CAPITAL SOCIAL NO CONTEXTO BRASILEIRO

Contribuições da Área da Administração

Paulo Thiago N. B. de Melo
Organizador

Editora Universitária da UFRPE

CAPITAL SOCIAL NO CONTEXTO BRASILEIRO

Contribuições da Área da Administração

Paulo Thiago N. B. de Melo
Organizador

Empregabilidade, empreendedorismo, políticas públicas, desempenho institucional, associações rurais, redes colaborativas, incubadoras de base tecnológica e mentoria.

Editora Universitária da UFRPE

Recife | 2015

UFRPE

Profª. Maria José de Sena — Reitora
Prof. Marcelo Brito Carneiro Leão — Vice-Reitor

Conselho Editorial

Presidente Marcelo Brito Carneiro Leão
Diretor da Editora da UFRPE Bruno de Souza Leão
Diretora do Sistema de Bibliotecas da UFRPE Maria Wellita Santos
Conselheiros Álvaro José de Almeida Bicudo
Fernando Joaquim Ferreira Maia
Maria do Rosário de Fátima Andrade
Monica Lopes Folena Araújo
Rafael Miranda Tassitano
Renata Pimentel Teixeira

Revisão final dos Autores

Editora filiada à

Associação Brasileira
das Editoras Universitárias

Ficha catalográfica

C244 Capital social no contexto brasileiro: contribuições da área da Administração / Paulo Thiago N. B. de Melo, org. – Recife : EDUFRPE, 2015.
278 p. : il.

ISBN: 978-85-7946-250-4
Referências.

1. Capital social - Brasil 2. Administração I. Melo, Paulo Thiago N. B. de, org.

CDD 658.4

Apresentação

Este livro é uma coletânea de artigos, desenvolvidos na área da administração, sobre a teoria do capital social no contexto brasileiro. A ideia que deu origem a este livro foi a necessidade de um refinamento teórico das bases conceituais que dão suporte para as discussões acerca do capital social na área da administração. A teoria do capital social não é exclusiva de uma área de conhecimento específica, sendo intensamente desenvolvida na sociologia, nas ciências políticas, bem como na administração.

A área da administração é caracterizada por adotar bases teóricas de outras áreas de conhecimento, como a engenharia, a sociologia, a psicologia, as ciências biológicas, entre outras. Essa característica faz com que alguns pesquisadores contestem sua delimitação como ciência autônoma. Entretanto, essa mesma característica permite a incorporação de abordagens teóricas desenvolvidas em outras áreas, como a teoria do capital social.

Este livro está organizado buscando esclarecer as diferentes abordagens que têm sido utilizadas nas discussões teóricas e decisões metodológicas acerca da teoria do capital social na administração. O capítulo 1 discute os princípios epistemológicos da teoria. As bases sociológicas da teoria são ressaltadas nos capítulos 2, 3, 4 e 5. Por sua vez, os capítulos 6, 7 e 8 abordam a teoria destacando seu aspecto político. E, por fim, os capítulos 9, 10 e 11 discutem a teoria a partir das contribuições próprias da administração.

Os textos escolhidos para compor este livro passaram pela avaliação dos principais periódicos nacionais na área da administração, tais como os Cadernos EBAPE.BR, a Revista de Administração de Empresas, a Revista de Administração Pública, a Revista de Gestão Social e Ambiental, a Revista Organizações & Sociedade e a Revista Psicologia: Organizações e Trabalho.

Paulo Thiago N. B. de Melo

Organizador

Sumário

CAPÍTULO 1 - Princípios epistemológicos da teoria do capital social na área da administração | Paulo Thiago N. B. de Melo, Helder P. Regis e Hans M. van Bellen 7

CAPÍTULO 2 - Flexibilização organizacional e empregabilidade individual: proposição de um modelo explicativo | Diogo H. Helal 51

CAPÍTULO 3 - Superando a pobreza: o papel do capital social na Região Metropolitana de Belo Horizonte | Diogo H. Helal e Jorge A. B. Neves..... 73

CAPÍTULO 4 - Capital espiritual e as relações econômicas: empreendedorismo em organizações religiosas | Mauricio C. Serafim e Carolina Andion 91

CAPÍTULO 5 - "Segurando na mão de Deus": organizações religiosas e apoio ao empreendedorismo | Mauricio C. Serafim, Ana C. B. Martes e Carlos L. Rodriguez 115

CAPÍTULO 6 - O capital social e a análise institucional e de políticas públicas | Antônio Sérgio A. Fernandes 139

CAPÍTULO 7 - Conselhos municipais: participação, efetividade e institucionalização – a influência do contexto político na dinâmica dos conselhos – os casos de Porto Alegre e Salvador | Antonio Sérgio A. Fernandes..... 163

CAPÍTULO 8 - Confiança e capital social para o desenvolvimento de comunidades rurais. O caso da Aprovale | Hernanda Tonini e Janaina Macke 185

CAPÍTULO 9 - Mensuração do capital social nas redes colaborativas vitivinícolas da Serra Gaúcha | Kadígia Faccin, Janaina Macke e Denise Genari 201

CAPÍTULO 10 - Redes sociais informais: análise das redes de amizade, de informação e de confiança em incubadoras de base tecnológica no Recife | Helder P. Régis, Antonio V. B. Bastos e Sônia Mª R. C. Dias..... 227

CAPÍTULO 11 - Redes de mentoria: mapeando as concepções nas incubadoras de base tecnológica do Recife | Helder P. Régis, Antonio V. B. Bastos, Sônia Mª R. C. Dias e Paulo Thiago N. B. de Melo 251

Sobre os autores..... 275

CAPÍTULO 1 - Princípios epistemológicos da teoria do capital social na área da administração[1] | Paulo Thiago N. B. de Melo, Helder P. Regis e Hans M. van Bellen

Introdução

O avanço científico certamente elucida os pontos que são questionados pela sociedade, bem como torna mais compreensíveis os fenômenos que ocorrem no mundo. Contudo, o conhecimento científico não é neutro, sendo ele construído com base em diversos princípios que, por vezes, podem resultar em explicações concordantes ou concorrentes para um mesmo fenômeno. O estudo do conjunto de princípios com base nos quais o conhecimento se desenvolve é domínio da epistemologia. Os princípios epistemológicos que dão base às diversas teorias são utilizados pelos pesquisadores diferentemente em um contexto histórico. Assim, um mesmo fenômeno é visto de maneiras diferentes entre diferentes pesquisadores se eles utilizam princípios diferentes em suas concepções.

Nessa discussão, a análise epistemológica tem a importância de revelar os princípios que regem um determinado domínio teórico, permitindo avaliar a coerência teórica em relação aos objetivos nos trabalhos científicos. Ao longo do desenvolvimento da ciência da administração, o ciclo hegemônico do paradigma funcionalista pode ser visto nos estudos organizacionais. Contudo, em uma tentativa cada vez maior de procurar explicar fenômenos que não são facilmente observados, os cientistas organizacionais têm avançado sobre objetos de estudo nos quais os princípios positivistas e funcionalistas podem não ser suficientes. No início do século XXI, os cientistas sociais intensificaram os estudos sobre temas que permitem compreender a dinâmica da vida organizacional no contexto contemporâneo, estando, entre eles, os estudos sobre capital social. Neste artigo, a análise epistemológica fornece suporte para maior compreensão dos princípios que guiam os arcabouços conceituais sobre o domínio específico do "capital social", com base em autores predominantes nas referências a esse tema na produção científica brasileira da área da administração.

Os cientistas sociais têm oferecido uma variedade de definições de capital social, nas quais cada uma expressa uma particularidade significante (ADLER e KWON, 2002). No entanto, há um consenso geral de que o capital social se refere às habilidades dos atores em garantir benefícios por meio da

[1] Artigo publicado originalmente no periódico Cad. EBAPE.BR vol.13 no.1 Rio de Janeiro, 2015.

integração em redes sociais ou em outras estruturas sociais, apesar das diferenças conceituais encontradas quando se compara as definições dos investigadores do tema (PORTES, 1998). Subjacentes a esse fato estão os princípios epistemológicos que têm sido utilizados para guiar os investigadores em suas pesquisas, que refletem uma visão de mundo que é anterior aos conceitos que estão tentando definir.

Este artigo tem o objetivo de apresentar uma classificação paradigmática das referências predominantes sobre a teoria do capital social na ciência da administração a partir da identificação dos princípios epistemológicos subjacentes. A seguir, são apresentados os princípios básicos das correntes epistemológicas que influenciam a ciência da administração; as discussões epistemológicas específicas da administração; a teoria do capital social como domínio específico de investigação; e as análises epistemológicas de suas referências. Ao final do texto, são apresentadas as conclusões alcançadas por essa análise particular.

Correntes Epistemológicas

Quando se trata do conceito de epistemologia, Japiassu (1991, p. 25) define o termo como o "estudo crítico dos princípios, das hipóteses e dos resultados das diversas ciências". O objetivo da epistemologia é determinar a origem lógica das ciências, considerando seu valor e seu alcance (JAPIASSU, 1991). Existe um ciclo hegemônico de um paradigma científico dominante - que é o da ciência moderna - como aquele que origina os modelos de racionalidade presentes nas ciências naturais e, posteriormente, é estendido às ciências sociais, resultando em um modelo global de racionalidade científica (SOUZA-SANTOS, 1988). Esse paradigma dominante rejeita qualquer conhecimento de senso comum, fazendo a distinção do conhecimento científico. Souza-Santos (1988) especula as características de um paradigma emergente que reconhece, sobretudo, a importância do senso comum na racionalidade científica, que seria a ciência pós-moderna. Portanto, o conhecimento científico pode ser pressuposto como um conjunto de ideias que nunca se completa na tentativa de explicar como o mundo e os elementos que o constituem funcionam. Neste artigo, a análise epistemológica é guiada buscando identificar elementos do empirismo, do racionalismo, do utilitarismo, do positivismo, do funcionalismo, do sistemismo e da dialética.

Como referência do **empirismo**, Bacon (1979) propõe que as pessoas devam se habituar à complexidade das coisas como elas são observadas pela experiência. Para Bacon (1979), a ciência precisa ser demonstrada rigorosamente pela investigação de experimentos. Em sua concepção, apenas as coisas que podem ser definidas merecem ser investigadas pela classificação, verificação, pesagem e mensuração. Ele ressaltou a importância de registrar de maneira sistemática todos os fatos observáveis em um objeto investigado e de interpretar tais fatos pela orientação da indução.

Como referência do **racionalismo**, Descartes (1979) defendia a existência de uma ciência alcançada por juízos puros e sólidos por meio da razão. Ele ressaltava a importância de examinar os princípios e fundamentos de um conhecimento para julgar a sua veracidade, desfazendo-se das opiniões e duvidando dos princípios que se dava crédito. Descartes (1979) dedicou-se a estabelecer um método que julgava ser o verdadeiro para se chegar ao conhecimento de todas as coisas. Esse método é composto de quatro preceitos que deviam ser seguidos estritamente: jamais presumir a veracidade das coisas sem antes examinar evidências; dividir as dificuldades da investigação em partes; ordenar o pensamento a partir das coisas mais simples para as mais complexas, mesmo quando uma ordenação não se precede naturalmente; fazer enumerações e revisões completas e gerais. Para Descartes (1979), uma razão certa e evidente precisa ser demonstrada invariavelmente por meio da dedução e haveria apenas uma verdade de cada coisa.

