando analisar mudanças no nível de confiança e reciprocidade entre norte-americanos e croatas quando a informação sobre a nacionalidade da contraparte de um dos jogadores não é revelada, resultou nas seguintes conclusões:

- a) em geral, os croatas são mais confiáveis do que os norte-americanos, mas os norte-americanos eram mais confiáveis, especialmente quando eles sabiam que estavam interagindo com um croata;
- b) croatas reduziram seus níveis de confiança e reciprocidade quando foram emparelhados com um norte-americano em comparação com os seus níveis de confiança quando eles interagiram com outro croata;

- c) americanos também reduziram seus níveis de confiança quando foram emparelhados com um croata, mas, surpreendentemente, eles se tornaram mais confiável em direção a um croata, do que quando interagiram com outro norte-americano;
- d) a informação incompleta sobre a nacionalidade da outra pessoa reduziu tanto a confiança quanto a reciprocidade dos jogadores dos dois países.

O estudo realizado por Pech e Swicegood (2013) enfatiza o relacionamento de indivíduos de duas nações distintas em um jogo experimental, sendo que demonstrou que a informação acerca da nacionalidade é fator que impacta na confiança e reciprocidade.

A informação acerca da localização geográfica de um indivíduo muitas vezes remete ao estereótipo associado ao local, esse tema será apresentado no decorrer do próximo subcapítulo.

2.3.1 A formação de um estereótipo em função da localização

Quando pensamos em um indivíduo que habita determinada região do país ou do mundo diferente daquela em que habitamos, instantaneamente recordamos uma característica peculiar daquele povo e região, que o caracteriza. Nesse sentido, Terracciano *et al.* (2005) define os estereótipos nacionais como crenças sobre características de personalidade comum aos membros de uma cultura, sendo que incluem generalizações acerca de condições socioeconômicas, história, costumes e valores, os quais podem ser moldados por comparações ou contrastes entre culturas geograficamente próximas ou concorrentes. Julgamentos acerca de crenças compartilhadas sobre características de um grupo podem ser considerados estereótipos.

Para Hřebíčková *et al.* (2017) os estereótipos são formados pelas características relacionadas a determinados grupos, sendo que o seu conteúdo pode ser influenciado por vários mecanismos. Nesse contexto, Matysová (2017) cita a prosperidade econômica e a proximidade geográfica das regiões ou países como fatores que impactam na formação e compartilhamento de estereótipos. McCrae *et al.* (2007) ressalta a riqueza de uma nação como um dos principais determinantes dos estereótipos nacionais.

Diante do exposto, é possível delinear a segunda hipótese desse estudo:

H2: As ofertas no jogo da confiança tendem a ser elevadas entre os indivíduos que habitam uma mesma região.

Tanto a literatura acerca do capital social descrita no subcapítulo 2.2.1, quanto a literatura sobre os estereótipos, propõe sintetizar a terceira hipótese de pesquisa do presente estudo:

H3: Os jogadores apresentados como sendo de nações/regiões mais desenvolvidas recebem maiores valores no jogo da confiança.

Hottola (2012) salienta o papel da mídia na divulgação de informações sobre outros países, o que impacta na forma como as pessoas visualizam seus habitantes. Nesse mesmo sentido Terracciano *et al.* (2005) argumenta que os estereótipos se tornam fenômenos culturais transmitidos por meio da mídia, boatos, educação histórias e até mesmo piadas.

As regiões geográficas impactam na formação de estereótipos relacionados ao povo que habita tais regiões. Rogers & Wood (2010) realizaram um estudo em que solicitavam aos participantes formar regiões do Estados Unidos de acordo com os traços da personalidade dos moradores. O estudo foi realizado no período de eleições, o que influenciou na atribuição das características dos moradores de cada região, pois existe uma forte relação entre as tendências de votação com os estereótipos dos habitantes de cada região, como por exemplo os estados republicanos são considerados conservadores e de mente fechada, enquanto aos democratas é atribuído a ideia de abertura e espírito liberal. O estudo enfatizou que as pessoas são capazes de relatar com precisão os estereótipos que caracterizam as regiões geográficas por meio da personalidade distinta de seus habitantes.

Não obstante, um estereótipo nacional pode ser compartilhado tanto por aqueles que estereotipam e até mesmo por aqueles que são estereotipados de acordo com Hottola (2012), posto que os cidadãos de uma determinada nação podem ter uma maneira historicamente peculiar de definir estereótipos relacionados aos países vizinhos e distantes.

Um estudo realizado acerca das diferenças na formação de estereótipos de habitantes do sul e norte da Itália, McCrae *et al.* (2007) apontam que os indivíduos

que residem na região Sul se comparam somente aos italianos do sul, da mesma forma os italianos do norte se comparam a outros italianos do norte, indicando que estes não se comparam aos italianos em geral. Além disso os autores argumentam que alguns estereótipos estão profundamente enraizados, sendo utilizados para descrever um cidadão pertencente a uma determinada cultura, como por exemplo “os italianos são apaixonados”, os “finlandeses são silenciosos”.

McCrae *et al.* (2013) argumenta que muitos estereótipos são imprecisos e não correspondem a indicadores de nível cultural de um país por exemplo, pois comportamentos coletivos não podem ser considerados critérios válidos para avaliar a precisão dos estereótipos porque estes não refletem os traços de personalidade dos indivíduos. Sob o mesmo ponto de vista, os autores citam que os estereótipos são influenciados por variáveis como a temperatura climática que não possui qualquer relação os traços de personalidade. Dessa forma, estereótipos relacionados a faixa etária e gênero possuem alta precisão enquanto estereótipos regionais e nacionais são imprecisos, sendo que necessitam de novas teorias para ajudar a explica-los.

Foddy, Platow e Yamagishi (2009) expõe que as pessoas quando confiam em estranhos não fazem isso cegamente, ao contrário, utilizam informações como a categoria social dessa pessoa, como por exemplo, pertencer ao mesmo grupo, que por sua vez possui duas possíveis bases de confiança em grupo: a confiança baseada em estereótipos – atribuição de características favoráveis aqueles que pertencem ao mesmo grupo em relação aqueles que não pertencem; e a confiança heurística baseada em grupo – a expectativa de comportamento altruísta dos membros do grupo. Os autores realizaram um experimento, sendo que os principais resultados demonstram que os participantes são mais propensos a depositar sua confiança naqueles que pertencem ao mesmo grupo, até mesmo quando o estereótipo daquele que pertence ao grupo é negativo em relação aquele que não pertence, a maioria dos participantes ainda prefere o indivíduo que faz parte do mesmo grupo. Entretanto, na condição em que não foi possível reconhecer a participação do grupo, não houve a formação de expectativa, nessa circunstância os estereótipos orientavam a decisão quanto a confiança.

Em suma, este capítulo apresenta que a formação de um estereótipo pode ter origem em diversos fatores, como aprofundado principalmente na região geográfica que um determinado indivíduo habita. O estereótipo é um dos fatores ponderados na

decisão de confiar em um indivíduo, pois geralmente pode estar relacionado a reciprocidade obtida por meio do ato de confiar.

2.4 HIPÓTESES DE PESQUISA

Com base no referencial teórico pesquisado, que contempla os temas principais que abrangem o presente estudo, foram deduzidas as seguintes hipóteses de pesquisa, que são apresentadas na sequência, juntamente com os autores que as fundamentam. Além de informar os fundamentos teóricos de cada hipótese, é apresentado a justificativa sobre porque os resultados seriam semelhantes no estudo em questão.

H1: o estereótipo do jogador respondente não exerce influência sobre os valores ofertados pelo proponente no jogo da confiança.

Autores: Berg *et al.* (1995); Murnighan e Wang (2016); Bianchi e filho (2001).

Acredita-se que essa hipótese se aplica a esse estudo, pois, os jogadores proponentes serão pareados com outros cinco jogadores respondentes de localizações distintas. De acordo com a indução retroativa, o jogador proponente percebe que o jogador respondente, independente da sua localização, não possui incentivo para enviar algum valor de volta, e assim entende que não deve enviar nada, e sim reter todo o valor para si.

H2: As ofertas no jogo da confiança tendem a ser elevadas entre os indivíduos que habitam uma mesma região.

Autores: Alesina & Ferrara (2000); Glaeser *et al.* (2000); Bouma *et al.* (2008); Foddy, Platow e Yamagishi (2009); Guiso, Sapienza, e Zingales (2009).

O jogo da confiança foi aplicado na cidade de Curitiba/PR e Fortaleza/CE. Nos dois locais, os jogadores proponentes foram pareados com outros cinco jogadores de localizações diferentes, sendo um de sua própria cidade. Espera-se que a maior confiança, expressa pelo maior valor ofertado no jogo, seja direcionado ao jogador de sua própria cidade, pois é aquele que possui maior possibilidade de ser conhecido pelo jogador proponente.

H3: Os jogadores apresentados como sendo de nações/regiões mais desenvolvidas recebem maiores valores no jogo da confiança, tendo em vista a confiança baseada no capital social dos locais.

Autores: McCrae *et al.* (2007); Gorbunova, Ambrasat e Scheve (2015); Matysová (2017).

Nações, e/ou regiões mais desenvolvidas possuem estereótipo de maior confiabilidade, que consequentemente proporcionou alicerce para tal situação econômico-financeira. Assim, espera-se que sejam enviados valores mais altos ao perfil de jogadores da Alemanha, por exemplo, com o objetivo de receber maiores valores em reciprocidade, e angariar maior resultado, que somente reter o valor inicial do jogo para si.

O referencial teórico pesquisado de forma a contemplar os principais temas que constituem a presente pesquisa, fundamentou as ações realizadas, conforme os procedimentos metodológicos descritos no capítulo subsequente, os quais foram delineados visando contemplar o problema e os objetivos propostos.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os procedimentos metodológicos adotados para a consecução dos objetivos propostos são fundamentados na estratégia de pesquisa da teoria dos jogos, e consistiu na realização de um experimento, de forma específica, a condução do Jogo da Confiança, e posteriormente o jogo do ditador. Desse modo, no decorrer desse capítulo é apresentado o contexto da pesquisa, a definição constitutiva e operacional das variáveis componentes desse estudo, sua representação gráfica e o delineamento da pesquisa.

3.1 DEFINIÇÃO CONSTITUTIVA E OPERACIONAL DAS VARIÁVEIS

Com o objetivo de analisar a confiança como capital social, numa abordagem experimental em relação a formação de estereótipos regionais ou nacionais, algumas variáveis desse estudo assumem uma conotação singular. As principais variáveis que compõe o presente estudo se constituem na confiança como capital social e estereótipos regionais ou nacionais. Visando entender o sentido aprofundado dessas variáveis nesse trabalho é apresentado na sequência a definição constitutiva e operacional de cada construto.

a. Confiança como capital social

D.C.: A confiança como capital social surge nas conexões sociais entre as pessoas que envolvem a confiança em relacionamentos de cooperação e reciprocidade (USLANER, 1999); (CARPENTER, DANIERE E TAKAHASHI, 2004); (PUTNAM, 2005). Quanto maior a presença da confiança nas relações sociais, maior o capital social que proporciona diversos benefícios tanto a nível individual quanto para toda a sociedade (KNACK E KEEFER, 1997); (ZAK E KNACK, 2001).

D.O.: Será mensurado a partir dos resultados obtidos no jogo da confiança, uma vez que o envio de valores ao jogador respondente não implica em nenhum tipo de obrigação quanto a reciprocidade.

b. Estereótipo regional ou nacional

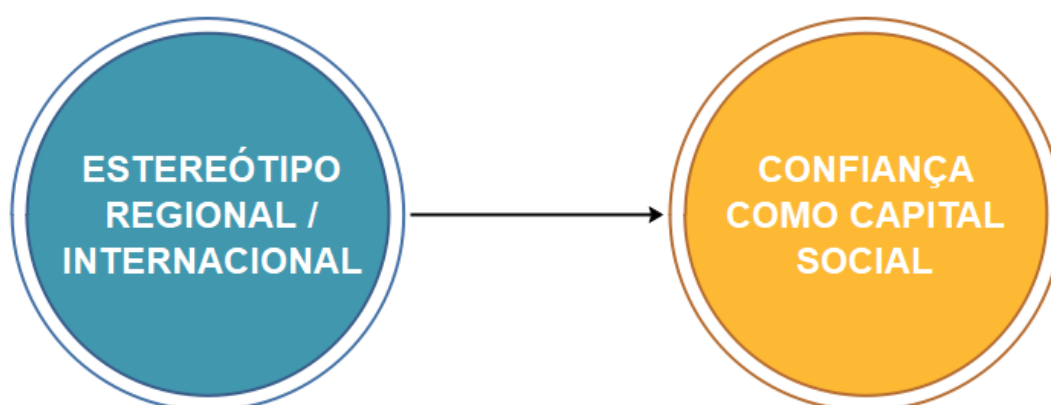
D.C.: Um estereótipo regional ou nacional pode ser definido como uma construção social, crença ou julgamento sobre características de personalidade comum aos membros de uma cultura, generalizações sobre condições socioeconômicas, história, costumes e valores (TERRACCIANO *et al.* 2005).

D.O.: Valores recebidos pelos diferentes perfis de jogadores apresentados ao jogador proponente. Cada jogador proponente foi pareado com um jogador respondente apresentado como sendo de Curitiba, Fortaleza, Alemanha e Moçambique, além do jogador sem menção quanto a localização (grupo de controle).

3.2 REPRESENTAÇÃO GRÁFICA DAS RELAÇÕES ENTRE OS CONSTRUTOS

Buscando melhor compreender as relações existentes entre os construtos que constituem a realização do presente estudo a Figura 2 apresenta um *framework* proposto para dar suporte a investigação.

Figura 2 - Relação proposta entre os construtos da pesquisa



Fonte: A autora (2018)

A Figura 2 apresenta a relação existente entre as duas variáveis analisadas e aprofundadas nesse estudo, indicando a conexão iniciada entre a variável dependente que nesse estudo é o estereótipo regional / internacional inserido também como variável de controle na formulação do experimento do jogo da confiança, e sua conexão com a confiança como capital social como variável independente.

3.3 DELINEAMENTO E CONTEXTO DA PESQUISA

O presente estudo utilizou como arcabouço teórico a teoria dos jogos, especificamente o jogo da confiança, que foi escolhido em razão de oferecer o caminho adequado para a resposta ao problema de pesquisa que questiona se a confiança demonstrada por meio do montante enviado no jogo da confiança assume a perspectiva do capital social e está relacionada ao estereótipo regional do jogador respondente.

O método predominantemente utilizado na consecução de pesquisas na área de Economia Comportamental é o experimento, o qual segundo Ávila, Flávia e Bianchi (2015) pode ser realizado em ambientes de laboratório, campo e natural. De modo particular, nesse estudo foi utilizado o experimento em laboratório em que os experimentadores expõem os participantes a estímulos, manipulando um número de variáveis por meio de um ambiente controlado.

Desse modo, a técnica de pesquisa que foi utilizada é o experimento, que segundo Montgomery (2012) consiste em descobrir algo sobre um determinado processo ou sistema, com o objetivo de testar mudanças inseridas intencionalmente nas variáveis de entrada, observando e identificando as razões que causam tais mudanças, que são manifestadas na saída.

Para Sampieri, Collado e Lucio (2013, p.141), o experimento é utilizado “[...] quando o pesquisador pretende determinar o possível efeito de uma causa que manipula”. Nesse contexto, a causa manipulada foi a localização geográfica do jogador respondente, que poderia ser da cidade de Fortaleza, Curitiba, Alemanha ou Moçambique.

Muitos experimentos podem ser projetados para ser aplicados utilizando papel e caneta, além disso algumas instruções devem ser seguidas pelos experimentadores no momento de aplicação como ler as instruções em voz alta e utilizar exemplos a fim de melhorar a compreensão dos participantes. Contudo, Cárdenas e Carpenter (2008) ponderam sobre o fornecimento de exemplos que consideram ser eficiente, porém alguns exemplos podem privilegiar os participantes na decisão quanto a estratégia a ser utilizada no jogo.

Juntamente com o experimento foi aplicado um questionário que de acordo com Sampieri, Collado e Lucio (2013) é um dos instrumentos de coleta de dados mais utilizado, sendo que se constitui em um conjunto de perguntas a respeito de uma ou

mais variáveis que serão mensuradas. O questionário que tinha como objetivo obter informações acerca das variáveis de controle gênero, idade, estado civil e renda familiar dos indivíduos participantes da pesquisa, foi inserido no primeiro envelope juntamente com a folha de jogo.

A composição do grupo participante é um fator importante a ser considerado em um jogo da confiança, segundo Carpenter e Cardenas (2011) grupos mistos de diferentes países possuem menor homogeneidade, constituindo um desafio ainda maior de alcançar cooperação, embora possa ocorrer diferenças de comportamento perante situações locais, quando os jogadores se deparam com uma situação global, a proporção das diferenças aumenta consideravelmente.

Em sua grande maioria, os jogos experimentais são aplicados com estudantes. Cárdenas e Carpenter (2008) argumentam que os alunos são conhecidos como uma amostra de conveniência da população, pois possuem características similares como ser alfabetizados, acostumados a pensar de forma abstrata e a ser informados sobre o que devem fazer, tornando a aplicação do experimento mais simples. Dessa forma o jogo experimental foi aplicado a 95 estudantes da Universidade Federal do Ceará – UFC e a 95 alunos da Universidade Federal do Paraná – UFPR, totalizando 190 participantes.

Quanto aos locais que fariam parte do experimento, buscou-se eleger regiões que apresentassem estereótipos facilmente identificados pelos participantes. Com relação as regiões nacionais, Curitiba foi escolhida em função de ser o local de realização desse estudo facilitando a coleta de dados, em contraposição foi escolhido Fortaleza por ser uma cidade da região Nordeste e pelo contato com o professor Vicente para realização da aplicação do experimento na UFC, além disso existe entre muitos habitantes dessas regiões estereótipo relacionado as regiões sul e nordeste no Brasil. Com relação aos países participantes, decidimos escolher um país do continente europeu, escolheu-se Alemanha, e outro do continente africano – Moçambique, pois havia abertura para aplicação do experimento, que era a ideia inicial. No entanto, posteriormente decidiu-se que seria realizado apenas aplicação do *strategic method*, devido as questões metodológicas relacionadas a aplicação do jogo experimental. Definido as regiões nacionais e os países internacionais, buscou-se indicadores que comprovam que as escolhas possuem sentido no âmbito socioeconômico conforme é possível observar no Quadro 1.

