

## CAPITAL SOCIAL E FELICIDADE INDIVIDUAL NO BRASIL

LAÍS DE SOUSA ABREU SOARES \*  
FILIPE MENDES DALBONI †  
EVANDRO CAMARGOS TEIXEIRA ‡

### Resumo

A Economia da Felicidade é uma área interdisciplinar e em ascensão, que introduz conceitos subjetivos à análise econômica. Uma questão explorada na literatura empírica refere-se à relação entre felicidade e capital social. No entanto, estudos relacionados ao tema apresentam-se de forma heterogênea em razão da dificuldade de se definir um conceito universal para capital social. Assim, o presente estudo analisa a referida relação, incluindo três dimensões de capital social: confiança, normas e redes interpessoais. A partir de dados da *World Values Survey* e da estimação de um modelo Probit Ordenado, encontrou-se relação positiva entre capital social e bem-estar subjetivo.

**Palavras-chave:** felicidade; capital social; confiança; normas; redes interpessoais.

### Abstract

The Economics of Happiness is an interdisciplinary and growing area that introduces subjective concepts to economic analysis. A question explored in the empirical literature refers to the relationship between happiness and social capital. However, studies related to the theme are heterogeneous due to the difficulty of defining a universal concept for social capital. Thus, the present study analyse this relationship, including three dimensions of social capital: trust, norms and interpersonal networks. Based on data from the *World Values Survey* and the estimation of an Ordered Probit model, a positive relationship was found between social capital and subjective well-being.

**Keywords:** happiness; social capital; trust; norms; interpersonal networks.

**JEL classification:** A13; C25; I31.

**DOI:** <https://dx.doi.org/10.11606/1980-5330/ea170055>

\* Mestranda no Departamento de Economia (DEE) na Universidade Federal de Viçosa (UFV). E-mail: laais.abreu@gmail.com

† Mestrando do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional CEDEPLAR na Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). E-mail: fildalboni@gmail.com

‡ Professor Associado I ao Departamento de Economia (DEE) e Coordenador do Curso de Ciências Econômicas na Universidade Federal de Viçosa (UFV). E-mail: evandro.teixeira@ufv.br

## 1 Introdução

Durante muito tempo, a felicidade foi objeto de estudo exclusivo de teólogos e filósofos. No entanto, em paralelo com avanços na Psicologia e Medicina, cientistas sociais em geral e economistas, em particular, têm se tornado cada vez mais envolvidos nas pesquisas relativas ao tema (RODRÍGUEZ POSE; BERLEPSCH, 2013).

Ng (1997) aponta que o estabelecimento da felicidade como temática na Economia passou por três momentos distintos. Antes de 1930, os economistas neoclássicos utilizavam diversos conceitos subjetivos em suas análises, como por exemplo, o nível de satisfação com a vida. No entanto, a partir dessa década, com o início da utilização das curvas de indiferença, estudiosos da área econômica passaram a adotar conceitos mais objetivos, como preferência e escolha. Segundo o autor, essa mudança de abordagem permitiu a ocorrência de avanços metodológicos através de uma aproximação simples, mais próxima da realidade.

Apesar dos avanços alcançados, a busca excessiva pela objetividade passou a ser questionada por alguns autores a partir da década de 1970, uma vez que essa não permite que muitos problemas importantes sejam analisados adequadamente. Nasce, dessa forma, a Economia da Felicidade, que se posiciona como alternativa de estudo em relação à teoria econômica padrão e que retoma a utilização de conceitos subjetivos presentes na análise econômica pré-1930 (NG, 1997; STUTZER; FREY, 2004).

Segundo Lima (2007), enquanto a ortodoxia tradicional tem influência da Psicologia Behaviorista de Watson e Pavlov, que por sua vez prevê que as análises só podem ser realizadas através do comportamento concreto do indivíduo, a Economia da Felicidade tem influência da Psicologia Cognitiva, que permite o estudo de emoções e auto sinalização, entre outras análises não objetivistas.

Graham (2005) afirma que a Economia da Felicidade é apropriada em áreas nas quais as preferências reveladas provêm informações limitadas e investiga fatores inerentes ao bem-estar subjetivo, utilizando não apenas conceitos e ferramentas da Economia, mas também das demais áreas das Ciências Sociais.

Para Corbi e Menezes Filho (2006), a importância da Economia da Felicidade se encontra em três fatores principais. Primeiro, descobrir o que torna as pessoas mais felizes permite a atuação de políticas públicas na promoção do bem-estar. Além disso, políticas podem implicar em custos para alguns indivíduos e a Economia da Felicidade ajuda a encontrar os efeitos líquidos delas, bem como a melhor forma de atuação. Por fim, o estudo da felicidade permite a resolução de paradoxos, como o motivo pelo qual nem sempre o aumento da renda se traduz em elevação da satisfação dos indivíduos por exemplo.

Nesse sentido, nas últimas quatro décadas, a felicidade foi analisada como objeto de diversas pesquisas no campo econômico. Segundo Rodríguez Pose e Berlepsch (2013), os principais resultados dos estudos internacionais referentes ao tema mostram que a felicidade individual é moldada por: (1) fatores micro e macroeconômicos, como emprego, inflação e renda (EASTERLIN, 1974; CLARK; OSWALD, 1994; BLANCHFLOWER *et al.*, 2014; WOLFERS, 2003; LUTTMER, 2005); (2) fatores pessoais e demográficos, como gênero, idade, estado civil, educação e saúde (BLANCHFLOWER; OSWALD, 2008; STUTZER; FREY, 2004; PEIRÓ, 2006; FREY; STUTZER, 2002); e (3) fatores institucionais, como o nível de descentralização política (FREY; STUTZER, 2000).

No que se refere aos estudos nacionais sobre o tema, estes ainda são limitados e, em sua maioria, tratam da análise das determinantes da felicidade no país. É o caso dos trabalhos de Corbi e Menezes Filho (2006), Lima (2007), Campetti (2015) e Ribeiro (2015).

Nesse âmbito, um aspecto explorado tanto na literatura internacional quanto na nacional é a relação entre a felicidade e o capital social, sendo que os estudos relacionados ao tema se apresentam de forma heterogênea. Um dos motivos para tal é a inexistência de um conceito universalmente aceito para o capital social e, conseqüentemente, a dificuldade de se definir uma ou mais variáveis que o representem. De acordo com Pistore e Paim (2013), é possível traçar três principais autores das Ciências Sociais que se empenharam na definição de capital social: Pierre Bourdieu, James Coleman e Robert Putnam.

Bourdieu (1986) define capital social como a soma de recursos angariados pela participação em redes de relações, institucionalizadas ou não, de autocohecimento e autorreconhecimento. Para o autor, esses recursos são utilizados como estratégia de crescimento dentro da hierarquia social.

Já para Coleman (1988), o capital social é definido por sua função. Não é uma entidade individual, mas uma gama de entidades que possuem dois elementos em comum: consistem em algum aspecto das estruturas sociais e facilitam ações dos atores dentro da sua estrutura. Mais especificamente, Coleman (1988, p. 95) define capital social como “(...) a habilidade das pessoas trabalharem juntas em grupos ou organizações para atingir objetivos comuns”.

O autor de maior influência no debate sobre o capital social é Putnam (1993). Em seu livro *“Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy”*, Putnam (1993) procura demonstrar evidência empírica da importância de uma “comunidade cívica” tanto para um bom funcionamento do governo quanto para a prosperidade econômica (COSTA; COSTA, 2007).

Uma comunidade cívica, segundo o autor, é definida pela participação ativa dos cidadãos, o que cria um ambiente de cooperação mútua, vital nas redes sociais e na igualdade das relações políticas. Também é caracterizada pela solidariedade, confiança e tolerância nas relações uns com os outros. Dessa forma, Putnam (1993) define que as formas de capital social são, em geral, recursos morais que podem ser divididos em três componentes principais: confiança; normas e obrigações; e redes sociais de atividades dos cidadãos.

A confiança é baseada na credibilidade do ambiente social. Confiar na sociedade, em geral, e nas instituições cria laços e facilita a cooperação e a eficiência (RODRÍGUEZ POSE; BERLEPSCH, 2013). Normas e sanções efetivas reduzem os incentivos para ação criminosa, reduzem a incerteza e facilitam aos atores a previsão do comportamento mútuo (COSTA; COSTA, 2007). Por sua vez, as redes interpessoais aumentam a velocidade da difusão da informação, servem como fonte de conhecimento e tendem a gerar confiança e cooperação (RODRÍGUEZ POSE; BERLEPSCH, 2013).

Segundo Pistore e Paim (2013), apesar da falta de consenso conceitual sobre capital social, há uma convergência dos estudiosos quanto à sua importância como promotor de desenvolvimento econômico e social, já que é capaz de gerar externalidades positivas, que incluem cooperação, estabilidade, confiança, transmissão de informações e eficiência governamental.

O desenvolvimento econômico e social promovido pelo capital social tem efeito positivo direto na felicidade, ou bem-estar, dos indivíduos. De acordo com Rodríguez Pose e Berlepsch (2013), o capital social tem impacto direto

em fatores como saúde (física e mental), riqueza, crescimento econômico e sentimento de pertencimento por parte dos indivíduos, impactando, dessa forma, na satisfação individual com a vida.

Diversos estudos empíricos encontram forte influência do capital social na satisfação geral com a vida em nível individual. Para [Rodríguez Pose e Berlepsch \(2013\)](#), no entanto, os estudos tendem a se concentrar em aspectos específicos do capital social em detrimento do seu espectro total. Em razão disso, os trabalhos existentes possuem grande variedade de forma de representação do capital social. Logo, os resultados sempre dependem da dimensão escolhida e consequentemente das *proxies* utilizadas.

