

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO PARANÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO**

ANDRÉ LUIZ ZORTÉA

**A CONFIANÇA MODERADA PELA DIVERSIDADE RACIAL: UM ESTUDO
BASEADO EM ECONOMIA EXPERIMENTAL**

CURITIBA - PR

2022

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

Z88c
2022 Zortéa, André Luiz
A confiança moderada pela diversidade racial : um estudo baseado em economia experimental / André Luiz Zortéa ; orientador: Ângela Cristiane Santos Póvoa.– 2022.
84 f. : il. ; 30 cm

Dissertação (mestrado) – Pontifícia Universidade Católica do Paraná,
Curitiba, 2022
Bibliografia: f. 78-81

1. Administração. 2. Identidade social. 3. Discriminação. 4. Economia – Aspectos sociais. 5. Processo decisório. I. Póvoa, Ângela Cristiane Santos. II. Pontifícia Universidade Católica do Paraná. Programa de Pós-Graduação em Administração. III. Título.

CDD 20. ed. – 658

ANDRÉ LUIZ ZORTÉA

**A CONFIANÇA MODERADA PELA DIVERSIDADE RACIAL: UM ESTUDO
BASEADO EM ECONOMIA EXPERIMENTAL**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração, área de concentração: finanças estratégicas, da Pontifícia Universidade Católica do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientadora: Prof^a Dra. Ângela Cristiane Santos Póvoa

CURITIBA – PR

2022

TERMO DE APROVAÇÃO

A CONFIANÇA MODERADA PELA DIVERSIDADE RACIAL: UM ESTUDO BASEADO EM ECONOMIA
EXPERIMENTAL.

Por

André Luiz Zortea

Dissertação aprovada em **28 de junho de 2022** 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.

Angela Cristiane Santos Póvoa

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

Angela Cristiane Santos Póvoa

Prof^a. Dra. Angela Cristiane Santos Póvoa
Orientadora

Paulo de Paula Baptista

Prof. Dr. Paulo de Paula Baptista
Examinador

Wesley Pech

Prof. Dr. Wesley Pech
Examinador

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a minha mãe, Rose, e ao meu irmão, Jean, meus grandes exemplos de caráter, dedicação e perseverança. Que, apesar das dificuldades, nunca deixaram de acreditar que conseguiríamos.

AGRADECIMENTOS

Inicialmente devo agradecer a Pontifícia Universidade Católica do Paraná pela oportunidade de fazer parte do corpo discente dessa estimada instituição, possibilitando um passo importante na minha jornada acadêmica e pessoal.

A minha orientadora, professora Dra. Ângela C. S. Póvoa, pela prontidão em todas as vezes que foram necessárias dirimir dúvidas, ler e corrigir este trabalho. Nunca deixando de lado a notável paciência, que lhe é peculiar.

Aos professores examinadores, Dr. Wesley Pech e Dr. Paulo de P. Batista, que contribuíram amplamente desde a fase de avaliação do projeto.

Aos colegas, que foram uma inestimável base de apoio em toda essa caminhada. Principalmente a Ana, pelo apoio moral e contribuições lendo alguns absurdos da língua portuguesa, para que eu não passasse tanta vergonha nas correções da minha orientadora, e ao Hendrigo que, sempre muito acessível, compartilhou materiais e dicas importantes para o desenvolvimento da pesquisa.

A minha esposa, Laura, que foi compreensiva durante toda essa jornada, e também grande incentivadora e entusiasta. A ela, toda minha gratidão e carinho.

A minha mãe, Rose, e aos meus irmãos, Jean e Amanda, que, com todos os predicados de uma maravilhosa família, me apoiaram incondicionalmente.

Aos meus sogros e meus cunhados, que igualmente me apoiaram nessa fase.

Ao Uniedu, e ao estado de Santa Catarina, que incentivaram este trabalho através da concessão de bolsa no seu segundo ano.

Por fim, todos aqueles que, de uma forma ou de outra, contruíram para esse momento.

EPÍGRAFE

“Não será a tristeza do deserto presente que nos roube as perspectivas dum futuro melhor. A criatura, ainda que cética, tem de apegar-se inevitavelmente ao deslumbramento sedutor dum progresso verdadeiro, onde as conquistas da inteligência não se degenerem, em armas de destruição, de aniquilamento; onde os homens, enfim, se reconheçam fraternalmente”.

Antonieta de Barros

RESUMO

A Teoria da Identidade Social (TIS) demonstra que o contexto intergrupar cria um efeito de favoritismo interno, fazendo com que os indivíduos favoreçam outros membros do seu grupo em detrimento de membros de um grupo externo (TAJFEL, 1974). De forma contrária, as Teorias sobre a Discriminação (TD) têm apontado visíveis diferenças nas preferências entre sujeitos com características distintas, sendo notória as desvantagens percebidas pelas minorias, principalmente no que diz respeito a raça e gênero (ARROW, 1971, 1998; BECKER, 1957; LANG, 1986). Diante desse contexto, este estudo propõe analisar se, e em que medida, a raça é elemento que altera a alocação financeira baseada na confiança, quando o jogador tomador de decisão também pertence ao grupo geralmente discriminado. Conduzimos uma variação do Jogo da Confiança padrão de Berg, Dickhaut e McCabe (1995), para verificar se a cor da pele alterava a percepção de confiança entre os jogadores de uma comunidade na cidade de Curitiba, PR. Os resultados indicam constatações importantes sobre o que o senso comum e a literatura pregressa tem demonstrado sobre discriminação das minorias. De uma forma geral, jogadores brancos e negros tiveram 2,5 vezes mais chances de assumir o risco do jogo quando foram pareados com um par negro, indicando que o relacionamento do termo minoria com a população negra nem sempre é verdadeiro, mas que ele depende do ambiente e da direção da observação. Por outro lado, os jogadores que preferiram a opção de risco tenderam a ter expectativas de devolução maiores quando estavam pareados com um tratamento que representava sua própria raça. Essas constatações podem ter implicações importantes na formulação de políticas públicas e privadas. Primeiro, uma política não deve ser totalmente efetiva se o formulador e o beneficiado divergirem na classificação social do objeto. Adicionalmente, a existência de preferência intergrupar pode acentuar o subdesenvolvimento de determinados grupos dentro dos próprios grupos marginalizados. Assim, uma política única pode não ser efetiva.

Palavras Chave: tomada de decisão; identidade social; discriminação; economia comportamental; favoritismo interno.

ABSTRACT

The Theory of Social Identity (TIS) demonstrates that the intergroup context creates an effect of in group favoritism, causing individuals to favor other members of their group over members of an external group (TAJFEL, 1974). In the same way, Theories on Discrimination (DT) have pointed out visible differences in the preferences between subjects with different characteristics, being notorious the disadvantages perceived by minorities, mainly with regard to race and gender (ARROW, 1971, 1998; BECKER, 1998; BECKER, 1957; LANG, 1986). Given this context, this study proposes to analyze whether, and to what extent, race is an element that alters the financial allocation based on trust, when the decision-making player also belongs to the generally discriminated group. We conducted a variation of the standard Trust Game by Berg, Dickhaut and McCabe (1995), to verify if skin color altered the perception of trust among players in a community in the city of Curitiba, PR. The results indicate important findings about what common sense and past literature have shown about minority discrimination. In general, white and black players were 2.5 times more likely to take the risk of the game when they were paired with a black pair, indicating that the relationship of the term minority with the black population is not always true, but that it depends environment and observation direction. On the other hand, players who preferred the risk option tended to have higher return expectations when paired with a treatment that represented their own race. These findings may have important implications for the formulation of public and private policies. First, a policy must not be fully effective if the formulator and the beneficiary differ in the social classification of the object. Additionally, the existence of intergroup preference can accentuate the underdevelopment of certain groups within the marginalized groups themselves. Thus, a single policy may not be effective.

Keywords: decision making; social identity; discrimination; behavioral economics; in group favoritism

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - População residente por cor ou raça declarados	38
Tabela 2 - Pessoas de 5 anos ou mais de idade alfabetizadas, por cor ou raça declarados.....	42
Tabela 3 - Valor do rendimento nominal médio mensal de pessoas de 10 anos ou mais de idade com rendimento, segundo o sexo e a cor ou raça	42
Tabela 4 – Recursos aplicados no tratamento das fotos com o software faceapp....	58
Tabela 5 – Composição de participantes dos 2 grupos de tratamento.....	66
Tabela 6 – Grupo de respondentes por auto declaração de raça	66
Tabela 7 – Grupo de respondentes brancos e negros após checagem	67
Tabela 8 – Grupo de respondentes por gênero.....	67
Tabela 9 – Grupo de respondentes por estado civil	67
Tabela 10 – Grupo de respondentes por escolaridade	68
Tabela 11 – Grupo de respondentes por renda.....	68
Tabela 12 – Análise de dados perdidos	69

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – O dilema dos prisioneiros	37
Quadro 2 - Sete jogos experimentais úteis para medir preferências sociais	47

LISTA DE IMAGENS E FIGURAS

Figure 1 – Fotos originais dos participantes. Feitas por fotógrafo profissional.....	55
Figure 2 – Foto original do participante via agência de modelo. Foto feita pelo próprio participante.....	55
Figure 3 – Fotos após tratamento por designer.....	57
Figure 4 – Foto finais, após tratamento pelo faceapp	58
Figure 5 – Conjunto de fotos para validação de artificialidade após os tratamentos.	60
Figure 6 – Fotos externas do espaço de convívio educacional da comunidade Nova Tiradentes	62
Figure 7 – Disposição das cabines e mesas dos respondentes na sala	62
Figure 8 – Cabines e respondentes no momento do experimento	63
Figure 9. Número de escolhas por tipo de tratamento pareado	70
Figure 10. Modelo de moderação da raça do fiador*tratamento sobre a escolha da alternativa.....	71
Figure 11. Modelo de moderação da raça do fiador*tratamento sobre a expectativa de retorno.....	72
Figure 12. Expectativa de retorno por raça do fiador*raça do tratamento da fotografia.	73

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
JC	Jogo da Confiança
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
PM	Preconceito de Marca
PO	Preconceito de Origem
TCR	Teoria do Conflito Realista
TD	Teoria da Discriminação
TIS	Teoria da Identidade Social

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	16
1.1	APRESENTAÇÃO DO TEMA.....	16
1.2	PROBLEMA DE PESQUISA	19
1.3	OBJETIVOS	19
1.3.1	Objetivo geral.....	20
1.3.2	Objetivos específicos.....	20
1.4	JUSTIFICATIVA TEÓRICA E PRÁTICA.....	21
1.5	HIPÓTESE	22
1.6	ESTRUTURA DO TRABALHO	23
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	24
2.1	CATEGORIZAÇÃO SOCIAL, IDENTIDADE SOCIAL E COMPORTAMENTO INTERGRUPAL.....	24
2.1.1	O contexto social do comportamento intergrupar.....	27
2.1.2	Categorização social e discriminação intergrupar	28
2.1.3	Identidade social e comparação social	29
2.1.4	Hierarquias de status e mudança social	31
2.1.4.1	Mobilidade individual	31
2.1.4.2	Criatividade social.....	32
2.1.4.3	Competição social	32
2.2	TEORIA DA DISCRIMINAÇÃO	33
2.3	EQUILÍBRIO DE NASH: QUANDO A RAÇA NÃO IMPORTA	35
2.4	DISCRIMINAÇÃO E PRECONCEITO RACIAL NO BRASIL, UMA QUESTÃO DE MARCA.	37
2.5	RELAÇÕES DE CONFIANÇA E AS PREFERÊNCIAS SOCIAIS E RACIAIS NO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.....	43
2.6	JOGOS ECONOMICOS COMO INSTRUMENTO DE PESQUISA: O JOGO DA CONFIANÇA	45
3	METODOLOGIA DA PESQUISA.....	49
3.1	ESPECIFICAÇÃO DO PROBLEMA	49
3.1.1	Perguntas de Pesquisa	50
3.2	CARACTERIZAÇÃO DE PESQUISA	50
3.3	POPULAÇÃO E SELEÇÃO DA AMOSTRA	51

3.4	DESIGN DO EXPERIMENTO	52
3.5	FORMA DE CONDUÇÃO E PROCEDIMENTOS DO EXPERIMENTO.....	54
4	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	64
4.1	ETAPAS DO PROBLEMA	65
4.2	ANÁLISE DESCRITIVA DA AMOSTRA	65
4.3	ANÁLISE DOS EFEITOS DA MANIPULAÇÃO	69
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	73
	REFERÊNCIAS.....	78
	APÊNDICE A – FICHA DE JOGO JOGADOR 1	82
	APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO SÓCIOECONÔMICO (VERSÃO 1)	83
	APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO SÓCIOECONÔMICO (VERSÃO 2)	84

1 INTRODUÇÃO

1.1 APRESENTAÇÃO DO TEMA

Todos nós nascemos em algum lugar, e mesmo antes de nos darmos conta já estamos nos apropriando dos elementos do contexto ao qual fomos inseridos para a formação do que virá a ser nossa identidade social. Essas apropriações, em primeiro momento, vêm da nossa família, que faz parte de um grupo familiar, pertencente a um grupo ou meio social, estabelecidos dentro de uma sociedade.

Segundo Chen e Li (2009), a partir do momento em que estamos incluídos em determinado grupo social, é provável que derivemos parte da nossa identidade social deste grupo. Tajfel (1974, p. 69) conceituou identidade social como “aquela parte do autoconceito de um indivíduo que deriva de seu conhecimento de sua participação em um grupo social (ou grupos), juntamente com o significado emocional associado a essa participação”.

Assim como somos inseridos ao contexto familiar, ao longo do tempo acabamos estabelecendo novas relações com outros grupos, trazendo uma gama de contextos sociais diferentes para a construção da nossa identidade social. Os grupos podem ser bastante específicos e significativos, como a turma colegial, ou amplos e abstratos, como um jovem adolescente brasileiro (ELLEMERS; SPEARS; DOOSJE, 2002). Desta forma, os grupos sociais podem derivar dos mais variados critérios, objetivos ou subjetivos, como nacionalidade, ocupação, religião, etnia e raça. Mesmo a simples distribuição de indivíduos por um critério trivial, como o lançamento de uma moeda, cria novas identificações sociais, fazendo emergir um contexto intergrupar (EVERETT; FABER; CROCKETT, 2015).

A Teoria da Identidade Social (TIS) defende que o contexto intergrupar e a mínima categorização social criam um efeito de favoritismo interno, fazendo com que os indivíduos de um grupo favoreçam outros membros do seu grupo em detrimento de membros de um grupo externo (TAJFEL, 1974, 1982; TAJFEL; BILLIC, 1974; TAJFEL; TURNER, 2004). Neste contexto, segundo a perspectiva da TIS, pessoas pertencentes a um mesmo grupo racial tendem a favorecer outros indivíduos que

pertencem ao mesmo grupo em detrimento daqueles que pertencem a grupos raciais diversos.

De forma semelhante, a Teoria sobre a Discriminação (TD), desenvolvida por Becker (1957), têm apontado visíveis diferenças nas preferências entre sujeitos com características distintas, sendo notória as desvantagens percebidas pelas minorias, principalmente no que diz respeito a raça e gênero (ARROW, 1971, 1998; BECKER, 1957; LANG, 1986).

Becker (1957, p. 14) afirma que “se um indivíduo tem um ‘gosto pela discriminação’, ele deve agir como se estivesse disposto a pagar algo, seja diretamente ou na forma de uma renda reduzida, a ser associado com algumas pessoas em vez de outras”. Contudo, além da discriminação cruzada entre brancos e negros, por exemplo, é possível que haja também o ‘gosto pela discriminação’ dentro do próprio grupo, como demonstrando por Ayres e Siegelman (1995), onde os participantes negros, em um experimento de auditoria em pares, não foram menos discriminados que seus pares brancos em concessionárias de propriedade de negros. O mesmo pode ser visto no trabalho de Fershtman e Gneezy (2001), que observaram que judeus orientais sofriam de uma desconfiança sistemática, inclusive de seu próprio grupo étnico. Desta forma, grupos que enfrentam maior discriminação racial na sociedade poderiam experimentar tal efeito mesmo diante de outros indivíduos que pertencem ao mesmo grupo racial. Neste sentido, pessoas negras tenderiam a praticar a discriminação contra indivíduos de seu próprio grupo, favorecendo outros grupos raciais.

Recentemente, a economia tem estudado novas abordagens sobre as escolhas dos indivíduos, que sofrem interferência direta das suas emoções, influências sociais e vieses cognitivos, quando se deparam com contextos decisórios. A economia comportamental tem sido uma visão alternativa à tradicional teoria da escolha racional. Para medir os efeitos dessas mediações, os cientistas têm empregado a experimentação, seja em campo ou em laboratório, para desenvolver e aplicar suas teorias sobre a tomada de decisão dos indivíduos (ÁVILA E BIANCHI, 2015).

Na literatura experimental em economia comportamental, o Jogo da Confiança tem sido utilizado como um dos principais instrumentos para verificar situações de discriminação, pois mede a reciprocidade positiva entre os jogadores. Nele, os indivíduos podem demonstrar suas preferências entre B ou N, se confiar

que um deles será mais recíproco que o outro em devolver ou não uma parte do valor transferido. Diferentemente, por exemplo, do Jogo do Ultimato, que implica em uma situação de reciprocidade negativa com a possibilidade de punição, podendo não refletir exatamente a preferência dos jogadores com medo da penalidade.

Alguns autores ainda explicam como as relações de confiança facilitam a atividade econômica e geram significativos impactos nos resultados econômicos agregados (KNACK; KEEFER, 1997), e que as preferências e gostos sociais dos indivíduos delinham o funcionamento da competição e cooperação, e afetam a própria maximização de utilidade do indivíduo (FEHR; FISCHBACHER, 2002).

Diante desse contexto, este estudo propõe-se analisar se, e em que medida, pessoas que pertencem a um determinado grupo racial tenderiam ou não a favorecer (ou discriminar) outros de pertencentes a grupos raciais em contextos decisórios financeiros, mais especificamente em jogos econômicos.

Segundo a TIS, é esperado que as pessoas negras favoreçam seus pares negros nesta tomada de decisão, demonstrando favoritismo. Por outro lado, uma outra hipótese possível é de que pessoas negras discriminarão outras pessoas negras quando estas forem comparadas com pessoas brancas, demonstrando o mesmo viés discriminatório explicado por Becker (1957). Uma terceira possibilidade é o indivíduo agir de forma racional, conforme previsto pelo equilíbrio de Nash, e sendo assim, o elemento racial não afetaria sua alocação financeira. Dessa forma, um terceiro comportamento esperado é que o indivíduo descremado não pratique nem a discriminação nem o favoritismo *in group*.

