

Universidade de Aveiro
Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial

Documentos de Trabalho em Economia
Working Papers in Economics

Área Científica de Economia
E/nº 10/2003

A riqueza de 16 Países europeus
no divã da análise cultural

Arménio Rego
Aida Isabel Tavares

A riqueza de 16 países europeus no divã da análise cultural

Arménio Rego *

Aida Isabel Tavares

Universidade de Aveiro

Resumo

O artigo relaciona quatro características das culturas nacionais com diversos indicadores de desempenho económico de 16 países europeus. Os dados sugerem que os países caracterizados por melhores índices económico-sociais (índice de desenvolvimento humano, índice de crescimento da competitividade, índice de competitividade micro-económica, rendimento nacional bruto per capita) são culturalmente mais individualistas, menos orientados para a distância de poder e menos evitadores da incerteza. A evidência empírica exposta faz jus aos apelos que vêm sendo lançados para que os economistas prestem mais atenção à cultura – e conflui para as reflexões que o laureado com o Prémio Nobel da Economia, Amartya Sen, divulgou num texto recente sugestivamente intitulado “How does culture matter?”

* Campus Universitário de Santiago, 3810-193 Aveiro, Portugal. Fax: 351-234-370215. E-mail: arego@egi.ua.pt.; E-mail: a.i.t.@egi.ua.pt.

1. Cultura: um “parente pobre” da investigação em economia?

“A cultura pode exercer influência crucial na ética do trabalho, na conduta responsável, na motivação de base espiritual, no dinamismo da gestão e numa variedade de outros aspectos do comportamento humano que podem ser críticos para o sucesso económico. Ademais, a operação bem sucedida das trocas económicas depende da confiança mútua e das normas implícitas. (...) Há uma grande profusão de exemplos demonstrativos de problemas enfrentados por economias pré-capitalistas suscitados pelo subdesenvolvimento de virtudes básicas atinentes ao comércio e aos negócios” (Amartya Sen, 2002, p. 4).

A propósito do lugar que a cultura tem ocupado nas preocupações dos economistas, o laureado com o Prémio Nobel da Economia, Amartya Sen (2002), escreveu: “Os sociólogos, os antropólogos e os historiadores têm frequentemente comentado a tendência dos economistas para prestar parca atenção à cultura quando investigam o modo de funcionamento em geral das sociedades e o processo de desenvolvimento em particular. Ainda que possam ser identificados muitos contra-exemplos deste alegado esquecimento a que os economistas têm votado a cultura (...), a acusação é, em medida considerável, justificada. Esta desatenção (ou, talvez, mais precisamente, a indiferença comparativa) merece ser remediada, podendo os economistas prestar proveitosamente mais atenção à influência da cultura nos assuntos económicos e sociais” (p. 1).

Este artigo insere-se nesta linha de preocupações, procurando mostrar em que grau quatro características das culturas nacionais (quadro 1) explicam diversos indicadores de desempenho económico (índice de desenvolvimento humano; índice de crescimento da competitividade; índice de competitividade micro-económica; rendimento nacional bruto *per capita*) de 16 países europeus. Este elenco não corresponde exactamente às fronteiras da União Europeia, antes incluindo os países europeus para os quais há dados publicados sobre as quatro características culturais contempladas neste artigo (Hofstede, 1980, 1983).

