

UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS E CIÊNCIAS
ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO

MARIANA TORRES UCHÔA

A CONSTRUÇÃO DO CAPITAL SOCIAL COLETIVO A PARTIR DO
ENGAJAMENTO CÍVICO E A CONFIANÇA DOS EMPREENDEDORES:
UMA ANÁLISE EM REGIÕES COM ELEVADOS ÍNDICES DE POBREZA

GOIÂNIA
2018

**TERMO DE CIÊNCIA E DE AUTORIZAÇÃO PARA DISPONIBILIZAR
VERSÕES ELETRÔNICAS DE TESES E DISSERTAÇÕES
NA BIBLIOTECA DIGITAL DA UFG**

Na qualidade de titular dos direitos de autor, autorizo a Universidade Federal de Goiás (UFG) a disponibilizar, gratuitamente, por meio da Biblioteca Digital de Teses e Dissertações (BDTD/UFG), regulamentada pela Resolução CEPEC nº 832/2007, sem ressarcimento dos direitos autorais, de acordo com a Lei nº 9610/98, o documento conforme permissões assinaladas abaixo, para fins de leitura, impressão e/ou *download*, a título de divulgação da produção científica brasileira, a partir desta data.

1. Identificação do material bibliográfico: ☒ **Dissertação** ☐ **Tese**

2. Identificação da Tese ou Dissertação:

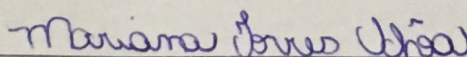
Nome completo do autor: Mariana Torres Uchôa

Título do trabalho: A Construção do Capital Social Coletivo a Partir do Engajamento Cívico e a Confiança dos Empreendedores: Uma Análise em Regiões com Elevados Índices de Pobreza

3. Informações de acesso ao documento:

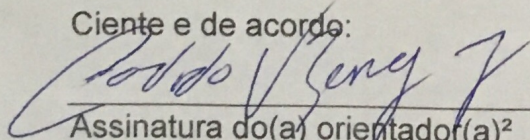
Concorda com a liberação total do documento ☒ **SIM** ☐ **NÃO**¹

Havendo concordância com a disponibilização eletrônica, torna-se imprescindível o envio do(s) arquivo(s) em formato digital PDF da tese ou dissertação.



Assinatura do(a) autor(a)²

Ciente e de acordo:



Assinatura do(a) orientador(a)²

Data: 29 / 06 / 2018

Versão atualizada em setembro de 2017.

¹ Neste caso o documento será embargado por até um ano a partir da data de defesa. A extensão deste prazo suscita justificativa junto à coordenação do curso. Os dados do documento não serão disponibilizados durante o período de embargo.

Casos de embargo:

- Solicitação de registro de patente;
- Submissão de artigo em revista científica;
- Publicação como capítulo de livro;
- Publicação da dissertação/tese em livro.

² A assinatura deve ser escaneada.

MARIANA TORRES UCHÔA

**A CONSTRUÇÃO DO CAPITAL SOCIAL COLETIVO A PARTIR DO
ENGAJAMENTO CÍVICO E A CONFIANÇA DOS EMPREENDEDORES:
UMA ANÁLISE EM REGIÕES COM ELEVADOS ÍNDICES DE POBREZA**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Goiás (PPGADM/UFG) como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração

Linha de Pesquisa: Estratégia, Empreendedorismo e Inovação

Orientador: Prof. Dr. Cândido Vieira Borges Júnior

GOIÂNIA

2018

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor, através do
Programa de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da UFG.

Uchôa, Mariana Torres

A CONSTRUÇÃO DO CAPITAL SOCIAL COLETIVO A PARTIR DO
ENGAJAMENTO CÍVICO E A CONFIANÇA DOS
EMPREENDEDORES: UMA ANÁLISE EM REGIÕES COM ELEVADOS
ÍNDICES DE POBREZA [manuscrito] / Mariana Torres Uchôa. - 2018.
LXX, 70 f.

Orientador: Prof. Dr. Cândido Borges.

Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Goiás,
Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências
Econômicas (FACE), Programa de Pós-Graduação em Administração,
Goiânia, 2018.

Bibliografia. Apêndice.

Inclui gráfico, tabelas, lista de figuras, lista de tabelas.

1. Empreendedor; Empreendedorismo. 2. Capital Social. 3.
Engajamento Político; Engajamento Comunitário. 4. Confiança
Institucional. 5. Afrobarômetro. I. Borges, Cândido, orient. II. Título.

CDU 005



ATA DE DEFESA PÚBLICA DE DISSERTAÇÃO

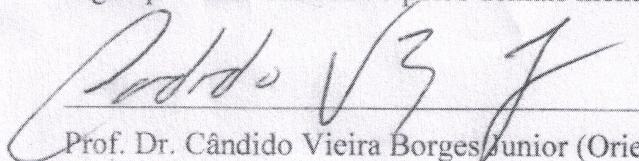
Aos três dias do mês de maio de 2018, no horário de 10 horas e 00 minutos às 12 horas e 00 minutos, foi realizada, em sessão pública, na sala 2110 da FACE a defesa de dissertação *A construção do capital social coletivo a partir do engajamento cívico e a confiança dos empreendedores: uma análise em regiões com elevados índices de pobreza*, de autoria da discente Mariana Torres Uchôa, do Programa de Pós-Graduação em Administração – PPGADM da Universidade Federal de Goiás. A Comissão Examinadora, constituída pelo Professor Cândido Vieira Borges Junior, da Universidade Federal de Goiás (UFG) (Membro Interno/Orientador), pelo Professor Ricardo Limongi França Coelho, da Universidade Federal de Goiás (UFG) (Membro Interno/Examinador) e pela Professora Glaucia Maria Vasconcellos Vale, da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC-MG/Membro Externo) emitiu o seguinte parecer: Resultado Final:

☒ Aprovada

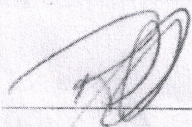
☐ Reprovada

Recomendações:

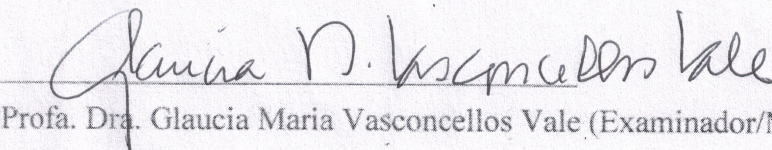
Eu, Cândido Vieira Borges Junior, orientador da discente, lavrei a presente Ata que segue por mim assinada e pelos demais membros da Comissão Examinadora.



Prof. Dr. Cândido Vieira Borges Junior (Orientador/Presidente/PPGADM/UFG)



Prof. Dr. Ricardo Limongi França Coelho (Examinador/ Membro Interno/UFG)



Profa. Dra. Glaucia Maria Vasconcellos Vale (Examinador/Membro Externo/PUC-MG)



RESUMO

A pobreza afeta cerca de 41% da população total da África e um possível mecanismo de redução desse índice é o capital social, formado, entre outros, pelo nível de confiança institucional e pelo engajamento cívico. Um dos possíveis atores que podem construir esse capital social são os empreendedores. Nesse contexto essa pesquisa teve como objetivo avaliar a influência do engajamento cívico formado pelo engajamento comunitário e político dos empreendedores em seu nível de confiança institucional. Para cumprir com o objetivo, foi utilizado a base de dados Afrobarômetro, constituída a partir de dados de 34 países africanos. E como método foi realizada a análise de regressão múltipla. Os resultados mostraram que tanto o engajamento político quanto o comunitário dos empreendedores influenciam em sua confiança institucional; que o grupo dos empreendedores contribuem mais para a construção da confiança institucional por meio do engajamento cívico do que o grupo dos não empreendedores; assim como os empreendedores por oportunidade que também contribuem mais do que os empreendedores por necessidade.

Palavras-chave: Empreendedor; Empreendedorismo; Capital Social; Engajamento Comunitário; Engajamento Político; Confiança Institucional; Afrobarômetro.

ABSTRACT

Poverty affects about 41% of Africa's total population and a promising method to reduce such low index is social capital. Social Capital can be measured by the level of institutional confidence and civic engagement, and entrepreneurs are direct contributors to ramp it up within society. Thus, the purpose of this research is to evaluate the influence of entrepreneurs civic engagement in their level of institutional confidence. To support the research's purpose, the Afrobarometer database from 34 countries and multiple regression analysis has been used. The results show that entrepreneurs' political and social engagement influence in their institutional confidence; entrepreneurs contribute more to building institutional confidence through civic engagement than non-entrepreneurs; lastly, entrepreneurs out of opportunity contribute more than entrepreneurs out of necessity.

Keywords: Entrepreneur; Entrepreneurship; Social capital; Community Engagement; Political Engagement; Institutional Trust; Afrobarometer.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Modelo proposto.....	32
Figura 2: Modelo de análise - engajamento cívico e confiança	40

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Principais conceitos de capital social	16
Quadro 2: Principais abordagens e dimensões do capital social	17
Quadro 3: Conceitos de engajamento cívico.....	19
Quadro 4: Questões de engajamento cívico	21
Quadro 5: Conceitos de confiança.....	23
Quadro 6: Questões de confiança	27
Quadro 7: Exemplos de estudos na literatura sobre a relação do engajamento cívico e a confiança.....	30
Quadro 8: Hipóteses da pesquisa.....	35
Quadro 10: Variáveis independentes: engajamento cívico	40
Quadro 11: Variável dependente: confiança institucional	41
Quadro 12: Variáveis de controle.....	41
Quadro 13: Resumo das hipóteses.....	52

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Tamanho da amostra por país	39
Tabela 2: Distribuição de faixa etária	45
Tabela 3: Classificação dos grupos e grau de escolaridade	45
Tabela 4: PIB <i>per capita</i> por país	46
Tabela 5: Teste de Durbin-Watson	47
Tabela 6: Resultados da regressão múltipla	48

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	15
2.1 CAPITAL SOCIAL.....	15
2.2. CAPITAL SOCIAL COLETIVO: NA VISÃO DE ROBERT PUTNAM.....	17
2.2.1 Engajamento Cívico.....	19
2.2.2 Confiança.....	22
2.2.2.1 Confiança interpessoal.....	25
2.2.2.2 Confiança institucional.....	26
2.3 A RELAÇÃO DO ENGAJAMENTO CÍVICO E DA CONFIANÇA.....	28
2.4 MODELO CONCEITUAL E HIPÓTESES DE PESQUISA.....	31
3 MÉTODO.....	36
3.1 BASE: AFROBAROMETRO.....	36
3.1.1 Dados utilizados do Afrobarômetro.....	38
3.1.2 Pesquisas que utilizaram o Afrobarômetro.....	39
3.2 DESENHO DA ANÁLISE.....	40
.....	40
3.2.1 Descrição das variáveis.....	40
3.3. PROCEDIMENTO DE ANÁLISE.....	42
4 RESULTADOS.....	45
4.1 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS.....	45
4.2 ANÁLISE DOS PRESSUSPOSTOS.....	46
4.3 ANÁLISE DE REGRESSÃO.....	47
5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	53
6 CONCLUSÃO.....	55
REFERÊNCIAS.....	58
APÊNDICE 1 – PAÍSES PARTICIPANTES POR RODADA NO AFRÔBAROMETRO.....	65
APÊNDICE 2 – PESQUISAS QUE UTILIZARAM O AFROBARÔMETRO.....	66
APÊNDICE 3 – TESTE DOS PRESSUPOSTOS: NORMALIDADE DOS RESÍDUOS.....	69

1 INTRODUÇÃO

A pobreza é caracterizada pelo indivíduo que sobrevive com menos de US\$1,90 por dia (Banco Mundial, 2016), em um sistema complexo de falta de recursos, como por exemplo: serviços básicos de água e esgoto, ensino (GUARESCHI *et. al*, 2007; SANTOS, 2015). Ainda de acordo com o Banco Mundial (2016), 10,7% da população mundial, ou 767 milhões de pessoas, vivem na pobreza e esse número é ainda mais grave na África, em que atinge 388 milhões de pessoas ou 41% da população. Em certos países esse índice é ainda maior, de acordo com o Index Mundi (2017), alguns países possuem mais de 70% da população vivendo abaixo da linha da pobreza, como a Nigéria (70%), Serra leoa (70,2%), Madagascar (70,7%), e Zimbábue (72,3%).

Um possível mecanismo para a redução da pobreza é o capital social (CATTELL, 2001; TENZIN; OTSUKA; NATSUDA, 2015 e GUAGNANO; SANTARELLI; SANTINI, 2016). Ele pode contribuir pois por meio de relações sociais, em que indivíduos se ajudam e criam possíveis soluções para seus problemas (ABRAMOVAY, 2002; BARRIOS, 2017), conseguem obter acessos a recursos (por exemplo, acesso a água, energia, esgoto, saúde e educação) (BOON; FARNSWORTH, 2011), além de influenciar o sistema político e os governos para que se tornem mais efetivos com melhores desempenhos e resultados (GIL DE ZÚÑIGA; JUNG; VALENZUELA, 2012).

O capital social pode existir em dois níveis: para grupos (coletivo) e para os indivíduos (LIN, 1999). Especificamente o capital social coletivo, interesse deste estudo, é formado pelo altruísmo, voluntariado, filantropia, reciprocidade, honestidade, confiança e pelo engajamento cívico (PUTNAM, 2001), que podem influenciar o contexto das comunidades e organizações em possíveis problemas e suas resoluções. Em lugares que existe uma acumulação de capital social, tende a se acumular cada vez mais e onde não existe o capital social, menos ele terá a capacidade de se desenvolver, sendo portanto formado por relações cíclicas (PUTNAM; LEONARDI; NANETTI, 1994).

Um elemento do capital social, o engajamento cívico, é caracterizado como o envolvimento dos cidadãos, seja em questões políticas, sociais ou civis dentro da comunidade (PUTNAM; LEONARDI; NANETTI, 1994). Este engajamento cívico resulta na evolução do capital social de diferentes formas, entre elas a confiança (BREHM; RAHN, 1997). A confiança é um elemento das relações, em que acredita-se que a outra parte irá corresponder de forma recíproca em suas ações de acordo com os objetivos (POPE, 2004). A confiança é formada pela confiança interpessoal, que é a

capacidade de confiar em qualquer pessoa, a confiança entre indivíduos específicos e a confiança institucional, que é a capacidade de acreditar nas instituições governamentais (PAXTON, 1999). Sendo o foco do estudo a confiança institucional.

A confiança e o engajamento cívico são cíclicos, recíprocos e autoreforçadores, ou seja, pessoas que confiam nos outros, tendem a ser mais ativos nas participações políticas, sociais, associações e voluntariados, e pessoas com baixo engajamento cívico tendem a ter menor confiança (PUTNAM, 2001). A relação entre o engajamento cívico e a confiança, será o principal aspecto analisado nesse trabalho.

Uma preocupação existente entre pesquisadores do tema diz respeito a como se constrói o capital social. Existem várias formas de se construir capital social, entre elas as ações dos atores institucionais, formado pelas igrejas, governos, escolas, entre outros ou as ações dos atores individuais.

Em relação ao primeiro grupo dos atores institucionais, as igrejas, podem colaborar com incentivos aos membros as participações, na política, em assuntos públicos e eventos; fiscalizando se o governo está cumprindo suas obrigações e auxiliando em regiões onde o governo não está presente (HAUCK, 2010). As escolas, podem ajudar a construir o capital social, formando grupos e incentivando a participação tanto dos alunos quanto dos pais (DINDA, 2008 e 2014; COX; WITKO, 2008) e os governos (FOX, 1996), podem incentivar ou não, a participação e oferecer maiores oportunidades políticas aos indivíduos, aumentando a confiança nas instituições (FREITAG, 2006; JANSSENS, 2010). Os atores e suas respectivas ações possibilitam a construção do capital social. Já o segundo grupo é formado pelos atores individuais, que entre outras formas, podem construir o capital social por meio das participações em associações políticas e comunitárias (TECKCHANDANI, 2014), e tal participação é conhecida como engajamento cívico (PUTNAM; LEONARDI; NANETTI, 1994; CATTELL, 2001). Entre os possíveis atores que podem desenvolver o engajamento cívico estão os empreendedores (JULIEN, 2008 e TECKCHANDANI, 2014). Nessa dissertação o ator individual que nos interessa são os empreendedores.

Apesar de haver indícios que os empreendedores podem ajudar a construir o capital social por meio do engajamento cívico, após revisão da literatura, não foram encontrados estudos empíricos que abordam essa relação. Normalmente, na literatura sobre empreendedorismo, a relação estudada é a contribuição do capital social para os empreendedores e não o inverso, como por exemplo Liao e Welsch (2005) que analisaram como as diferentes dimensões do capital social (estrutural, relacional e cognitiva),

influenciam quatro diferentes grupos: empreendedores nascentes, público em geral, empreendedores de tecnologia e empreendedores que não possuem tecnologia. E a literatura de maneira geral, analisou o engajamento cívico e a confiança da população como um todo, como por exemplo Brehm e Rahn (1997), ou de outros grupos específicos, como Jennings e Stoker (2004) que estudou os *Baby Boomers*. Não foram encontrados estudos apenas dos empreendedores, sendo esse portanto um caminho de análise.

Com o contexto apresentado o presente trabalho terá como questão de pesquisa: **Qual a influência do engajamento cívico dos empreendedores no seu nível de confiança institucional?** A partir disso o objetivo geral do trabalho é **avaliar a influência do engajamento cívico dos empreendedores em seu nível de confiança institucional**. E os objetivos específicos são: (1) avaliar o impacto do engajamento político na confiança institucional dos empreendedores; (2) avaliar o impacto do engajamento comunitário na confiança institucional dos empreendedores; (3) comparar se os empreendedores contribuem mais do que os não empreendedores para a construção da confiança e (4) comparar a contribuição de diferentes tipos de empreendedores.

Ao realizar este estudo esperamos contribuir da seguinte forma: (1) fornecendo a formuladores de políticas públicas e governantes possíveis mecanismos que contribuam com a construção do capital social em seus países; (2) demonstrar aos empreendedores a possível influência que eles possuem dentro de comunidades e nações; (3) com a literatura de empreendedorismo e capital social, em que foi analisada a influencia que os empreendedores tem para o desenvolvimento do capital social, mostrando sob uma perspectiva diferente, a relação existente.