A condução desse trabalho foi baseado na metodologia experimental, que tem sido utilizada extensivamente nas pesquisas em economia comportamental. Segundo Ávila e Bianchi (2015, p. 39), “os experimentos em laboratório permitem que os pesquisadores estudem relações de causa e efeito e, assim, adquiram uma noção das regularidades comportamentais”. Para tanto, fins deste estudo foi utilizado o Jogo da Confiança baseado em Berg, Dickhaut e McCabe (1995), apresentando algumas variações: a) os jogadores 1 (*senders*) serão negros ou brancos, ainda que o interesse principal da pesquisa seja o comportamento da população negra; e b) os jogadores 2 (*receivers*) serão apresentados aos jogadores 1 por meio de foto, que manterá todos os traços faciais idênticos nos dois tratamentos, alterando apenas a cor da pele. Essa variação é semelhante a

apresentada por Póvoa et. al. (2020), que manipularam a atratividade fácil e apresentaram as fotos aos *senders* para medir os níveis de confiança.

O objetivo é mostrar sob uma abordagem diferente os aspectos relacionados a discriminação, sobretudo no Brasil, onde grande parte dos estudos direcionados a este tema tem características predominantemente bibliográficas, baseando-se principalmente em dados fornecidos pelo Censo do IBGE ou na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), como por exemplo em Costa Ribeiro (2006), De Carvalho; Neri; Do nascimento Silva (2006), Henriques (2001), Rocha (2019).

Outras contribuições poderão ser fornecidas para a melhoria e robustecimento das políticas públicas, ou para as políticas de inclusão organizacionais, que tem sido bastante evidenciadas pelas práticas empresariais de *Environmental, Social and Governance* (ESG). Não obstante, e independentemente do alcance que possa ter este trabalho, se a partir dele for possível dar um passo a mais para tornar a sociedade um lugar mais agradável para o convívio social, já terá valido o esforço.

1.2 PROBLEMA DE PESQUISA

Seguindo as previsões da TIS e o contraponto apresentado na TD, busca-se compreender em que medida sujeitos que em geral são discriminados por seu pertencimento a grupos raciais, tendem a reproduzir este comportamento discriminatório em decisões financeiras. Assim, a presente pesquisa tem a intenção de responder ao seguinte problema de pesquisa:

Em que medida a raça é fator que altera a percepção de confiança em decisões financeiras em jogos econômicos, quando o tomador de decisão é ele mesmo pertencente ao grupo discriminado?

1.3 OBJETIVOS

Os objetivos da pesquisa buscam apontar claramente quais pontos devem ser atingidos, e se dividem em gerais e específicos, como será apresentado abaixo.

1.3.1 Objetivo geral

Avaliar em que medida a raça é elemento que altera a alocação financeira baseada na confiança, quando o jogador tomador de decisão também pertence ao grupo geralmente discriminado.

1.3.2 Objetivos específicos

Os objetivos específicos do trabalho são os desdobramentos que permitem uma melhor operacionalização para o atingimento do objetivo geral. Portanto, são estabelecidos os seguintes objetivos específicos:

- a) Identificar, através da auto declaração, com qual raça os participantes da pesquisa melhor se identificam;
- b) Observar e registrar durante o experimento a raça do indivíduo, de acordo com a percepção dos pesquisadores;
- c) Checar se a percepção observacional é condizente com a auto declaração do participante;
- d) Verificar se o elemento racial é fator que altera a pré-disposição dos participantes negros ao risco;
- e) Verificar se o elemento racial é fator que altera a pré-disposição dos participantes brancos ao risco;
- f) Avaliar se o elemento racial é fator que altera a percepção de fiabilidade e consequente retorno esperado, para os participantes negros;
- g) Avaliar se o elemento racial é fator que altera a percepção de fiabilidade e consequente retorno esperado, para os participantes brancos;

- h) Analisar se, e em que momento, há tendência discriminatória ou de preferência *in group*. Ou se há alguma prevalência.

Na sequência, são apresentadas as justificativas teóricas e a relevância prática do presente estudo, de forma que seja possível entender sua potencial contribuição para as questões étnico raciais da sociedade, e também o robustecimento das teorias que o fundamentam.

1.4 JUSTIFICATIVA TEÓRICA E PRÁTICA

Ainda que não seja um tema relativamente novo, a discriminação de minorias é constantemente objeto de estudos e tem sido bastante discutida e documentada na literatura. Os aspectos discriminatórios apresentados nas TD fornecem as possibilidades de associação com outras teorias ou metodologias que podem ajudar a encontrar e discutir pontos de convergências ou divergências que ajudem a entender melhor as características subjacentes aos atos discriminatórios.

Dessa forma, a TIS, que prevê uma discriminação intergrupar devido as preferências pelo grupo, pode ajudar a explicar se, em situação onde estão envolvidos aspectos de grupo, mas também possibilidade de discriminação racial, qual deles demonstra prevalência nas escolhas dos indivíduos? O aspecto discriminatório não está previsto na TIS, bem como o de grupo não está na TD. Portanto, se torna relevante a interação da TD e da TIS, de forma que pode ser possível observar nuances que podem não estar presentes em situações isoladas.

Também, o JC não tem sido utilizado como o principal instrumento para demonstrar o comportamento e medir as preferências entre os sujeitos, sendo a maioria dos estudos feitos com Jogos de Ultimato ou Jogos de Ditador. O Jogo do Ultimato, que representa uma forma de barganha do tipo pegar ou largar, o resultado do jogo, além da preferência, pode demonstrar o medo de ofertas baixas serem rejeitadas. A possibilidade de rejeição pode afetar diretamente os resultados da preferência. Por outro lado, o Jogo do ditador, que remove a possibilidade de rejeição, permite que os jogadores maximizem seus resultados de forma unilateral.

Assim, ambos os jogos podem não representar tão bem as preferências buscadas neste trabalho (CAMERER; FEHR, 2005)

Por sua vez, o Jogo da Confiança (JC) mede exatamente o nível de reciprocidade positiva, e o resultado ótimo do jogo passa pela interação entre a confiança e confiabilidade dos dois jogadores, se mostrando oportuno, uma vez que nas interações sociais o que normalmente está presente são os acordos informais implícitos (CAMERER; FEHR, 2005), sendo reforçado pelo contexto de grupo e da identificação social.

Os impactos decorrentes da discriminação não se limitam somente ao bem-estar dos indivíduos, eles são constitutivos de problemas econômicos e sociais muito maiores. Como visto na introdução, a discriminação pode gerar uma desconfiança generalizada, e ela pode inclusive acontecer dentro de um mesmo grupo. Arrow (1972, p. 357) afirma que “praticamente toda transação comercial tem em si um elemento de confiança, certamente qualquer transação conduzida durante um período de tempo. Pode ser plausível argumentar que muito do atraso econômico do mundo pode ser explicado pela falta de confiança mútua”.

Portanto, o reconhecimento de que existe discriminação, e que ele pode ocorrer inclusive de pessoas da mesma raça, pode acentuar ainda mais as diferenças de condições sanitárias, sociais, de segurança e de exclusão de oportunidades.

Lang e Spitzer (2020), por exemplo, sugerem políticas de contato inter-racial com o fim de limitar a distância residencial, que pode levar ao maior distanciamento social. No entanto, políticas como esta devem ser ainda melhor pensadas, caso a discriminação *‘in grupo’* seja verificada. Afinal, quando pensamos em políticas que melhorem a inclusão das regiões periféricas, que sofrem mais com a discriminação, podemos estar negligenciando situações análogas acontecendo dentro destas mesmas regiões.

1.5 HIPÓTESE

Hipótese 1: A condição de tratamento da fotografia do jogador 2 inspira níveis de confiança diferentes entre os jogadores 1.

Hipótese 2: A condição de tratamento da fotografia do jogador 2 inspira níveis de confiança diferentes entre os jogadores 1 quando é moderado pela própria raça.

Hipótese 3: O retorno esperado no jogo da confiança está relacionado à interação entre a raça do jogador 1 e a raça do tratamento da foto do jogador 2.

1.6 ESTRUTURA DO TRABALHO

O trabalho será estruturado em cinco partes. A primeira parte traz a introdução, apresentando ao leitor uma contextualização do tema a ser estudado e suas motivações. Também, traz o problema que originou a proposta de pesquisa, sua justificativa teórica e a relevância prática. Na sequência, a parte dois embasa teoricamente o trabalho, apresentando como tópicos a) a identidade social, e como ela gera um favoritismo dentro do grupo, b) a diversidade racial e os aspectos discriminatórios subjacentes, e c) a ciência econômica comportamental, a tomada de decisão e os jogos econômicos, e como a confiança tem sido usada como medida de crescimento e desenvolvimento. A terceira parte abordará a parte metodológica do trabalho e o design do experimento. Na quarta parte, serão demonstradas e discutidas as análises dos dados e os resultados.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A fundamentação teórico-empírica desta pesquisa está organizada de forma a fundamentar todas as suas etapas, sendo parte fundamental na construção e desenvolvimento do conhecimento, e serve de base para a análise empírica.

A estrutura do capítulo será organizada da seguinte maneira: Primeiro, na seção 2.1, dissertaremos sobre a categorização social, o comportamento intergrupar e a Teoria da Identidade Social (TIS), a sua construção, os conceitos principais, as teorias subjacentes e estudos posteriores que a complementam (BREWER; B, 1999; CHEN; LI, 2009; ELLEMERS; HASLAM, 2003; EVERETT; FABER; CROCKETT, 2015; RABBIE; SCHOT; VISSER, 1989; SHERIF, 1967; TAJFEL et al., 1971; TAJFEL; TURNER, 2004). A seção 2.2, aborda as teorias sobre discriminação contra as minorias, tendo como lente principal a teoria de Becker (1957), mas com considerações relevantes da teoria da discriminação de Arrow (1971, 1972, 1998) e de Lang (1986). Na seção 2.3, há um breve relato sobre as questões relativas a discriminação no Brasil, como há diferenças nas características da discriminação, por exemplo, entre Brasil e EUA (NOGUEIRA, 2007), bem como estudos que demonstram as desigualdades baseadas na raça dos brasileiros (COSTA RIBEIRO, 2006; DE CARVALHO; NÉRI; DO NASCIMENTO SILVA, 2006; HASENBALG; SILVA, 1990; ROCHA, 2019). Por fim, na seção 2.4 falaremos sobre como as relações de confiança podem impactar positivamente nas relações sociais e desenvolvimento econômico, e como a discriminação deprecia essa evolução (KNACK; KEEFER, 1997; PÓVOA et al., 2020).

2.1 CATEGORIZAÇÃO SOCIAL, IDENTIDADE SOCIAL E COMPORTAMENTO INTERGRUPAL

A teoria da Identidade Social (TIS) foi proposta no início da década de 1970 por Henri Tajfel e seu colega John Turner. Tajfel era um judeu sobrevivente da segunda guerra mundial, e baseado em suas experiências pessoais de discriminação e conflitos entre grupos, procurou compreender quais eram os

aspectos que faziam as pessoas se verem como inimigos, mesmo quando elas tinham convívio próximo, como vizinhos, colegas ou amigos. Tajfel considerava não haver nenhum ganho de utilidade sobre as questões de discriminação e conflito entre os grupos, ou seja, não havia aspectos objetivos e racionais para estes comportamentos (ELLEMERS; HASLAM, 2003; TAJFEL et al., 1971).

O conhecimento científico que prevalecia na época era baseado na Teoria do Conflito Realista (SHERIF, 1967), que tinha como pressuposto central a ideia de que o conflito entre grupos era gerado pela competição por recursos escassos. O experimento conduzido por Sherif, consistiu na formação de grupos de meninos entre 10 e 11 anos que participavam de um acampamento de férias. A partir do experimento foi possível constatar que a condição criada de “nós” e “eles”, num sistema de “perde” e “ganha”, onde somente um dos grupos poderia atingir o objetivo, era condição suficiente para hostilidade intergrupala. A medida em que a hostilidade entre grupos aumentava, a solidariedade e cooperação dentro do próprio grupo também se fortalecia. Portanto, na visão de Sherif (1967) e da TCR, a preferência *‘in group’* era derivada do conflito gerado pela competição *‘out group’*.

Contudo, Tajfel et. al. (1971, p. 153), argumentaram que “uma rede de categorizações intergrupais é onipresente no meio social”, afinal, desde os nossos primeiros anos encaramos no processo de socialização e educação uma disposição intergrupala na forma de “equipes” ou “espírito de equipe”, como no ensino primário, ou de forma mais simplificada e natural nas questões sociais, nacionais, raciais, étnicas, religiosas ou idade (TAJFEL et al., 1971), sendo uma espécie de conduta intergrupala diferente do previsto pela TCR de Sherif. Desta forma, buscaram compreender se, à medida em que o valor de utilidade oferecido pela competição não tivesse impacto para si e para o grupo, ou mesmo se houvesse pouco investimento emocional envolvido com o grupo interno, se os sujeitos se comportariam de forma semelhante em relação as preferências pelo grupo interno e hostilidade com o grupo externo, e qual seriam os requisitos mínimos para estabelecer o sentimento de grupo (TAJFEL et al., 1971).

A partir dessa concepção, Tajfel et. al. (1971) conduziram alguns experimentos, que vieram a ficar conhecidos como “estudos de grupo mínimo”, onde demonstraram que a “mera categorização”, sugerindo a noção de “nós” e “eles”, era suficiente para induzir o comportamento de favorecimento ao grupo interno, e que o conflito entre grupos no esquema “perde” e “ganha” sugerido por Sherif (1967) não

era a maneira mais adequada para explicar os aspectos relacionados ao desenvolvimento e manutenção da identidade de grupo. Salientando ainda que “a descoberta básica e altamente confiável é que a categorização intergrupo, trivial e ad hoc, leva ao favoritismo dentro do grupo e a discriminação contra o grupo externo” (TAJFEL; TURNER, 2004, p. 282), notadamente na contramão da TCR.

Em decorrência destes estudos, e de forma complementar, Tajfel e Turner desenvolveram a TIS em 1979, demonstrando que a formação de grupos não depende necessariamente da interação entre os indivíduos ou de uma classificação explícita e com propósito objetivo, como visto nos experimentos de Sherif (1967). Do ponto de vista social, um grupo é percebido “como uma coleção de indivíduos que se percebem como membros da mesma categoria social, compartilham algum envolvimento emocional nesta definição comum de si mesmos e alcançam algum grau de consenso social sobre a avaliação de seu grupo e de sua participação nele” (TAJFEL; TURNER, 2004, p. 283). Dessa maneira, a partir dos grupos sociais, os indivíduos criam uma identificação própria em termos sociais, e conseqüentemente podem fazer comparações e relativizar-se com outros grupos, criando uma percepção de si e do grupo como semelhante ou diferente, melhor ou pior, buscando a manutenção de uma identidade social positiva (TAJFEL; TURNER, 2004).

A TIS também recebeu algumas críticas, como a de Rabbie, Schot e Visser (1989), que ofereceram o Modelo de Interação Comportamental para explicar o que eles denominaram de “visão controversa” sobre a definição de grupo social. Os autores argumentaram que o grupo social, da forma que foi colocada pela TIS, seria simplesmente uma categoria social, ou seja, uma coleção de indivíduos com pelo menos uma característica em comum. De outra forma, um grupo social seria capaz de agir e sofrer ação, se mobilizar em sentido a um benefício ou para longe de danos, demonstrando, na alocação de valores monetários, comportamento racional, instrumental e utilitário, e não somente se preocupando com uma identidade social positiva (RABBIE; SCHOT; VISSER, 1989).

Brewer (1999), por outro lado, apresentou sua visão sobre as preferências internas como independentes de qualquer hostilidade em relação ao grupo externo. A questão de lealdade, promoção e manutenção de relacionamentos positivos com o grupo interno são o que promovem comportamentos discriminatórios com o grupo externo, e não necessariamente uma relação antagônica ou de ódio para fora do grupo.

Estudos mais recentes também têm mostrado os efeitos da identidade de grupo nas preferências *'in group'* de participantes em jogos econômicos. Chen e Li (2009), por exemplo, demonstraram que quando participantes de um jogo são pareados com um membro do próprio grupo, eles são 47% mais caridosos e 93% menos invejosos do que se fossem pareados com um membro do grupo externo. Da mesma forma, demonstraram 19% mais probabilidade de recompensar o bom comportamento de um membro do seu grupo e 13% menos probabilidade de puni-lo por mau comportamento.

Nesse sentido, para uma melhor concepção, serão discutidos a seguir alguns aspectos que permeiam os aspectos psicológicos e sociais da TIS.

2.1.1 O contexto social do comportamento intergrupar

Para Tajfel e Turner (2004) o contexto social é constituído de dois polos extremos de comportamento dos indivíduos: 1) o comportamento interpessoal e 2) o comportamento intergrupar. As relações interpessoais são determinadas única e exclusivamente pelas crenças e valores individuais, e não tem interação com o grupo ou categoria social ao qual o indivíduo pertence. No outro extremo, o comportamento intergrupar, é determinado pelas características do grupo ou categoria em que o indivíduo está inserido, não havendo nenhum impacto das relações interindividuais.

O principal problema decorrente desse entendimento, gerou, talvez, a principal crítica da TIS sobre a TCR. Tajfel e Turner (2004) argumentaram que Sherif (1967) conseguiu abolir as relações interindividuais de forma muito fácil pois, a medida em que institucionalizaram de forma explícita a competição entre os grupos, e que objetivamente deveria haver um vencedor e um perdedor, criou-se um contexto extremo de comportamento intergrupar que, segundo Tajfel e Turner, são raramente encontradas em situações sociais reais (TAJFEL; TURNER, 2004), justificando que o modelo da TCR não fornecia uma base adequada para explicação do contexto social real.

Outro aspecto importante levantado pela TIS é que, dado a existência dos dois extremos de comportamento do indivíduo no meio social, é possível que de

acordo com suas crenças e valores o indivíduo procure manter ou melhorar sua identidade social de forma positiva, buscando a “mobilidade social” individualmente, ou a “mudança social” no contexto de grupo.

A mobilidade social é a busca do indivíduo pela melhora de sua condição ou posição em um contexto social, passando da sua posição atual para uma posição melhor ou mais prestigiada socialmente (TAJFEL, 1975). Exemplos práticos da mobilidade social podem ser encontrados, por exemplo, em membros de grupos étnicos socialmente desprestigiados que buscam melhorar sua qualificação para serem vistos como profissionais de maior status (ex. médico, advogado), para ascender a uma posição de mais prestígio. Isso afeta o sujeito de forma individual, podendo atingir seus familiares próximos, mas não tem qualquer reflexo no contexto do grupo (ELLEMERS; HASLAM, 2003).

De outra forma, a mudança social está ligada ao contexto intergrupais. O indivíduo se vê como parte indissociável do grupo ou categoria ao qual pertence, tendo a consciência de que não pode se mover para uma posição melhor ou mais prestigiada sozinho. A única forma de melhorar as condições do seu status individual é fazendo juntamente com o grupo (TAJFEL, 1975).

Assim, o contexto social do comportamento intergrupais, para uma explicação mais próxima da realidade social, deve se preocupar com os valores dos indivíduos e dos grupos, e como a percepção de status entre os grupos sociais pode aumentar ou reduzir os conflitos intergrupais (TAJFEL; TURNER, 2004).

