

## EL PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO DE LAS PERSONAS CON COMPORTAMIENTO OPORTUNISTA EN BRASIL

*The Social-Demographic Profile of People with Opportunist Behavior in Brazil*

Lilian LOPES RIBEIRO  [liadiniz@ufc.br](mailto:liadiniz@ufc.br)  
Francisca Ana Mara ALVES DA SILVA  [anamads@alu.ufc.br](mailto:anamads@alu.ufc.br)  
Marcelo MIRANDA MELO  [marcelomelo@ufc.br](mailto:marcelomelo@ufc.br)  
<sup>1</sup> Universidad Federal de Ceará

Envío: 2023-06-08  
Aceptado: 2025-04-07  
Publicación: 2025-11-17

**RESUMEN:** El objetivo del estudio es identificar el perfil sociodemográfico de personas propensas a comportamientos oportunistas en Brasil a partir de datos extraídos de la Encuesta Mundial de Valores. Para ello, se estimó un modelo logit ordenado, seguido del cálculo de efectos marginales. Entre los resultados se observó que, en general, las personas con un bajo nivel de confianza interpersonal, y también un bajo nivel educativo, tienden a ser más propensas a comportamientos oportunistas.

*Palabras clave:* oportunismo; capital social; World Values Survey; Brasil.

**ABSTRACT:** The aim of the study is to identify the sociodemographic profile of individuals prone to opportunistic behavior in Brazil based on data extracted from the World Values Survey. For this, an ordered logit model was estimated, followed by the calculation of marginal effects. Among the results, it was observed that, in general, people with a low level of interpersonal trust and also a low level of educational attainment tend to be more prone to opportunistic behavior.

*Keywords:* opportunism; social capital; World Values; Survey; Brazil.

### I. INTRODUCCIÓN

El oportunismo puede ser definido como la búsqueda individual del propio interés, con el objeto de beneficiarse a través de actitudes y comportamientos engañosos, provocando daños a terceros para sacar ventaja de una situación (Williamson, 1985). Estando presente

en todas las sociedades en mayor o menor medida, tal acto describe a personas que buscan ventajas sobre alguien/algo mediante prácticas ética y moralmente inadecuadas.

El comportamiento oportunista puede ser observado en actitudes y comportamientos explícitos como mentir, defraudar, robar, engañar, ocultar o confundir, o también en otros, de percepción difícil, como esconder o adulterar informaciones; incluso en casos de falso compromiso en relación con la propia actitud futura, mediante promesas sin garantía de cumplimiento, con el objeto de que la expectativa creada a partir de esas decisiones genere algún beneficio (Vieira, 2008).

La estructura del oportunismo también está relacionada con la manipulación de acontecimientos en los cuales existen informaciones asimétricas, donde las personas oportunistas buscan apropiarse del flujo de recursos. Estos acontecimientos ocurren cuando apenas una pequeña parte de las personas involucradas poseen información sobre cuestiones importantes, mientras el resto no tienen acceso a ella (Vieira, 2008). De esta manera, es posible entender que la información incompleta facilita actos oportunistas, ya que el individuo con más información ciertamente tendrá una ventaja al momento de lograr un acuerdo.

En esos términos, el oportunismo está presente en un clásico ejemplo de la teoría microeconómica: la relación agente-principal, así como en otras situaciones de riesgo moral. Según Melo (1996), al haber asimetría de información en tal relación, surge el espacio para el oportunismo. En ese sentido, Putnam (2007) complementa que, en la relación vertical que existe entre cliente y patrón, determinada por la subordinación y no por la mutualidad, la posibilidad de que exista un comportamiento oportunista es mayor, tanto por parte del cliente (omisión) como por el patrón (explotación). En ausencia de un compromiso honesto, transparente y recíproco, ambas partes se sienten tentadas a comportarse de forma oportunista.

Otra objeción atribuida al oportunismo es expresada por Williamson (1985). Según este autor, las conductas oportunistas de los actores económicos contribuyen fuertemente al aumento de los costos de transacción en los mercados competitivos, ya que, si la asimetría de información está presente y el comportamiento oportunista prevalece, la complejidad y la incerteza en la interacción económica aumentarán.

A pesar de que el oportunismo afecta directa o indirectamente la eficiencia de los mercados, lo que resulta contraproducente para el crecimiento económico, son raros los artículos que en Brasil abordan este tema. Los pocos estudios existentes sobre el oportunismo destacan principalmente los valores morales y éticos como requisitos para que el acto pueda consumarse o no, pero fallan al ser negligentes con las características de las personas que actúan de manera oportunista.

Conocer el perfil sociodemográfico de personas con propensión al comportamiento oportunista es relevante, ya que permite diseñar políticas públicas que disminuyan la reproducción de estos comportamientos controvertidos. Además, también posibilita una mejor comprensión de las respuestas a algunos interrogantes: ¿Es un acto impulsado por la necesidad o fomentado por la deshonestidad de beneficiarse para satisfacer el propio interés? Las diferentes motivaciones desencadenan una serie de reflexiones sobre la vivencia de cada ser humano y cómo el contexto puede influir en las acciones consideradas.

De esta forma, el objetivo de este estudio es conocer las características personales de individuos con propensión a la conducta oportunista en Brasil a través del análisis de la

situación sociodemográfica de los entrevistados y las justificaciones para sus acciones deshonestas. Para ello, se utilizaron datos extraídos de la World Values Survey (WVS) relacionados con los valores morales y éticos de las personas y sus respectivos aspectos sociodemográficos. Para la estimación de resultados, se aplicó el modelo logit ordenado y sus efectos marginales.

El estudio está dividido en cuatro secciones más. La segunda sección presenta una revisión de la literatura existente sobre el oportunismo. La tercera presenta la base de datos y la metodología empleada. La cuarta está dedicada a la interpretación de los resultados obtenidos. Finalmente, la quinta sección presenta las consideraciones finales sobre la investigación.

## II. REFERENCIAS TEÓRICAS

Los debates sobre el oportunismo giran muchas veces alrededor de la naturaleza humana y sus complejidades. Para algunos teóricos —debido a impulsos naturales de autoperfeccionamiento—, los actos oportunistas son considerados inexorables (Williamson, 1985, 1991). Entretanto, para otros estudiosos, los individuos oportunistas son vistos como personas egocéntricas y desleales, que carecen de la capacidad de actuar por el bien de terceros (Ghoshal & Moran, 1996; Griesinger, 1990; Moschandreas, 1997).

Según lo expuesto por Smith (1935), el ser humano puede definirse como un animal limitado en el tiempo que, en todo momento, está planeando su propio futuro y su comportamiento es moldeado por sus ideas y valores. Por lo tanto, este autor afirma que la persona egoísta es un ser oportunista que cede al acto instantáneamente para intentar satisfacer su propia voluntad.

Es posible considerar que cada sociedad tiene un cierto grado de comportamiento oportunista. En verdad, el tradicionalmente característico progreso cultural y la coyuntura económica juegan un papel importante en el nivel especulativo del oportunismo (Stulhofer & Rimac, 2002). House *et al.* (2004) argumentan que personas que viven en sociedades complejas enaltecen el éxito, poseen tendencia a la competitividad y consideran a terceros como seres oportunistas. Según Cohen *et al.* (1996), existe una gran probabilidad de que las personas justifiquen actitudes éticamente cuestionables en virtud de principios culturales que refuercen dichas acciones.

Según Ramírez (2008), cuando se debate la definición de lo correcto y lo incorrecto, se presentan cuestionamientos relacionados con la ética y la moral, entendiendo la ética como un conocimiento práctico que da coherencia al comportamiento humano, conciliándolo con los valores aceptados por la mayoría.

Lopes (2012) afirma que la presencia de una ética propia es importante para el aumento de la percepción de comunidad y autoestima, uno de los principios más considerados en la calificación de individuos, instituciones y sociedades en general. La práctica de la ética puede alcanzarse por medio de la lucha contra el oportunismo, la «viveza», la astucia deshonestas, la existencia de sobornos, el fraude fiscal y todos los actos que pretenden sacar provecho de los demás (Peres, 2013).

En cuanto a la definición de moral, Maia y Godói (2014) afirman que se trata del conjunto de reglas, normas, costumbres, creencias o valores de una persona o de la sociedad a la cual pertenece. Paletta y Paletta (2002) sostienen que la ambigüedad moral de las sociedades

contemporáneas puede entenderse desde la separación de las acciones de sus intenciones, dado que esto representa un riesgo de que el fraude se convierta en rutina, o sea, que las virtudes sean olvidadas y se disemine el oportunismo.