Este trabalho além da introdução, está dividido em mais cinco seções. A próxima seção trata do referencial teórico, em que é realizada a discussão sobre o capital social, capital social coletivo, confiança, engajamento cívico e a relação entre o engajamento cívico e a confiança. Na terceira seção o método, ou seja, os dados utilizados e os procedimentos que serão realizados para alcançar os objetivos propostos. Na quarta seção será apresentado os resultados. Na quinta seção é realizada a discussão dos resultados comparando com a teoria. E por último, é apresentada as considerações finais do estudo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção serão abordados os principais tópicos para a discussão do trabalho, primeiro o capital social, seus conceitos e as diferentes abordagens. A segunda parte trata do capital social baseado na visão de Robert Putnam; logo em seguida exploramos a relação do engajamento cívico e da confiança; e por último apresentamos o modelo conceitual e as hipóteses propostas no estudo

2.1 CAPITAL SOCIAL

Capital é o acúmulo de ações ao longo do tempo que surge por meio de trocas e têm como resultado um produto físico ou não, podendo ser utilizado pelos atores que produziram como um benefício pelo trabalho realizado (BOURDIEU, 1985). Existem para Bourdieu (1985) três principais formas de capital: (1) econômico, que é monetário; (2) cultural, que é baseado na educação; e (3) social, que surge por meio de trocas entre atores, que será o tipo de capital abordado em nosso estudo.

Nas Ciências sociais, as teorias de capital social convergem para uma mesma linha de raciocínio: as relações entre os indivíduos e as suas consequências. O que as diferencia é o foco de onde ocorre o capital social, para alguns é individual e só pode ser usado por quem criou, para outros pertence a todos os indivíduos que criaram e o último foco é do capital social que pertence a toda a comunidade, que é criado a partir de uma coletividade, e esses três focos serão discutidos a seguir baseado nos trabalhos seminais sobre capital social.

O primeiro foco é do capital social como apropriação individual, ou seja, só pode ser utilizado pelos indivíduos que criaram, estudado por Bourdieu (1980) em que o capital social é resultado das relações que os atores mantêm entre si, mas que pode ser usufruído apenas pelo próprio indivíduo que o gerou, sendo portanto único e intransferível. O segundo foco é o do capital social como apropriação coletiva, analisado por Coleman (1988), que discorre como sendo resultado das relações, em que todas as pessoas envolvidas no grupo podem se beneficiar do capital social criado, funcionando como um facilitador para o indivíduo, podendo assumir diversas formas: obrigações, expectativas, confiança, normas e sanções. O terceiro trabalho é o de Putnam, Leonardi e Nanetti (1994) em que o capital social pertence a comunidade ou organização a qual os indivíduos estão envolvidos, sendo criado a partir da cultura cívica que envolve: engajamento cívico, confiança, igualdade política e associações.

Dessa maneira, capital social são os recursos gerados por meio das trocas materiais ou simbólicas que ocorrem nas redes e estruturas das relações, com dois atores ou mais, sendo eles indivíduos ou grupos, no curto ou longo prazo (BOURDIEU, 1980). Tais recursos são compostos das informações, influência, solidariedade e cooperação, e podem ser criadas de novas fontes, ou a partir de laços já existentes (ADLER; KWON, 2002). Sendo assim os principais conceitos utilizados na literatura clássica sobre capital social, são descritas no Quadro 1:

Quadro 1: Principais conceitos de capital social

Bourdieu (1980, p.2, tradução nossa): “O capital social é um conjunto de recursos reais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de inter reconhecimento e de convivência; ou, em outros termos, o que pertence a um grupo, como um conjunto de agentes que não são dotados apenas de propriedades comuns (suscetível de ser percebido pelo observador, por outros ou por eles mesmos), mas são também unidos por ligações duradouras e úteis”. Bourdieu (1985, p.51): “Social capital is the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network [...]. These relationships may exist only in the practical state, in material and/or symbolic exchanges which help to maintain them.” Coleman (1988, p. 99): “Social capital is defined by its function. It is not a single entity but a variety of different entities, with two elements in common: they all consist of some aspect of social structures, and they facilitate certain actions of actors-whether persons or corporate actors-within the structure.” Putnam, Leonardi e Nanetti (1994, p.167): “Social capital here refers to features of social organization, such as trust, norms, and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions.” Portes (1998, p.6): “[...] social capital stands for the ability of actors to secure benefits by virtue of membership in social networks or other social structures.” Nahapiet e Ghoshal (1998): “[...] social capital as the sum of the actual and potential resources embedded within, available through, and derived from the network of relationships possessed by an individual or social unit.” Lin (1999, p.35): “Social capital can be defined as resources embedded in a social structure which are accessed and/or mobilized in purposive actions.” Adler e Kwon (2002, p.23): “Social capital is the goodwill available to individuals or groups. Its source lies in the structure and content of the actor's social relations. Its effects flow from the information, influence, and solidarity it makes available to the actor.”
--

Fonte: Elaborado pela autora

Lin (1999) discorre que existem dois níveis de apropriação do capital social: para o grupo e para os indivíduos. No nível individual, os atores investem nas relações e conseguem gerar um possível retorno com eles; já no nível coletivo, as motivações, as normas, a cultura e a confiança mantém os grupos ativos e influenciam o capital social (LIN, 1999). Dessa maneira, os estudos sobre o tema que trabalharam com diferentes tipos de apropriação e dimensões para diferenciar o capital social, é descrito no Quadro 2.

Quadro 2: Principais abordagens e dimensões do capital social

Autor	Apropriação	Dimensões
Bourdieu (1980 e 1985)	Individual	Sem divisão de dimensão
Coleman (1988)	Coletivo	Obrigações Expectativas Confiança Normas Sanção
Putnam, Leonardi e Nanetti (1994)	Coletivo	Normas Engajamento cívico Confiança
Portes (1998)	Coletivo	Consumatória Instrumental
Nahapiet e Ghoshal (1998)	Coletivo e Individual	Estrutural Relacional Cognitivo
Lin (1999)	Individual	Embedded resources (Recursos incorporados) e Network locations (Locais de rede)
Paxton (1999)	Coletivo	Confiança Associações
Adler e Kwon (2002)	Individual e Coletivo	Capital social de ponte Capital social de ligação

Fonte: Elaborado pela autora

A partir dos conceitos mencionados acima o foco do trabalho será na abordagem de Robert Putnam, baseado em suas obras “Making democracy work: Civic traditions in modern Italy” (PUTNAM, LEONARDI E NANETTI, 1994) e “Bowling alone: America’s declining social capital” (PUTNAM, 2001).

2.2. CAPITAL SOCIAL COLETIVO: NA VISÃO DE ROBERT PUTNAM

Capital social, são atributos de uma sociedade e se refere a confiança, normas, envolvimento cívico e redes, que podem influenciar o contexto em possíveis problemas e suas resoluções (PUTNAM; LEONARDI; NANETTI, 1994) . Para Putnam (2001) as ações dos indivíduos geram resultados sejam positivos (cooperação, confiança, eficiência institucional) ou negativos (corrupção e etnocentrismo) não apenas para ele mesmo, mas que também afetam as organizações e a comunidade que está envolvido.

Sendo assim, o capital social coletivo é construído e acumula-se com o tempo, não sendo um recurso apenas individual, pertencendo a pelo menos dois indivíduos, em que ambos podem se beneficiar do mesmo, sendo resultados de diversas atividades que geram a confiança, a cooperação ou então as redes (PUTNAM; LEONARDI; NANETTI, 1994). O capital social tem a capacidade de reduzir as incertezas envolvidas nas situações, formado por relações cíclicas, que são auto reforçadoras e cumulativas e, portanto, em

lugares com altos níveis de capital social tendem a aumentar cada vez mais; e onde quase não existe, menos ele terá a capacidade de se desenvolver (PUTNAM; LEONARDI; NANETTI, 1994).

Em uma comunidade, o funcionamento de qualquer organização, por meio da cooperação, depende da responsabilidade que cada indivíduo possui, tal responsabilidade é gerida pela reputação que é construída por meio da confiança e histórico (PUTNAM; LEONARDI; NANETTI, 1994). Além disso por meio do histórico que é construído, as redes possibilitam que a confiança seja difundida e aceita (PUTNAM; LEONARDI; NANETTI, 1994).

Putnam, Leonardi e Nanetti (1994) argumentam que possuem êxito as comunidades cívicas, que são formadas pelo: (1) envolvimento cívico (2) igualdade política (3) solidariedade, confiança e tolerância e (4) Associações, que são explicadas a seguir:

1. Envolvimento Cívico: envolve a presença frequente dos cidadãos em questões públicas, não apenas buscando o benefício próprio, mas também olhando os interesses coletivos.
2. Igualdade política: os direitos e obrigações são iguais para todos, por meio da reciprocidade e cooperação instituída horizontalmente.
3. Solidariedade, confiança e tolerância: as pessoas da comunidade aceitam as diferentes opiniões, sendo cordiais; além de construírem as redes de confiança para superar eventuais problemas.
4. Associações: são estruturas que possuem um interesse em comum, e, portanto, exigem cooperação e solidariedade visando alcança-lo, são exemplos: associações comerciais, industriais, religiosa, entre outros. Conforme os autores, para um bom governo a alta taxa de associação é uma condição necessária.

Estudos que exploraram a visão de Putnam, argumentam que o capital social coletivo, ou seja, das nações, comunidades e Estados, são formados pela confiança e o engajamento cívico, (BREHM; RAHN, 1997; PORTES, 1998; PAXTON, 1999; JENNINGS; STOKER, 2004; KEELE, 2007; GRILLO; TEIXEIRA; WILSON, 2010), a confiança é a capacidade de confiar que as outras pessoas irão agir da maneira mais correta (JENNINGS; STOKER, 2004) e o engajamento cívico é caracterizado como a participação dos indivíduos em associações e organizações voluntárias.

(JENNINGS;STOKER, 2004; BÄCK; KESTILÄ, 2009), sendo a confiança um resultado, entre outros, do engajamento cívico (KELLE, 2007).

O capital social é um fator fundamental para o bom funcionamento da democracia, (WOLLEBAEK; SELLE, 2003; WOLLEBAEK; SELLE, 2007) e deve ser utilizado em sua totalidade, por meio do engajamento cívico, da confiança e das redes e têm a função de intermediar entre os indivíduos e o sistema político além de desempenhar papel na economia, reduzindo os custos de transação (WOLLEBAEK; SELLE, 2002; KUMLIN; ROTHSTEIN, 2005; BÄCK; KESTILÄ, 2009) e o bom funcionamento das instituições acarreta na criação do capital social por meio da confiança (KUMLIN; ROTHSTEIN, 2005). Dessa maneira, por serem importantes aspectos de formação do capital social coletivo, o engajamento cívico e a confiança serão discutidos nas próximas sessões.

2.2.1 Engajamento Cívico

O engajamento cívico é conceituado como o elo que conecta indivíduos para que tenham uma vida coletiva, dentro da comunidade que vivem (VIJ, 2012), e como todas as formas de envolvimento dos cidadãos, seja em questões políticas, sociais ou civis, por meio da participação política e em associações, por exemplo (PUTNAM; LEONARDI; NANETTI, 1994). Os principais conceitos de engajamento cívico encontram-se no Quadro 3:

Quadro 3: Conceitos de engajamento cívico

O engajamento cívico vem como uma solução para a resolução de problemas da comunidade, por meio das participações, que une diferentes pessoas, conhecidos e desconhecidos (USLANER; CONLEY, 2003).
O engajamento é o envolvimento em questões públicas visando a resolução de problemas ou visando desenvolver a comunidade (SON;LIN, 2008)
O engajamento cívico é a união de indivíduos que se juntam para resolver problemas ou para trabalhar em benefício da comunidade (GRILLO; TEIXEIRA; WILSON, 2010).
Engajamento cívico é a participação do indivíduo na comunidade, em organizações e instituições (VAN DER MEULEN, 2012).
O engajamento cívico diz respeito a participação em associações voluntárias até a resolução de problemas da comunidade (HOMMERICH, 2015).

Fonte: Elaborado pela autora

Sendo motivado e influenciado pelas características individuais, instituições políticas, cultura e os valores da sociedade (SCHOFER; FOURCADE-GOURINCHAS, 2001), o engajamento cívico tem o objetivo de resolver problemas da comunidade, por

meio do envolvimento com a participação política em protestos, eleições, discutindo com amigos sobre o tema, procurando ajuda da imprensa e por meio de trabalho voluntário (USLANER; BROWN, 2005; SON; LIN, 2008; GRILLO; TEIXEIRA; WILSON, 2010; EKMAN; AMNA, 2012).

Um indivíduo engajado é capaz de se envolver em vários tipos de ações em sua comunidade (SON; LIN, 2008), podendo ocorrer em organizações políticas, religiosas, educacionais como escolas e na mídia (VAN DER MEULEN, 2012), sendo que quem está engajado civicamente, tende a ser mais propensos a ajudar aos outros e é conhecido como voluntariado e filantropia, sendo um bom indicador de capital social, isso porque quando a pessoa está disposta a ajudar, busca o desenvolvimento regional e melhoria da sociedade (PUTNAM, 2001).

Para Putnam (2001) o capital social na forma de engajamento cívico é formado apenas quando ocorre pessoalmente, ou seja, as pessoas que participam ativamente de uma associação possuem um maior capital social do que as pessoas que são passivas. Wollebaek e Selle (2002) argumentam que deve ser observado quais atividades as pessoas exercem nas associações, sendo que é melhor a participação ativa em apenas uma associação, do que a participação passiva em várias.

As associações tem como objetivo reunir indivíduos que estão em busca de um interesse em comum, sejam eles políticos, religiosos, de lazer, social ou profissional, podendo ser com ou sem fins lucrativos (TECKCHANDANI, 2014), e podem ser divididos em dois grupos: o primeiro são as associações informais, também conhecido como social, em que os indivíduos possuem uma relação baseados em laços de amizade, e o segundo grupo são as associações formais, também conhecido como cívico, que podem ser voluntárias, com afiliações, uma característica é que as associações sobrevivem independente da participação ou não de um membro específico, e os benefícios das associações voluntárias, alcançam a todos e resolvem os problemas da coletividade (PAXTON, 1999; HEMENWAY *et al*, 2001; PUTNAM, 2001; LANCEE; VAN DE WERFHORST, 2012), sendo assim a participação informal é na maioria das vezes, resultado da participação formal, logo é menos organizado que a formal, entretanto mais ativa e mais flexível (PUTNAM, 2001).

O engajamento cívico é um importante influenciador do funcionamento da democracia, sendo assim, a diminuição do engajamento cívico influencia negativamente na democracia e o aumento do engajamento cívico influencia positivamente a democracia (HOOGHE, 2003). Níveis de insatisfação com o governo, devem ser por um curto período

de tempo, funcionando como um estímulo para que ocorram melhorias no sistema, caso ocorra por um longo período, a níveis altos de desconfiança enfraquecem o sistema e o governo, perdendo assim sua legitimidade (BÄCK; KESTILÄ, 2009).

Existem diferentes classificações de engajamento cívico e cada uma tem uma influência, uma motivação e um resultado diferente para a sociedade, (USLANER; BROWN, 2005). Nesse trabalho, utilizaremos a classificação feita por Adler e Goggin (2005), que dividiu o engajamento cívico em quatro grupos:

- 1) Engajamento cívico como serviço comunitário: é a participação voluntária em grupos em serviços da comunidade, que para Putnam (2001) são os grupos sociais, civis e de lazer, da igreja e do trabalho.
- 2) Engajamento cívico como ação coletiva: são as possíveis ações que os indivíduos tem visando o bem comum da comunidade
- 3) Engajamento cívico como envolvimento político: são as ações que visam exclusivamente aspectos políticos e governamentais; e de acordo com Putnam (2001), pode ocorrer por meio do trabalho, participação e votação nas eleições, entrar em contato com autoridades por meio de petições e outros, trabalhar para organizações políticas e participar de reuniões, conversar sobre política com conhecidos, entre outros.
- 4) Engajamento cívico como mudança social: esse tipo de participação busca algum tipo de mudança que tem resultado no futuro para os atores individuais e coletivos.

Paxton (1999) discorre que para analisar o engajamento cívico, pode-se utilizar perguntas que investiguem sobre possíveis participações em associações (PAXTON, 1999) e para analisar a participação política corretamente, é importante analisar mais de um fator que forma o mesmo. Diante disso, foram identificadas possíveis questões de engajamento cívico, conforme Quadro 4:

Quadro 4: Questões de engajamento cívico

Autor	Questões de engajamento utilizadas com frequência nas pesquisas
Brehm e Rahn (1997)	Você participa de: Grupos fraternos; Clubes de serviço; Grupos de veteranos; Clubes políticos; Sindicatos; Grupos esportivos; Grupos de jovens; Grupos de serviços escolares; Clubes de hobby ou de jardim; Fraternidades escolares ou feiras; Grupos de nacionalidade; Organizações de fazenda; Literatura, arte, discussão ou grupos de estudo; Sociedades profissionais ou acadêmicas; Grupos afiliados à igreja; Qualquer outro grupo
Shah (1998)	"Eu sou influente no meu bairro", "Participei de uma reunião do clube", "Atendemos a igreja", "Trabalhamos voluntariamente" e "Trabalhamos em um projeto comunitário".