2.1.2 Categorização social e discriminação intergrupais

A categorização social é um processo psicológico que permite que os indivíduos organizem de modo funcional o ambiente social de maneira menos complexa. É o processo pelo qual os indivíduos percebem a si mesmos e os outros de forma agrupada. Visualizar os indivíduos em poucas categorias sociais é uma maneira simples de organizar as informações socialmente relevantes, ajudando a compreender e prever as principais características do comportamento social (ELLEMERS; HASLAM, 2003).

As categorias sociais podem resultar de diversas características em comum dos indivíduos, como raça, etnia, religião, idade, sexo. Por exemplo, em empresas podemos facilmente visualizar e categorizar os indivíduos em branco e negros, homens e mulheres, de forma objetiva e quase intuitiva. De certa forma, o processo de categorização é uma estereotipagem simplificada, e “uma característica essencial da estereotipagem é exagerar algumas diferenças entre grupos classificados de uma determinada maneira, e de minimizar as mesmas diferenças dentro de tais grupos” (TAJFEL; WILKES, 1963, p. 113). Assim, quando as pessoas são categorizadas por uma característica específica em determinado grupo, são essas características que determinam a sua identidade social e, por conseguinte, suprimem as características definidoras da singularidade do indivíduo (ELLEMERS; HASLAM, 2003).

Tajfel et al. (1971) descobriram em seus estudos de grupo mínimo que a mais simplificada das categorizações é capaz de gerar um aspecto discriminatório intergrupais. “A descoberta básica e altamente confiável é que a categorização intergrupo, trivial e ad hoc, leva a favoritismo dentro do grupo e discriminação contra o grupo externo” (TAJFEL; TURNER, 2004, p. 282).

A implicação deste processo psicológico inserida por Tajfel (1971), é que ele demonstra uma forma de percebermos os efeitos decorrentes da nossa forma de educação e socialização, e que o comportamento discriminatório não estará presente somente quando há condições explícitas e objetivas que ofereçam utilidade aos indivíduos.

2.1.3 Identidade social e comparação social

Identidade social pode ser encarada como uma evolução do processo psicológico da categorização social, pois possuem vínculos emocionais e um consenso social sobre a avaliação do seu grupo e sua participação nele (TAJFEL, 1974, 1982; TAJFEL; TURNER, 2004). Adicionam ainda que:

“As categorizações sociais são concebidas aqui como ferramentas cognitivas que segmentam, classificam e ordenam o ambiente social e, assim, permitem ao indivíduo realizar muitas formas de ação social. Mas eles não apenas sistematizam o mundo social, eles também fornecem um sistema de orientação para a auto referência: eles criam e definem o lugar do indivíduo na sociedade. Os grupos sociais, entendidos neste sentido, proporcionam aos seus membros

uma identificação de si mesmos em termos sociais. Essas identificações são, em grande medida, relacionais e comparativas: elas definem o indivíduo como semelhante ou diferente, como "melhor" ou "pior" do que os membros de outros grupos. É em um sentido estritamente limitado, decorrente dessas considerações, que usamos o termo identidade social. Consiste, para os fins da presente discussão, naqueles aspectos da autoimagem de um indivíduo que derivam das categorias sociais às quais ele se percebe pertencer" (TAJFEL; TURNER, 2004, p. 283).

Embora Rabbie, Schot e Visser (1989) tenham apresentado seu entendimento como controverso a TIS, muito do que foi apresentado parece ser bastante similar em termos de entendimento sobre a identidade social. A visão sobre o grupo social, como uma entidade capaz de se agir e sofrer ação, se aproximar ou se afastar de situações que achem favoráveis ou desfavoráveis, só parece possível quando o indivíduo a) perceba a si mesmo como pertencente à um grupo social, o que nos permite dizer que há, de algum modo, um vínculo emocional de pertencimento envolvido, b) a capacidade de avaliar o seu e os outros grupos como bom ou ruim, melhor ou pior, demonstrando a mesma característica comparativa, para então poder avaliar se aproximar ou se distanciar. Assim, a visão de Rabbie, Schot e Visser, embora apresentada como crítica, parece muito semelhante ao entendimento fornecido pela TIS.

Uma vez reconhecida a identificação social, sua e dos outros, e o consenso geral sobre a participação dos indivíduos no grupo, há um estabelecimento de objetivos que são seguidos pelos sujeitos: a) os indivíduos sempre buscarão manter ou elevar sua autoestima e ter um conceito social positivo; b) assim como a autoestima, a identidade social também pode ser positiva ou negativa, então o indivíduo buscará manter ou elevar de forma positiva sua identidade social perante o grupo interno e o grupo externo; c) a avaliação do seu próprio grupo é importante, então o indivíduo vai se esforçar para manter uma avaliação *'in group'* positiva. Da mesma forma como percebe o "eu" dentro do grupo e em relação aos outros, grupos e indivíduos, o seu relacionamento emocional com o grupo também vai levar o indivíduo a: a) manter a identidade social do grupo ou elevá-la de forma positiva; b) diferenciar o seu *'in group'* de forma positiva em relação aos *'out groups'*; e c) quando não for possível estabelecer a visão positiva de *'in group'*, o indivíduo tentará migrar para um grupo melhor estabelecido, ou tomar atitudes para tentar reverter a imagem do próprio grupo (TAJFEL, 1974; TAJFEL; TURNER, 2004).

Para buscar os objetivos de destacar a si e seu grupo de forma positiva, os indivíduos usarão mecanismos psicológicos e sociais, que serão vistos na próxima etapa.

2.1.4 Hierarquias de status e mudança social

Os sistemas vistos até agora demonstram como os indivíduos se categorizam em um contexto social, e a partir desta categorização discriminam grupos externos ao qual está inserido. Também, a identificação social estabelecida pela criação de laços emocionais com uma ou mais categorias sociais, e como essa identificação de grupo permite comparações e relativizações sua com o grupo interno e também do seu grupo com um ou mais grupos externos. A busca pela manutenção do eu individual e do eu de grupo vistos como positivo, leva os indivíduos a buscar mecanismos que permitam com que, de algum modo, forneçam possibilidade de se estabelecer em novos grupos de melhor status ou a busca pela melhoria do status do seu grupo. Abaixo estão apresentadas três formas usadas na busca pela identidade positiva.

2.1.4.1 Mobilidade individual

Conforme visto em seções anteriores, a mobilidade individual é a forma como o indivíduo tenta se afastar de um grupo menos prestigiado em direção a um grupo mais prestigiado. O impacto desse movimento pode atingir, além do indivíduo, sua família próxima, mas há principal característica da mobilidade individual, é que ela não impacta o grupo social do indivíduo. Há mobilidade social constantemente traz uma visão do indivíduo como desertor de seu grupo, reduzindo os laços com o grupo atual e produzindo um processo de desidentificação (ELLEMERS; HASLAM, 2003; TAJFEL; TURNER, 2004).

Dessa forma, “mobilidade social é a percepção do indivíduo de que ele pode melhorar sua posição em uma situação social, ou mais geralmente, passar de uma posição para outra, como todos os indivíduos” (TAJFEL, 1975, pag. 104).

2.1.4.2 Criatividade social

Buscando a manutenção dos pontos positivos para o grupo interno, os indivíduos usam a criatividade social para salientar os pontos positivos do seu grupo e atenuar os pontos negativos em relação aos grupos externos. Existem três formas principais para que isso aconteça: 1) A busca de uma nova dimensão de comparação do grupo interno com o grupo externo. Por exemplo, em termos raciais, a percepção de a raça negra ser menos privilegiada em termos financeiros, pode ser mudando por uma nova dimensão mais positiva, como ser um grupo mais de bem com a vida. 2) revertendo a dimensão de comparação para que tenha outro sentido. Por exemplo, “ser obeso é saudável”, apesar de consensualmente a obesidade ser considerada uma característica depreciativa, um novo olhar de grupo pode fazê-la passar a ser vista como valorativa, mudando a percepção da dimensão. E 3) mudar o grupo externo de comparação. Por exemplo, quando comparamos a situação econômica de imigrantes com seu país de origem, ao invés de compará-lo com o país de acolhimento, quando o país de acolhimento oferece uma condição geral melhor (ELLEMERS; HASLAM, 2003; TAJFEL; TURNER, 2004).

2.1.4.3 Competição social

Conforme explicado por Tajfel e Turner (2004, p. 287), “Os membros do grupo podem buscar distinção positiva por meio da competição direta com o grupo externo”. Ellemers e Haslam (2003) ainda adicionam que, essa competição com o grupo externo tem o objetivo de mudar o status quo, de maneira que não é possível com a criatividade social. Essa condição de competição social pode ser constantemente vista em *out group* travadas por grupos minoritários, como casamento homo afetivo, direito a voto das mulheres no passado ou as ações afirmativas de inclusão étnico racial.

2.2 TEORIA DA DISCRIMINAÇÃO

A discriminação sempre foi um assunto bastante discutido na literatura, a qual recebeu diversas contribuições de teorias buscando explicar os principais aspectos que levam os indivíduos a agir de forma discriminatória. O trabalho mais proeminente neste aspecto é o seminal de Becker (1957). O argumento principal de Becker é que os indivíduos agem “como se tivessem ‘gostos por discriminação’, e esses gostos são a mais importante causa da discriminação real” (BECKER, 1957, p. 153). Acrescentou também que esses indivíduos com gostos discriminatórios, tem uma disposição em pagar algo, de forma direta ou indireta, mediante uma redução da própria renda, como aceitar uma remuneração menor a sofrer certas associações (BECKER, 1957).

A discriminação para Becker é associada a desutilidade potencial percebida, e é diferente de pessoa para pessoa. Um empregador, por exemplo, pode não contratar pessoas negras porque subestima sua capacidade produtiva, tendo-o como menos produtivo economicamente. De outra forma, pode acontecer pela sua simples preferência. Portanto, o ‘gosto pela discriminação’ prevê uma combinação de ignorância e preconceito e, enquanto a ignorância pode ser minimizada pela disseminação do conhecimento, o preconceito é independente dele (BECKER, 1957).

Outro ponto importante levantado por Becker (1957) é que a discriminação pode variar entre países, às regiões dentro deles, e até mesmo se o ambiente é urbano e rural.

Para Arrow (1971, 1972), a discriminação está relacionada a avaliação dos sujeitos, que podem avaliar favoravelmente um indivíduo em detrimento de outro, e está disposto e tem a oportunidade de pagar por essa preferência. Assim, o indivíduo deve ser capaz de diferenciar um sujeito de outro antes mesmo de pensar sobre suas respectivas utilidades, e isso deve se dar de forma relativamente barata. Essa foi talvez a principal crítica de Arrow a TD de Becker. A discriminação associada a utilidade econômica do trabalhador, como por exemplo um negro ser considerado menos produtivo que um branco, não deveria vir antes do empregador poder distinguir os indivíduos entre brancos e negros, sendo que cor de pele e sexo são de fácil distinção e baratas de avaliar. Também, características não facilmente

identificáveis, como níveis de qualificação, incorreriam em custos para os empregadores, que precisariam arcar com custos de contratação de um branco e um negro, e depois verificar sua utilidade produtiva. Dessa forma, o empregador vai buscar probabilidades subjetivas que forneçam uma justificativa para a sua escolha, como a probabilidade de um branco ser mais qualificado que um negro, por exemplo. É nesse ponto que Arrow embasa sua TD, argumentando que a discriminação ocorre de forma estatística, ou seja, decorre da relação entre o “custo de verificação de utilidade” contra a probabilidade de acertar na escolha pelas probabilidades de “sucesso” na contratação por características facilmente identificáveis, e que podem ser indicativas de produtividade (ARROW, 1971).

Lang (1986), vai um pouco mais fundo nas características utilizadas para a discriminação. Em sua TD, introduz a linguagem como fator preponderante nesse processo, e que o domínio da língua dominante é o que determina a discriminação por um indivíduo ou por outro. Explica que negros e brancos possuem formas de linguagem diferentes, tanto verbal quanto não verbal, e que ela serve como uma forma de barreiras entre os grupos economicamente dominantes (brancos) e economicamente dominados (negros). Afirma que o modelo de linguagem demonstra que “os membros da minoria “bem-sucedida” conhecem a língua dominante” (LANG, 1986, p. 377).

Atualmente, os níveis de tecnologia e informação, permitem que as escolhas estatísticas de Arrow (1971) sejam feitas de forma a minimizar o máximo possível os erros decorrentes de desqualificação. Também possibilita uma redução na distância da linguagem “dominante” da linguagem “alternativa”, conforme sugerido por Lang (1986), com vários conteúdos disponíveis e gratuitos. Isso pode reforçar a ideia de que as preferências por brancos ou negros tendem mais aos “gostos pela discriminação” do que uma “discriminação estatística” ou uma “discriminação linguística”, reforçando ainda a questão de “preferência” nos gostos pela discriminação, uma vez que a ignorância pode ter sua lacuna preenchida pela facilidade de acesso ao conhecimento.

Diversos estudos têm demonstrado a discriminação, principalmente contra negros, em diversas situações habituais. Como em Ayres e Sigelman (1995), que demonstraram que revendedores de carros de Chicago fizeram ofertas mais altas na negociação quando o testador era negro em comparação com um testador branco, embora as estratégias de negociação dos testadores fossem idênticas. Também,

descobriram que mesmo as lojas pertencentes a donos negros seguiam o mesmo padrão de discriminação. Demonstra, por exemplo, como a discriminação está presente nas relações comerciais, inclusive dentro do mesmo grupo. Outros exemplos podem ser vistos em List (2004) e Kubota et. al. (2013).

Bertrand e Mullainathan (2004), fizeram um experimento enviando currículos para vagas de emprego em Boston e Chicago, e descobriram que nomes associados a pessoas brancas tem 50% mais ligações de retorno para marcar entrevistas do que currículos com nomes associados a negros, evidenciando o aspecto discriminatório nas relações de trabalho. Outro exemplo com o relacionamento de nomes a raça pode ser visto em Charness e Gneezy (2008), que conduziram alguns jogos econômicos e verificaram a existência de discriminação entre etnias.

Alguns dos estudos mencionados acima (AYRES; SIEGELMAN, 1995; CHARNESS; GNEEZY, 2008; FERSHTMAN; GNEEZY, 2001) também descobriram que houve discriminação entre membros do mesmo grupo, demonstrando que pares *sui generis* também se discriminaram entre si.

2.3 EQUILÍBRIO DE NASH: QUANDO A RAÇA NÃO IMPORTA

Além das possibilidades da preferência '*in group*' e da discriminação, também é possível que os jogadores tomem suas decisões considerando suas funções de utilidade, o que envolve a busca por maximizar seus próprios resultados, sendo completamente racionais e ratificando a teoria econômica do interesse próprio.

Von Neumann e Morgenstern (2007), apresentaram a teoria dos jogos em 1944 como forma de demonstrar que a maximização da utilidade do indivíduo não se resumia à relação de "necessidades a serem satisfeitas" x "número de produtos disponíveis para satisfazê-las", e sim que o processo racional de maximização do indivíduo, ao decidir, pode ser diferente se considerarmos as influências que ele sofre do ambiente externo. Portanto, "se duas ou mais pessoas trocam bens entre si, o resultado para cada uma dependerá em geral não apenas de suas próprias ações, mas também das ações dos outros [...] cada participante tenta maximizar uma

função da qual ele não controla todas as variáveis” (V. NEUMANN; MORGENSTERN, 2007, pag. 11).

Utilizando um “*jogo de estratégia*”, para dois ou mais jogadores, Von Neumann e Morgenstern (2007) demonstraram a possibilidade de analisar situações de cooperação e não cooperação na busca de um resultado ótimo e congruente com o comportamento racional. Nos casos de não cooperação, em que dois jogadores têm preferências distintas, competem entre si, e o ganho de um representa necessariamente a perda do outro, caracterizou-se um jogo de soma zero. No entanto, ainda que possa ser vista em algumas situações como em jogos de pôquer e xadrez, por exemplo, jogos de soma zero não são comumente vistos em outras situações reais.

Dessa forma, Nash (1951) introduziu o conceito de equilíbrio à teoria dos jogos. Ela demonstra que existe uma escolha de equilíbrio em jogos não cooperativos, e que, racionalmente, não há nenhum incentivo para não decidir pelo equilíbrio, embora as recompensas por usar uma estratégia individual possam ser maiores, pois não há mecanismos que garantam a cooperação do segundo jogador.

O exemplo mais emblemático para entender o Equilíbrio de Nash é o dilema do prisioneiro. Neste jogo, dois indivíduos são presos acusados de um crime, na falta de evidências que condene um dos dois, resta à polícia contar com a confissão de algum deles. Ambos são postos em celas separadas, e tomam conhecimento das consequências das suas escolhas sobre “confessar” ou “não confessar”. Para esta situação, os cenários possíveis são os seguintes: 1) caso nenhum deles confesse, ambos pegarão uma pena branda, de apenas 1 mês de prisão. 2) se os dois confessarem, pegam uma pena de seis meses. E 3) se um confessar e o outro não, o que confessar sai livre imediatamente, enquanto o que não confessou é preso por 9 meses. Os seis meses do crime, mais três meses por tentar obstruir a investigação (HANEKE; SADDI, 1995).

Assim, a matriz abaixo representa as possibilidades e ‘*payoffs*’ para cada combinação escolhida por cada indivíduo:

Quadro 1 – O dilema dos prisioneiros

		Jogador 2	
		Não Falar	Falar
Jogador 1	Não Falar	-1	-9
	Falar	0	-6*
		-1	0
		-9	-6

Fonte: Haneke e Saddi (1995, p. 60)

Portanto, quando não há cooperação, o equilíbrio de Nash se encontra no quadrante (-6, -6), em que cada jogador racional garante a melhor opção possível para si, independente da escolha do outro.

Selten (1978), complementou a teoria de Nash mostrando que é possível haver mais do que um equilíbrio possível em jogos repetidos um número finito de vezes. Em seu trabalho '*chainstore paradox*', demonstra que há um novo jogo derivado da escolha do jogo inicial, ou seja, um subjogo, com um novo equilíbrio que é independente do primeiro. No subjogo, a escolha racional também é um equilíbrio de Nash.

Nessa perspectiva, ainda que os indivíduos possam ter um gosto pela discriminação ou um viés '*in group*', é possível que a racionalidade, tanto no jogo quanto no subjogo, seja o prevalecente.

2.4 DISCRIMINAÇÃO E PRECONCEITO RACIAL NO BRASIL, UMA QUESTÃO DE MARCA.

O Brasil é um país de população majoritariamente negra. De acordo com o último censo demográfico de 2010, a população negra no Brasil totalizava cerca de 50,7% da população, contra 47,7% de brancos, e outros, como amarelos e indígenas, somavam aproximadamente 1,5%, conforme pode ser visto na tabela 1.

De acordo com a Lei 12.288, de 20 de julho de 2010, que institui o Estatuto da Igualdade Racial, a população negra é definida como “o conjunto de pessoas que se autodeclaram pretas e pardas, conforme o quesito cor ou raça usado pela Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), ou que adotam auto definição análoga” (BRASIL, 2010).