Quadro 1 – Indicadores socioeconômicos das regiões e países participantes do experimento

NACIONAL			
CIDADE	IDH (2010)	PIB (2015)	PIB <i>per capita</i> (2015)
FORTALEZA	0,754	R\$ 57.246.034,49	R\$ 22.092,58
CURITIBA	0,823	R\$ 83.864.936,49	R\$ 44.624,32
INTERNACIONAL			
PAÍS	IDH (2016)	PIB (2016) (USD)	PIB <i>per capita</i> (2016) (USD)
BRASIL	0,754	1,796 trilhão	8.649,95
MOÇAMBIQUE	0,418	11,01 bilhões	382,07
ALEMANHA	0,926	3,467 trilhões	41.936,06

FONTE: Banco mundial (2018); IBGE (2018)

De acordo com o Quadro 1 é possível observar diferenças relevantes entre as regiões e países escolhidos acerca de indicadores como o IDH, PIB e PIB *per capita*. Delimitou-se o número de duas regiões nacionais e dois países internacionais mais o grupo de controle, devido a escolha do método experimental *within subjects* totalizando cinco jogadas para cada participante, pois certamente um número maior que esse tornaria o jogo entediante para os participantes. Um número menor provavelmente não captaria o efeito buscado.

O segundo estágio do jogo da confiança foi realizado conforme o *strategy method*, em que os participantes são convidados a responder qual seria sua decisão de reciprocidade para cada possibilidade de envio do jogador proponente, de acordo com Solnick (2007) e Brandts e Charness (2011). Para utilização desse método foi deixado claro aos participantes que somente uma das transferências seria, de fato, realizada para o jogador proponente, condicionado a decisão de envio, relativa a confiança. A aplicação desse método em Moçambique foi realizada pela professora Josenilde Mario Janguia na Universidade Eduardo Mondlane. Em Fortaleza na UFC e em Curitiba na PUCPR. Com estudantes da Alemanha foi realizado com os alunos intercambistas deste país, que estudam na PUCPR. Um exemplo do instrumento de coleta do *strategic method* consta no Apêndice E, com relação ao instrumento utilizado para aplicação com alemães este foi traduzido para o inglês e o valor em real foi o mesmo, pois são alunos intercambistas que conhecem e utilizam a moeda. Com os participantes de Moçambique o valor em real foi convertido para a moeda Metical, e o idioma do instrumento permaneceu em português que é língua oficial do país.

Posterior análise dos dados quantitativos gerados com aplicação do jogo da confiança, observou-se que os maiores valores em jogo foram enviados para o perfil

Alemanha e Moçambique. Contudo, a análise qualitativa revelou que as motivações para o valor enviado para cada perfil eram diferentes. A fim de mensurar experimentalmente esses resultados, foi conduzido o jogo do ditador apenas em Curitiba na UFPR, conforme a folha do jogo inserida no Apêndice C, numa abordagem *within subjects*. Os jogadores denominados “ditadores” foram pareados com outros dois jogadores, sendo apresentados como de Moçambique e Alemanha. Da mesma forma que no jogo da confiança, o valor em jogo foi de R\$ 16,00, os participantes foram informados que todo o valor enviado seria entregue ao outro jogador, e que o valor retido seria recebido por ele. Foi informado também que apenas uma das rodadas seria efetivamente paga, a qual foi decidida por meio do lançamento de uma moeda (cara ou coroa).

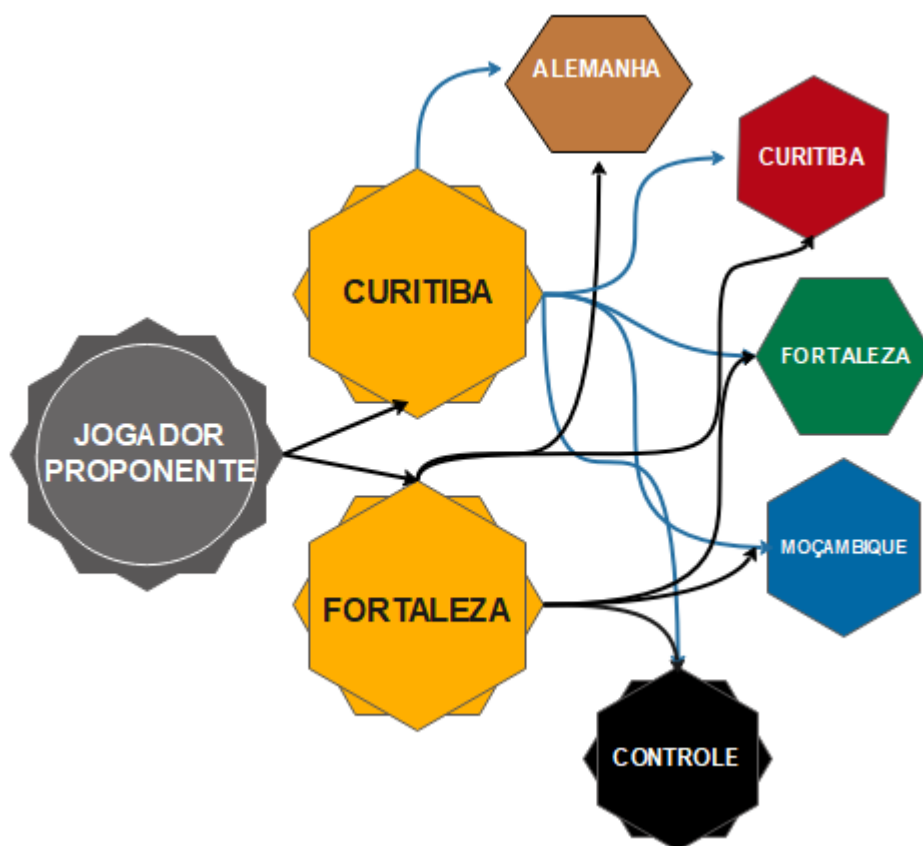
3.3.1 Condução do experimento e roteiro de aplicação

A estratégia dessa pesquisa foi fundamentada no jogo experimental da confiança, sendo proposto um montante de R\$ 16,00 em jogo. A partir desse valor o primeiro jogador (proponente) deveria decidir se e quanto reter para si, e qual valor desejaria enviar ao segundo jogador (respondente), que poderia ser entre 0 e R\$ 16,00. Ao proponente foi informado que o valor enviado seria triplicado no momento da transferência pelo experimentador. Assim, ao receber o valor triplicado, o jogador respondente seria, teoricamente, incentivado a retornar algo em reciprocidade, sendo que esta decisão, contudo, caberia somente a ele.

Este experimento foi conduzido junto a estudantes de duas universidades federais a fim de diminuir o viés de amostra dos alunos, sendo aplicado na Universidade Federal do Ceará – UFC e na Universidade Federal do Paraná – UFPR. Portanto a amostra utilizada nesse estudo se constitui em uma amostra por conveniência, conforme Sampieri, Collado e Lucio (2013).

O experimento assumiu abordagem *within subjects*, pois cada jogador proponente tomou cinco decisões no jogo da confiança, sendo cada uma destinada a um jogador diferente, por meio da variável manipulada acerca da região geográfica. A Figura 3 apresenta uma síntese da condução desse experimento.

Figura 3 - Condução do experimento



Fonte: a autora (2018)

Conforme a Figura 3, o jogo da confiança, em seu primeiro estágio, foi conduzido nas cidades de Fortaleza e Curitiba. Cada jogador proponente recebeu cinco envelopes. Em cada envelope havia um formulário com a descrição do jogo apontando a origem regional do jogador respondente. Além do jogo, o formulário questionava quais fatores haviam motivado aquela decisão, por meio de uma pergunta em aberto. A ordem de recebimento dos envelopes foi aleatória, exceto para o primeiro envelope que não trazia informação sobre a origem do jogador, sendo esse o grupo de controle. Além disso, apenas o primeiro envelope recebido trazia também um questionário com dados socioeconômicos a serem preenchidos pelo jogador. A mensagem recebida no formulário, após a descrição do jogo, era a seguinte:

*“Considere que você foi pareado com uma pessoa que assumirá a função de **Jogador 2.**”*

*“Considere que tudo que você sabe sobre o **Jogador 2** é que ele (ou ela) é morador da cidade de Curitiba no estado do Paraná, região Sul do Brasil.”*

*“Considere que tudo que você sabe sobre o **Jogador 2** é que ele (ou ela) é morador na cidade de Fortaleza no estado do Ceará, região Nordeste do Brasil.”*

*“Considere que tudo que você sabe sobre o **Jogador 2** é que ele (ou ela) é morador da Alemanha, país do continente Europeu.”*

*“Considere que tudo que você sabe sobre o **Jogador 2** é que ele (ou ela) é morador de Moçambique, país do continente Africano.”*

Dessa forma, somente o primeiro envelope era referente ao grupo de controle, na sequência a variável manipulada acerca da região geográfica era distribuída aleatoriamente entre os envelopes. Os participantes foram orientados a realizar sua decisão, fechar o envelope e realizar a próxima e assim consecutivamente. Também foram informados de que apenas uma rodada do jogo seria efetivamente paga, a qual foi definida por meio do lançamento de um dado pelo participante após finalizar o jogo. Decorrido o tempo de coleta das respostas do jogador respondente, os jogadores foram pagos pela sua participação.

Esse estudo foi realizado por meio de um experimento de laboratório controlado visando assegurar sua qualidade e validação no ambiente universitário onde foi aplicado. Dessa forma no momento de aplicação do experimento, os alunos participantes, ora denominados jogadores, foram informados sobre todas regras do jogo da confiança com o objetivo de que entendessem o instrumento de coleta do jogo inserido no Apêndice B, que apresenta somente o instrumento de coleta do primeiro envelope para o grupo de controle, sendo que nos demais apenas alternava-se a variável de manipulação acerca da região geográfica conforme demonstrado na mensagem acima citada. Os participantes não foram pressionados a participar do experimento, pois foi apresentada a possibilidade de se retirarem da sala de aula a qualquer momento.

Mesmo se constituindo em uma amostra por conveniência, o processo de recrutamento dos estudantes participantes foi realizado aleatoriamente, pois está é uma das variáveis que determina a qualidade e validade de um experimento. Assim,

em Curitiba foram escolhidas aleatoriamente as salas de aulas em que os pesquisadores entraram para convidar os estudantes a participar do estudo. Em Fortaleza, foi realizado um processo de recrutamento prévio dos alunos por meio do envio de e-mail convidando os alunos para participar do experimento, sendo então agendado data e horário das aplicações.

O processo de aplicação desse experimento passou por uma etapa de pré-teste com 35 alunos da pós-graduação da Pontifícia Universidade Católica do Paraná - PUCPR. A aplicação com tais alunos identificou um viés no experimento, pois inicialmente a frase de manipulação das folhas de jogo era, por exemplo, a seguinte:

*Considere que tudo que você sabe sobre o **Jogador 2** é que ele (ou ela) é estudante de graduação na cidade de Fortaleza no estado do Ceará, região nordeste do Brasil.*

Percebemos que a inclusão da palavra estudante de graduação causou certa sensibilidade entre os alunos da pós-graduação, que justificavam suas ofertas dessa forma “*Estudante de graduação, provavelmente estagiário, necessita de quantia maior*” ; “*Por se tratar de um estudante proponho ajudá-lo*” ; “*Estudante de graduação tem muitos gastos com mensalidade, material, alimentação, transporte assim como outros.*” Observamos que o foco ficou restringido ao fato de ser estudante de graduação, e não referente a variável de manipulação da localização geográfica que era o nosso interesse.

Muitos jogos experimentais são aplicados com alunos de graduação nas universidades, por se tratar de um público de fácil acesso para aplicação como já mencionado. No entanto, nesse experimento especificamente foi observado que o efeito da inclusão da palavra aluno de graduação foi maximizado, o que ocorreu talvez pelo fato de ter sido aplicado com alunos da pós-graduação. Por fim, o que era para ser a aplicação efetivamente, precisou ser considerado como um pré-teste.

O número de pessoas participantes de um estudo depende essencialmente da magnitude do efeito que será observado. Como esse estudo buscou analisar a confiança como capital social numa abordagem experimental, foram recrutados 100 participantes de cada cidade de aplicação. Foram excluídos da análise 5 participantes de cada local, por coincidência, devido a erros de interpretação dos alunos, outros que deixaram de preencher um dos questionários inserido em um envelope, outros que não preencheram o questionário socioeconômico, totalizando ao final 95 aplicações

válidas em Fortaleza e 95 em Curitiba, 190 aplicações ao todo as quais resultaram em 950 observações sobre os valores de oferta.

O jogo experimental da Confiança foi aplicado por meio de um roteiro de condução do experimento, elaborado conforme o Apêndice D que apresenta o passo a passo de como os pesquisadores se comportaram no momento de coleta do experimento. Além disso, os pesquisadores buscaram se certificar que os participantes entenderam corretamente o jogo, com atitudes como ler em voz alta o instrumento de coleta do jogo para obter conhecimento mútuo dos participantes, além de exemplificar o jogo com três exemplos diferentes visando não gerar efeito de ancoragem de um único exemplo.

Para evitar o viés do experimentador, quanto aplicação realizada em Curitiba as pesquisadoras realizaram a coleta do experimento sempre juntas e da mesma forma seguindo o roteiro estabelecido em todas as salas de aula. Como o jogo também foi aplicado em Fortaleza, a aluna mestranda se deslocou até a cidade para realizar aplicação, sendo realizado da mesma forma seguindo o roteiro estabelecido, acompanhada pelo professor Vicente Lima Crisóstomo que possibilitou abertura na UFC.

Os dados gerados pelo experimento foram analisados conforme descrito no capítulo subsequente.

3.3.2 Tratamento dos dados

Em um primeiro momento os dados coletados com a realização do experimento proposto foram analisados por meio de estatística descritiva utilizando medidas de tendência central e de dispersão. Os dados referentes aos valores enviados, variáveis de controle sobre gênero, idade, renda familiar e estado civil foram adaptados para análise por meio do *software* StataMP 13.0.

Na sequência foram identificados os dados que necessitavam de análise robusta, sendo conduzido então análise estatística por meio de regressão. Os dados foram analisados por meio das hipóteses que conduziram o desenvolvimento do presente estudo, as quais foram testadas conforme as técnicas estatísticas para cada situação.

Além disso, os dados qualitativos gerados a partir da justificativa dada para cada oferta realizada foram analisados por meio do *software* Atlas Ti, permitindo formação de categorias de análise que justificavam os valores ofertados.

Por fim os dados obtidos foram analisados à luz do referencial teórico pesquisado, com objetivo de contribuir com a literatura dos jogos experimentais no Brasil, bem como com a temática da confiança como capital social e a formação de estereótipos no contexto nacional.

4 RESULTADOS OBTIDOS

Neste tópico são apresentados os resultados obtidos com os procedimentos metodológicos aplicados, à luz do referencial teórico pesquisado, que visou contemplar os objetivos propostos para a consecução desse estudo, além do problema de pesquisa investigado. Num primeiro momento são apresentados os resultados gerados a partir da aplicação dos testes estatísticos pertinentes, tomando por referência cada hipótese de pesquisa derivada da literatura. Na sequência são analisados os dados qualitativos obtidos.

Com relação ao perfil dos 190 participantes desse estudo todos são estudantes de duas universidades federais brasileiras: Universidade Federal do Paraná - UFPR e Universidade Federal do Ceará - UFC, sendo 95 de cada. A pesquisa foi aplicada com 99 estudantes da UFPR e 100 estudantes da UFC, no entanto foi necessário excluir 4 aplicações da UFPR e 5 da UFC. Quanto ao gênero, 55,79% correspondem ao gênero masculino e 44,21% feminino. A média de idade dos participantes é de 23,85 anos com mediana de 22 e idade modal de 21. A renda familiar de 52,63% dos participantes é entre R\$ 880,00 até R\$ 4.400,00, ou seja, entre dois e cinco salários mínimos. E, por fim, o estado civil predominante de 86,84% dos alunos participantes dessa amostra é solteiro.

4.1 O equilíbrio de Nash para Jogos da Confiança

Num primeiro momento, utilizando os dados gerais da aplicação do experimento realizado em Curitiba e Fortaleza, a Tabela 1 apresenta o resultado da estatística descritiva dos valores ofertados no jogo pelo jogador proponente, para cada jogador respondente de acordo com sua região / nacionalidade.

Tabela 1 – Estatística descritiva dos valores enviados pelo jogador proponente

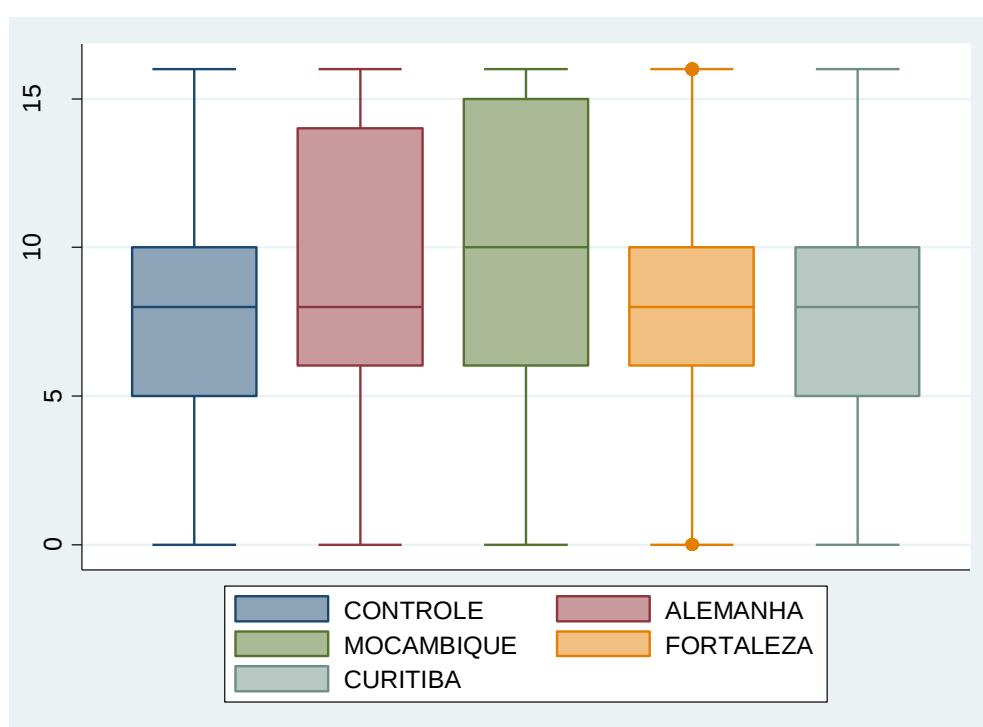
	Controle	Curitiba	Fortaleza	Alemanha	Moçambique
Média	7,9616	8,2395	8,45	9,0326	9,9379
Mediana	8,00	8,00	8,00	8,00	10,00
Moda	8,00	8,00	8,00	16,00	16,00
Desvio Padrão	4,3772	4,5556	4,3320	4,9517	4,6767
Mínimo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Máximo	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
--------	-------	-------	-------	-------	-------

Fonte: Dados da aplicação do experimento (2018)

A análise descritiva, tomando como base a média, a mediana e a moda, aponta que as maiores transferências foram enviadas aos jogadores localizados em outros países (Alemanha e Moçambique). A Figura 4 apresenta o *Box plot* referente às ofertas do jogo, feitas pelos proponentes de Curitiba e Fortaleza.