Levando tudo o que foi mencionado em consideração, o presente estudo propõe-se a analisar a relação entre capital social e felicidade individual no Brasil, apoiando-se na teoria de [Coleman \(1988\)](#) e considerando as três dimensões do capital social apontadas por [Putnam \(1993\)](#): confiança; normas e efetividade das sanções; e redes interpessoais. Para tal, são utilizados dados da *World Values Survey* de 2014, que serão analisados estatisticamente.

O tema é pouco explorado para a realidade brasileira e os estudos empíricos, no geral, são limitados. Além disso, como já apontado, estudos com foco na felicidade possibilitam a descoberta de áreas de atuação de políticas para promoção do bem-estar.

Após esta introdução, a próxima seção reúne e resume brevemente os principais estudos empíricos relacionados ao tema. Em seguida, apresenta-se a metodologia utilizada no presente estudo e, posteriormente, os resultados são discutidos. Por fim, são apresentadas as considerações finais do trabalho.

## 2 Evidências Empíricas

Segundo [Putnam \(1993\)](#), uma sociedade cuja cultura pratica e valoriza a confiança interpessoal é mais propícia a produzir o bem comum. A cooperação voluntária, por sua vez, só é possível em sociedades com regras de reciprocidade e com sistemas de participação cívica. Dessa forma, fica clara a existência das três dimensões do capital social: confiança, normas e redes interpessoais.

Como anteriormente apontado, muitos dos trabalhos empíricos existentes que tratam da relação entre capital social e bem-estar subjetivo focam sua análise em dimensões específicas do capital social, em detrimento de seu espectro total.

Esse é o caso, por exemplo, do estudo realizado por [Tokuda, Fujii e Inoguchi \(2010\)](#), que analisa empiricamente o efeito da confiança social na felicidade em países asiáticos. A confiança é medida através de um índice baseado em dados da *Asia Barometer Survey*, pesquisa que inclui perguntas sobre confiança e bem-estar subjetivo. Os principais resultados demonstram que a confiança social, tanto em nível individual quanto agregado, é positivamente relacionada à felicidade das pessoas. Estudos semelhantes foram produzidos por [Kuroki \(2011\)](#), sobre o [Yip et al. \(2007\)](#), sobre a China.

Ainda sobre a dimensão da confiança, além dos estudos sobre a confiança social, existem trabalhos que analisam o efeito da confiança institucional no bem-estar subjetivo. [Paxton \(1999\)](#) sugere que a confiança se divide em dois aspectos principais: confiança em indivíduos e confiança em instituições. Nesse sentido, o trabalho de [Hudson \(2006\)](#) encontra, entre países europeus, evidências de relações positivas entre o bem-estar individual e a confiança em

instituições, incluindo o Banco Central Europeu, a União Europeia, os governos nacionais, as leis e a ONU.

Os estudos supracitados analisam, portanto, a relação, focando-se apenas a confiança. A segunda dimensão a ser considerada são as redes interpessoais, denominadas canais de informação na concepção de Coleman (1988). O autor sugeriu que esses canais envolviam o processo dos indivíduos obterem mais informações por conhecerem mais pessoas e desenvolverem laços mais fortes uns com os outros. Segundo Leung *et al.* (2011), a literatura sugere que há dois tipos de canais de informação: relações sociais através de contatos com familiares e amigos (POWDTHAVEE, 2008) e engajamento civil (PUTNAM, 2000).

Com o referido conhecimento prévio, é possível reconhecer os estudos que analisam a relação entre bem-estar subjetivo e capital social focados na dimensão de redes interpessoais. Gundelach e Kreiner (2004), por exemplo, encontraram correlação positiva entre participação em organizações voluntárias e felicidade auto reportada em países europeus. Já Helliwell e Putnam (2004), através de dados da *World Values Survey*, *European Values Survey* e *Social Capital Survey*, através de um estudo que incluiu diversos países, concluíram que casamento e família, laços de amizade, de vizinhança e no trabalho, além de engajamento civil, são positivamente relacionados à felicidade e à satisfação com a vida.

O estudo nacional de Ribeiro (2015) também enfatiza a dimensão das redes interpessoais. O autor estimou um modelo de determinantes da felicidade no país, que contam com aspectos econômicos, demográficos e contextuais, incluindo o capital social. Ribeiro (2015) encontrou resultados que demonstram que pessoas casadas, ou que possuem um companheiro, além de laços familiares, de amizade, de vizinhança e de trabalho mais fortes, tendem a se sentir mais felizes.

A terceira e última dimensão do capital social refere-se às normas sociais e efetividade das sanções. De acordo com Coleman (1988), as normas dão sentido à sociedade, orientam as ações e tornam previsíveis determinados comportamentos. A relação entre essa dimensão do capital social e o bem-estar subjetivo foi analisada por Cheng e Smyth (2015). Os autores apontaram que indivíduos chineses já vitimizados por crimes se sentem menos felizes, assim como aqueles que sentem mais medo de serem vitimizados, ou seja, que se sentem menos seguros. Nesse caso, a criminalidade e a insegurança foram usadas como *proxies* para representar a ausência de normas sociais e menor efetividade das sanções.

Todavia, existem trabalhos que se aproximam do objetivo do presente estudo ao incluir as três dimensões do capital social na análise da sua relação com a felicidade. Esse é o caso do estudo de Leung *et al.* (2011), aplicado ao Canadá, que identificou blocos de variáveis que descrevem cada uma das três dimensões e testou o efeito dessas na felicidade. Os resultados demonstraram que a confiança na família, na polícia, no sistema de saúde, em bancos e em empresários torna os indivíduos mais felizes. Além disso, possuir uma forte rede de amizades e ter familiares próximos também foram fatores positivamente relacionados a felicidade. O envolvimento em atividades políticas, por sua vez, mostrou efeito negativo. Finalmente, sentir-se mais seguro em casa também afetou positivamente o bem-estar subjetivo das pessoas.

Analogamente, Rodríguez Pose e Berlepsch (2013) exploraram a relação entre felicidade e capital social em suas três dimensões, sendo que cada dimensão foi representada por uma série de variáveis. Utilizando dados da

*World Values Survey* de países europeus e um modelo Logit Ordenado, os autores encontraram que confiar nas pessoas, no sistema legal, no sistema da saúde e educacional se correlaciona positivamente com a felicidade. Contatos mais frequentes com familiares e amigos, maior participação em eventos religiosos, realização de trabalho voluntário, participação em associações políticas e profissionais, e se sentir seguro no local onde mora também são fatores que afetam a felicidade de forma positiva. Portanto, o capital social importa para a felicidade através das suas três dimensões consideradas.

O estudo nacional de Ribeiro e Araujo (2018) incluiu duas dimensões do capital social para analisar sua relação com a pobreza no Brasil: inclusão e participação em organizações e associações e confiança nas pessoas. Os resultados demonstraram que o capital social contribui positivamente com a renda. No tocante à relação entre capital social em suas três dimensões e felicidade, no entanto, os estudos nacionais são limitados.

Dessa forma, o presente estudo, assim como Leung *et al.* (2011) e Rodriguez Pose e Berlepsch (2013), pretende analisar a relação entre capital social e felicidade levando em conta as três dimensões apontadas por Coleman (1988) e Putnam (1993), de forma a definir *proxies* que representam cada dimensão e suas especificidades: confiança (geral e institucional), redes interpessoais (relações familiares, de amizades, engajamento civil não político e engajamento civil político), e normas (insegurança e criminalidade).

Portando, apoiando-se teoricamente em Coleman (1988) e Putnam (1993), pretende-se analisar o efeito do capital social na probabilidade do indivíduo se considerar feliz. A seção a seguir explicita a metodologia utilizada para atingir tal objetivo, além dos dados e suas fontes.

### 3 Metodologia

Para realização da análise empírica, este estudo utiliza a *World Values Survey* (WVS) ou Pesquisa Mundial de Valores, que entrevistou 1486 brasileiros aleatoriamente selecionados em sua sexta onda de pesquisa, de 2010 a 2014.

A WVS é uma rede mundial de cientistas sociais que estuda valores e seus impactos na vida social e política, consistindo numa pesquisa representativa conduzida em quase cem países. A principal pretensão da WVS é ajudar na compreensão de mudanças em crenças, valores e motivações de pessoas em todo mundo. Ela possui dados demográficos, socioeconômicos e, o mais importante para o presente estudo, auto sinalização de bem-estar por parte dos entrevistados.

A auto sinalização de bem-estar é medida através de duas variáveis: a felicidade e a satisfação com a vida. A pergunta sobre felicidade no questionário da WVS permite ao entrevistado indicar sua autopercepção de felicidade em uma das quatro categorias: este pode se considerar *infeliz*, *não muito feliz*, *feliz* e *muito feliz*. A felicidade varia, então, de 1 a 4, sendo 1 o menor nível de felicidade auto reportado e 4 o maior.

Já a satisfação com a vida é medida numa escala de 1 a 10, onde 1 quer dizer “completamente insatisfeito” e 10 quer dizer “completamente satisfeito”. Nesse ponto, duas importantes questões precisam ser evidenciadas.