Tabela 1 - População residente por cor ou raça declarados

Cor ou raça	Brasil (mil)	%
Total	190,8	100,0
Branca	91,1	47,7
Preta	14,5	7,6
Amarela	2,1	1,1
Parda	82,3	43,1
Indígena	0,8	0,4

Fonte: Tabela elaborada pelo autor com base no IBGE - Censo Demográfico, 2010

A inegável disposição da população brasileira sempre foi uma área fecunda para estudos sobre preconceito racial, de gênero e contra minorias (CARDOSO; SANTOS; COIMBRA JR., 2005; CHOR, 2013; COSTA RIBEIRO, 2006; DE CARVALHO; NÉRI; DO NASCIMENTO SILVA, 2006; FERNANDES, 2015; HASENBALG; SILVA, 1990). Nogueira (2007) foi um dos principais estudiosos sobre discriminação racial no Brasil. A partir de seus trabalhos, outros tantos derivaram para ajudar a compreender quais são as características da discriminação racial no Brasil e como ela pode ser diferente de outros países, como os EUA, por exemplo. Nogueira (2007, p. 292) conceitua o preconceito racial “como uma disposição (ou atitude) desfavorável, culturalmente condicionada, em relação aos membros de uma população, aos quais se têm como *estigmatizados*, seja devido à aparência, seja devido a toda ou parte da ascendência étnica que se lhes atribui ou reconhece”.

Howarth (2006) explica que a raça ser estigmatizada, como uma marca no indivíduo, é útil de diferentes maneiras: a) pode ser personificada e destacada, pois é vista na pele; b) estigmatizar a raça reforça as condições desumanizantes, faz uma pessoa normal parecer “contaminada” ou “descontada”, reforçando as práticas segregacionistas; c) produz e sustenta as desigualdades materiais, fortalecida pelo contexto histórico de dominação e colonização; e d) interfere na identidade e no

senso de identidade, que pode levar a um reconhecimento incorreto em relações não dialogais.

Para Nogueira (2007), o preconceito racial se constitui em duas formas: 1) o “Preconceito de Marca” (PM), que é estigmatizado e exercido em relação a aparência, através de traços físicos ou fisionomia do indivíduo. E o 2) “Preconceito de Origem” (PO), que está ligado a ascendência étnica. As principais diferenças apontadas entre eles são:

- 1) O modo de atuar: O PM discrimina o indivíduo pela cor da pele, mas a discriminação pode ser suplantada por uma condição destacada do indivíduo, como por exemplo ser um empresário bem-sucedido, um médico ou um advogado. Isso vai possibilitar uma mais fácil inserção no grupo discriminador. Por outro lado, o PO mantém as condições do grupo discriminado, independente das condições pessoais;
- 2) A definição do indivíduo: O PM se utiliza da aparência, enquanto o PO prevê que, independente de qual a aparência do indivíduo, mesmo que parecido com grupo discriminador, ele carregará atributos hereditários que o desqualificará.
- 3) Carga afetiva: Quando no PM a tendência é que o foco seja nas características estéticas e intelectuais. Dessa forma, o preconceito varia de forma direta aos traços negros e, ainda que hajam laços afetivos e de amizade, as características negras serão vistas com pesar, assim como uma deficiência física o faria. No PO, do contrário, o preconceito será mais emocional e irracional. Assim, se estabelece uma relação de ódio e antagônica entre os grupos.
- 4) Relações interpessoais: No PM, as barreiras impostas pela raça são facilmente transpostas pelas relações interpessoais, como amizades particulares entre branco e negro ou a admiração do branco para o negro. No PO essas barreiras são bem delimitadas e dificilmente ultrapassadas, pois acabam estigmatizando a pessoa do grupo discriminador também devido a relação.

- 5) Ideologia: No PM, há uma concepção miscigenacionista e assimilacionista, esperando-se que com o tempo, e devido ao cruzamento com os brancos, a raça discriminada tenda para uma drástica redução, provendo o “branqueamento da população”. No PO, o viés é racista e segregacionista, de forma que os grupos sociais estejam sempre apartados e com menor contato possível.
- 6) Diferença entre as minorias: No PM, a discriminação contra as minorias de outras raças, como por exemplo japoneses ou libaneses, só será visto caso haja muito pouca acentuação estética. No caso de um indivíduo de outra raça ter traços parecidos com um brasileiro, por exemplo, provavelmente não vá ser discriminado. No PO, as acentuações são claras, no entanto, uma vez que os grupos não tentem se sobrepor, e estejam satisfeitos consigo mesmo, não haverá discriminação entre eles. É uma cultura bastante tolerante.
- 7) Etiqueta: quando o PM, o grupo discriminador procura ter etiqueta com relação ao tratamento com o grupo discriminado. No PO o contrário acontece, há uma tentativa de controle do grupo discriminado, para evitar a ignorância do grupo discriminador.
- 8) Efeito sobre o grupo discriminado: No PM a consciência tende a ser descontínua, a pessoa discriminada tende a sentir o efeito da discriminação quando ela está em realce, como em uma briga na qual algum termo racista pode ser usado, ou em uma tentativa de desmerecimento. Já no PO essa consciência é contínua.
- 9) Reação do grupo discriminado: Onde há PM, impera a reação individual, normalmente em situações individuais. Como comentando anteriormente, o indivíduo busca aprovação e mobilidade para fora do grupo discriminado, seja pela educação, condição material ou redefinição estética. No PO as reações são coletivas, caracterizando mais uma busca por mudança social. Essa característica pôde ser vista recentemente com o movimento *Black Lives Matter*.
- 10) Variação proporcional do grupo discriminado: O PM parece ser mais percebido em lugares onde a proporção de negros é menor

em relação aos brancos, do que em lugares onde são a grande maioria. No PO, ao contrário, as restrições são mais duras onde a população negra é maior.

11) Estrutura Social: As chances de uma escalada social onde há PM são inversamente proporcionais a intensidade dos traços negros. Já no PO, as barreiras de escaladas são muito mais difíceis de serem superadas, pois o grupo discriminado não consegue se desvincular das suas origens.

12) Movimentos políticos: No PM, o esforço dedicado a melhorar das condições de raça, acabam se confundindo com lutas de classe ou políticas. No PO, os esforços lançados à luta por status, caracterizando-se como uma outra nacionalidade.

Assim, o preconceito, tal como se apresenta no Brasil, foi designado de 'preconceito de marca', quando é provocado pelo fenótipo do indivíduo, reservando-se a modalidade em que aparece nos Estados Unidos a designação de 'preconceito de origem' (NOGUEIRA, 2007).

Estudos foram conduzidos ao longo do tempo para investigar as diferenças impostas pela raça no Brasil. Hasembalg e Silva (1990) constataram que crianças não brancas ingressavam tardiamente na escola, e que a proporção de negros que não tinham qualquer acesso à escola era cerca de três vezes maior do que a de brancos. Crianças negras também tinham um indicador de repetência maior, sendo que aproximadamente dois terços dessas crianças estava em condição de "atraso" de três ou mais séries, contra apenas dois quintos das crianças brancas. A evasão escolar era muito próxima entre os dois grupos.

Mesmo com o passar das décadas (1990-2010) as diferenças em relação às oportunidades educacionais entre brancos e negros no Brasil parece ter persistido. Ainda que não se possa afirmar que a raça seja o único ou principal determinante para as diferenças no acesso à educação, a hipótese deve ser considerada. A tabela 2 mostra que, em 2010, o nível de analfabetismo entre os negros era duas vezes maior do que o dos brancos, embora o número de alfabetizados seja praticamente o mesmo. Um estudo mais detalhado com as características da pesquisa de Hasembalg poderia demonstrar melhor a evolução das diferenças, mas aparentemente elas persistem.

Tabela 2 - Pessoas de 5 anos ou mais de idade alfabetizadas, por cor ou raça declarados

Alfabetização	Cor ou raça	Brasil (mil)	%
Alfabetizadas	Total	157,6	89,1
	Branca	78,3	44,3
	Preta	11,8	6,7
	Amarela	1,8	1,0
	Parda	65,2	36,9
	Indígena	0,5	0,3
Não alfabetizadas	Total	19,3	10,9
	Branca	6,1	3,4
	Preta	2,1	1,2
	Amarela	0,2	0,1
	Parda	10,8	6,1
	Indígena	0,2	0,1

Fonte: Tabela elaborada pelo autor com base no IBGE - Censo Demográfico, 2010

De Carvalho e Do Nascimento Silva (2006) dirigiram seus estudos para o mercado de trabalho e os salários percebidos. Descobriram que a discriminação racial, somada ao gênero, representava um diferencial de salário de 97% entre homens brancos e mulheres da cor preta. No mesmo caminho, Fernandes (2015) atestou que no mercado de trabalho brasileiro as mulheres brancas têm ganhos cerca de 13% maior do que as mulheres negras, ainda que estas possam ser mais eficientes. Assim como Araújo e Lombard (2013), que verificaram que as mulheres negras ganham menos do que mulheres brancas e homens brancos e negros, independente da sua escolaridade ou do segmento do mercado em que trabalham.

Os dados da tabela 3 demonstram as diferenças nas médias salariais entre homens e mulheres e por raça. Homens brancos ganham cerca de 1,9 vezes mais do que homens brancos e 2,6 vezes mais do que mulheres negras. Enquanto mulheres brancas ganham 1,3 vezes mais do que homens negros e 1,8 vezes mais do que mulheres negras.

Tabela 3 - Valor do rendimento nominal médio mensal de pessoas de 10 anos ou mais de idade com rendimento, segundo o sexo e a cor ou raça

Sexo	Cor ou raça	Brasil
Homens	Branca	1.795,87
	Preta	943,05
	Amarela	1.915,21
	Parda	973,28
	Indígena	858,50

Mulheres	Branca	1.245,43
	Preta	691,20
	Amarela	1.233,70
	Parda	691,08
	Indígena	602,44

Fonte: Tabela elaborada pelo autor com base no IBGE - Censo Demográfico, 2010

Desta forma, fica evidente a condição desfavorável dos negros no Brasil, e que os trabalhos na direção de entender melhor os motivos que conduzem ao tratamento discriminatório terão, aparentemente, mais alguns bons anos de estudos e pesquisas.

2.5 RELAÇÕES DE CONFIANÇA E AS PREFERÊNCIAS SOCIAIS E RACIAIS NO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Fershtman e Gneezy (2001) sugerem que é intuitivo imaginar que o sucesso econômico tenha estreita associação com as relações de confiança, afinal, nas relações de negócio, transações comerciais, ou parcerias entre empresas, imagina-se ser natural que ela esteja presente.

Para Arrow (1972, p. 357), “Praticamente toda transação comercial tem em si um elemento de confiança, certamente qualquer transação conduzida durante um período de tempo. Pode ser plausível argumentar que muito do atraso econômico do mundo pode ser explicado pela falta de confiança mútua”. De outra forma, quando alguma das partes de uma negociação se aproveita da ignorância da outra parte sobre algum aspecto da negociação, acontece então o que é definido como exploração (ARROW, 1972)

As relações de confiança interpessoal podem, por vezes, ser substitutas às fontes formais de controle do cumprimento das obrigações contratuais, principalmente em países mais pobres, onde o estabelecimento desses controles não está disponível ou pode ser demorado para ser implementado. Dessa forma, as relações de confiança facilitam a atividade econômica e geram significativos impactos nos resultados econômicos agregados (KNACK; KEEFER, 1997).

Assim como a confiança, as características sociais e raciais dos indivíduos podem afetar os resultados econômicos. As hipóteses tradicionais da economia demonstram que os indivíduos são condicionados a tomar suas decisões com base no interesse próprio, buscando sempre a melhor opção e que maximize sua utilidade. Fehr e Fischbacher (2002) demonstraram que os resultados econômicos nem sempre podem ser explicados pelas teorias do interesse próprio, e que as preferências e gostos sociais dos indivíduos delinham o funcionamento da competição e cooperação, e têm impactos significativos nos resultados econômicos. Os indivíduos se preocupam com o bem-estar dos outros e tem um senso de justiça, que afetam sua própria maximização de utilidade.

Segundo Akerlof e Kranton (2000), a identidade pode afetar os resultados econômicos de quatro maneiras: 1) a identidade muda o *payoff* das nossas próprias ações. A exemplo da diferença salarial percebida por homens e mulheres que desempenham a mesma função. 2) a identidade muda o *payoff* das ações dos outros. Bastante ligado às preferências de grupo, um indivíduo pode ser menos recompensado ou ter um prejuízo vindo de um membro de seu próprio grupo, se este membro seguir a cultura dominante. Um exemplo empírico pode ser visto em Ayres e Siegelman (1995), onde os testadores foram igualmente discriminados em concessionárias onde os donos também eram negros. 3) a escolha, ou ausência de escolha, entre diferentes identidades, afeta o comportamento econômico do indivíduo. Quando há dois indivíduos, de duas identidades diferentes (N e B), e também duas funções (I e II), às quais maximizam a utilidade de cada um dos indivíduos, por exemplo $N = I$ e $B = II$. Ainda que haja a escolha de identidade (N ou B) ou na impossibilidade de mudar sua identidade ($N \rightarrow B$ ou $B \rightarrow N$), os indivíduos tenderão a determinado comportamento econômico buscando à maximização da sua utilidade, escolhendo a melhor combinação das funções I e II. E 4) as categorias sociais e as disposições comportamentais podem ser alteradas, afetando as preferências baseadas na identidade.

Póvoa et. al. (2020), demonstraram também os efeitos da atratividade percebida nos níveis de confiança dos participantes em um JC, que fizeram transferências monetárias maiores para os seus pares com aparência mais atraente. Assim como o experimento de Rosenblat (2008), que verificou o mesmo efeito sobre a atratividade física dos jogadores. Esses achados são bastante importantes para a literatura econômica e social, e podem sustentar a concepção sobre a confiança e

obtenção de resultados econômicos diferenciados a partir das características visuais percebidas entre raças distintas, como brancos e negros. Além disso, sobretudo no Brasil, onde a discriminação e preferências são embasadas na “marca” do indivíduo, consoante com o explicado por Nogueira (2007).

2.6 JOGOS ECONOMICOS COMO INSTRUMENTO DE PESQUISA: O JOGO DA CONFIANÇA

Conforme observado por Camerer e Loewenstein (2011) a economia comportamental tem gozado amplamente de experimentos em suas pesquisas, eles desempenham um papel importante para o teste dos padrões comportamentais, heurísticas e vieses, principalmente pela sua grande utilidade no controle das variáveis, permitindo que o pesquisador diferencie os padrões comportamentais dos convencionais.

Dessa forma, a teoria dos jogos se tornou um grande e poderoso instrumento dos economistas e pesquisadores comportamentais. Segundo Camerer e Fehr (2005), a partir do jogo, os jogadores podem determinar estratégias e avaliar as decisões de acordo com a sua utilidade, demonstrando suas preferências e a racionalidade envolvida na sua tomada de decisão.

Como visto no item 2.3, o equilíbrio de Nash é o principal conceito dentro da teoria dos jogos, pois permite que cada jogador consiga definir a melhor opção ao tomar a decisão independente da escolha dos outros jogadores. Embora tenha sofrido outras contribuições ao longo do tempo, como a de (SELTEN, 1978), os equilíbrios de Nash continuam representando o fundamento elementar na tomada de decisão racional. Outros experimentos econômicos foram criados fundamentados na teoria dos jogos e no dilema do prisioneiro, para mensurar outras características comportamentais específicas, que podem ser complexas e difíceis de testar em situações naturais.

O Jogo da Confiança (JC) é um dos mais conhecidos e utilizados jogos econômicos, pela sua amplitude e permeabilidade nas diversas disciplinas. O JC permite mensurar a reciprocidade positiva, ou seja, as pessoas ajudam quem as

ajuda mesmo que isso custe sua própria utilidade. Camerer (2003) oferece alguns exemplos expressivos da relevância da confiança:

“Os terapeutas matrimoniais falam sobre reconstruir a confiança depois de um caso. Os sociólogos estão interessados em como as redes sociais produzem ou inibem a confiança. Os economistas enfatizam a confiança como uma forma de reduzir os custos de transação, "lubrificando" a economia [...] Knack e Keefer (1997) encontraram em alguns países uma forte correlação entre o crescimento econômico e a fração de cidadãos que disse que geralmente confia nas pessoas [...] Mas, como Putnam (1995) lamenta, 'uma vez que a confiança é tão central para uma teoria do capital social, seria desejável ter fortes indicadores comportamentais de tendências de confiança social ou misantropia'” (CAMERER, 2003, p. 84)

A tabela 4 mostra um resumo dos principais jogos utilizados em economia comportamental e suas características.