Quadro 1. Significado das dimensões culturais de Hofstede

Distância de poder	Reflecte o grau de deferência que os indivíduos projectam sobre os seus superiores hierárquicos, assim como o grau em que se sente a necessidade de manter e respeitar um afastamento (social) entre um líder e os seus subordinados. Nos países e regiões de elevada distância (e.g. Portugal), superiores e subordinados consideram-se desiguais por natureza. A distância emocional entre chefias e subordinados é elevada. Detecta-se uma grande reverência pelas figuras de autoridade, e atribui-se grande importância aos títulos e <i>status</i> . Ao contrário, em países com baixa distância hierárquica, a dependência dos subordinados relativamente aos chefes é limitada. Os primeiros não sentem desconforto considerável por contradizer os segundos. Uns e outros consideram-se iguais por natureza.
Individualismo vs. colectivismo	Nos países individualistas, prevalecem a liberdade individual, a competição, a busca de objectivos pessoais. Espera-se que as pessoas actuem sobretudo em prol do seu próprio interesse e dos interesses da sua família mais próxima. Nas culturas colectivistas (e.g., Portugal), é destacada a importância da coesão grupal, do consenso e da harmonia interpessoal. Numa cultura colectivista, é frequente esperar-se que a relação laboral se desenvolva no quadro de obrigações mútuas: protecção em troca de lealdade.
Masculinidade vs. feminilidade	Nas sociedades masculinas prevalecem a orientação para os resultados, o sucesso e a competição. Os homens e mulheres têm papéis bem distintos: o homem deve ser forte, impor-se e interessar-se pelo sucesso material, enquanto se espera que a mulher seja mais modesta, tema e preocupada com a qualidade de vida. As culturas femininas (e.g., Portugal) valorizam sobretudo características como o bem-estar e a qualidade do relacionamento interpessoal. Espera-se que tanto homens como mulheres sejam modestos, ternos, preocupados com a qualidade de vida, a preservação do ambiente e a ajuda aos outros.
Evitamento da incerteza	Grau de desconforto que as pessoas sentem perante o risco e as incertezas, o nível de aceitação/rejeição da novidade e da diferença. Nos países onde esta característica se detecta em elevado grau (e.g., Portugal), esse sentimento exprime-se em <i>stress</i> , necessidade de previsibilidade, busca de regras e de segurança, preferência por situações mais estruturadas e por regras mais explícitas. Muitas vezes, tal reflecte-se, por exemplo, em legislação minuciosa e com intuitos protectores. A aversão ao risco tende a ser menor. Nos países com baixo índice de evitamento, parece existir uma aversão emocional às regras formais, só se estabelecem normas em caso de absoluta necessidade, toleram-se mais facilmente os comportamentos desviantes.

A pesquisa cujos resultados aqui se apresentam segue a linha de um trabalho publicado por Franke *et al.* (1991), precisamente intitulado “*Cultural roots of economic performance*”. A hipótese dos autores foi a de que “as diferenças nos valores culturais, mais do que as condições materiais e estruturais, são os determinantes últimos do comportamento e da organização humana, e, desse modo, do crescimento económico” (pp. 165-166). Recorrendo a amostras de 18 e 20 países, e tomando como variáveis dependentes o rendimento nacional bruto (RNB) *per capita* referente a 1965 e 1980, assim como o crescimento económico relativo a dois períodos (1965-1980; 1980-1987), os autores notaram que características culturais como o individualismo, a distância de poder, o dinamismo confuciano (aceitação da legitimidade da hierarquia, respeito pelo estatuto social, valorização da perseverança e da frugalidade, embora sem a ênfase nas tradições e nas obrigações sociais impeditivas da iniciativa nos negócios) e a integração (grau de tolerância, de harmonia e de amistosidade presentes na sociedade, a expensas da competição) explicavam fortemente alguns indicadores de natureza económica.

O presente artigo também sucede a trabalho prévio publicado por Rego (2003), o qual revelou que o evitamento da incerteza se correlacionava positivamente com oito indicadores de competitividade de 30 países. A distância de mais de 20 anos separadora dos dados relativos à variável independente (evitamento da incerteza) e às variáveis dependentes (indicadores de competitividade) reforçou a pertinência da evidência empírica exposta pelo autor. E, em razão desse panorama empírico, sugeriu haver razões para presumir um nexo de causalidade com o sentido “cultura → desempenho económico”.

A pesquisa cujos resultados aqui se expõem representa um pequeno contributo para alargar o estreito caudal de investigações (ver síntese em Sen, 2002, p. 4) que têm vindo a relacionar a cultura com o desempenho económico. Ela insere-se na tradição forjada por alguns estudos pioneiros na pesquisa das relações entre aspectos culturais/psicológicos e desenvolvimento económico. Destacam-se: (a) o estudo de Max Weber (1904), relacionado a “ética protestante”, o “espírito do capitalismo” e o desenvolvimento económico dos países; (b) e o trabalho de McClelland (1961), relacionando a motivação para o sucesso (desejo de ultrapassar padrões de excelência, propensão para a inovação, preferência pelos riscos moderados) com diversos indicadores económicos.