Primeiro, como verificado na seção anterior, que apresentou uma revisão dos estudos já realizados, a grande maioria utiliza dados provenientes de *surveys* (como a WVS), ou seja, dados provenientes de entrevistas nas quais os

próprios indivíduos reportam seu bem-estar, seja pelo nível de satisfação com a vida ou pelo status de felicidade. Segundo Corbi e Menezes Filho (2006), a forma como o bem-estar subjetivo vem sendo medido, ou seja, através da autossinalização dos indivíduos, levanta dúvidas metodológicas válidas. As principais preocupações se referem ao fato de que as repostas dos indivíduos podem ser influenciadas por emoções ou aspirações momentâneas (NERY, P. F., 2014).

Frey (2008), no entanto, afirma que ser uma tradição da teoria econômica confiar no discernimento das pessoas, sendo natural mensurar o bem-estar subjetivo pela autopercepção das próprias. Para Corbi e Menezes Filho (2006), a maioria das pessoas tende a ter boa noção sobre seu bem-estar geral. Portanto, a forma como o bem-estar subjetivo é mensurado tende a ser validada pelos autores estudiosos do tema.

Além disso, é importante destacar a diferença entre felicidade e satisfação com a vida. Para Helliwell e Putnam (2004), respostas sobre “felicidade” tendem a refletir mais situações de curto prazo e dependem mais das expressões de humor. Já respostas sobre “satisfação” representam avaliações de maior prazo.

No entanto, segundo os autores, ambas as *proxies* produzem resultados semelhantes e consistentes, não havendo grandes diferenças em se considerar uma ou outra. O próprio estudo de Helliwell e Putnam (2004) encontra determinantes semelhantes correlacionados robustamente com a felicidade e satisfação com a vida. Dessa forma, o presente estudo considera como variável dependente a felicidade, utilizada como *proxy* do bem-estar subjetivo.

Para atingir o objetivo central do estudo, que é o de verificar a relação entre capital social e nível de felicidade individual no Brasil, utiliza-se uma adaptação do modelo proposto por Blanchflower e Oswald (2004). Os autores assumem a existência de uma função geral de bem-estar que se apresenta como:

$$r_i = h_i(u_i(\text{carac.sociodemográficas e econômicas}_i, \text{capital social}_i)) + e_i \quad (1)$$

Onde  $r_i$  é a autodeclaração de felicidade do indivíduo  $i$ . A função  $u_i$  denota o bem-estar verdadeiro do indivíduo, característica não observável. Já  $h_i$  é uma função contínua que estabelece a conexão entre a felicidade real e a felicidade reportada ou auto sinalizada. Se o bem-estar verdadeiro do indivíduo ( $u_i$ ) se eleva,  $h_i$  também aumenta.

Como é possível perceber através da Equação (1), o bem-estar subjetivo depende do vetor de variáveis de características sociodemográficas e econômicas individuais, além daquelas que representam o capital social. Como anteriormente explicitado, a felicidade individual representa o bem-estar subjetivo. Dessa forma, (1) pode ser reescrita como:

$$\text{felicidade reportada}_i = h_i(\text{felicidade verdadeira}_i(\text{carac.sociodemográficas e econômicas}_i, \text{capital social}_i)) + e_i \quad (2)$$

Levando-se em consideração que a felicidade verdadeira muda em determinada direção, a felicidade reportada varia na mesma direção. Assim, (2) pode ser simplificada como:

$$\text{felicidade}_i = f(\text{carac.sociodemográficas e econômicas}_i, \text{capital social}_i) + \varepsilon_i \quad (3)$$

Tendo em vista a natureza ordenada da variável explicada, a saber, a felicidade subjetiva, que varia de 1 a 4 discretamente, é necessária a realização do ajustamento a tal condição não linear. Todavia, por uma decisão metodológica, a felicidade será representada por três categorias e não quatro. Levando em consideração que apenas 13 entrevistados reportaram estarem “infelizes”, estes foram agregados à categoria “não muito feliz”. Dessa forma, a felicidade varia de 1 a 3, sendo 1 os indivíduos que se dizem “infelizes” ou “não muito felizes”; 2 os que se dizem “felizes” e 3 os que se dizem “muito felizes”.

Para Cameron e Trivedi (2005), o modelo Probit Ordenado parece ser satisfatório para a estimação da felicidade subjetiva. No modelo apresentado, parte-se de um modelo multinomial simples sem intercepto:

$$y_i^* = x_i' \beta + u_i \quad (4)$$

Onde  $y_i^*$  representa a felicidade subjetiva não observada,  $x_i'$  é um vetor de características individuais, sendo estas socioeconômicas, demográficas e relacionadas ao capital social e  $u_i$  é o termo de erro.

Na condição multinomial, caso  $y_i^*$  superasse determinado ponto de corte, ele seria enquadrado em uma ordem superior, por exemplo de  $\alpha_1$  para  $\alpha_2$ . No entanto, considera-se a variável do presente estudo já em ordem, sendo 1 o menor valor e 3 o maior valor. Portanto, o modelo geral utiliza uma função probabilística nas seguintes condições:

$$y_i = j \quad \text{Se } \alpha_{j-1} < y_i^* \leq \alpha_j \quad (5)$$

Ou seja, o valor considerado na estimação  $y_i$  será igual à ordem encontrada em  $\alpha_j$ . Tem-se a resposta à felicidade subjetiva como sendo: 1- Não muito feliz ou infeliz, este considerado como o valor encontrado  $y_i^*$  e igual ao valor ordenado  $\alpha_1 = 1$ . Dessa forma, garante-se a correta utilização dos dados e um resultado bem ajustado à variável dependente.

Em seguida, tem-se a estimação propriamente dita por meio da função densidade acumulada do erro, dada como se segue:

$$\begin{aligned} Pr[y_i = j] &= Pr[\alpha_{j-1} < y_i^* \leq \alpha_j] \\ &= Pr[\alpha_{j-1} < x_i' \beta + u \leq \alpha_j] \\ &= Pr[\alpha_{j-1} - x_i' \beta < u \leq \alpha_j - x_i' \beta] \\ &= F(\alpha_{j-1} - x_i' \beta) - F(\alpha_j - x_i' \beta) \end{aligned} \quad (6)$$

Onde  $F(\cdot)$  é a função densidade acumulada,  $x_i'$  corresponde ao vetor de variáveis explicativas e  $u$  são erros em distribuição normal. Por fim, o efeito marginal mede a sensibilidade da variável dependente à variação das variáveis explicativas:

$$\frac{\partial Pr[y_i = j]}{\partial x_i} = \{F'(\alpha_{j-1} - x_i' \beta) - F'(\alpha_j - x_i' \beta)\} \beta \quad (7)$$

Onde  $F'$  é a derivada da função densidade acumulada. Dessa forma, a análise empírica que utiliza uma regressão Probit Ordenada controla as limitações da variável dependente, de modo que:

$$\begin{aligned} \text{felicidade}_i^* &= f(\text{carac.sociodemográficas} \\ &\quad \text{e econômicas}_i, \text{capital social}_i) + \varepsilon_i \end{aligned} \quad (8)$$

Onde  $felicidade_i^*$  é o resultado contínuo correspondente ao nível de felicidade individual reportado, que varia entre 1 e 3. Dessa forma, tem-se que:

$$felicidade = \begin{cases} 1, & \text{se } felicidade^* \leq 0 \\ 2, & \text{se } 0 < felicidade^* \leq \mu_1 \\ 3, & \text{se } felicidade > \mu_1 \end{cases} \quad (9)$$

Onde  $\mu_1$  é um parâmetro desconhecido a ser estimado. Levando em conta a discussão teórica a respeito da definição de capital social, é possível representá-lo como função de três componentes, como demonstrado na equação (10) abaixo:

$$capital\ social_i = c(\text{confiança}_i, \text{redes interpersonais}_i; \text{normas}_i) + \varepsilon_i \quad (10)$$

Dessa forma, pode-se reescrever (3) como:

$$felicidade_i = f(\text{carac. sociodemográficas e econômicas}, \\ c(\text{confiança}_i, \text{redes interpersonais}_i; \text{normas}_i)) + \varepsilon_i \quad (11)$$

Em (11) cada componente da função é representado por um bloco de variáveis: aquelas representativas das características sociodemográficas e econômicas do entrevistado; as referentes à confiança; as referentes às redes interpersonais e as relacionadas as normas. As variáveis utilizadas no modelo são descritas na Tabela 1, abaixo. A supracitada Tabela incluiu também, na quarta coluna, trabalhos que incluíram as referidas variáveis na determinação da felicidade.

Para a análise da relação entre capital social e felicidade, foram incluídas, como discutido, as três dimensões do capital social. Cada dimensão foi representada por uma série de variáveis de acordo com a literatura que abrange o tema. A confiança foi dividida em confiança geral e confiança institucional, como em Paxton (1999). A confiança geral foi medida pela *dummy* que assume valor igual a 1 caso o indivíduo tenha respondido afirmativamente que pode confiar na maioria das pessoas.

Em relação à confiança institucional, foi criado um índice a partir da Análise de Componentes Principais (APC), com a inclusão de 19 componentes que representam a confiança em diferentes instituições. São 19 *dummies* que assumem valores iguais a 1 caso o indivíduo confie totalmente em determinada instituição e 0, caso contrário. As referidas instituições incluem igrejas, forças armadas, imprensa, televisão, sindicatos, polícia, justiça, governo federal, partidos políticos, congresso nacional, serviço público, universidades, grandes empresas, bancos, organizações do meio ambiente, organizações de mulheres, organizações humanitárias ou de caridade, Mercosul e a ONU.