Figura 4 - *Box Plot* das ofertas realizadas pelos jogadores proponentes



Fonte: Dados da aplicação do experimento (2018)

O *box plot* das ofertas realizadas pelos jogadores proponentes demonstra também a distribuição dos dados entre os *quartis*, assim é visível que as ofertas aos jogadores do grupo de controle, Fortaleza e Curitiba situam-se somente no segundo quartil, enquanto as ofertas para Alemanha e Moçambique são estendidas para o terceiro quartil, apresentando maior dispersão. Outro fator que o *box plot* apresenta é a visualização da mediana, que para o grupo de controle, Alemanha, Fortaleza e Curitiba é igual no valor de R\$ 8,00 a metade do valor em jogo, enquanto Moçambique possui o valor mediano ofertado de R\$ 10,00. Destaque para Moçambique que

apresenta os maiores valores ofertados e maior dispersão na distribuição dos dados, Fortaleza por sua vez apresenta a menor dispersão.

Na sequência foi conduzido o teste de *Shapiro-Wilk* para cada grupo de tratamento, que se constitui nos locais escolhidos para esse estudo, a fim de verificar a normalidade dos dados, conforme é apresentado na Tabela 2.

Tabela 2 – Teste de normalidade dos dados (Shapiro – Wilk)

Controle	0,00007*** (3,819)
Fortaleza	0,00341** (2,705)
Curitiba	0,00152** (2,964)
Moçambique	0,09640 (1,302)
Alemanha	0,09661 (1,301)

Fonte: Dados da aplicação do experimento (2018)

Se $p = 0,0000$ (***); se $0,0000 < p < 0,05$ (**), se $p < 0,09$ (*).

Conforme a Tabela 2 os jogadores de Moçambique e Alemanha receberam ofertas cuja distribuição dos valores tendiam para a normalidade ($\text{prob} > z = 0,9640$) e ($\text{prob} > z = 0,9661$), sendo aceita a hipótese nula do teste de que a distribuição apresenta normalidade. Como os dados gerados a partir do experimento *within subjects* constituem-se em uma amostra dependente, e os grupos Moçambique e Alemanha apresentam normalidade, foi conduzido o teste *t* pareado.

Com o propósito de testar a primeira hipótese deste estudo, que afirma que o estereótipo segundo jogador não interfere nos valores ofertados no Jogo da Confiança pelo jogador proponente conforme Berg *et al.* (1995); Murnighan e Wang (2016) e Bianchi e filho (2001) foi conduzido o teste *t* pareado dos grupos paramétricos em relação ao grupo de controle, os resultados desse teste são apresentados na Tabela 3.

Tabela 3 – Teste t para dados pareados

	t calculado	Graus de liberdade
Controle - Moçambique	-3,3543	189
Controle - Alemanha	-6,2270	189

Fonte: Dados da aplicação do experimento (2018)

Se $p = 0,0000$ (***); se $0,0000 < p < 0,05$ (**), se $p < 0,09$ (*).

A hipótese nula do teste t pareado afirma que não existe diferença significativa entre os valores ofertados para os dois grupos em questão. Os valores ofertados para o grupo de controle, que não mencionava a localização do jogador respondente, mostraram-se em média -1,9763 menores ao valor ofertado para Moçambique, resultando em $t(189) = -6,2270$, $p < 0,05$. Em relação ao grupo de controle e Alemanha $t(189) = -3,3543$, $p < 0,05$, os valores ofertados foram em média -1,0710 menores para o grupo de controle. Assim, os resultados rejeitam a hipótese nula desse teste, pois os valores ofertados são estatisticamente distintos entre o grupo de controle e Moçambique, bem como Alemanha.

Os demais grupos analisados, respectivamente, o grupo de Controle, Curitiba e Fortaleza, apresentaram uma distribuição não paramétrica de seus dados ($\text{prob} > z = 0,00007$), ($\text{prob} > z = 0,00152$) e ($\text{prob} > z = 0,00341$). Como os dados assumem abordagem dependente, e são considerados não-paramétrico, o teste de Wilcoxon apresenta-se adequado para esta configuração. A Tabela 4 apresenta os resultados gerados a partir da aplicação desse teste.

Tabela 4 – Teste de Wilcoxon para dados pareados

Fortaleza	-2,479 (0,0132)**
Curitiba	-1,252 (0,2105)

Fonte: Dados da aplicação do experimento (2018)

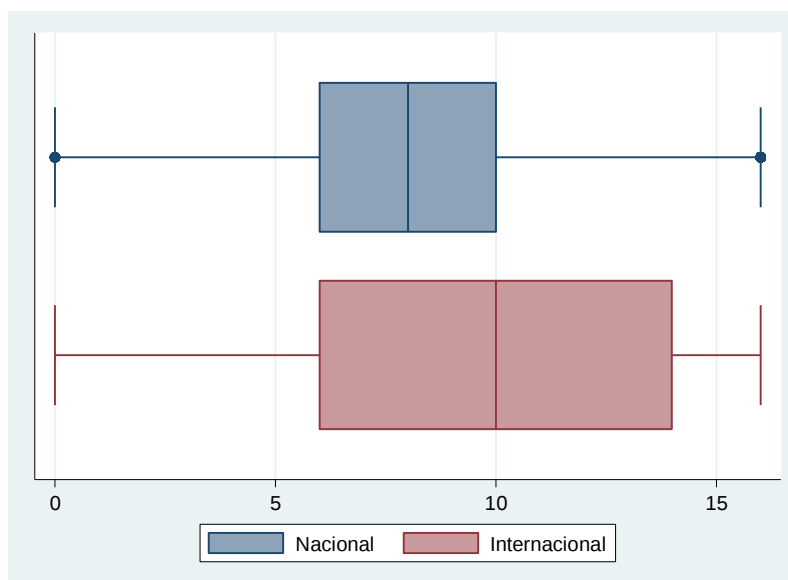
Se $p = 0,0000$ (***); se $0,0000 < p < 0,05$ (**), se $p < 0,09$ (*).

O teste não-paramétrico de Wilcoxon para dados pareados comparou os valores enviados a cada perfil regional com o grupo de controle, que não apresentava informações sobre a localização do segundo jogador. A hipótese nula do teste afirma que não há diferenças estatisticamente significativas entre os valores ofertados para o grupo de controle e o perfil Fortaleza e Curitiba. Entretanto, os valores ofertados

para o grupo de controle, em relação aos valores ofertados para o perfil Fortaleza são estatisticamente distintos ($Z = -2,479$; $p < 0,05$). Já os valores ofertados para o grupo de controle, com relação aos valores ofertados para o perfil Curitiba ($Z = -1,252$; $p > 0,05$), assim não apresentam diferenças estatisticamente significativas.

Em síntese, a distribuição de ofertas enviadas ao grupo de controle foi significativamente e estatisticamente distinta para os jogadores estrangeiros, bem como para o perfil Fortaleza. Tal resultado corrobora o indicativo de que a informação regional, de fato, alterou o padrão de envio de valores ao respondente no jogo da confiança. A Figura 5 apresenta a distribuição de valores enviados aos respondentes agrupados segundo o critério nacional *versus* estrangeiro.

Figura 5 - Volume de ofertas para regiões localizadas em âmbito nacional *versus* internacional



Fonte: Dados da aplicação do experimento (2018)

A análise estatística permitiu identificar diferenças significativas nos valores ofertados ao grupo nacional composto pelas ofertas aos jogadores de Fortaleza e Curitiba, em relação ao grupo internacional formado por Alemanha e Moçambique, conforme é possível visualizar no *Box Plot*, pois as ofertas aos jogadores de regiões nacionais ocupam apenas o segundo quartil, enquanto aquelas realizadas aos respondentes de países internacionais se estende para o terceiro quartil apresentando maior dispersão, assim como a mediana apresenta diferença.

Esse resultado reforça que a rejeição da primeira hipótese, uma vez que a informação sobre a origem dos respondentes alterou o processo decisório dos

proponentes, sendo observado que tal distinção é verdadeira também na análise dos valores enviados aos perfis nacional e estrangeiro, além das ofertas serem distintas para cada grupo de tratamento isoladamente.

Os pressupostos de racionalidade do equilíbrio de Nash afirmam que os participantes do jogo da confiança não possuem qualquer incentivo para enviar algum valor ao jogador respondente. Ao contrário do equilíbrio de Nash, esse estudo vai de encontro aos achados de Johnson e Mislin (2011b) que afirmam que os proponentes estavam dispostos a enviar valores positivos no jogo da confiança, além disso o estudo realizado pelos autores demonstra que a quantidade enviada nos estudos analisados é significativamente diversificada, sendo que em alguns estudos a média é 22%, enquanto que em outros é de 89% do valor recebido em jogo.

Nesse estudo os valores médios enviados para cada grupo de tratamento, segundo a Tabela 1, correspondem a 62,11% do valor recebido para o perfil Moçambique; 56,45% para o perfil Alemanha; 52,81% para o perfil Fortaleza; 51,50% para o perfil Curitiba e 49,76% do valor recebido para o grupo de controle. Reforçando os resultados encontrados de que os valores enviados no jogo da confiança foram alterados a cada novo perfil apresentado.

4.2 O “viés do país de origem”

O título deste subcapítulo remete aos achados de Guiso, Sapienza, e Zingales (2009), que encontraram que as pessoas tendem a confiar naqueles que habitam no mesmo local, o qual juntamente com os estudos de Alesina & Ferrara (2000); Glaeser *et al.* (2000); Bouma *et al.* (2008); Foddy, Platow e Yamagishi (2009) fundamentaram a segunda hipótese desse estudo que buscou testar a afirmação de que as ofertas no jogo da confiança tendem a ser maiores entre os indivíduos que habitam na mesma região ou país. Nesse contexto, foram analisados os dados a partir do local de aplicação (Fortaleza e Curitiba), assim a Tabela 5 apresenta a estatística descritiva referente a cada local de aplicação.

Tabela 5 – Estatística descritiva de valores enviados por localidade do proponente

CURITIBA					
	Controle	Curitiba	Fortaleza	Alemanha	Moçambique
Média	7,86	8,3105	8,8474	9,3126	10,4337

Mediana	8,00	8,00	8,00	8,00	10,00
Moda	8,00	8,00	8,00	16,00	16,00
Mínimo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Máximo	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
Desvio Padrão	4,4883	4,3930	4,1283	5,0040	4,4621

FORTALEZA

Média	8,0631	8,1684	8,0526	8,7526	9,4421
Mediana	8,00	8,00	8,00	8,00	10,00
Moda	8,00	8,00	8,00	16,00	16,00
Mínimo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Máximo	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
Desvio Padrão	4,2846	4,7348	4,5132	4,9092	4,8547

Fonte: Dados da aplicação do experimento (2018)

De acordo com a média descrita na Tabela 5, os menores valores médios enviados pelos proponentes de Curitiba destinaram-se ao grupo de controle e na sequência, aos jogadores que também eram de Curitiba. De forma semelhante, os proponentes de Fortaleza enviaram os menores valores médios para os respondentes que também eram apresentados como sendo de Fortaleza.

Buscando observar se os valores enviados por proponentes de Curitiba para respondentes também de Curitiba eram superiores aos valores enviados para respondentes de Fortaleza, e da mesma forma, se os proponentes de Fortaleza enviaram valores mais altos para outros respondentes de Fortaleza em detrimento dos respondentes de Curitiba, foi proposto um modelo de regressão (Modelo 1) que tinha como variável dependente uma *dummy* de localização, que recebeu valor 1 para proponente de Fortaleza e 0 para o proponente de Curitiba, bem como as variáveis de controle gênero, idade e renda do jogador proponente. Desse modo, é proposto o seguinte modelo de regressão logit:

Modelo 1:

$$Y = \alpha + \beta_1 D_1 + \beta_2 D_2 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + u_i$$

Y = Variável binária referente ao local de aplicação do jogo da confiança – Fortaleza ou Curitiba

D1 = montante enviado ao jogador respondente de Fortaleza

D2 = montante enviado ao jogador respondente de Curitiba

X5 = variável relacionada ao gênero do jogador proponente

X6 = variável relacionada a idade do jogador proponente

X7 = variável relacionada a renda familiar do jogador proponente

Os resultados obtidos corroboraram a análise estatística, não sendo observado qualquer influência da localização de aplicação do experimento no envio de ofertas para outros jogadores (Tabela 6, Modelo 1). Dessa forma, a localização do jogador proponente não foi fator de influência nas ofertas observadas no jogo nem tampouco foram observadas relações de favorecimento de um ou outro perfil de jogador respondente. Interessante observar uma aparente maior confiança dos brasileiros em perfis não nacionais, o que contradiz a teoria proposta para esse tema. A única variável que se mostrou relacionada à dependente foi a renda do jogador proponente, que se mostrou mais alta para os residentes de Curitiba.

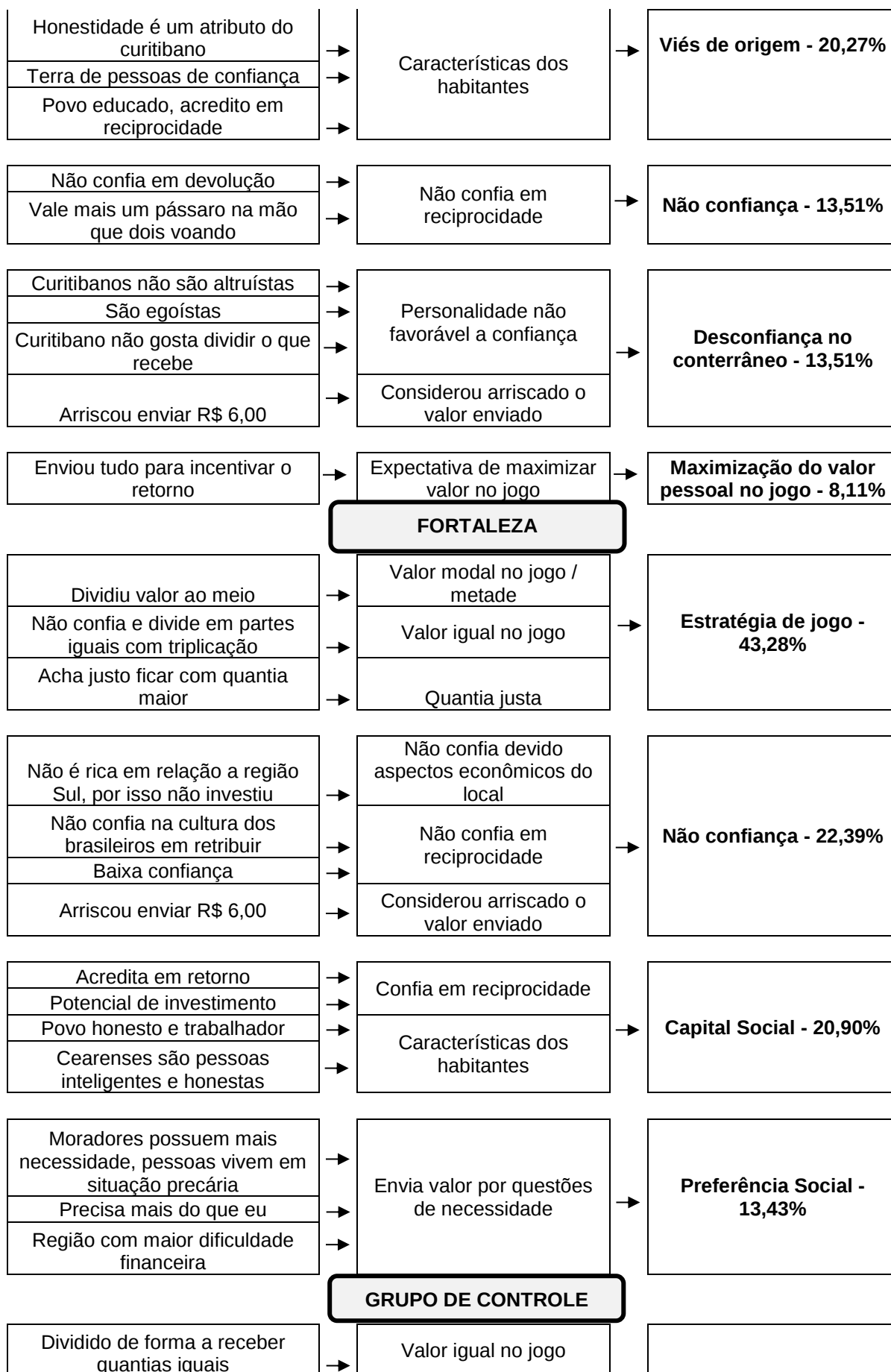
4.3 Regiões e nações mais desenvolvidas inspiram maior confiança?