Veenstra (2002)	Os entrevistados listaram os clubes ou a associação secundária que participam atualmente, até um máximo de dez
Van Londen, Phalet e Hagendoorn (2007)	Você votou nas últimas eleições municipais em Roterdã, ou não? Você votou nas últimas eleições parlamentares ou não? Agora, vamos fazer algumas perguntas sobre se você participa ou não em certas atividades organizadas. Você participou de uma ou mais atividades de um (clube turco / marroquino / holandês) durante o último ano?
Uslaner (2000)	Participação em grupos (negócios, crianças, étnicas, culturais e igrejas) e as duas atividades: caridade e tempo de voluntariado
Uslaner e Brown (2005)	Para a participação, utilizamos: o comparecimento para as eleições presidenciais, assinar petições e trabalhar para um partido político, doações de caridade e voluntariado,
Van Ingen e Bekkers (2015)	Você poderia me dizer se, para cada um deles, você é um membro ativo, um membro passivo ou não um membro? (1) associação local ou de pais, (2) associação de esportes ou lazer, (3) Organização envolvida em atividades culturais, música ou educação, (4) sindicato, associação de funcionários, (5) partido político, (6) organização relacionada com a proteção do meio ambiente, (7) organização de caridade, (8) associação de mulheres, (9) associação de direitos dos inquilinos. Você tem atividades honorárias ou voluntárias dentro de uma associação, uma organização ou uma instituição?
Collins, Neal e Neal (2014)	Você (ou qualquer membro da sua família) falou com um funcionário político local sobre um problema de vizinhança ou melhorias? " E " Você (ou qualquer membro de sua casa) falou Para um líder ou ministro religioso local para ajudar com um problema ou melhoria de vizinhança?
Bouchillon (2014)	fazer trabalho voluntário, trabalhar em um projeto comunitário, contribuir com dinheiro para um grupo social ou causa, trabalhar em nome de um grupo ou causa social e ir a uma reunião de comunidade ou de bairro.
Jin e Shriar (2013)	(1)"Nos últimos cinco anos, você assinou uma petição sobre uma questão ambiental?" (2) "Nos últimos cinco anos, você deu dinheiro a um grupo ambiental?" (3) "Nos últimos cinco anos, você tem Participou de um protesto ou demonstração sobre um problema ambiental? "

Fonte: Elaborado pela autora

2.2.2 Confiança

A confiança têm sido um utilizada na literatura por diversas áreas como: psicologia, economia, sociologia e ciências políticas; e em cada uma dessas, possui um significado diferente (LUNDÅSEN, 2002). Na psicologia, a confiança é definida como um traço da personalidade, e diz respeito a natureza humana, ou seja, é intrínseca ao indivíduo, e os primeiros anos de vida do indivíduo são fundamentais para o desenvolvimento da confiança (LUNDÅSEN, 2002).

Para a economia, a confiança é vista como um mecanismo de redução de custos, em que tem a diminuição dos riscos e os problemas são resolvidos baseados na troca, propiciando um fluxo de informações mais eficiente e flexível (CORRÊA; BERNARDES; VALE, 2016). E para as ciências sociais, a confiança está associada as relações entre indivíduos e organizações, que tem como objetivo resultados coletivos e individuais, e dessa forma é utilizado em pesquisas sobre capital social, cultura política e redes (RENNÓ, 2011). Logo, o conceito utilizado nesse estudo será o das ciências sociais, por abordar a confiança em grupos.

Com o proposto pelas ciências sociais a confiança é conceituada como uma percepção do indivíduo em acreditar nas outras pessoas ou instituições, ou seja, acreditar nas relações que são estabelecidas (VEENSTRA, 2002). Em uma organização ou associação, quando o indivíduo percebe que os outros estão cumprindo com o esperado buscando o objetivo em comum, cria-se a confiança e a partir disso acredita-se que o objetivo do grupo a qual pertence terá os objetivos alcançados com maior facilidade (VAN INGEN; BEKKERS, 2015). No Quadro 5 apresentamos alguns conceitos de confiança.

Quadro 5: Conceitos de confiança

A confiança é definida como um mecanismo existente em uma relação, em que espera-se que o outro irá tomar suas decisões e ações conforme planejado sem que seja necessário mecanismos de controle (DEUTSCH, 1960).

A confiança garante que os esforços sejam mantidos e as atividades não sejam abandonadas, mantendo assim os resultados (PUTNAM; LEONARDI; NANETTI, 1994).

Confiança é quando um ator acredita que o outro irá realizar a ação conforme o acordado, tornando-se então vulnerável a outra parte, em que os mecanismo de controle são reduzidos, além de aumentar a interação entre indivíduos (MAYER; DAVIS; SCHOORMAN, 1995).

A confiança é acreditar que o outro em uma relação será honesto, ou seja, que irá agir de acordo com os mesmos princípios e objetivos, sempre de acordo com a verdade (PUTNAM, 2001).

A confiança é um mecanismo da coletividade para resolver problemas dos grupos, seja da comunidade ou de um grupo específico, sem que seja necessário a fiscalização ou monitoramento (FENNEMA; TILLIE, 2001).

Confiança é quando as pessoas em um grupo, acreditam que os outros irão agir conforme os objetivos do grupo (WOLLEBAEK; SELLE, 2002).

A confiança é um elemento das relações, em que acredita-se que a outra parte irá corresponder de forma recíproca em suas ações, envolvendo sempre o risco e o benefício que pode gerar (POPE, 2004).

Fonte: Elaborado pela autora

A confiança existe quando acredita-se que uma pessoa terá suas ações de acordo com o que a sociedade julga correto, ou seja, com o que é moralmente certo (VAN INGEN; BEKKERS, 2015), sendo formada pelo risco, informação, expectativas, retorno (LUNDÅSEN, 2002), incerteza e a vulnerabilidade (POPE, 2004). Tratando-se de um elemento de estímulo ao coletivismo, porque contribui com as redes, diminuindo os riscos e fazendo com que as relações sejam mais eficientes (RENNÓ, 2011).

A confiança ocorre de três formas diferentes: a primeira é quando o indivíduo confia independente da situação; a segunda forma ocorre entre dois indivíduos; e a terceira forma entre um indivíduo e um grupo, organização ou instituição (PAXTON, 1999).

Altos níveis de confiança tem como resultado três principais consequências positivas: primeiro, maior crescimento econômico, pois as pessoas tendem a ser mais abertas a negócios e se arriscam mais; segundo, maior a confiança no governo; e terceiro, maior o envolvimento das pessoas em assuntos públicos para a resolução de problemas (USLANER, 2005).

Entretanto uma consequência negativa da confiança ocorre em uma sociedade com divisões étnicas e grupos, pois dentro dos grupos o nível de confiança será bem alto (FENNEMA; TILLIE, 2001), entretanto entre os grupos a confiança será menor (FENNEMA; TILLIE, 2001 e USLANER;BROWN, 2005) porque as pessoas tendem a se concentrar apenas em seus grupos e terem menor senso de coletividade (USLANER;BROWN, 2005), além disso quando existe uma diferença de poder, ou quando alguns grupos são excluídos, não é possível criar a confiança (USLANER, 2005).

Alguns autores classificaram a confiança de diferentes maneiras, que são mostradas a seguir: Putnam (2001) distingue a confiança entre política, que ocorre nas instituições e atores políticos, e social, que é dividida em duas: confiança estreita que é baseada na ética e moral imposta pela sociedade e é por meio dela que a comunidade se desenvolve, e a confiança sistêmica, em que você acredita no outro baseado no histórico e nas atitudes anteriores.

Wollebaek e Selle (2002) discutiram que existem vários tipos: confiança interna, a desconfiança e a confiança generalizada. Mandarano, Meenar e Steins (2010) diferenciam a confiança em dois itens: direta, em que o indivíduos confiam em algo específico, uma organização ou uma pessoa; e indireta, em que o indivíduo acredita que todos são confiáveis de maneira geral, também conhecida como confiança generalizada. Uslaner (2000 e 2005) classifica em três: (1) moral: diz respeito a confiar ou não em alguém baseado no que se espera do seu comportamento; (2) estratégica: é formada baseada nas experiências passadas, ou seja, em comportamentos anteriores; e (3) confiança generalizada, que diz respeito ao comportamento esperado da comunidade, ou seja, é quando pode se confiar ou não nas pessoas de uma maneira geral, e é a partir da confiança generalizada que as pessoas se envolvem com outras, em associações por exemplo.

Pode também ser classificada de acordo com três teorias: a primeira em que os indivíduos estão susceptíveis a confiar, chamada teoria da disposição; a segunda teoria conhecida como teoria da decisão comportamental, em que confiar é uma decisão racional, ou seja uma escolha do ator; e a terceira é a teoria institucional, em que as

estruturas e os processos das instituições determinam a confiança nas situações (PENNIGTON; WILCOX; GROVER, 2003).

Por fim, Paxton (1999) diferencia a confiança em três grupos: primeiro, entre indivíduos específicos que é importante para o capital social individual; o segundo grupo é o da confiança generalizada que é importante para o capital social coletivo; e o terceiro grupo que é o da confiança nas instituições, que são os sistemas e as expectativas que os indivíduos têm em relação ao sistema suas competências e obrigações, e envolve as instituições religiosas, instituições educacionais e instituições do governo (executivo e legislativo), sendo portanto importante para o capital social coletivo. Para o estudo será utilizado a classificação realizada por Paxton (1999), abaixo discutiremos os dois grupos de confiança que são relevantes para o capital social coletivo: confiança interpessoal e confiança institucional.

2.2.2.1 Confiança interpessoal

A confiança interpessoal que é definida como a capacidade de confiar que em outra pessoa, mesmo que seja desconhecida (BÄCK; KESTILÄ, 2009). Também conhecida como confiança generalizada, é responsável por conectar pessoas estranhas, ou seja, você acredita que a pessoa ou grupo irá agir da maneira correta mesmo sem conhecê-lo, sendo portanto um aspecto moral (ROTTER, 1971; USLANER, 2000; PENNIGTON; WILCOX; GROVER, 2003; USLANER; BROWN, 2005; IRWIN, 2009). É construída por meio da cultura, valores e do histórico da organização, baseado em aspectos políticos e institucionais, sendo, portanto, a parte mais relevante do capital social (ROTHSTEIN; STOLLE, 2007), e tem como resultado o envolvimento do indivíduo em mais ações da comunidade em busca de um bem comum (USLANER, 2000).

Tendo um impacto na sociedade e consequentemente na economia, porque a confiança por meio da eficiência consegue sustentar mais instituições políticas (RENNÓ, 2011), e é capaz de trazer resultados mais positivos para a comunidade, isso porque em sociedades com maiores níveis de confiança, os indivíduos são mais propícios a participarem em associações voluntárias, e consequentemente aumentam sua participação política, ou seja, os indivíduos tendem a se envolverem mais em ações coletivas (SELIGSON, RENNÓ, 2000).

A confiança política está diretamente relacionada com a confiança interpessoal, em uma relação recíproca, se ela acha que pode confiar nas outras pessoas, também poderá confiar em relação a política, nos órgãos e atores, sendo o inverso também válido,

se ela não confia nas pessoas, não confia na política (BÄCK; KESTILÄ, 2009). E para Schoon e Cheng (2011) essa relação é complementar, isso porque primeiro o indivíduo aprende a confiar nos outros, durante a infância e a adolescência, e quando cresce começa a confiar nas instituições e governos baseado nos valores morais. Abaixo, discutimos sobre a confiança institucional.

2.2.2.2 Confiança institucional

A Confiança institucional também pode ser conhecida como confiança política e diz respeito a confiança no governo e nas instituições (SCHOON; CHENG, 2011; JIN; SHRIAR, 2013), em que tem-se a expectativa de que irão cumprir com as suas obrigações de maneira eficaz (SCHOON; CHENG, 2011), irão agir em benefício da sociedade (IRWIN, 2009; JIN; SHRIAR, 2013), punindo quem não agir da maneira correta de acordo com a moral, e induzindo os indivíduos a serem confiáveis (IRWIN, 2009), tendo como resultado o desempenho observado que ocorre ao longo do tempo (KEELE, 2007)

A confiança institucional é determinada por alguns aspectos, que podem ser bons ou não, sendo eles: o processo histórico (seja de países ou comunidades), a ideologia, os valores democráticos, as características sociodemográficas, a insegurança, corrupção, o clientelismo (STOYAN, 2016), caráter social, gênero, capacidade cognitiva, educação, *status* ocupacional, cultura, o desempenho, as experiências anteriores das instituições (SCHOON; CHENG, 2011), resultados da economia, corrupção e os índices de violência (KEELE, 2007). Para Keele (2007) o congresso e o presidente são os maiores influenciadores de percepção de desempenho e de consequente formação da confiança, pois são escolhidos para representar e população.

De acordo com Schoon e Cheng (2011) as mulheres possuem mais confiança política do que os homens; conforme a idade aumenta a confiança diminui; quanto mais alto o nível educacional e a ocupação maior a confiança; além disso o processo de formação da confiança é baseado pelas experiências ao longo da vida, como nas famílias, escolas e pelo histórico econômico do sistema; identificou-se também que indivíduos com condições econômicas desfavoráveis, possuem níveis de confiança mais baixos, em relação a quem possui mais recursos, isso porque normalmente suas experiências com as instituições públicas não são boas.

Baseado nas ações do governo e no seu desempenho, caso as propostas não sejam cumpridas, o indivíduo possui percepção negativa, acarretando na perda da confiança política, sendo esta uma mudança rápida, entretanto recuperar a confiança é um processo

lento e demorado (KEELE, 2007).

A confiança no governo é dividida em dois tipos: a primeira é a confiança nas instituições, como a polícia e tribunais, que é baseada no sistema político e na imparcialidade, sendo responsáveis pelos princípios, regras, leis e normas da comunidade; e a segunda é a confiança baseada na representação, como os partidos políticos, presidentes e parlamentos, a confiança baseada na representação, envolve partidos e ideologias, ou seja, se você acredita no partido no governo provavelmente terá altos níveis de confiança; e se você é contra o partido no governo terão uma provável falta de confiança (ROTHSTEIN; STOLLE, 2007).

A confiança política ocorre de três maneiras diferentes: a primeira é a confiança nos atores, ou seja, nos políticos, que é moldada baseada na reputação e escândalos que está envolvido; a segunda diz respeito a confiança nas instituições, baseada nos resultados e desempenhos; e o terceiro tipo de confiança diz respeito a satisfação com o sistema político (BÄCK; KESTILÄ, 2009). A partir das classificações de Rothstein e Stolle (2007) e Bäck e Kestilä (2009), iremos utilizar no estudo, a confiança política com os dois principais focos: nos atores e instituições.

E com análise de confiança realizada, para realização do estudo, identificou-se na literatura possíveis questões de confiança, conforme quadro 6:

Quadro 6: Questões de confiança

Autor	Questões de confiança utilizadas com frequência nas pesquisas
Brehm e Rahn (1997)	Você acha que a maioria das pessoas tentariam tirar proveito de você se tivessem a chance, ou eles tentariam ser justos? Você diria que, na maioria das vezes, as pessoas tentam ser úteis, ou que eles estão apenas pensando em si mesmos? De um modo geral, você diria que a maioria das pessoas podem ser confiável ou que precisa ser muito cuidadoso em lidar com pessoas?
Veenstra (2002)	Confiança generalizada: A maioria das pessoas podem ser confiáveis; Para medir a confiança política, foi feita a avaliação em quatro níveis de governo: município local, o Conselho Distrital de Saúde, os governos provincial e federal
Uslaner (2000)	De um modo geral, você acredita que a maioria das pessoas pode ser confiável, ou você tem que ser muito cuidadoso em lidar com pessoas?
Bouchillon (2014)	Em geral, você diria que as pessoas podem ser confiáveis, ou você não pode se descuidar ao lidar com pessoas?
Jin e Shriar (2013)	Na maioria das vezes, podemos confiar em pessoas no governo para fazer o que é certo.

Fonte: Elaborado pela autora

Devido as constantes mudanças econômicas, políticas e sociais, é cada vez mais relevante entender como se desenvolve a confiança que os indivíduos tem nas instituições, sendo necessário pesquisas que estudem os antecedentes e as covariáveis da confiança política, pois o tema ainda foi pouco explorado (SCHOON; CHENG, 2011). A partir

disso, na próxima seção desenvolvemos a relação entre a confiança e o engajamento cívico

2.3 A RELAÇÃO DO ENGAJAMENTO CÍVICO E DA CONFIANÇA

Existem diversos tipos de confiança e de participação, e dessa maneira, alguns tipos possuem uma maior ligação entre si, tendo como resultado influência na economia, política e na vida social (VEENSTRA, 2002).

Com análise da literatura foram identificados estudos que analisaram as possíveis relações entre o engajamento cívico e a confiança, que constam no Quadro 3 e que foram divididas em cinco grupos, de acordo com o resultado encontrado: (1) o engajamento influencia na confiança; (2) a confiança influencia no engajamento; (3) existe uma influência mútua dos dois itens; (4) a relação existente é negativa; (5) não existe nenhum tipo de influência.

O primeiro grupo abrange as pesquisas que encontraram que o engajamento cívico influencia na confiança, entretanto, o contrário não existe. Sendo assim, pessoas que possuem engajamento cívico, por meio de participações, tendem a ter maior confiança (SHAH, 1998; VAN LONDEN; PHALET; HAGENDOORN, 2007), em que o tempo e a quantidade de participação influenciam no nível de confiança, ou seja, quanto mais participação e quanto maior o tempo de associação, maior o nível de confiança (STOLLE, 1998).

Keele (2007) observa que o engajamento possui uma influencia pequena sobre a confiança; além disso o autor argumenta que para que seja observada uma possível relação entre as duas variáveis, as dimensões observadas precisam ser melhor analisadas, por ainda sofrerem interferência de outros aspectos. E Van Ingen e Bekkers (2015) encontraram em seus resultados, que o engajamento cívico não é um aspecto fundamental de influencia para a confiança, isso porque a participação não é algo que faz parte da rotina do individuo, como o trabalho; além disso, a participação pode aumentar a confiança interna, entretanto não aumenta a confiança generalizada, isso porque nas organizações a tendência é que sejam mantidas relações semelhantes em valores e personalidades; sendo assim é criada uma confiança restrita apenas naquele grupo.

O segundo grupo aborda as pesquisas que encontraram que a confiança influencia no engajamento, entretanto o contrário não ocorre. Dessa maneira, o engajamento cívico é resultado da confiança, ou seja, onde existe a confiança as pessoas possuem uma maior participação (USLANER; BROWN, 2005; GRILLO TEIXEIRA; WILSON, 2010;

HOMMERICH, 2015). E que a confiança não afeta todos os tipos de engajamento de maneira igual (USLANER; BROWN, 2005), tendo portanto, influência em um grupo específico: nas organizações religiosas (USLANER, 2000).