Quadro 2 - Sete jogos experimentais úteis para medir preferências sociais

Jogo	Definição do Jogo	Exemplo da vida real	Previsões de jogadores racionais e egoístas	Regularidades experimentais, referências	Interpretação									
Jogo do dilema dos prisioneiros	Dois jogadores, cada um dos quais pode cooperar ou desertar. Os ganhos são os seguintes: <table style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td></td> <td>Cooperar</td> <td>Desertar</td> </tr> <tr> <td>Cooperar</td> <td>H,H</td> <td>S,T</td> </tr> <tr> <td>Desertar</td> <td>T,S</td> <td>L,L</td> </tr> </table> $H > L, T > H, L > S$		Cooperar	Desertar	Cooperar	H,H	S,T	Desertar	T,S	L,L	Produção de externalidades negativas (poluição, ruído alto), troca sem contratos vinculativos, competição por status.	Desertar	50% escolhem Cooperar. A comunicação aumenta a frequência da cooperação. Dawes (1980) **	Cooperação esperada recíproca
	Cooperar	Desertar												
Cooperar	H,H	S,T												
Desertar	T,S	L,L												
Jogo de bens públicos	n jogadores decidem simultaneamente sobre sua contribuição 'gi'. ($0 \leq gi \leq y$) onde y é a dotação dos jogadores; cada jogador i ganha $\pi_i = y - gi + mG$, onde G é a soma de todas as contribuições e $m < 1 < mn$.	Compensação da equipe, produção cooperativa em sociedades simples, uso excessivo de recursos comuns (por exemplo, água, áreas de pesca)	Cada jogador não contribui com nada, ou seja, $gi = 0$.	Os jogadores contribuem com 50% de y no jogo <i>one-shot</i> . As contribuições se desfazem com o tempo. A maioria escolhe $gi = 0$ no período final. A comunicação aumenta fortemente a cooperação. As oportunidades de punição individual aumentam muito as contribuições. Ledyard (1995) **.	Cooperação esperada recíproca									
Jogo do Ultimato	Divisão de uma quantia fixa de dinheiro S entre um Proponente e um Respondente. Proponente oferece x. Se o Respondente rejeitar x, ambos ganham zero; se x for aceito, o Proponente ganha $S - x$ e o Respondente ganha x.	Preços de monopólio de um bem perecível; Ofertas de liquidação da "11ª hora" antes de um prazo	Oferta $x = y$; onde y é a menor unidade monetária. Qualquer $x > 0$ é aceito.	A maioria das ofertas está entre 0,3 e 0,5S. $x < 2S$ rejeita metade das vezes. A competição entre os proponentes tem um forte efeito de aumento de x; a competição entre os respondentes diminuem fortemente x. Guth et al (1982)*, Camerer (2003)**	Os respondentes punem ofertas injustas; reciprocidade negativa									

Jogo do Ditador	Como o jogo do ultimato, mas o Respondente não pode rejeitar, ou seja, o proponente dita ($S-x$, x)	Compartilhamento de caridade de um ganho inesperado (vencedores da loteria dando anonimamente a estranhos)	Sem compartilhamento, ou seja, $x = 0$	Em média, "Proponentes" alocam $x = 0,2S$. Grandes variações entre experimentos e entre indivíduos Kahneman et al (1986) *, Camerer (2003) *	Puro altruísmo
Jogo da Confiança	O investidor possui a dotação S e faz uma transferência y entre 0 e S para o administrador. O administrador recebe $3y$ e pode devolver qualquer x entre 0 e $3y$. O investidor ganha $S - y + x$. O administrador ganha $3y - x$.	Troca sequencial sem contratos vinculativos (compra de vendedores no Ebay)	O administrador não paga nada: $x = 0$. O investidor não investe nada: $y = 0$.	Em média, $y = .5S$ e os administradores reenviam um pouco menos que $.5S$. x está aumentando em y . Berg et. al. (1995)* Camerer (2003)*	Os curadores mostram reciprocidade positiva.
Jogo de troca de presentes	O "empregador" oferece um salário w ao "trabalhador" e anuncia o nível de esforço desejado e . Se o trabalhador rejeitar (w, e), ambos não ganham nada. Se o trabalhador aceitar, ele pode escolher qualquer e entre 1 e 10 . O empregador ganha $10e - w$ e o trabalhador ganha $w - c(e)$. $c(e)$ é o custo do esforço estritamente crescente em e .	Incontratibilidade ou não exequibilidade do desempenho (esforço, qualidade dos bens) dos trabalhadores ou vendedores.	Trabalhador escolhe $e = 1$. O empregador paga o salário mínimo.	O esforço aumenta com o salário w . Os empregadores pagam salários muito acima do mínimo. Os trabalhadores aceitam ofertas com salários baixos, mas respondem com $e = 1$. Em contraste com o jogo do ultimato, a competição entre os trabalhadores (isto é, Respondentes) não tem impacto sobre as ofertas salariais. Fehr (1993)*	Os trabalhadores retribuem ofertas salariais generosas. Os empregadores apelam à reciprocidade dos trabalhadores oferecendo salários generosos.
Jogo de punição de terceiros	A e B jogam um jogo de ditador. C observa quanto da quantia S é alocado para B. C pode punir A, mas a punição também é cara para C.	Desaprovação social do tratamento inaceitável de outras pessoas (repreender os vizinhos).	A não aloca nada para B. C nunca pune A.	A punição de A é tanto maior quanto menos A aloca para B.	C sanciona a violação de uma norma de compartilhamento.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Nesta seção será demonstrada a metodologia proposta para essa pesquisa, bem como o embasamento teórico que a justifica. Primeiramente, a partir da base teórica definida para este estudo, a saber, Teoria da Identidade Social (TIS) e Teoria da Discriminação (TD), será apresentado a especificação do problema e o delineamento da pesquisa, seguindo para a organização do estudo, e por fim, o design do experimento pretendido para realizar a coleta dos dados e tratamento.

3.1 ESPECIFICAÇÃO DO PROBLEMA

A principal premissa da TIS é de que os indivíduos pensam em si e nos outros como pertencentes a grupos sociais, criando algum significado emocional a partir dessa identificação. Esse reconhecimento faz com que surja um contexto intergrupar, e que a partir dele os indivíduos apresentem uma preferência sistemática de favorecimento ao seu próprio grupo em detrimento de um grupo externo.

Por outro lado, a TD prevê que os indivíduos possuem 'gostos pela discriminação', e que estão dispostos abrir mão da maximização de sua utilidade, direta ou indiretamente, do que sofrer determinadas associações.

Em jogos econômicos envolvendo um grupo social predominantemente negro, identificado facilmente por suas características fenotípicas, mas que, segundo demonstrado pela literatura, são um grupo com grande histórico de discriminação, espera-se que, de acordo com os pressupostos da TIS, os indivíduos sejam mais favoráveis ao seu próprio grupo social. Porém, há possibilidade de agirem de forma discriminatória, dependendo dos seus gostos e preferências, demonstrando discriminação com os membros do próprio grupo quando estes são comparados com pares de um grupo de indivíduos brancos. Há também uma terceira via, onde a ação ocorre de forma racional, e nem a identidade social, nem o gosto pela discriminação prevalecem.

Dessa forma, conforme descrito no item 1.2, pretende-se responder o seguinte problema de pesquisa:

Em que medida a raça é fator que altera a percepção de confiança em decisões financeiras em jogos econômicos, quando o tomador de decisão é ele mesmo pertencente ao grupo discriminado?

3.1.1 Perguntas de Pesquisa

A fim de responder o problema de pesquisa levantado anteriormente, este estudo também buscará responder às seguintes perguntas de pesquisa:

- a) Existe discriminação pelas pessoas autodeclaradas negras/brancas com base na cor da pele?
- b) A cor da pele pode afetar a propensão das pessoas autodeclaradas negras em correr riscos?
- c) O fenótipo racial dos indivíduos é condizente com o seu senso de pertencimento?
- d) A cor da pele tem impactos sobre a expectativa de retorno em situação de escolha pelo risco?

3.2 CARACTERIZAÇÃO DE PESQUISA

Tendo em vista que o objetivo do presente estudo é investigar a ocorrência ou não de um padrão comportamental dos indivíduos na tomada de decisão, à medida em que precisem fazer escolhas entre duas possibilidades potenciais, conforme demonstrado no capítulo 2 deste trabalho, esta pesquisa, conseqüentemente, pode ser classificada como um **estudo experimental**. De acordo com o que explica Ávila e Bianchi (2015), os experimentos comportamentais permitem que o pesquisador

observe às relações de causa e efeito, em campo ou em laboratório, e compreenda os padrões comportamentais.

Camerer e Loewenstein (2011), explicam que os experimentos representam uma parte importante da economia comportamental, pois o controle experimental se mostra muito útil para diferenciar os padrões comportamentais dos convencionais, podendo se chegar a uma melhor explicação dos fenômenos.

Dentre as possibilidades de ambientes onde os experimentos podem ser conduzidos, os realizados em laboratório possibilitam a apresentação de estímulos aos participantes que pode ser difícil de serem observados em situação de campo ou naturais. O facilitado controle das variáveis ambientais faz com que os experimentos em laboratório consigam isolar os padrões de comportamento derivados somente das variáveis manipuladas, e também eliminar vieses que eventualmente possam comprometer os resultados da pesquisa, como a distribuição dos indivíduos aleatoriamente para evitar o viés de seleção (ÁVILA; BIANCHI, 2015).

Ainda, a pesquisa pode ser classificada como **quantitativa**, embora toda observação inicial tenha um cunho qualitativo. A quantificação dos dados possibilita com que o pesquisador veja a relação de causa e efeito de forma mais explícita. Também, permite uma melhor comparação, resumo e agregação dos dados analisados (BABBIE; NEUSTADTL, 1989).

Por fim, como o experimento acontece em um determinado ponto no tempo, observando-se uma amostra, a pesquisa também assume a característica de **estudo transversal e explicativo**, que busca descrever e explicar o padrão comportamental dos indivíduos no momento do experimento (BABBIE; NEUSTADTL, 1989).

3.3 POPULAÇÃO E SELEÇÃO DA AMOSTRA

Conforme Creswell (2011), a população é um grupo de indivíduos que possuem características em comum, que os definem e é possível de identificar. As populações podem ser grandes ou pequenas, cabendo ao pesquisador decidir sobre qual grupo pretende estudar. Uma vez que a população escolhida total é muito grande e inacessível em sua totalidade, o pesquisador busca um fragmento desta

população para o seu estudo e depois generaliza os resultados obtidos na sua pesquisa sobre ela.

O experimento foi conduzido na comunidade Nova Tiradentes, na região da Cidade Industrial de Curitiba, no estado do Paraná, Brasil. A comunidade Nova Tiradentes caracteriza-se por ser uma comunidade carente, com grande parcela da população trabalhando como carrinheiros e reciclagem de materiais.

A amostra foi composta por 193 participantes como “jogadores 1” e 1 participante como “jogador 2”. A fotografia com o tratamento de características da raça negra foi emparelhada 101 vezes. 45 vezes com jogadores 1 brancos, e 47 vezes com jogadores 1 negros. A fotografia com o tratamento de características da raça branca também foi emparelhada 101 vezes. 40 vezes com jogadores 1 brancos, e 61 vezes com jogadores 1 negros.

3.4 DESIGN DO EXPERIMENTO

Conduzimos o experimento com uma variação do jogo da confiança padrão de Berg, Dickhaut e McCabe (1995), utilizando duas condições de tratamento diferentes. O jogo da confiança padrão foi aplicado pela primeira vez em 1995 como um jogo de investimento, e se estabeleceu como o experimento de laboratório padrão para mensurar o nível de confiança e confiabilidade. No formato padrão, os jogadores são divididos em dois grupos (jogadores 1 e jogadores 2) e são emparelhados de forma aleatória. Cada jogador 1 recebe uma quantia monetária inicial, que é conhecida por todos os jogadores, e então decide a forma de distribuição entre si e o jogador 2 com quem está emparelhado. Após a decisão sobre a transferência, o valor é triplicado e enviado ao jogador 2 pelo experimentador. Valores que não são enviados, permanecem com o jogador 1. Após receber o valor de transferência triplicado, o jogador 2 avalia se e quanto gostaria de retornar para o jogador 1, em reciprocidade. O valor retornado não é triplicado. Os valores que não são retornados permanecem com o jogador 2. O resultado monetário do jogador 1 é igual a soma do que reteve ao decidir sobre a sua transferência, mais qualquer valor retornado pelo jogador 2. Para o jogador 2, o resultado é o valor que recebeu, triplicado pelo experimentador, menos o que

decidiu devolver em reciprocidade. Dessa forma, a quantia enviada do jogador 1 para o jogador 2 é utilizada como uma medida de confiança, enquanto a quantia retornada do jogador 2 para o jogador 1, como uma medida de confiabilidade.

Delineamos a variante utilizada no nosso estudo com base no perfil da população participante, como forma de simplificar o entendimento do jogo. Cada jogador 1 recebia, além das fichas de jogo, 1 envelope contendo a fotografia do jogador 2 com qual estava pareado, olhava a fotografia, e então marcava sua opção de preferência na ficha de jogo. Em uma das condições de tratamento, a foto do jogador 2 apresentada continha traços inerentes a indivíduos da raça negra, enquanto em uma segunda condição, a foto do mesmo jogador 2, mantendo todos os traços faciais idênticos, continha traços inerentes a indivíduos da raça branca. As fotografias do jogador 2, com os 2 tratamentos, foram emparelhadas dezenas de vezes sempre com um jogador 1 diferente. Ao final, a diferença observada sobre as decisões dos jogadores 1 permitiu medir o efeito da raça na tomada de decisão.

Análogo ao experimento de Póvoa et. al (2020), que manipularam a atratividade fácil por meio da aplicação de maquiagem nos jogadores 2 e apresentaram suas imagens via fotografia aos jogadores 1, e ao estudo de Chen et. al. (2012) que alteraram a atratividade facial dos jogadores 2 utilizando um software de computador, utilizamos no nosso estudo fotografias manipuladas por softwares de computador para alteração da cor de pele e outras características próprias das etnias, como cabelos, por exemplo, dos jogadores 2, ao invés de interações pessoais como no jogo original.

Também, os jogadores 1 não receberam uma quantia monetária inicial, apenas foram informados de que dispunham de R\$ 10,00 para iniciar o jogo e escolher entre duas opções: a) decidir ficar com os R\$ 10,00 para si; ou b) confiar no jogador 2 com quem estava emparelhado, esperando receber um retorno superior aos R\$ 10,00. Complementarmente, o jogador 1 era informado de que o jogador jogador 2 tinha conhecimento de que receberia R\$ 50,00 caso a opção de confiança fosse escolhida, e que ao receber este valor poderia escolher retornar ao jogador fiador qualquer valor entre R\$ 0 e R\$50, em reciprocidade. Assim, para os jogadores 1, escolher a opção “b” envolvia certo nível de confiança por esperar receber mais do que este valor do par que visualizou na fotografia, enquanto a opção “a” era de total segurança. Além disso, substituímos a triplicação dos valores enviados dos jogadores 1 para o jogador 2 por uma multiplicação de cinco vezes. Quisemos

assegurar que o valor potencial de retorno pela escolha “b” fosse atrativo o suficiente para não condicionar os jogadores 1, que tinham uma situação extremamente carente, à escolha garantida dos R\$ 10,00.

Outra modificação foi feita a respeito dos resultados monetários dos jogadores. Diferente do jogo original, os jogadores 1 ganhavam R\$ 10,00 ao escolher a opção “a” e, caso escolhessem a opção “b”, recebiam um valor aleatório entre R\$ 5,00 e R\$ 20,00, correspondente ao número da sua ficha no jogo. Os pesquisadores produziram uma tabela de aleatórios antes do experimento. Desta forma, além da randomização dos pagamentos, como pode acontecer no jogo original, permitiu que, ao fazermos pagamentos de vários valores diferentes, os jogadores 1 tivessem dificuldade em estabelecer qualquer relação entre a opção “b” e o valor que receberiam, o que poderia causar viés na decisão dos jogadores seguintes, caso houvesse interação. Para o jogador 2 foi oferecido uma quantia fixa de R\$100,00 pela participação e disponibilização da fotografia.

3.5 FORMA DE CONDUÇÃO E PROCEDIMENTOS DO EXPERIMENTO

O experimento foi realizado em 3 fases para que se pudesse chegar nos resultados que serão apresentados adiante.

Na primeira etapa, após a aprovação pela banca examinadora, o projeto de pesquisa foi registrado na “Plataforma Brasil” e submetido ao comitê de Ética da PUCPR para apreciação, sendo registrado no website da Plataforma Brasil pelo número CAAE 53392621.0.000.0020. No Brasil, todas as pesquisas envolvendo seres humanos devem ser registrados neste sistema eletrônico criado pelo governo federal. Os comitês de ética têm a obrigação de avaliar se a pesquisa foi planejada e se está sendo executada de forma ética, garantindo que os direitos dos participantes da pesquisa sejam respeitados. Esta fase durou cerca de 4 meses, entre o primeiro envio, as correções e explicações adicionais solicitadas, e a aprovação do pelo comitê.

Na segunda etapa, foram feitos os contatos com os modelos masculinos que teriam suas fotos manipuladas. Os que aceitaram participar do estudo foram convidados a comparecer, em uma data definida, no Centro Universitário de Santa

Catarina, para receberem explicações sobre o experimento, tirar eventuais dúvidas, assinar os termos de consentimento, e fazer as fotos (figura 1). A instituição cedeu 2 salas para a realização desta etapa. Na primeira sala, foram reunidos os participantes para explicação do projeto e assinaturas. Em paralelo, um fotógrafo profissional preparava a segunda sala com um mini estúdio para realização das fotos. Após toda explicação e a sala de fotos pronta, os participantes foram, um a um, para a segunda sala fazer a foto.

Devido ao cenário de pandemia, todos os cuidados inerentes aos protocolos de segurança foram respeitados. A utilização de duas salas diferentes também foi pensada para resguardar todos os participantes de qualquer tipo de desconforto ou constrangimento, preservando o bem-estar de cada um. O quarto participante, contratado via agência de modelo, fez a própria foto e enviou via e-mail junto aos termos (figura 2).



Figure 1 – Fotos originais dos participantes. Feitas por fotógrafo profissional



Figure 2 – Foto original do participante via agência de modelo. Foto feita pelo próprio participante

Após a realização das fotos, elas foram enviadas para um designer profissional fazer o tratamento de saturação para modificação da cor da pele. Também foi feita a padronização da cor de fundo, no caso da foto do participante via

agência de modelo, e para um dos participantes foi feita uma alteração preliminar dos cabelos para o tratamento que seria utilizado como “branco”, dado o cabelo de etnia negra bastante característico. A figura 3 demonstra o conjunto de fotos após o tratamento do design:





Figure 3 – Fotos após tratamento por designer

Finalmente, as fotos passaram por um tratamento utilizando o aplicativo *faceapp* para refinamento das alterações da cor de pele e também alteração de cabelos. Nesta etapa do tratamento, as fotos também foram recortadas para apresentar somente os rostos dos participantes, o conjunto de fotos contratado via agência de modelo foi descartado por ficar com a qualidade comprometida, e para outro participante foi adicionado barba nos dois tratamentos devido a jovialidade, que poderia ter efeitos sobre a confiança. A figura 4 apresentada as versões finais de cada fotografia:





Figure 4 – Foto finais, após tratamento pelo faceapp

A tabela 7 mostra os recursos utilizados no aplicativo faceapp para as alterações. As colunas das planilhas demonstram o tratamento (branco x negro) de cada conjunto de fotos, em ordem decrescente das apresentadas acima:

Tabela 4 – Recursos aplicados no tratamento das fotos com o software faceapp

Recursos Faceapp	Primeiro conjunto de fotos		Segundo conjunto de fotos		Terceiro conjunto de fotos	
	branco	negro	branco	negro	branco	negro
Impression	cute	cute	cute	cute	cute	cute
Sizes	small face	small face	small nose 4	small nose 4	small nose 4	small nose 4
Smiles						
Hair Styles¹	bangs	straight	haircut	long 2	long 2; wavy ²	long 2
Beards	shaved	shaved	shaved	shaved	goatee	goatee
Skin¹	matte 5	matte 5	smoth 3	matte 5	frekles 5	tan 5
Age						
Gender					masculine ³	masculine ³
Hair Colors¹	light 3	dark 5	dark 1	dark 1	brown less	dark 1
Glasses	****	****	****	****	****	****
Makeup	no make up 3	no make up 3	no make up 3	no make up 3	no make up 5	no make up 5
Face Swap						
Filters						
Adjustments						
Crop						
Background						
Vignette						
Lens Blur						
Overlay						
Showcase						

¹ Itens modificados de forma assimétrica

² Itens que sofreram duas ou mais modificações

³ Reforço de gênero

Desde o início dos tratamentos, foi tomado todo o cuidado para que as alterações refletissem assimetria apenas em características próprias de cada etnia,

como cabelos e cor de pele. As demais características foram mantidas inalteradas ou, quando modificadas, feitas de forma simétrica para manter idênticos os traços faciais tanto para o tratamento negro quanto para o branco.