Para avaliar se o índice criado pela APC é adequado, ou seja, para avaliar se as variáveis são correlacionadas suficientemente, foi realizado o teste de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO). O teste KMO apresenta valores entre 0 e 1, sendo que se estes estão entre 0,5 e 1, o PCA é apropriado; abaixo de 0,5, o PCA não é adequado e, portanto, este não deve ser utilizado. Nesse sentido, o resultado do teste de KMO do índice de confiança institucional criado foi de 0,802 e, portanto, demonstra ser apropriado.

Em relação às redes interpersonais ou canais de informação foram incluídas variáveis representativas das relações sociais através de contato com família e

**Tabela 1:** Variáveis utilizadas na estimação do modelo Probit Ordenado.

Categoria	Variável	Descrição	Referência
Variável explicada	Felicidade	Variável ordenada que assume valor igual a 1 se o entrevistado se considera infeliz ou não muito feliz, 2 se feliz, 3 se muito feliz.	Corbi e Menezes Filho (2006) e Rodríguez Pose e Berlepsch (2013)
Sexo	Homem	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo é do sexo masculino, e 0 se é do sexo feminino.	Corbi e Menezes Filho (2006)
Saúde	Saúde Muito Boa	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo reporta sua saúde como muito boa, e 0 caso contrário.	Rodríguez Pose e Berlepsch (2013) e Ribeiro (2015)
	Saúde Boa	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo reporta sua saúde como boa, e 0 caso contrário	
	Saúde Razoável	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo reporta sua saúde como razoável, e 0 caso contrário.	
	Saúde Ruim	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo reporta sua saúde como ruim, e 0 caso contrário.	
Ocupação	Empregado	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo é empregado, e 0 caso contrário.	Rodríguez Pose e Berlepsch (2013), Corbi e Menezes Filho (2006) e Ribeiro e Marinho (2017)
Escolaridade	Sem instrução	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo não possui instrução formal, e 0 caso contrário.	Rodríguez Pose e Berlepsch (2013), Ribeiro (2015), Corbi e Menezes Filho (2006) e Ribeiro e Marinho (2017)
	Fundamental Incompleto	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo possui ensino fundamental incompleto, e 0 caso contrário.	
	Fundamental Completo	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo possui ensino fundamental completo, e 0 caso contrário.	
	Médio Incompleto	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo possui ensino médio incompleto, e 0 caso contrário.	
	Médio Completo	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo possui ensino médio completo, e 0 caso contrário.	

Fonte: Elaboração própria.

**Tabela 1:** Variáveis utilizadas na estimação do modelo Probit Ordenado. (*continuação*)

Categoria	Variável	Descrição	Referência
Escolaridade	Superior Incompleto	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo possui ensino superior incompleto, e 0 caso contrário.	Rodríguez Pose e Berlepsch (2013), Ribeiro (2015), Corbi e Menezes Filho (2006) e Ribeiro e Marinho (2017)
	Superior Completo	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo possui ensino superior completo, e 0 caso contrário.	
Classe de acordo com a renda	Classe 1	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo pertence à classe baixa, de acordo com sua renda, e 0 caso contrário.	Rodríguez Pose e Berlepsch (2013)
	Classe 2	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo pertence à classe média baixa, de acordo com sua renda, e 0 caso contrário.	
	Classe 3	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo pertence a classe média, de acordo com sua renda, e 0 caso contrário.	
	Classe 4	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo pertence a classe média alta, de acordo com sua renda, e 0 caso contrário.	
	Classe 5	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo pertence a classe alta, de acordo com sua renda, e 0 caso contrário.	
Idade	Idade	Idade do indivíduo.	Rodríguez Pose e Berlepsch (2013), Corbi e Menezes Filho (2006) e Ribeiro e Marinho (2017)
	Idade <sup>2</sup>	Idade do indivíduo elevada ao quadrado.	
Região de residência	Norte	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo reside na região Norte, e 0 caso contrário.	Lima (2007)
	Sul	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo reside na região Sul, e 0 caso contrário.	

Fonte: Elaboração própria.

**Tabela 1:** Variáveis utilizadas na estimação do modelo Probit Ordenado. (continuação)

Categoria	Variável	Descrição	Referência
Região de residência	Centro Oeste	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo reside na região Centro-Oeste, e 0 caso contrário.	Lima (2007)
	Nordeste	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo reside na região Nordeste, e 0 caso contrário.	
	Sudeste	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo reside na região Sudeste, e 0 caso contrário.	
Confiança	Confiança Geral	<i>Dummy</i> que assume valor igual a 1 se o indivíduo respondeu que pode confiar na maioria das pessoas e 0, caso contrário.	Rodríguez Pose e Berlepsch (2013) e Tokuda, Fujii e Inoguchi (2010)
	Confiança institucional	Índice criado através da Análise de Componentes Principais (APC) <sup>1</sup> , incluindo dummies de confiança em uma série de instituições.	Kuroki (2011)
Redes interpessoais (relações familiares e de amizade)	Importância da família	<i>Dummy</i> igual a 1 se o entrevistado considera a família muito importante e 0, caso contrário.	Rodríguez Pose e Berlepsch (2013), Helliwell e Putnam (2004), Ribeiro (2015) e Leung <i>et al.</i> (2011)
	Importância dos amigos	<i>Dummy</i> igual a 1 se o entrevistado considera os amigos muito importantes e 0, caso contrário.	
	Casado	<i>Dummy</i> igual a 1 se o entrevistado é casado e 0, caso contrário.	
	Filhos	<i>Dummy</i> igual a 1 se o entrevistado tem filho e 0, caso contrário.	
Redes interpessoais (engajamento civil)	Organizações voluntárias do tipo 1	<i>Dummy</i> igual a 1 caso o entrevistado pertença a pelo menos uma dessas organizações voluntárias: igreja ou organização/grupo de religião; organização/associação esportiva ou recreativa; organização/associação artística, musical ou educacional; organização/associação humanitária ou de caridade; grupo de autoajuda ou ajuda mútua.	Helliwell e Putnam (2004) e Ribeiro e Araujo (2018)

Fonte: Elaboração própria.

<sup>1</sup> O índice é criado através da Análise de Componentes Principais (ACP), uma técnica de redução dos dados, que realiza tal tarefa capturando a variação que é comum às variáveis originais. A técnica consiste em encontrar uma combinação linear de pesos que abranja a maior parte de variação da matriz de variância e covariância.

**Tabela 1:** Variáveis utilizadas na estimação do modelo Probit Ordenado. (continuação)

Categoria	Variável	Descrição	Referência
Redes interpessoais (engajamento civil)	Organizações voluntárias do tipo 2	<i>Dummy</i> igual a 1 caso o entrevistado pertença a pelo menos uma dessas organizações voluntárias: sindicato; partido político; associação profissional; organização/associação de consumidores.	Leung <i>et al.</i> (2011) e Ribeiro e Araujo (2018)
	Atuação política	<i>Dummy</i> igual a 1 se o entrevistado já realizou pelo menos uma das formas de atuação política a seguir: assinar abaixo assinado; participar de boicotes; participar de manifestações pacíficas; participar de greves.	Leung <i>et al.</i> (2011) e Rodríguez Pose e Berlepsch (2013)
Normas (sensação de insegurança)	Preferiu não sair à noite.	<i>Dummy</i> igual a 1 se o entrevistado, por questões de segurança, preferiu não sair à noite e 0, caso contrário.	Rodríguez Pose e Berlepsch (2013) e Cheng e Smyth (2015)
	Andou armado	<i>Dummy</i> igual a 1 se o entrevistado, por questões de segurança, andou armado e 0, caso contrário.	
	Inseguro	<i>Dummy</i> igual a 1 se o entrevistado respondeu se sentir muito inseguro no seu bairro ou comunidade e 0, caso contrário.	
Normas (vitimização)	Vítima de crime	<i>Dummy</i> igual a 1 se o entrevistado foi vítima de crime no último ano e 0, caso contrário.	

Fonte: Elaboração própria.

amigos e engajamento civil, como em Leung *et al.* (2011). Além dessa divisão, Rodríguez Pose e Berlepsch (2013) apontam duas diferentes abordagens ao engajamento civil: a de Putnam (2000) e Olson (1982).

Putnam (2000) foca no valor adicionado positivo das redes interpessoais, tanto formais quanto informais. Ou seja: para o autor, o engajamento civil e as redes sociais são benéficas para a sociedade em razão das externalidades geradas. Já Olson (1982) considera que nem todas as associações sociais possuem efeito positivo no bem-estar comunitário. Aquelas que pretendem atender o interesse de determinados grupos não são benéficas à sociedade, uma vez que causam conflitos de interesse que podem romper a rede de cooperações entre os indivíduos.

Dessa forma, o engajamento civil foi representado pela participação em dois tipos de instituições: aquelas que atendem ao interesse de um grupo (sindicato, partido político, associação profissional, associação de consumidores) e aquelas que não atendem (igrejas; organizações artísticas, recreativas, esportivas ou educacionais; organizações de caridade e organizações de ajuda mútua). Adicionalmente, uma *dummy* representativa da atuação política foi incluída na categoria de engajamento civil, semelhante ao estudo de Rodríguez Pose e Berlepsch (2013).

Por fim, no que tange à dimensão das normas, assim como em Rodríguez

Pose e Berlepsch (2013) e Leung *et al.* (2011), foram incluídas variáveis que representam o sentimento de insegurança dos indivíduos, bem como a ocorrência de vitimização por crimes.

Além das variáveis representativas do capital social, foram incluídas variáveis de controle a partir de características econômicas, sociais e demográficas dos indivíduos. Nesse sentido, vários estudos atestam correlação positiva entre renda e felicidade, como por exemplo o trabalho de Clark, Frijters e Shields (2008). De acordo com Corbi e Menezes Filho (2006), as pessoas que possuem um nível mais elevado de renda, em geral, possuem mais meios e oportunidades de alcançar o que desejam e mais segurança, sendo dessa forma, mas felizes.