O terceiro grupo tem como resultado as pesquisas que encontraram que a relação é recíproca, ou seja, ambos se influenciam. Encontrou-se relação positiva e recíproca entre o engajamento cívico e a confiança; em que se argumenta que é a partir de reuniões em associações que a pessoa interage com outros e cria a confiança, e assim, descobriu também que a confiança, é a ponte entre o individual e o coletivo (USLANER, 2000; JENNINGS; STOKER, 2004; COLLINS; NEAL; NEAL, 2014 e VAN INGEN; BEKKERS, 2015), sendo que o contrário também ocorre, quanto menor o engajamento, menor é a confiança, e uma menor confiança resulta em um menor engajamento dos indivíduos (JENNINGS; STOKER, 2004).

Wollebaek e Selle (2002) identificou que as pessoas com maior engajamento cívico, por meio da participação em várias organizações, possuem redes sobrepostas, interagindo com diversas pessoas com opiniões e objetivos diferentes, formando uma opinião equilibrada e sem extremismos, isso porque tendem a se identificar com os diversos valores, dessa maneira expressam assim uma maior confiança nas organizações que participam, e como consequência leva tal confiança para outros contextos, como na sociedade e no governo como um todo. E Keele (2007), encontrou que a confiança sofre influencia instantânea do desempenho do governo e que a influencia baseada no engajamento cívico é lenta e gradual, ou seja, a diminuição do engajamento cívico ao longo do tempo, diminui a confiança política também, e caso a o engajamento cívico não seja retomado é possível que a confiança demore a aumentar novamente.

Em relação ao quarto grupo, foi encontrado uma relação negativa, em que quando existe a confiança o nível de engajamento é baixo, ou ao contrário. Dessa forma, Brehm e Rahn (1997) encontraram uma relação negativa em relação do engajamento cívico e a confiança no governo, ou seja, quanto maior o engajamento cívico, menor o índice de confiança no governo; além disso, o efeito do engajamento na confiança é mais forte do que o efeito da confiança sobre o engajamento; e o início do ciclo ocorre com o engajamento. E Van Londen, Phalet e Hagendoorn (2007) não encontraram uma relação positiva entre participação em associações étnicas e a votação nas eleições, ou seja, a participação em determinadas associações não aumenta a participação nas eleições. Veenstra (2002) em uma análise detalhada do tipo de associação, encontrou que a

participação em associações informais (como grupos religiosos e clubes) tem influencia negativa na confiança interpessoal.

E por fim com o quinto grupo não foi encontrado nenhuma relação existente entre os dois grupos. Dessa forma, Bouchillon (2014) encontrou que não existe uma relação direta entre o engajamento cívico e a confiança, em nenhum sentido; isso porque o que realmente influencia para ambos os lados são os tipos de laços que são criados. E de acordo com Jin e Shriar (2013) o envolvimento cívico relacionado a questões ambientais não possui nenhuma relação com a confiança política, isso porque a confiança política pode ser resultado de outras ações que não envolvem o meio ambiente, como a saúde, educação, corrupção e criminalidade.

Wollebaek e Selle (2002) em seus resultados descobriram que a participação ativa não tem influencia na formação da confiança, encontrando uma possível relação espúria entre as duas variáveis, concluindo então que Putnam (2000) na construção do capital social atribui um valor excessivo as associações voluntárias, sendo portanto, conflitantes com a sua descoberta.

Entretanto Wollebaek e Selle (2003) argumentam que como outros estudos encontraram os mesmos resultados de Putnam, tal relação não deve ser descartada, apenas não deve ser levado em consideração apenas a participação ativa para a formação do capital social, ou seja, a participação passiva por meio de redes de influencia política, sistemas sociais e de informação, também constroem a confiança e o capital social. Identificou-se relações diferentes e ambíguas para o capital social, sob a forma de engajamento cívico e a confiança política, portanto devem ambos ser analisados separados em seus diferentes tipos (BÄCK; KESTILÄ, 2009).

No Quadro 7 apresentamos os estudos analisados da literatura sobre engajamento cívico e confiança: qual a relação analisada, o país e a base utilizada, o método e os resultados encontrados.

Quadro 7: Exemplos de estudos na literatura sobre a relação do engajamento cívico e a confiança

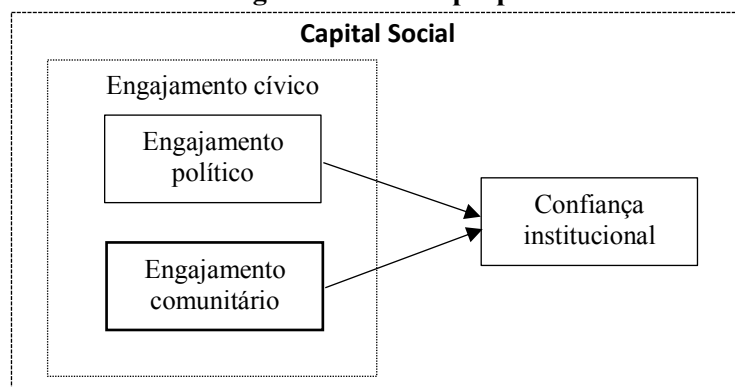
Autor	Relação analisada	Método	Resultado encontrado
Brehm e Rahn (1997)	Relação do engajamento cívico, da confiança generalizada e da confiança no governo	Modelo de equações estruturais	Relação negativa do engajamento cívico influenciando na confiança

Shah (1998)	Confiança interpessoal e engajamento cívico.	Modelo de equações estruturais	Engajamento cívico influencia na confiança
Veenstra (2002)	Relação entre confiança e engajamento cívico	Regressão linear múltipla	Relação negativa, do engajamento cívico influenciando na confiança
Van Londen, Phalet e Hagendoorn (2007)	Relação entre o papel da confiança social como um mecanismo de mediação importante e quais tipos de organização geram mais confiança.	Modelo de regressão logística.	Engajamento cívico influencia na confiança
Stolle (1998)	A relação entre confiança e a participação em associações.	ANOVA e análise de regressão	Engajamento cívico influencia na confiança
Uslaner (2000)	Analisa se a confiança causa o envolvimento cívico ou o contrário	Mínimo de quadrados de três estágios.	1) Relação recíproca; 2) confiança influencia no engajamento
Uslaner e Brown (2005)	Examinar os vínculos entre desigualdade, confiança e envolvimento cívico.	Modelos de dois quadrados de dois estágios	A confiança influencia no engajamento
Van Ingen e Bekkers (2015)	Se o envolvimento cívico realmente causa confiança e qual tipo de engajamento é o melhor	Regressão de efeitos fixos	O Engajamento influencia na confiança
Hommerich (2015)	Investigar o papel da conexão social em motivar os cidadãos a ter um interesse ativo na sociedade, ou se engajar em outras formas que beneficiem a sociedade.	Modelagem de equações estruturais	Dois resultados: 1) Relação negativa; 2) confiança influencia no engajamento
Collins, Neal e Neal (2014)	examinar (1) a relação entre envolvimento cívico e eficácia coletiva e (2) o papel de unir o capital social como catalisador.	Análise de regressão	Relação recíproca
Bouchillon (2014)	Analisa os meios físicos e digitais de refazer a confiança em uma sociedade.	Análise de regressão múltipla	Nenhuma relação encontrada
Jin e Shriar (2013)	Analisa como a cidadania ambiental, o envolvimento cívico e os esforços governamentais para proteger o meio ambiente estão ligados à confiança no governo	Análise de regressão	Nenhuma relação encontrada

Fonte: Elaborado pela autora

2.4 MODELO CONCEITUAL E HIPÓTESES DE PESQUISA

Baseado nas relações entre engajamento cívico e confiança apresentadas na seção 2.3, propomos nosso modelo, que considera que o engajamento cívico, formado pelo engajamento comunitário e político influenciando positivamente na confiança institucional, e é apresentado na Figura 1.

Figura 1: Modelo proposto

Fonte: Elaborado pela autora

O engajamento cívico é o envolvimento em questões públicas visando a resolução de problemas ou visando desenvolver a comunidade (SON;LIN, 2008). A classificação utilizada nesse estudo será a realizada por Adler e Goggin (2005), que dividiu o engajamento cívico em quatro grupos: como ação coletiva, mudança social, serviço comunitário e envolvimento político. Por conveniência serão utilizados indicadores dos dois últimos tipos: engajamento como serviço comunitário e político.

A confiança institucional conforme, Schoon e Cheng (2011), ocorre quando as pessoas acreditam que o governo e as instituições públicas irão agir de acordo com a ética e a moral cumprindo com as suas funções básicas. Rothstein e Stolle (2007) e Back e Kestila (2009), classificaram a confiança em dois fatores: confiança nos atores e nas instituições, e que serão avaliados em conjunto formando a confiança institucional.

Sobre a influência do engajamento cívico na confiança o estudo de Keele (2007) observa que o engajamento possui uma influência pequena sobre a confiança; além disso o autor argumenta que para que seja observada uma possível relação entre as duas variáveis, as dimensões observadas precisam ser analisadas separadamente. E Van Ingen e Bekkers (2015) encontraram em seus resultados, que o engajamento cívico não é um aspecto fundamental de influência para a confiança, entretanto a influência é positiva.

Barrios (2017) apresenta que uma das principais contribuições de seu trabalho é analisar uma região geográfica pouco estudada em relação ao engajamento e a confiança, a América Latina; isso porque a maioria dos estudos anteriores tendem a analisar regiões desenvolvidas, sendo que pouco se sabe sobre a relação em países menos desenvolvidos, dessa maneira em nosso estudo, propomos analisar a África.

Com base nesse estudo e na revisão de literatura realizada, apresentamos a seguir a primeira e a segunda hipótese de pesquisa:

H₁: Existe uma relação positiva entre o engajamento político dos empreendedores e sua confiança institucional nos países africanos.

H₂: Existe uma relação positiva entre o engajamento comunitário dos empreendedores e sua confiança institucional nos países africanos.

Empreendedorismo é o processo de criação, avaliação e exploração de oportunidades e empreendedor é o indivíduo realiza essas ações (SHANE; VENKATARAMAN, 2000). Regiões que possuem mais empreendedores, por meio do capital social, com a cooperação, confiança e participação em associações e grupos e da interação, estimulam e encorajam os outros a se envolverem em tais atividades desenvolvendo novos negócios, criando uma cultura empreendedora, ajudando com: recursos, conselhos, consultorias, servindo como modelos para os novos e oferecendo oportunidades aos atores (JULIEN, 2008). E assim, definimos a terceira e quarta hipótese de pesquisa

H₃: A contribuição do engajamento político dos empreendedores em sua confiança institucional é maior do que a dos não empreendedores.

H₄: A contribuição do engajamento comunitário dos empreendedores em sua confiança institucional é maior do que a dos não empreendedores.

Existem várias classificações para diferentes tipos de empreendedores, neste trabalho será utilizada a tipologia utilizada no GEM (*Global Entrepreneurship Monitor, 2001*) criada por, entre outros, Paul Reynolds, que ganhou abrangência e passou a ser utilizada por uma ampla gama de pesquisadores (DAVIDSSON, 2005), em que os empreendedores foram agrupados de acordo com as razões pela qual começaram a empreender: necessidade ou oportunidade (REYNOLDS *et al*, 2001).

Quando o indivíduo se envolve em uma atividade empreendedora por essa ser uma das únicas estratégias de sobrevivência, ou seja, por estar precisando de um trabalho, é conhecido como empreendedorismo por necessidade (REYNOLDS *et al*, 2001). Os empreendedores por necessidade, iniciam seus negócios por razões monetárias (SMALLBONE; WELTER, 2004; BLOCK; SANDNER, 2009), por terem deixado o seu trabalho anterior de forma involuntária, como por exemplo, terem sido demitidos (SMALLBONE; WELTER, 2004; BLOCK; WAGNER, 2010) ou por não terem outras opções de empregos (LLISTERRI, 2006; BLOCK *et al*, 2015).

Os empreendedores por necessidade possuem menos recursos financeiros e menores níveis educacionais, o que resulta mais dificuldades nos negócios (LISTERRI, 2006; BLOCK *et al*, 2015), ou seja, como o indivíduo abriu um negócio pela dificuldade que se encontrava, não foi possível explorar o mercado antes e analisar as melhores oportunidades (BLOCK; WAGNER, 2010).

O empreendedorismo por oportunidade ocorre quando o indivíduo escolhe se envolver em um negócio mesmo tendo outras opções, como por exemplo um trabalho fixo (REYNOLDS *et al*, 2001). Eles iniciam seus negócios por razões como a satisfação pessoal (BLOCK; SANDNER, 2009), auto realização, liberdade e independência (SMALLBONE; WELTER, 2004), porque em trabalhos anteriores adquiriram experiência e tiveram uma ideia (BLOCK; WAGNER, 2010). O empreendedor por oportunidade possui mais informações para conseguir explorar novas oportunidades (BLOCK; WAGNER, 2010) e maior capacidade de influencia na sociedade, por meio da criação de empregos, geração de renda e desenvolvimento da economia (LLISTERRI, 2006).

Os empreendedores por oportunidade e necessidade são diferentes em suas características socioeconômicas (BLOCK; WAGNER, 2010), como por exemplo no nível educacional, que pode ser utilizado para diferencia-los (BLOCK; SANDNER, 2009). Dessa forma, os empreendedores por necessidade, possuem nível de escolaridade mais baixo do que os empreendedores por oportunidade (BLOCK; SANDNER, 2009; BLOCK; WAGNER, 2010).

O engajamento político sofre influencia do nível educacional do indivíduo e da idade, ou seja, quanto mais alto o nível educacional, maior o engajamento e interesse pelo assunto; e quanto mais idade, menor o interesse pelo assunto (PUTNAM, 2001). Barrios (2017) propõem que indivíduos com maiores níveis de educação, renda e idade, apresentam níveis de capital social mais alto. A partir da relação entre o nível educacional e o capital social, desenvolvemos a quinta e sexta hipóteses do estudo:

H₅: A contribuição do engajamento político dos empreendedores por oportunidade na sua confiança institucional é maior do que a dos empreendedores por necessidade.

H₆: A contribuição do engajamento comunitário dos empreendedores por oportunidade na sua confiança institucional é maior do que a dos empreendedores por necessidade.

A seguir serão apresentados no Quadro 8 uma síntese com o conjunto de hipóteses:

Quadro 8: Hipóteses da pesquisa

Hipóteses de Pesquisa	
H1	Existe uma relação positiva entre o engajamento político dos empreendedores e sua confiança institucional nos países africanos.
H2	Existe uma relação positiva entre o engajamento comunitário dos empreendedores e sua confiança institucional nos países africanos.
H3	A contribuição do engajamento político dos empreendedores em sua confiança institucional é maior que a dos não empreendedores.
H4	A contribuição do engajamento comunitário dos empreendedores em sua confiança institucional é maior que a dos não empreendedores.
H5	A contribuição do engajamento político dos empreendedores por oportunidade na sua confiança institucional é maior que a dos empreendedores por necessidade.
H6	A contribuição do engajamento comunitário dos empreendedores por oportunidade na sua confiança institucional é maior que a dos empreendedores por necessidade.

Fonte: Elaborado pela autora

3 MÉTODO

O método utilizado nesta pesquisa foi a análise de regressão múltipla a partir de dados secundários provenientes da base de dados Afrobarômetro, com recorte transversal e de caráter quantitativo.

3.1 BASE: AFROBAROMETRO

Como base de dados para o estudo foi utilizado o Afrobarômetro que fornece um manual com os procedimentos, protocolos e informações necessárias (AB R6 SURVEY MANUAL, 2014).

O Afrobarômetro é uma pesquisa nacional sobre a atitude pública que aborda temas como: política, democracia, pobreza, eleições, serviço público e capital social. Criada no ano 1999 essa pesquisa é realizada em intervalos de dois ou três anos e atualmente está em sua sexta rodada. A primeira rodada teve a participação de 12 países e a sexta rodada contou com a participação de 36 países. No Apêndice 1 constam as rodadas e países pesquisados.

A Rede Afrobarômetro é formada por um conjunto de empresas que não possui vínculos com governo e realiza a pesquisa de maneira independente e o conjunto de empresas é formado pelo: Instituto de Justiça e Reconciliação na África do Sul (IJR), Centro para o Desenvolvimento Democrático (CDD-Gana), Instituto de Estudos do Desenvolvimento (IDS) da Universidade De Nairobi no Quênia e o Instituto de Pesquisa Empírica em Economia Política (IREEP) no Benim. A rede também recebe suporte técnico adicional da *Michigan State University* (MSU) e da Universidade de Cape Town (UCT). Dessa maneira, é um consórcio de pesquisadores sediados principalmente na África e abrange parceiros nos países para a realização, e constituída por Investigadores Nacionais (NI) e/ou Parceiros Nacionais (NPs), Parceiros Principais (CPs), Unidades de Apoio (SUs) e um Conselho Consultivo Internacional (IAB). Os Investigadores Nacionais (NI) e/ou Parceiros Nacionais (NPs) são os responsáveis diretos pela pesquisa, ou seja, pela coleta, dados e pelos resultados. Os Parceiros Principais (CPs) são os idealizadores da pesquisa e responsáveis pelos recursos financeiros, planejamento e gerenciamento da pesquisa. As Unidades de Apoio (SUs) são responsáveis por ajudar com a gestão dos dados e publicações dos resultados. E o Conselho Consultivo Internacional (IAB) é responsável por divulgar o Afrobarômetro internacionalmente e no aprimoramento de coleta e análise de dados. Em cada país, existe um parceiro nacional

(NI) que são os responsáveis pela formação e treinamento dos entrevistadores que devem possuir uma qualificação mínima para realizar a pesquisa (preferencialmente na área de ciências sociais). Dessa forma os entrevistadores participam de treinamentos para que conheçam os métodos, protocolos e procedimentos de aplicação.

Após o treinamento na metodologia do Afrobarômetro foram enviadas equipes formadas por quatro entrevistadores para as áreas escolhidas de acordo com a estratificação. As entrevistas foram conduzidas pessoalmente pelos entrevistadores treinados, e eram dadas opções de idiomas que a pessoa poderia escolher para responder as perguntas (por exemplo: inglês, francês e português); sendo assim as entrevistas se iniciavam após o respondente dar o seu consentimento para realizar com tempo médio de uma hora para preenchimento.