En ese sentido, Paletta y Paletta (2021) defienden la existencia de la doble moral social, definidas como moral de integridad y moral de oportunismo. Mientras la primera es aquella considerada oficial –ya que compone una retórica pública difundida en las escuelas, los tribunales, las iglesias y los medios–, la moral del oportunismo se fundamenta en comportamientos caracterizados por la indiferencia irresponsable sobre las acciones practicadas.

Fullerton y Punj (1993) consideran que el grado de desarrollo moral del ser humano es una particularidad psicológica del mismo y que las restricciones morales existentes son reflexiones que se oponen al comportamiento considerado erróneo. Un estudio realizado por Fullerton *et al.* (1996) demuestra que el nivel de condescendencia con las acciones antiéticas de una persona puede estar relacionado con las circunstancias que la llevan a practicarla, alterando así la justificación según el contexto.

Según Ariely (2012), la conducta del individuo se guía por dos razones opuestas. Por un lado, la persona busca una autoimagen positiva generada por la honestidad y la honra, por el otro lado, existe un esfuerzo hacia el autofavorecimiento a través de actitudes deshonestas. El estudio llevado a cabo por Jensen (1994) corrobora esa afirmación al considerar la existencia de la naturaleza dualista en la conducta humana, donde una persona puede presentar tanto actitudes racionales como irracionales. Para De Araújo Bezerra (2014), la existencia de la moral es una imposición de la razón. Las personas son potencialmente morales por naturaleza, ya que son seres racionales capaces de elegir lo que la razón recomienda.

La investigación realizada por Wong *et al.* (2005), vinculada al ámbito empresarial, presenta un debate sobre la búsqueda del autofavorecimiento. Los autores afirman que, cuando los integrantes de una organización consideran sus propósitos competitivos, se sienten de cierta forma instigados a actuar de manera oportunista para alcanzar el beneficio propio; mientras que, con fines compatibles y sin competitividad, el oportunismo disminuye. En este sentido, Williamson (1985) resalta que las personas tienden a actuar de manera oportunista y, debido a esto, afirma que depositar total confianza en el ser humano no debería ser una opción.

En realidad, los vínculos interpersonales son capaces de evitar comportamientos deshonestos como el oportunismo y la mala fe, ya que en la construcción de estos ejes se admite la existencia de confianza que, de alguna forma, desestimula tales actitudes (Sanssanoviez *et al.*, 2019).

Según Morgan y Hunt (1994), las variables compromiso y confianza se clasifican como reguladores importantes, ya que tienen como antecedentes los actos oportunistas, los costos de cese de vínculos, el compartimiento de concepciones y las ventajas relacionadas con las conexiones personales y la comunicación.

En este sentido, Viana *et al.* (2016) revelan que el comportamiento oportunista puede ser mitigado a través del capital social, ya que esta modalidad de capital promueve vínculos de confianza entre las personas, tornándolas más propensas a colaborar mutuamente. A medida que evoluciona la economía, se amplifica la importancia del capital social para controlar actitudes deshonestas, ya que las ventajas provenientes del oportunismo, de la infracción y del fraude se intensifican en sociedades complejas (Putnam, 2006).

### III. METODOLOGÍA

En esta sección se describen los datos utilizados en este estudio y se presenta el modelo econométrico aplicado para analizar el perfil sociodemográfico del oportunista en el Brasil.

#### III.1. Datos de la muestra

El conjunto de variables que constituyen la base de este trabajo fue extraído de la base de datos de la World Values Survey (WVSA). Para este estudio se utilizaron los datos referentes al año 2018, correspondientes a la séptima ola. La base de datos del presente estudio contó con 1249 observaciones válidas.

La metodología empleada incluye una muestra probabilística en múltiples etapas. En la primera fueron seleccionados aleatoriamente 200 sectores censales como unidades de muestra primaria (UMP). El Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) proporcionó a la WVSA una lista con todos los sectores censales, inclusive urbanos y rurales, con su respectiva cantidad de residentes. En una segunda etapa se seleccionó al 10 % de los domicilios a partir de una calle o avenida elegida en forma aleatoria, dentro de cada sector censal. La tercera y última etapa de la investigación fue realizada por el entrevistador dentro de cada domicilio, con la materialización de la entrevista presencial.

El cuestionario incorpora preguntas sobre los siguientes temas: i) valores sociales, actitudes y estereotipos con una lista de cualidades que se podrían estimular para que los niños aprendieran en casa y qué grupo de personas el entrevistado no querría tener como vecinos, entre otras situaciones de intolerancia y/o discriminación; ii) valores económicos, como tener una sociedad con ingresos más equitativos, aumento/reducción de la propiedad privada, aumento/reducción de la responsabilidad del Gobierno sobre el acceso a bienes y servicios entre otros; iii) corrupción, como percepción de la misma en el país, de género, sobornos; iv) migración; v) seguridad, comportamiento racista, uso de drogas y alcohol; vi) ciencia y tecnología; vii) valores religiosos; viii) valores éticos y normas; ix) interés/participación política; x) cultura política/régimen político y xi) aspectos demográficos. El cuestionario tiene 290 preguntas.

Las variables dependientes usadas como *proxy* de la propensión al comportamiento oportunista están incluidas en «valores éticos y normas». Durante la entrevista, el entrevistador plantea la siguiente situación: por favor, dígame, para cada una de las siguientes acciones, si usted cree que siempre puede ser justificada, nunca puede ser justificada o algo intermedio, usando esta tarjeta.

Se trata, por lo tanto, de cinco preguntas sobre comportamientos éticos y reglas morales, más específicamente sobre la concepción que tiene la persona entrevistada sobre actitudes controvertidas. El entrevistado debe elegir en una escala que va de 1 (nunca justificable) a 10 (siempre justificable) si tales actitudes pueden ser justificadas o no. Observe los resultados de la [Tabla 1](#):

TABLA 1. ESPECIFICACIÓN DE LAS VARIABLES QUE REPRESENTAN LA PROPENSIÓN AL OPORTUNISMO

| CATEGORÍA                                                                                                 | ESCALA | DESCRIPCIÓN                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------------------------------------------------|
| ESCALA<br><br>Si considera que esas acciones nunca se justifican, siempre se justifican o algo intermedio | 1 a 10 | Pedir beneficios del Gobierno sin tener derecho. |
|                                                                                                           | 1 a 10 | Evitar pagar pasaje de transporte público.       |
|                                                                                                           | 1 a 10 | Robar propiedad de otros.                        |
|                                                                                                           | 1 a 10 | No pagar impuestos si tuviera la posibilidad.    |
|                                                                                                           | 1 a 10 | Aceptar soborno para cumplir con su deber.       |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

Estas variables están en consonancia con la definición de oportunismo presentada por Williamson (1985) y Vieira (2008). Su elección también se apoya en estudios similares que usaron variables del mismo conjunto de datos, como, por ejemplo, Boehe y Balestro (2006) y Štulhofer y Rimac (2002), al relacionar el oportunismo con la confianza institucional.

Para una mejor comprensión de los resultados generados a partir de la estimación, se calculó el porcentaje de nominaciones para cada punto de la escala relacionada con la propensión al comportamiento oportunista. Obsérvese que, según la Tabla 2, aunque la mayoría de los entrevistados declara que «nunca es justificable» tener actitudes caracterizadas como oportunistas, un porcentaje no despreciable de entrevistados considera, por ejemplo, que «siempre es justificable» evitar pagar pasajes de transporte público y no pagar impuestos si tuviera la posibilidad, con un 11,6 % y 8,3 %, respectivamente.