Existem semelhanças no posicionamento de Bacon (1979) e de Descartes (1979). Ambos os filósofos são reconhecidos frequentemente como precursores da ciência moderna. As abordagens que eles propõem no desenvolvimento do conhecimento científico foram uma contribuição acerca de um modelo de racionalidade, sobretudo dos avanços específicos alcançados com a utilização dos métodos postulados por eles. Por outro lado, não se pode negar que a dominação hegemônica desse paradigma foi necessária para a evidenciação formal das leis da natureza (SOUZA-SANTOS, 1988).

Outro ponto que deve ser observado é o contexto histórico de onde essa racionalidade emergiu e que o manteve, ou mantém, hegemônico ao longo do tempo, como a fonte principal de conhecimento de uma sociedade. A ciência moderna surgiu em contraponto ao conhecimento difundido pela igreja, com pressupostos dogmáticos e pretensões alienadoras. Assim, os fenômenos da natureza eram explicados como eventos da vontade de uma divindade, seja para recompensar ou para punir o comportamento dos indivíduos. A ciência moderna aparece nesse contexto como uma alternativa para se pensar nos fenômenos da natureza e, posteriormente, nos fatos sociais.

Apesar das limitações já sabidas inerentes ao modelo de racionalidade da ciência moderna, esse paradigma contribuiu substancialmente para a liberdade substantiva dos indivíduos que tomaram os conhecimentos gerados nele como verdadeiros, uma vez que "desalienava" o sujeito da dominação da igreja. Portanto, é possível dizer que a ciência moderna teve sua origem na contestação com relação às orientações religiosas que dominavam a forma de viver e o senso comum da época. Mas, se por um lado, a ciência moderna libertou a sociedade da alienação religiosa, por outro lado, ela a aprisionou em uma visão "coisificada" de mundo, onde qualquer pensamento provido de

subjetividade era rejeitado como conhecimento científico, mesmo que esses pensamentos não tivessem orientação religiosa.

Como referência do **utilitarismo**, Bentham (1979) discute a concepção do princípio da utilidade. Ele aborda o assunto ressaltando a importância da dor e do prazer como influências na tomada de decisões dos indivíduos. Em seguida, ele estabelece que o princípio da utilidade "consiste em construir o edifício da felicidade através da razão e da lei". A aprovação ou desaprovação de qualquer ação é baseada na tendência que esta tem de aumentar ou diminuir a felicidade das pessoas, na mesma intensidade do prazer ou dor provocada; ou seja, é baseada no princípio da utilidade. Bentham (1979) estabeleceu que o princípio da utilidade fosse o início de uma cadeia de demonstrações, e que, por isso, não podia ele próprio ser demonstrado.

A demonstração se constitui um fator importante no **positivismo**, como mostrado por Padovani e Castagnola (1990). Eles afirmam que o positivismo se limita "à experiência imediata, pura, sensível, como já fizera o empirismo" ao comparar com a visão mais ampla do idealismo. O positivismo surge com o progresso das ciências naturais, considerando a experiência, os fatos postos e os dados sensíveis como as únicas fontes de conhecimento e verdade, rejeitando a metafísica. Para esses autores, o positivismo originou as concepções utilitárias, como mostradas por Bentham (1979), bem como os sistemas político-econômico-sociais que delas dependem, como a democracia moderna, o liberalismo e o socialismo.

Pedro Demo (1985) aprofunda a discussão sobre o positivismo mostrando como as questões do empirismo estão associadas às questões teóricas. Para ele, a pesquisa se constrói na confluência do esforço teórico e do esforço empírico. Por outro lado, ele também reconhece a existência da pesquisa exclusivamente teórica. Ainda assim, ele afirma que a base empírica é essencial para a demarcação científica das teorias, mesmo que seja pela sua falsificação em vez de verificação. Dortier (2000) esclarece que o avanço do conhecimento só pode acontecer pela ciência baseada na demonstração rigorosa dos fatos observáveis. Para os positivistas, as proposições baseadas em fatos têm sentido e são passíveis de serem verificadas, ao contrário das proposições metafísicas. Contudo, Schlick (1980) afirma que a ciência empírica é capaz de acessar apenas o lado aparente e superficial do conhecimento. Para esse autor, um dos conceitos básicos do positivismo é se limitar ao dado, e somente este é real, rejeitando a metafísica e qualquer realidade transcendente. Popper (1980) discute o método utilizado nas ciências empíricas, ou seja, o método de indução, considerando que tal método consiste na formulação de enunciados universais como hipóteses ou teorias, a partir de um conjunto de enunciados singulares de observações ou experimentos.

Com relação à previsibilidade do futuro do método indutivo próprio do empirismo, Demo (1985) apontava que a tentativa de universalização do conhecimento fica frustrada, uma vez que não se pode pressupor que o conhecimento concebido empiricamente hoje será sempre corroborado no futuro. Essa crítica se torna mais intensa especialmente quando se trata das investigações sociais. Nesse tipo de pesquisa, assim como nas demais, o empirismo é um método eficiente para o entendimento de fatos, mas que não se pode esperar que ele se repita incessantemente. Uma crítica bastante recorrente ao empirismo e ao positivismo é a tentativa de generalizar um conhecimento de maneira superficial, que, supostamente, não contém juízo de valor, que poderia ser desvendado igualmente por qualquer um que reproduzisse o procedimento realizado. Contudo, esse ponto é crítico mais uma vez, especialmente nas pesquisas sociais, devido aos diferentes significados que um mesmo dado pode representar para cada pessoa que o observa, e mais do que isso, para a mesma pessoa que o observa em momentos diferentes. Mesmo nas ciências naturais, o juízo de valores é feito pelo pesquisador ao escolher e justificar o método e o propósito da pesquisa. Portanto, apesar de as ciências sociais terem acumulado um conjunto de "verdades" que partem de investigações positivistas, a irrefutabilidade dos resultados não pode ser alcançada em pesquisas sociais, mesmo tomando todas as precauções devidas ao positivismo.

Se, por um lado, é certo que o progresso nas ciências naturais deve muito ao empirismo, por outro lado, é questionável como, de fato, essa forma de gerar conhecimento tem contribuído para as ciências sociais. Decerto que as combinações e os testes de elementos químicos e físicos em laboratórios sob condições controladas podem ser realizados e repetidos inúmeras vezes, bastando que os materiais e o ambiente estejam disponíveis. Contudo, em uma pesquisa social, o objeto de estudo está em constante transformação, sendo cada observação sempre única e exclusiva. É possível ilustrar essa ideia com o pensamento de Heráclito de Éfeso: "Não se pode percorrer duas vezes o mesmo rio e não se pode tocar duas vezes uma substância mortal no mesmo estado".

O **funcionalismo** surge para as ciências sociais como uma tentativa de observar e de analisar o que acontece na sociedade, tal como as ciências naturais tratam as leis da natureza, dando origem a abordagens específicas, como a sociologia e a antropologia social. De certa maneira, tratar a sociedade como um objeto de estudo semelhante aos fenômenos da natureza e aplicar naquela os métodos utilizados para estudar estes contribuem para o entendimento dos eventos regulares e padronizados em um determinado momento no tempo. Os princípios funcionalistas permitem analisar eventos regulares e padronizados na sociedade que dificilmente seria possível de outra maneira. Durkheim (1978) é uma referência do funcionalismo ao considerar que os fatos sociais são constituídos pelas crenças, tendências e pelas práticas do grupo tomadas coletivamente.

Malinowski (1970) conceitua o funcionalismo como um método de compreensão da natureza e dos fenômenos culturais sem fazer uso de manipulações especulativas, considerando as relações e os vínculos essenciais, indo além dos fatos isolados. Para ele, a cultura é composta por vários elementos interdependentes que realizam tarefas importantes, onde cada parte existe como um meio para um fim. Radcliffe-Brown (1973) afirma que a função de um costume social é a contribuição que ele oferece ao funcionamento do sistema social total, considerando que os costumes sociais podem ter funções diferentes em duas sociedades diferentes. Segundo Evans-Pritchard (1972), os antropólogos sociais pressupõem que a vida social pode ser submetida a previsões, uma vez que seja reduzida às leis científicas, tal como nos sistemas naturais compostos por partes interdependentes que satisfazem uma necessidade específica para a manutenção do sistema total. Selznick (1967) afirma que as organizações vistas pelos princípios funcionais são caracterizadas pelos seus aspectos mais gerais ou como uma economia. Para ele, de acordo com os princípios funcionais, as organizações devem ser vistas como sistemas cooperativos.

Uma reflexão que pode ser feita é que os princípios funcionalistas só permitem que a parte visível do iceberg - sendo o iceberg os sistemas sociais - possa ser observada, que se referem aos eventos superficiais, regulares e padrões. Portanto, a maior parte dos sistemas sociais, aquela representada pela parte submersa de um iceberg, não é possível de ser observada e compreendida pelos princípios funcionalistas; já princípios que permitam avaliar as idiossincrasias contidas nas relações entre os indivíduos precisam ser considerados. Uma vez que estes princípios sejam considerados, cada investigador que os utiliza é capaz de se aprofundar no entendimento dos sistemas sociais com uma visão particular e única, assim como um mergulhador que vai ao fundo do mar para observar a parte submersa de um iceberg. Outra reflexão que merece ser considerada é sobre como os sistemas sociais se concretizaram ao longo do tempo na forma como eles são observados em um determinado momento. Para entender como os sistemas sociais se constituem, é necessário considerar uma perspectiva histórica, que o funcionalismo rejeita. A perspectiva histórica permite revelar que os sistemas sociais podem ser constituídos por eventos de ruptura, bem como por meio de eventos regulares ao longo do tempo. A perspectiva histórica também permite revelar com maior detalhe como os sistemas sociais se destroem, ou como eles tentam se adaptar a mudanças repentinas e bruscas no ambiente em que estão presentes.

De acordo com Demo (1985), o **sistemismo** é uma continuidade do funcionalismo. Demo (1985) considera a ideia de que todo sistema pode ser um subsistema de um sistema maior, de forma que o modo como os elementos de um sistema estão organizados é que delimita cada sistema. Ele ressalta que a organização dos elementos de um sistema é o fator que faz com que o todo constituído pelo sistema seja maior do que o resultado da soma

dos elementos se estes estiverem isolados ou desorganizados. Parsons (1967) distingue uma organização dos outros tipos de sistemas sociais pelo fato de ela buscar a consecução de uma meta específica, produzindo algo que é utilizado por outro sistema. Para Buckley (1971), o que permite a comparação da sociedade como sistema a um organismo, ou o modelo orgânico, é a interdependência das partes. Esse autor afirma que todo sistema tenderia a estar sempre em uma situação estática, sendo qualquer mudança considerada como um problema ou um evento irregular causado por alguma força exógena. Ele também considera que os elementos de um sistema competem em uma visão evolucionista. Rosenweig e Kast (1980) afirmam que os sistemas sociais, bem como os biológicos, são sistemas abertos que se comunicam com o ambiente externo. Segundo esses autores, as teorias modernas consideram que as organizações são capazes de alcançar uma estabilidade dinâmica, ou entropia negativa, por meio de seu ajustamento constante com o ambiente externo.

O enfoque sistêmico, de certa forma, agrega uma riqueza de possibilidades de análise aos princípios funcionalistas. Uma vez que se reconhece que os eventos sociais são sistêmicos e que existem forças externas que influenciam a manutenção dos sistemas sociais é um avanço que permite se ter uma visão mais ampla da sociedade. Apesar do relativo avanço, os princípios funcionalistas continuam presentes no enfoque sistêmico, de modo que este não deve ser considerado uma corrente que rompe com as tradições das investigações positivistas. E é exatamente por isso que, mesmo com os avanços alcançados, o enfoque sistêmico sofre as mesmas críticas que são pertinentes aos princípios positivista e funcionalista.