Finalizado o tratamento, foram feitas duas validações para verificar a qualidade das manipulações. A primeira validação foi para saber se as manipulações representavam a raça desejada, e contou com a participação de 34 pessoas aleatórias do círculo social do pesquisador. Nenhuma das pessoas tinha conhecimento sobre a finalidade da pesquisa. Cada foto era apresentada, uma a uma, via google formulário, e a seguinte pergunta era feita: “De acordo com a sua percepção, indique o quanto a foto abaixo representa a RAÇA BRANCA”, quando a foto era com o tratamento branco e, “De acordo com a sua percepção, indique o quanto a foto abaixo representa a RAÇA NEGRA”, quando o tratamento era negro. Foi utilizada uma escala de 0 a 10, sendo 0 para representa pouco e 10 para representa muito. A média para as 3 fotos foi de 8,34, com um desvio padrão de 1,24. Portanto, todas foram consideradas aceitáveis para o propósito pretendido.

A segunda validação foi a respeito da percepção de artificialidade das fotos, pois a intenção era de que elas mantivessem a impressão de fotos de pessoas reais e não manipuladas, depois dos tratamentos realizados. Nesta validação participaram 24 respondentes, entre alunos, ex-alunos e professores dos cursos de mestrado e doutorado da PUCPR. Os participantes também não tinham conhecimento da finalidade do estudo. Para essa validação, as fotos foram apresentadas em conjunto de 3 fotos: a foto original, a foto com tratamento branco, e a foto com tratamento negro. Os conjuntos foram apresentados um de cada vez, via google formulário, e a seguinte pergunta era feita: “Qual das fotos abaixo você considera NÃO TER nenhum tipo de tratamento, por exemplo, *photoshop* e *faceapp*?”. Então, os participantes eram convidados a selecionar a foto que consideravam sem tratamento entre as 3, ou as opções “Nenhuma das fotos possui tratamento” e “Todas as fotografias possuem algum tipo de tratamento”. A figura 5 demonstra os conjuntos apresentados:





Figure 5 – Conjunto de fotos para validação de artificialidade após os tratamentos

As fotos de cada conjunto (original, branco e negro) foram dispostas de forma aleatória para não se estabelecer nenhum padrão para alguma das opções. Também foi feita uma segunda pergunta, aberta, não obrigatória, buscando entender as características que tinham levado o respondente àquela escolha. Após selecionarem a questão objetiva, eram perguntados: “Escreva abaixo o que te fez escolher essa fotografia. Fique à vontade para escrever qualquer outra observação que considerar importante”. Dos 3 conjuntos, em ordem decrescente, os resultados foram os seguintes: Para o primeiro conjunto de fotos, 45,8% dos respondentes escolheram corretamente a opção que não tinha tratamento (1), 33,3% escolheram a foto com tratamento negro (2), 8,3% escolheram a com tratamento branco (3), 4,2% disseram que nenhuma das fotos possuía tratamento, e 8,3% consideraram que todas tinham algum tipo de tratamento. Para o segundo conjunto, 8,3% escolheram a foto com tratamento branco (1), 20,8% escolheram a foto com tratamento negro (2), 20,8% escolheram corretamente a foto original, 41,7% disseram que nenhuma das fotos possuía tratamento, e 8,3% concluíram que todas possuíam algum tipo de tratamento. No terceiro e último conjunto de fotos, 4,2% escolheram a opção com tratamento branco (1), 37,5% escolheram corretamente a foto sem tratamento (2), 16,7% escolheram a foto com tratamento negro (3), 16,7% disseram não haver nenhum tipo de tratamento nas fotos, e 25% concluíram que todas as fotos tinham algum tipo de tratamento.

Considerando os resultados obtidos, o segundo conjunto de fotos mostrou uma menor percepção, por parte dos respondentes, de artificialidade que os tratamentos poderiam causar. Além de ser o conjunto em que menos respondentes acertaram a foto original (20,8%), em detrimento do primeiro (45,8%) e do terceiro (37,5%), 41,7% dos respondentes consideraram que nenhuma das fotos deste conjunto possuía tratamento, contra apenas 4,2% do primeiro conjunto e 16,7% do segundo conjunto.

Reforçando a escolha com base nas respostas objetivas, as perguntas abertas também mostraram a dificuldade dos respondentes em diferenciar as fotos que possuíam tratamento da foto original, para o segundo conjunto. Algumas das observações feitas sobre o motivo que levou o respondente a escolher aquela opção, foram: “Espinhas mais evidentes”; “Também aparenta menos uniformidade no tom, dando aspecto mais natural”; “A foto 1 e 2 parecem modificações da última, que parece estar mais natural (espinha, marcas no rosto) ”; “barba”; quando escolheram a opção da foto correta (3). E: “A fotografia 2 aparenta ser mais real (2)”; “Na verdade, fiquei entre a 2 e a 3. A foto 1 me parece tratada, achei as outras duas mais naturais. Acredito que imperfeições como olheiras e manchas de pele discretas são convincentes para parecer natural (2)”; “As 3 fotos parecem originais (nenhuma das fotografias possui tratamento)”; “Nível de perfeição dos traços (todas as fotografias possuem algum tipo de tratamento)”; “Chutei de novo... não tenho ideia (2)”; “reflexo da luz natural na testa (2)”; “parecem sem tratamento (nenhuma das fotografias possui tratamento)”; “não identifiquei alteração (nenhuma das fotografias possui tratamento)”; quando escolheram alguma das outras opções. Portanto, além das indicações que as questões objetivas já ofereciam, as perguntas abertas reforçaram o conjunto de fotos 2 como o mais adequado para ser utilizado como instrumento da pesquisa. Assim foi encerrada a segunda parte da pesquisa. Essa fase durou cerca de 2 semanas.

A terceira e última etapa da pesquisa foi a execução do experimento com os jogadores 1, com a aplicação da variável do jogo da confiança. Nesta fase, foram convidadas 199 pessoas da comunidade Nova Tiradentes, na região da Cidade Industrial de Curitiba (CIC). Alguns convites foram feitos pela representante da comunidade por aplicativo de mensagens, outros, os pesquisadores e auxiliares abordavam à medida em que passavam pela rua principal. Para a aplicação do

experimento, a comunidade cedeu o espaço de convívio educacional (figura 6), onde as crianças da comunidade fazem reforço pedagógico no contra turno.



Figure 6 – Fotos externas do espaço de convívio educacional da comunidade Nova Tiradentes

Assim como no JC original de Berg, Dickhaut e McCabe (1995), foram preparadas cabines para que os jogadores 1 não interagissem entre si durante o experimento, de forma que cada um tomasse sua decisão individualmente. A figura 7 demonstra a disposição das cabines. A figura 8 mostra os jogadores nas cabines no momento do experimento.

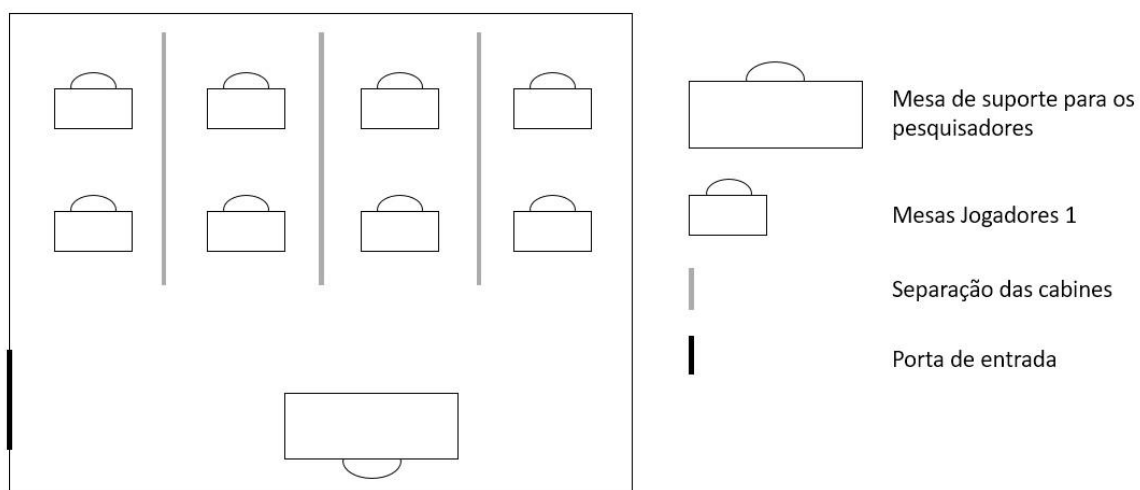


Figure 7 – Disposição das cabines e mesas dos respondentes na sala



Figure 8 – Cabines e respondentes no momento do experimento

À medida em que chegavam para participar do experimento, os participantes escolhiam o local que desejavam sentar e recebiam o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) para aceite. Além de terem a oportunidade de ler, os pesquisadores e auxiliares explicavam sobre o conteúdo do termo para, em caso de dificuldades com a leitura e interpretação, garantir que a assinatura do mesmo fosse feita sob completa ciência do participante. Após a assinatura, os termos eram recolhidos.

Em seguida, os jogadores recebiam aleatoriamente 1 envelope que continha o questionário socioeconômico, um segundo envelope com a foto do jogador 2 com algum dos dois tratamentos (branco; negro), e a ficha do jogador 1. Tanto a ficha de jogo quanto o envelope com a foto eram fixados por um clip na parte externa do envelope com o questionário socioeconômico. Em posse da ficha de jogo, foto e questionário, um dos pesquisadores explicavam em voz alta as instruções. O segundo pesquisador observava e anotava, de acordo com a sua percepção, a raça de cada respondente. Todos podiam levantar a mão a qualquer momento e tirar suas dúvidas e, em caso de dificuldade, pedir uma nova explicação sobre o jogo.

Com o material do jogo em mãos, era pedido que abrissem os envelopes com as fotos, sem mostrar para ninguém, olhassem, e colocassem novamente a foto no envelope. Então, as fotos eram recolhidas e solicitado que o jogador marcasse a opção desejada na ficha de jogo. Para aqueles que escolheram a opção “A”, era pedido para preencher o questionário socioeconômico e aguardar pelo seu pagamento no lugar. Aos que escolheram a opção “B”, era pedido para responder uma segunda pergunta no final da ficha de jogo, indicando quanto o jogador considerava que a pessoa da foto lhe retornaria. Após responder, os envelopes eram recolhidos e pedia-se para os jogadores aguardarem no seu lugar para receber

o pagamento. Para receber, todos os jogadores destacaram uma ficha fixada no canto da folha de jogo, que continha o código referente ao seu jogo.

Para os pagamentos, os pesquisadores e auxiliares entregavam a respectiva quantia da decisão do jogo para cada jogador, e o mesmo era liberado. O jogador que escolheu a opção “A” recebia os R\$10,00. O jogador que escolheu a opção “B” recebeu o valor aleatório referente a ficha de jogo que tinha recebido. Os valores para “B” variaram de R\$5,00 a R\$20,00. A opção por fazer uma tabela de valores aleatórios para pagamento dos jogadores que escolheram a opção “B”, foi para minimizar eventual viés de interação, que poderia prejudicar os resultados do presente estudo, uma vez que os jogadores recebiam seus pagamentos logo após finalizarem seus jogos e não era possível controlar se falariam ou não com outros participantes sobre a sua decisão x ganho. Essa fase foi realizada em dois finais de semana até a sua conclusão. No primeiro final de semana participaram 2 pesquisadores e 3 auxiliares, e foram coletados dados de 138 respondentes. E no segundo final de semana participaram 2 pesquisadores e 1 auxiliar, sendo coletados dados de outros 61 respondentes.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

No presente capítulo serão apresentados as análises e os resultados da pesquisa. A divisão deste capítulo está organizada da seguinte forma: a seção 4.1 a seguir, resume a divisão principal das etapas do problema a ser estudado. Na seção 4.2 é apresentada a análise descritiva dos participantes, juntamente com as formações dos grupos para análise, bem como os testes de normalidade necessários para que posteriormente seja aplicada a técnica correta no teste das hipóteses. A seção 4.3 demonstra a testagem das hipóteses levantadas, bem como as comparações entre elas. E na seção 4.4 os resultados são juntados em uma análise única, de forma resumida.

4.1 ETAPAS DO PROBLEMA

Conforme descrito anteriormente, o problema de pesquisa buscou saber se e em que medida a raça é fator que altera a percepção de confiança em decisões financeiras em jogos econômicos, quando o tomador de decisão é ele mesmo pertencente ao grupo discriminado. Dessa forma, é possível ainda que seja feita a abertura em 2 etapas:

- a) Identificar se a escolha entre as opções de segurança (A) ou risco (B), sofre o efeito da raça.
- b) Identificar se as expectativas de retorno, no caso da escolha B, sofre o efeito da raça.

Para poder fazer estas análises, além de dividir os respondentes em grupos de interesse, também buscou-se avaliar as interações intra e intergrupos, que foram chamadas de interação pura e interação cruzada, respectivamente. Um detalhamento mais específico será feito nas próximas seções.

4.2 ANÁLISE DESCRITIVA DA AMOSTRA

Como apresentado na seção 3.3, a amostra da população convidada para compor esta pesquisa foi de cerca de 199 pessoas negras e brancas, com idade superior a 18 anos, moradoras da comunidade Nova Tiradentes, na região da Cidade industrial de Curitiba no PR. Estes participantes foram convidados para participar do JC como jogadores 1. Dos 199 participantes, 6 foram excluídos por não assinalarem nenhuma opção em questões fundamentais para o objetivo da pesquisa, como por exemplo a auto declaração de raça no formulário sócio econômico do jogo, totalizando uma amostra final de 193 respondentes para participarem como jogadores 1.

Para atuar como jogador 2, foi escolhido um dos 4 homens convidados inicialmente para fazer parte da pesquisa, conforme os critérios demonstrados na seção 3.5. A tabela 8 mostra a distribuição dos grupos de participantes por raça.

Tabela 5 – Composição de participantes dos 2 grupos de tratamento

	Jogadores 1 (n=193)	Jogador 2 (n=1)
Grupos de tratamento no JC	Homens e Mulheres brancos (n=45)	Homem (tratamento branco)
	Homens e Mulheres negros (n=47)	
	Homens e Mulheres brancos (n=40)	Homem (tratamento negro)
	Homens e Mulheres negros (n=61)	

n = número de jogadores

Fonte: Elaborado pelo autor. Adaptado de Póvoa et. al. (2020)

Dos 193 jogadores, 80 (41,5%) se autodeclararam brancos, 43 (22,3%) se declararam pretos, 8 (4,1%) se declararam amarelos, 56 (29%) se declararam pardos, a opção “outra” foi assinalada por 4 (2,1%) participantes, e 2 (1%) não responderam esta questão.

Tabela 6 – Grupo de respondentes por auto declaração de raça

	Frequência	Percentual	Percentual cumulativo	
Validos	Branca	80	41,5	41,9
	Preta	43	22,3	64,4
	Amarela	8	4,1	68,6
	Parda	56	29	97,9
	Outra	4	2,1	100
	Total	191	99	
Perdas	System	2	1	
	Total	193	100	

Conforme destacado no design do experimento, um dos pesquisadores observou e anotou as raças de acordo com a sua percepção. Os grupos finais da raça foram feitos após uma checagem entre os dados autodeclarados e os observados pelo pesquisador. Por exemplo, os 8 respondentes que se autodeclararam “amarelos”, não tinham nenhum traço de descendência nipônica. Assim, após essa validação, chegou-se nas quantidades de 85 respondentes brancos e 108 respondentes negros, conforme demonstrado na tabela 10.

Tabela 7 – Grupo de respondentes brancos e negros após checagem

	Frequência	Percentual	Percentual cumulativo
Branco	85	44	44
Validos Negro	108	56	100
Total	193	100	

Com relação ao gênero, 94 (48,7%) respondentes eram homens, 93 (48,2%) eram mulheres, e 6 (3,1%) não assinalaram nenhuma resposta.

Tabela 8 – Grupo de respondentes por gênero

	Frequência	Percentual	Percentual cumulativo
Masculino	94	48,7	48,7
Validos Feminino	93	48,2	96,9
Não responderam	6	3,1	100
Total	193	100	

Na declaração de estado civil, 87 (45,1%) dos respondentes se declararam casados, 74 (38,3%) solteiros, 18 (9,3%) declararam “outro” estado civil, 6 (3,1%) união estável, e 8 (4,1%) não responderam.

Tabela 9 – Grupo de respondentes por estado civil

	Frequência	Percentual	Percentual cumulativo
Casado	87	45,1	45,1
Solteiro	74	38,3	83,4
Validos Outros	18	9,3	92,7
União estável	6	3,1	95,9
Não responderam	8	4,1	100
Total	193	100	

O nível escolar se mostrou extremamente baixo, com apenas 14 (7,3%) respondentes declarando ensino superior. A maioria dos respondentes possuem apenas o nível fundamental, com 89 pessoas (46,1%), seguido do nível médio, declarado por 86 (44,6%) pessoas. Preferiram não responder ou não responderam, um total de 4 (2,1%) respondentes.

Tabela 10 – Grupo de respondentes por escolaridade

	Frequência	Percentual	Percentual cumulativo
Fundamental	89	46,1	46,1
Médio	86	44,6	90,7
Superior	14	7,3	97,9
Validos Prefiro não responder	1	0,5	98,4
Não responderam	3	1,6	100
Total	193	100	

As rendas declaradas demonstram a carência dos moradores da comunidade. 22 (11,4%) respondentes declararam não ter renda, 85 (44%) ganham até um salário mínimo, 21 (10,9%) ganham entre 1 e 2 salários mínimos, 6 (3,1%) ganham entre 2 e 3 salários mínimos, e apenas 1 (0,5%) declarou receber acima de 4 salários mínimos. Outro ponto de atenção, é que 58 (30,1%) respondentes não assinalaram nenhuma opção de renda. O motivo desta perda pode ter sido a falta de opção “Não tenho renda” no formulário do primeiro final de semana, que foi corrigido e inserida a opção no formulário que foi aplicado no segundo final de semana, após alguns respondentes questionarem sobre o que preencher na situação de não ter renda. Essa informação não é considerada um dado sensível para os objetivos desta pesquisa, contudo, é importante considerar situações como esta, principalmente quando as pesquisas são aplicadas em estratos pouco estudados da população.

Tabela 11 – Grupo de respondentes por renda

	Frequência	Percentual	Percentual cumulativo
Não tenho renda	22	11,4	11,4
Até 1 salário mínimo	85	44	55,4
De 1 a 2 salários mínimos	21	10,9	66,3
Validos De 2 a 3 salários mínimos	6	3,1	69,4
Acima de 4 salários mínimos	1	0,5	69,9
Não responderam	58	30,1	100
Total	193	100	

Por fim, foi realizado uma sumarização dos dados da pesquisa para verificar o *missing*, utilizando o software SPSS, afim de constatar a falta de algum dado sensível à pesquisa, ainda que uma análise preliminar já houvesse sido feita. Houve apenas um caso de idade não preenchida, o que não deve interferir no resultado da

análise. A média de idade dos respondentes, que preencheram essa informação, foi de 36,13 anos.