A coleta foi realizada por meio de entrevistas com os responsáveis treinados em 36 países com uma amostra total de 53.935 observações, sendo que em cada país o mínimo de pessoas entrevistadas foi 1.200 e o máximo foi 2.400 pessoas, sendo realizado de forma aleatória para que não houvesse viés de seleção, permitisse inferências com 95% de confiança, e para que a média de erro de amostragem não ultrapassasse 3%. Amostras maiores eram feitas em países extremamente heterogêneo ou de acordo com o tamanho do país, como por exemplo África do Sul e Nigéria.

A amostra da pesquisa inclui os cidadãos com idade de votar dentro do país, isso porque em alguns países essa idade é diferente de 18 anos, e para excluir qualquer pessoa que não seja cidadão. Além disso foram excluídas áreas consideradas inacessíveis ou não relevantes como as que enfrentam conflitos armados ou desastres naturais, bem como parques nacionais e reservas de caça, ou pessoas que vivem em ambientes institucionalizados, como estudantes em dormitórios, pessoas em prisões, quartéis policiais/militares, hospitais/casas de repouso ou áreas de quarentena. Caso fosse necessário, de acordo com a situação, outras adaptações poderiam ser necessárias e feitas em alguns países, sendo julgado cada caso.

Para aumentar a precisão a amostra foi estratificada para que nenhum grupo fosse excluído (por exemplo: grupos étnicos ou linguísticos), pelas principais características sociais da população, geralmente subnacional (geralmente a divisão administrativa de primeira ordem dentro do país, por exemplo, região ou província) e localidade residencial (urbana ou rural).

A primeira revisão dos dados acontecia logo após a coleta pelos parceiros nacionais que analisavam se estava faltando dados ou se estavam imprecisos (com

formatação incorreta ou má formatação), seguindo os critérios de: dados finais deveriam ser apresentados no SPSS; os países cujo idioma oficial é o francês, deveriam enviar as versões em francês e inglês dos dados; os valores deverão estar na linha correta e coluna correta; as respostas abertas ou "outras" deveriam ser incluídas no conjunto de dados; os valores faltantes são mantidos em um mínimo absoluto e são codificados e rotulados com -1 = dados ausentes; nenhuma variável deverá conter valores fora da faixa determinada; não ter dados do "sistema faltando" (". " No SPSS); para cada variável os valores são rotulados corretamente; e uma amostra aleatória de pelo menos 25% de todos os questionários deverá ser inserida duas vezes pelo Parceiro Nacional.

A segunda revisão foi realizada pelos outros parceiros e pelo gerente geral dos dados do Afrobarômetro que devolviam *feedbacks* sobre a qualidade dos conjuntos de dados, incluindo a identificação de quaisquer problemas observados, dentro de dez dias após o recebimento de um conjunto de dados para o Parceiro Nacional. Após essas revisões os dados e os resultados foram compartilhados publicamente.

Conforme observado no manual fornecido pelo Afrobarômetro em todas as etapas são tomados cuidados especiais para que as pesquisas em todos os países seguissem os padrões, e protocolos, como por exemplo: contratação da equipe, tempo de aplicação, tradução aplicação dos questionários e transcrição dos dados. Isso para que não ocorresse a perda de dados e para que pudessem ser realizados estudos comparativos entre países e entre rodadas.

3.1.1 Dados utilizados do Afrobarômetro

Como o questionário foi reformulado entre as rodadas, com alteração, exclusão e inclusão de perguntas, nesta pesquisa apenas a sexta rodada foi utilizada para análise dos dados que foram coletados entre os anos de 2014 e 2015 em 36 países. Entretanto a pesquisa será feita em 34 países, o Níger e São Tomé foram retirados da análise por não apresentarem o PIB e o sistema político, respectivamente. Para análise, foram estudados os seguintes países: África do Sul, Algéria, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camarões, Costa do Marfim, Egito, Gabão, Gana, Guiné, Quênia, Lesoto, Libéria, Madagascar, Malawi, Mali, Marrocos, Maurícia, Moçambique, Namíbia, Nigéria, Senegal, Serra leoa, Sudão, Suazilândia, Tanzânia, Togo, Tunísia, Uganda, Zâmbia e Zimbábue. Na Tabela 1 apresentamos a quantidade de respondentes por país.

Tabela 1: Tamanho da amostra por país

País	Quantidade de respondente	País	Quantidade de respondente
Algéria	1200	Mali	1200
Benin	1200	Marrocos	1200
Botswana	1200	Maurícia	1200
Burkina Faso	1200	Moçambique	2999
Burundi	1200	Namíbia	1200
Camarões	1199	Nigéria	2581
Cabo Verde	1200	Senegal	1200
Costa do Marfim	1200	Serra Leoa	1200
Egito	1200	África do Sul	2400
Gabão	1200	Sudão	1200
Gana	2500	Suazilândia	1200
Guiné	1200	Tanzânia	2401
Quênia	2400	Togo	1200
Lesoto	1200	Tunísia	1200
Libéria	1200	Uganda	2400
Madagascar	1200	Zâmbia	1212
Malawi	2400	Zimbábue	2400
TOTAL de RESPONDENTES: 52.492			

Fonte: Elaborado pela autora

Os dados utilizados serão aqueles que abordam as perguntas com o tema sobre capital social: confiança e engajamento cívico; além dos dados demográficos dos respondentes. Estes dados serão detalhados na subseção 3.2.1 Descrição das variáveis.

3.1.2 Pesquisas que utilizaram o Afrobarômetro

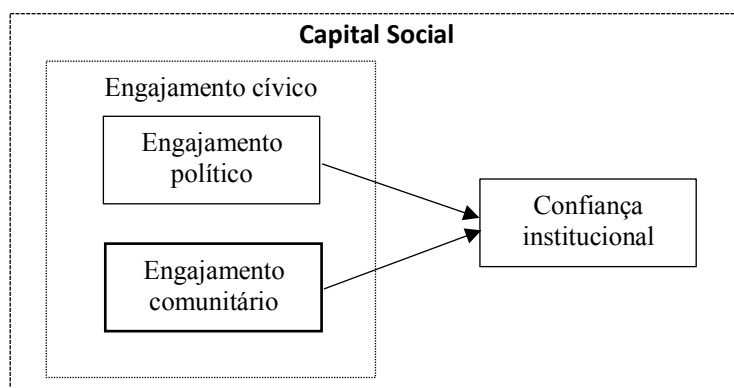
Para demonstrar a utilização da base, seu reconhecimento e importância no meio acadêmico, foi feita uma pesquisa no Portal de periódicos da CAPES, com a combinação das palavras-chave “Afrobarometer e *Social Capital*” e “Afrobarometer e *Entrepreneurship*” no campo “qualquer”, que retorna os artigos que constam a palavra procurada em qualquer parte do texto, como por exemplo, nas referências que podem utilizar essas palavras no título.

Foram encontrados 81 artigos, e após análise detalhada foram excluídos 21 artigos por não utilizarem a base para a pesquisa. Após a exclusão dos artigos foram utilizados um total de 60 artigos que trabalharam com o tema e utilizaram a base, desses três possuem index H menor que 24, sendo caracterizado como Qualis A2 e os outros 57 possuem index H maior que 24, sendo caracterizado como publicação de Qualis A1, e estão apresentados no Apêndice 2.

3.2 DESENHO DA ANÁLISE

A partir da análise de regressão três grupos serão estudados: não empreendedores, empreendedores por necessidade e empreendedores por oportunidade. E para cada grupo será estudado a seguinte relação: o engajamento político e o engajamento comunitário influenciando a confiança, conforme Figura 2.

Figura 2: Modelo de análise - engajamento cívico e confiança



Fonte: Elaborado pela autora

3.2.1 Descrição das variáveis

As variáveis utilizadas no estudo são divididas em três grupos: engajamento cívico, confiança e controle. No Quadro 10 abordamos as variáveis de engajamento cívico, que diz respeito a participação ativa do indivíduo em questões da comunidade conforme definida por Adler e Goggin (2005), e composta pelo engajamento cívico no serviço comunitário e no envolvimento político, que para alinhamento com essa pesquisa, denominamos engajamento comunitário e engajamento político respectivamente.

Quadro 9: Variáveis independentes: engajamento cívico

Dimensões	Notação	Indicadores	Resposta
Engajamento comunitário (engcom)	Q19APartRel	Grupo Religioso – se participa e qual a função	Dirigente/ Membro ativo/ Inativo/ Não é membro
	Q19BPartAssoc	Associação Voluntária ou grupo comunitário – se participa e qual a função	Dirigente/ Membro ativo/ Inativo/ Não é membro
	Q20APartAssoc	Participou num encontro da comunidade	Sim/Não
	Q20BPartAssoc	Reuniu-se com outros para tratar de algum assunto	Sim/Não
Engajamento político	Q23APartPol	Na última eleição, você participou de um comício?	Sim/Não

(engpol)	Q23BPartPol	Na última eleição, você participou de uma reunião com candidato ou membros da campanha?	Sim/Não
	Q23CPartPol	Na última eleição, você tentou convencer outras pessoas a votar em um determinado candidato presidencial ou legislativo ou partido político?	Sim/Não
	Q23DPartPol	Na última eleição, você trabalhou para um candidato ou partido?	Sim/Não

No Quadro 11 abordamos a variável de confiança institucional, conforme definida por Paxton (1999), ou seja, diz respeito ao nível de confiança que a população tem com as organizações, sejam de caráter governamental, político ou sem vínculo oficial, como organizações religiosas.

Quadro 10: Variável dependente: confiança institucional

Dimensões	Notação	Indicadores	Resposta
Confiança Institucional I (CnfIns)	52AConf	Até que ponto você confia no PRESIDENTE DA REPÚBLICA, ou não ouviu falar o suficiente para dar a sua opinião?	Nada/ Só um pouco/ Razoavelmente/ Muito (escala de 0 a 3)
	52BConf	Até que ponto você confia na ASSEMBLEIA NACIONAL, ou não ouviu falar o suficiente para dar a sua opinião?	
	52EConf	Até que ponto você confia EXECUTIVO CAMARÁRIO, ou não ouviu falar o suficiente para dar a sua opinião?	
	52FConf	Até que ponto você confia no PARTIDO NO PODER, ou não ouviu falar o suficiente para dar a sua opinião?	
	52JConf	Até que ponto você confia nos TRIBUNAIS DE JUSTIÇA, ou não ouviu falar o suficiente para dar a sua opinião?	

No Quadro 12 apresentamos as variáveis de controle, sendo as que os dados sociodemográficos utiliza. Para avaliar as características da população serão analisadas a idade, nível educacional e gênero; e para avaliar as características dos países vamos analisar o PIB, sistema político e religião predominante.

Quadro 11: Variáveis de controle

Dimensões	Notação	Indicadores	Resposta
Idade	Idade	Qual sua idade?	Resposta aberta
Nível Educacional	Educ	Qual o nível de educação mais alto que completou?	Escala de 0 a 9
Gênero	Genero	Gênero do respondente	Homem/mulher
PIB	PIB		Aberta em dólares
Religião	Religiao		Escala de 0 a 2 Hinduismo (0)/ Cristianismo (1)/ Islamismo (2)
Regime Político	SistPol		Escala de 0 a 4 Não informado (0)/ Democracia completa (1)/ Democracia com falhas (2)/ Democracia

			híbrida (3)/ Democracia autoritária / nominal (4)
Ocupação		Você trabalha por conta própria, por algum outro empregador no setor privado, num setor não-governamental, ou então para o governo?	(1) dos trabalhadores por conta-própria (empreendedores), (2) os não empreendedores e (3) os que não responderam.

3.3. PROCEDIMENTO DE ANÁLISE

A extração dos dados foi feita pelo *software* SPSS de acordo com a extensão disponível no *site* para ter acesso a base. Inicialmente foi feita a divisão dos grupos em duas etapas, primeiro utilizando a questão 96B que perguntava: “Você trabalha por conta própria, por algum outro empregador no setor privado, num setor não-governamental, ou então para o governo?” – foi feita a divisão em três grupos, (1) dos trabalhadores por conta-própria, pois essa pergunta funciona como substituta na identificação dos empreendedores (ROBINSON; SEXTON, 1994) e também são utilizadas como semelhantes empiricamente, ou seja, empreendedor e trabalhador por conta própria dizem respeito a criação de um negócio (DEBUS;TOSUN; MAXEINER, 2017) (2) os não empreendedores, que estão inclusos os que trabalham para algum empregador no setor privado, no setor não governamental e os que trabalham para o governo e (3) os que não responderam. Inicialmente foi eliminado o grupo dos que não responderam, por serem considerados dados faltantes, e que caso fossem considerados, poderiam enviesar os resultados.

Após a eliminação dos dados faltantes restaram dois grupos: dos empreendedores e dos não empreendedores, ambos utilizados para análise. A seguir foi feita a subdivisão do grupo dos empreendedores, dividindo-o em dois outros grupos, para que pudesse avaliar a contribuição de diferentes condições dos empreendedores. O primeiro grupo, dos empreendedores com nível de escolaridade mais baixo, são denominados empreendedores por necessidade e o segundo grupo, dos empreendedores com nível de escolaridade mais alta, é denominado empreendedor por oportunidade (BLOCK; SANDNER, 2009; BLOCK; WAGNER, 2010).

E baseado-se na questão 97, a qual perguntava o nível mais alto de educação que o respondente completou, a divisão foi feita da seguinte maneira: primeiro sub-grupo, o dos empreendedores por necessidade, que responderam ter estudado até o primário completo ou ensino fundamental completo; e o segundo sub-grupo, dos empreendedores por oportunidade, que responderam ter estudado a partir do secundário completo ou

ensino médio completo. Tendo como resultado os outros dois grupos estudados. Os indivíduos que não responderam a questão 97 também foram excluídos da análise.

Para identificar aspectos relativos aos países na pesquisa foi incluído na base de dados o PIB, o sistema político vigente e a religião predominante praticada no país. O PIB foi coletado a partir do Banco Mundial, responsável pela mensuração do item. Como o Banco mundial não fornece o PIB do Níger, o país foi retirado da análise, para que não houvesse dados faltantes, e porque se fosse tratado, seria substituído pela média, o que não demonstraria o real valor dessa informação. O sistema religioso, foi retirado do mapa de religião, fornecido pela *PBS LearningMedia* e tiveram apenas três classificações possíveis: cristianismo, islamismo e hinduísmo. E o sistema político e a classificação quanto ao tipo de democracia foram retirados do Index (2013), formado por cinco aspectos: processo eleitoral e pluralismo; liberdades civis; o funcionamento do governo; participação política; e cultura política; e então os países foram agrupados em uma das quatro classificações possíveis para os tipos de regimes: democracia completa, democracia com falhas, democracia híbrida e democracia autoritária/nominal (INDEX, 2013).

Na democracia completa, existe a liberdade política e civil, que propicia a cultura da democracia. Sendo o governo e o sistema eficientes e autônomos. Já na democracia com falhas, existe a liberdade, entretanto o governo não é eficaz e a cultura não propicia o desenvolvimento da democracia, com participação. A democracia híbrida apresentam problemas mais graves, como a falta de Liberdade política e civil, fraco envolvimento da população, problemas de comunicação entre os partido e problemas de corrupção mais acentuados. E a democracia autoritária, apenas um partido no poder, com ditaduras que concentram todas as ações, inclusive do judiciário e sem liberdade de expressão política e civil (INDEX, 2013). O Index (2013) não realiza pesquisa em micro países, como São Tomé e Príncipe, que foi retirado da análise para não gerasse um viés nos resultados, por ser um dado faltante.

Então, para organização da base, utilizando o *software* SPSS, primeiramente foi feito o tratamento dos dados faltantes utilizando o critério de substituição pela média; em segundo lugar todas as perguntas foram padronizadas por estarem em escalas diferentes, o que poderia influenciar no resultado final; logo após foi feito o tratamento dos *outliers*, calculado por meio da distância de *Mahalanobis* com o p valor, e para oito graus de liberdade, valores inferiores a 0,001 foram excluídos, totalizando 105 observações eliminadas. E por último, como para as variáveis propostas de confiança, engajamento

político e engajamento comunitário existem várias perguntas, foi realizada uma análise fatorial para redução das dimensões, ou seja, para que as variáveis fossem agrupadas em um único fator. Após ajustes necessários, utilizando o *software* Gretl, foram testados os pressupostos da análise de regressão conforme sugerido por Greene (2003): linearidade, ausência de multicolinearidade, homocedasticidade e normalidade dos resíduos. Logo em seguida, utilizando o Gretl, o modelo proposto foi testado para os quatro grupos, conforme o modelo econométrico mostrado a seguir:

$$\begin{aligned} \text{CnfInst} = & \beta_0 + \beta_1\text{engpol} + \beta_2\text{engcom} + \beta_3\text{PIB} + \beta_4\text{religiao} + \beta_5\text{educação} \\ & + \beta_6\text{idade} + \beta_7\text{gênero} + \varepsilon \end{aligned}$$

Após as alterações necessárias restaram 34 países e 48.495 observações. Sendo que o grupo dos não empreendedores possuem 23.386 observações, o grupo dos empreendedores por necessidade possuem 16.526 observações e o grupo dos empreendedores por oportunidade possuem 8.583 observações, e somando os empreendedores por necessidade e oportunidade temos o grupo dos empreendedores com 25.109 observações.

4 RESULTADOS

Apresentamos nessa seção os resultados encontrados. Primeiramente as estatísticas descritivas com quantidade, frequência e porcentagem. E em seguida, os resultados do modelo estudado por meio da análise de regressão múltipla.

4.1 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS

Com uma amostra de 48.495 respondentes nos 34 países analisados apresentamos as análises descritivas divididas em duas partes. A primeira apresenta as características individuais sociodemográficos dos respondentes, como idade, gênero e nível educacional. A segunda diz respeito as características dos países com a religião e sistema político predominantes, e o PIB *per capita*.

Os respondentes possuem uma média de idade de 37 anos (DP: 14,225), com o percentual por faixa etária apresentado na Tabela 2. E a diferença entre a quantidade de homens e mulheres é pequena, 49% e 51% respectivamente.