Essa afirmação, no entanto, é verdadeira somente até determinado ponto. Helliwell e Putnam (2004) atestam que os retornos da renda relativa na felicidade diminuem em níveis acima do médio, demonstrando que a partir de um certo nível de renda, maiores ganhos podem não resultar necessariamente em níveis mais elevados de bem-estar. A renda foi incluída no estudo a partir de *dummies* de classe social, que se baseiam no questionamento sobre qual classe o indivíduo se considera pertencente: classe alta, classe média alta, classe média, classe média-baixa ou classe baixa. Conforme Ribeiro (2015), o status de felicidade varia com a percepção subjetiva dos indivíduos sobre sua renda, ou seja, pessoas satisfeitas com a renda tendem a estar mais satisfeitas com a vida, independentemente do fato de a renda real ser alta, média ou baixa.

O desemprego é outro fator apontado na literatura como de grande influência na felicidade. Segundo P F Nery (2014), o efeito negativo do desemprego no bem-estar subjetivo, encontrado em muitos estudos, vai além da perda de fonte de renda, refletindo em fatores sociais e psicológicos. No presente estudo, inclui-se uma *dummy* que assume valor igual a 1 caso o indivíduo esteja empregado, e igual a 0 caso contrário, ou seja, caso o indivíduo não tenha emprego.

P F Nery (2014) aponta a saúde como importante determinante da felicidade dos indivíduos, tanto física quanto mental. Problemas de saúde podem impossibilitar indivíduos de realizar atividades sociais e econômicas e, consequentemente, reduzir a qualidade de vida. Utiliza-se no presente trabalho a autopercepção de saúde, como em Helliwell e Putnam (2004) e Rodríguez Pose e Berlepsch (2013).

Já a literatura que relaciona idade e felicidade é recente. Uma das hipóteses mais estudadas é a de que a relação entre esses dois fatores tem a forma de U, ou seja, a felicidade é menor nas faixas medianas de idade e maior no começo e fim da vida (BLANCHFLOWER; OSWALD, 2008). De acordo com Schwandt (2016), uma possível explicação para esse resultado é o fato de que expectativas não cumpridas são fortemente percebidas no meio da vida. Para testar a hipótese da relação em forma de U entre idade e bem-estar foram incluídas no modelo duas variáveis: idade e idade ao quadrado.

Com relação à escolaridade, Dockery (2010) define que geralmente aceita-se que a educação formal é capaz de inserir os indivíduos nas melhores carreiras, além de afetar positivamente fatores como saúde e relacionamentos. O autor, no entanto, cita a possibilidade de que níveis mais elevados de educação formal possam aumentar as expectativas ou aspirações dos indivíduos, resultando em uma insatisfação com as circunstâncias presentes.

O efeito do sexo na felicidade também apresenta elevada variabilidade, dependendo muitas vezes das normas e aspectos culturais de cada localidade.

O estudo de [Graham e Chattopadhyay \(2013\)](#) concluiu, no entanto, em análise realizada com base em diversos países, que mulheres possuem níveis de bem-estar subjetivos mais elevados que homens. [Inglehart \(2002\)](#) atribui esse fato ao relativo sucesso do movimento pela igualdade de gênero promovido pelas mulheres, o que coloca as realizações das mesmas em níveis mais elevados que suas aspirações.

Já as *dummies* representativas das regiões de residência também pretendem capturar diferenças, principalmente culturais, que não são observadas nas demais variáveis. Apresentados o modelo, as variáveis e suas fontes, além dos sinais esperados, a seção seguinte traz os resultados.

## 4 Resultados

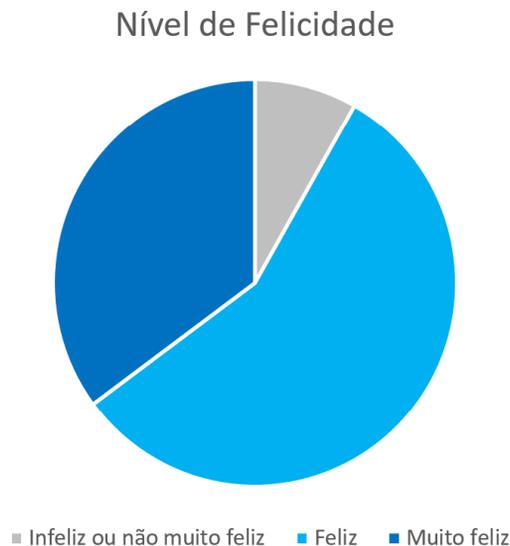
### 4.1 Análise Descritiva

Antes de discutir os resultados da estimação do modelo econométrico é importante analisar estatisticamente as variáveis consideradas, de forma que se possa ter ideia dos possíveis e prováveis resultados a serem encontrados.

Nesse sentido, inicialmente, analisa-se a distribuição das respostas dos entrevistados em relação ao status de felicidade. Dos 1486 indivíduos, 8,2% se consideram infelizes ou não muito felizes, 56,59% se consideram felizes e 35,13% se consideram muito felizes. Tendo em vista que a felicidade foi medida em uma escala de 1 a 3, onde 1 representa o indivíduo menos feliz e 3 o mais feliz, a média de felicidade do brasileiro foi de 2,26.

A distribuição dos entrevistados pela *World Values Survey* nas categorias de felicidade também foi representada visualmente na [Figura 1](#), que demonstra a predominância dos indivíduos felizes e muito felizes em comparação aos indivíduos não muito felizes e infelizes.

**Figura 1:** Distribuição dos indivíduos por categorias de felicidade



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da [WVS \(2014\)](#).

Tabela 2: Média de felicidade por características individuais

Grupo	Categorias	Média
Sexo	Homem	2,28
	Mulher	2,25
Saúde	Saúde Muito Boa	2,56
	Saúde Boa	2,23
	Saúde Razoável	2,11
	Saúde Ruim	2,76
Ocupação	Empregado	2,30
	Não empregado	2,22
Classe Socioeconômica	Classe 1	2,11
	Classe 2	2,27
	Classe 3	2,37
	Classe 4	2,33
	Classe 5	2,14
Escolaridade	Sem instrução formal	2,33
	Ensino fundamental incompleto	2,23
	Ensino fundamental completo	2,20
	Ensino médio incompleto	2,28
	Ensino médio completo	2,26
	Ensino superior incompleto	2,38
	Ensino Superior completo	2,34
Região	Norte	2,30
	Nordeste	2,25
	Centro Oeste	2,33
	Sudeste	2,26
	Sul	2,24
Idade	Menos de 40 anos	2,30
	Entre 40 e 70 anos	2,21
	Mais de 70 anos	2,37
Confiança Geral	Confia nas pessoas	2,38
	Não Confia nas pessoas	2,25
Confiança Institucional	Confia na justiça	2,30
	Não confia na justiça	2,23
Importância da família	Muito importante	2,29
	Não muito importante	2,04
Importância dos amigos	Muito importante	2,34
	Não muito importante	2,22
Estado Civil	Casado	2,32
	Solteiro	2,17
Filhos	Tem filho	2,28
	Não tem filho	2,26

Elaboração própria com base nos dados da WVS (2014).

**Tabela 2:** Média de felicidade por características individuais (*continuação*)

Grupo	Categorias	Média
Organizações Voluntárias 1	Pertence a pelo menos 1	2,28
	Não pertence	2,21
Organizações Voluntárias 2	Pertence a pelo menos 1	2,28
	Não pertence	2,21
Atuação política	Atua politicamente	2,29
	Não atua	2,23
Preferiu não sair à noite	Sim	2,26
	Não	2,26
Andou armado	Sim	2,20
	Não	2,26
Inseguro no bairro	Sim	2,25
	Não	2,26
Vítima de crime	Sim	2,18
	Não	2,27

Elaboração própria com base nos dados da [WVS \(2014\)](#).

Portanto, a maioria dos indivíduos na amostra se considera feliz ou muito feliz e a média de felicidade dos brasileiros é relativamente elevada. Segundo Relatório Mundial de Felicidade de 2017, em pesquisa realizada referente aos anos de 2014 a 2016, O Brasil foi considerado o vigésimo segundo país mais feliz do mundo. O Relatório Mundial de Felicidade, promovido pela ONU, é o resultado de um ranking global que depende da avaliação individual das pessoas e pode assumir valores de 0 a 10. Na sua versão de 2017, a média global de felicidade foi de 5,3, enquanto o Brasil atingiu 6,63 ([HELIWELL; LAYARD; SACHS, 2017](#)).

A Tabela 2 apresenta a média de felicidade por diferentes características individuais. Como a felicidade é medida em uma escala de 1 a 3, as médias calculadas se encontram dentro desse intervalo. Cada grupo representa as características dos indivíduos consideradas no modelo a ser estimado, sendo estas comparadas. No grupo de sexo, por exemplo, calcula-se a média de felicidade entre homens e mulheres e, dessa forma, é possível comparar quem, entre essas duas categorias, é mais feliz, em média.

Em relação às variáveis representativas do capital social, é possível perceber que, na média, indivíduos que confiam nas outras pessoas, em instituições (a justiça foi usada como exemplo), que participam de organizações voluntárias (tanto as que atendem ao interesse de certos grupos quanto as que não atendem), que atuam politicamente, que se sentem mais seguros e que não foram vítimas de crime são mais felizes.