TABLA 2. PROPORCIÓN POR ESCALA EN RELACIÓN CON LA PROPENSIÓN AL COMPORTAMIENTO OPORTUNISTA

| ESCALAS            | 1*   | 2*   | 3*   | 4*   | 5*   |
|--------------------|------|------|------|------|------|
| Nunca justificable | 70,2 | 55,2 | 87,8 | 63,8 | 85,8 |
| 2                  | 4,6  | 3,4  | 1,4  | 3,8  | 2,1  |
| 3                  | 2,9  | 2,9  | 1,2  | 2,3  | 1,7  |
| 4                  | 2,0  | 2,8  | 1,2  | 3,2  | 2,1  |
| 5                  | 7,8  | 10,6 | 2,6  | 9,9  | 3,8  |
| 6                  | 4,0  | 4,7  | 2,3  | 2,0  | 1,5  |
| 7                  | 2,0  | 4,3  | 0,8  | 3,4  | 0,8  |

| ESCALAS              | 1*    | 2*    | 3*    | 4*    | 5*    |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 8                    | 1,1   | 3,8   | 1,4   | 2,4   | 0,8   |
| 9                    | 8,0   | 0,8   | 0,2   | 0,9   | 0,2   |
| Siempre justificable | 4,7   | 11,6  | 1,2   | 8,3   | 1,2   |
| Total                | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS). \*1. Pedir beneficios del Gobierno sin tener derecho. 2. Evitar pagar pasaje de transporte público. 3. Robar la propiedad de otros. 4. No pagar impuestos si tuviera la oportunidad. 5. Aceptar soborno para cumplir con su deber.

Las variables explicativas se presentan en la [Tabla 3](#), y se refieren básicamente a las características sociodemográficas de los entrevistados. Esas variables fueron seleccionadas con el objeto de definir el perfil de las personas con propensión a comportamientos socialmente cuestionables: nivel de ingresos<sup>1</sup>, edad y un total de doce variables *dummy* a partir de variables como sexo (o género), nivel de educación más alto, ocupación, tamaño de la población de la ciudad en que reside, grupo étnico y región.

Entre esas variables se incluye también una que capta la confianza que el entrevistado tiene en las personas de un modo general. Su inclusión tiene la finalidad de confirmar o refutar la afirmación de autores como Sanssanoviez *et al.* (2019) y Putnam (2006), que sostienen que los lazos de confianza interpersonal limitan los comportamientos oportunistas.

TABLA 3. DESCRPCIÓN DE LAS VARIABLES EXPLICATIVAS

| CATEGORÍA         | VARIABLE | DESCRIPCIÓN                                         |
|-------------------|----------|-----------------------------------------------------|
| Nivel de ingresos | EscRenta | Escala de ingresos, de 1 (más bajo) a 10 (más alto) |
| Dicotómica        | ConfGen  | Confianza de modo general                           |
| Dicotómica        | Dmasc    | Género masculino                                    |
| Dicotómica        | DCas     | Estado civil: casado                                |
| Numérica          | Edad     | Edad                                                |
| Numérica          | Edad2    | Edad al cuadrado                                    |
| Dicotómica        | DSinesc  | Sin escolaridad                                     |

<sup>1</sup> La escala de ingresos (*EscRenta*) es una variable que se refiere a los ingresos de un individuo expresados por medio de una escala, adoptando 1 para el menor nivel de ingresos y 10 para el más alto, considerando todos los salarios, pensiones, vencimientos y otros activos recibidos por la familia del entrevistado.

| CATEGORÍA  | VARIABLE   | DESCRIPCIÓN                                            |
|------------|------------|--------------------------------------------------------|
| Dicotómica | DEscSec    | Escolaridad hasta la secundaria o primaria incompleta  |
| Dicotómica | DsupPos    | Educación superior completa o posgrado                 |
| Dicotómica | Dempl      | Empleado o autónomo                                    |
| Dicotómica | DOtrOcup   | Otras ocupaciones: jubilado, estudiante, dueña de casa |
| Dicotómica | DDesemp    | Desempleado                                            |
| Dicotómica | DCiuPeq    | Reside en ciudad pequeña                               |
| Dicotómica | DBlanOrien | Etnia: blanco u oriental                               |
| Dicotómica | DNO        | Reside en el Norte                                     |
| Dicotómica | DNE        | Reside en el Nordeste                                  |
| Dicotómica | DNO        | Reside en el Centro Oeste                              |
| Dicotómica | DSE        | Reside en el Sudeste                                   |
| Dicotómica | DSUL       | Reside en el Sur                                       |

Fuente: Elaboración propia basada en los datos de la World Values Survey (WVS).

A través de las variables relacionadas se busca responder a uno de los cuestionamientos presentados en la introducción: saber si el oportunismo es un acto impulsado por la necesidad o fomentado por la deshonestidad de beneficiarse para satisfacer el propio interés. Las variables vinculadas al nivel de educación, por ejemplo, pueden dilucidar si el grado de escolaridad afecta la propensión a actitudes oportunistas.

III.2. Modelo econométrico

El modelo utilizado fue una regresión logit ordenada. Este modelo es una técnica estadística que permite calcular la probabilidad de que ocurra un determinado evento (Gonzalez, 2018).

El modelo logit ejecuta la estimación de valores de variables dependientes a través de ecuaciones lineales, siendo posible observarlo como modelo de regresión lineal para una variable de respuesta continua no observada (latente) en la expresión:

$$y_i^* = X_i\beta_i + \varepsilon_i \quad i = 1, \dots, k. \quad (1)$$

Donde  $y_i$  representa una variable discreta y latente,  $X_i$  el vector de variables explicativas,  $\beta_i$  el coeficiente de  $X_i$  y  $\varepsilon_i$  el error aleatorio que sigue una distribución logística por hipótesis. El individuo de la muestra de tamaño  $k$  está definido por  $i$ .

A diferencia de la técnica de los mínimos cuadrados ordinarios, el modelo logit no permite la comprensión de los estimadores directamente de la regresión. Por lo tanto, para la realización del análisis, es necesario calcular sus efectos marginales. Con ello, la formulación de los efectos marginales para el modelo logit se presenta de la siguiente manera:

$$\frac{\partial Pr[y_i = j' / X]}{\partial x_{kj}} = \frac{\partial F(\alpha_j - X_i \beta')}{\partial x_{kj}} - \frac{\partial F(\alpha_j - X_i \beta')}{\partial x_{kj}} = \beta_k [f(\alpha_{j-1} - X_i \beta') - (\alpha_j - X_i \beta')]$$

Además de depender del coeficiente  $\beta_k$ , los efectos marginales también necesitan de la función densidad  $f(\cdot)$ .

El motivo de la elección de este modelo se basa en la explicación de Powers y Xie (2000), que sugiere que el logit ordenado tiene el dominio explicativo de variables categóricas cualitativas y discretas que presentan un número superior de alternativas en comparación con las variables dicotómicas. Esos atributos del modelo atienden la necesidad de la ecuación estimada en el presente estudio.

IV. RESULTADOS

En este apartado se incluye la discusión de los resultados obtenidos a partir de la aplicación del modelo de regresión econométrico. Para entender mejor esta evaluación, la sección se divide en dos subapartados: análisis descriptivo y análisis de resultados.

IV.1. Análisis descriptivo

Preliminarmente a la estimación de los resultados, se calcularon la media, la desviación estándar, el mínimo y el máximo, tanto de las variables dependientes –aquellas que sirven para identificar la propensión al comportamiento oportunista– como de las explicativas. Los valores expresados en las Tablas 4 y 5 ayudan a comprender mejor los resultados.

TABLA 4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS VARIABLES DEPENDIENTES

| VARIABLE          | MEDIA | DESVIACIÓN ESTÁNDAR | MÍNIMO | MÁXIMO |
|-------------------|-------|---------------------|--------|--------|
| AceptarSob        | 1,570 | 1,641               | 1      | 10     |
| EvitarTarifTransp | 3,465 | 3,245               | 1      | 10     |
| FraudeImpuest     | 2,867 | 2,953               | 1      | 10     |
| ReinvBenef        | 2,356 | 2,514               | 1      | 10     |
| RoboPropied       | 1,558 | 1,701               | 1      | 10     |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

Como se puede observar, las medias de las variables dependientes oscilan entre 1,558 y 3,465. Considerando que la escala correspondiente a las respuestas de justificar acciones oportunistas es de 1 (nunca justificable) a 10 (siempre justificable), se percibe que, para el período analizado, hay una tendencia general de los entrevistados a reprobar actitudes calificadas como oportunistas, aunque hay también un número no despreciable de entrevistados que toleran tales actitudes. También se observa que, para todas las variables consideradas, hay quienes juzgan que nunca es justificable actuar de manera oportunista (escala 1) y, en el otro extremo, están quienes consideran que siempre es justificable actuar de manera oportunista (escala 10).

Según lo mostrado en la [Tabla 5](#), la media generada para la variable «robar propiedad de otros» es la menor entre todas las otras variables usadas para calificar el comportamiento oportunista. Por lo tanto, es posible afirmar que este acto oportunista es más reproable que los demás para los entrevistados, seguido de la variable «aceptar soborno para cumplir con su deber».