Tabela 12 – Análise de dados perdidos

	N	
	Válido	Missing
Respondentes	193	0
Raça Reportada	193	0
Raça Percebida	193	0
Jogo	193	0
Idade	192	1
Gênero	187	6
Estado Civil	185	8
Renda	135	58
Escolaridade	190	3

4.3 ANÁLISE DOS EFEITOS DA MANIPULAÇÃO

Inicialmente, verificamos se os diferentes tratamentos (branco; negro) na foto do jogador 2, inspiravam níveis de confiança diferentes, tanto para o grupo de jogadores 1 brancos quanto para os negros (hipótese 1) figura 4. Foi realizado um teste qui-quadrado de independência, que mostrou haver associação entre o tipo de tratamento visto pelos jogadores 1 com escolha pelas opções “A” ou “B” ($\chi^2 (1) = 4,020$; $p = 0,045$). Do total de 46 escolhas pela alternativa “A”, que era a opção pela segurança do valor garantido, 65,2% das vezes ocorreu quando o jogador 1 estava pareado com a fotografia do jogador 2 com tratamento negro, contra 34,8% quando o tratamento era branco. Dessa forma, a fotografia com o tratamento negro indicou, significativamente mais do que a fotografia com tratamento branco, que os jogadores não esperavam receber um valor maior do que aquele inicialmente previsto. Por outro lado, nas 147 opções pela alternativa “B”, 51,7% ocorreu quando o tratamento da foto do jogador 2 era branco, enquanto 48,3% quando o tratamento era negro, indicando que os jogadores que escolhiam confiar não sofriram impactos significativos do tratamento da fotografia. Portanto, a hipótese 1 foi suportada, pois os tratamentos na fotografia impactaram a forma como os jogadores 1 escolhiam.

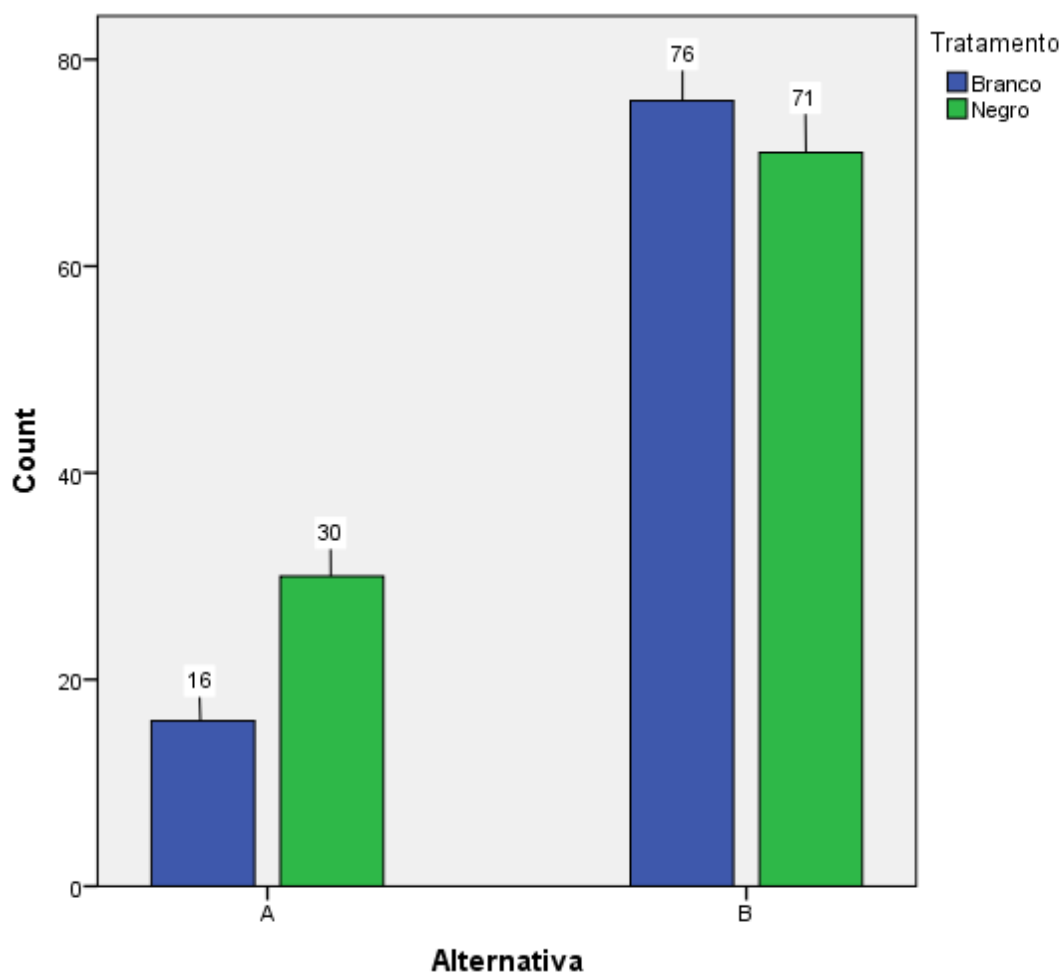


Figure 9. Número de escolhas por tipo de tratamento pareado

Fizemos a mesma análise para verificar se os diferentes tratamentos (branco; negro) na foto do jogador 2, tinham efeitos sobre a escolha do jogador 1 (A=0; B=1), quando a própria raça do jogador 1 era considerada (hipótese 2), figura 5. Utilizamos o módulo process para o *Statistical Package for the Social Science* para realizar a modelagem de Hayes (2018), e testar a moderação. Usamos o modelo 1 com bootstrapping para 5.000 amostras. A variável “tratamento da fotografia” (0=branco; 1=negro) continuou sendo utilizada como variável independente (efeito direto), e foi incluída a própria raça do jogador fiador (0=branco; 1=negro) como variável independente moderadora. A figura 5 demonstra o modelo teórico.

A regressão logística demonstrou um resultado marginalmente significativo ($\chi^2(3)=6,2316$; $p=0,1009$ $R^2\text{Nagelkerke}= 0,477$) de predição sobre a variável dependente. Isoladamente, a variável “tratamento” não foi significativa para o modelo (Coef = -0,1542 $p=0,7633$ LLCI = -1,1572 ULCI = ,8489), assim como a variável “raça do fiador” (Coef = 0,6690 $p=0,2366$ LLCI = -,4390 ULCI = 1,7771). No

cenário de interação das variáveis, os resultados também não foram significativos (Coef = -1,0498 $p=0,1483$ LLCI = -2,4731 ULCI 0,3735). Assim, não foi verificada uma relação da interação das raças dos jogadores 1 com as raças da fotografia tratada afetando as escolhas de não confiar/confiar (A; B). Portanto, não conseguimos confirmar a hipótese 2 sobre o efeito dessa interação.

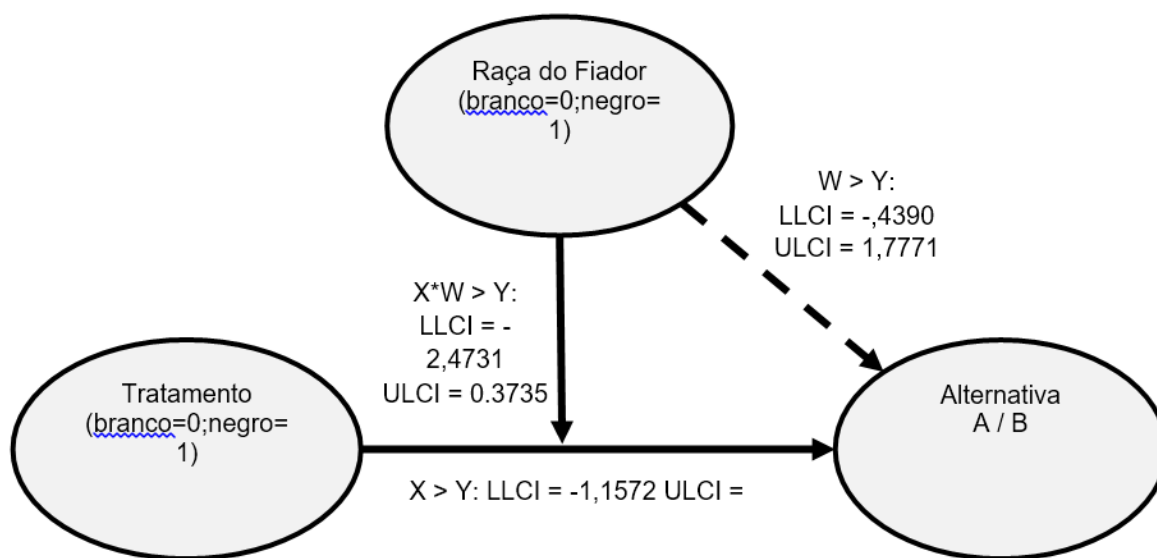


Figure 10. Modelo de moderação da raça do fiador*tratamento sobre a escolha da alternativa

Finalmente testamos a hipótese 3, para saber se as quantidades esperadas em reciprocidade sofriam efeito da interação entre as raças dos jogadores 1 e os tratamentos da fotografia do jogador 2. Novamente usamos o modelo 1 de Hayes (2018) com bootstrapping para 5.000 amostras. A figura 6 apresenta o modelo teórico. Os resultados mostraram que há um resultado significativo ao nível de confiança de 95% de predição sobre a variável “expectativa de retorno” ($F(3, 143)=7,1250$; $p=0,0002$ $R^2 = 0,1300$). O efeito do tratamento (0=branco; 1=negro) é significativo (Coef = -9,1571 $p=0,0009$ LLCI = -14,4848 ULCI = -3,8295), demonstrando que há diferença significativa nas expectativas de retorno quando a fotografia tem tratamento diferente da raça do jogador 1 pareado. O efeito da raça do jogador 1 também foi significativo (Coef = -8,3157 $p=0,0011$ LLCI = -13,2435 ULCI = -3,3879). Jogadores de raça diferente do tratamento da fotografia esperavam receber -8,3157 quando o tratamento era da raça diferente da sua. O efeito da interação raça do jogador 1*raça do tratamento do jogador 2 foi significativo ($F(1,143)=21,3309$ $p<0,00001$). A figura 7 mostra a diferença de valores esperados

quando há interação entre as raças dos jogadores 1 com o tratamento da raça da fotografia do jogador jogador 2.

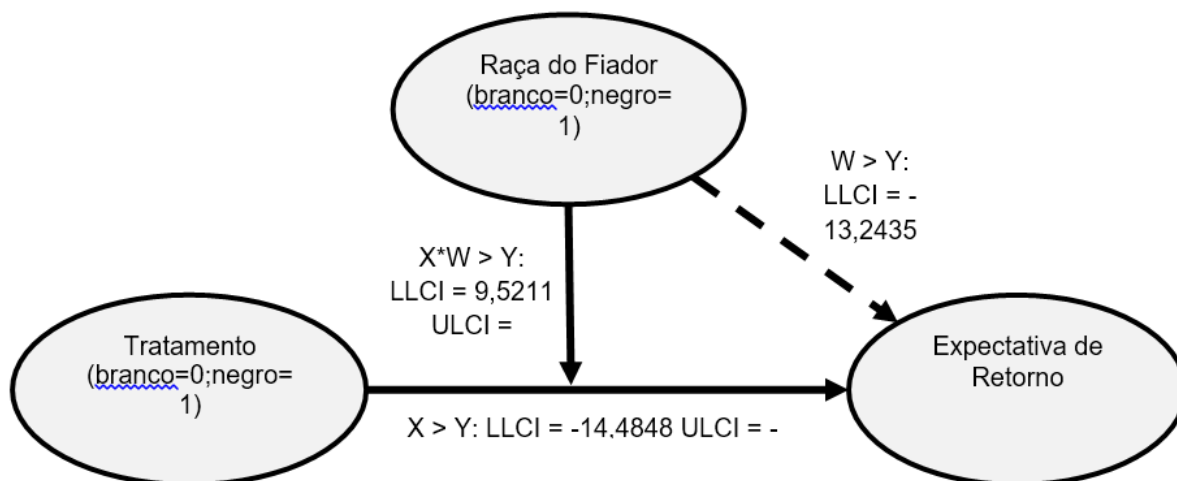


Figure 11. Modelo de moderação da raça do fiador*tratamento sobre a expectativa de retorno.

O teste de efeitos condicionais indicou que, dentro dos dois grupos existe uma diferença significativa entre as raças. Para a raça negra (código “1”) o tratamento negro (“1”) esperavam receber 7,48 reais a mais (Coef = 3,1297 $p=0,0021$ LLCI = 2,7585 ULCI = 12,2171) e menos 9,16 reais quando o tratamento era branco (Coef = -3,3975 $p=0,0009$ LLCI = -14,4848 ULCI = -3,8295).

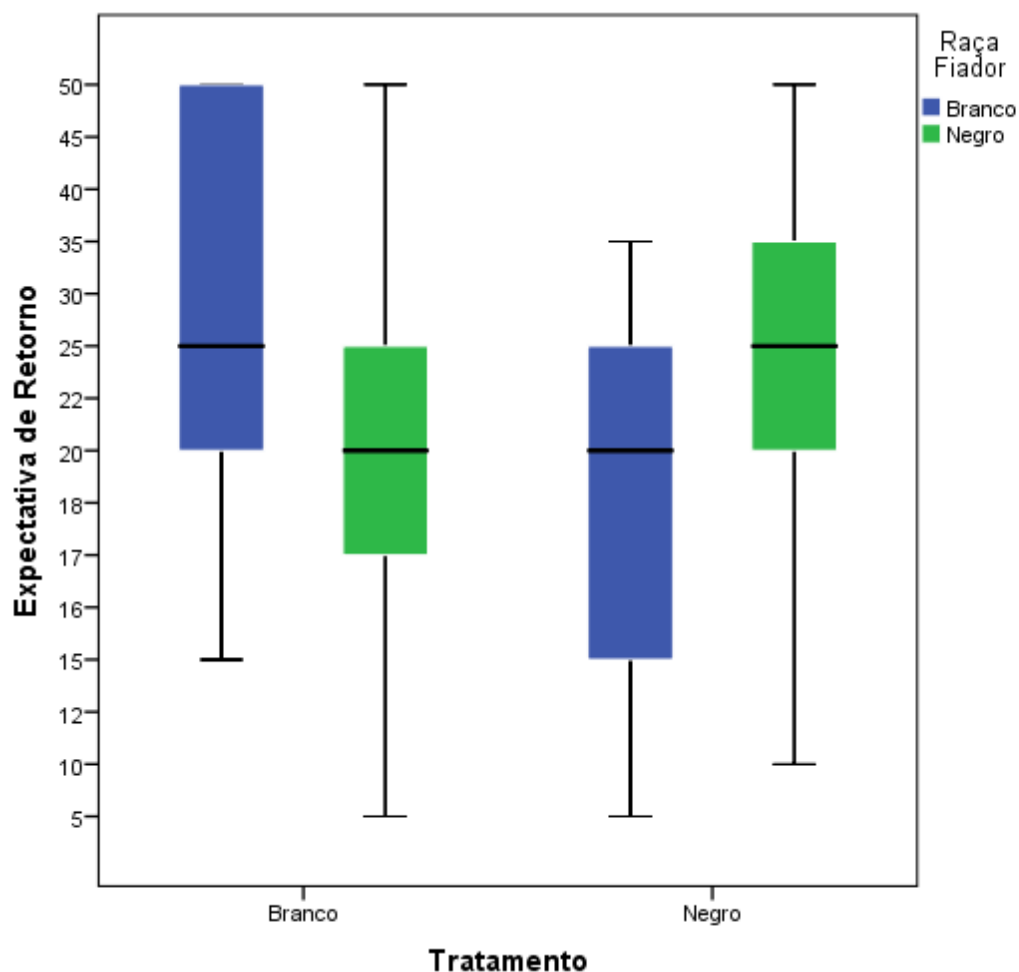


Figure 12. Expectativa de retorno por raça do fiador*raça do tratamento da fotografia.

Portanto, jogadores 1 de raça branca esperam receber mais quando estão pareados com fotos que tem o tratamento de raça branco ($M = 29,66$; $SD = 13,346$), e menos quando estão pareados com o tratamento de raça negra ($M = 20,50$; $SD = 6,61$). De modo contrário, os jogadores 1 negros esperam receber mais quando estão pareados com fotos que tem o tratamento de raça negro ($M = 28,83$; $SD = 12,91$), e menos quando estão pareados com fotos que tem o tratamento de raça branco ($M = 21,34$; $SD = 8,35$).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo analisar se a raça dos indivíduos tem efeitos sobre a confiança percebida, a partir de um experimento econômico em que os respondentes podiam escolher entre a segurança de ficar com R\$10,00 ou assumir certo risco em busca de um pagamento maior, confiando no seu par no jogo.

Conforme sugerido por Fershtman e Gneezy (2001), o sucesso econômico tem estreita associação com as relações de confiança, afinal, nas relações de negócio, transações comerciais, ou parcerias entre empresas, imagina-se ser natural que ela esteja presente. Dessa forma, ao assumir o risco, confiando no seu par, os jogadores estavam utilizando a confiança para obtenção de resultados econômicos diferenciados, a partir das características visuais percebidas nas fotografias.

Os resultados encontrados identificaram que, de uma forma geral, a escolha entre segurança ou risco decorre da raça do jogador com a qual o participante está pareado. Quando os jogadores foram pareados com o tratamento de foto negro, houve 2,5 vezes mais chances de que eles aceitassem correr o risco, do que quando o tratamento da foto era de uma pessoa branca. A maioria dos estudos sobre discriminação contra as minorias prevê que esse efeito é, sem considerar a grandeza, exatamente o contrário, sendo o grupo negro o que normalmente sofre esse “desconto”. (AYRES; SIEGELMAN, 1995; BERTRAND; MULLAINATHAN, 2004; CHARNESS; GNEEZY, 2008; FERSHTMAN; GNEEZY, 2001; GRIFFIN; NICKERSON; WOZNIAK, 2012; LIST, 2004). Uma das razões pelas quais isso pode acontecer, é que os grupos estudados normalmente estão inseridos em um contexto social mais amplo, onde há uma cultura estabelecida predominantemente branca, como universidades, mercado de trabalho ou mercado de bens com valor agregado. Dessa forma, contextos já demarcados por maioria branca e minoria negra, devem levar a resultados e conclusões muito parecidas com as já apuradas em estudos anteriores. Nosso estudo é diferente nesta questão, e mostrou que a visão de minoria é invertida quando olhamos para um estrato da sociedade, como o das comunidades, onde há uma predominância de pessoas negras. Nesse caso, a minoria discriminada é branca. Neste ponto, fizemos constatações importantes, e que podem ter impactos significativos nas áreas pública e privada.

A primeira consideração importante é que, quando não levamos em consideração as interações da raça dos jogadores, há uma discriminação contra a minoria daquele ambiente, corroborando com a Teoria da Discriminação contra as minorias de Becker (1957). Assim, a associação do conceito de minoria não deveria ser sempre o mesmo, há uma indicação de que o conceito de minoria depende do ambiente que está sendo observado e de qual direção o observador está olhando, e não necessariamente sobre ser negro, mulher ou homo afetivo, ainda que a nossa visão de sociedade possa considerar isso como uma regra. Pelo menos nestes

contextos, onde esses grupos podem ser a maioria, há uma evidência contrária do senso comum.