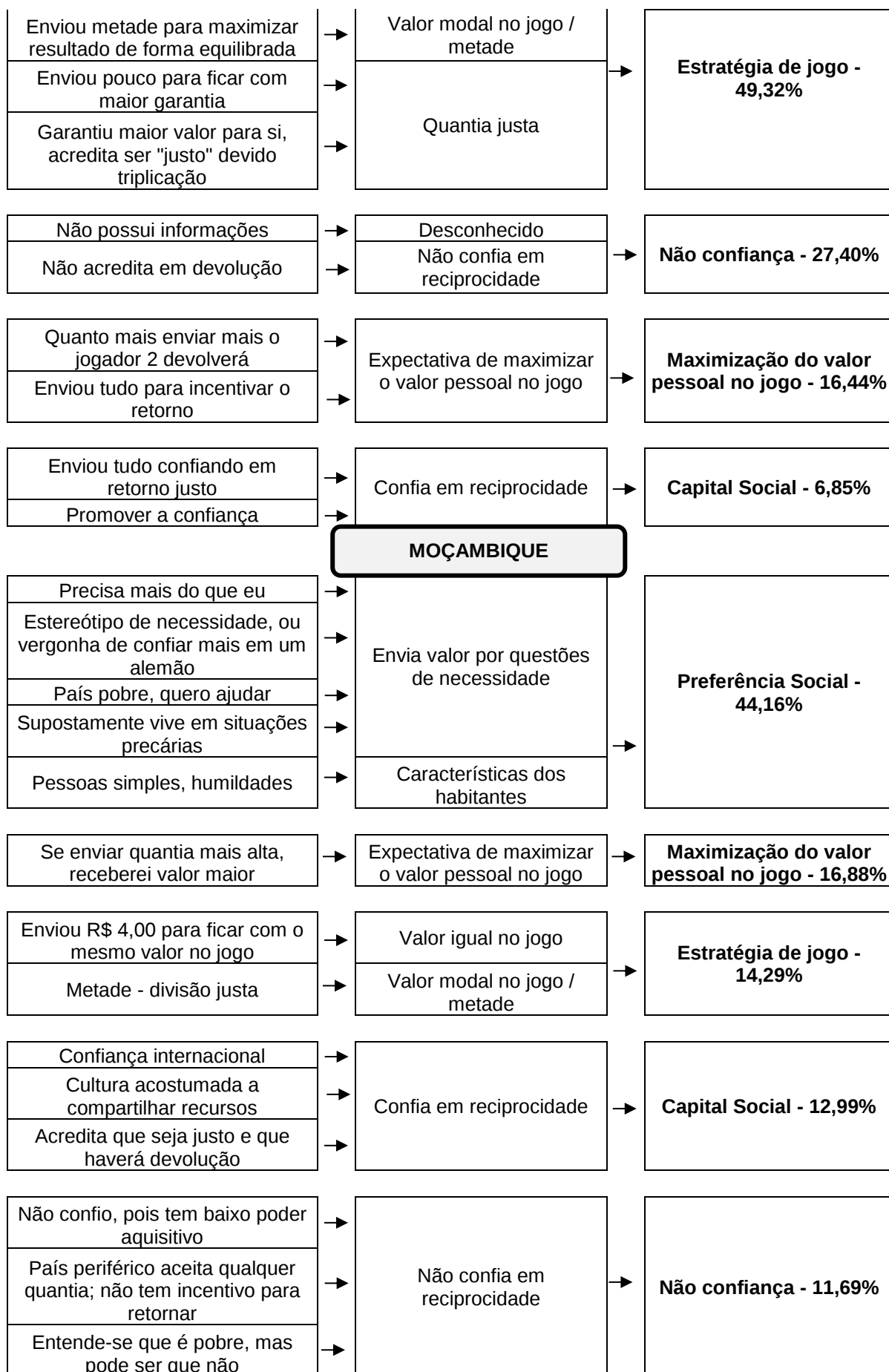
Por fim, a última hipótese deste estudo afirmou que as nações mais desenvolvidas recebem valores mais elevados no jogo da confiança, tendo em vista os estudos de McCrae *al.* (2007); Gorbunova, Ambrasat e Scheve (2015); Matysová (2017). A análise quantitativa dos dados apontou que, de fato, em comparação com os demais grupos analisados, os jogadores identificados como alemães receberam valores mais altos no jogo da confiança, mas também esse mesmo resultado foi observado para o perfil de jogadores de Moçambique. Aparentemente, tanto Moçambique como Alemanha inspiraram maior confiança para o jogador proponente.

Contudo, a análise qualitativa dos questionários pós-jogo possibilitou a identificação das categorias mencionadas com maior frequência na justificativa do valor enviado. A estrutura de dados foi baseada na proposta de Gioia, Corley, e Hamilton (2013) e apresenta as justificativas do valor enviado para cada região e país, listados em ordem alfabética. Além disso, a visualização dos dados foi dividida entre os locais de aplicação, assim a Figura 6 apresenta os dados referente ao experimento conduzido em Curitiba.

Figura 6 - Estrutura de dados referente aplicação do experimento em Curitiba

CONCEITOS DE PRIMEIRA ORDEM		TEMAS DE SEGUNDA ORDEM		DIMENSÕES AGREGADAS
		ALEMANHA		
Considerou justo enviar metade, mesmo sendo triplicado	→	Valor modal no jogo / metade	→	Estratégia de jogo - 36,49%
Enviou R\$ 4,00 para ficar com o mesmo valor	→	Valor igual no jogo		
Potencial de investimento	→	Confia em reciprocidade	→	Capital Social - 35,14%
Confiabilidade do investimento é maior	→			
Otimista quanto ao retorno	→			
Confiança no povo alemão	→			
Alemães são justos	→			
Europeus são super honestos e confiáveis	→			
Aposta na confiança internacional	→	Características dos habitantes		
		Confiança internacional		
IDH superior	→	Não confia devido aspectos econômicos do local	→	Não confiança - 12,16%
Maior renda per capita	→	Não confia em reciprocidade		
Não acredita em retribuição	→			
Garantiu o valor inicial do jogo	→			
Expectativa de receber valor maior do que inicial do jogo	→	Expectativa de maximizar valor no jogo	→	Maximização do valor pessoal no jogo - 10,81%
Mais fácil de conseguir dinheiro (trabalhando) do que no Brasil	→	Não precisa de dinheiro	→	Preferência Social - 5,41%
Não precisa do valor	→			
País com melhores recursos, não precisa de dinheiro	→			
		CURITIBA		
Acredito em retorno, pois no futuro posso fazer isso de novo	→	Confia em reciprocidade	→	Capital Social - 22,97%
Enviou tudo pois acredita no retorno	→			
Dinheiro injetado na economia pode ajudar muita gente	→	Dinheiro injetado na economia		
Enviou metade e considera justa a distribuição	→	Valor modal no jogo / metade	→	Estratégia de jogo - 21,62%
Supostamente as mesmas chances de trabalho e conseguir dinheiro	→	Valor igual no jogo		
Mesma cidade	→	Confia devido à proximidade		
Me identifico com a origem	→			





Fonte: Baseado na estrutura de dados de Gioia, Corley, e Hamilton (2013)
 Dados da aplicação do experimento (2018)

A dimensão agregada caracterizada como “estratégia de jogo” é resultante da motivação dos jogadores proponentes em enviar a metade do valor recebido, ou seja R\$ 8,00, confirmando os resultados do primeiro jogo da confiança realizado por Berg *et al.* (1995) de que os primeiros jogadores proponentes enviam cerca de 50% do valor em jogo. Incluiu ainda a estratégia de enviar R\$ 4,00, considerando a triplicação do valor, com a justificativa de que ambos os jogadores ficariam então com o mesmo valor em jogo de R\$12,00. Essa justificativa aparece na jogada para todos os perfis, principalmente ao grupo de controle, quando não é mencionado qualquer característica do jogador respondente, representando 49,32% das motivações referente ao valor enviado. Dentre todos os perfis, surgiu em menor proporção no envio de valores para Moçambique. Para Curitiba, mesma localidade do jogador proponente, um dos jogadores justificou que “Como temos supostamente as mesmas chances de trabalho e conseguir dinheiro, doe R\$4,00 que no caso ele ficará com R\$12,00 e eu fiquei com R\$12,00, para eu ficar com a mesma quantia.” (JOGO DA CONFIANÇA APLICADO EM CURITIBA, 2018)

A denominação do “Capital Social” surge da justificativa de confiança na reciprocidade do jogador respondente, bem como a menção de características dos habitantes do local em que o jogador respondente habita, indicando que o jogador proponente confia na reciprocidade devido tais características. O perfil Alemanha obteve o maior percentual de justificativas referente ao capital social, algumas motivações para esse perfil são apresentadas

- Por ser alemão, a educação deverá fazer com que ele me retorne o mesmo.
- Creio que pela cultura do país será retornado à totalidade.
- Alemães são leais e respeitosos, acredito que receberei parte do valor.
- O alemão tem por característica ser justo. Provavelmente devolveria pelo menos 50% do dinheiro recebido. (JOGO DA CONFIANÇA APLICADO EM CURITIBA, 2018)

Na sequência, a dimensão agregada designada “não confiança”, indica que os proponentes não enviaram valores aos respondentes, pois não confiam em reciprocidade. Com relação ao perfil Alemanha, as mesmas características econômicas dessa nação que inspiraram a confiança, aqui chamada de Capital Social, também indicaram a não confiança. O perfil que apresentou maior percentual (27,40%) de não confiança foi o grupo de controle que não apresentava nenhuma

característica do jogador, seguido pelo perfil Fortaleza com 22,39% das motivações. O perfil Fortaleza e Moçambique apresentou justificativas de não confiança devido aspectos econômicos do local, uma das justificativas caracteriza essa dimensão para Moçambique “Considerarei que a África tem menos condições de quitação que o Brasil.” (JOGO DA CONFIANÇA, CURITIBA, 2018).

A expectativa de maximizar a quantia recebida no jogo justificou os envios para todos os perfis, mesmo que em menor proporção, sendo que o grupo de controle possuiu o maior percentual de respostas com 16,44%.

As dimensões agregadas “viés de origem” e “desconfiança no conterrâneo” aparecem somente dentro do perfil de Curitiba, pois dizem respeito a confiança entre pessoas que habitam uma mesma região. O viés de origem, termo oriundo do estudo de Guiso, Sapienza, e Zingales (2009), que encontraram que as pessoas tendem a confiar naqueles que habitam no mesmo país, demonstra 20,27% da razão para o envio de valores aos respondentes de Curitiba eram baseado na confiança devido à proximidade, assim como características relacionadas a confiança e que remetem ao local de origem.

Em contrapartida, denominamos desconfiança no conterrâneo, a justificativa que se refere a não confiar no habitante da mesma região devido a características não favoráveis a confiança, como por exemplo a citação “Pelo perfil que conheço dos moradores de Curitiba concluo que são egoístas e provavelmente não retornariam muito ou até mesmo nenhum valor”. (JOGO DA CONFIANÇA APLICADO EM CURITIBA, 2018)

Por fim, a dimensão agregada chamada “preferência social” emergiu significativamente no perfil Moçambique, e em menor proporção no perfil Alemanha. Ao perfil Moçambique quase metade (44,16%) das motivações para o envio de valores no jogo, remete a preferência social, sendo que a frase “Precisa mais do que eu” foi citada por inúmeros proponentes. A preferência social pelo perfil Moçambique está atrelada ao estereótipo de pobreza desse país, como é até mesmo citado pelo jogador

- Não sei porque enviei tudo para o jogador africano, talvez pelo fato de estereótipos de que ele precise mais do que eu. Ou por vergonha de confiar mais em um alemão em relação aos outros jogadores. Assim “compensei” enviando a totalidade para o africano. (JOGO DA CONFIANÇA APLICADO EM CURITIBA, 2018)

De forma semelhante às justificativas de ofertas mais altas, as ofertas mais baixas enviadas aos alemães eram defendidas com argumentos do tipo “Ele vem de

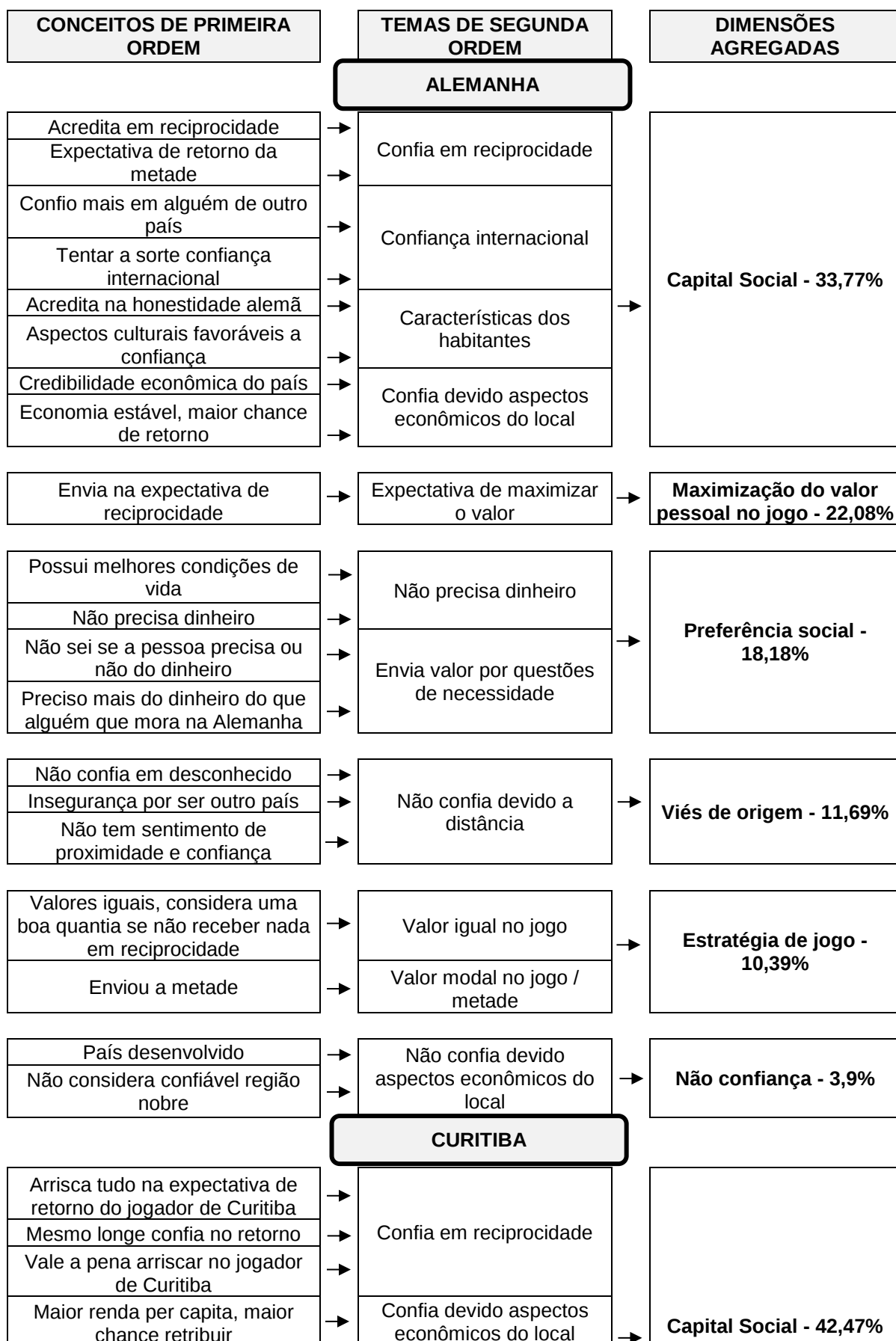
um país com melhores recursos, logo não precisa de dinheiro” (JOGO DA CONFIANÇA APLICADO EM CURITIBA, 2018), apontado uma compreensão em relação às condições econômicas e sociais dessa nação. Assim a preferência social para o perfil Alemanha exhibe o tema de segunda ordem em que os proponentes afirmam que esses jogadores não precisam de dinheiro.

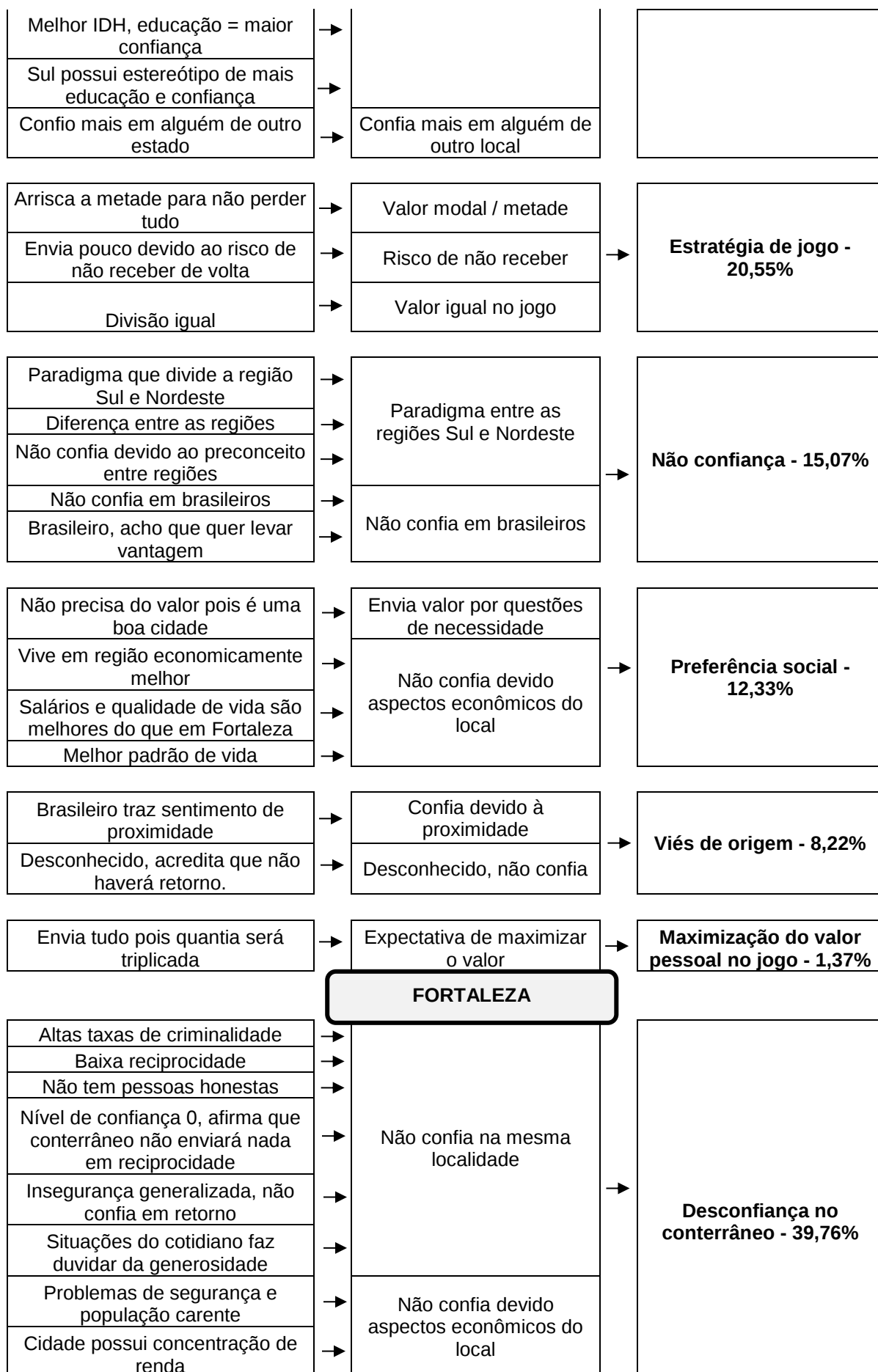
A análise descritiva dos dados quantitativos apontou que de fato, em comparação com os demais grupos analisados, os jogadores identificados como alemães receberam valores mais altos no jogo da confiança, mas também esse mesmo resultado foi observado para o perfil de jogadores de Moçambique. Aparentemente, tanto Moçambique como Alemanha inspiraram maior confiança para o jogador proponente. Contudo, a análise qualitativa dos questionários pós-jogo, mostrou que as razões apresentadas para envio das transferências para alemães são distintas daquelas que justificavam o envio ao jogador moçambicano.