2. Características culturais explicando o desempenho económico

Recolheram-se dados sobre as quatro características culturais de Hofstede (1980, 1983) referentes a 16 países europeus (ver lista no quadro 3). Foram obtidos dados de quatro indicadores económico-sociais referentes aos anos de 1998 e 2001:

- Índice de desenvolvimento humano (IDH).
- Índice do crescimento da competitividade (ICC).
- Índice de competitividade micro-económica (ICME).
- Rendimento nacional bruto per capita (RNB).

Para este último, foram considerados dois critérios: o método Atlas (RNB/Atlas) e o método das paridades do poder de compra (RNB/PPC). O IDH é retirado do *Human Development Report 2003* e do *Human Development Report 2000* (United Nations). O ICC e o ICME foram tomados de *The Global Competitiveness Report 2002-2003* e de *The Global Competitiveness Report 1999* (World Economic Forum). O RNB foi consultado no *World Development Report 1999/2000* e no *World Development Report 2003* (World Bank).

Para se compreenderem as relações entre variáveis, determinaram-se as correlações, executaram-se análises de regressão (de modo a conhecer o potencial explicativo das variáveis culturais para os indicadores de desempenho económico). Foi ainda realizada uma análise de *clusters* (Aldenderfer & Blashfield, 1984) com base nos indicadores económicos, sendo os três grupos daí resultantes comparados em termos desses indicadores e das variáveis culturais. O objectivo desta análise era o de saber se as configurações de desempenho económico se relacionavam de modo peculiar com os modos de combinação das variáveis culturais.

O quadro 2 mostra que as variáveis de desempenho económico se associam fortemente entre si. As correlações entre as quatro variáveis culturais são tendencialmente baixas e/ou não significativas, embora o evitamento da incerteza se relacione significativamente com a distância de poder (positivamente) e com o individualismo (negativamente). A distância de poder relaciona-se significativamente com quase todas as variáveis de desempenho económico, sugerindo o seguinte: à medida que aumenta a distância de poder, o IDH e o RNB tendem a decrescer, e os países tendem a situar-se em lugares mais baixos nos dois rankings de competitividade. As relações do individualismo com o desempenho económico são igualmente significativas, embora simétricas das denotados pela distância de poder. O evitamento da incerteza revela um padrão de associações com o desempenho económico similar ao revelado pela distância de poder. Em suma: o desempenho económico é superior entre os países mais individualistas, menos evitadores da incerteza e menos propensos à distância de poder.

Quadro 2. Correlações entre variáveis

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Distância poder	-												
2. Individualismo	-0.34	-											
3. Masculinidade-feminilidade	0.03	-0.02	-										
4. Evitamento da incerteza	0.78***	-0.68**	0.28	-									
5. IDH/2001	-0.52*	0.78***	-0.30	-0.71**	-								
6. IDH/1998	-0.40	0.84***	-0.26	-0.62**	0.96***	-							
7. Posição no ranking ICC/2001	0.59*	-0.57*	0.45#	0.76***	-0.82***	-0.75***	-						
8. Posição no ranking ICC/1998	0.54*	-0.51*	0.21	0.68**	-0.68**	-0.58**	0.81***	-					
9. Posição no ranking ICME/2001	0.54*	-0.70**	0.16	0.65**	-0.77***	-0.76***	0.77***	0.66**	-				
10. Posição no ranking ICME/1998	0.57*	-0.73***	0.22	0.76***	-0.78***	-0.78***	0.85***	0.75***	0.95***	-			
11. RNB/2001 – PPC*	-0.61**	0.71**	-0.01	-0.65**	0.81***	0.77***	-0.62**	-0.65**	-0.67**	-0.66**	-		
12. RNB/1998 – PPC*	-0.44#	0.68**	-0.01	-0.48*	0.78***	0.78***	-0.53*	-0.55*	-0.72**	-0.64**	0.92***	-	
13. RNB/2001 – Atlas*	-0.59*	0.63**	-0.14	-0.66**	0.79***	0.77***	-0.65**	-0.67**	-0.67**	-0.67**	0.93***	0.91***	-
14. RNB/1998 – Atlas*	-0.54*	0.56*	-0.14	-0.54*	0.73***	0.72**	-0.55*	-0.54*	-0.68**	-0.63**	0.90***	0.94***	0.97***