Apesar do caráter evolucionista, o sistemismo não ressalta a presença de situações de conflitos entre subsistemas diferentes. Uma vez que um sistema maior é formado por subsistemas, essa composição não acontece sempre de maneira harmoniosa. A complementaridade entre os subsistemas pode se dar de maneira conflituosa, bastando que cada um tenha objetivos opostos ao outro. Assim, esse mesmo raciocínio pode ser aplicado aos vários níveis de observação dos sistemas, considerando as suas fronteiras. Portanto, a afirmação corrente de que um conjunto de subsistemas forma um sistema maior compreende uma dinâmica que envolve cooperação em alguns casos, mas conflitos em outros, com o foco de atenção nos objetivos que são buscados pelos sistemas.

Foulquié (1978) faz uma revisão sobre as ideias dos precursores da **dialética** como Heráclito de Éfeso e das ideias de Hegel e Marx. Para Gurvitch (1987), toda dialética visa entre as totalidades e a suas partes simultaneamente, devendo considerar os movimentos da pluralidade das totalidades e das suas unificações. Esse autor destaca que a dialética também é vista como método, que consiste na negação, destruindo a lógica formal com a finalidade de atingir o que esta não alcança. Uma vez que destrói os pensamentos

cristalizados, a dialética também é vista como o abalo de qualquer estabilização aparente na sociedade por manifestar e enfatizar tensões, oposições, conflitos, lutas, contrários e contraditórios (GURVITCH, 1987). Lefebvre (1983) estabelece a distinção entre a lógica formal e a lógica dialética. Para ele, a lógica formal se preocupa em definir características gerais, classificar e agrupar elementos, negligenciando o conteúdo e a verdade de uma afirmação, enquanto a dialética é o exame das interações entre os elementos opostos que fazem o conteúdo, estando ligada a uma concepção científica da história.

Demo (1985) destaca a historicidade como um elemento da dialética, o "vir a ser" contínuo das formações sociais, particularizando a qualidade de tudo ser provisório. Ele também explica que o contexto dialético é profundamente marcado pelo conceito de processo, considerando a condição de existência de que nada está completamente acabado, estando sempre em um processo de formação, seja como progresso ou como regresso. Benson (1987) desenvolveu uma concepção dialética nas teorias das organizações, considerando que estas estão sempre no caminho a ser algo como elemento da sociedade. Para ele, a ênfase da dialética é o processo de como a organização é criada, os mecanismos que as mantêm e a continuidade e reconstrução delas como instrumentos de dominação nas sociedades industriais avançadas.

Nas ciências, a dialética é o elemento capaz de ampliar as perspectivas de uma determinada abordagem, com a intenção de superar os limites que se impõem à lógica formal. A dialética é um recurso de desenvolvimento de ideias que vai além do que é científico, sendo utilizado até mesmo como exercício mental em algumas comunidades religiosas orientais. Ao mostrar contradições, a dialética possui o propósito de revelar as contradições inerentes ao mundo real. Os defensores da dialética costumam afirmar que está implícita na lógica formal a predileção pela manutenção dos sistemas sociais estabelecidos sob relações de dominação e de alienação.

Uma elaboração realizada por Barcellos e Dellagnelo (2013) adaptada para contemplar a corrente do sistemismo destaca os conceitos centrais das correntes epistemológicas discutidas neste artigo (quadro 1).

Quadro 1: Correntes epistemológicas e conceitos centrais

Corrente epistemológica	Conceito central
Empirismo	Só é real aquilo que pode ser experimentado e a ciência se constitui, assim, na capacidade de repetir estes experimentos, a fim de conhecer a natureza.
Racionalismo	Sem refutar o empirismo, destaca a importância da razão humana para o processo de construção do conhecimento científico, já que este não poderia se realizar senão por intermédio e intervenção do cientista.
Utilitarismo	O princípio da utilidade consiste em maximizar o prazer e/ou minimizar a dor. A utilidade constitui a única razão que explica porque uma determinada ação pode ou deve ser praticada.
Positivismo	A única fonte de conhecimentos e critérios de verdade é a experiência, os dados positivos, os dados sensíveis.
Funcionalismo	A função significa a satisfação de uma necessidade, é a parte que um indivíduo desempenha na vida social como um todo e, portanto, a contribuição que faz para a manutenção da continuidade estrutural.
Sistemismo	Continuidade do funcionalismo que ressalta a organização dos elementos de um sistema ou de um conjunto de sistemas como principal fator para a satisfação de objetivos.
Dialética	Interdependência entre as partes; o real é contraditório; o movimento e o devir são criadores de algo novo.

Fonte: Adaptado de Barcellos e Dellagnelo (2013).

Uma vez pontuadas as características principais do empirismo, do racionalismo, do utilitarismo, do funcionalismo, do sistemismo e da dialética, é possível apresentar a seguir uma discussão sobre a epistemologia específica da ciência da administração.

Epistemologia da ciência da administração

A administração está ligada ao advento da sociedade moderna, e a ausência de uma reflexão epistemológica na ciência da administração faz com que esta seja construída sobre o parasitismo ideológico, o normativismo e o empirismo (CHEVALLIER e LOSCHAK, 1980). Os pesquisadores da organização científica do trabalho, seguidores de Taylor, não se preocupavam com a cientificidade de suas produções, nem com o movimento da epistemologia geral da época. O período da Segunda Guerra Mundial representou o surgimento de dimensões criadoras de ordem importantes para as ciências da administração, como o governo, a coordenação e o controle, dentro de uma epistemologia normativa de uma corrente dominante àquela época. Na década de 1970, uma diversidade epistemológica surge com inspiração na historiografia e na sociologia, sendo puxada por pesquisadores das áreas da sociologia, ciência política e antropologia. Desde a década de 1980, a partir

dos conceitos e das estratégias de pesquisa da epistemologia da organização, começa a haver uma "reconceitualização" dos objetos de estudo do campo das ciências da administração (AUDET e DÉRY, 1996).

Ao discorrer sobre a dominância e a emergência de paradigmas nos estudos organizacionais, Chanlat e Séguin (1987) propõem uma série de concepções para as organizações, associando elas a um paradigma funcionalista ou a um paradigma crítico de acordo com o quadro 2.

Quadro 2: Elementos dos paradigmas funcionalista e crítico

PARADIGMA FUNCIONALISTA
Sistêmica: conjunto de partes relacionadas umas às outras, onde esforços coordenados atingem resultados maiores do que a soma dos esforços individuais;
Teleológica: a noção de objetivos e metas é uma dimensão central que embasa a racionalidade organizacional, servindo de medida para a avaliação de eficácia;
Não histórica: forte ocultamento e marginalização dos fenômenos de causalidade e de mudança ao longo do tempo nas organizações;
Integradora: a organização é composta por indivíduos e grupos em harmonia, com objetivos comuns aceitos por todos.
PARADIGMA CRÍTICO
Sociológica: as relações que as organizações desenvolvem internamente e externamente dependem das ideologias, valores e concepções de mundo na estrutura social própria de uma determinada sociedade;
Histórica: as organizações e as relações sociais se formam e se modificam ao longo do tempo, desvendando crises e transformações na sociedade da qual elas fazem parte;
Dialética: as organizações são permeadas por conflitos, crises e contradições nos quais são revelados seus processos;
Desmistificadora: denuncia os mitos legitimados pelos trabalhos que têm o objetivo de melhor controlar a mão de obra nas organizações;
Acionalista: as organizações nascem, se transformam, desaparecem e renascem como produtos da ação humana;
Emancipatória: libertação dos indivíduos em relação aos limites que justificam a dominação e a exploração, buscando a realização de maior humanização nas organizações.

Fonte: Adaptado de Chanlat e Séguin (1987).

No Brasil, a epistemologia da administração é tratada na reflexão do sociólogo Guerreiro Ramos (1989) sobre a abordagem substantiva das organizações. Guerreiro Ramos (1989) revela quatro aspectos que tornam a teoria da organização desenvolvida até a década de 1980 em uma abordagem reducionista dos sistemas sociais. Primeiro, a natureza humana é associada apenas ao comportamento econômico, visando à realização de objetivos e fins a partir de uma racionalidade instrumental; segundo, todas as formas de organizações são tratadas como organizações econômicas e formais; terceiro, o papel da interação simbólica normalmente não é compreendido; e quarto, a distinção entre trabalho e ocupação não é considerada.

Em contraponto à abordagem instrumental da organização, Guerreiro Ramos (1989) propõe a abordagem substantiva, que requer a consideração da natureza ética na realização dos objetivos, indo além da racionalidade instrumental; o reconhecimento de organizações não mercantis ou não formais nas sociedades; a compreensão da interação simbólica como uma atividade que dá sentido à existência dos indivíduos; e a distinção entre trabalho e ocupação, sendo o primeiro um esforço subordinado às necessidades do processo produtivo e o segundo um esforço realizado livremente em busca de atualização pessoal.

No início da década de 1990, a epistemologia da administração é tratada no Brasil na reflexão apresentada por Anna Maria Campos (1997) em um seminário de administração pública realizado pela Fundação Oswaldo Cruz que discutia os desafios do Sistema Único de Saúde. Essa autora destacou que as teorias da administração foram desenvolvidas em um paradigma dominante nas ciências, que é marcado por limitações decorrentes da visão mecanicista do universo como o reducionismo, a incompetência para lidar com as contradições e a não apreciação da subjetividade (CAMPOS, 1997).

No ano 2000, a Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração realizou o primeiro Encontro de Estudos Organizacionais em seu âmbito, no qual Garcia e Bronzo (2000) apresentaram uma reflexão sobre as bases epistemológicas do pensamento administrativo. Esses autores iniciam sua reflexão ressaltando que os processos científicos não são desinteressados e descolados da prática social, de forma que as teorias organizacionais foram desenvolvidas refletindo a subordinação da ciência ao capital e aos interesses dominantes. De acordo com Garcia e Bronzo (2000), os problemas da prática administrativa são mais coerentemente explicados quando diferentes perspectivas teóricas são confrontadas por meio da análise dos estudos organizacionais em perspectiva histórica, com base na dialética. Esses autores também afirmam que os desafios da prática administrativa, como as relações de poder e dominação, não foram compreendidos nas escolas convencionais de pensamento da administração, pois o principal elemento da organização em suas elaborações é a eficiência interna, sendo os conflitos tratados como anomalias que devem ser sanadas para restabelecer a ordem dominante.

A contribuição de Garcia e Bronzo (2000) para a epistemologia da administração no Brasil representa uma das reflexões com maior profundidade nos últimos anos (SERVA, 2013). De acordo com Serva (2013), o interesse na epistemologia da administração no Brasil é cada vez maior, sendo refletido na adoção de disciplinas específicas nos currículos de programas de mestrado e doutorado, na instituição do tema no âmbito da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração desde 2009, e na realização do Colóquio Internacional da Epistemologia e Sociologia da Ciência da Administração pela Universidade Federal de Santa Catarina

desde 2011. O desenvolvimento da epistemologia da administração abriu diferentes caminhos de análise que discutem questões de método, de validade da produção científica e das condições sociais dessa produção, analisando o campo da área geral ou de suas subáreas específicas (SERVA, 2013). As possibilidades de contribuição da epistemologia da administração para o aperfeiçoamento da teoria administrativa são indicadas por Serva (2013) como: o amadurecimento do campo enquanto conhecimento científico pela atitude de reflexão, compreensão dos pressupostos e melhoria dos protocolos que apoiam as pesquisas; a aproximação entre teoria e prática por abrir o diálogo entre os produtores de conhecimentos; a demonstração da natureza dos interesses dos atores no campo; o aperfeiçoamento do ensino da disciplina; e a compreensão ampla do conjunto da ciência da administração.