TABLA 5. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS VARIABLES EXPLICATIVAS

| VARIABLE    | MEDIA | DESVIACIÓN ESTÁNDAR | MÍNIMO | MÁXIMO |
|-------------|-------|---------------------|--------|--------|
| ConfPersGen | 1,950 | 0,219               | 1      | 2      |
| DBlanOrien  | 0,401 | 0,490               | 0      | 1      |
| DCas        | 0,939 | 0,240               | 0      | 1      |
| DCiuPeq     | 0,174 | 0,380               | 0      | 1      |
| DCO         | 0,073 | 0,261               | 0      | 1      |
| DDesemp     | 0,125 | 0,331               | 0      | 1      |
| DEmpl       | 0,592 | 0,492               | 0      | 1      |
| DEscSec     | 0,610 | 0,488               | 0      | 1      |
| DMasc       | 0,472 | 0,500               | 0      | 1      |
| DNE         | 0,270 | 0,444               | 0      | 1      |
| DNO         | 0,047 | 0,211               | 0      | 1      |
| DOtrOcup    | 0,283 | 0,451               | 0      | 1      |
| DSE         | 0,435 | 0,496               | 0      | 1      |
| DSinEsc     | 0,241 | 0,428               | 0      | 1      |
| DSUL        | 0,188 | 0,391               | 0      | 1      |
| DSupPos     | 0,148 | 0,356               | 0      | 1      |

| VARIABLE | MEDIA    | DESVIACIÓN ESTÁNDAR | MÍNIMO | MÁXIMO |
|----------|----------|---------------------|--------|--------|
| EscRenta | 4,102    | 2,118               | 1      | 10     |
| Edad2    | 2295,596 | 1467,440            | 289    | 7921   |
| Edad     | 45,468   | 15,120              | 17     | 89     |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

En la [Tabla 5](#), la media de la escala de renta (EscRenta), 4,102, muestra que la mayoría de los entrevistados poseen ingresos medios. La media de confianza personal, de manera general (1,950), indica que la mayoría de las personas de la muestra respondieron con el valor máximo de 2, que representa la concordancia con la creencia de que se debe tener mucho cuidado con las personas, ya que consideran que las mismas generan desconfianza.

En relación con las variables *dummy* género (DMasc) y estado civil (DCas), podemos notar que algo menos de la mitad son hombres y que son, en su mayoría, casados. Según la media de la variable edad, una gran parte de los entrevistados poseen alrededor de 45 años. En cuanto al nivel de escolaridad, se observa que la mayor parte de ellos completó la educación secundaria-(EscSec), 0,610, mientras que pocos realizaron estudios superiores (0,148). La situación educacional presenta una media de 0,283 para entrevistados que todavía estudian, amas de casa o jubilados y una media de 0,125 para entrevistados desempleados, resultando que algo más de la mitad tienen empleo (0,592).

En relación con los entrevistados residentes en alguna ciudad pequeña<sup>2</sup>, se obtuvo una media de 0,174, lo que expresa que la mayor parte de la población de la muestra vive en ciudades grandes. Para la variable relativa a la etnia blanca u oriental, se obtuvo una media de 0,401, que significa que casi la mitad de los individuos pertenecen a dichas etnias.

#### IV.2. Análisis de resultados

Esta sección presenta los resultados y el análisis del modelo logit ordenado (Tablas [6](#), [8](#), [10](#), [12](#) y [14](#)) y sus efectos marginales (Tablas [7](#), [9](#), [11](#), [13](#) y [15](#)) referentes a las cinco variables dependientes que representan la propensión a los siguientes comportamientos oportunistas: pedir beneficios del Gobierno sin tener derecho; evitar pagar el pasaje de transporte público; robar la propiedad de otros; no pagar impuestos si tuviera la posibilidad, y aceptar soborno para cumplir con su deber, respectivamente.

En la [Tabla 6](#), es posible analizar previamente, por medio de la relación de probabilidades ofrecidas por la exp el efecto de las variables explicativas en la propensión al comportamiento oportunista «pedir beneficios del Gobierno sin tener derecho».

<sup>2</sup> Con base en la definición del IBGE (2023), se consideraron ciudad pequeña aquellos municipios con un contingente poblacional de hasta 50.000 habitantes.

TABLA 6. REGRESIÓN LOGÍSTICA PARA LA PROPENSIÓN  
A «PEDIR BENEFICIOS DEL GOBIERNO SIN TENER DERECHO»

| VARIABLES EXPLICATIVAS | COEF.  | DESV. E. | Z     | VALOR-P |
|------------------------|--------|----------|-------|---------|
| ConfGen                | -0,566 | 0,299    | -1,89 | 0,059   |
| DBlanOrien             | -0,150 | 0,190    | -0,79 | 0,431   |
| DCas                   | -0,067 | 0,269    | -0,25 | 0,803   |
| DCidPeq                | 0,384  | 0,223    | 1,73  | 0,084   |
| DDesemp                | -0,103 | 0,280    | -0,37 | 0,713   |
| DEscSec                | 0,135  | 0,245    | 0,55  | 0,580   |
| DMasc                  | -0,214 | 0,184    | -1,16 | 0,245   |
| DNE                    | -0,633 | 0,354    | -1,79 | 0,074   |
| DNO                    | 0,632  | 0,522    | 1,21  | 0,226   |
| DOtrOcup               | -0,087 | 0,252    | -0,34 | 0,731   |
| DSE                    | 0,141  | 0,330    | 0,43  | 0,669   |
| DSUL                   | -0,392 | 0,373    | -1,05 | 0,292   |
| DSupPos                | -0,730 | 0,355    | -2,06 | 0,040   |
| EscRenta               | 0,052  | 0,046    | 1,13  | 0,258   |
| Edad2                  | 0,000  | 0,000    | -0,72 | 0,474   |
| Edad                   | 0,013  | 0,035    | 0,37  | 0,714   |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

Para este caso, resultaron significativas las variables sobre confianza en las personas en general (ConfGen), escala de renta (EscRenta), género (Dmasc), el *dummy* de desempleo (DDesemp) y el *dummy* región nordeste (DNO), que presentan significancia, con valores p inferiores al 10 %. Por lo tanto, considerando los coeficientes de cada variable, la respuesta del cálculo de la relación de probabilidades para esas variables indica que pueden contribuir, con excepción de la DNO, con una reducción de aproximadamente 0,49; 1,05; 0,75 y 0,73 respectivamente en el nivel de reivindicación de beneficios a los cuales no tienen derecho. En cambio, para la *dummy* DNO, sugiere que esa variable incrementa cerca de 2,23 veces en la propensión al oportunismo.

TABLA 7. EFECTOS MARGINALES PARA LA PROPENSIÓN  
A «PEDIR BENEFICIOS DEL GOBIERNO SIN TENER DERECHO»

| VARIABLES  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|            | (1)    | (2)    | (3)    | (4)    | (5)    | (6)    | (7)    | (8)    | (9)    | (10)   |
| ConfGen    | 0,116  | -0,013 | -0,009 | -0,007 | -0,031 | -0,017 | -0,009 | -0,004 | -0,004 | -0,022 |
| DBlanOrien | 0,030  | -0,003 | -0,003 | -0,002 | -0,008 | -0,005 | -0,002 | -0,001 | -0,001 | -0,006 |
| DCas       | 0,014  | -0,001 | -0,001 | -0,001 | -0,004 | -0,002 | -0,001 | -0,001 | 0,000  | -0,003 |
| DCiuPeq    | -0,083 | 0,008  | 0,006  | 0,005  | 0,022  | 0,013  | 0,007  | 0,003  | 0,003  | 0,017  |
| DDesemp    | 0,021  | -0,002 | -0,002 | -0,001 | -0,006 | -0,003 | -0,002 | -0,001 | -0,001 | -0,004 |
| DEscSec    | -0,027 | 0,003  | 0,002  | 0,002  | 0,007  | 0,004  | 0,002  | 0,001  | 0,001  | 0,005  |
| DMasc      | 0,044  | -0,005 | -0,004 | -0,003 | -0,012 | -0,007 | -0,003 | -0,002 | -0,001 | -0,008 |
| DNE        | 0,120  | -0,014 | -0,010 | -0,008 | -0,032 | -0,018 | -0,009 | -0,004 | -0,004 | -0,022 |
| DNO        | -0,143 | 0,012  | 0,010  | 0,008  | 0,036  | 0,023  | 0,012  | 0,006  | 0,005  | 0,032  |
| DOtrOcup   | 0,018  | -0,002 | -0,001 | -0,001 | -0,005 | -0,003 | -0,001 | -0,001 | -0,001 | -0,003 |
| DSE        | -0,029 | 0,003  | 0,002  | 0,002  | 0,008  | 0,004  | 0,002  | 0,001  | 0,001  | 0,006  |
| DSUL       | 0,076  | -0,009 | -0,007 | -0,005 | -0,020 | -0,011 | -0,006 | -0,003 | -0,002 | -0,014 |
| DSupPos    | 0,132  | -0,017 | -0,012 | -0,009 | -0,035 | -0,019 | -0,010 | -0,004 | -0,004 | -0,023 |
| EscRenta   | -0,011 | 0,001  | 0,001  | 0,001  | 0,003  | 0,002  | 0,001  | 0,000  | 0,000  | 0,002  |
| Edad2      | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  |
| Edad       | -0,003 | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,001  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