#p<0.10 *p<0.05 **p<0.01 ***p<0.001

Como complemento analítico, executou-se uma análise de *clusters* a partir dos indicadores de desempenho económico. Foram extraídos três grupos, posteriormente comparados no que concerne a esses dados económicos, mas também aos culturais. A tendência geral detectada está consagrada no quadro 3 (no qual também são expostas as médias e os desvios-padrão da globalidade da amostra) podendo ser assim resumida: (a) os países com melhores níveis de desempenho económico são os que se caracterizam por menor distância de poder, mais forte individualismo e menor tendência para evitar a incerteza; (b) padrão simétrico caracteriza os países de mais fraco desempenho económico, designadamente Portugal, Espanha e Grécia.

Quadro 3. *Clusters* formados a partir dos dados de desempenho económico

	<i>Média</i>	<i>Desvio-padrão</i>	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3
IDH/2001	0.93	0.01	0.90	0.93	0.94
IDH/1998	0.91	0.02	0.88	0.92	0.92
Posição no ranking ICC/2001	-	-	27.8	14.1	11.7
Posição no ranking ICC/1998	-	-	31.7	19.4	11.0
Posição no ranking ICVE/2001	-	-	34.3	10.5	10.7
Posição no ranking ICVE/1998	-	-	31.0	10.6	10.3
RNB/2001 – PPC*	24813	3823	18363	25311	29600
RNB/1998 – PPC*	20506	3657	14483	20990	24913
RNB/2001 – Atlas*	23509	7447	12210	23495	34853
RNB/1998 – Atlas*	23849	7955	12140	23750	35890
Distância poder	41.1	17.3	60.0	39.4	27.8
Individualismo	65.1	16.1	37.7	71.7	70.3
Masculinidade-feminilidade	44.7	25.0	43.3	49.1	31.3
Evitamento da incerteza	64.6	26.9	100.7	60.1	43.7
Países insertos nos <i>clusters</i>			Grécia Portugal Espanha	Áustria Bélgica Finlândia França Alemanha Grã-Bretanha Irlanda Itália Holanda Suécia	Dinamarca Noruega Suíça

* USD

3. Individualismo: as duas faces de Janus?

Um dos elementos que a evidência exposta permite colher é, por conseguinte, o de que os países europeus com melhores índices de desenvolvimento económico-humano são os que denotam maior propensão para o individualismo, menor orientação para a distância de poder e menor evitamento da incerteza. A tendência relativa à distância de poder presta-se a algumas interpretações verosímeis. Na verdade, há algumas razões para presumir que, quando elevada, pode ser pernicioso para o desenvolvimento económico. Por exemplo, com baixo recurso à liderança participativa e ao

empowerment, as decisões das chefias ficam carenciadas do potencial de conhecimentos, de ideias e de experiência presentes nos seus colaboradores. A propensão para tomar iniciativa no trabalho tenderá a ser substituída por alguma passividade – apenas “activada/contrariada” por iniciativa das chefias. Sendo o escalonamento social baseado mais nos títulos e nos símbolos de *status* do que no mérito e no desempenho, é provável que a mobilidade social seja menor – e que a ocupação de cargos de responsabilidade e de topo seja função mais desses títulos do que da competência e do mérito denotados. Este arrazoado ajuda a compreender o resultado empírico obtido por Franke *et al.* (1991), que verificaram que esta característica cultural se relacionava negativamente com o RNB *per capita* referente a 1965 e 1989, e com o crescimento económico nos dois períodos contemplados no mesmo estudo (1965-1980; 1980-1987).