O desenvolvimento recente da epistemologia da administração no Brasil tem sido impulsionado pela criação de espaços dedicados a esse tipo de discussão, conforme é destacado por Serva (2013). Esses novos espaços têm permitido discussões sobre a ciência da administração de maneira geral e sobre as suas subáreas, mas também têm permitido o surgimento de discussões sobre domínios específicos associados à prática administrativa contemporânea. Entre os estudos sobre análise epistemológica de domínios específicos que têm sido publicados, o estudo Barcellos e Dellagnelo (2013) merece ser mencionado por apresentar uma discussão ampla sobre as principais correntes epistemológicas, que serviu como base para analisar as referências mais utilizadas no Brasil sobre o domínio específico da responsabilidade social corporativa. De maneira semelhante, esse estudo analisa as referências mais utilizadas no Brasil sobre o domínio específico do capital social na ciência da administração.

Capital Social

Inicialmente, a compreensão sobre a natureza do capital e seus desdobramentos pode facilitar a compreensão do que é o capital social e qual é a sua posição nas explicações das dinâmicas socioeconômicas. A teoria clássica do capital, difundida por Marx (1984), mostrou que a comercialização de uma mercadoria gera um ganho excessivo para os proprietários dos meios de produção, ganho esse que é derivado do trabalho excedente em relação ao valor investido na produção da mercadoria, conceituando o valor de trabalho excedente de mais-valia. Na análise de Marx (1984), a mais-valia é a fonte de capital, que gera outra mais-valia, que gera mais capital em um ciclo de acumulação de capital (HUNT, 1985). Corroborando essa visão, Bourdieu (1986) afirma que o capital é o trabalho acumulado de maneira materializada que permite aos agentes privados se apropriar do trabalho vivo, sendo uma capacidade potencial para produzir e reproduzir lucros pela acumulação ao longo do tempo. Lin (1999) esclarece que a teoria clássica do capital é baseada na exploração das relações sociais entre a classe dominante, que faz investimento e obtém os ganhos excessivos, e a classe proletária, que vende

sua força de trabalho e é explorada (LIN, 1999). Nessa perspectiva, a classe dominante reproduz o capital e se mantém na situação de dominante ao longo do tempo, enquanto a classe trabalhadora é explorada sem possibilidade de mobilização social.

A teoria clássica do capital recebe críticas dos pensadores da escola austríaca da economia, dentre os quais, Ludwig Lachmann (1978) desenvolveu a discussão sobre a estrutura do capital, que é utilizada atualmente como base teórica por outros pensadores austríacos (FOSS, FOSS, KLEIN et al., 2007; LEWIN e BAETJER, 2011; FOSS, 2012). Os economistas clássicos tornam o estoque de capital homogêneo por meio da mensuração dos bens em unidades de valor de trabalho, simplificando a sua diversidade (LACHMANN, 1978). O capital, no conceito de Lachmann (1978), é uma estrutura complexa composta por diversos recursos que têm funções diferentes.

Os recursos de capital não são meros meios de produção, mas são recursos utilizados pelas pessoas, sendo os seus múltiplos usos a representação da heterogeneidade do capital (LACHMANN, 1978). Por exemplo, uma lâmina de aço é usada distintamente por um cozinheiro, por um barbeiro e por um médico. A heterogeneidade do capital se reflete em diferentes atributos percebidos subjetivamente pelos gestores. As ações empreendedoras dos gestores na combinação de recursos e na inovação levam à percepção subjetiva dos ativos de capital, criando ou descobrindo os seus atributos, que podem ser percebidos distintivamente em decorrência da subjetividade de diferentes gestores (FOSS, FOSS, KLEIN et al., 2007). Por exemplo, o cozinheiro percebe que um bisturi não tem a extensão e o peso necessários para cortar legumes rapidamente, o barbeiro percebe que uma faca não tem a empunhadura necessária para controlar o corte de cabelos e o médico percebe que uma tesoura não garante a precisão necessária de uma incisão cirúrgica no coração de um paciente.

Em analogia às abordagens desenvolvidas na área da gestão estratégica para compreender as empresas, Lewin e Baetjer (2011) fornecem uma teorização sobre a visão da empresa baseada no capital, que compreende a empresa como uma estrutura de capital composta por recursos físicos e humanos, enfatizando a organização do conhecimento incorporado em tais recursos para realizar as tarefas necessárias à produção. Considerando a heterogeneidade do capital, os ativos incorporam capacidades específicas dos mercados, das empresas e dos trabalhadores, de forma que sua realocação de uma atividade para outra gera custos de transação, como os custos com pesquisa, averiguação e coordenação de novos ativos (FOSS, 2012). A relevância da teoria do capital da escola austríaca, segundo Foss (2012), repousa na sua compreensão do processo de crescimento econômico contemporâneo, que é positivamente relacionado à ação empreendedora.

De acordo com Lin (1999), os elementos centrais do capital, o ganho excessivo do capitalista e o investimento realizado com retornos esperados permaneceram nas modificações teóricas posteriores sobre capital humano (COLEMAN, 1988), capital cultural (BOURDIEU, 1986) e capital social, mas tais teorias provocam uma ruptura com a teoria clássica por permitirem a mobilidade de atores com menor estoque de capital financeiro, que se tornam capazes de realizar investimentos nessas formas de capital e obter ganhos superiores, sendo consideradas teorias do novo capital (LIN, 1999).

Um dos primeiros usos do termo "capital social" na literatura acadêmica foi feito por Hanifan (1916) quando trata de um centro comunitário rural no Estado da Virgínia Ocidental nos Estados Unidos. Nesse texto, o capital social é entendido como algo que pode satisfazer necessidades sociais para a melhoria substancial das condições de vida de toda uma comunidade, sendo direcionado por líderes habilidosos. O capital social surge em uma comunidade a partir da aproximação dos membros em razão de propósitos comuns a todos, que, ocasionalmente, leva a discussões construtivas sobre os problemas da comunidade e resultam em ações efetivas (HANIFAN, 1916). Posteriormente, Jane Jacobs (2009) reporta-se ao termo *capital social* no livro *The death and life of great american cities*, que foi publicado originalmente em 1961. Jacobs (2009) enfatiza a resolução de problemas em uma comunidade, afirmando que a rede de relações construídas e acumuladas ao longo do tempo pela permanência de certas pessoas em um bairro é o capital social necessário para a autogestão de um bom bairro. Outra citação do termo *capital social* é feita por Loury (1977) ao discutir sobre desigualdade racial, enfatizando o impacto da família e da comunidade na aquisição de habilidades requeridas no mercado por jovens negros. Nesse sentido, o capital social representa o grau em que o sucesso de um indivíduo no mercado é realizado por meio de forças sociais externas ao controle do indivíduo, uma vez que a quantidade de recurso que é investido na preparação desse indivíduo para o mercado é um efeito de sua origem social (LOURY, 1977).

Os cientistas sociais têm oferecido uma variedade de definições de capital social, nas quais cada uma expressa uma particularidade significante (ADLER e KWON, 2002). No entanto, há um consenso geral de que o capital social se refere às habilidades dos atores em garantir benefícios por meio da integração em redes sociais ou outras estruturas sociais, apesar das diferenças conceituais encontradas quando se compara as definições dos pesquisadores do tema (PORTES, 1998). O quadro 3 mostra um conjunto de conceitos para capital social com base nos autores mais predominantes no tema.

Quadro 3: Conceitos de capital social

FONTE	CONCEITO
Bourdieu (1980, p. 2, tradução nossa)	"o conjunto de recursos atuais ou potenciais que são colocados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas pelo convívio e pelo reconhecimento; ou, em outras palavras, ao pertencimento de um grupo, como um conjunto de agentes que não são apenas dotados de propriedades comuns (suscetíveis de serem percebidas pelo observador, por outros e por eles mesmos), mas são também unidos por laços permanentes e úteis";
Coleman (1988, p. 98, tradução nossa)	"o capital social é definido por sua função. Ele não é uma entidade individual, mas uma variedade de diferentes entidades com dois elementos comuns: todas elas consistem em algum aspecto das estruturas sociais e elas facilitam certas ações dos atores - sejam pessoas ou atores corporativos - dentro da estrutura";
Putnam (2002, p. 177)	"características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas";
Fukuyama (1996, p. 41; 2000, p. 28)	"uma capacidade que decorre da prevalência de confiança numa sociedade ou em certas partes dessa sociedade"; "um conjunto de valores ou normas informais, comuns aos membros de um grupo, que permitem a cooperação entre eles";
Nahapiet e Ghoshal (1998, p. 243, tradução nossa)	"a soma de recursos atuais ou potenciais imersos nas, disponíveis pelas, e derivados das redes de relacionamentos pertencentes a um indivíduo ou unidade social"

Fonte: Elaborado pelos autores.

Ao discutir a emergência da ideia de capital social na sociologia moderna, Portes (1998) ressalta que os laços sociais podem ser úteis para controlar os comportamentos irregulares dos atores e fornecer o acesso a recursos, mas também podem restringir as liberdades individuais e bloquear atores externos aos mesmos recursos, por meio de preferências particulares. Após considerar uma série de controvérsias nas discussões contemporâneas, Lin (1999, p. 39, tradução nossa) conceitua o capital social como "o investimento dos indivíduos em relações sociais pelas quais eles ganham acesso aos recursos imersos para aumentar os retornos esperados de ações instrumentais ou expressivas". As ações instrumentais são tomadas para obter recursos que o ator ainda não possui, enquanto as ações expressivas são tomadas para manter os recursos que o ator já possui. As chances de obter recursos por meio de ações instrumentais são maiores em redes de relações caracterizadas pela abertura e pela presença de pontes, e a manutenção de recursos existentes por meio de ações expressivas é mais provável em redes mais densas com relações recíprocas entre os membros (LIN, 1999).

De maneira semelhante às outras formas de capital, o capital social é um ativo de longo prazo no qual se pode investir com expectativa de retorno futuro, pode ser apropriado e convertido em outras formas de capital, bem como pode substituir ou complementar outros recursos. Mas, diferentemente das outras formas de capital, o capital social precisa ser mantido e renovado, pode ser considerado um bem coletivo, localiza-se nas relações entre os

atores e os investimentos para sua acumulação e não podem ser mensurados de maneira quantitativa (ADLER e KWON, 2002).

A partir de uma meta-análise do conceito de capital social, Fulkerson e Thompson (2008) afirmam que a diversidade de conceitos pode ser distinta em duas categorias: o capital social como recurso e o capital social normativo. Por um lado, o capital social normativo considera o conjunto de fatores na estrutura social que leva a ações coletivas para conseguir benefícios mútuos para um grupo de pessoas e consiste em uma explicação universal para padrões de desenvolvimento. Por outro lado, o capital social como recurso considera uma explicação para padrões desiguais de acumulação de poder, prestígio e outras formas de desigualdade, referindo-se a uma forma de investimento em redes de relacionamentos que traz retornos futuros. Os autores que defendem o capital social normativo enfatizam as transações recíprocas e agregação de valor na perspectiva da organização social, enquanto os autores que defendem o capital social como recurso enfatizam a confiança como obrigação e a racionalidade limitada. As discussões mais recentes levam uma tendência de alinhamento à ideia de capital social normativo (FULKERSON e THOMPSON, 2008).