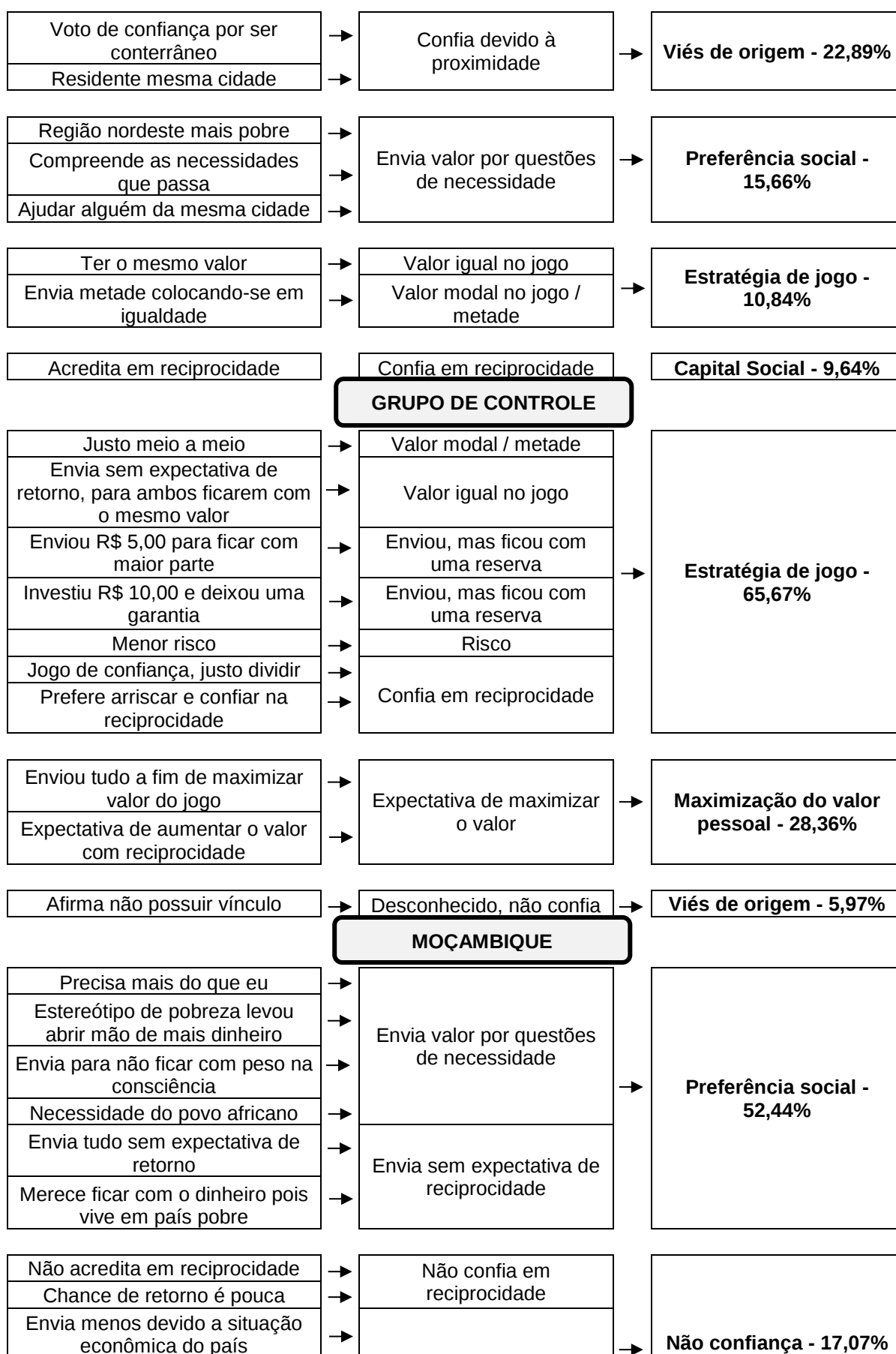
Enquanto as principais razões apontadas para o envio dos valores aos alemães estavam ancoradas na expectativa de reciprocidade e, portanto, de maior confiança, mostrando a adequação deste jogo para mensuração do capital social, o mesmo não ocorreu para o perfil moçambicano. Foi observado que o jogador moçambicano recebia valores mais altos em razão de sua “maior necessidade financeira”, numa clara expectativa de redução de assimetria social. Assim, embora as ofertas destinadas a essas duas nacionalidades tenham sido comparativamente altas, as razões que as embasaram foram bastante distintas. Nesse sentido, observou-se que o uso do jogo da confiança para fins de mensuração do capital social apresentava uma limitação, não sendo possível analisar os valores enviados no jogo isoladamente.

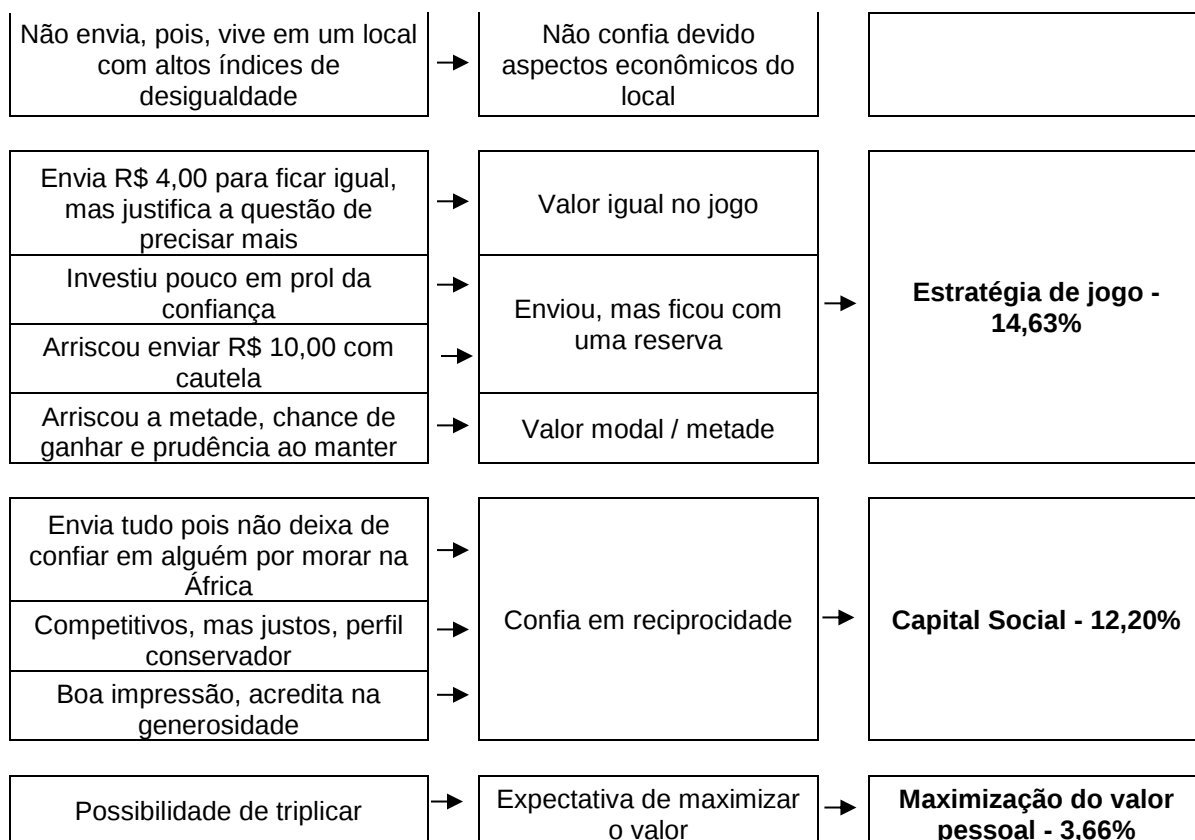
A análise dos dados qualitativos demonstrou que cada local de aplicação, embora apresente semelhanças nos valores médios, exhibe particularidades próprias de cada lugar. Enquanto a descrição das justificativas dos valores enviados pelos proponentes de Curitiba resultou na transcrição de 32 páginas e 8.190 palavras, a descrição dos proponentes de Fortaleza gerou 37 páginas e 10.408 palavras de justificativas. Vale ressaltar que o número de participantes de cada local foi o mesmo. Visando aprofundar a análise de tais justificativas, a Figura 7 demonstra a estrutura de dados referente aplicação do experimento em Fortaleza.

Figura 7 - Estrutura de dados referente aplicação do experimento em Fortaleza









Fonte: Baseado na estrutura de dados de Gioia, Corley, e Hamilton (2013)
 Dados da aplicação do experimento (2018)

As justificativas dos proponentes de Fortaleza foram acrescentadas na dimensão agregada nomeada Capital Social que fundamentou principalmente os envios para os perfis de Curitiba com 42,47% e Alemanha com 33,77%. Para Alemanha, essa dimensão se refere a expectativa de reciprocidade do respondente desse país, bem como características dos habitantes que inspiraram confiança, além do tema de segunda ordem denominado “confiança internacional” em que os proponentes afirmam confiar mais em pessoas de outros países.

Da mesma forma com relação as motivações de envio aos respondentes de Curitiba, os proponentes afirmam confiar mais em alguém de outro estado, além dos mesmos motivos apresentados para o perfil Alemanha. Para Moçambique o Capital Social também fundamentou a confiança com 12,20%, sendo que para o perfil Fortaleza do mesmo local representou somente 9,64% das justificativas.

Contrariando a teoria do “viés do país de origem” os proponentes de Fortaleza afirmam não confiar nos respondentes de Fortaleza, gerando a dimensão agregada denominada “desconfiança no conterrâneo” que representou a maior razão do baixo valor enviado ao perfil Fortaleza, que de acordo com a Tabela 5 apresenta esse perfil

com o menor valor médio enviado no jogo da confiança. As principais justificativas dessa motivação são descritas na íntegra

- Assumindo as altas taxas de criminalidade no estado, bem como experiências pessoais negativas quanto a idoneidade dos seus cidadãos, não esperaria bons retornos da transação.
- Devido ao quadro de insegurança generalizada para com instituições, pessoas e serviços, não me sinto segura que alguém dessa cidade irá devolver um valor significativo.
- Infelizmente estamos no Brasil, o nível de confiança beira a zero aqui nesse país. Não envio nada para meu conterrâneo porque sei que ele não me enviará nada. (JOGO DA CONFIANÇA APLICADO EM FORTALEZA, 2018)

No entanto, a segunda principal razão para o envio de valores ao jogador de Fortaleza é a dimensão agregada nomeada “viés de origem” em que os proponentes justificam a confiança devido habitar a mesma região, conforme as seguintes afirmações

- O fato do jogador ser um conterrâneo me levou a confiar um pouco mais na reciprocidade dele.
- Decidi entregar 50% do que foi confiado a mim ao Jogador 2 por simpatizar com o meu conterrâneo. Acho que consigo compreender as necessidades que ele passa.
- Agora sei que a pessoa mora mais perto de mim, por isso me sinto mais confiante. Pode ser que até um dia eu a veja na rua.
- Por ser tratar de uma pessoa da minha mesma região, estado, cidade, me passa uma ideia maior de afeição/proximidade e confiança no jogador 2. (JOGO DA CONFIANÇA APLICADO EM FORTALEZA, 2018)

A dimensão agregada “viés de origem” também surge no perfil Alemanha com 11,69%, e no Grupo de Controle com 5,97% das justificativas, quando os proponentes apontam o fato de não possuir vínculo com o respondente dessa região, para justificar o baixo valor enviado no jogo. No perfil Curitiba com 8,22% das motivações, é apontado o mesmo motivo de ser desconhecido, porém surgiu também o tema de segunda ordem em que o proponente justifica o envio devido ser brasileiro e trazer um sentimento de proximidade.

A maximização do valor pessoal no jogo motivou o envio de valores para o perfil Grupo de Controle – 28,36%, Alemanha – 22,08%, Moçambique – 3,66% e Curitiba – 1,37%. Essa dimensão agregada é resultante da justificativa do proponente de enviar o valor tendo em vista ao final do jogo, receber um valor maior daquele recebido no início do jogo, se tomasse a decisão de reter o valor inicial. Uma das justificativas ao enviar todo o valor ao perfil Grupo de Controle expõe “Acredito que seja a decisão mais correta, já que dessa forma triplicaremos o valor e dividiremos de forma igualitária” (JOGO DA CONFIANÇA APLICADO EM FORTALEZA, 2018). Para Alemanha um dos proponentes enviou todo o valor também justificando “Assumo a

reciprocidade do segundo jogador e sua perspectiva de que a maximização dos ganhos dele advém do sacrifício dos meus” (JOGO DA CONFIANÇA APLICADO EM FORTALEZA, 2018)

A dimensão agregada denominada “estratégia de jogo” apareceu na motivação de envio para o perfil Grupo de Controle – 65,67% em maior proporção, na sequência Curitiba – 20,55%; Moçambique – 14,63%, Alemanha – 10,39% e por fim Fortaleza – 10,84%. Da mesma forma que no experimento realizado em Curitiba, essa dimensão agrega as razões pelas quais os proponentes decidiram enviar a metade considerando ou não o fator da triplicação, ou quando decide enviar um valor menor, ficando com uma “reserva” devido ao risco de não receber nada de volta.

A “preferência social” justificou mais da metade das ofertas para o perfil Moçambique – 52,44%, sendo que justificou ainda ofertas para Alemanha – 18,18%, Fortaleza – 15,66% e Curitiba – 12,33%. Para Alemanha e Curitiba essa dimensão assume um viés diferente ao proposto para Fortaleza e Moçambique em que os proponentes justificaram seus envios em questões referentes a não necessidade do dinheiro, argumentando que o “Padrão de vida do Sul é melhor que do Nordeste” (JOGO DA CONFIANÇA APLICADO EM FORTALEZA, 2018). Entretanto para Fortaleza e Moçambique ocorre o contrário, em que os proponentes justificam seu envio confirmando o estereótipo de pobreza principalmente de Moçambique, sendo que assumem o valor em jogo como um valor a ser enviado para ajudar o jogador respondente

- Pela situação econômica e as condições do país entrego todo o dinheiro disponível, e não com expectativa do mesmo ser devolvido.
- Ao ler que o jogador é de Moçambique, me veio à cabeça uma imagem bem ligada ao estereótipo africano – que é ligado a pobreza. Isso chega a ser preconceituoso, mas também me levou a querer abrir mão de mais dinheiro.
- Eu aloquei o dinheiro dessa forma pois acredito que ele precise mais do que eu.
- Moçambique é um país com baixa condição social e creio que o valor de 48,00 será bem-vindo para o cidadão africano. (JOGO DA CONFIANÇA APLICADO EM FORTALEZA, 2018)

Por fim, a dimensão agregada “não confiança” representou 17,07% das razões para envio ao perfil Moçambique, 15,07% para Curitiba e 3,9% para Alemanha. Por exemplo ao perfil Alemanha, a justificativa para o não envio de valores foi fundamentada no desenvolvimento do país com argumentos do tipo “Não considero ele confiável por ser morador de uma região nobre”. Baseado nos mesmos temas de segunda ordem, as razões para não confiar no perfil Moçambique estão fundamentadas em argumentos como “Por Moçambique ser um país pobre o jogador

2 tem alta probabilidade de não me devolver nada”. Para Curitiba surgiu a questão de não confiar em brasileiros, bem como o paradigma entre as regiões Sul e Nordeste do Brasil, em que o respondente afirmou “Acredito que enfrentamos um paradigma que ainda persiste em dividir as duas regiões, Sul e Nordeste”. (JOGO DA CONFIANÇA APLICADO EM FORTALEZA, 2018).

A fim de testar essa hipótese de forma mais robusta, as respostas dos jogadores proponentes foram categorizadas em “confiança” e “preferência social”, sendo tal análise transformada numa *dummy* que recebeu valor 0 quando a oferta era justificada na expectativa de reciprocidade e valor 1 quando a justificativa tinha por base a redução da assimetria social. Assim, foram analisadas as ofertas direcionadas aos jogadores respondentes em todos os perfis propostos e tendo a *dummy* de confiança como variável dependente. Como variáveis independentes, foram introduzidas no modelo variáveis *dummy* relacionadas à localização geográfica, aos grupos de interesse (Alemanha, Moçambique) bem como às variáveis de controle gênero, idade e renda do jogador proponente, e local de aplicação. Desse modo, foi proposto o seguinte modelo de regressão logit:

Modelo 2:

$$Y = \alpha + \beta_3 D_3 + \beta_4 D_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + u_i$$

Y = variável binária referente a justificativa de envio com base na confiança ou preferências sociais

D3 = montante enviado ao jogador respondente de Moçambique

D4 = montante enviado ao jogador respondente da Alemanha

X5 = variável relacionada ao gênero do jogador proponente

X6 = variável relacionada a idade do jogador proponente

X7 = variável relacionada a renda familiar do jogador proponente

X8 = variável relacionada ao local de aplicação

O resultado das regressões propostas, no Modelo 1, Modelo 2, assim como o Modelo 3 é apresentado na Tabela 6.

Tabela 6 – Modelos de regressão

Descrição das variáveis		Localização do jogador	Preferências Sociais versus Confiança	Ofertas no Jogo do Ditador
		MODELO 1	MODELO 2	MODELO 3
Fortaleza	D1	-0,0625384 (-1,48)		
Curitiba	D2	-0,0138172 (0,35)		
Moçambique	D3		0,3179974*** (5,60)	
Alemanha / Variável Dummy Jogo do Ditador	D4		-0,2311174*** (-4,53)	-3,076923*** (-3,42)
Gênero	X5	0,4697425 (1,45)	0,2575181 (0,68)	-0,0262266*** (-0,03)
Idade	X6	0,0120732 (0,38)	-0,034057 (-0,97)	0,068605 (0,52)
Renda	X7	-0,7764909*** (-4,59)	-0,1193212 (-0,67)	-0,4714542*** (-1,00)
Local de aplicação	X8		0,3384825 (0,90)	

Fonte: Dados da aplicação do experimento (2018)

Se $p = 0,0000$ (***), se $0,0000 < p < 0,05$ (**), se $p < 0,09$ (*).