A tendência atinente ao evitamento da incerteza também não parece oferecer dificuldades substanciais de interpretação. Na verdade, é expectável que, nos países mais fortemente orientados para essa característica cultural, o espírito de iniciativa e de empreendedorismo seja fraco. É igualmente provável a tendência para submeter as actividades económicas a reforçados quadros legais/reguladores que coarctam a iniciativa e que rigidificam as estruturas e a gestão das empresas. Por conseguinte, é presumível uma relação negativa entre evitamento da incerteza e desenvolvimento económico. A tese compagina-se com a evidência empírica colhida por Rego (2003). É também congruente com a evidência publicada por Franke *et al.* (1991), que encontraram: (a) uma forte correlação positiva entre esta característica cultural e o RNP *per capita* referente a 1965 e a 1980; (b) um coeficiente estimado negativo na regressão explicativa do crescimento económico para o período 1980-1987.

O panorama empírico relativo ao individualismo convida, porém, a alguma controvérsia. Em boa verdade, há razões teóricas e empíricas que sustentam a premissa de que os países culturalmente mais individualistas podem experimentar níveis de desenvolvimento económico superiores. Tal pode suceder porque os indivíduos denotam mais iniciativa e atribuem a si próprios a obrigação de velar pela sua própria sobrevivência (em vez de se acolherem sob o manto protector do grupo e/ou do Estado). A sociedade é mais competitiva e atribui maior valor ao sucesso individual e ao espírito de iniciativa. Os indivíduos sentem-se mais responsáveis (e são mais responsabilizados) pelos seus actos. A hipótese converge com os dados empíricos colhidos por Hofstede (1980) e por Franke *et al.* (1991), que detectaram uma correlação positiva forte entre o índice de individualismo e os níveis de RNB *per capita*. Mas contradiz evidência empírica colhida pelos mesmos Franke e colaboradores (1991), que detectaram que os países menos individualistas denotam taxas de crescimento superiores às dos países mais fortes nessa característica. Os autores foram, aliás, explícitos nesta matéria, aduzindo que o individualismo pode ser “um passivo num mundo em que a coesão grupal parece ser um requisito chave para a eficácia económica colectiva” (p. 172). Do nosso ponto de vista, outras hipóteses interpretativas podem ajudar a compreender esta aparente incongruência:

Primeira: O individualismo é mais o resultado do desempenho económico do que a sua causa. Ou seja: é possível que o colectivismo, quando associado a outras características (culturais, sociais, políticas, económico-geográficas), promova o crescimento económico dos países. Todavia, quando estes atingem níveis mais elevados de riqueza, os seus habitantes desenvolvem ímpetos individualistas – porventura perniciosos para a continuação do crescimento do colectivo. Embora eminentemente especulativa (e, indubitavelmente, apenas parcialmente explicativa da realidade), esta representa uma verosímil maneira de explicar as razões da crise já experimentada pelos “tigres asiáticos”: o sucesso económico gerou hábitos na sociedade que vieram a ser mitigadores dos ímpetos de crescimento antes revelados!

Segunda: Os países menos individualistas crescem mais rapidamente, não porque sejam menos individualistas mas porque estão impregnados de outras características – como, por exemplo, o dinamismo confuciano (The Chinese Culture Connection, 1987). Em prol desta hipótese, Franke *et al.* (1991) verificaram que esta característica se associava positivamente com o crescimento económico.

Terceira: O individualismo é realmente dinamizador do desenvolvimento económico, mas os países menos individualistas crescem a ritmo superior porque, sendo mais pobres, denotam maiores “oportunidades” de crescimento (Baumol, 1986; Franke *et al.*, 1991). Não é o espírito colectivista que fomenta o crescimento, mas o facto de o “ponto de partida ser baixo” e, por conseguinte, alvo potencial de maior mudança.