Ao final dos anos 2000, a teoria do capital social parecia estar se tornando um paradigma na ampla comunidade de cientistas sociais, para além da sociologia (FULKERSON e THOMPSON, 2008). Na área de administração no Brasil, alguns pesquisadores têm se dedicado a investigar o capital social. Helal e Neves (2007) mostram que os indivíduos com maior estoque de capital social, por serem membros de organizações sociais, têm chances maiores de obter uma renda que lhe permita superar a linha de pobreza. Por outro lado, Rigo e Oliveira (2008) mostram que o capital social construído pela atuação de atores institucionais relevantes em uma comunidade caracterizada pela pobreza e com expectativas frustradas não é suficiente para mudar os comportamentos de acomodação e desesperança na comunidade. Serafim e Andion (2010) mostram que as estruturas sociais das organizações religiosas formam um tipo particular de capital social. Ducci e Teixeira (2011) mostram que as redes sociais de empreendedores permitem o acesso a diferentes recursos que influenciam na criação e no desenvolvimento dos negócios.

A seguir, são apresentadas as ideias acerca da teoria do capital social dos autores que têm sido utilizados constantemente como referências nos estudos na área da administração. Também são apresentadas as análises epistemológicas, buscando identificar os princípios das correntes destacadas no quadro 1, bem como realizar uma classificação paradigmática funcionalista ou crítica, conforme o quadro 2. As análises são apresentadas considerando a área de especialidade dos autores, seja a sociologia, a ciência política ou a administração. A sociologia tem discutido sobre capital social na perspectiva dos atores sociais e suas simbologias com base nas contribuições de Pierre Bourdieu e James Coleman. A ciência política tem discutido sobre

capital social na perspectiva das nações e suas políticas, com base nas contribuições de Robert Putnam e Francis Fukuyama. A ciência da administração tem discutido sobre capital social na perspectiva das corporações e suas estruturas de relações com base na contribuição de Sumantra Ghoshal.

Capital social na sociologia

Nesta seção, são consideradas as contribuições de Pierre Bourdieu e James Coleman sobre a teoria do capital social. Pierre Bourdieu buscou construir instituições de produção científica protegidas das dependências do comando estatal e das regras de mercado. Em 1975, ele fundou a revista interdisciplinar *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, que conduziu até sua morte em 2002, com a intenção de desnacionalizar a ciência social, quebrar as noções pré-construídas e romper com as formas estabelecidas da comunicação científica (WACQUANT, 2002).

Bourdieu abordou o tema capital social pela primeira vez em um artigo que abre a edição de novembro de 1979 do periódico *Actes de la recherche en Sciences Sociales* (BOURDIEU, 1979). Nessa ocasião, ele discutiu sobre outra forma de capital, o capital cultural, afirmando que o desempenho econômico e social que o título escolar pode trazer para um indivíduo depende do capital social herdado que pode ser usado por ele. Nesse texto, o autor não estabelece nenhum conceito ou definição sobre capital social, mas é possível identificar que sua concepção do tema envolve uma noção utilitarista, já que o capital social é visto por ele como um elemento que pode ser utilizado para satisfazer necessidades econômicas e sociais. Em 1980, Bourdieu escreveu uma nota de abertura da edição de janeiro do mesmo periódico tratando com mais profundidade suas ideias sobre capital social (BOURDIEU, 1980). Naquela ocasião, o capital social foi conceituado como "o conjunto de recursos atuais ou potenciais que são colocados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas pelo convívio e pelo reconhecimento; ou, em outras palavras, ao pertencimento de um grupo, como um conjunto de agentes que não são apenas dotados de propriedades comuns (suscetíveis de serem percebidas pelo observador, por outros e por eles mesmos), mas são também unidos por laços permanentes e úteis" (BOURDIEU, 1980, p. 2, tradução nossa).

Essa concepção de capital social guarda elementos centrais do sistemismo, pois considera que as redes de relações formam grupos de indivíduos ou partes de um determinado sistema, que, ao estarem conectados, são capazes de produzir resultados que, isoladamente, não seriam capazes. Trata-se da propriedade sinérgica dos sistemas. A presença do sistemismo na concepção de Bourdieu, por meio de sua característica sinérgica, também pode ser observada no seu tratamento sobre a identificação do volume de capital social que é possuído por um determinado indivíduo, afirmando que

"depende da extensão da rede de conexões que ele pode efetivamente mobilizar e do volume de capital (econômico, cultural ou simbólico) possuído por cada um daqueles a quem ele estiver conectado" (BOURDIEU, 1980, p. 2, tradução nossa).

A predominância do sistemismo na concepção de Bourdieu sobre capital social é observável quando ele discute a manutenção e a reprodução do capital social nas estruturas sociais. Ele afirma que a reprodução e a manutenção do capital social pressupõem um esforço incessante de sociabilidade, ou seja, uma série contínua de trocas em que o reconhecimento é infinitamente afirmado e reafirmado, fornecendo ganhos proporcionais ao tamanho do capital (BOURDIEU, 1980). Essa discussão está suportada pela ideia de que os esforços individuais em relacionamentos sociais são o insumo para uma dinâmica que se realiza na estrutura social e que resulta em produtos, econômicos ou simbólicos, que podem ser obtidos a partir do capital social gerado, e que, por sua vez, é o insumo para realimentar o sistema, garantindo uma estabilidade dinâmica ou entropia negativa. Assim, os elementos de uma abordagem sistêmica (entrada, processo, saída e retroalimentação) podem ser identificados.

O utilitarismo também pode ser observado no texto de Bourdieu, corroborando a análise de Portes (1998), porém em menor predominância do que o sistemismo quando ele discute a natureza das redes de relações, afirmando que elas são o produto de estratégias de investimento social necessárias para produzir e reproduzir os laços duráveis e úteis para a obtenção de ganhos materiais ou simbólicos. Portes (1998) afirma que Bourdieu coloca foco nos benefícios acumulados pelos indivíduos por meio da participação em grupos e na construção deliberada da sociabilidade com o propósito de criar tais benefícios. Contudo, Bourdieu utiliza essa discussão para revelar a noção de uma sociedade estruturada por atores que tomam decisões em busca de benefícios próprios ou grupos de agentes pertencentes a estruturas que fornecem recursos distintivamente para eles por meio das dinâmicas sociais. Ou seja, essa discussão é direcionada para revelar uma sociedade estruturada por grupos com mais ou menos recursos, e marcada por conflitos nas suas dinâmicas sociais, caracterizando uma concepção do paradigma crítico, de acordo com Chanlat e Séguin (1987).

Quando discute sobre a concentração de capital social em um ator ou em um pequeno grupo, Bourdieu (1980) destaca que cada grupo tem suas formas mais ou menos institucionalizadas de delegação, que lhe permitem concentrar a totalidade do capital social nas mãos de um único ator ou um pequeno grupo de atores com poder simbólico para representar o grupo, falar, agir e exercer autoridade em seu nome e, assim, exercer poder com a contribuição pessoal dos atores. Ele ainda afirma que existe uma concorrência interna nos grupos para conseguir uma posição de nobre, sendo capaz de se apropriar da concentração de capital social.

Em 1986, é publicado o *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, editado por John G. Richardson, que traz um capítulo escrito por Bourdieu sobre a transmissão e a reprodução da educação. Nesse capítulo, Bourdieu (1986) explora com mais detalhes sua concepção do capital social como algo que é feito de obrigações sociais e é convertível em capital econômico em certas condições, e pode ser institucionalizado na forma de título de nobreza. Nessa ocasião, o autor retoma seu conceito de 1980, adicionando a ideia de que o capital social oferece a cada um dos membros de um grupo o apoio do capital de propriedade coletiva, como uma credencial que lhes dá crédito em vários sentidos (BOURDIEU, 1986). Assim, ele se apoia mais uma vez na abordagem sistêmica ao reconhecer a apropriação do capital social pelos indivíduos, ao mesmo tempo em que o reconhece como uma propriedade coletiva. Os sistemas no nível dos grupos sociais alimentam os sistemas no nível dos indivíduos e vice-versa, na produção de capital social.

Bourdieu (1986) acrescenta uma discussão sobre a propriedade de conversibilidade do capital. O capital social precisa ser estabelecido e mantido por um longo tempo para ser capaz de agir no momento apropriado para a obtenção de outras formas de capital. A transformação do capital econômico em capital social pressupõe um esforço específico, um gasto aparentemente gratuito de tempo, atenção, cuidado ou preocupação, que, do ponto de vista estritamente econômico, é visto como desperdício puro, mas é um investimento sólido em termos da lógica da troca social, pois os seus lucros irão aparecer a longo prazo, na forma monetária ou em outras formas. Nessa discussão, o autor se apoia novamente nos princípios do sistemismo ao considerar o processo de conversão de um tipo de recurso em outro, focando no elemento processual dos sistemas, que utiliza determinados insumos para realizar produtos a partir de processos específicos. Ainda sobre a propriedade de conversibilidade do capital, o autor afirma que a conversibilidade de capital econômico em capital social serve à reprodução de uma classe dominante na estrutura social, pois a conversibilidade dos diferentes tipos de capital é a base das estratégias destinadas a garantir a reprodução do capital. Está, nesse ponto, o argumento distintivo da noção sobre capital social de Bourdieu, caracterizado por elementos do paradigma crítico, de acordo com Chanlat e Séguin (1987), como a imersão sociológica e desmistificadora, não obstante a predominância do sistemismo, que é um elemento do paradigma funcionalista.

Por sua vez, James S. Coleman era norte-americano, foi professor de Sociologia na Universidade de Chicago, um sociólogo de renome mundial e faleceu em 1995. A carreira acadêmica de Coleman foi dedicada à criação e utilização de novas metodologias e teoria das ciências sociais para esclarecer questões de política pública (UNIVERSITY OF CHICAGO, 1995).

Em 1987, Coleman (1987) publicou um capítulo de um livro sobre imperialismo econômico intitulado *Norms as Social Capital*, onde ele sinaliza

que as normas sociais constituem o capital social, de modo que elas resultam em níveis consideráveis de satisfação geral dos membros de uma comunidade. Ao explicar como as normas sociais constituem o capital social, Coleman (1987) busca sinalizar para elementos que caracterizam tanto uma análise sistêmica, ao considerar uma análise que passa de um nível micro para o nível macro da sociedade, quanto elementos que caracterizam o utilitarismo, uma vez que se reporta à satisfação dos indivíduos como elemento central das suas afirmações.

Um ano depois, Coleman (1988) publicou o artigo *Social Capital in the Creation of Human Capital*, onde ele introduz e exemplifica o conceito de capital social, descrevendo suas formas e examinando as condições da estrutura social sob a qual ele surge. Com base nesse artigo, o capital social é conceituado como uma ferramenta para ajudar na importação do princípio econômico da ação racional, considerando a organização social para usar na análise do sistema social adequado, incluindo o sistema econômico, sem se limitar a ele. Coleman (1988) examina a utilidade desse conceito no contexto particular da educação. Nesse artigo, o autor estabelece que "o capital social é definido por sua função. Ele não é uma entidade individual, mas uma variedade de diferentes entidades com dois elementos comuns: todas elas consistem em algum aspecto das estruturas sociais e elas facilitam certas ações dos atores - sejam pessoas ou atores corporativos - dentro da estrutura" (COLEMAN, 1988, p. 98, tradução nossa). No próprio conceito de capital social de Coleman (1988), é possível encontrar características que associam esse tema tanto às correntes utilitarista e funcionalista nas ciências sociais, quanto à concepção teleológica da organização no paradigma funcionalista. A discussão sobre o conceito de capital social de Coleman (1988) também apresenta características que o aproxima das abordagens sistêmicas, uma vez que considera diferentes níveis de análise da sociedade de maneira interdependente.