A comparação da média de felicidade entre as variáveis dá indícios do possível efeito de cada uma delas no nível de felicidade. No entanto, esta não é uma análise conclusiva. Para tal, foi realizada a estimação do modelo Probit Ordenado, que determina quais fatores afetam positivamente ou negativamente a probabilidade do indivíduo se declarar mais ou menos feliz. A

subseção a seguir analisa os resultados dessa estimação.

## 4.2 Resultados Econométricos

Com o objetivo de analisar o efeito do capital social na felicidade individual no Brasil, foi estimado um modelo Probit Ordenado com seus respectivos efeitos marginais (probabilidade de a felicidade auto reportada ser igual a 3), e os resultados se encontram na Tabela 3, a seguir.

Os resultados serão discutidos em duas subseções: primeiro, analisa-se o efeito de cada dimensão do capital social sobre a felicidade auto reportada individual; em seguida, discute-se brevemente os resultados das demais variáveis de controle.

### Capital Social

Como definido por Putnam (1993), o capital social é o conjunto de três principais dimensões: confiança, redes interpessoais e normas. De modo a incluir as três dimensões no presente estudo e entender sua relação com o bem-estar subjetivo, foram definidas uma série de variáveis que captam as especificidades de cada dimensão, para tornar a análise a mais completa possível.

A primeira dimensão a ser analisada é a confiança. Desde os primeiros pensadores da economia, a importância da confiança é reconhecida. A confiança, no entanto, não é vista como importante apenas para o funcionamento do sistema econômico, mas como tendo também uma série de implicações, inclusive no bem-estar subjetivo. Confiar nas pessoas e nas instituições permite que a sociedade interaja entre si, que as transações ocorram de forma mais previsível e que o ambiente seja mais seguro, fazendo com que as pessoas sejam mais felizes.

Contudo, o resultado econométrico do presente estudo aponta para uma não significância tanto da confiança geral quanto da confiança institucional na determinação da felicidade no Brasil entre os anos de 2010 e 2014. Segundo Baquero, Castro e Ranincheski (2016), o mau funcionamento das instituições engendra uma cultura de descrédito generalizado e esse resultado é, portanto, um indício da ineficiência histórica institucional brasileira e da desigualdade nas relações sociais.

No caso do Brasil, a análise descritiva confirma tal cenário. Dentre os 1486 entrevistados, apenas 97 responderam afirmativamente quando perguntados se acreditavam que podem confiar na maioria das pessoas. No caso das instituições, apenas 16 pessoas responderam confiar completamente nos partidos políticos; 17 responderam confiar completamente no Congresso Nacional (Câmara e Senado); 94 confiam completamente na polícia e 102 confiam completamente na imprensa. Percebe-se assim uma desconfiança geral, tanto em âmbito social quanto institucional.

Em relação às redes interpessoais, as relações familiares e de amizade apresentaram efeito significativo positivo na felicidade. Segundo os resultados, o indivíduo que considera a família muito importante tem 10,2% mais chances de se considerar muito feliz em relação ao que não considera a família como muito importante. Já os que consideram os amigos muito importantes têm probabilidade 5,3% maior de serem muito felizes em comparação aos que não consideram. Casados apresentaram probabilidade 10,7% mais elevada de se-

**Tabela 3:** Efeito do capital social sobre a felicidade subjetiva individual.

Variável	Coefficientes	Efeito Marginal (Probabilidade de a felicidade auto reportada ser igual a 3)
Homem	-0,027 (0,068)	-0,009 (0,022)
Saúde Boa	-0,692*** (0,080)	-0,228*** (0,025)
Saúde Razoável	-0,912*** (0,099)	-0,300*** (0,030)
Saúde Ruim	-1,463*** (0,200)	-0,482*** (0,064)
Empregado	0,148** (0,069)	0,049** (0,023)
Fundamental Incompleto	-1,06*** (0,317)	-0,350*** (0,104)
Fundamental Completo	-1,22*** (0,324)	-0,402*** (0,106)
Médio Incompleto	-1,145*** (0,331)	-0,377*** (0,108)
Médio Completo	-1,279*** (0,321)	-0,421*** (0,105)
Superior Incompleto	-1,111*** (0,344)	-0,366*** (0,113)
Superior Completo	-1,336*** (0,331)	-0,439*** (0,108)
Classe 2	0,218*** (0,084)	0,072*** (0,028)
Classe 3	0,392*** (0,086)	0,129*** (0,028)
Classe 4	0,392** (0,200)	0,129** (0,066)
Classe 5	0,017 (0,487)	0,005 (0,160)
Idade	-0,027** (0,011)	-0,009** (0,004)
Idade <sup>2</sup>	0,0003*** (0,0001)	0,0001*** (0,00003)
Norte	0,154 (0,125)	0,051 (0,041)
Sul	-0,083 (0,094)	-0,027 (0,031)
Centro Oeste	0,139 (0,122)	0,046 (0,040)
Nordeste	0,174** (0,080)	0,057** (0,026)

Elaboração própria. Os valores em parênteses representam os desvios padrão.

\*\*\*  $p < 0,001$ ; \*\*  $p < 0,05$ ; \*  $p < 0,1$ .

**Tabela 3:** Efeito do capital social sobre a felicidade subjetiva individual. (continuação)

Variável	Coefficientes	Efeito Marginal (Probabilidade de a felicidade auto reportada ser igual a 3)
Confiança Geral	0,168 (0,127)	0,055 (0,042)
Confiança institucional	0,009 (0,015)	0,003 (0,005)
Importância da família	0,309*** (0,097)	0,102*** (0,032)
Importância dos amigos	0,162** (0,072)	0,053** (0,024)
Casado	0,326*** (0,071)	0,107*** (0,023)
Filhos	-0,007 (0,086)	-0,002 (0,028)
Organizações voluntárias do tipo 1	0,175** (0,072)	0,058*** (0,024)
Organizações voluntárias do tipo 2	-0,015 (0,081)	-0,005 (0,027)
Atuação política	0,059 (0,067)	0,019 (0,022)
Preferiu não sair à noite	-0,045 (0,064)	-0,015 (0,021)
Andou armado	-0,197* (0,114)	-0,065* (0,037)
Inseguro	0,135 (0,091)	0,044 (0,030)
Vítima de crime	-0,146* (0,090)	-0,048* (0,029)

Elaboração própria. Os valores em parênteses representam os desvios padrão.

\*\*\*  $p < 0,001$ ; \*\*  $p < 0,05$ ; \*  $p < 0,1$ .

rem muito felizes em relação a indivíduos não casados. Por sua vez, a única variável que não apresentou significância foi a presença de filhos.

Esse resultado corrobora o estudo de [Powdthavee \(2008\)](#), que mensurou que um aumento no nível de envolvimento social equivale a um acréscimo de 85 mil euros de renda, em termos de satisfação com a vida na Inglaterra. Segundo [Putnam \(2000\)](#), interações com família, amigos e colegas leva a uma maior inclusão social do indivíduo e a um forte sentimento de pertencimento e integração. Para [Pichler \(2006\)](#), esse tipo de rede social leva os indivíduos a encontrarem seu lugar na sociedade. Consequentemente, esse tipo de rede informal se correlaciona positivamente com o bem-estar.

Além disso, [Ribeiro \(2015\)](#) aponta que relações sociais, como amizade e casamento, são centrais no aumento da probabilidade de felicidade individual, e que quanto mais intensas são essas relações, maior é tal probabilidade. Dessa forma, indivíduos que apontam elevada importância da família e amigos são mais prováveis de se auto reportarem felizes.

De acordo com [Stack e Eshlman \(1998\)](#), o casamento, além do fator da integração, também representa para o indivíduo a combinação de rendas (possibilitando que estes tenham padrão de vida mais elevado); diminuição da

probabilidade de comportamentos de risco, como fumo; aumento das chances de diagnóstico precoce de doenças e maior suporte emocional. A presença de filhos, apesar de também aumentar as redes interpessoais dos indivíduos, também representa redução da renda e aumento de preocupações.

Em relação ao engajamento civil, a análise foi realizada em duas partes. Primeiro, foi incluída uma *dummy* que representa o pertencimento a pelo menos uma das organizações voluntárias que não atendem ao interesse de determinado grupo. Pertencer a esse tipo de organização resultou em um aumento de 5,8% na probabilidade de o indivíduo se considerar muito feliz em relação àquele que não pertence a nenhuma organização desse tipo. Esse resultado vai ao encontro do resultado determinado por [Rodríguez Pose e Berlepsch \(2013\)](#).

Dessa forma, assim como apontado por [Putnam \(2000\)](#), a participação em atividades religiosas, artísticas, recreativas e esportivas, de ajuda ao próximo ou mútua, representa o nível comunitário de valor agregado positivo do capital social. Assim como as relações familiares e de amizades, o engajamento civil formal nesse tipo de organização contribui para o sentimento de pertencimento dos indivíduos e gera externalidades positivas que contribuem para o bem-estar, como a cooperação e confiança.

Já o segundo tipo organização é composto por associações que atendem ao interesse de determinados grupos: sindicatos, partidos políticos, organizações profissionais e organizações do consumidor. A participação em tais organizações voluntárias, tal qual a atuação política, foram fatores que não apresentaram correlação significativa com a felicidade reportada. Segundo [Olson \(1982\)](#), esse tipo de associação não tem como objetivo o benefício geral, e sim a transferência de benefícios de um grupo para outro conforme o interesse próprio. Eventualmente, os membros de um grupo podem ser beneficiados em detrimento de outros. No entanto, conflitos de interesse enfraquecem a estabilidade econômica e das relações sociais, gerando custos para sociedade.