A regressão proposta no Modelo 2 mostrou que, de fato, as ofertas destinadas a alemães tinham como principal elemento explicativo a expectativa de retorno econômico, sendo essa uma *proxy* para a confiança na reciprocidade, como capital social. Já as ofertas dedicadas aos moçambicanos tinham como principal elemento, a expectativa de redução de assimetria social. De acordo com a realização do teste VIF, é possível afirmar que todos os modelos de regressão não apresentaram multicolinearidade.

4.4 Jogo do ditador

No primeiro experimento realizado observamos que as maiores ofertas no Jogo da Confiança, tanto da aplicação realizada em Curitiba quanto em Fortaleza, foram

direcionadas aos jogadores dos países da Alemanha e Moçambique. Porém a análise qualitativa demonstrou que as motivações para tais transferências não foram realizadas com base na confiança no outro jogador e sim na expectativa de redução de assimetria social. Assim, com o objetivo de avaliar experimentalmente se as razões que motivaram o envio para os jogadores da Alemanha e de Moçambique foram distintas, foi conduzido o Jogo do Ditador.

Esse jogo foi escolhido em razão de que se o envio para a Alemanha foi majoritariamente baseado na expectativa de reciprocidade, e, portanto, de maior confiança, então as ofertas no jogo do ditador tenderão a ser menores com tendência a zero para esse grupo. Contudo, se de fato foi a redução de assimetria social que motivou o envio para jogadores de Moçambique, então as ofertas no jogo do ditador tenderão a ser positivas com maior tendência ao envio do valor total para esse grupo.

Participaram deste segundo experimento 44 estudantes do curso de Administração da Universidade Federal do Paraná - UFPR, sendo que 5 aplicações foram excluídas dos dados, resultando em 39 aplicações válidas. O perfil dos participantes compreende 51,28% do gênero feminino, e outros 48,72% do gênero masculino, com idade média de 24,5 anos.

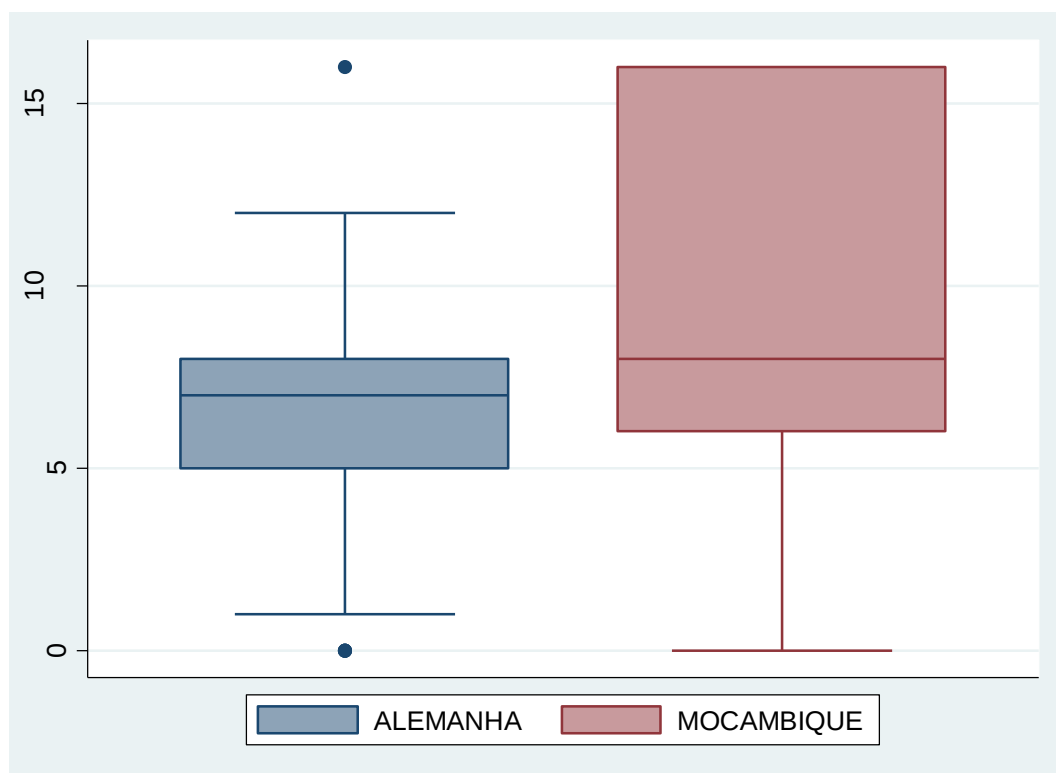
Tabela 7 – Estatística descritiva dos valores enviados no jogo do ditador

	Alemanha	Moçambique
Média	6,3590	9,4359
Mediana	7,00	8,00
Moda	8,00	8,00
Desvio Padrão	3,3989	4,4117
Mínimo	0,00	0,00
Máximo	16,00	16,00

Fonte: Dados da aplicação do experimento (2018)

Conforme a Tabela 7, no jogo do ditador os resultados foram distintos daqueles apresentados no Jogo da Confiança. O perfil de jogadores de Moçambique recebeu as maiores ofertas, enquanto Alemanha recebeu valores médios de R\$ 3,0769 menores em relação as ofertas direcionadas a Moçambique. A Figura 8 apresenta o *Box Plot* das ofertas aos dois perfis.

Figura 8 – *Box Plot* dos valores ofertados no jogo do ditador



Fonte: Dados da aplicação do experimento (2018)

A Figura 8 demonstra que o perfil Moçambique, de fato, recebeu os maiores valores no jogo do ditador, com valores concentrados entre 8 e 16 reais, enquanto Alemanha apresenta concentração de valores entre 5 e 8 reais. Posteriormente, foi realizado o teste de *Shapiro-Wilk* visando verificar a normalidade dos dados, conforme é apresentado na Tabela 8.

Tabela 8 – Teste de normalidade dos dados do jogo do ditador (Shapiro – Wilk)

Moçambique	0,01698** (2,120)
Alemanha	0,08544* (1,369)

Fonte: Dados da aplicação do experimento (2018)

Se $p = 0,0000$ (***); se $0,0000 < p < 0,05$ (**), se $p < 0,09$ (*).

De acordo com o teste de *Shapiro-Wilk* o grupo de tratamento Moçambique ($\text{prob} > z = 0,01698$) apresentou distribuição não-paramétrica, enquanto Alemanha

(prob > z = 0,08544) apresentou normalidade nos dados. Como Moçambique apresentou distribuição não paramétrica, foi conduzido o teste de Wilcoxon, que resultou em ($Z = -3,877$ $p < 0,001$), assim o teste mostrou que os valores enviados aos jogadores da Alemanha são inferiores aos valores enviados aos jogadores de Moçambique.

Na sequência foi conduzido o teste T pareado, que resultou em $t(38) = -4,2337$ $p < 0,05$. A hipótese nula desse teste afirma que não existem diferenças estatisticamente significativas entre as médias dos valores enviados para o grupo Alemanha e Moçambique. Entretanto, os resultados do teste T confirmam que existem diferenças estatisticamente significativas entre os valores enviados para os dois grupos.

As ofertas direcionadas aos jogadores respondentes do perfil Moçambique e Alemanha foram introduzidas nesse modelo de regressão como variáveis dependentes, constituindo-se ainda variáveis binárias, sendo 0 para Moçambique e 1 Alemanha. Como variáveis independentes, foram introduzidas no modelo variáveis *dummy* relacionadas às variáveis de controle gênero, idade e renda do jogador proponente. Desse modo, foi proposto o seguinte modelo de regressão MQO:

Modelo 3 – Ofertas no jogo do ditador:

$$Y = \alpha + \beta_4 D_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + u_i$$

Y = montante enviado pelo jogador 1 ao jogador 2

D4 = variável binária 0 para Moçambique e 1 para Alemanha

X5 = variável relacionada ao gênero do jogador proponente

X6 = variável relacionada a idade do jogador proponente

X7 = variável relacionada a renda familiar do jogador proponente

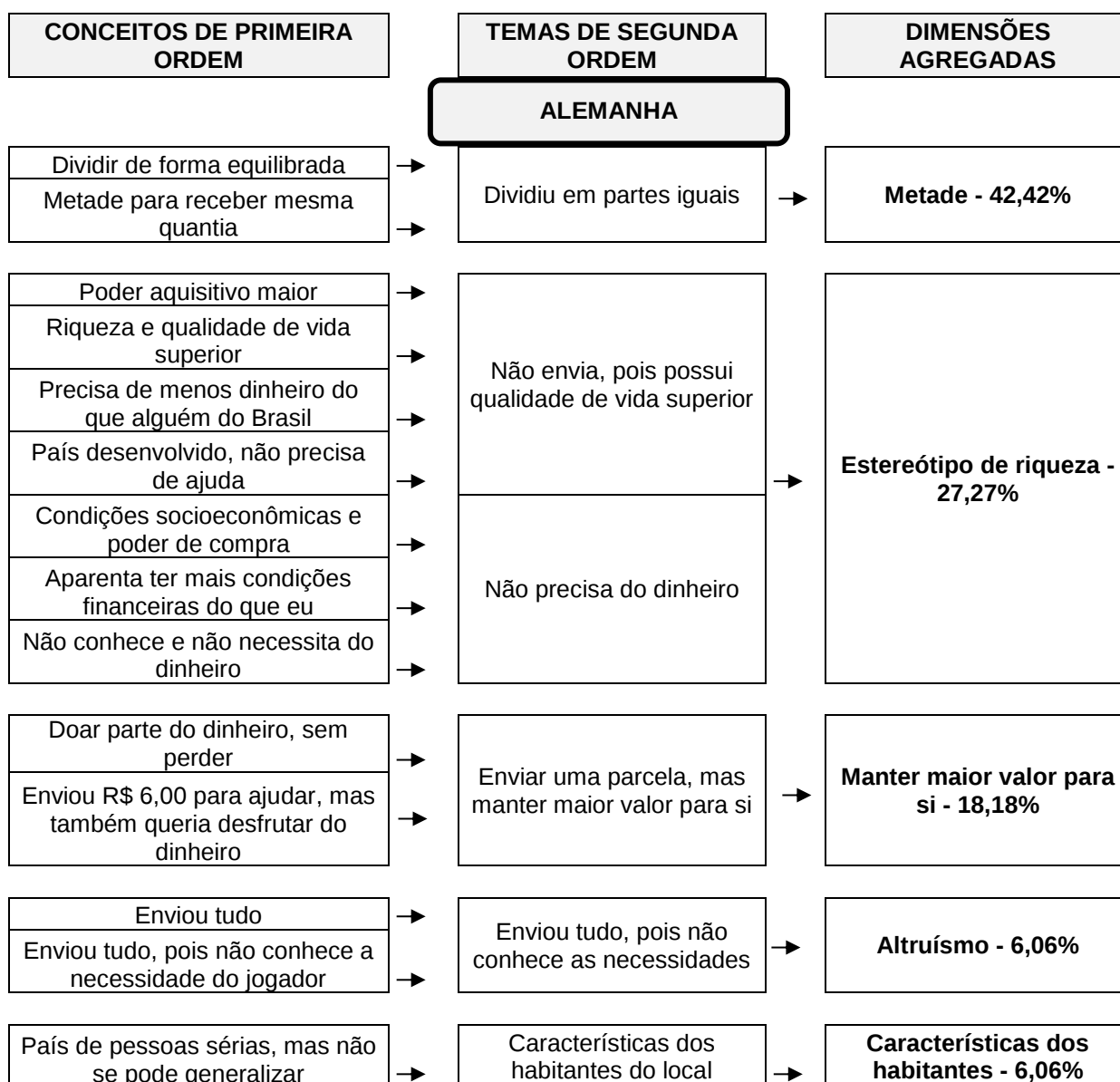
O resultado da regressão proposta, referente ao jogo do ditador, é apresentado na Tabela 6, juntamente com os demais modelos.

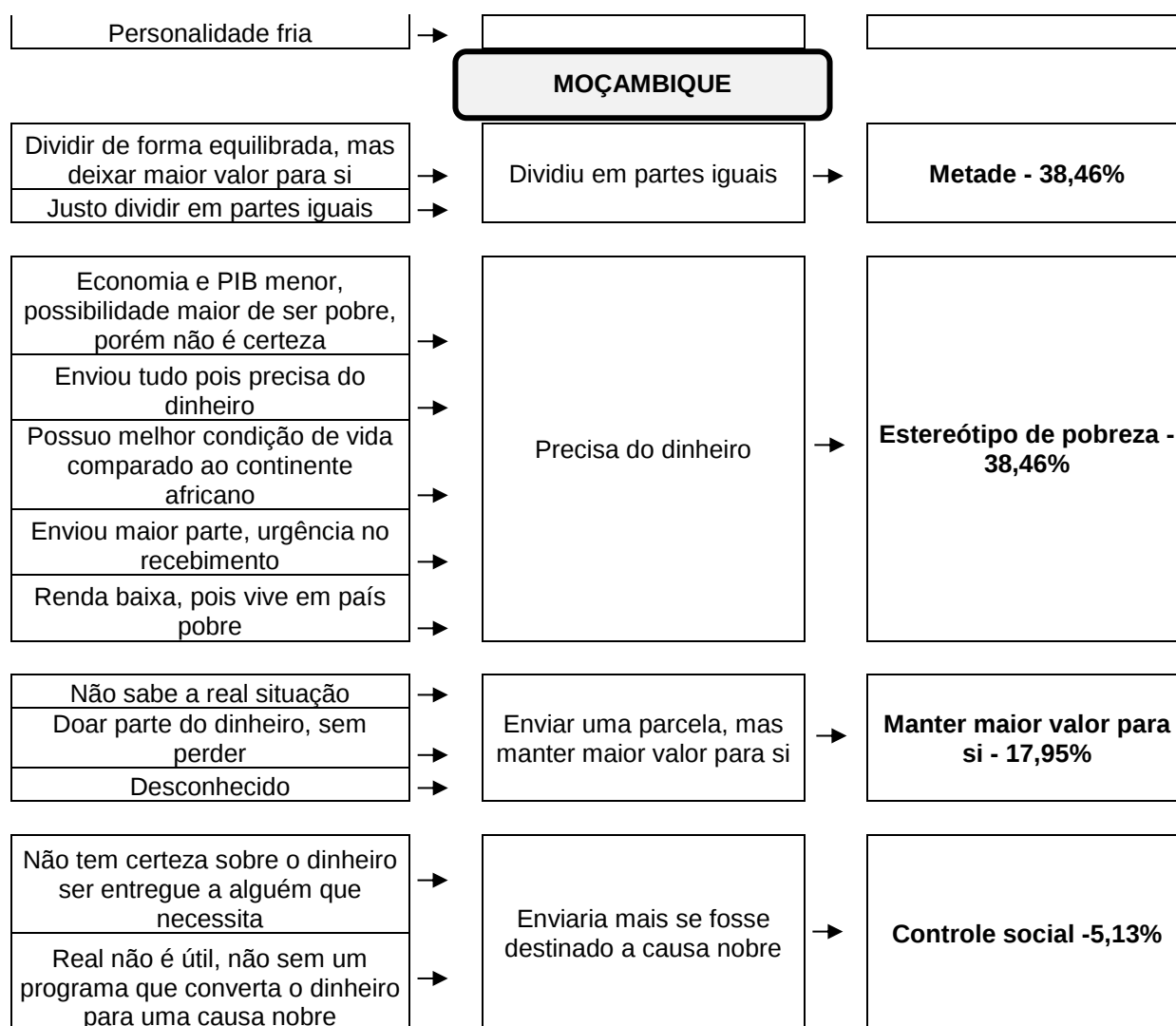
Tendo em vista os resultados do modelo de regressão, há uma relação positiva e significativa entre o montante enviado ao jogador 2 e o perfil apresentando como sendo de Moçambique. Dessa forma, o segundo experimento corroborou os resultados do primeiro, mostrando que o envio superior ao perfil de Moçambique não estava relacionado a um maior nível de confiança. Dessa forma, este estudo também

aponta uma limitação do jogo da confiança, uma vez que quando há perfis associados a pobreza, as motivações do jogo deixam de ser a confiança e passam a ser a redução de assimetria social. Tal achado mostra-se uma contribuição para a Teoria dos Jogos Experimentais.

No jogo do ditador, os jogadores preencheram também uma questão em aberto que solicitava justificar o valor enviado ao jogador respondente. A Figura 9 apresenta, com base na estrutura de dados proposta por Gioia, Corley, e Hamilton (2013), a análise dos dados referente a resposta dessa pergunta, a qual resultou na identificação de cinco categorias de análise referente ao jogador da Alemanha, e quatro categorias referente aos jogadores de Moçambique.

Figura 9 – Estrutura de dados referente ao jogo do ditador





Fonte: Baseado na estrutura de dados de Gioia, Corley, e Hamilton (2013)
 Dados da aplicação do experimento (2018)

O jogo do ditador em questão apresenta a característica de informar a nacionalidade do jogador respondente (Alemanha e Moçambique). Dessa forma, não podemos caracterizá-lo como um jogo padrão. Eckel e Grossman (1996) encontraram que o comportamento dos jogadores é alterado quando há informações sobre o destinatário, por exemplo, quando o jogador respondente é uma instituição de caridade os valores enviados no jogo triplicaram, sendo que os ditadores doaram cerca de 31% do valor recebido.

Mesmo com a inserção da informação referente a nacionalidade do jogador, os valores médios enviados no jogo para Alemanha representam 39,74% do valor recebido no jogo, e para Moçambique significam 58,97% do valor recebido no jogo. De qualquer forma, os valores enviados para ambas as nacionalidades foram

elevados ao encontrado por Eckel e Grossman (1996), quando inseriu uma instituição de caridade.

O principal motivo apontado para o envio de valores aos jogadores do perfil Alemanha com 42,42% das justificativas, bem como Moçambique com 38,46%, é a divisão do valor na metade. Esse resultado é contrário ao achado na meta-análise realizada por Engel (2011), em que os ditadores geralmente dão 28,3% do valor recebido, pois são propensos a dar pouco, sendo que as contribuições são distribuídas de forma desigual ao longo do intervalo, e apenas 16,74% dividem o valor recebido.

Para Moçambique a segunda principal justificativa, com o mesmo percentual apontado para divisão do valor na metade de 38,46%, foi caracterizado como “estereótipo de pobreza”, em que todos os motivos se referiam ao fato do jogador moçambicano necessitar do dinheiro, e dessa forma, muitos jogadores enviaram todo o valor do jogo.