Uma forma de capital social depende da confiabilidade do ambiente social, no sentido de que as obrigações são realizadas e da extensão real das obrigações mantidas (COLEMAN, 1988). Sem um alto grau de confiabilidade entre os membros de um grupo, ou por uma falta de capital social, as instituições baseadas na confiança, como associações de crédito rotativo, não podem existir. Ao tratar das obrigações, expectativas e confiabilidade nas estruturas sociais como forma de capital social, Coleman (1988) faz considerações que fortalecem o caráter sistêmico e utilitarista de sua abordagem. Segundo ele, o capital social constitui a concentração de obrigações úteis para aumentar o nível de ação, criadas pelo uso efetivo de certos recursos. As relações são valiosas pelo "crédito" que fornecem na forma de obrigações que alguém cumpre para o desempenho do outro ou pela confiabilidade da outra parte.

Outra poderosa forma de capital social é constituída por normas quando elas existem e são efetivas (COLEMAN, 1988). Dentro de uma coletividade, a norma

prescritiva de alguém renunciar os interesses próprios e agir nos interesses da coletividade constitui uma forma particularmente importante de capital social. Normas desse tipo direcionam as pessoas a trabalhar pelo bem público. Em alguns casos, as normas são internalizadas; em outros, elas são amplamente suportadas por recompensas externas para ações altruístas e reprovações de ações egoístas. Coleman (1988) traz características da dialética, especialmente a revelação de contradições, para discorrer sobre as normas sociais e as sanções efetivas como forma de capital social, ao afirmar que essa forma de capital social facilita certas ações e restringe outras. As normas prescritivas que recompensam certas ações direcionam as ações para longe de outras atividades. As normas desse tipo são importantes na superação dos problemas relacionados ao bem público na coletividade, independentemente de serem suportadas por sanções internas ou externas.

A propriedade de fechamento das relações sociais é responsável pela eficácia das normas (COLEMAN, 1988). A falta de fechamento na estrutura social é a razão pela qual as normas não se concretizam para limitar efeitos externos negativos ou encorajar efeitos positivos. Por meio do fechamento nas relações sociais, as forças dos atores são combinadas para restringir ações e fornecer sanções ou recompensas coletivas que podem monitorar e guiar o comportamento dos atores. Nessa discussão, é possível perceber princípios da corrente sistêmica quando ele propõe a propriedade de fechamento das relações sociais como facilitador de capital social. Coleman (1988) afirma que essa propriedade é resultado da combinação de forças para restringir ações e fornecer recompensas e sanções coletivas, de forma que retoma a característica sinérgica dos sistemas abertos, colocando o resultado das ações coordenadas das partes de maneira superior à soma dos resultados das ações individuais.

Coleman (1988) também discute que um importante capital social é constituído quando uma organização criada para um propósito se torna disponível para outros propósitos entre os membros individuais, que tem os recursos organizacionais necessários à sua disposição. Uma vez criadas para atender a um conjunto de propósitos, uma organização também pode ajudar a atender outros propósitos, constituindo, assim, capital social disponível para ser usado. Essas organizações são outro ponto nas estruturas sociais que facilitam o surgimento de capital social na discussão de Coleman (1988). Nesse ponto, é possível perceber que o autor reforça as características utilitaristas e funcionalistas na sua discussão.

O efeito do capital social na criação de capital humano inter-geracional é particularmente importante, considerando o capital social na família e na comunidade (COLEMAN, 1988). Coleman (1988) apresenta o empirismo fortemente nessa discussão ao tratar do papel do capital social na criação de capital humano, considerando os ambientes familiares e comunitários para o desenvolvimento dos jovens. Um fato interessante é que, para ilustrar sua

discussão, esse autor faz referências à vida pessoal de John Stuart Mill e Jeremy Bentham, dois pesquisadores consagrados da corrente utilitarista, na qual Coleman (1988) busca fundamentos diversas vezes. Esse autor utiliza uma análise de dados estatísticos com foco na generalização dos resultados por meio da indução.

A maior parte das ideias apresentadas por Coleman em seu artigo de 1988 foi utilizada na composição do capítulo específico sobre capital social no livro *Fundamentos da Teoria Social* (COLEMAN, 1990). Nesse livro, o autor acrescenta algumas ideias. As relações de autoridade são vistas como uma forma de capital social disponível para um ator na forma de direitos de controle, que pode ser concentrado em determinadas atividades. Isso coloca um ator em um poder extenso. O desejo de fazer existir o capital social necessário para resolver problemas comuns leva as pessoas em certas circunstâncias a delegar autoridade a um líder carismático. Quando se refere às relações de hierarquia como forma de capital social, Coleman (1990) recorre a uma concepção teleológica da organização. A estabilidade também é tratada como um fator do qual toda forma de capital social depende, considerando que as rupturas da organização social ou das relações sociais podem ser altamente destrutivas ao capital social. A concepção integradora e não conflitual do paradigma funcionalista das organizações aparece quando Coleman (1990) trata da estabilidade como fator para a manutenção do capital social.

Capital social nas ciências políticas

Nesta seção, são consideradas as contribuições de Robert Putnam e Francis Fukuyama sobre a teoria do capital social. Robert D. Putnam é professor de Políticas Públicas em Harvard e tem sido consultado sobre capital social por vários líderes estatais ao redor do mundo. Robert D. Putnam estudou o capital social e as condições necessárias para criar instituições fortes, responsáveis e eficazes na experiência regional italiana em uma pesquisa que durou aproximadamente 20 anos. Ele observou a influência de fatores ambientais como o contexto econômico e a tradição política no desempenho de governos regionais com estrutura organizacional similar. Esse estudo foi publicado originalmente em 1993, no seu livro *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (PUTNAM, 2002).

Inicialmente, Putnam (2002) faz referências à filosofia de David Hume, especificamente à parábola dos fazendeiros para desenvolver suas ideias sobre a ação coletiva. Esse filósofo é consagrado como um empirista, defensor do utilitarismo e do pensamento teleológico. Portanto, é dessa base que nascem as ideias sobre o capital social de Putnam (2002). Para ele, os dilemas da ação coletiva, que se referem à escolha do comportamento oportunista nas relações sociais, refutam as tentativas de cooperar em benefício mútuo em toda a sociedade. A cooperação voluntária depende do capital social. O capital social é composto pelo compartilhamento de regras, confiança e redes sociais

em um processo dinâmico. As normas compartilhadas originam regras de reciprocidade generalizada e as redes sociais formam sistemas de participação cívica. As regras de reciprocidade generalizada e os sistemas de participação cívica fazem surgir relações de confiança entre os membros de um grupo que reduzem os incentivos a transgredir, diminuem as incertezas e estimulam a cooperação. A incapacidade de cooperar é devida ao oportunismo. Devido à falta de compromisso mútuo e confiável, ambas as partes, que poderiam ganhar se cooperassem, preferem se comportar de maneira oportunista. Nessa situação, a coerção de um terceiro é uma solução inadequada. O uso de poder nas sociedades faz com que elas se tornem menos eficientes, mais sacrificantes e menos satisfatórias.

Nesse livro, Putnam (2002, p. 177) define capital social como as "características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas". Ao demonstrar a importância do capital social pela investigação da experiência italiana, Putnam (2002) recorre à perspectiva histórica nas suas análises, considerando que ricas redes de reciprocidade organizadas, bem como a solidariedade cívica, estão no centro da herança cívica trazida pela história das comunidades civilizadas. Os registros históricos sugerem que essas comunidades se tornaram ricas porque elas eram civilizadas, sendo o capital social associado às normas e redes de engajamento cívico uma condição para o desenvolvimento econômico e para o governo efetivo. Essas redes também estão associadas aos sucessos passados de colaboração que servem como um modelo cultural para as próximas colaborações, sendo um repertório histórico de formas de cooperação que estão disponíveis aos cidadãos para solucionar novos problemas de ação coletiva. O estoque de capital social, tal como confiança, normas e redes, tende a ser de auto-reforço e cumulativo. As colaborações bem sucedidas em um esforço constroem conexões e confiança, que são ativos sociais que facilitam as colaborações futuras em outras tarefas não relacionadas.

Putnam (2000) analisa a sociedade norte-americana, mostrando como houve um declínio no sentimento de pertencimento comunitário entre os cidadãos. Esse estudo está no livro *Bowling Alone*, publicado em 2000. Nesse momento, Putnam (2000) afirma que a principal ideia da teoria do capital social é que as redes sociais têm valor, uma vez que os contatos sociais aumentam a produtividade dos indivíduos e grupos. Putnam (2000) aproxima sua definição de capital social para os princípios do funcionalismo, enfatizando o caráter produtivo do capital social fazendo comparações com o capital físico e humano, como é mostrado no seguinte trecho: "Por analogia com as noções de capital físico e capital humano - ferramentas e treinamento que aumentam a produtividade individual - a ideia central da teoria do capital social é que as redes sociais têm valor. Bem como uma chave de fenda (capital físico) ou uma formação superior (capital humano) pode aumentar a produtividade (individual e coletiva), os contatos sociais também afetam a

produtividade dos indivíduos e dos grupos" (PUTNAM, 2000, p. 18-19, tradução nossa).

Putnam (2000) considera que à medida que os primeiros *baby boomers* se aproximaram da faculdade nos anos 1960, surgiram os sinais de crescente vitalidade cívica. Ele reconhece que dezenas de estudos confirmaram que a educação era o melhor preditor de engajamento na vida cívica, e que as universidades estavam em expansão na história americana. A maior tolerância e o maior envolvimento social seriam alcançados por meio da educação. Os universitários brancos na região norte começaram a se mobilizar, sendo inspirados pelos jovens afro-americanos na região sul que iniciaram a luta pelos direitos civis. Ao fazer essa explanação sobre a sociedade norte-americana, Putnam (2000) recorre novamente à perspectiva histórica de um lado, mas, por outro lado, também ressalta a importância do conjunto de estudos anteriores, com a pretensão de generalização própria do positivismo. Além do destaque dado à perspectiva histórica na abordagem de Putnam (2000; 2002), também é importante destacar uma forte base empírica que está presente nas suas análises. O posicionamento desse autor é decorrente das suas avaliações empíricas, sejam na sua investigação nas comunidades italianas ou na sua investigação acerca das mudanças da sociedade norte-americana.

Ao tratar das mudanças na sociedade norte-americana, Putnam (2000) considera que o capital social também tem um aspecto individual, além do aspecto coletivo. Em sua visão, o capital social pode ser, simultaneamente, um bem privado e um bem público. Uma parte do benefício gerado no capital social vai para o coletivo, enquanto parte do benefício recai ao interesse imediato da pessoa que faz o investimento. Nesse ponto, ele aceita a contradição de que o capital social é um recurso que, ao mesmo tempo em que é de uma coletividade, não sendo propriedade privada de um ator, ele também pode ser usado por cada indivíduo para satisfazer seus próprios interesses. Assim, é possível perceber que ele recorre à dialética para revelar um fenômeno permeado pela contradição entre propriedade privada e coletiva.

Putnam (2000) ressalta que o capital social pode ser utilizado para facilitar o alcance de fins antissociais como um ataque terrorista ou as manifestações urbanas de gangues. As redes e as normas de reciprocidade associadas são geralmente boas para aqueles dentro da rede, mas os efeitos externos do capital social não são sempre positivos. Uma rede de amigos colocados juntos por meio de uma norma de reciprocidade permite que eles façam algo socialmente inaceitável que não fariam sozinhos. O capital social pode ser explorado para alcançar fins que são antissociais de um amplo ponto de vista. Em resumo, o capital social pode ser direcionado para propósitos antissociais e maléficos. Nessa discussão, o princípio utilitarista se faz presente, pois a

utilização de capital social, mesmo para o alcance de fins antissociais, continua sendo vista como um meio de satisfazer os propósitos dos atores.