4. Olhares finais

Resta uma quarta hipótese: o desempenho económico dos países é fruto de uma teia complexa de factores, não se oferecendo a interpretações lineares! Esta é, porventura, a leitura interpretativa mais sensata. Vários argumentos podem ser aduzidos em seu favor. Por exemplo:

- O forte evitamento da incerteza que caracteriza o Japão (92 pontos, para uma média de 66 e um máximo de 112) não foi impeditivo dos seus crescimento e desenvolvimento ímpares. É possível, por conseguinte, que a boa *performance* económica de um país seja o resultado da combinação de diversos aspectos culturais, gerando uma configuração idiossincrática impulsionadora de determinados comportamentos pertinentes dos vários agentes económicos, sociais e políticos envolvidos.
- Pese embora a sua importância, a cultura é, apenas, um dos vários factores potencialmente influenciadores do desempenho económico.
- As culturas são dinâmicas e os seus vários elementos interpenetram-se e interagem com os próprios resultados económicos.

- As culturas de diferentes países interagem, podendo cada país aprender, com os demais, os aspectos culturais mais propícios ao desenvolvimento.
- As culturas de cada país não são necessariamente homogêneas.
- As características culturais mais conducentes ao desempenho económico num dado momento histórico podem não condizer com as mais pertinentes noutros momentos.

Em jeito de sùmula, duas notas finais nos parecem merecer citação. Primeira: parece razoável supor que a cultura e os valores perfilhados pelos habitantes de um dado país afectam: (a) o espírito empreendedor das pessoas; (b) o modo como os gestores e os trabalhadores se comportam; (c) os graus de empenhamento no trabalho e na vida económica; (d) os quadros legais e institucionais em que as actuações dos agentes económicos ocorrem; (e) os níveis de desempenho económico dos países (Hofstede, 1980; Franke *et al.*, 1991; Scharf & Mathúna, 1998). Segunda: Parafraçando Amartya Sen (2002), daí não pode decorrer, todavia, a ideia – “política e eticamente repulsiva” (p. 2) – segundo a qual alguns países são portadores de uma cultura “correcta” ao passo que outras têm o seu destino fadado por um cultura “errada”.

Referências

- Aldenderfer, M. S. & Blashfield, R. K. (1984). *Cluster analysis*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Baumol, W. J. (1986). Productivity growth, convergence, and welfare: What the long-run data show. *American Economic Review*, 76,1702-1085.
- Franke, R., Hofstede, G. & Bond, M. (1991). Cultural roots of economic performance: A research note. *Strategic Management Journal*, 12, 165-173.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: international differences in work related values*. Beverly Hills: Sage.
- Hofstede, G. (1983). Dimensions of national cultures in fifty countries and three regions. In J. B. Derogowski, S. Dziurawiec & R. C. Annis (Eds.), *Expiscations in Cross-Cultural Psychology* (pp. 335-355). Lisse: Swets and Zeitlinger.
- McClelland, D. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ. Van Nostrand.
- Rego, A. (2003). Psicologise-se a economia. *Economia Pura*, Abril, 84-89.
- Scharf, W. F. & Mathúna, S. M. (1998). Cultural values and Irish economic performance. In S. Niemeier, R. Dirven & C. Campbell, (Eds.), *The cultural context in business communication* (pp. 145-164). Amsterdam/New York: John Benjamins.
- Sen, A. (2002). *How does culture matter?* Trinity College, Cambridge (ver <http://www.art4development.net/HOW%20DOES%20CULTURE%20MATTER.pdf>; 24/08/03). O texto será publicado na obra *Culture and Public Action*, organizada por V. Rao & M. Walton.
- The Chinese Culture Conection (1987). Chinese values and the search for cultural-free dimensions of culture. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 18, 143-164.
- United Nations (2000). *Human development report 2000*. United Nations Development Program.
- United Nations (2003). *Human development report 2003*. United Nations Development Program.
- Weber, M. (1904). *Die protestantische etik und der geist des kapitalismus*. Tübingen and Leipzig: J.C. B. Mohr.
- World Bank. *World Development Report 1999-2000*. New York: Oxford University Press.
- World Bank. *World Development Report 2003*. New York: Oxford University Press.
- World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report 1999*.
- World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report 2002-2003*.