Para Alemanha, o segundo motivo mais citado diz respeito ao “estereótipo de riqueza” do país com 27,27% das justificativas. As justificativas referem-se a enviar principalmente um valor menor, por exemplo uma das justificativas aponta que a “Alemanha é um país desenvolvido e normalmente as pessoas desse país tem uma boa condição financeira.” (JOGO DO DITADOR, 2018)

A terceira explicação com maior número de justificativas para ambos os tratamentos, refere-se a enviar uma parte do valor recebido, mas reter a maior parte para si. Tal resultado vai de encontro aos principais resultados do jogo do ditador comum, em que os ditadores contrariam a teoria econômica tradicional baseada na racionalidade e no interesse próprio, e não mantém 100% do valor para si, enviando uma parcela do valor recebido ao jogador respondente.

Eckel e Grossman (1996) afirmam que o jogo do ditador, quando apresenta informações sobre as características do respondente, fornece evidências de que o altruísmo é um fator motivador no comportamento humano presente também no jogo. Caracterizamos a atitude de enviar todo o valor ao jogador ao perfil Alemanha como “altruísmo”, apresentando 6,06% das motivações. As características dos habitantes da Alemanha, apresentou o mesmo percentual de justificativa do altruísmo, porém essa motivação levou os jogadores proponente a enviar valores menores no jogo.

Por fim, a última motivação do envio de valor ao perfil Moçambique foi caracterizada como “Controle Social”, baseado no estudo de Eckel e Grossman

(1996), pois os jogadores justificam o envio de valores baixos, a incerteza do valor ser entregue a alguém que necessita. Tal justificativa pressupõe, que se apresentássemos uma instituição de caridade de Moçambique, por exemplo, os valores seriam elevados.

Portanto, a aplicação do jogo do ditador confirmou os indicativos encontrados no jogo da confiança. De fato, os valores enviados ao perfil Moçambique tanto no jogo da confiança, bem como no jogo do ditador, foram baseados no estereótipo de pobreza do país. Assim, é possível confirmar que as ofertas realizadas no jogo da confiança ao perfil Alemanha estão alicerçadas no capital social dessa nação, e assim o jogo da confiança pode ser confirmado como instrumento para mensuração do capital social.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A confiança tem sido apontada como importante elemento para o desempenho econômico, tendo em vista sua capacidade para atrair investimentos e reduzir os custos de transação. Além disso, possui relevante conexão com o crescimento econômico de uma sociedade (ZAK; KNACK, 2001). Essa forma de confiar no outro, sendo esse outro “sem rosto” no sentido de não ser uma relação baseada no convívio, é também denominada como capital social.

Com relação aos objetivos propostos para esse estudo, a condução do experimento realizado mostrou as principais motivações para os valores ofertados no jogo da confiança, bem como no jogo do ditador, para cada perfil de jogadores apresentado. Foi identificado que as ofertas estavam relacionadas ao estereótipo dos países e regiões em questão. No entanto, nesse estudo os jogadores proponentes não confiaram nos respondentes que pertenciam a sua própria cidade.

Os resultados desse estudo vão de encontro aos achados de Glaeser *et al.* (2000), no experimento conhecido como a queda do envelope com dinheiro, quando os participantes aceitavam a condição do jogo de deixar os envelopes com dinheiro cair em locais de baixa renda. As justificativas dos altos valores enviados aos jogadores de Moçambique, no jogo da confiança, não eram baseadas na tentativa de maximizar o valor em jogo, mas sim, com o intuito de realizar um ato de caridade, enviando o valor, muitas vezes em sua totalidade, ao jogador dessa localidade. Da mesma forma, no jogo do ditador, os valores médios enviados, confirmaram a principal justificativa de que o outro jogador precisa mais do dinheiro.

Nesse estudo, foi observado que os estereótipos regionais estão muito relacionados ao capital social das nações/regiões, tendo em vista a rejeição da primeira hipótese proposta. De fato, ao informar a localização geográfica do respondente, o processo decisório do proponente foi alterado. A cada novo perfil, novas decisões eram tomadas pelos jogadores.

Em linhas gerais, a literatura sobre esse tema prevê que pessoas que compartilham de uma mesma região confiem mais umas nas outras em razão dessa proximidade. Contudo, não foi esse o resultado aqui obtido. Os brasileiros em geral mostraram-se mais propensos a confiar naqueles que estão mais distantes deles, a saber o perfil Alemanha em detrimento dos perfis da região Sul e Nordeste propostos nesse estudo. Tal confiança foi reforçada pelas respostas obtidas nos questionários

pós-jogo. Tal achado provoca uma reflexão acerca do capital social brasileiro e seus desdobramentos econômicos. Até que ponto a não confiança do brasileiro em si próprio contribui para um menor desenvolvimento do país?

Embora tenham sido observadas altas ofertas também para o perfil de Moçambique, estas foram justificadas com base na expectativa de redução de assimetria social, uma vez que dentre os brasileiros, há grande conhecimento sobre a pobreza desse país. Nesse aspecto é importante reconhecer uma limitação do jogo da confiança para fins de mensuração do capital social, especialmente quando há fortes estereótipos relacionados a pobreza.

Com relação a pergunta da WVS, que mensura a confiança como capital social, é possível confirmar com a aplicação desse jogo da confiança que os brasileiros não confiam nos demais, pois, de fato, afirmam que é necessário ser cuidadoso em relação aos outros brasileiros quando enviam os menores valores médios do jogo para aqueles que vivem na mesma cidade. Dessa forma, os resultados experimentais, assemelham-se aos resultados da pesquisa WVS, na mensuração do capital social, confirmando a metodologia do jogo da confiança para fins de avaliação do capital social de um país.

De acordo com os estudos de Twenge, Campbell e Carter (2014) o capital social do Estados Unidos em baixa, com a diminuição da confiança entre os habitantes bem como nas instituições, significa uma tendência negativa para a democracia como um todo. Nessa perspectiva, os resultados dessa pesquisa ressaltam a baixa confiança que os brasileiros de duas cidades possuem nos habitantes de suas próprias cidades, o que pode ser confirmado também como uma tendência negativa para o Brasil.

O estudo de Lazzarini *et al* (2005) apontou algumas características dos brasileiros no jogo da confiança, que não confiaram na promessa do jogador respondente de retornar o valor enviado no primeiro estágio do jogo, pois os valores não foram alterados quando havia tal promessa. Além disso, como não era necessário cumprir a promessa, as mesmas não foram cumpridas pelo jogador respondente. Depois de 13 anos da aplicação do jogo da confiança realizado por Lazzarini *et al* (2005), o presente estudo ainda contribui com os achados dos autores, sendo possível afirmar que o fato dos jogadores proponentes de duas cidades distintas, confiar menos no jogador de sua própria cidade, pode ser considerado uma característica do brasileiro.

Esse estudo amplia o entendimento da confiança no Brasil, elemento vital nos relacionamentos estabelecidas em diversos âmbitos, sendo primordial no ambiente empresarial, em que sua principal contribuição está diretamente vinculada a redução dos custos de transação nos processos organizacionais. Analisando todas as contribuições que a confiança proporciona no nível macroeconômico, questiona-se o que poderia ser feito para alcançar um maior nível de confiança no Brasil. Entretanto, na mesma direção das considerações de Niazi e Hassan (2016) ressalta-se o desafio de buscar maneiras para aumentar o nível de confiança no Brasil, a fim de obter todas as vantagens do desenvolvimento econômico para a sociedade.

Em entrevista concedida ao programa Roda Viva, Ozires Silva relatou que após questionar os membros do Comitê que indica o prêmio Nobel, sobre as razões do Brasil não ter ainda um brasileiro que tenha recebido este prêmio, a resposta de um dos membros o surpreendeu, pois afirmou que os brasileiros não apoiam uns aos outros, e que parece que o brasileiro desconfia do outro (SILVA, 2018). Os resultados encontrados nesse estudo vão de encontro a esse relato, pois apresentam esse fato de forma experimental.

Uma das limitações desse estudo, consistiu em ter sido aplicado somente no Brasil, sendo que não foi possível sua aplicação também entre alemães e moçambicanos. Uma das sugestões para estudos futuros seria sua aplicação entre todas as nações envolvidas, a fim de assegurar que os achados no jogo da confiança são semelhantes ou não, aos resultados da pergunta que questiona acerca da confiança na pesquisa WVS.

Como sugestão de pesquisa futura, propõe-se aplicação da mesma metodologia apresentada nesse trabalho, alterando as regiões escolhidas, por exemplo inserindo outros países desenvolvidos e subdesenvolvidos a fim de verificar se os efeitos se repetem.

REFERÊNCIAS

ADLER, P. S.; KWON, S. SOCIAL CAPITAL : PROSPECTS FOR A NEW CONCEPT University of Southern California. **Academy of Management Review**, v. 27, n. 1, p. 17–40, 2002.

ALESINA, A.; FERRARA, E. LA. The Determinants of Trust. , , n. March, 2000. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w7621.pdf>>. .

ARROW, K. J. Gifts and Exchanges. **Philosophy & Public Affairs**, v. 1, n. 4, p. 343–362, 1972.

ÁVILA, FLÁVIA; BIANCHI, A. M. **Livro**. 1º ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

BERG, J.; DICKHAUT, J.; MCCABE, K. Trust, Reciprocity, and Social History. **Games and Economic Behavior**, v. 10, n. 1, p. 122–142, 1995.

BERGGREN, N.; JORDAHL, H. Free to trust: Economic freedom and social capital. **Kyklos**, v. 59, n. 2, p. 141–169, 2006.

BIANCHI, A. N. A. M.; FILHO, G. A. DA S. Economistas de Avental Branco: Uma Defesa do Método Experimental na Economia. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 5, n. 2, p. 129–154, 2001.

BOUMA, J.; BULTE, E.; VAN SOEST, D. Trust and cooperation: Social capital and community resource management. **Journal of Environmental Economics and Management**, v. 56, n. 2, p. 155–166, 2008.

BRANDTS, J.; CHARNESS, G. The strategy versus the direct-response method: A first survey of experimental comparisons. **Experimental Economics**, v. 14, n. 3, p. 375–398, 2011.

CAMERER, C. F. Does Strategy Research Need Game-Theory. **Strategic Management Journal**, v. 12, n. 1 1991, p. 137–152, 1991.

CAMERER, C. F. Behavioural studies of strategic thinking in games. **Trends in Cognitive Sciences**, v. 7, n. 5, p. 225–231, 2003.

CAMERER, C. F. When Does “Economic Man” Dominate Social Behavior? **Science**, v. 311, n. 5757, p. 47–52, 2006. Disponível em: <<http://www.sciencemag.org/cgi/doi/10.1126/science.1110600>>. .

CÁRDENAS, J. C.; CARPENTER, J. P. Behavioural development economics: lessons from field labs in the developing world. **The Journal of Development Studies**, v. 44, n. 3, p. 311–338, 2008. Disponível em: <<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00220380701848327%5Cnhttp://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:Behavioural+Development+Economics+:+Lessons+from+Field+Labs+in+the+Developing+World#0%5Cnhttp://www.informaworld.com/openurl?genre=ar>>. .

CARPENTER, J. P.; DANIERE, A. G.; TAKAHASHI, L. M. Social capital and trust in south-east Asian cities. **Urban Studies**, v. 41, n. 4, p. 853–874, 2004.

CHEN, S. H.; CHIE, B. T.; ZHANG, T. Network-based trust games: An agent-based model. **Jasss**, v. 18, n. 3, p. 1–15, 2015.

CRAWFORD, V. P. Introduction to Experimental Game Theory. **Journal of Economic Theory**, v. 104, n. 1, p. 1–15, 2002. Elsevier Science (USA). Disponível em: <<http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0022053101929096>>. .

DERYUGINA, T.; SHURCHKOV, O. Now you see it, now you don't: The vanishing beauty premium. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 116, p. 331–345, 2015. Elsevier B.V. Disponível em: <<http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0167268115001420>>. .

ECKEL, C. C.; GROSSMAN, P. J. Altruism in Anonymous Dictator Games * and How selfish soever man may be supposed , there are evidently some principles in his nature , which interest him in the fortunes of others , I . INTRODUCTION The behavior of subjects in ultimatum and dictator game. , v. 191, p. 181–191, 1996.

ECKEL, C. C.; WILSON, R. K. Is trust a risky decision? **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 55, n. 4 SPEC.ISS., p. 447–465, 2004.

ENGEL, C. Dictator games: A meta study. **Experimental Economics**, v. 14, n. 4, p. 583–610, 2011.

FANG, C.; KIMBROUGH, S. O.; PACE, S.; VALLURI, A.; ZHENG, Z. On adaptive emergence of trust behavior in the game of stag hunt. **Group Decision and**

Negotiation, v. 11, n. 6, p. 449–467, 2002.

FODDY, M.; PLATOW, M. J.; YAMAGISHI, T. Group-based trust in strangers: The role of stereotypes and expectations: Research Report. **Psychological Science**, v. 20, n. 4, p. 419–422, 2009.

GIOIA, D. A.; CORLEY, K. G.; HAMILTON, A. L. Seeking Qualitative Rigor in Inductive Research: Notes on the Gioia Methodology. **Organizational Research Methods**, v. 16, n. 1, p. 15–31, 2013.

GLAESER, EDWARD L.; LAIBSON, DAVID I.; SCHEINKMAN, JOSÉ A.; SOUTTER, C. L. Measuring trust. **The Quarterly Journal of Economics**, , n. August, p. 811–846, 2000.

GORBUNOVA, L. A.; AMBRASAT, J.; SCHEVE, C. Neighborhood Stereotypes and Interpersonal Trust in Social Exchange: An Experimental Study. **City & Community**, v. 14, n. 2, p. 206–225, 2015. Disponível em:
<https://proxy.library.upenn.edu/login?url=http://search.proquest.com/docview/1735658537?accountid=14707%5Cnhttp://elinks.library.upenn.edu/?ctx_ver=Z39.88-2004&ctx_enc=info:ofi/enc:UTF-8&rft_id=info:sid/ProQ:socabsshell&rft_val_fmt=info:ofi/fmt:kev:mtx:jo>. .

GUALA, F.; MITTONE, L. Paradigmatic experiments: The Dictator Game. **Journal of Socio-Economics**, v. 39, n. 5, p. 578–584, 2010.

GUIO, L.; SAPIENZA, P.; ZINGALES, L. Cultural Biases in Economic Exchange? **Quarterly Journal of Economics**, v. 124, n. 3, p. 1095–1131, 2009. Disponível em:
<<http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-70349457884&partnerID=tZOtx3y1>>. .

HENRICH, J. Does culture matter in economic behavior ? Ultimatum Game Bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon by Does culture matter in economic behavior ? Ultimatum Game Bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon. **American Economic Review**, v. 4, n. October, p. 973, 2000.

HOLM, H. J.; DANIELSON, A. Tropic trust versus nordic trust: Experimental evidence from Tanzania and Sweden. **Economic Journal**, v. 115, n. 503, p. 505–532, 2005.

HOTTOLA, P. Perceptions of the United States and the Americans. The collage approach. **Finisterra**, v. 47, n. 93, p. 49–63, 2012.

HŘEBÍČKOVÁ, M.; GRAF, S.; TEGDES, T.; BREZINA, I. We are the opposite of you! Mirroring of national, regional and ethnic stereotypes. **Journal of Social Psychology**, v. 157, n. 6, p. 703–719, 2017.

ICHIDA, Y.; KONDO, K.; HIRAI, H.; et al. Social capital, income inequality and self-rated health in Chita peninsula, Japan: a multilevel analysis of older people in 25 communities. **Social Science and Medicine**, v. 69, n. 4, p. 489–499, 2009. Elsevier Ltd. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.socscimed.2009.05.006>>. .

JOHANSSON-STENMAN, O.; MAHMUD, M.; MARTINSSON, P. Trust, trust games and stated trust: Evidence from rural Bangladesh. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 95, p. 286–298, 2013. Elsevier B.V.

JOHNSON, N. D.; MISLIN, A. A. Trust games: A meta-analysis. **Journal of Economic Psychology**, v. 32, n. 5, p. 865–889, 2011a.

JOHNSON, N. D.; MISLIN, A. A. Trust games: A meta-analysis. **Journal of Economic Psychology**, v. 32, n. 5, p. 865–889, 2011b. Elsevier B.V. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.joep.2011.05.007>>. .

KIMBROUGH, S. O. Foraging for Trust : Exploring Rationality and the Stag Hunt Game. **Trust Management: Third International Conference, iTrust Paris, France, May 23-26, 2005. Proceedings**, p. 1–16, 2005.

KNACK, S.; KEEFER, P. Does Social Capital Have an Economic Payoff ? A Cross-Country Investigation Author (s): Stephen Knack and Philip Keefer Source : The Quarterly Journal of Economics , Vol . 112 , No . 4 (Nov . , 1997), pp . 1251-1288 Published by : The MIT Press Stable. **Quarterly Journal of Economics**, v. 112, n. 4, p. 1251–1288, 1997.

LAZZARINI, S. G. S. G.; MADALOZZO, R.; ARTES, R.; DE OLIVEIRA SIQUEIRA, J. Measuring trust: An experiment in Brazil. **Brazilian Journal of ...**, v. 9, p. 153–169, 2005. Disponível em: <http://en.insper.edu.br/sites/default/files/2004_wpe049.pdf>. .

MATYSOVÁ, K. STEREOTYPY STUDENTŮ MEZINÁRODNÍHO OBCHODU. **Journal of Central and Eastern European Economic and Management Issues**, v. 25, n. 2, p. 3–16, 2017.

MCCRAE, R. R.; CHAN, W.; JUSSIM, L.; et al. The inaccuracy of national character stereotypes. **Journal of Research in Personality**, v. 47, n. 6, p. 831–842, 2013.

MCCRAE, R. R.; TERRACCIANO, A.; REALO, A.; ALLIK, J. Climate warmth and national wealth: some culture-level determinants of national character stereotypes. **European Journal of Personality**, v. 119, n. January, p. 953–976, 2007. Disponível em: <<http://www.rap.ucr.edu/replication.pdf>>. .

MIGHELI, M. Assessing Trust Through Social Capital ? , v. 71, n. 2, 2012.
MONTGOMERY, D. C. **Design and Analysis of Experiments Eighth Edition**. 2012.

MURNIGHAN, J. K.; WANG, L. The social world as an experimental game. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 136, p. 80–94, 2016. Elsevier Inc. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.obhdp.2016.02.003>>. .

NEVILLE, L. Do Economic Equality and Generalized Trust Inhibit Academic Dishonesty? Evidence From State-Level Search-Engine Queries. **Psychological Science**, v. 23, n. 4, p. 339–345, 2012. Disponível em: <<https://doi.org/10.1177/0956797611435980>>. .

NIAZI, A.; HASSAN, H. Trust and economic performance. **Review of International Business & Strategy**, v. Vol. 26 Is, n. Vol. 26 Issue 3, p371-391. 21p, p. Vol. 26 Issue 3, p371-391. 21p, 2016.