Observando ahora los efectos marginales expuestos en la [Tabla 7](#), y tomando como base la primera columna de los resultados presentados por las variables ConfGen, DMasc y DDesemp, las mismas corroboran un aumento del 14,8 % para la primera variable y del 6,1 % para las dos variables siguientes en la probabilidad de que las personas eviten reivindicar beneficios públicos sin tener derecho, como, por ejemplo, el Bolsa Familia. Por otro lado, ingresos más altos y residir en la región Nordeste contribuyen a una reducción del 1,2 y 7,5 %, respectivamente, en la propensión a evitar tal actitud oportunista.

Al considerar la variable de oportunismo «evitar pagar pasaje de transporte público», la [Tabla 7](#) muestra que las variables relevantes desde el punto de vista de la significatividad estadística son ConfGen (0,096), Edad (0,055), Edad (0,058), DNO (0,000) y DNE (0,066).

Los efectos marginales expuestos en la [Tabla 8](#), revelan que confiar en las personas en general (ConfGen) y residir en la región Nordeste (DNE) pueden provocar una reducción en las probabilidades de que haya comportamiento deshonesto en un 14,2 % y un 10,7 % respectivamente. Con respecto a la variable Edad, presentó una contribución insignificante en cuanto a desincentivar el comportamiento oportunista.

TABLA 8. REGRESIÓN LOGÍSTICA PARA LA PROPENSIÓN  
A «EVITAR PAGAR PASAJE DE TRANSPORTE PÚBLICO»

| VARIABLES EXPLICATIVAS | COEF.  | DESV. E. | Z     | VALOR-P |
|------------------------|--------|----------|-------|---------|
| ConfGen                | -0,573 | 0,294    | -1,95 | 0,051   |
| DBlanOrien             | -0,335 | 0,171    | -1,95 | 0,051   |
| DCas                   | -0,144 | 0,294    | -0,49 | 0,625   |
| DCiuPeq                | 0,485  | 0,208    | 2,33  | 0,020   |
| DDesemp                | 0,021  | 0,233    | 0,09  | 0,927   |
| DEscSec                | 0,274  | 0,212    | 1,29  | 0,196   |
| DMasc                  | 0,022  | 0,163    | 0,14  | 0,893   |
| DNE                    | -0,843 | 0,345    | -2,44 | 0,015   |
| DNO                    | 0,480  | 0,443    | 1,08  | 0,279   |
| DOtrOcup               | -0,273 | 0,229    | -1,19 | 0,233   |
| DSE                    | -0,085 | 0,316    | -0,27 | 0,788   |
| DSUL                   | -0,256 | 0,347    | -0,74 | 0,461   |
| DSupPos                | -0,468 | 0,304    | -1,54 | 0,124   |
| EscRenta               | -0,072 | 0,039    | -1,86 | 0,064   |
| Edad2                  | 0,000  | 0,000    | 0,59  | 0,558   |
| Edad                   | -0,013 | 0,033    | -0,38 | 0,702   |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

El resultado del cálculo de la probabilidad relativa indica que la variable asociada a la confianza de las personas contribuye a una reducción de la propensión a evitar el pago de tarifas de un 0,69, mientras que para las variables edad y residir en la región NE, la reducción corresponde a un 0,960 y 0,647 respectivamente. Por otro lado, cuando se considera la edad al cuadrado (Edad2) y la variable «Región Norte» (DNO), se observa que estas contribuyen a multiplicar el riesgo de actitud oportunista entre 1 a 4,9 veces.

A partir de la [Tabla 9](#), se observa que la única variable explicativa capaz de justificar la propensión a «robar propiedad de otros» es la DNO, con valor inferior al 1 % (0,002). Analizando la probabilidad relativa de esa variable, quien vive en la región Norte posee un 0.99 % de probabilidad de comportarse de manera oportunista. Vale resaltar que «robar propiedad de otros si tuviera la oportunidad» es, dentro de todas las variables *proxy* usadas para analizar el comportamiento oportunista, la que tiene el mayor porcentaje en la opción «nunca justificable». Por lo tanto, se trata de un acto moralmente condenable para la gran mayoría de los entrevistados.

TABLA 9. EFECTOS MARGINALES PARA LA PROPENSIÓN  
A «EVITAR PAGAR PASAJE DE TRANSPORTE PÚBLICO»

| VARIABLES  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|            | (1)    | (2)    | (3)    | (4)    | (5)    | (6)    | (7)    | (8)    | (9)    | (10)   |
| ConfGen    | 0,142  | -0,003 | -0,004 | -0,005 | -0,026 | -0,016 | -0,016 | -0,014 | -0,003 | -0,055 |
| DBlanOrien | 0,082  | -0,002 | -0,002 | -0,003 | -0,015 | -0,009 | -0,009 | -0,008 | -0,002 | -0,032 |
| DCas       | 0,036  | -0,001 | -0,001 | -0,001 | -0,006 | -0,004 | -0,004 | -0,004 | -0,001 | -0,015 |
| DCiuPeq    | -0,121 | 0,001  | 0,002  | 0,003  | 0,019  | 0,013  | 0,014  | 0,013  | 0,003  | 0,053  |
| DDesemp    | -0,005 | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,001  | 0,001  | 0,001  | 0,001  | 0,000  | 0,002  |
| DEscSec    | -0,067 | 0,002  | 0,002  | 0,002  | 0,012  | 0,008  | 0,008  | 0,007  | 0,002  | 0,026  |
| DMasc      | -0,005 | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,001  | 0,001  | 0,001  | 0,001  | 0,000  | 0,002  |
| DNE        | 0,200  | -0,007 | -0,007 | -0,008 | -0,040 | -0,022 | -0,022 | -0,019 | -0,004 | -0,070 |
| DNO        | -0,119 | 0,001  | 0,002  | 0,002  | 0,018  | 0,013  | 0,014  | 0,013  | 0,003  | 0,055  |
| DOtrOcup   | 0,067  | -0,002 | -0,002 | -0,002 | -0,013 | -0,008 | -0,008 | -0,007 | -0,002 | -0,025 |
| DSE        | 0,021  | 0,000  | -0,001 | -0,001 | -0,004 | -0,002 | -0,002 | -0,002 | 0,000  | -0,008 |
| DSUL       | 0,063  | -0,002 | -0,002 | -0,002 | -0,012 | -0,007 | -0,007 | -0,006 | -0,001 | -0,023 |
| DSupPos    | 0,113  | -0,004 | -0,004 | -0,004 | -0,022 | -0,013 | -0,013 | -0,011 | -0,002 | -0,040 |
| EscRenta   | 0,018  | 0,000  | 0,000  | -0,001 | -0,003 | -0,002 | -0,002 | -0,002 | 0,000  | -0,007 |
| Edad2      | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  |
| Edad       | 0,003  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | -0,001 | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | -0,001 |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

Por otro lado, los efectos marginales muestran una alta variabilidad para la variable DNO, indicando que residir en esa región contribuye positivamente con una probabilidad de evasión en el pago del pasaje de transporte público de alrededor del 34,5 %.