Dessa forma, em relação às redes interpessoais, enquanto as relações informais e o engajamento civil não político tiveram efeito positivo na felicidade subjetiva, o engajamento civil político não teve efeito no bem-estar.

Na dimensão das normas e efetividade das sanções foram incluídas *dummies* que sinalizam o sentimento de insegurança por parte dos indivíduos, assim como a vitimização por crime. As únicas variáveis significativas foram o fato de o indivíduo andar armado por questão de segurança e a vitimização.

O indivíduo que se sentiu tão inseguro a ponto de andar armado obteve probabilidade 6,5% menor de se considerar muito feliz em relação àquele que nunca andou armado. Já as pessoas que foram vítimas de crime apresentaram chance 4,8% menor de serem muito felizes em relação àquelas não vitimizadas. Para [Cheng e Smyth \(2015\)](#), indivíduos que se sentem muito inseguros possuem maior probabilidade de apresentarem distúrbios de ansiedade e depressão. Além disso, se engajam menos em atividades ao ar livre, reduzindo o contato com outras pessoas e a prática de exercícios, o que repercute negativamente na saúde física e mental.

Assim, é possível compreender como cada dimensão do capital social é capaz de afetar o bem-estar subjetivo. No geral, os resultados do presente estudo confirmam a importância do capital social para determinação da felicidade. Nesse sentido, o capital social gera externalidades que afetam positivamente o bem-estar. Esse tipo específico de capital é associado à redução em taxas de crime ([BUONANNO; MONTOLIO; VANIN, 2009](#)); ao bem-estar infantil mais elevado ([JACK; JORDAN, 1999](#)); à melhor performance do governo ([PUTNAM, 1993](#));

a redução da corrupção (GRAEFF; SVENDSEN, 2013); e à criação do senso de comunidade (POOLEY; COHEN; PIKE, 2005).

Em conjunto, portanto, as dimensões do capital social criam um ambiente mais propício à cooperação, solidariedade e reciprocidade, e consequentemente têm efeitos em fatores socioeconômicos essenciais na definição do bem-estar individual.

No caso específico do Brasil, as relações familiares e de amizades, o engajamento civil não político e a insegurança foram os principais fatores na determinação do bem-estar subjetivo relacionados ao capital social. No entanto, a desigualdade nas relações sociais e a ineficiência das instituições reduzem a capacidade da confiança em produzir externalidades positivas que poderiam elevar a probabilidade de um indivíduo se considerar feliz.

#### Demais Variáveis de Controle

A felicidade auto reportada também se mostrou significativamente e positivamente relacionada a saúde. Em relação aos indivíduos com autopercepção de saúde muito boa, os que consideraram sua saúde como boa obtiveram probabilidade 22,8% menor de serem muito felizes; os que consideraram sua saúde como razoável obtiveram probabilidade 30% menor de serem muito felizes e, por fim, os que consideraram sua saúde como ruim obtiveram probabilidade 48,2% menor de serem muito felizes. Esse resultado também foi encontrado por Rodríguez Pose e Berlepsch (2013) e Ribeiro (2015).

Assim como no caso do estado de saúde, indivíduos pertencentes a classes de renda mais elevadas apresentaram maior probabilidade de se considerarem muito felizes. Esse resultado está de acordo com aquele encontrado por Rodríguez Pose e Berlepsch (2013). Os indivíduos da classe média baixa têm probabilidade 7,2% maior de se considerarem muito felizes em relação aos indivíduos de classe baixa. Essa proporção é igual a 12,9% para os indivíduos de classe média e 12,9% para os de classe média alta.

Percebe-se, como apontado por Helliwell e Putnam (2004), que os retornos da renda se estabilizam ou diminuem em níveis acima do médio. Ou seja, a partir de certo nível de renda, o aumento desta não representa aumento da probabilidade de felicidade auto reportada. A *dummy* de classe alta não foi significativa, uma vez que o número de indivíduos os quais se consideram de classe alta, na amostra, foi muito pequeno (apenas 7 dos 1486 entrevistados).

A influência negativa do desemprego ressaltada por Frey (2008) no bem-estar subjetivo é atestada no estudo. Logo, indivíduos empregados têm maior probabilidade (4,9%) de se auto reportarem mais felizes em relação a pessoas desempregadas. Como definido por P F Nery (2014), o desemprego envolve custos que incluem perda de status social, autoestima, relações pessoais e rotina associada ao local de trabalho. Além disso, Goldsmith, Veum e Darity (1996) apontaram o desemprego como possível causa de problemas de depressão, ansiedade e outros transtornos.

Da mesma forma como aponta um crescente corpo da literatura (CLARK; OSWALD, 1996; DOCKERY, 2010), a educação formal obteve efeito negativo na felicidade. Indivíduos com maior nível educacional alcançado apresentam menor probabilidade de se considerarem mais felizes. Uma possível explicação, segundo Clark e Oswald (1996), é que a educação formal torna as pessoas mais ambiciosas, o que possivelmente reduz o nível de felicidade, uma vez que expectativas mais elevadas são mais difíceis de serem cumpridas.

Foi comprovada também a hipótese de Blanchflower e Oswald (2008) da relação em forma de U entre idade e felicidade. Segundo Schwandt (2016), a explicação se encontra na relação entre aspirações e realidade. Pessoas mais jovens possuem elevadas expectativas que, se não cumpridas, são sentidas no meio da vida. Esse fenômeno diminui as expectativas de indivíduos em idades medianas e, dessa forma, as expectativas são menores em idades avançadas, sendo dessa forma o bem-estar subjetivo mais elevado.

Assim como em Lima (2007) e Corbi e Menezes Filho (2006), que analisaram as determinantes da felicidade no Brasil, o sexo não apresentou significância. Enquanto a maioria dos estudos demonstram que mulheres são, em geral, mais felizes, recentemente a literatura tem apontado para uma redução da felicidade das mesmas, uma vez que elas estão cada vez mais pressionadas a manter fortes laços tanto no lar quanto no trabalho. Assim, enquanto as expectativas familiares não diminuíram, as expectativas de trabalho das mulheres aumentaram, resultando numa possível sobrecarga.

Utilizando a região Sudeste como referência, a única região que apresentou diferença significativa em termos de felicidade auto reportada pelos indivíduos foi a Nordeste. Segundo as estimativas, o indivíduo residente na referida região tem 5,7% mais chances de se considerar feliz em relação ao residente no Sudeste.

Esse resultado vai ao encontro da pesquisa realizada pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), que aponta o Nordeste como região “mais feliz” do Brasil. Segundo M C Nery (2019), uma possível explicação é que embora seja a região mais pobre do país, o Nordeste vem apresentando taxas de crescimento de renda superiores às de outras regiões. Nesse sentido, entre 2002 e 2012, a taxa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) nordestino foi muito superior à da região Sudeste.

## 5 Considerações Finais

A Economia da Felicidade é um campo de estudo que permite a análise de fatores conectados ao bem-estar subjetivo dos indivíduos, medido pela felicidade. Dentre tais fatores, encontra-se o capital social, ativo intangível gerado a partir das relações existentes entre membros de uma comunidade ou região.

O capital social é composto por três dimensões: confiança, normas e redes interpessoais. A confiança provê suporte emocional e facilita relações; as normas reduzem incertezas e comportamento criminoso; e as redes interpessoais servem como fontes de informações, além de criarem mecanismos de suporte e elevarem o sentimento de pertencimento por parte dos indivíduos.

Dessa forma, o presente estudo analisou o efeito do capital social na felicidade individual auto reportada para o caso brasileiro, considerando suas três dimensões assinaladas. Com a utilização de dados da sexta onda da pesquisa da *World Values Survey*, realizada entre 2010 e 2014, foi realizada a estimativa de um modelo Probit Ordenado.

A análise econométrica realizada demonstrou que, no caso do Brasil, o capital social influencia positivamente a felicidade auto reportada, particularmente nas suas dimensões de redes interpessoais e normas e efetividade das sanções. Os indivíduos os que consideram família e amigos como muito importantes, que participam de organizações voluntárias que não atendem o interesse de determinado grupo e que se sentem seguros são, na média, mais

felizes. Portanto, as relações sociais informais, o engajamento civil não político e a sensação de segurança foram os fatores relacionados ao capital social capazes de influenciar o bem-estar individual.

Em relação à dimensão da confiança, os resultados apontam para uma desconfiança tanto geral quanto institucional. O mau funcionamento das instituições de forma geral, bem como a desigualdade nas relações sociais, resulta em um nível de confiança muito baixo, o que impossibilita que esta influencie o bem-estar de forma significativa.

De uma perspectiva prática, ou seja, em termos de políticas públicas, esse resultado indica a importância da priorização de iniciativas que elevem a segurança comunitária, facilitem a participação cívica e aumentem a eficiência das instituições, de modo a elevar a confiança. Dessa forma, pode-se construir uma sociedade baseada na cooperação e solidariedade, que objetiva o bem-estar social e consequente desenvolvimento socioeconômico.