Um segundo ponto a ser considerado, é que a visão externa, por mais bem-intencionada que seja, pode ser insuficiente para os fins desejados. Como citado na seção sobre a condução do experimento, houve necessidade de adaptação do questionário socioeconômico por parte dos pesquisadores, adicionando a opção “não possui renda” à questão correspondente. Considerando que o trabalho buscou prever a maioria de situações possíveis, procurando inclusive importantes referências na literatura pregressa, pôde se verificar que houve uma limitação neste ponto, por falta de, talvez, um posicionamento de visão de dentro para fora, algo que parece só ser possível ao se vivenciar a realidade da amostra estudada. Isso pode indicar que, elaboradores de políticas públicas, sociais e empresariais, ao pensar em soluções para redução do distanciamento social e inclusão racial, podem negligenciar informações importantes, visto que normalmente estes elaboradores têm, a princípio, uma posição de observação externa. Pensar exclusivamente de uma direção, olhando do centro para a comunidade ou do grupo branco para o grupo negro, pode gerar distorções importantes na condução dessas políticas. Acreditamos que as políticas poderiam ser melhor elaboradas com uma participação mais ativa da comunidade. Por exemplo, fazer políticas para abrir espaço nas universidades e mercado de trabalho para pessoas negras, são suficientes para garantir que estas pessoas se sintam seguras, confortáveis e confiantes para integrar um grupo que, na sua visão, pode ser uma minoria? Já que sua categorização social parece ser outra. Parece natural pensarmos que isso é suficiente, mas nossa pesquisa pode indicar que apenas criar espaço nesses ambientes para as minorias, consideradas por nós, talvez não seja uma medida completamente efetiva. É importante entender como esses indivíduos classificarão esses grupos sociais e sua identificação com eles, se são semelhantes ou diferentes, melhores ou piores do que o seu próprio grupo.

Outra constatação importante é que o grupo de jogadores negros tiveram uma tendência de escolher a opção arriscada, enquanto os jogadores brancos escolheram a segurança do valor garantido. Essa observação pode indicar que os próprios jogadores negros têm uma pré-disposição em se reconhecer como desafortunados, talvez pré-condicionados por uma sociedade que apregoou isso durante muito tempo. Dessa forma, escolher a opção de risco poderia ser um

mecanismo para aferir um pagamento melhor, tanto pela raça quanto pela condição econômica e social na qual se encontram. Como comentado no capítulo 4, a amostra estudada é de uma comunidade extremamente carente, isso pode ter tido algum impacto sobre as escolhas pelo risco. Contudo, a mesma situação afeta também os jogadores brancos, que deveriam ter seguido esse mesmo padrão de escolha. Há uma certa limitação neste ponto, em entender qual é o fator que levou os jogadores negros, e não os brancos, a escolherem a opção de risco, visto que as condições socioeconômicas e ambientais eram as mesmas. Uma hipótese possível, é que esse grupo se sinta mais “descontado” em relação ao outro, digno de receber um auxílio maior. Essa questão certamente é uma área fértil para novas investigações.

Quando verificamos se a raça impactava as expectativas dos jogadores sobre o valor retornado por seus pares quando assumissem o risco, foi constatado que, quando escolhiam a opção de risco, os jogadores negros esperavam receber uma retribuição maior quando seu par no jogo era negro do que quando era branco. O mesmo efeito foi percebido para os jogadores brancos, que esperavam receber uma quantia maior quando seu par no jogo era branco. Esses resultados indicam que há uma preferência *in group* no grupo estudado, corroborando com a teoria de Tajfel (1974). Isso pode ter reflexos importantes na qualidade de vida e subsistência dos indivíduos na comunidade. Ao conduzir a pesquisa durante os dois finais de semana, foi possível observar que, como comentado, a condição de carência da comunidade levava muitas famílias a sobreviver com a ajuda de doações, que foi reafirmado quando vários participantes declararam não ter renda. Em determinados períodos, como sábados pela manhã, diversos indivíduos não compareciam para participar do experimento, pois aquele era um momento de distribuição de alimentos dentro da comunidade, e garantir o lugar na fila era algo importante. Em outra oportunidade, os pesquisadores também tiveram a informação de que a comunidade havia conseguido doações de 50 botijões de gás de cozinha, para a comunidade que conta com cerca de 400 famílias.

Os resultados que demonstram a preferência intergrupala podem indicar que, mesmo dentro da própria comunidade pode haver um certo nível de desigualdade, ainda que em um nível mais amplo isso seja melhor percebido. Mesmo que a comunidade seja carente de uma forma geral, algumas famílias podem ter condições ainda piores se não fizerem parte do grupo das pessoas que distribuem os recursos

recebidos. Essas preferências podem ser relevantes em termos da busca pela melhoria de vida e ascensão social.

Em suma, a pesquisa mostrou que mesmo em lugares onde a população é predominantemente negra, há um certo tipo de discriminação contra a minoria. Quando é feita uma análise da amostra como um todo, sem considerar a raça de cada indivíduo, a maioria dos jogadores preferiu confiar em outros jogadores negros, contrariando a visão de que minoria é sinônimo de negro, e que o contexto pode ter um papel importante nessa conclusão.

Ao mesmo tempo, quando escolhiam arriscar e participar do jogo, os indivíduos confiaram que receberiam um retorno maior do tratamento que era semelhante à sua própria raça. Jogadores brancos tinha melhores expectativas com o tratamento branco, e jogadores negros com o tratamento negro. Essas preferências indicam que mesmo em um lugar em que a população é muito pequena, há uma disposição de preferência intergrupala, e isso pode acentuar ainda mais as diferenças dentro de um grupo já carente.

Assim, é importante pensarmos em sugestões que possam ajudar no entendimento da sociedade de que não há apenas uma via na discriminação, e que o conceito de minoria precisa ser avaliado de acordo com cada contexto. Também, ainda que a comunidade seja carente, ela não age como uma unidade única, há grupos que podem atuar com interesses diferentes e contribuir para desigualdades ainda mais acentuadas entre certos grupos e outras regiões fora da comunidade.

REFERÊNCIAS

- AKERLOF, G. A.; KRANTON, R. E. Economics and Identity. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 115, n. 3, p. 715–753, 2000.
- ARAÚJO, A. M. C. ARA.; LOMBARD, M. R. TRABALHO INFORMAL, GÊNERO E RAÇA NO BRASIL DO INÍCIO DO SÉCULO XXI. **Cadernos de Pesquisa**, v. 43, n. 149, p. 452–477, 2013.
- ARROW, K. J. The theory of discrimination. **Applied Economics**, n. 1, p. 1–31, 1971.
- ARROW, K. J. Gifts and Exchanges. **Philosophy and Public Affairs**, n. 1, p. 343–362, 1972.
- ARROW, K. J. What Has Economics to Say About Racial Discrimination? **Journal of Economic Perspectives**, v. 12, n. 2, p. 91–100, 1998.
- ÁVILA, F.; BIANCHI, A. M. **Economia Comportamental: Um Exercício de Desenho e Humildade**. [s.l: s.n.].
- AYRES, I.; SIEGELMAN, P. Race and Gender Discrimination in Bargaining for a New Car. **The American Economic Review**, v. 85, n. 3, p. 304–321, 1995.
- BABBIE, E.; NEUSTADTL, A. **The Practice of Social Research**. Boston, MA: Cengage Learning, 1989. v. 17
- BECKER, G. S. **The Economics of Discrimination**. Chicago: The University Of Chicago Press, 1957.
- BERG, J.; DICKHAUT, J.; MCCABE, K. **Trust, reciprocity, and social history** *Games and Economic Behavior*, 1995.
- BERTRAND, M.; MULLAINATHAN, S. Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? Evidence on racial discrimination in the labor market from a large randomized experiment. **American Economic Review**, v. 94, n. 4, p. 991–1013, 2004.
- BRASIL. **Institui o Estatuto da Igualdade Racial; altera as Leis nos 7.716, de 5 de janeiro de 1989, 9.029, de 13 de abril de 1995, 7.347, de 24 de julho de 1985, e 10.778, de 24 de novembro de 2003**. BrasilD.O.U. DE 21/07/2010, P. 1, , 2010. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Lei/L12288.htm>
- BREWER, M.; B. The Psychology of Prejudice: Ingroup Love and Outgroup Hate? **Journal of Social Issues**, v. 55, n. 3, p. 429–444, 1999.
- CAMERER, C. F. **Behavioral Game Theory. Experiments in Strategic Interaction**. N.J.: Princeton University Press, 2003.
- CAMERER, C. F.; FEHR, E. Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists. **Foundations of Human**

- Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies**, n. 97, 2005.
- CAMERER, C. F.; LOEWENSTEIN, G. Behavioral economics: Past, present, future. **Advances in Behavioral Economics**, p. 3–51, 2011.
- CAMERON, Adrian Colin; TRIVEDI, Pravin. **Microeconometrics Using Stata**. Texas: Stata Press, 2009.
- CARDOSO, A. M.; SANTOS, R. V.; COIMBRA JR., C. E. A. Mortalidade infantil segundo raça/cor no Brasil: o que dizem os sistemas nacionais de informação? **Cadernos de Saúde Pública**, v. 21, n. 5, p. 1602–1608, 2005.
- CHARNESS, G.; GNEEZY, U. What's in a name? Anonymity and social distance in dictator and ultimatum games. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 68, p. 29–35, 2008.
- CHEN, Y.; LI, S. X. Group identity and social preferences. **American Economic Review**, v. 99, n. 1, p. 431–457, 2009.
- CHOR, D. Desigualdades em saúde no Brasil: É preciso ter raça. **Cadernos de Saude Publica**, v. 29, n. 7, p. 1272–1275, 2013.
- COSTA RIBEIRO, A. C. Classe, Raça, Mobilidade Social no Brasil. **Revista de Ciências Sociais**, v. 49, n. 4, p. 833–873, 2006.
- CRESWELL, J. W. **Educational Research: Planning, conducting, and evaluating quantitative and qualitative research**. [s.l: s.n.].
- DE CARVALHO, A. P.; NÉRI, M.; DO NASCIMENTO SILVA, D. B. **Diferenciais de salários por raça e gênero no Brasil: aplicação dos procedimentos de Oaxaca e Heckman em pesquisas amostrais complexas**. XV Encontro Nacional de Estudos Populacionais, ABEP. **Anais...2006**
- ELLEMERS, N.; HASLAM, S. A. Social Identity Theory. In: **in Handbook of Theories of Social Psychology**. London: Sage, 2003. v. 2p. 379–398.
- ELLEMERS, N.; SPEARS, R.; DOOSJE, B. Self and Social Identity. **Annual Review of Psychology**, v. 53, p. 161–186, 2002.
- EVERETT, J. A. C.; FABER, N. S.; CROCKETT, M. Preferences and Beliefs in Ingroup Favoritism. **Frontiers in Behavioral Neuroscience**, v. 9, p. 15, 2015.
- FEHR, E.; FISCHBACHER, U. Why Social Preferences Matter – the Impact of non- Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives. **The Economic Journal**, v. 112, n. 478, p. C1–C33, 2002.
- FERNANDES, G. A. DE A. L. Brazilian female labor market: Racial-skin color discrimination and inefficiency. **Economia Aplicada**, v. 19, n. 2, p. 241–259, 2015.
- FERSHTMAN, C.; GNEEZY, U. Discrimination in a segmented society: an experimental approach*. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 116, n. 1, p. 351–

377, 2001.

HASENBALG, C.; SILVA, N. DO V. Raca e oportunidades educacionais no Brasil. **Cadernos de Pesquisa**, v. 0, n. 73, p. 5–12, 1990.

HANEKE, U.; SADDI, V. Prêmio Nobel de Economia de 1994: Contribuições de Nash, Harsanyi e Selten à Teoria de Jogos. **Revista de Economia Política**, v. 15, n. 1, p. 58–69, 1995.

HENRIQUES, R. **Desigualdade Racial No Brasil : Evolução Das Condições De Vida Na Década de 90**. Disponível em:
<http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/1968/1/TD_807.pdf>.

HOWARTH, C. Race as Stigma: Positioning the Stigmatized as Agents, Not Objects. **Journal of Community & Applied Social Psychology**, v. 16, n. 6, p. 442–451, 2006.

KNACK, S.; KEEFER, P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. **Quarterly Journal of Economics**, v. 112, n. 4, p. 1251–1288, 1997.

KUBOTA, J. T. et al. The Price of Racial Bias : Intergroup Negotiations in the Ultimatum Game. **Psychological Science**, v. 24, n. 12, p. 2498–2504, 2013.

LANG, K. A Language Theory of Discrimination. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 101, n. 2, p. 363–382, 1986.

LANG, K.; SPITZER, A. K. Race Discrimination: An Economic Perspective. v. 34, n. 2, p. 68–89, 2020.

LIST, J. A. The Nature and Extent of Discrimination in the Marketplace: Evidence from the Field. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 119, n. 1, p. 49–89, 2004.

NASH, J. Non-Cooperative Games. **Annals of Mathematics**, v. 54, n. 2, p. 286–295, 1951.

NOGUEIRA, O. Preconceito racial de marca e preconceito racial de origem: Sugestão de um quadro de referência para a interpretação do material sobre relações raciais no Brasil. **Tempo Social**, v. 19, n. 1, p. 287–308, 2007.

PÓVOA, A. C. S. et al. A Influência do Gênero no Processo Decisório: O Jogo do Ultimato. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 21, n. 4, p. 481–499, 2017.

PÓVOA, A. C. S. et al. Is the beauty premium accessible to all? An experimental analysis. **Journal of Economic Psychology**, v. 78, 2020.

RABBIE, J. M.; SCHOT, J. C.; VISSER, L. Social identity theory: A conceptual and empirical critique from the perspective of a behavioural interaction model. **European Journal of Social Psychology**, v. 19, n. 3, p. 171–202, 1989.

ROCHA, E. F. **O negro no mundo dos ricos. Um estudo sobre a disparidade**

racial de riqueza com os dados do Censo 2010. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2019.

ROSENBLAT, T. S. The beauty premium: Physical attractiveness and gender in dictator games. **Negotiation Journal**, v. 24, n. 4, p. 465–481, 2008.

SAMSON, A. (2014) **The Behavioral Economics Guide 2014** (with foreword by George Loewenstein and Rory Sutherland). Retrieved from <http://www.behavioraleconomics.com>, London, United Kingdom

SCHWARTZMAN, S. Fora de foco: diversidade e identidades étnicas no Brasil. **Novos Estudos Cebrap**, v. 55, n. 1, p. 83–96, 1999.

SELTEN, R. The chain store paradox. **Theory and Decision**, v. 9, p. 127–159, 1978.

SHERIF, M. **Group Conflict and Cooperation: Their Social Psychology**. 1st. ed. London: Psychology Press, 1967.

TAJFEL, H. et al. Social categorization and intergroup behavior. **European Journal of Social Psychology**, v. 1, n. 2, p. 149–178, 1971.

TAJFEL, H. Social identity and intergroup behaviour. **Social Science Information**, v. 13, n. 2, p. 65–93, 1974.

TAJFEL, H. The exit of social mobility and the voice of social change: Notes on the social psychology of intergroup relations*. **Social Science Information**, v. 14, n. 2, p. 101–118, 1975.

TAJFEL, H. Social Psychology of Intergroup Relations. **Annual Review of Psychology**, v. 33, p. 1–39, 1982.

TAJFEL, H.; BILLIC, M. Familiarity and categorization in intergroup behavior. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 10, n. 2, p. 159–170, 1974.

TAJFEL, H.; TURNER, J. The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. In: TOST, J.; SIDANIUS, J. (Eds.). . **POLITICAL PSYCHOLOGY**. New York and Hove: Psychology Press, 2004. p. 367–390.

TAJFEL, H.; WILKES, A. L. Classification and quantitative judgement. **British journal of psychology (London, England : 1953)**, v. 54, n. 2, p. 101–114, 1963.

V. NEUMANN, J.; MORGENSTERN, O. **Theory of Games and Economic Behavior: 60th Anniversary Commemorative Edition**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007.

APÊNDICE A – FICHA DE JOGO JOGADOR 1

Caro(a) participante,

Neste estudo você é convidado a fazer uma escolha financeira simples entre as alternativas A e B.

A- Receber R\$10,00.

B- Escolher que a pessoa que está na foto (ver envelope) receba R\$50,00. Ao receber este dinheiro, a pessoa da foto saberá que somente recebeu este dinheiro porque você confiou nela e então, ela será convidada a devolver a você algum valor como forma de recompensar sua confiança. Contudo, a pessoa da foto não será obrigada a nada e pode devolver a você qualquer valor entre zero e R\$50,00.

O que você prefere? Escolher A ou B?

Marque um X aqui se prefere a alternativa A

Marque um X aqui se prefere a alternativa B

Caso você tenha escolhido a alternativa B, quanto você espera receber da pessoa que está na foto?

Resposta: Eu espero receber R\$_____ da pessoa que esta na foto.

Obrigado pela sua resposta!

APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO SÓCIOECONÔMICO (VERSÃO 1)

QUESTIONÁRIO PESSOAL

Idade: _____ anos.

Gênero: feminino masculino terceiro gênero prefiro não responder

Qual raça você melhor se identifica:

branca

preta

amarela

parda

indígena

prefiro não responder

outra: _____

Estado civil: solteiro casado união estável outros

Telefone para contato (se tiver): (____) _____

E-mail (se tiver): _____

Como você gostaria de receber?

Dinheiro ou Chave Pix: _____

Renda familiar mensal:

Até R\$ 1.212,00 (1 salário mínimo);

De R\$ 1.212,01 até R\$ 2.424,00 (de 1 a 2 salários mínimos);

De R\$ 2.424,00 até R\$ 4.848,00 (de 2 a 4 salários mínimos);

Acima de R\$ 4.848,00 (acima de 4 salários mínimos);

Escolaridade: fundamental médio superior prefiro não responder

Você participa de algum movimento social? Sim Não

Se sim, Qual? _____

APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO SÓCIOECONÔMICO (VERSÃO 2)

QUESTIONÁRIO PESSOAL

Idade: _____ anos.

Gênero:

- Mulher
 Homem
 terceiro gênero
 prefiro não responder

Estado civil:

- solteiro
 casado
 união estável
 outros

Qual raça/cor você se considera:

- branca
 preta
 amarela
 parda
 indígena
 outra: _____
 prefiro não responder

Telefone para contato (se tiver): (____) _____

Renda familiar mensal:

- Não tenho renda
 Até R\$ 1.212,00 (1 salário mínimo);
 De R\$ 1.212,01 até R\$ 2.424,00 (de 1 a 2 salários mínimos);
 De R\$ 2.424,00 até R\$ 4.848,00 (de 2 a 4 salários mínimos);
 Acima de R\$ 4.848,00 (acima de 4 salários mínimos);
 Prefiro não responder

Escolaridade:

- Fundamental
 Médio
 Superior
 prefiro não responder

Você achou a pessoa da foto bonita?

- Sim, Muito Bonita
 Sim, Bonita
 Nem Bonita, nem Feia
 Não, Feia
 Não, Muito Feia