Tabela 2: Distribuição de faixa etária

Faixa etária	%	Quantidade
18 a 25 anos	24,46%	11864
26 a 35 anos	30,28%	14683
36 a 45 anos	20,33%	9859
46 a 55 anos	12,63%	6126
56 a 65 anos	7,34%	3558
A partir de 65 anos	4,43%	2147
Vazia	0,53%	258
Total	100,00%	48.495

Fonte: Elaborado pela autora

Os não empreendedores representam 48% e os empreendedores 52%, deste último, 34% são empreendedores por necessidade que possuem o primário completo e 18% empreendedores por oportunidade que possuem pelo menos o secundário incompleto, como apresentado na Tabela 3.

Tabela 3: Classificação dos grupos e grau de escolaridade

Classificação	Nível educacional	Quantidade	%
Não Empreendedor		23386	48%
Empreendedor por necessidade	Nenhuma escolaridade formal	5264	32%
	Escola informal apenas (incluindo escola corânica)	1633	10%

	Escola primária incompleta / ensino fundamental/ ensino elementar/ ensino de base	5563	34%
	Escola primária completa	4066	25%
	Total	16526	34%
Empreendedor por oportunidade	Escola secundária incompleta / ensino médio	4445	52%
	Escola secundária completa	2741	32%
	Qualificações pós escola secundária, sem universidade	640	7%
	Estudos universitários incompletos	277	3%
	Estudos universitários completos	327	4%
	Pós-graduação	53	1%
	Total	8583	18%
Total Geral		48495	

Em relação aos 34 países estudados e suas características, a média do PIB *per capita* foi de \$2.257,12, sendo o maior PIB *per capita* pertencente a Maurícia de \$9.260,40 e o menor pertencente ao Burundi de \$300,7, como apresentado na Tabela 4.

Tabela 4: PIB *per capita* por país

Países	PIB per capita	Países	PIB per capita
Burundi	300,70	Quênia	1.350,00
Malawi	362,70	Camarões	1.353,90
Madagascar	402,10	Gana	1.361,10
Libéria	452,00	Costa do Marfim	1.434,30
Moçambique	528,30	Sudão	2.513,90
Togo	551,10	Nigéria	2.655,20
Burkina Faso	575,30	Marrocos	2.864,10
Serra Leoa	587,50	Cabo Verde	2.954,10
Uganda	674,00	Suazilândia	3.047,90
Guiné	725,10	Egito	3.547,70
Mali	750,00	Tunísia	3.828,10
Benin	783,90	Algéria	4.160,20
Tanzânia	872,30	Namíbia	4.770,50
Senegal	910,80	África do Sul	5.744,30
Zimbábue	1.033,40	Botswana	6.532,00
Lesoto	1.152,30	Gabão	7.389,00
Zâmbia	1.313,90	Maurícia	9.260,40

O Cristianismo representa 68% dos países, e é a religião predominante entre os 34 países estudados, precedidos pelo islamismo (29%). E em relação ao sistema político, apenas um país, a Maurícia, possui como sistema a democracia completa, representando 3% dos países estudados e por fim existe um equilíbrio entre a democracia com falhas (26%), a híbrida (35%) e a autoritária (35%).

4.2 ANÁLISE DOS PRESSUSPOSTOS

Foram realizados testes dos pressupostos com o objetivo de avaliar a aderência da análise de regressão para os quatro grupos estudados: não empreendedores, empreendedores, empreendedores por oportunidade e empreendedores por necessidade. De acordo com Greene (2003) deve ser observado: ausência de multicolinearidade, independência dos erros, homocedasticidade e normalidade dos erros.

O primeiro teste foi a independência dos erros (autocorrelação) com o teste de Durbin-Watson. Para todos os grupos analisados o pressuposto foi atendido, que de acordo com Greene (2003) deve se aproximar de 2, conforme Tabela 5. Em seguida, foi analisado a normalidade dos erros, por meio da análise do histograma dos resíduos, apresentados no Apêndice 3, tendem a ter uma distribuição normal.

Tabela 5: Teste de Durbin-Watson

Grupo	Indicador Durbin-Watson
Empreendedores	1,442
Empreendedores por necessidade	1,435
Empreendedores por oportunidade	1,552
Não empreendedores	1,557

Fonte: Elaborado pela autora

Na sequência foi testado a multicolinearidade visando verificar se as variáveis independentes não podem ter alta correlação, que pode ser testada de acordo com Greene (2003) com o fator de inflação da variância (VIF), e o recomendado é que seja menor do que 10. Dessa forma como apresentado na Tabela 6, o pressuposto é atendido para todos os grupos.

Por fim analisamos a homocedasticidade, por meio do teste Breusch Pagam e White, em que todos os valores foram significativos, em que rejeitamos a hipótese nula, apresentando assim heterocedasticidade, portanto não atendemos ao pressuposto (GREENE, 2003). Entretanto, conforme Wooldridge (2015), em análises econométricas a heterocedasticidade é comum, sendo necessário apenas ajustar os erros para que se adequem a falha, dessa forma, aplicamos nos modelos o erro padrão robusto presente no Gretl.

4.3 ANÁLISE DE REGRESSÃO

Uma vez que os pressupostos foram atendidos, o modelo foi analisado por meio da análise de regressão pelo método tradicional, em que as variáveis foram inseridas todas simultaneamente, em que o resultado pode ser observado na Tabela 6.

Tabela 6: Resultados da regressão múltipla

	Não empreendedores		Empreendedores		Empreendedores por necessidade		Empreendedores por oportunidade	
	Beta	VIF	Beta	VIF	Beta	VIF	Beta	VIF
Constante	0,008		-0,044***		0,059***		-0,131***	
Engajamento Político	,051***	1,165	,069***	1,165	,067***	1,161	,073***	1,235
Engajamento Comunitário	,044***	1,230	,050***	1,239	,022**	1,250	,101***	1,173
Variáveis de controle								
PIB	-,022***	1,262	-,082***	1,174	-,133***	1,138	-,024**	1,137
Sistema Político	-,038***	1,243	,009	1,085	,038***	1,058	-,034***	1,145
Religião	,046***	1,198	,031***	1,136	,037***	1,191	-,008	1,134
Idade	,057***	1,103	,033***	1,106	,049***	1,104	-,004	1,046
Nível Educacional	-,115***	1,126	-,160***	1,223	-,050***	1,195	-,081***	1,070
Gênero	-,026***	1,024	-,023***	1,082	-,019**	1,075	-,030***	1,068
R^2 ajustado	,034		,039		,019		,027	
R^2	,035		,040		,019		,028	
P-valor	,000		,000		,000		,000	
F	(8, 23377) 103,52		(8, 25100) 132,16		(8, 16517) 41,60		(8, 8574) 30,022	

p-valor: *p<0,10; **p<0,05; ***p<0,01

Fonte: Elaborado pela autora

A análise do modelo com o grupo dos não empreendedores teve como resultado um R quadrado ajustado de 0,034, ou seja, as variáveis independentes explicam 3,4% a variável dependente. Foi possível observar que o engajamento político ($\beta = 0,51$, $p < 0,001$) e o engajamento comunitário ($\beta = 0,44$, $p < 0,001$) possuem uma relação positiva e significativa com a confiança. Em relação as variáveis de controle, todas foram significativas, sendo que a idade e a religião possuem uma relação positiva; e o PIB, sistema político, nível educacional e a gênero possuem uma relação negativa.

A análise do modelo com o grupo empreendedores por necessidade teve como resultado um R quadrado ajustado de 0,019, ou seja, as variáveis independentes explicam 1,9% a variável dependente. Foi possível observar que o engajamento político ($\beta = 0,067$, $p < 0,001$) e o engajamento comunitário ($\beta = 0,022$, $p < 0,05$) possuem uma relação positiva e significativa com a confiança. Em relação as variáveis de controle todas foram significativas, sendo que o PIB, gênero, nível educacional possuem uma relação negativa; e o sistema político, religião, idade possuem uma relação positiva.

A análise do modelo com o grupo dos empreendedores por oportunidade teve como resultado um R quadrado ajustado de 0,027, ou seja, as variáveis independentes explicam 2,7% a variável dependente. Foi possível observar que o engajamento político ($\beta = 0,073$, $p < 0,001$) e o engajamento comunitário ($\beta = 0,101$, $p < 0,001$) possuem uma relação positiva e significativa com a confiança. Em relação as variáveis de controle, a idade e a religião não foram estatisticamente significativos, entretanto o PIB, sistema político, nível educacional e gênero foram significativos e possuem uma relação negativa.

A análise do modelo com o grupo dos empreendedores teve como resultado um R quadrado ajustado de 0,039, ou seja, as variáveis independentes explicam 3,9% a variável dependente. Foi possível observar que o engajamento político ($\beta = 0,069$, $p < 0,001$) e o engajamento comunitário ($\beta = 0,050$, $p < 0,001$) possuem uma relação positiva e significativa com a confiança, sendo, portanto, a hipótese H1 e H2 suportadas. Em relação as variáveis de controle, o sistema político não foi significativo; já o PIB, nível educacional e gênero possuem uma relação negativa; a religião e a idade possuem uma relação positiva.

De acordo com a Tabela 6 o aumento de 1 unidade no engajamento político, aumenta em 0,069 unidades a confiança dos empreendedores e 0,051 unidades a confiança dos não empreendedores, sendo, portanto, a contribuição do engajamento político dos empreendedores na confiança maior do que o dos não empreendedores,

fornecendo suporte a H3. Do mesmo modo o aumento de 1 unidade no engajamento comunitário, aumenta em 0,050 unidades a confiança dos empreendedores e 0,044 unidades a confiança dos não empreendedores, sendo, portanto, a contribuição do engajamento comunitário dos empreendedores na confiança maior do que o dos não empreendedores, suportando a hipótese H4. Além do poder de explicação do modelo do grupo dos empreendedores ser maior em 1% em relação ao grupo dos não empreendedores.

Ainda em comparação aos grupos, o aumento de 1 unidade no engajamento político, aumenta em 0,067 unidades a confiança dos empreendedores por necessidade e 0,073 unidades a confiança dos empreendedores por oportunidade, sendo, portanto, engajamento político dos empreendedores por oportunidade na confiança maior do que o dos empreendedores por necessidade, fornecendo suporte a H5. Do mesmo modo o aumento de 1 unidade no engajamento comunitário, aumenta em 0,022 unidades a confiança dos empreendedores por necessidade e 0,101 unidades a confiança dos empreendedores por oportunidade, sendo, portanto, a contribuição do engajamento comunitário dos empreendedores por oportunidade na confiança maior do que o dos empreendedores por necessidade, suportando a hipótese H6. Confirmando os resultados comparamos que o poder de explicação do grupo dos empreendedores por oportunidade é maior em 1% em relação ao grupo dos empreendedores por necessidade.

Em relação às variáveis de controle, elas foram divididas em dois grupos: as variáveis que dizem respeito à característica do país como o PIB, sistema político e religião predominante; e as variáveis demográficas da população como idade, nível educacional e gênero. Em relação às características dos países percebem-se que em todos os grupos pelo menos uma das três características observadas foram estatisticamente significativas, ou seja, possuem algum tipo de influência em relação à confiança.

O PIB em todos os grupos apresenta uma relação negativa, ou seja, o aumento de 1 unidade do mesmo, diminui a confiança do país, conforme analisado no grupo dos não empreendedores, dos empreendedores, empreendedores por necessidade e empreendedores por oportunidade, em que aumentar em 1 unidade o PIB diminui 0,022, 0,082, 0,133 e 0,24 unidades a confiança respectivamente. Percebe-se então que o grupo que mais sofre influência dessa variável é o grupo dos empreendedores, em que quanto maior o PIB menor a confiança.

Em relação ao sistema político, foram analisados os diferentes tipos de democracia, em que os países foram agrupados em uma das quatro classificações

possíveis para os tipos de regimes: democracia completa, democracia com falhas, democracia híbrida e democracia autoritária/nominal. E encontrou-se significância negativa em dois grupos, dos não empreendedores, em que aumentar em 1 unidade o sistema político diminui 0,38 unidades a confiança, e dos empreendedores por oportunidade, que aumentar 1 unidade do sistema político, diminui 0,34 unidades a confiança.

Já no grupo empreendedores, o sistema político não foi estatisticamente significativo, ou seja, não influencia na confiança. E o grupo empreendedores por necessidade, o sistema político possui influência significativa e positiva na confiança, sendo assim, aumentar em 1 unidade o sistema político, aumenta em 0,38 unidades a confiança institucional.

A religião não foi estatisticamente significativa no grupo dos empreendedores por oportunidade, ou seja, a religião não tem relevância para a confiança institucional desse grupo. Já nos outros três grupos o sistema religioso predominante no país influencia a confiança positivamente, em que aumentar em 1 unidade o sistema religioso, aumenta em 0,46, 0,31 e 0,37 unidades a confiança institucional dos não empreendedores, dos empreendedores e dos empreendedores por necessidade, respectivamente.

Em relação as características demográficas da população, a idade possui uma relação positiva com a confiança em três grupos (não empreendedores, empreendedores e empreendedores por necessidade), ou seja, aumentar em 1 unidade a idade, aumenta a confiança. Já no grupo dos empreendedores por oportunidade, a idade não possui influência e não foram significativos para a confiança.

O nível educacional possui uma relação negativa com a confiança em todos os grupos, ou seja, quanto maior o nível educacional menor a confiança e assim aumentar em 1 unidade o nível educacional, diminui em 0,115, 0,160, 0,050 e 0,081 unidades da confiança institucional, respectivamente do grupo dos não empreendedores, dos empreendedores, empreendedores por necessidade e empreendedores por oportunidade.

E por fim, o gênero possui uma relação negativa com a confiança institucional para todos os grupos, em que as mulheres possuem uma confiança institucional menor do que os homens. E essa diferença entre gênero e a confiança é mais relevante no grupo dos empreendedores por oportunidade, ou seja, as mulheres nesse grupo possuem menos confiança do que em relação aos outros grupos.

A partir da análise dos resultados apresentamos no Quadro 13 um resumo das hipóteses e das relações estudadas.

Quadro 12: Resumo das hipóteses

Hipóteses	Descrição	Resultado
H1	Existe uma relação positiva entre o engajamento político dos empreendedores e sua confiança institucional nos países africanos.	Não rejeitada (suportada)
H2	Existe uma relação positiva entre o engajamento comunitário dos empreendedores e sua confiança institucional nos países africanos.	Não rejeitada (suportada)
H3	A contribuição do engajamento político dos empreendedores em sua confiança institucional é maior que a dos não empreendedores.	Não rejeitada (suportada)
H4	A contribuição do engajamento comunitário dos empreendedores em sua confiança institucional é maior que a dos não empreendedores.	Não rejeitada (suportada)
H5	A contribuição do engajamento político dos empreendedores por oportunidade na sua confiança institucional é maior que a dos empreendedores por necessidade.	Não rejeitada (suportada)
H6	A contribuição do engajamento comunitário dos empreendedores por oportunidade na sua confiança institucional é maior que a dos empreendedores por necessidade.	Não rejeitada (suportada)

Fonte: Elaborado pela autora

5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Primeiramente, na análise do modelo com o grupo dos empreendedores foi possível observar que o engajamento político e o engajamento comunitário possuem uma relação positiva e significativa com a confiança. Estes resultados mostram concordância com alguns estudos na literatura que argumentam que pessoas que possuem engajamento cívico tendem a ter maior confiança (SHAH, 1998; VAN LONDEN; PHALET; HAGENDOORN, 2007)

Keele (2007) observa que o engajamento possui baixa influencia. A sobre a confiança, o que vai de encontro com nossos resultados que apresentaram um poder explicativo do engajamento comunitário e político de 3,9% sobre a confiança institucional. Além disso, o o engajamento político e comunitário, aumentam em poucas unidades a confiança, 0,069 e 0,050 unidades respectivamente, de acordo com o argumento de Van Ingen e Bekkers (2015) que encontraram em seus resultados, que o engajamento cívico não é um aspecto fundamental de influencia para a confiança, isso porque a participação não é algo que faz parte da rotina do individuo, igual o trabalho por exemplo.

Entretanto, outros trabalhos encontraram resultados diferentes dos observados nesta pesquisa. Os estudos de Brehm e Rahn (1997), encontraram uma relação negativa do engajamento cívico e da confiança no governo, ou seja, quanto maior o engajamento cívico, menor o índice de confiança no governo. Já a segunda relação possível encontrada, foi que o engajamento cívico é resultado da confiança, ou seja, onde existe a confiança as pessoas possuem um maior engajamento (USLANER; BROWN, 2005; GRILLO TEIXEIRA; WILSON, 2010; HOMMERICH, 2015). E o último grupo, não encontrou relação direta entre o engajamento cívico e a confiança, em nenhum sentido (BOUCHILON, 2014).

Os resultados mostram que a contribuição do capital social por meio do engajamento político e comunitário dos empreendedores em sua confiança é maior do que o dos não empreendedores, o que vai de encontro com os estudos de Julien (2008) que discorre que regiões que possuem mais empreendedores, por meio do capital social, com a cooperação, confiança e participação em associações e grupos e da interação, estimulam e encorajam os outros a se envolverem em tais atividades desenvolvendo novos negócios, criando uma cultura empreendedora, ajudando com: recursos, conselhos,

consultorias, servindo como modelos para os novos e oferecendo oportunidades aos atores.

E por fim, os resultados mostram que o engajamento político e comunitário dos empreendedores por oportunidade em sua confiança institucional é maior do que o dos empreendedores por necessidade. O que vai de encontro com a literatura analisada, que discorre que os empreendedores por oportunidade e necessidade são diferentes em suas características socioeconômicas (BLOCK; WAGNER, 2010), como por exemplo no nível educacional, que dos empreendedores por necessidade é mais baixo do que dos empreendedores por oportunidade (BLOCK; SANDNER, 2009; BLOCK; WAGNER, 2010). E quanto mais alto o nível educacional, maior a tendência de engajamento cívico do indivíduo (PUTNAM, 2001) e consequentemente maior o nível de capital social (BARRIOS, 2017). Como observado entre os grupos, em que os empreendedores por oportunidade aumentam em 0,073 e 0,101 unidades a confiança em relação ao engajamento político e comunitário respectivamente, em comparação com os empreendedores por necessidade que aumentam 0,067 e 0,022 unidades a confiança em relação ao engajamento político e comunitário respectivamente.