## Referências

- BAQUERO, M; CASTRO, H C; RANINCHESKI, S M. (Des)confiança nas instituições e partidos políticos na constituição de uma democracia inercial no Brasil: o caso das eleições de 2014. *Política & Sociedade*, v. 15, n. 32, 2016.
- BLANCHFLOWER, D G *et al.* The happiness trade-off between unemployment and inflation. *Journal of Money, Credit and Banking*, v. 46, n. 2, p. 117–141, 2014.
- BLANCHFLOWER, D G; OSWALD, A J. Is well-being U-shaped over the life cycle? *Social Science & Medicine*, v. 66, n. 8, p. 1733–1749, 2008.
- BLANCHFLOWER, D G; OSWALD, A J. Well-being over time in Britain and the USA. *Journal of Public Economics*, v. 88, p. 1359–1386, 2004.
- BOURDIEU, P. The forms of capital. In: RICHARDSON, J. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood, 1986. p. 241–258.
- BUNNANO, P; MONTOLIO, D; VANIN, P. Does Social Capital Reduce Crime? *Journal of Law and Economics*, v. 52, n. 1, p. 145–170, 2009.
- CAMERON, A C; TRIVEDI, P. *Microeconometrics: methods and applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
- CAMPETTI, P H M. Economia da Felicidade: estudo empírico sobre os determinantes da felicidade em países selecionados da América Latina. *Revista Pesquisa e Debate*, v. 26, n. 1, p. 99–123, 2015.
- CHENG, Z; SMYTH, R. Crime Victimization, Neighbourhood Safety and Happiness in China. *Economic Modelling*, v. 51, p. 424–435, 2015.
- CLARK, A E; FRIJTERS, P; SHIELDS, M A. Relative Income, Happiness, and Utility: an Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles. *Journal of Economic Literature*, v. 46, n. 1, p. 95–144, 2008.

- CLARK, A E; OSWALD, A J. Satisfaction & Comparison Income. *Journal of Public Economics*, v. 61, n. 3, p. 359–381, 1996.
- CLARK, A E; OSWALD, A J. Unhappiness and Unemployment. *The Economic Journal*, v. 104, n. 424, p. 648–659, 1994.
- COLEMAN, J S. Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, v. 94, p. 95–120, 1988.
- CORBI, R B; MENEZES FILHO, N A. Os determinantes empíricos da felicidade no Brasil. *Revista de Economia Política*, v. 26, n. 4, p. 518–536, 2006.
- COSTA, A B; COSTA, B M. Cooperação e Capital Social em Arranjos Produtivos Locais. *Revista de Desenvolvimento Econômico*, v. 9, n. 15, p. 51–60, 2007.
- DOCKERY, A M. Education and happiness in the school-to-work transition. *Longitudinal Surveys of Australia Youth – Research Reports*, v. 56, n. 1, 2010.
- EASTERLIN, R A. Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. *Nations and Households in Economic Growth*, p. 89–125, 1974.
- FREY, B S. *Happiness Research in Economics – A Revolution?* Cambridge: The MIT Press, 2008.
- FREY, B S; STUTZER, A. Happiness, Economy and Institutions. *The Economic Journal*, v. 110, n. 466, p. 918–938, 2000.
- FREY, B S; STUTZER, A. What Can Economists Learn from Happiness Research? *Journal of Economic Literature*, v. 40, n. 2, p. 402–435, 2002.
- GOLDSMITH, A H; VEUM, J R; DARITY, W. The psychological impact of unemployment and joblessness. *The Journal of Socio-Economics*, v. 25, n. 3, p. 333–358, 1996.
- GRAEFF, P; SVENDSEN, G T. Trust and corruption: the influence of positive and negative social capital on the economic Development in the European Union. *Quality & Quantity: International Journal of Methodology*, v. 47, n. 5, p. 2929–2846, 2013.
- GRAHAM, C. The Economics of Happiness: insights of globalization from a novel approach. *World Economics Journal*, v. 6, n. 3, p. 41–55, 2005.
- GRAHAM, C L; CHATTOPADHYAY, S. Gender and well-being around the world. *International Journal of Happiness and Development*, v. 1, n. 2, p. 212–232, 2013.
- GUNDELACH, P; KREINER, S. Happiness and Life Satisfaction in Advanced European Countries. *Cross-Cultural Research*, v. 38, n. 4, p. 359–386, 2004.
- HELIWELL, J; LAYARD, R; SACHS, J. *World Happiness Report*. New York: Earth Institute (Eds.), 2017.

- HELLIWELL, J F; PUTNAM, R D. The social context of well-being. *Philosophical Transactions of The Royal Society B Biological Sciences*, v. 359, n. 1449, p. 1435–1446, 2004.
- HUDSON, J. Institutional Trust and Subjective Well-Being across the EU. *International Review of Social Sciences*, v. 59, n. 1, p. 43–62, 2006.
- INGLEHART, R. Gender, Aging, and Subjective Well-Being. *International Journal of Comparative Sociology*, v. 43, n. 3, p. 391–408, 2002.
- JACK, G; JORDAN, B. Social capital and child welfare. *Children & Society*, v. 13, n. 4, p. 242–256, 1999.
- KUROKI, M. Does Social Trust Increase Individual Happiness in Japan? *The Japanese Economic Review*, v. 62, n. 4, p. 444–459, 2011.
- LEUNG, A *et al.* Searching for Happiness: the Importance of Social Capital. *Journal of Happiness Studies*, v. 12, n. 3, p. 443–462, 2011.
- LIMA, S V. *Economia e felicidade: um estudo empírico dos determinantes da felicidade no Brasil*. 2007. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto-SP. Disponível em: [www.teses.usp.br/teses/disponiveis/9/6/96131/tde-15052007-142028/publico/SabrinaVieiraLima.pdf](http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/9/6/96131/tde-15052007-142028/publico/SabrinaVieiraLima.pdf). Acesso em: maio 2020.
- LUTTMER, E F P. Neighbors as Negatives: relative Earnings and Well-Being. *Quarterly Journal of Economics*, v. 120, n. 3, p. 963–1002, 2005.
- NERY, M C. Como vai a vida? Entendendo a economia da felicidade. *FGV Social*, 36 p., mar. 2019.
- NERY, P F. *Economia da Felicidade: Implicações para Políticas Públicas*. Brasília: Núcleo de Estudos e Pesquisas/CONLEG/Senado (Texto para Discussão nº 156), 2014. Disponível em: [www.senado.leg.br/estudos](http://www.senado.leg.br/estudos). Acesso em: abr. 2020.
- NG, Y K. A case for Happiness, Cardinalism, and Interpersonal Comparability. *The Economic Journal*, v. 107, n. 445, p. 1848–1858, 1997.
- OLSON, M. *The rise and decline of nations – economic growth, stagflation, and social rigidities*. New Haven e London: Yale University Press, 1982.
- PAXTON, P. Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment. *American Journal of Sociology*, v. 105, n. 1, p. 88–127, 1999.
- PEIRÓ, A. Happiness, satisfaction and socio-economic conditions: some international evidence. *The Journal of Socio-Economics*, v. 35, n. 2, p. 348–265, 2006.

- PICHLER, F. Subjective Quality of Life of Young Europeans. Feeling Happy but who knows why? *Social Indicators Research*, v. 75, n. 3, p. 419–444, 2006.
- PISTORE, A; PAIM, J C. Genealogia Conceitual do Capital Social nas Perspectivas de Bourdieu, Coleman e Putnam. *Revista Global Manager*, v. 13, n. 1, p. 44–55, 2013.
- POOLEY, J A; COHEN, L; PIKE, L T. Can sense of community inform social capital? *The Social Science Journal*, v. 42, n. 1, p. 71–79, 2005.
- POWTHAVEE, N. Putting a price tag on friends, relatives, and neighbours: using surveys of life satisfaction to value social relationships. *The Journal of Socio-Economics*, v. 37, n. 4, p. 1459–1480, 2008.
- PUTNAM, R D. *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon e Schuster, 2000.
- PUTNAM, R D. *Making Democracy Work: civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- RIBEIRO, C A C. Renda, Relações Sociais e Felicidade no Brasil. *Dados*, v. 58, n. 1, p. 37–78, 2015.
- RIBEIRO, L L; ARAUJO, J A. Capital social e pobreza no Brasil. *Revista de Economia Política*, v. 38, n. 4, p. 749–465, 2018.
- RIBEIRO, L L; MARINHO, E L L. Gross National Happiness in Brazil: an analysis of its determinants. *Revista Economia da ANPEC*, v. 18, p. 156–167, 2017.
- RODRÍGUEZ POSE, A; BERLEPSCH, V. Social Capital and Individual Happiness in Europe. *Journal of Happiness Studies*, v. 15, n. 2, p. 357–386, 2013.
- SCHWANDT, H. Unmet Aspirations as na Explanation for the age U-shape in Well-Being. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, v. 122, p. 75–87, 2016.
- STACK, S; ESHLMAN, E J. Marital status and happiness: a 17-nation study. *Journal of Marriage and Family*, v. 60, n. 2, p. 527–536, 1998.
- STUTZER, A; FREY, B S. Reported Subjective Well-Being: a Challenge for Economic Theory and Economic Policy. *Schmollers Jahrbuch*, v. 124, n. 2, p. 191–231, 2004.
- TOKUDA, Y; FUJII, S; INOBUCHI, T. Individual and Country-Level Effects of Social Trust on Happiness: the Asia Barometer Survey. *Journal of Applied Social Psychology*, v. 40, n. 10, p. 2574–2593, 2010.
- WOLFERS, J. Is Business Cycle Volatility Costly? Evidence from Surveys of Subjective Well-Being. *International Finance*, v. 6, n. 1, p. 1–26, 2003.

WORLD VALUES SURVEY — wvs. *WVS Wave 6: database*. 2014. Disponível em:  
<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>.

YIP, w *et al.* Does social capital enhance health and well-being? Evidence from rural China. *Social Science & Medicine*, v. 64, n. 1, p. 35–49, 2007.