TABLA 10. REGRESIÓN LOGÍSTICA PARA LA PROPENSIÓN  
A «ROBAR PROPIEDAD DE OTROS»

| VARIABLES EXPLICATIVAS | COEF.   | DESV. E. | Z      | VALOR-P |
|------------------------|---------|----------|--------|---------|
| ConfGen                | -0,945  | 0,416    | -2,27  | 0,023   |
| DBlanOrien             | -0,269  | 0,286    | -0,94  | 0,348   |
| DCas                   | -0,714  | 0,377    | -1,90  | 0,058   |
| DCiuPeq                | 0,658   | 0,320    | 2,06   | 0,040   |
| DDesemp                | -0,239  | 0,423    | -0,56  | 0,573   |
| DEscSec                | 0,036   | 0,401    | 0,09   | 0,928   |
| DMasc                  | 0,107   | 0,281    | 0,38   | 0,704   |
| DNE                    | -0,800  | 0,703    | -1,14  | 0,255   |
| DNO                    | -13,809 | 0,566    | -24,38 | 0,000   |
| DOtrOcup               | -0,357  | 0,351    | -1,02  | 0,308   |
| DSE                    | 0,944   | 0,600    | 1,57   | 0,116   |
| DSUL                   | -0,795  | 0,690    | -1,15  | 0,249   |
| DSupPos                | -1,009  | 0,563    | -1,79  | 0,073   |
| EscRenta               | 0,317   | 0,076    | 4,19   | 0,000   |
| Edad2                  | 0,000   | 0,000    | 0,35   | 0,728   |
| Edad                   | -0,041  | 0,046    | -0,89  | 0,374   |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

TABLA 11. EFECTOS MARGINALES PARA LA PROPENSIÓN  
A «ROBAR PROPIEDAD DE OTROS»

| VARIABLES  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|            | (1)    | (2)    | (3)    | (4)    | (5)    | (6)    | (7)    | (8)    | (9)    | (10)   |
| ConfGen    | 0,038  | -0,006 | -0,004 | -0,005 | -0,009 | -0,007 | -0,002 | -0,003 | 0,000  | -0,003 |
| DBlanOrien | 0,011  | -0,002 | -0,001 | -0,001 | -0,002 | -0,002 | -0,001 | -0,001 | 0,000  | -0,001 |
| DCas       | 0,039  | -0,006 | -0,004 | -0,005 | -0,009 | -0,007 | -0,002 | -0,004 | 0,000  | -0,003 |
| DCiuPeq    | -0,033 | 0,005  | 0,004  | 0,004  | 0,007  | 0,006  | 0,002  | 0,003  | 0,000  | 0,003  |
| DDesemp    | 0,009  | -0,001 | -0,001 | -0,001 | -0,002 | -0,002 | 0,000  | -0,001 | 0,000  | -0,001 |
| DEscSec    | -0,001 | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  |
| DMasc      | -0,004 | 0,001  | 0,000  | 0,001  | 0,001  | 0,001  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  |
| DNE        | 0,028  | -0,004 | -0,003 | -0,003 | -0,006 | -0,005 | -0,001 | -0,002 | 0,000  | -0,002 |
| DNO        | 0,077  | -0,012 | -0,009 | -0,009 | -0,017 | -0,013 | -0,004 | -0,007 | -0,001 | -0,006 |
| DOtrOcup   | 0,013  | -0,002 | -0,002 | -0,002 | -0,003 | -0,002 | -0,001 | -0,001 | 0,000  | -0,001 |
| DSE        | -0,041 | 0,006  | 0,005  | 0,005  | 0,009  | 0,007  | 0,002  | 0,004  | 0,000  | 0,003  |
| DSUL       | 0,026  | -0,004 | -0,003 | -0,003 | -0,006 | -0,004 | -0,001 | -0,002 | 0,000  | -0,002 |
| DSupPos    | 0,030  | -0,005 | -0,003 | -0,004 | -0,007 | -0,005 | -0,002 | -0,003 | 0,000  | -0,002 |
| EscRenta   | -0,013 | 0,002  | 0,001  | 0,002  | 0,003  | 0,002  | 0,001  | 0,001  | 0,000  | 0,001  |
| Edad2      | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  |
| Edad       | 0,002  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

Con respecto a los efectos marginales (Tabla 11), y tomando como referencia la segunda columna de resultados, residir en la región Norte de Brasil reduce las probabilidades de condenar el acto de robar propiedad de terceros si tuviera la oportunidad en un 1,7 %. La variabilidad obtenida para la propensión a este comportamiento es muy cercana a las obtenidas en las Tablas 6 («evitar pagar pasaje de transporte público») y 7 («pedir beneficios del Gobierno sin tener derecho»).

TABLA 12. REGRESIÓN LOGÍSTICA PARA LA PROPENSIÓN  
A «NO PAGAR IMPUESTOS SI TUVIERA LA POSIBILIDAD»

| VARIABLES EXPLICATIVAS | COEF.  | DESV. E. | Z     | VALOR-P |
|------------------------|--------|----------|-------|---------|
| ConfGen                | -0,073 | 0,304    | -0,24 | 0,810   |
| DBlanOrien             | -0,135 | 0,183    | -0,74 | 0,459   |
| DCas                   | -0,546 | 0,278    | -1,97 | 0,049   |
| DCiuPeq                | 0,063  | 0,222    | 0,28  | 0,778   |
| DDesemp                | 0,242  | 0,269    | 0,90  | 0,368   |
| DEscSec                | 0,063  | 0,229    | 0,27  | 0,783   |
| DMasc                  | 0,182  | 0,179    | 1,02  | 0,309   |
| DNE                    | -0,454 | 0,341    | -1,33 | 0,183   |
| DNO                    | 0,062  | 0,511    | 0,12  | 0,903   |
| DOtrOcup               | -0,330 | 0,251    | -1,31 | 0,189   |
| DSE                    | 0,241  | 0,326    | 0,74  | 0,459   |
| DSUL                   | -0,378 | 0,362    | -1,05 | 0,296   |
| DSupPos                | -0,611 | 0,306    | -2,00 | 0,046   |
| EscRenta               | 0,031  | 0,044    | 0,71  | 0,476   |
| Edad2                  | 0,000  | 0,000    | -0,50 | 0,617   |
| Edad                   | 0,012  | 0,031    | 0,38  | 0,704   |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

La [Tabla 12](#) muestra que solamente las variables *dummy* representantes de las regiones Norte (DNO) y Sudeste (DSE) presentan alguna significatividad estadística, con valores-p inferiores a 0,04 y 0,07 respectivamente. Al observar la probabilidad relativa, se percibe que residentes en esas regiones poseen una probabilidad de evitar cometer fraude en el pago de impuestos de un de 2,25 en el Norte y de 1,51 en el caso del Sudeste.

TABLA 13. EFECTOS MARGINALES PARA LA PROPENSIÓN  
A «NO PAGAR IMPUESTOS SI TUVIERA LA POSIBILIDAD»

| VARIABLES  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|            | (1)    | (2)    | (3)    | (4)    | (5)    | (6)    | (7)    | (8)    | (9)    | (10)   |
| ConfGen    | 0,017  | -0,001 | -0,001 | -0,001 | -0,004 | -0,001 | -0,002 | -0,001 | -0,001 | -0,005 |
| DBlanOrien | 0,031  | -0,002 | -0,001 | -0,002 | -0,008 | -0,002 | -0,003 | -0,003 | -0,001 | -0,010 |
| DCas       | 0,132  | -0,005 | -0,004 | -0,007 | -0,030 | -0,008 | -0,015 | -0,012 | -0,005 | -0,048 |
| DCiuPeq    | -0,015 | 0,001  | 0,001  | 0,001  | 0,004  | 0,001  | 0,002  | 0,001  | 0,000  | 0,005  |
| DDesemp    | -0,057 | 0,003  | 0,002  | 0,003  | 0,014  | 0,003  | 0,006  | 0,005  | 0,002  | 0,019  |
| DEscSec    | -0,014 | 0,001  | 0,001  | 0,001  | 0,004  | 0,001  | 0,002  | 0,001  | 0,000  | 0,004  |
| DMasc      | -0,042 | 0,002  | 0,002  | 0,003  | 0,010  | 0,002  | 0,004  | 0,003  | 0,001  | 0,013  |
| DNE        | 0,101  | -0,007 | -0,004 | -0,007 | -0,025 | -0,006 | -0,011 | -0,008 | -0,003 | -0,030 |
| DNO        | -0,014 | 0,001  | 0,001  | 0,001  | 0,004  | 0,001  | 0,002  | 0,001  | 0,000  | 0,005  |
| DOtrOcup   | 0,074  | -0,005 | -0,003 | -0,005 | -0,019 | -0,004 | -0,008 | -0,006 | -0,002 | -0,022 |
| DSE        | -0,056 | 0,003  | 0,002  | 0,004  | 0,014  | 0,003  | 0,006  | 0,005  | 0,002  | 0,017  |
| DSUL       | 0,084  | -0,005 | -0,004 | -0,006 | -0,021 | -0,005 | -0,009 | -0,007 | -0,003 | -0,025 |
| DSupPos    | 0,130  | -0,009 | -0,006 | -0,010 | -0,034 | -0,008 | -0,013 | -0,010 | -0,004 | -0,037 |
| EscRenta   | -0,007 | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,002  | 0,000  | 0,001  | 0,001  | 0,000  | 0,002  |
| Edad2      | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  |
| Edad       | -0,003 | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,001  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,001  |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

La [Tabla 13](#), referente a los efectos marginales, muestra que ser residente en el Norte y Sudeste de Brasil reduce el riesgo de propensión a tal deshonestidad entre 0,2 y 0,4 (segunda columna de los resultados de la tabla) o entre 0,4 y 0,5 para el caso de la siguiente columna de dicha tabla. Es importante recordar que las regiones Norte y Sudeste son las regiones con menor y mayor número de entrevistados respectivamente (media de 0,029 para la variable *dummy* DNO y de 0,468 para DSE).