6 CONCLUSÃO

Com base no que foi demonstrado, o objetivo desta pesquisa foi avaliar a influência do engajamento cívico dos empreendedores em seu nível de confiança institucional, e os objetivos específicos foram comparar se os empreendedores contribuem mais do que os não empreendedores para a construção da confiança e comparar a contribuição de diferentes tipos de empreendedores. A partir disso foi criado um modelo e analisado em quatro diferentes grupos: dos não empreendedores, dos empreendedores, dos empreendedores por oportunidade e dos empreendedores por necessidade.

Em relação a influencia do engajamento cívico, formado pelo engajamento comunitário e políticos dos empreendedores em seu nível de confiança institucional, em concordância com alguns estudos da literatura sobre a relação existente, o engajamento cívico tem influencia positiva e signicativa na confiança. Entretanto apesar dos resultados serem positivos, o poder de explicação da relação foi baixo, sendo assim é necessário estudar outros influenciadores da confiança para tentar explicar melhor como se constrói a confiança.

A segunda parte do estudo, fez o comparativo sobre dois diferentes grupos, dos empreendedores e dos não empreendedores, a partir disso, foi descoberto que os empreendedores têm uma contribuição mais significativa do que os não empreendedores na relação analisada. Com os resultados, foi observado que os empreendedores contribuem para a construção do capital social, por meio do engajamento cívico aumentando sua confiança institucional, portanto é importante que mais pesquisas analisem esse grupos, como funcionam, as dinâmicas, a cultura e os processos que podem inteferir no capital social que eles podem construir.

Com a importância do grupo dos empreendedores para a construção do capital social, foi analisado se diferentes classificações de empreendedores possuíam diferença na influencia do engajamento cívico na confiança institucional. E encontramos que os empreendedores por oportunidade, classificados de acordo com seu nível educacional, conseguem ter maior impacto na contribuição do engajamento cívico em relação a confiança, do que os empreendedores por necessidade, em consonância com a literatura, por possuírem mais condições socioeconômicas, acesso a recursos e informações.

A contribuição desse trabalho para a literatura se dá em diferentes áreas. Primeiro para a literatura sobre empreendedorismo, em que normalmente é analisada a

contribuição do capital social para o empreendedorismo, e neste trabalho analisamos a relação contrária: a contribuição do empreendedorismo para a construção do capital social coletivo. Para a literatura sobre capital social coletivo, as análises feitas envolvendo países ou regiões são realizadas com a população inteira, ou com outros grupos específicos, não apenas os empreendedores. Também analisamos dois tipos de engajamento cívico, o comunitário e o político, e nossa análise é feita baseada na confiança institucional, diferentemente das pesquisas que normalmente analisam a confiança interpessoal. E para a crescente demanda de estudos voltados para a pobreza e os países subdesenvolvidos, nos propomos a analisar a África, com um estudo multipaíses, isso porque a maioria das pesquisas são voltadas para a Europa, Ásia e América do Norte.

Além disso, contribuímos na prática demonstrando aos formuladores de políticas públicas e governantes, que por meio do incentivo as participações comunitárias e políticas podem então aumentar a confiança institucional e fortalecer seus governos. E demonstrando aos empreendedores a possível influência que eles possuem dentro de comunidades e nações.

As limitações deste estudo ocorrem principalmente pelo uso da base de dados ser secundária. Primeiro, como o questionário não é o mesmo em todas as rodadas e têm alteração, inclusão e exclusão nas perguntas, não é possível analisar variações e impactos das variáveis ao longo do tempo. Em segundo lugar, por ter sido utilizado o questionário do Afrobarômetro, as perguntas e respostas são limitadas, em que muitas vezes não captam a real intenção e visão do respondente.

Em terceiro lugar, medir a confiança de maneira transversal, não possibilita captar todas as mudanças que ocorrem com o tempo, e também não é possível identificar com o questionário as ações que levam a esse resultado. E por fim, uma limitação da pesquisa é que as pessoas que responderam o questionário, já são voluntários, ou seja, já possuem uma tendência de participação maior do que os que se recusaram a responder, entretanto como a amostra é considerada grande, é pressuposto que todos os vieses de seleção da amostra foram solucionados (VAN INGEN; BEKKERS, 2015).

Diante das limitações apresentadas, sugere-se que sejam analisados os países da África separadamente, devido as discrepâncias políticas e econômicas que podem ter, causados por possíveis guerras ou escândalos de corrupção no governo, que influenciam de forma negativa a confiança e que neste trabalho não foram observados detalhadamente. Além disso, é de relevância fazer um comparativo entre a base da África e da América

Latina, apesar de serem compostos por países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento é importante observar as diferenças que existem na construção do capital social devido a diferenças por exemplo de cultura e histórico de colonização, para que apoiadores externos como por exemplo países desenvolvidos, possam ajudar de maneira mais assertiva.

Outro fator importante, é a analisar outros tipos de confiança e verificar possíveis antecedentes, isso porque a confiança institucional é o resultado de diversas relações e ações, que são formadas ao longo do tempo, sendo importante tentar encontrar outros aspectos que estejam influenciando em tal confiança. Por fim, como os itens que formaram a confiança, o engajamento cívico e político foram agrupados, não foi possível observar quais desses itens possuem mais influencia e são mais relevantes na construção dos construtos, sugere-se então a realização da análise por outros métodos, como a modelagem de equações estruturais ou a regressão logística multinomial, para que possa ser observado a influencia de cada item nos construtos propostos.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, Miriam et al. Juventude, violência e vulnerabilidade social na América Latina: desafios para políticas públicas. 2002.

AFROBARÔMETRO. Disponível em: <<http://www.afrobarometer.org>> Acesso em: 01 de maio de 2017.

_____. Round 6 Survey Manual - Compiled by the Afrobarometer Network. Maio, 2014. Disponível em: <http://afrobarometer.org/sites/default/files/survey_manuals/ab_r6_survey_manual_en.pdf> Acesso em Julho, 2017.

ADLER, Richard P.; GOGGIN, Judy. What do we mean by “civic engagement”? **Journal of Transformative Education**, v. 3, n. 3, p. 236-253, 2005.

ADLER, Paul S.; KWON, Seok-Woo. Social capital: Prospects for a new concept. **Academy of management review**, v. 27, n. 1, p. 17-40, 2002.

BÄCK, Maria; KESTILÄ, Elina. Social capital and political trust in Finland: an individual-level assessment. **Scandinavian Political Studies**, v. 32, n. 2, p. 171-194, 2009.

BARRIOS, Juan José. Trust and civic engagement: Evidence from six Latin American cities. **Journal of Trust Research**, v. 7, n. 2, p. 187-203, 2017.

BLOCK, Joern H. et al. Necessity entrepreneurship and competitive strategy. **Small Business Economics**, v. 44, n. 1, p. 37-54, 2015.

BLOCK, Jörn; SANDNER, Philipp. Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: evidence from German micro data. **Journal of Industry, Competition and Trade**, v. 9, n. 2, p. 117-137, 2009.

BLOCK, Joern H.; WAGNER, Marcus. Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earnings differentials. **Schmalenbach Business Review**, v. 62, n. 2, p. 154-174, 2010.

BREHM, John; RAHN, Wendy. Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital. **American journal of political science**, p. 999-1023, 1997.

BOON, Bronwyn; FARNSWORTH, John. Social exclusion and poverty: Translating social capital into accessible resources. **Social policy & administration**, v. 45, n. 5, p. 507-524, 2011.

BOUCHILLON, Brandon C. Social ties and generalized trust, online and in person: Contact or conflict—the mediating role of bonding social capital in America. **Social Science Computer Review**, v. 32, n. 4, p. 506-523, 2014.

BOURDIEU, Pierre. Le capital social: notes provisoires. **Actes de la Recherche en Sciences Sociales**, vol 31, p. 2-3, 1980

_____. The forms of capital, in J. G. Richardson (org.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Nova Iorque, Greenwood, pp. 241-258, 1985

CATTELL, Vicky. Poor people, poor places, and poor health: the mediating role of social networks and social capital. **Social science & medicine**, v. 52, n. 10, p. 1501-1516, 2001.

COLEMAN, James S. Social capital in the creation of human capital. **American journal of sociology**, v. 94, p. S95-S120, 1988.

COLLINS, Charles R.; NEAL, Jennifer Watling; NEAL, Zachary P. Transforming individual civic engagement into community collective efficacy: The role of bonding social capital. **American journal of community psychology**, v. 54, n. 3-4, p. 328-336, 2014.

CORRÊA, Victor Silva; BERNARDES, Patricia; VALE, Glaucia Maria Vascellos. CUSTOS TRANSACIONAIS E CONFIANÇA: Uma Associação Teórica. **Perspectivas Contemporâneas**, v. 11, n. 2, p. 149-159, 2016.

COX, James H.; WITKO, Christopher. School choice and the creation of social capital reexamined. **American Journal of Political Science**, v. 52, n. 1, p. 142-155, 2008.

DAVIDSSON, Per. Paul D. Reynolds: Entrepreneurship research innovator, coordinator, and disseminator. **Small Business Economics**, v. 24, n. 4, p. 351-358, 2005.

DEBUS, Marc; TOSUN, Jale; MAXEINER, Marcel. Support for Policies on Entrepreneurship and Self-Employment among Parties and Coalition Governments. **Politics & policy**, v. 45, n. 3, p. 338-371, 2017.

DEUTSCH, Morton. Trust, trustworthiness, and the F scale. **The Journal of Abnormal and Social Psychology**, v. 61, n. 1, p. 138, 1960.

DINDA, Soumyananda. Social capital in the creation of human capital and economic growth: A productive consumption approach. **The Journal of Socio-Economics**, v. 37, n. 5, p. 2020-2033, 2008.

EKMAN, Joakim; AMNÅ, Erik. Political participation and civic engagement: Towards a new typology. **Human affairs**, v. 22, n. 3, p. 283-300, 2012.

FENNEMA, Meindert; TILLIE, Jean. Civic community, political participation and political trust of ethnic groups. In: **Multikulturelle Demokratien im Vergleich**. VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2001. p. 198-217.

FREITAG, Markus. Bowling the state back in: Political institutions and the creation of social capital. **European Journal of Political Research**, v. 45, n. 1, p. 123-152, 2006.

FOX, Jonathan. How does civil society thicken? The political construction of social capital in rural Mexico. **World development**, v. 24, n. 6, p. 1089-1103, 1996.

GIL DE ZÚÑIGA, Homero; JUNG, Nakwon; VALENZUELA, Sebastián. Social media use for news and individuals' social capital, civic engagement and political participation. **Journal of Computer-Mediated Communication**, v. 17, n. 3, p. 319-336, 2012.

GREENE, William H. **Econometric analysis**. Pearson Education India, 2003.

GRILLO, Michael C.; TEIXEIRA, Miguel A.; WILSON, David C. Residential satisfaction and civic engagement: Understanding the causes of community participation. **Social Indicators Research**, v. 97, n. 3, p. 451-466, 2010.

GUAGNANO, Giuseppina; SANTARELLI, Elisabetta; SANTINI, Isabella. Can social capital affect subjective poverty in Europe? An empirical analysis based on a generalized ordered logit model. **Social Indicators Research**, v. 128, n. 2, p. 881-907, 2016.

GUARESCHI, Neuza MF et al. Intervenção na condição de vulnerabilidade social: um estudo sobre a produção de sentidos com adolescentes do programa do trabalho educativo. **Estudos e pesquisas em psicologia**, v. 7, n. 1, p. 0-0, 2007.

HAUCK, Volker A. The role of churches in creating social capital and improving governance in Papua New Guinea: Lessons for working in fragile situations. **Public Administration and Development**, v. 30, n. 1, p. 49-65, 2010.

HEMENWAY, David et al. Firearm prevalence and social capital. **Annals of Epidemiology**, v. 11, n. 7, p. 484-490, 2001.

HOMMERICH, Carola. Feeling disconnected: Exploring the relationship between different forms of social capital and civic engagement in Japan. **VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, v. 26, n. 1, p. 45-68, 2015.

HOOGHE, Marc. Participation in voluntary associations and value indicators: The effect of current and previous participation experiences. **Nonprofit and voluntary sector quarterly**, v. 32, n. 1, p. 47-69, 2003.

INDEX MUNDI. Disponível em: <<https://www.indexmundi.com/africa.html>> Acesso em: 31 de julho de 2017.

IRWIN, Kyle. Prosocial behavior across cultures: The effects of institutional versus generalized trust. In: **Altruism and prosocial behavior in groups**. Emerald Group Publishing Limited, 2009. p. 165-198.

JANSSENS, Wendy. Women's empowerment and the creation of social capital in Indian villages. **World Development**, v. 38, n. 7, p. 974-988, 2010.

JENNINGS, M. Kent; STOKER, Laura. Social trust and civic engagement across time and generations. **Acta politica**, v. 39, n. 4, p. 342-379, 2004.

JIN, Myung H.; SHRIAR, Avrum J. Linking environmental citizenship and civic engagement to public trust and environmental sacrifice in the Asian context. **Environmental policy and governance**, v. 23, n. 4, p. 259-273, 2013.

JULIEN, Pierre-André. **A theory of local entrepreneurship in the knowledge economy**. Edward Elgar Publishing, 2008.

KEELE, Luke. Social capital and the dynamics of trust in government. **American Journal of Political Science**, v. 51, n. 2, p. 241-254, 2007.

KUMLIN, Staffan; ROTHSTEIN, Bo. Making and breaking social capital: The impact of welfare-state institutions. **Comparative political studies**, v. 38, n. 4, p. 339-365, 2005.

LANCEE, Bram; VAN DE WERFHORST, Herman G. Income inequality and participation: A comparison of 24 European countries. **Social science research**, v. 41, n. 5, p. 1166-1178, 2012.

LIAO, Jianwen; WELSCH, Harold. Roles of social capital in venture creation: Key dimensions and research implications. **Journal of small business management**, v. 43, n. 4, p. 345-362, 2005.

LIN, Nan. Building a network theory of social capital. **Connections**, v. 22, n. 1, p. 28-51, 1999.

LLISTERRI, Juan J. et al. **Is Youth Entrepreneurship a Necessity or an Opportunity?: A first exploration of household and new enterprise surveys in Latin America**. Inter-American Development Bank, 2006.

LUNDÅSEN, Susanne. Podemos confiar nas medidas de confiança?. **Opinião pública**, v. 8, n. 2, 2002.

MANDARANO, Lynn; MEENAR, Mahbubur; STEINS, Christopher. Building social capital in the digital age of civic engagement. **Journal of planning literature**, v. 25, n. 2, p. 123-135, 2010.

MAYER, Roger C.; DAVIS, James H.; SCHOORMAN, F. David. An integrative model of organizational trust. **Academy of management review**, v. 20, n. 3, p. 709-734, 1995.

MUNDIAL, Banco. Poverty and Shared Prosperity 2016: Taking on Inequality. **Washington DC: Banco Mundial doi**, v. 10, p. 978-1, 2016.

_____. Disponível em: < <http://www.worldbank.org/en/region/afr/overview> >
Acesso em: Janeiro de 2017.

NAHAPIET, Janine; GHOSHAL, Sumantra. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. **Academy of management review**, v. 23, n. 2, p. 242-266, 1998.

PAXTON, Pamela. Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. **American Journal of sociology**, v. 105, n. 1, p. 88-127, 1999.

PBS Learnig Media <<https://www.pbslearningmedia.org/resource/sj14-soc-religmap/world-religions-map/#.WsKuINPwbXZ>> Acesso em 29 de março de 2018.

PENNINGTON, Robin; WILCOX, H. Dixon; GROVER, Varun. The role of system trust in business-to-consumer transactions. **Journal of Management Information Systems**, v. 20, n. 3, p. 197-226, 2003.

POPE, Myron L. A conceptual framework of faculty trust and participation in governance. **New Directions for Higher Education**, v. 2004, n. 127, p. 75-84, 2004.

PORTES, Alejandro. Social capital: Its origins and applications in modern sociology. **Annual review of sociology**, v. 24, n. 1, p. 1-24, 1998.

PUTNAM, Robert D.; LEONARDI, Robert; NANETTI, Raffaella Y. **Making democracy work: Civic traditions in modern Italy**. Princeton university press, 1994.

PUTNAM, Robert D. **Bowling alone: The collapse and revival of American community**. Simon and Schuster, 2001.

RENNÓ, Lucio. Validade e confiabilidade das medidas de confiança interpessoal: o barômetro das Américas. **Dados-Revista de Ciências Sociais**, v. 54, n. 3, 2011.

REYNOLDS, P. et al. Global Entrepreneurship Monitor 2001 Summary Report. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation. 2001.

ROBINSON, Peter B.; SEXTON, Edwin A. The effect of education and experience on self-employment success. **Journal of business Venturing**, v. 9, n. 2, p. 141-156, 1994.

ROTHSTEIN, Bo; STOLLE, Dietlind. The quality of government and social capital: a theory of political institutions and generalized trust. **QoG Working paper series**, v. 2, 2007.

ROTTER, Julian B. Generalized expectancies for interpersonal trust. **American psychologist**, v. 26, n. 5, p. 443, 1971.

SANTOS, Jader de Oliveira. Relações entre fragilidade ambiental e vulnerabilidade social na susceptibilidade aos riscos /// Existing relations between environmental fragility and social vulnerability in susceptibility to risk. **Revista Mercator**, v. 14, n. 2, p. 75-90, 2015.

SCHOFER, Evan; FOURCADE-GOURINCHAS, Marion. The structural contexts of civic engagement: Voluntary association membership in comparative perspective. **American Sociological Review**, p. 806-828, 2001.

SCHOON, Ingrid; CHENG, Helen. Determinants of political trust: a lifetime learning model. **Developmental psychology**, v. 47, n. 3, p. 619, 2011.

SELIGSON, Mitchell A.; RENNO, Lucio R. **Mensurando confiança interpessoal: notas acerca de um conceito multidimensional**. Red Dados, 2000.

SHAH, Dhavan V. Civic Engagement, Interpersonal Trust, and Television Use: An Individual-Level Assessment of Social Capital. **Political Psychology**, v. 19, n. 3, p. 469-496, 1998.

SHANE, Scott; VENKATARAMAN, Sankaran. The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of management review**, v. 25, n. 1, p. 217-226, 2000.