As formas mais importantes de diferenciação do capital social são a forma de ponte e de união (PUTNAM, 2000). O capital social de união é uma forma com olhar interno e tende a reforçar identidades exclusivas e grupos homogêneos, seja por necessidade ou por escolha. Essa forma é boa para envolver uma reciprocidade particular, mobilizar solidariedade e apoiar identidades estreitas. Uma vez que o capital social de união cria uma forte lealdade interna, ela também pode criar um forte antagonismo para fora do grupo, sendo possível esperar efeitos externos negativos. Por sua vez, o capital social de ponte é uma forma com olhar externo e abrange pessoas em clivagens sociais diversas, sendo melhor para alcançar ativos externos e para difundir informação. Além disso, o capital social de ponte pode gerar identidades e reciprocidades mais amplas. O capital social de ponte e de união são dimensões que apresentam presença relativa e possível de comparação. Quando Putnam (2000) trata da forma de capital social de união, a contradição inerente ao processo dialético pode ser percebida. Ele destaca que essa forma de capital social é, ao mesmo tempo, promotora de similaridades e de antagonismos, pois ela reforça a interação entre pessoas com alguma semelhança, ao mesmo tempo em que intensifica a aversão às diferenças sociais.

Por sua vez, Francis Fukuyama, cientista político que já foi membro da Equipe de Planejamento Político do Departamento de Estado dos Estados Unidos e atualmente é pesquisador sênior no Centro de Democracia, Desenvolvimento e Estado de Direito na Universidade de Stanford (STANFORD UNIVERSITY, 2012), em 1995, publicou o livro *Confiança*, no qual estabeleceu suas discussões iniciais sobre a importância do capital social no processo de desenvolvimento de uma nação. O terceiro capítulo desse livro, intitulado *escala e confiança*, traz as bases da concepção sobre o capital social na sua visão. Fukuyama (1996, p. 41) conceitua o capital social como "uma capacidade que decorre da prevalência de confiança em uma sociedade ou em certas partes dessa sociedade", podendo estar incorporada nos diversos grupos sociais do nível familiar ao nível nacional. O autor também considera que são os mecanismos culturais que geralmente criam e transmitem o capital social. É possível associar a conceituação e as considerações iniciais de Fukuyama aos princípios do sistemismo, pois ressalta que a sociedade é um sistema constituído por subsistemas que se referem a grupos sociais em diferentes níveis, bem como trata o capital social como algo que é criado, ou, nos termos do sistemismo, é o produto ou resultado de um processo cultural que se realiza dentro de um sistema social.

De acordo com Fukuyama (1996), o capital social é baseado no predomínio de virtudes sociais e sua aquisição requer o hábito às normas morais de uma comunidade e a aquisição de virtudes como lealdade, honestidade e

confiabilidade, sendo essas as capacidades de formar novas associações e cooperar com os termos que estabelecem o tipo de capital social mais útil. Assim, o utilitarismo se faz presente pelo reconhecimento de que o capital social é capaz de realizar atividades que beneficiam os indivíduos por meio de associações sociais e das ações de cooperação.

Fukuyama (1996) afirma que a natureza da economia industrial em uma sociedade sofre consequências do capital social, que pode ser mais forte nos laços de parentesco ou em associações voluntárias na sociedade como um todo. O autor estabelece que a capacidade de criar grandes organizações privadas lucrativas se faz presente nas sociedades de alta confiança com abundante capital social, marcadas por associações voluntárias na sociedade como um todo. Essas afirmações reforçam o aspecto sistêmico inerente às ideias do autor, pois trata as associações voluntárias como um elemento importante para manutenção do sistema econômico, que tende à estagnação e ao processo entrópico na ausência de tais associações.

Além disso, Fukuyama (1996) também afirma que, à medida que a tecnologia e os mercados mudam, novas formas organizacionais poderão ser adotadas pelas sociedades com alto capital social mais rapidamente. Relacionado a isso, o autor destaca que o capital social precisa ser contado como um recurso das nações, pois as diferentes posses trazem implicações para a divisão global do trabalho. Assim, o autor também recorre aos princípios funcionalistas nas suas ideias, uma vez que atribui a função de facilitar a superação de dificuldades ao capital social, bem como de garantir vantagens econômicas às nações. O autor encerra seu texto afirmando que o capital social torna uma organização mais eficiente.

Em 1995, é publicado o artigo Social capital and the global economy de Fukuyama (1995), que é uma adaptação do livro Confiança. Nesse artigo, Fukuyama (1995) afirma que as diferenças entre as organizações econômicas na estrutura industrial estão relacionadas ao capital social, tomado como o componente do capital humano que permite aos membros de uma determinada sociedade confiar uns nos outros e cooperar na formação de novos grupos e associações de negócios. Em sua visão, as organizações econômicas podem ser negócios familiares ou formas flexíveis de organizações baseadas na sociabilidade espontânea que surge da confiança mútua entre pessoas estranhas que, por sua vez, são enfraquecidas em culturas que enfatizam fortemente os laços familiares. Nessa discussão, o autor também recorre aos princípios funcionalistas ao destacar que o capital social está relacionado à eficiência das organizações econômicas. O pensamento dicotômico típico do funcionalismo também aparece nas considerações sobre organizações familiares ou organizações flexíveis, excluindo a possibilidade de existirem organizações familiares e flexíveis.

O mesmo autor ressalta que é possível que uma sociedade seja deficiente em capital social em todos os sentidos por não ter nem fortes laços familiares nem fortes associações espontâneas sem parentescos, fazendo surgir organizações criminais como a principal forma de organização social. Ele ainda destaca que o capital social precisa ser periodicamente renovado para não se extinguir. Nessa discussão, é possível observar, mais uma vez, os princípios sistêmicos ao se pensar na extinção do capital social como resultado de um processo entrópico, no qual o sistema deixa de ser alimentado com seus recursos essenciais que, nesse caso, são os laços de confiança entre familiares ou entre desconhecidos, fazendo as organizações criminosas aparecerem como um sistema que substitui o anterior.

Fukuyama (1995) chama atenção para as formas nas quais diferentes sociedades surgem com posses relativas de capital social. Enquanto muitas sociedades de base familiar com um baixo grau de confiança entre desconhecidos passaram por um período de centralização estatal absoluta que extinguiu tal capital social, as sociedades com alto grau de confiança social nunca passaram por longos períodos de poder estatal centralizado. Quando se trata de aspectos econômicos, o autor destaca que tanto a necessidade de uma política industrial quanto a habilidade para implementar tal política, efetivamente, dependem de fatores culturais como o capital social. Essa discussão revela uma abordagem em perspectiva histórica, que é um elemento do paradigma crítico, de acordo com Chanlat e Séguin (1987), pois o autor constrói uma lógica para a formação econômica e social de países como Estados Unidos, Japão, Alemanha, China, Itália e França a partir do resgate de aspectos históricos e culturais de tais nações. Contudo, apesar da perspectiva histórica se fazer presente ao longo de todo o texto, não é possível afirmar que Fukuyama desenvolve uma concepção crítica de capital social devido à predominância de outros elementos que reforçam um caráter funcionalista.

No ano 2000, é publicado o livro A grande ruptura, no qual Fukuyama continua fazendo a associação entre o desenvolvimento econômico e o capital social de uma sociedade. Nesse livro, ele afirma que o capital social é um pré-requisito para as formas de empreendimento em grupo na sociedade moderna e tem valor para uma economia nacional devido à sua capacidade de produzir riqueza. Assim, o autor reforça as bases utilitaristas e sistêmicas nas suas ideias, uma vez que considera que o capital social é capaz de produzir riqueza para beneficiar os indivíduos e também é um elemento indispensável como recurso dos sistemas sociais que produzem essas riquezas.

Nesse livro, Fukuyama (2000, p. 28) define o capital social como "um conjunto de valores ou normas informais, comuns aos membros de um grupo, que permitem a cooperação entre eles". Contudo, o autor ressalta que alguns valores e normas comuns podem não produzir capital social quando intensificam a falta de confiança, como em contextos com a predominância

das organizações criminosas. Tais normas impossibilitam a cooperação social, enquanto as normas que produzem capital social incluem honestidade, cumprimento de obrigações e reciprocidade. Essa discussão mostra que o autor revela contradições inerentes ao capital social, aprofundando a compreensão desse fenômeno por meio da dialética. Apesar de o autor supor que a existência de capital social é algo bom para a sociedade, ele reconhece que também pode ser prejudicial quando colocado à disposição das organizações criminosas, de ódio racial ou de intolerância.

Na visão de Fukuyama (2000), a ausência de capital social pode ser compensada por mecanismos de coordenação formal, como contratos, hierarquias, constituições e leis para o sucesso dos grupos sociais. O autor destaca que o capital social facilita o sucesso de um grupo social na forma de inovação e adaptação, bem como destaca que pode trazer benefícios para a sociedade civil, por permitir que diferentes grupos sociais se unam para defender seus interesses. Para o autor, uma democracia bem sucedida precisa da sociedade civil que, por sua vez, precisa de capital social para existir. Assim, o autor ressalta o caráter utilitarista do capital social como uma ferramenta útil para alcançar os interesses e o sucesso dos grupos sociais.

Fukuyama (2000) também discute a mensuração do capital social e apresenta dados relacionados aos países desenvolvidos para sustentar seus argumentos por meio de uma análise comparativa. O autor justifica que a análise comparativa é uma ferramenta adequada para entender a causa de um determinado efeito nas ciências sociais, fazendo uma analogia ao método experimental das ciências naturais, e fazendo referência ao estudo de Emile Durkheim sobre o suicídio como marco desse tipo de análise. Portanto, o autor parece se posicionar claramente em um alinhamento epistemológico que aproxima os princípios empiristas e funcionalistas dentro de um escopo positivista.

Capital social na administração

Sumantra Ghoshal atuou como professor de liderança estratégica na Faculdade de Negócios de Londres desde 1994, até seu falecimento em 2004. Ele desenvolveu um grande número de seguidores inspirados por suas pesquisas, consultorias, colunas de jornal e uma série de televisão (CAULKIN, 2004). Em 1997, é publicado o livro *The differentiated network* de Ghoshal em coautoria com Nitin Nohria, que é professor na Faculdade de Negócios de Harvard e era professor visitante na Faculdade de Negócios de Londres naquele momento. Em um capítulo desse livro sobre redes interpessoais como mecanismo de integração, os autores exploram alguns fatores que afetam o capital social desenvolvido por gestores departamentais em corporações multinacionais, definindo o capital social como a rede de

contatos dos indivíduos. Uma alta densidade de relações dentro dos grupos sociais leva à circulação de muitas informações redundantes, perdendo informações novas de outros grupos e do ambiente externo. Essas lacunas entre grupos sociais na estrutura de fluxo de informação formam furos estruturais, que são os espaços vazios na estrutura social e têm o valor potencial de servir como fontes de informações não redundantes e complementares (BURT, 2005). Tomando a variedade de contatos não redundantes como o indicador de capital social, os autores afirmam que os indivíduos com mais capital social são mais prováveis de serem bem sucedidos em seus trabalhos e evoluírem nas suas carreiras, assim como as organizações com indivíduos com mais capital social são mais prováveis de terem vantagens competitivas. Assim, as ideias expostas pelos autores ressaltam a capacidade do capital social de fornecer benefícios para os indivíduos e para as organizações, fazendo uso de princípios utilitaristas. Além disso, também é possível observar a presença do sistemismo, uma vez que a interface entre os subsistemas individuais e os sistemas organizacionais é explorada.