PECH, WESLEY; SWICEGOOD, P. Trust and Trustworthiness. **International Business & Economics Research Journal**, v. 12, n. 3, p. 615–627, 2013.

LA PORTA; RAFAEL; LOPEZ-DE-SILANES, FLORENCIO; SHLEIFER, A. La porta.pdf. , 1996.

ROGERS, K. H.; WOOD, D. Accuracy of United States regional personality stereotypes. **Journal of Research in Personality**, v. 44, n. 6, p. 704–713, 2010. Elsevier Inc. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.jrp.2010.09.006>>. .

ROSSONI, L.; ARANHA, C. E.; MENDES DA SILVA, W. Does the capital of social capital matter? Relational resources of the board and the performance of Brazilian companies. **Journal of Management & Governance**, p. 1–33, 2017.

SARTINI, B. A.; GARBUGIO, G.; BORTOLOSSI, H. J.; SANTOS, P. A.; BARRETO, L. S. Uma introdução a teoria dos jogos. **II Bienal da SBM - Universidade Federal da Bahia**, p. 64, 2004. Disponível em:

<<http://www.uspleste.usp.br/rvicente/IntroTeoriaDosJogos.pdf>>. .

SOLNICK, S. J. Cash and alternate methods of accounting in an experimental game. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 62, n. 2, p. 316–321, 2007.

TERRACCIANO, A.; ABDEL-KHALEK, A. M.; ÁDÁM, N.; et al. Psychology: National character does not reflect mean personality trait level in 49 cultures. **Science**, v. 310, n. 5745, p. 96–100, 2005.

THALER, R. H. Behavioral Economics: Past, Present, and Future. **American Economic Review**, v. 106, n. 7, p. 1577–1600, 2016.

TWENGE, J. M.; CAMPBELL, W. K.; CARTER, N. T. Declines in Trust in Others and Confidence in Institutions Among American Adults and Late Adolescents, 1972–2012. **Psychological Science**, v. 25, n. 10, p. 1914–1923, 2014.

USLANER, E. M. Trust but verify: Social Capital and Moral Behavior. **Social Science Information**, , n. 38, p. 29–55, 1999.

USLANER, E. M. Producing and Consuming Trust. **Political Science Quarterly**, v. 115, n. 4, p. 569–590, 2000. Disponível em: <<http://doi.wiley.com/10.2307/2657610>>. .

WALD, A. Reviewed Work: Theory of Games and Economic Behavior. by John Von Neumann, Oskar Morgenstern. **The review of Economics and Statistics**, v. 29, n. 1, p. 47–52, 1947. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2771403>>. .

WANG, Y.; ZHANG, Z.; JING, Y.; VALADEZ, E. A.; SIMONS, R. F. How do we trust strangers? The neural correlates of decision making and outcome evaluation of generalized trust. **Social Cognitive and Affective Neuroscience**, v. 11, n. 10, p. 1666–1676, 2016.

WILLIAMSON, O. E. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. **American Journal of Sociology**, v. 87, n. 3, p. 548–577, 1981. Disponível em: <<http://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/227496>>. .

ZAHEER, S.; ZAHEER, A. Trust across borders. **Journal of International Business Studies**, v. 37, n. 1, p. 21–29, 2006.

ZAK KNACK, P. J. S. Trust and Growth Author (s): Paul J . Zak and Stephen Knack Published by : Wiley on behalf of the Royal Economic Society Stable URL :

<http://www.jstor.org/stable/2667866> JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars , researchers , and students. , v. 111, n. 470, p. 295–321, 2001.

Paired t test

Variable	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
controle	190	7.961579	.3175551	4.377195	7.335171	8.587987
mocambique	190	9.937895	.339283	4.676694	9.268627	10.60716
diff	190	-1.976316	.3173768	4.374737	-2.602372	-1.35026

mean(diff) = mean(controle - mocambique) t = -6.2270
 Ho: mean(diff) = 0 degrees of freedom = 189

 Ha: mean(diff) < 0 Ha: mean(diff) != 0 Ha: mean(diff) > 0
 Pr(T < t) = 0.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 1.0000

Fonte: Dados do experimento aplicado em Curitiba e Fortaleza, StataMP 13 (2018)

Tabela 4 – Teste de Wilcoxon

Wilcoxon signed-rank test

sign	obs	sum ranks	expected
positive	44	5898	7722
negative	73	9546	7722
zero	73	2701	2701
all	190	18145	18145

unadjusted variance 576103.75
 adjustment for ties -1571.38
 adjustment for zeros -33087.25

 adjusted variance 541445.13

Ho: controle = fortaleza
 z = -2.479
 Prob > |z| = 0.0132

Wilcoxon signed-rank test

sign	obs	sum ranks	expected
positive	44	6127.5	7025
negative	56	7922.5	7025
zero	90	4095	4095
all	190	18145	18145

unadjusted variance 576103.75

adjustment for ties -651.75

adjustment for zeros -61766.25

adjusted variance 513685.75

Ho: controle = curitiba

z = -1.252

Prob > |z| = 0.2105

Fonte: Dados do experimento aplicado em Curitiba e Fortaleza, StataMP 13 (2018)

Tabela 5 – Estatística descritiva isolada pelo local de aplicação

CURITIBA

. summarize controle alemanha mocambique fortaleza curitiba

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
controle	95	7.86	4.488316	0	16
alemanha	95	9.312632	5.004046	0	16
mocambique	95	10.43368	4.462101	0	16
fortaleza	95	8.847368	4.12831	0	16
curitiba	95	8.310526	4.393043	0	16

FORTALEZA

. summarize controle alemanha mocambique fortaleza curitiba

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
controle	95	8.063158	4.284585	0	16
alemanha	95	8.752632	4.909215	0	16
mocambique	95	9.442105	4.854732	0	16
fortaleza	95	8.052632	4.513263	0	16
curitiba	95	8.168421	4.73478	0	16

Fonte: Dados do experimento aplicado em Curitiba e Fortaleza, StataMP 13 (2018)

Modelo 1 – Regressão *logit* – Local de aplicação

```
. logit localdeaplicacao fortaleza curitiba genero idade renda
```

```
Iteration 0:  log likelihood = -131.69796
Iteration 1:  log likelihood = -117.2264
Iteration 2:  log likelihood = -117.1931
Iteration 3:  log likelihood = -117.19309
```

```
Logistic regression               Number of obs   =       190
                                LR chi2(5)          =       29.01
                                Prob > chi2         =       0.0000
Log likelihood = -117.19309       Pseudo R2       =       0.1101
```

localdeaplicacao	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
fortaleza	-.0625384	.0422814	-1.48	0.139	-.1454084	.0203316
curitiba	.0138172	.0395761	0.35	0.727	-.0637506	.091385
genero	.4697425	.324538	1.45	0.148	-.1663403	1.105825
idade	.0120732	.0317106	0.38	0.703	-.0500785	.0742248
renda	-.7764909	.169205	-4.59	0.000	-1.108127	-.4448551
_cons	1.973624	.9183627	2.15	0.032	.1736666	3.773582

Fonte: Dados do experimento aplicado em Curitiba e Fortaleza, StataMP 13 (2018)

Modelo 2 – Regressão *logit* – Justiça / Preferência Social

```
. logit justica_confianca alemanha mocambique localdeaplicacao idade genero renda
```

```
Iteration 0:  log likelihood = -126.55668
Iteration 1:  log likelihood = -99.267047
Iteration 2:  log likelihood = -98.453168
Iteration 3:  log likelihood = -98.449392
Iteration 4:  log likelihood = -98.449391
```

```
Logistic regression               Number of obs   =       190
                                LR chi2(6)          =       56.21
                                Prob > chi2         =       0.0000
Log likelihood = -98.449391       Pseudo R2       =       0.2221
```

justica_confianca	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
alemanha	-.2311174	.0510333	-4.53	0.000	-.3311409	-.1310939
mocambique	.3179974	.056803	5.60	0.000	.2066655	.4293292
localdeaplicacao	.3384825	.3754435	0.90	0.367	-.3973731	1.074338
idade	-.034057	.0351482	-0.97	0.333	-.1029461	.0348321
genero	.2575181	.3807437	0.68	0.499	-.4887257	1.003762
renda	-.1193212	.1778777	-0.67	0.502	-.467955	.2293126
_cons	-.9101002	1.087528	-0.84	0.403	-3.041616	1.221416

Fonte: Dados do experimento aplicado em Curitiba e Fortaleza, StataMP 13 (2018)

Tabela 7 – Estatística descritiva – jogo do ditador

```
. summarize alemanha mocambique
```

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
alemanha	39	6.358974	3.398817	0	16
mocambique	39	9.435897	4.411676	0	16

Fonte: Dados do jogo do ditador, StataMP 13 (2018)

Tabela 8 – Teste de normalidade do jogo do ditador – Shapiro-Wilk

```
Shapiro-Wilk W test for normal data
```

Variable	Obs	W	V	z	Prob>z
mocambique	39	0.92924	2.743	2.120	0.01698
alemanha	39	0.95050	1.919	1.369	0.08544

Fonte: Dados do jogo do ditador, StataMP 13 (2018)

Teste de Wilcoxon pareado – jogo do ditador

```
Wilcoxon signed-rank test
```

sign	obs	sum ranks	expected
positive	2	61	330
negative	22	599	330
zero	15	120	120
all	39	780	780

```
unadjusted variance    5135.00
adjustment for ties    -9.75
adjustment for zeros   -310.00
```

```
adjusted variance      4815.25
```

```
Ho: alemanha = mocambique
```

```
z = -3.877
```

```
Prob > |z| = 0.0001
```

Fonte: Dados do jogo do ditador, StataMP 13 (2018)

Teste t pareado – jogo do ditador

Paired t test

Variable	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
alemanha	39	6.358974	.5442463	3.398817	5.257205	7.460743
mocambique	39	9.435897	.7064336	4.411676	8.005797	10.866
diff	39	-3.076923	.7267629	4.538633	-4.548178	-1.605668

```

mean(diff) = mean(alemanha - mocambique)          t = -4.2337
Ho: mean(diff) = 0                                degrees of freedom = 38

Ha: mean(diff) < 0      Ha: mean(diff) != 0      Ha: mean(diff) > 0
Pr(T < t) = 0.0001      Pr(|T| > |t|) = 0.0001      Pr(T > t) = 0.9999

```

Fonte: Dados do jogo do ditador, StataMP 13 (2018)

Modelo 3 – Regressão jogo do ditador

```
. regress montante dummy idade genero renda estadocivil
```

Source	SS	df	MS	Number of obs = 78	
Model	228.285887	5	45.6571774	F(5, 72) =	2.90
Residual	1134.8936	72	15.7624111	Prob > F =	0.0194
Total	1363.17949	77	17.7036297	R-squared =	0.1675
				Adj R-squared =	0.1097
				Root MSE =	3.9702

montante	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
dummy	-3.076923	.8990711	-3.42	0.001	-4.869188	-1.284658
idade	.068605	.1311156	0.52	0.602	-.1927692	.3299792
genero	-.0262266	.9626124	-0.03	0.978	-1.945159	1.892706
renda	-.4714542	.4733228	-1.00	0.323	-1.415006	.4720976
estadocivil	1.210326	1.175158	1.03	0.306	-1.132307	3.55296
_cons	7.962661	4.177383	1.91	0.061	-.3648008	16.29012

APÊNDICE B – Instrumento de coleta do jogo da confiança

Caro (a) Jogador(a) 1,

Nesse jogo, você é o Jogador(a) 1 e tem a sua disposição o valor de R\$ 16,00. Você deve propor uma divisão deste valor com outra pessoa, chamada “Jogador 2”. A sua proposta pode ser qualquer valor inteiro entre R\$ 0,00 e R\$ 16,00. Tudo que você reter será seu. Já o valor que você enviar ao Jogador 2 será triplicado. Ao receber o valor triplicado, o Jogador 2 será incentivado a reenviar a você algum valor em reciprocidade, contudo, ele(a) não será obrigado a fazer isso.

Ao final do jogo, você receberá o valor que foi retido no início do jogo somado ao valor recebido pelo jogador 2, caso ele(a) decida enviar algo para você.

Considere que você foi pareado com uma pessoa que assumirá a função de **Jogador 2**.

Sua proposta:

Proponho entregar ao Jogador 2 a quantia de R\$ _____, ficando com R\$ _____ para mim.

Agradecemos sua resposta!

Descreva, em poucas palavras, qual ou quais as principais razões para a forma como você alocou o dinheiro disponível. Por favor, seja sincero e lembre-se que sua identidade está preservada pelo sigilo.

APÊNDICE C – Instrumento de coleta do jogo do ditador

Caro (a) Jogador(a) 1,

Nesse jogo, você é o Jogador(a) 1 e tem a sua disposição o valor de R\$ 16,00. Você deve propor uma divisão deste valor com outra pessoa, chamada “Jogador 2”. A sua proposta pode ser qualquer valor inteiro entre R\$ 0,00 e R\$ 16,00. Tudo que você reter será seu. Já o valor que você enviar ao Jogador 2 será dele.

Ao final, você receberá o valor que foi retido no jogo. O jogador 2 receberá o valor que você lhe enviar.

Considere que tudo que você sabe sobre o **Jogador 2** é que ele (ou ela) é morador de Moçambique, país do continente Africano.

Sua proposta:

Proponho entregar ao Jogador 2 a quantia de R\$ _____, ficando com R\$ _____ para mim.

Agradecemos sua resposta!

Descreva, em poucas palavras, qual ou quais as principais razões para a forma como você alocou o dinheiro disponível. Por favor, seja sincero e lembre-se que sua identidade está preservada pelo sigilo.

APÊNDICE D – Roteiro de aplicação do experimento

1. Bom dia/tarde/noite. Gostaríamos de convidá-los a participarem de um estudo em Teoria dos Jogos.
2. Trata-se do Jogo da Confiança. Esse jogo envolve dois jogadores. Todos vocês serão o jogador 1 e o estudo envolve 5 rodadas.
3. Você receberá dos pesquisadores o valor de R\$16,00 para ser dividido com o jogador 2. Você deve propor o envio de qualquer valor entre R\$0 e R\$16,00. Tudo que você reter, será seu. Tudo que você enviar ao Jogador 2 será triplicado. O jogador 2 será incentivado a reenviar a você parte do valor recebido, em reciprocidade. Contudo, ele não terá obrigação algum em fazer esse reenvio.
4. Trata-se de um jogo em que você deve ou não confiar no segundo jogador.
5. Vamos dar a você alguns exemplos:
 - a. Se você enviar R\$10, o jogador 2 receberá R\$ 30 e ele(a) será incentivado a reenviar algum valor a você em reciprocidade. Ao final do jogo, você receberá o valor retido (R\$10) somado ao valor que ele te reenviou.
 - b. Se você enviar R\$16, o jogador 2 receberá R\$ 48 e ele(a) será incentivado a reenviar algum valor a você em reciprocidade. Ao final do jogo, você receberá o valor que ele te enviar, se isso acontecer.
 - c. Se você enviar R\$0, o jogador 2 receberá R\$ 0. Ao final do jogo, você receberá o valor R\$16.
6. Algumas informações sobre o jogador 2 estarão disponíveis apenas na folha do jogo.
7. Seus dados estão guardados em completo sigilo. Nós também não saberemos seu nome.
8. Os valores do jogo serão pagos, a você mediante a entrega dos tickets que estão no canto superior da folha.
9. Esse jogo tem 5 rodadas e você será pago por apenas uma das rodadas. A rodada que será paga será definida por meio de sorteio. Assim, todas as rodadas têm igual chance de serem pagas.
10. A qualquer momento, você poderá abandonar o estudo, sem necessidade de prestar nenhuma justificativa.
11. Entrega dos envelopes de jogo.

12. Em caso de dúvida, levante uma de suas mãos. Não é permitido conversar durante a condução do experimento. Não comente com ninguém sua decisão. Procure agir de forma espontânea, lembrando-se que sua identidade está preservada.
13. Solicita-se que celulares sejam desligados ou não atendidos durante o estudo.
14. Pedimos para que vocês abram o primeiro envelope e efetuem a primeira oferta, fechem-no e na sequência realizem o mesmo com os demais envelopes para concluir cada jogada. Somente o primeiro envelope possui duas folhas, sendo uma do jogo e outra com questões socioeconômicas.
15. Após o término será realizado o sorteio da jogada a ser paga por meio do lançamento de um dado.
16. Agradecemos sua participação!!! E assim que obtivermos as respostas dos outros jogadores entraremos em contato para efetuar o pagamento da rodada sorteada.

APÊNDICE E – Exemplo do instrumento de coleta do *strategic method*

Caro Jogador 2, você vai jogar com oito pessoas que receberam R\$ 16,00 e propuseram uma divisão desse valor com você. Esta pessoa sabia que o valor enviado para você seria multiplicado por três, e que você seria incentivado a devolver algum valor em reciprocidade. No entanto, o Jogador 1 foi informado de que a decisão final seria sua. Considere os seguintes valores enviados e determine se você deseja retornar algum valor em reciprocidade.

1. Se o jogador 1 lhe enviou R\$ 2,00 multiplicado por três, você recebeu R\$ 6,00, você gostaria de devolver algum valor? () Sim () Não
Se sim, quanto? R\$_____.
2. Se o jogador 1 lhe enviou R\$ 4,00 multiplicado por três, você recebeu R\$ 12,00, você gostaria de devolver algum valor? () Sim () Não
Se sim, quanto? R\$_____.
3. Se o jogador 1 lhe enviou R\$ 6,00 multiplicado por três, você recebeu R\$ 18,00, você gostaria de devolver algum valor? () Sim () Não
Se sim, quanto? R\$_____.
4. Se o jogador 1 lhe enviou R\$ 8,00 multiplicado por três, você recebeu R\$ 24,00, você gostaria de devolver algum valor? () Sim () Não
Se sim, quanto? R\$_____.
5. Se o jogador 1 lhe enviou R\$ 10,00 multiplicado por três, você recebeu R\$ 30,00, você gostaria de devolver algum valor? () Sim () Não
Se sim, quanto? R\$_____.
6. Se o jogador 1 lhe enviou R\$ 12,00 multiplicado por três, você recebeu R\$ 36,00, você gostaria de devolver algum valor? () Sim () Não
Se sim, quanto? R\$_____.
7. Se o jogador 1 lhe enviou R\$ 14,00 multiplicado por três, você recebeu R\$ 42,00, você gostaria de devolver algum valor? () Sim () Não
Se sim, quanto? R\$_____.
8. Se o jogador 1 lhe enviou R\$ 16,00 multiplicado por três, você recebeu R\$ 48,00, você gostaria de devolver algum valor? () Sim () Não
Se sim, quanto? R\$_____.