SMALLBONE, David; WELTER, Friederike. Entrepreneurship in transition economies: Necessity or opportunity driven. **Babson College-Kaufmann Foundation, Babson College, USA. Accessed November**, v. 9, p. 2010, 2004.

SON, Joonmo; LIN, Nan. Social capital and civic action: A network-based approach. **Social Science Research**, v. 37, n. 1, p. 330-349, 2008.

STOLLE, Dietlind. Bowling together, bowling alone: The development of generalized trust in voluntary associations. **Political psychology**, p. 497-525, 1998.

STOYAN, Alissandra T. et al. Trust in government institutions: The effects of performance and participation in the Dominican Republic and Haiti. **International Political Science Review**, v. 37, n. 1, p. 18-35, 2016.

TECKCHANDANI, Atul. Do membership associations affect entrepreneurship? The effect of type, composition, and engagement. **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, v. 43, n. 2_suppl, p. 84S-104S, 2014.

TENZIN, Galey; OTSUKA, Kozo; NATSUDA, Kaoru. Can Social Capital Reduce Poverty? A Study of Rural Households in Eastern Bhutan. **Asian Economic Journal**, v. 29, n. 3, p. 243-264, 2015.

USLANER, Eric M. Producing and consuming trust. **Political Science Quarterly**, v. 115, n. 4, p. 569-590, 2000.

_____. Varieties of trust. 2005.

USLANER, Eric M.; BROWN, Mitchell. Inequality, trust, and civic engagement. **American politics research**, v. 33, n. 6, p. 868-894, 2005.

USLANER, Eric M.; CONLEY, Richard S. Civic engagement and particularized trust: The ties that bind people to their ethnic communities. **American Politics Research**, v. 31, n. 4, p. 331-360, 2003.

VAN DER MEULEN, Marten. Civic engagement measured in square metres. Church and civil society in a Dutch suburb. **Social Compass**, v. 59, n. 4, p. 552-569, 2012.

VAN INGEN, Erik; BEKKERS, René. Generalized trust through civic engagement? Evidence from five national panel studies. **Political Psychology**, v. 36, n. 3, p. 277-294, 2015.

VAN LONDEN, Marieke; PHALET, Karen; HAGENDOORN, Louk. Civic engagement and voter participation among Turkish and Moroccan minorities in Rotterdam. **Journal of Ethnic and Migration Studies**, v. 33, n. 8, p. 1201-1226, 2007.

VIJ, Ritu. Temporality, civic engagement, and alterity: Indo-kei in contemporary Japan. **Alternatives**, v. 37, n. 1, p. 3-29, 2012.

VEENSTRA, Gerry. Explicating social capital: Trust and participation in the civil space. **Canadian Journal of Sociology/Cahiers canadiens de sociologie**, p. 547-572, 2002.

WOLLEBAEK, Dag; SELLE, Per. Does participation in voluntary associations contribute to social capital? The impact of intensity, scope, and type. **Nonprofit and voluntary sector quarterly**, v. 31, n. 1, p. 32-61, 2002.

_____. Participation and social capital formation: Norway in a comparative perspective. **Scandinavian Political Studies**, v. 26, n. 1, p. 67-91, 2003.

_____. Origins of social capital: Socialization and institutionalization approaches compared. **Journal of Civil Society**, v. 3, n. 1, p. 1-24, 2007.

WOOLDRIDGE, Jeffrey M. **Introductory econometrics: A modern approach**. Nelson Education, 2015.

**APÊNDICE 1 – PAÍSES PARTICIPANTES POR RODADA NO
AFRÔBAROMETRO**

País	Rodada 1	Rodada 2	Rodada 3	Rodada 4	Rodada 5	Rodada 6
	(1999-2001)	(2002-2003)	(2005-2006)	(2008-2010)	(2011-2013)	(2014-2015)
Algéria	--	--	--	--	2013	2015
Benin	--	--	2005	2008	2011	2014
Botswana	1999	2003	2005	2008	2012	2014
Burkina Faso	--	--	--	2008	2012	2015
Burundi	--	--	--	--	2012	2014
Camarões	--	--	--	--	2013	2015
Cabo Verde	--	2002	2005	2008	2011	2014
Costa do Marfim	--	--	--	--	2013	2014
Egito	--	--	--	--	2013	2015
Etiópia	--	--	--	--	2013	--
Gabão	--	--	--	--	--	2015
Gana	1999	2002	2005	2008	2012	2014
Guiné	--	--	--	--	2013	2015
Quênia	--	2003	2005	2008	2011	2014
Lesoto	2000	2003	2005	2008	2012	2014
Libéria	--	--	--	2008	2012	2015
Madagascar	--	--	2005	2008	2013	2015
Malawi	1999	2003	2005	2008	2012	2014
Mali	2001	2002	2005	2008	2013	2014
Marrocos	--	--	--	--	2013	2015
Maurícia	--	--	--	--	2012	2014
Moçambique	--	2002	2005	2008	2012	2015
Namíbia	1999	2003	2006	2008	2012	2014
Níger	--	--	--	--	2013	2015
Nigéria	2000	2003	2005	2008	2013	2015
São Tomé	--	--	--	--	--	2015
Senegal	--	2002	2005	2008	2013	2014
Serra Leoa	--	--	--	--	2012	2015
África do Sul	2000	2002	2006	2008	2011	2015
Sudão	--	--	--	--	2013	2015
Suazilândia	--	--	--	--	2013	2015
Tanzânia	2001	2003	2005	2008	2012	2014
Togo	--	--	--	--	2012	2014
Tunísia	--	--	--	--	2013	2015
Uganda	2000	2002	2005	2008	2012	2015
Zâmbia	1999	2003	2005	2009	2013	2014
Zimbábue	1999	2004	2005	2009	2012	2014

APÊNDICE 2 – PESQUISAS QUE UTILIZARAM O AFROBARÔMETRO

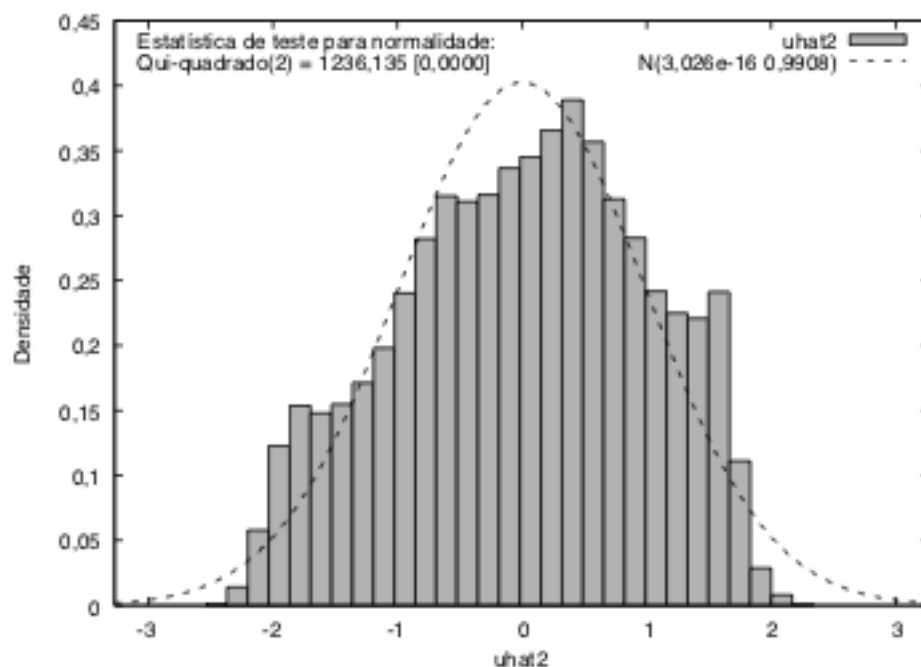
Index H	Revista	Título	Ano	Assunto
218	PloS one	A Blessing and a Curse? Political Institutions in the Growth and Decay of Generalized Trust: A Cross-National Panel Analysis, 1980–2009	2012	Confiança generalizada
195	Social Science & Medicine	Social capital and health in Kenya: A multilevel analysis	2016	Confiança e engajamento cívico
153	American Sociological Review	Ethnic Diversity and Social Trust: Evidence from the Micro-Context	2015	Confiança
151	Ecological Economics	Estimating worldwide life satisfaction	2008	Satisfação de vida
		Modelling and measuring sustainable wellbeing in connection with the UN Sustainable Development Goals	2016	Satisfação de vida
146	Energy Policy	Social norms, trust and control of power theft in Uganda: Does bulk metering work for MSEs?	2015	Confiança
133	World Development	Triggers and Characteristics of the 2007 Kenyan Electoral Violence	2012	Violência eleitoral
		The Productivity of Trust	2015	Confiança
		Support for Economic Reform? Popular Attitudes in Southern Africa	2003	Reforma econômica
		Why Might Information Exacerbate the Gender Gap in Civic Participation? Evidence from Mali	2016	Engajamento Cívico
		Government Impartiality and Sustained Growth in Sub-Saharan Africa	2016	Diversidade étnica
		To Pay or Not to Pay? Citizens' Attitudes Toward Taxation in Kenya, Tanzania, Uganda, and South Africa	2014	Atitude Pública
		Citizen Perceptions of Local Government Responsiveness in Sub-Saharan Africa	2012	Relações políticas
		The Political Effects of Agricultural Subsidies in Africa: Evidence from Malawi	2016	Programas de subsídios
		Support for Democracy in Malawi: Does Schooling Matter?	2007	Democracia
		Why Are Women Less Democratic Than Men? Evidence from Sub-Saharan African Countries	2014	Democracia
		Exploiting the Poor: Bureaucratic Corruption and Poverty in Africa	2014	Corrupção
		The Paradox of State Retrenchment in Sub-Saharan Africa: The Micro-Level Experience of Public Social Service Provision	2011	Serviço Público
106	Journal of Development Economics	Buying votes versus supplying public services: Political incentives to under-invest in pro-poor policies	2015	Corrupção
		Witchcraft beliefs and the erosion of social capital: Evidence from Sub-Saharan Africa and beyond	2016	Capital social
97	Journal of Health Economics	Social capital and access to primary health care in developing countries: Evidence from Sub-Saharan Africa	2016	Capital social e saúde
88	Journal of Economic Behavior & Organization	Is the importance of religion in daily life related to social trust? Cross-country and cross-state comparisons	2011	Religião e confiança

79	Comparative Political Studies	Conciliatory States: Elite Ethno- Demographics and the Puzzle of Public Goods Within Diverse African States	2016	Heterogeneidade étnica
79		Nationalism and Ethnic-Based Trust: Evidence From an African Border Region	2016	Confiança e etnicidade
76	Journal of Peace Research	Capacity to trust? Institutional capacity, conflict, and political trust in Africa, 2000–2005	2011	Confiança
76	Social Indicators Research	Religion and Subjective Well-Being in Ghana	2012	Religião e bem estar
		An Exploratory Study of Trust and Material Hardship in Ghana	2012	Confiança
		Is it Ethnic Fractionalization or Social Exclusion, Which Affects Social Cohesion?	2017	Coesão social
73	Political Geography	Local institutional quality and conflict violence in Africa	2016	Instituições Políticas
71	Government Information Quarterly	Mobile phones, smartphones, and the transformation of civic behavior through mobile information and connectivity	2015	Engajamento cívico
70	Journal of Economic Growth	Seeds of distrust: conflict in Uganda	2013	Capital Social
66	Journal of Comparative Economics	The formal and informal institutional framework of capital accumulation	2015	Confiança
		Trust and delegation: Theory and evidence	2016	Confiança
66	Social Science Research	Languages, communication potential and generalized trust in Sub-Saharan Africa: Evidence based on the Afrobarometer Survey	2015	Confiança
60	Public Choice	Does social trust determine the size of the welfare state? Evidence using historical identification	2013	Capital Social
		Constitutional verbosity and social trust	2014	Confiança
59	European Journal of Political Economy	Social trust and central-bank independence	2014	Confiança
59	Political Research Quarterly	Changing Mass Attitudes and Democratic Deepening	2010	Democracia
56	Oxford Economic Papers	Civil war, social capital and resilience in Uganda	2015	Capital social
53	Party Politics	Who votes in Africa? An examination of electoral participation in 10 African countries	2010	Participação política
52	African Affairs	Briefing citizens and cell phones in Africa	2013	Democracia
		Briefing Mali: politics of a crisis	2013	Democracia
		Mobilizing the faithful: Organizational autonomy, visionary pastors, and citizenship in South Africa and Zambia	2016	Engajamento cívico
51	Electoral Studies	Identifying sources of democratic legitimacy: A multilevel analysis	2008	Democracia
		Political participation in Africa: The role of individual resources	2014	Participação política
47	Journal of Happiness Studies	Exploring Predictors of Subjective Well-Being in Ghana: A Micro-Level Study	2014	Satisfação de vida
		An Empirical Investigation of the Relationship Between Social Capital and Subjective Well-Being in Ghana	2015	Capital Social e satisfação de vida
44	Journal of Health Politics, Policy and Law	Perceptions of the Health System and Public Trust in Government in Low- and Middle-Income Countries: Evidence from the World Health Surveys	2012	Confiança
44	Resources Policy	Natural resource extraction and political trust	2015	Confiança

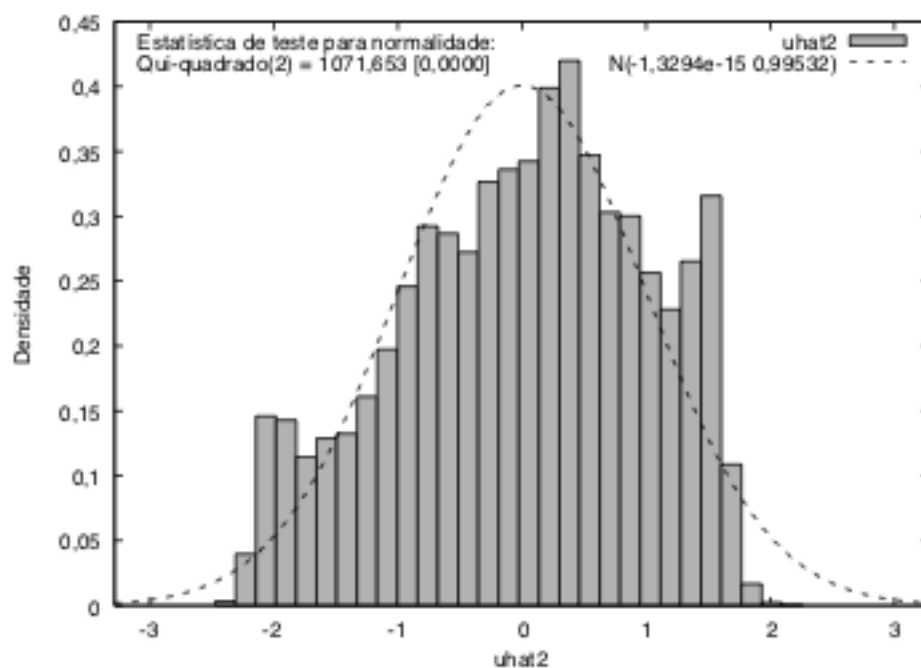
39	Current Sociology	Public trust in the military: The Slovenian Armed Forces in a comparative analysis	2015	Confiança
39	Journal of Theoretical Politics	Social networks, ethnic diversity, and cooperative behavior in rural Malawi	2014	Grupos étnicos
38	International Journal of Educational Development	Indigenizing civic education in Africa: Experience in Madagascar and the Sahel	2009	Educação cívica
31	Africa	Questions of ownership: proprietorship and control in a changing rural terrain—a case study from Ghana	2013	Controle e poder
30	Conflict Management and Peace Science	Ethnic Minority Rule and Civil War Onset	2011	Grupos étnicos
22	Progress in Development Studies	Trust and the wealth of nations	2015	Confiança
19	Economics of Governance	Corruption and anxiety in Sub-Saharan Africa	2015	Corrupção
19	Applied Research Quality Life	Predictors of Self-Appraised Health Status in Sub-Saharan Africa: The Case of Ghana	2014	Saúde Subjetiva

APÊNDICE 3 – TESTE DOS PRESSUPOSTOS: NORMALIDADE DOS RESÍDUOS

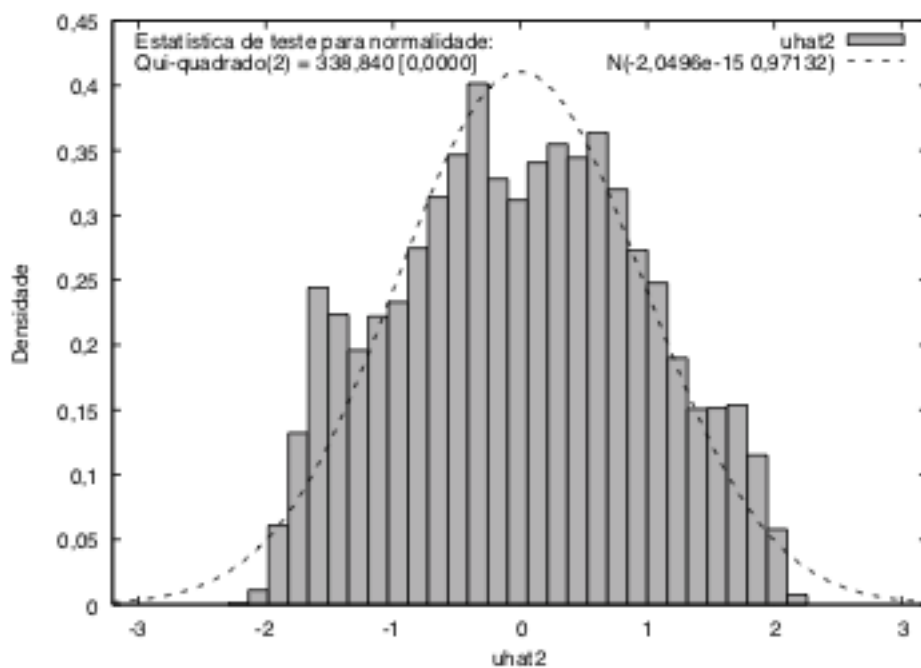
1. Grupo Empreendedores



2. Grupo Empreendedores por necessidade



3. Grupo Empreendedores por oportunidade



4. Grupo Não Empreendedores