TABLA 14. REGRESIÓN LOGÍSTICA PARA LA PROPENSIÓN  
A «ACEPTAR SOBORNO PARA CUMPLIR CON SU DEBER»

| VARIABLES EXPLICATIVAS | COEF.  | DESV. E. | Z     | VALOR-P |
|------------------------|--------|----------|-------|---------|
| ConfGen                | -1,198 | 0,401    | -2,99 | 0,003   |
| DBlanOrien             | -0,482 | 0,262    | -1,84 | 0,065   |
| DCas                   | -1,022 | 0,333    | -3,07 | 0,002   |
| DCiupeq                | 0,545  | 0,290    | 1,88  | 0,060   |
| DDesemp                | 0,170  | 0,352    | 0,48  | 0,629   |
| DEscSec                | -0,275 | 0,326    | -0,84 | 0,399   |
| DMasc                  | 0,118  | 0,243    | 0,49  | 0,626   |
| DNE                    | 0,098  | 0,700    | 0,14  | 0,889   |
| DNO                    | -0,152 | 0,954    | -0,16 | 0,874   |
| DOtrOcup               | -0,075 | 0,328    | -0,23 | 0,818   |
| DSE                    | 1,181  | 0,673    | 1,76  | 0,079   |
| DSUL                   | -0,054 | 0,759    | -0,07 | 0,943   |
| DSupPos                | -1,816 | 0,569    | -3,19 | 0,001   |
| EscRenta               | 0,164  | 0,060    | 2,75  | 0,006   |
| Edad2                  | 0,000  | 0,000    | -0,47 | 0,641   |
| Edad                   | 0,006  | 0,045    | 0,13  | 0,899   |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

Finalmente, analizando los datos presentados para la propensión a «aceptar soborno para cumplir con su deber», se observa que, según la [Tabla 14](#), hay un total de seis variables explicativas significativas: ConfGen, EscRenta, DCas, DSupPos, CiuPeq y DSE, con valores-p inferiores al 1 y 5 %.

Los ingresos del entrevistado (EscRenta) contribuye a la reducción de la posibilidad de aceptar un soborno en el cumplimiento de sus obligaciones en un 1,16. Entretanto, para las variables DCiuPeq y DSE, la reducción es de 1,62 y 2,6 respectivamente.

Por otro lado, la variable confianza de modo general (ConfGen) y las variables *dummy* relacionadas con el género (DMasc) y el nivel de escolaridad superior o posgrado (SupPos) parecen tener un impacto negativo en el nivel de la variable en cuestión, presentando valores de 0,45, 0,69 y 0,43 respectivamente.

Al observar la [Tabla 15](#), referente a los efectos marginales, las variables EscRenta, DCid-peq y DSE impactan positivamente en la propensión a no aceptar soborno en el cumplimiento de obligaciones en un 0,2, 0,8 y 1,4 %. Por otra parte, confiar en las personas, ser hombre y poseer curso superior reduce la probabilidad de actuar honestamente en el cumplimiento de actividades laborales (1,1; 0,5 y 1 % respectivamente). Se observa, por lo tanto, un resultado esperable para la variable ConfPesGen, ya que la confianza interpersonal es un atributo importante del capital social y tiende a ser inversamente proporcional al oportunismo.

TABLA 15. EFECTOS MARGINALES PARA LA PROPENSIÓN  
A «ACEPTAR SOBORNO PARA CUMPLIR CON SU DEBER»

| VARIABLE   | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  | DY/DX  |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|            | (1)    | (2)    | (3)    | (4)    | (5)    | (6)    | (7)    | (8)    | (9)    | (10)   |
| ConfGen    | 0,114  | -0,019 | -0,015 | -0,018 | -0,030 | -0,011 | -0,006 | -0,006 | -0,001 | -0,009 |
| DBlanOrien | 0,044  | -0,007 | -0,006 | -0,007 | -0,012 | -0,004 | -0,002 | -0,002 | 0,000  | -0,003 |
| DCas       | 0,137  | -0,020 | -0,016 | -0,021 | -0,037 | -0,015 | -0,007 | -0,008 | -0,002 | -0,012 |
| DCiupeq    | -0,060 | 0,009  | 0,008  | 0,009  | 0,016  | 0,006  | 0,003  | 0,003  | 0,001  | 0,005  |
| DDesemp    | -0,017 | 0,003  | 0,002  | 0,003  | 0,005  | 0,002  | 0,001  | 0,001  | 0,000  | 0,001  |
| DEscSec    | 0,027  | -0,004 | -0,003 | -0,004 | -0,007 | -0,003 | -0,001 | -0,001 | 0,000  | -0,002 |
| DMasc      | -0,011 | 0,002  | 0,001  | 0,002  | 0,003  | 0,001  | 0,001  | 0,001  | 0,000  | 0,001  |
| DNE        | -0,010 | 0,002  | 0,001  | 0,002  | 0,003  | 0,001  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,001  |
| DNO        | 0,014  | -0,002 | -0,002 | -0,002 | -0,004 | -0,001 | -0,001 | -0,001 | 0,000  | -0,001 |
| DOtrOcup   | 0,007  | -0,001 | -0,001 | -0,001 | -0,002 | -0,001 | 0,000  | 0,000  | 0,000  | -0,001 |
| DSE        | -0,121 | 0,019  | 0,015  | 0,019  | 0,032  | 0,012  | 0,006  | 0,006  | 0,001  | 0,010  |
| DSUL       | 0,005  | -0,001 | -0,001 | -0,001 | -0,001 | -0,001 | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  |
| DSupPos    | 0,111  | -0,019 | -0,015 | -0,018 | -0,029 | -0,011 | -0,005 | -0,005 | -0,001 | -0,008 |
| EscRenta   | -0,016 | 0,003  | 0,002  | 0,002  | 0,004  | 0,002  | 0,001  | 0,001  | 0,000  | 0,001  |
| Edad2      | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  |
| Edad       | -0,001 | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  | 0,000  |

Fuente: Elaboración propia basada en datos de la World Values Survey (WVS).

La confianza interpersonal se presenta, en el caso de Brasil, como un factor de combate al oportunismo, convergiendo así con autores como Viana *et al.* (2016); Sanssanoviez *et al.*

(2019); y Morgan y Hunt (1994). Podemos reafirmar entonces la idea de que la «confianza genera confianza», ya que las personas que confían en los demás, en general, tienden a ser más honestas y, por lo tanto, dignas de confianza. No menos importante es la educación, ya que se percibe que un alto nivel de educación disminuye las probabilidades de aceptar un soborno en cumplimiento del deber.

## V. CONCLUSIÓN

Al reconocer que las acciones oportunistas dificultan el desarrollo, ya que generan desconfianza y falta de credibilidad, inhibiendo, por ejemplo, la fluidez de inversiones, el presente estudio buscó identificar los factores sociodemográficos predominantes en personas con comportamiento oportunista en Brasil. Para alcanzar ese objetivo y construir la descripción de estos individuos, se utilizaron datos de la World Values Survey, referentes a valores éticos y morales y a la composición sociodemográfica de los entrevistados para el año 2018. La estimación de resultados fue realizada por medio del modelo logit ordenado y sus efectos marginales.

Del conjunto de variables *dummy* utilizadas en este estudio, la única que parece no influir en la propensión al oportunismo es la relacionada con el estado civil (DCas). Mientras residir en la región Norte tiene un efecto negativo en la probabilidad de «robar propiedad de otros»; sin embargo, tiene un efecto positivo en «no pagar impuestos si tuviera la posibilidad» y «evitar pagar el pasaje de transporte público», lo que sugiere que vivir en la región Norte de Brasil aumenta la posibilidad de que haya ese tipo de actitudes oportunistas.

Otra variable con influencia positiva en la propensión al comportamiento oportunista fue la DSE. La estimación reveló que quien vive en el sudeste brasileño tiene mayor propensión a «aceptar soborno para cumplir con su deber» y a «no pagar impuestos si tuviera la posibilidad».

Con respecto a la variable renta (EscRenta), se observa que el aumento en los ingresos incrementa la probabilidad de «aceptar soborno para cumplir con el deber» y «pedir beneficios indebidos». En ese sentido, estar desempleado (Desemp) aumenta también la probabilidad de solicitar beneficios que no corresponden. De esta manera, mientras que para la primera variable no se puede afirmar que el oportunismo sea un acto impulsado por la necesidad, como se planteó en la introducción de este estudio, para la segunda variable, esta afirmación parece confirmarse.

Por otra parte, confiar en las personas en general contribuye a reducir la propensión al oportunismo para la mayoría de los casos analizados, y residir en municipios pequeños genera un aumento en tal probabilidad si consideramos la variable «aceptar soborno para cumplir con su deber». La primera evidencia concuerda con la afirmación de Putnam (2006) de que la confianza interpersonal reduce el oportunismo, mientras que la segunda contradice al mismo autor cuando afirma que el oportunismo se intensifica en ciudades más complejas, o sea, en ciudades de mayor población.

Los resultados demuestran también que tener un curso superior o de posgrado contribuye a un reducir la probabilidad de comportarse de manera oportunista en el caso de «aceptar soborno para cumplir con el deber».

Finalmente, los resultados muestran que los hombres son menos propensos a «aceptar soborno para cumplir con su deber» y «pedir beneficios del Gobierno sin tener derecho». En el mismo sentido, la edad (Edad) muestra una relación negativa con la actitud oportunista de «evitar pagar transporte público».

Los resultados obtenidos en este estudio han permitido ilustrar, de un modo general, el perfil sociodemográfico de las personas con comportamiento oportunista en Brasil. En general, son personas que no confían en los demás, que tienen un bajo nivel de escolaridad, residentes en ciudades pequeñas, que pueden tener ingresos tanto altos como bajos y que están desempleadas.

Finalmente, es oportuno resaltar que, según estos resultados, actitudes deshonestas tales como la evasión de impuestos, aceptar sobornos o reivindicar beneficios públicos a los cuales no se tiene derecho podrían ser mitigadas con el diseño e implementación de políticas públicas destinadas a ofrecer una educación de calidad, además de un mayor estímulo a la creación de capital social, ya que las redes sociales propician un ambiente de mayor confianza y de desaliento a las prácticas oportunistas.

## VI. BIBLIOGRAFÍA

- Ariely, D. (2012). *A mais pura verdade sobre a desonestidade*. Elsevier Brasil.
- Boche, D. M. y Balestro, M. V. (2006). A dimensão nacional dos custos de transação: oportunismo e confiança institucional. *REAd – Revista Eletrônica de Administração*, 12(1), 140-158.
- Cohen, J. R., Pant, L. W. y Sharp, D. J. (1996). A methodological note on cross-cultural accounting ethics research. *The International Journal of Accounting*, 31(1), 55-66. [https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(96\)90013-8](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(96)90013-8)
- De Araújo Bezerra, H. (2014). Razão e moral em Kant. *Dialektiké*, 1(1), 81-88.
- Fullerton, R. A. y Punj, G. (1993). Choosing to Misbehave: A Structural Model of Aberrant Consumer Behavior. *Advances in Consumer Research*, 20(1).
- Fullerton, S., Kerch, K. B. y Dodge, H. R. (1996). Consumer ethics: An assessment of individual behavior in the market place. *Journal of Business Ethics*, 15(7), 805-814. <https://doi.org/10.1007/bf00381744>
- Ghoshal, S. y Moran, P. (1996). Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory. *The Academy of Management Review*, 21(1), 13. <https://doi.org/10.2307/258627>
- Gonzalez, L. D. A. (2018). *Regressão logística e suas aplicações*. [Monografía de grado, Universidade Federal do Maranhão]. Repositorio Institucional.
- Griesinger, D. W. (1990). The Human Side of Economic Organization. *The Academy of Management Review*, 15(3), 478. <https://doi.org/10.2307/258019>
- House, R. J., Hanges, P. J., Javidan, M., Dorfman, P. W. y Gupta, V. (Eds.). (2004). *Culture, leadership, and organizations: The GLOBE study of 62 societies*. Sage publications.
- IBGE. (2023). *Cidades*. IBGE. <https://cidades.ibge.gov.br/>
- Jensen, M. C. (1994). Self-interest, altruism, incentives, and agency theory. *Journal of Applied Corporate Finance*, 7(2), 40-45. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6622.1994.tb00404.x>
- Lopes, C. (2012). O legado de Amílcar Cabral face aos desafios da ética contemporânea. *Via Atlântica*, 13(1), 27-44. <https://doi.org/10.11606/va.v0i21.51025>
- Maia, J. M. y Godói, R. (2014). Ética e moral. *Maiêntica – Ciências Contábeis*, 1(1). [https://publicacao.uniasselvi.com.br/index.php/CTB\\_EaD/article/view/1227](https://publicacao.uniasselvi.com.br/index.php/CTB_EaD/article/view/1227)

- Melo, M. A. de. (1996). Governance e reforma do Estado: o paradigma agente x principal. *Revista do Serviço Público*, 120(1), 67-82.
- Morgan, R. M. y Hunt, S. (1994). The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. *Journal of Marketing*, 58(3), 20-38. <https://doi.org/10.2307/1252308>
- Moschandreas, M. (1997). The Role of Opportunism in Transaction Cost Economics. *Journal of Economic Issues*, 31(1), 39-58. <https://doi.org/10.1080/00213624.1997.11505890>
- Paletta, F. C. y Paletta, F. A. C. (2002). Ética e moral na Gestão do Conhecimento.
- Peres, S. A. da S. (2013). Ética nas organizações. *Maiêutica – Estudos Contemporâneos Em Gestão Organizacional*, 1(1). [https://publicacao.uniasselvi.com.br/index.php/GESTAO\\_EaD/article/view/479](https://publicacao.uniasselvi.com.br/index.php/GESTAO_EaD/article/view/479)
- Powers, D. y Xie, Y. (2000). *Statistical methods for categorical data analysis*. Academic.
- Putnam, R. D. (2006). *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Editora FGV.
- Ramírez, M. Á. (2008). Ética de los negocios en un mundo global. *Frontera Norte*, 20(40), 199-210.
- Sanssanoviez, A., Marini, M. J. y Perondi, M. Â. (2019). Relações sociais no meio rural na era da informação: um estudo na comunidade rural de Vila Tigre – Xaxim/SC. *Extensão Rural*, 26(2), 76. <https://doi.org/10.5902/2318179635914>
- Smith, T. V. (1935). Opportunism. *The International Journal of Ethics*, 45(2), 235-239.
- Štulhofer, A. y Rimac, I. (2002). Opportunism, Institutions and Moral Costs: The Socio-Cultural Dimension of the Underground Economy in Croatia 1995-1999. *Occasional Paper Series*, 6(14), 1-14. <https://doi.org/10.3326/ops.14>
- Viana, G., Lima, J. F. de, Rippel, R. y Hoeflich, V. A. (2016). Social entrepreneurship and capital: notes readings. *Revista Capital Científico – Eletrônica*, 14(2). <https://doi.org/10.5935/2177-4153.20160017>
- Vieira, J. B. (2008). Os Microfundamentos da Corrupção: Por que e Como as Medidas Anti-Oportunistas Devem Gerenciar os Riscos de Corrupção. Em *III Concurso de Monografias da Controladoria-Geral da União*. CGU.
- Williamson, O. E. (1985). The economic institutions of capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. Free Press.
- Williamson, O. E. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269.
- Wong, A., Tjosvold, D. y Yu, Z. (2005). Organizational Partnerships in China: Self-Interest, Goal Interdependence, and Opportunism. *Journal of Applied Psychology*, 90(4), 782-791. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.4.782>