Por meio de um estudo empírico com gestores de três grandes corporações multinacionais, os autores investigaram o papel de fatores, como ter contatos expatriados, treinamento inicial e relacionamentos de mentoria como potenciais determinantes do capital social dos indivíduos na corporação multinacional, tomado como uma variável que depende de certos fatores. Por um lado, essa investigação ressalta a base empirista nas contribuições dos autores; e por outro lado, a operacionalização da investigação revela princípios do sistemismo por considerar o capital social como o resultado que depende do processo de outros fatores em um sistema aberto.

Em uma edição da *Academy of Management Review* em 1998, foi publicado um artigo sobre capital social de Ghoshal em coautoria com Janine Nahapiet, professora da Universidade de Oxford. Segundo os autores, o pressuposto central da teoria do capital social é que as redes de relacionamentos constituem um recurso valioso para a condução de assuntos sociais. Eles definem o capital social como "... a soma de recursos atuais ou potenciais imersos nas, disponíveis pelas, e derivados das redes de relacionamentos pertencentes a um indivíduo ou unidade social" (NAHAPIET e GHOSHAL, 1998, p. 243, tradução nossa). É possível associar tal definição aos princípios do sistemismo, especialmente ao aspecto sinérgico, uma vez que considera o capital social como algo que é constituído pela soma de outros recursos, como também considera a presença de sistemas e subsistemas ao tratar do pertencimento das redes de relacionamentos aos indivíduos ou unidades sociais. A partir dos princípios do sistemismo, também é possível entender o capital social como o resultado de um processo originado nas redes sociais, e que é disponibilizado como insumo para outro sistema.

Nahapiet e Ghoshal (1998) definiram o capital social a partir de três dimensões distintas e inter-relacionadas, considerando a integração de suas diferentes facetas: dimensão estrutural, dimensão relacional e dimensão cognitiva. A dimensão estrutural se refere ao padrão geral de conexões sociais entre os atores. A dimensão relacional se refere a ativos criados e impulsionados por imersões em relacionamentos específicos. A dimensão cognitiva se refere a recursos que fornecem representações, interpretações e sistemas de significações compartilhados entre os atores. A abordagem discutida pelos autores, ao separar o capital social em três dimensões, traz consigo o princípio central do racionalismo cartesiano, sendo esta uma característica central do texto como um todo, uma vez que é a principal contribuição para o tema e permeia todo o texto.

As consequências do capital social para a ação são discutidas por Nahapiet e Ghoshal (1998), afirmando que aumenta a eficiência da ação e diminui a probabilidade de oportunismo, reduzindo a necessidade de custear processos de monitoramento. Assim, o capital social ajuda na eficiência adaptativa e no aprendizado subjacente. É possível associar essa discussão aos princípios funcionalistas, pois estes pressupõem que o capital social cumpre funções facilitadoras da eficiência organizacional, além de pressupor uma função adaptativa análoga à ideia evolutiva dos sistemas biológicos.

Os autores também reconhecem que o capital social, na forma de fortes normas e identificação mútua, não é um recurso universalmente benéfico, podendo limitar a entrada de informação em um grupo e o uso de meios alternativos para realizar objetivos que, por sua vez, produzem uma cegueira coletiva que eventualmente leva a consequências desastrosas. Tal consideração realizada pelos autores revela certa contradição inerente à natureza do capital social, sendo este bom e mau ao mesmo tempo, podendo estar associado à uma concepção dialética.

Nahapiet e Ghoshal (1998) argumentaram que a teoria do capital social fornece uma base poderosa para compreender a criação de capital intelectual e a natureza das vantagens organizacionais, uma vez que as empresas são mais dotadas de capital social do que o mercado, como um arranjo institucional. Para construir esse argumento, os autores se baseiam em uma ampla literatura, ressaltando os resultados de diversas pesquisas empíricas anteriores que corroboram o argumento, apoiando-se, portanto, em princípios positivistas.

Com base em seu artigo teórico com Janine Nahapiet, Ghoshal desenvolve uma pesquisa empírica para verificar como o capital social contribui para a competência de uma empresa criar valor na forma de inovação, desta vez em coautoria com Wenpin Tsai, professor da Universidade do Estado da Pensilvânia (TSAI e GHOSHAL, 1998). De acordo com Tsai e Ghoshal (1998), o capital social é um recurso produtivo facilitador de ações que variam de

realizações de ocupações individuais a operações de negócios empresariais. Por um lado, essa nova concepção de capital social complementa a anterior ao adicionar um aspecto utilitarista, ao ser considerado como um recurso utilizado para facilitar as dinâmicas sociais. Por outro lado, essa nova concepção mantém aspectos sistêmicos da concepção anterior, já que reconhece a variação entre os níveis individual e organizacional.

Uma característica central do texto de Tsai e Ghoshal (1998) é a predominância do empirismo. Os autores construíram hipóteses baseadas no modelo desenvolvido por Nahapiet e Ghoshal (1998) e as submeteram ao teste empírico com a aplicação de questionários em unidades de negócios de uma grande empresa multinacional de produtos eletrônicos. Os resultados do teste empírico fortalecem o modelo utilizado e discutem algumas discrepâncias, sugerindo futuras pesquisas, caracterizando uma forma de produção de conhecimento da corrente positivista. Nesse sentido, a corrente positivista está amplamente presente ao longo do texto, pois os autores recorrem a uma série de estudos anteriores para justificar e generalizar seus argumentos.

Tsai e Ghoshal (1998) destacam que o capital social engloba muitos aspectos de um contexto social, tais como os laços sociais, relações de confiança e sistemas de valores que facilitam as ações dos indivíduos inseridos no contexto. Mais uma vez, os autores se apoiam no princípio utilitarista de buscar meios que facilitem alguma realização benéfica para os indivíduos. Além disso, os autores associam esses aspectos às dimensões estrutural, relacional e cognitiva do capital social discutidas anteriormente por Nahapiet e Ghoshal (1998), retomando o caráter racionalista cartesiano presente na concepção do capital social em diferentes partes separadas que se inter-relacionam, por sua vez, tentando diminuir a complexidade do fenômeno para ser melhor compreendido.

As dimensões estrutural, relacional e cognitiva do capital social são retomadas por Tsai e Ghoshal (1998) destacando os seguintes aspectos: a dimensão estrutural ressalta a posição dos contatos de um ator em uma estrutura social que fornece certas vantagens como conseguir trabalho, obter informações e acessar recursos específicos. A dimensão relacional se refere aos ativos que sustentam os relacionamentos, tais como confiança e confiabilidade, possibilitando a um ator confiável conseguir o apoio de outros atores para alcançar seus objetivos. A dimensão cognitiva se refere a atributos, como uma visão compartilhada ou um conjunto de valores comuns que ajuda os indivíduos e grupos a realizar ações capazes de beneficiar toda a organização. Assim, é possível perceber uma base utilitarista nas considerações dos autores para as três dimensões do capital social, uma vez que destacam as vantagens da estrutura social, o alcance de objetivos por meio da confiança e os significados compartilhados que beneficiam a organização.

Ao discutir as inter-relações entre as três dimensões do capital social, Tsai e Ghoshal (1998) avançam na teorização proposta por Nahapiet e Ghoshal (1998). De acordo com os autores, a dimensão estrutural e a dimensão relacional se relacionam devido à possibilidade dos laços de interações sociais estimularem a confiança e a confiabilidade percebidas. A dimensão relacional e a dimensão cognitiva se relacionam devido à possibilidade do desenvolvimento das relações de confiança ser estimulado por valores comuns e uma visão compartilhada. A dimensão estrutural e a dimensão cognitiva se relacionam devido ao papel assumido pelas interações sociais tanto no estabelecimento de um conjunto de objetivos e valores comuns, quanto no compartilhamento desses objetivos e valores entre os membros de uma organização. Os autores destacam que cada dimensão do capital social reforça a existência das outras dimensões. Toda essa discussão acerca das inter-relações entre as dimensões do capital social é permeada por princípios sistêmicos, uma vez que cada dimensão é um subsistema de elementos que interagem para fornecer um resultado para um sistema maior, que é o capital social. O aspecto sinérgico do sistemismo também fica evidente na afirmação de que cada dimensão reforça a existência das outras, sugerindo que o resultado alcançado por cada dimensão é potencializado quando as outras dimensões se fazem presentes.

O quadro 4 resume as análises apresentadas nesse estudo, apontando para a presença de elementos das diferentes correntes epistemológicas nas contribuições analisadas de cada autor sobre capital social, bem como indica o seu posicionamento em um paradigma funcionalista ou crítico.

Quadro 4: Análise epistemológica do capital social

	Bourdieu	Coleman	Putnam	Fukuyama	Ghoshal
Empirismo		X	X		X
Racionalismo					X
Utilitarismo	X	X	X	X	X
Positivismo			X		X
Funcionalismo		X	X	X	
Sistemismo	X	X		X	X
Dialética			X	X	
Paradigma Funcionalista		X	X	X	X
Paradigma Crítico	X				

Fonte: Elaborado pelos autores.

O capital social na área da administração no contexto brasileiro

A produção científica brasileira sobre capital social no âmbito da administração teve início em torno do ano 2001, no qual o primeiro artigo sobre o tema foi publicado no Encontro da Associação Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Administração (ANPAD). O período entre os anos de 2006 e 2007 representa o momento em que houve uma produção científica maior sobre capital social na área da administração, com vários artigos publicados no âmbito da ANPAD. Esta seção apresenta alguns estudos que refletem de maneira mais aprofundada as contribuições de Bourdieu, Coleman, Putnam, Fukuyama e Ghoshal, que são as referências predominantes nos artigos publicados sobre o tema desde 2001.

Ao discutir sobre o papel do capital social na superação da pobreza em áreas urbanas no Brasil, Helal e Neves (2007) reportam-se às contribuições de Bourdieu para o tema. Os autores destacam que a visão de Bourdieu sobre capital social é microssociológica, e partem dessa visão com a intenção de contribuir para as políticas públicas de redução e erradicação da pobreza. Helal e Neves (2007) destacam que Bourdieu é um dos principais representantes da visão de que o capital social pode ser internalizado pelo indivíduo. De acordo com esses autores, a visão microssociológica ressalta que o estoque de capital social de cada indivíduo é um recurso utilizado em benefício próprio, embora esse estoque seja dependente da rede de relações mobilizada pelo indivíduo e do volume de capital possuído pelos membros da rede. O estoque de capital social dos indivíduos é entendido pelos autores por

meio da participação em grupos e associações. Os resultados da pesquisa realizada por Helal e Neves (2007) com dados sobre a Região Metropolitana de Belo Horizonte indicam que os indivíduos que participam de organizações sociais têm maiores chances de obter uma renda capaz de superar a situação de pobreza.

As contribuições de Coleman dão suporte para Serafim e Andion (2010) explorarem a relação entre o capital social e o fenômeno da expansão de organizações religiosas no Brasil, mostrando como a ação empreendedora dos membros dessas organizações pode ser beneficiada por meio das redes sociais que facilitam o acesso e a mobilização de novos recursos. Esses autores entendem que a participação em organizações religiosas é uma fonte particular de capital social. Assim, Serafim e Andion (2010) consideram que a prática religiosa pode acionar os recursos geradores do capital social de acordo com o modelo de Coleman, como obrigações e expectativas, canais de informação, normas ou sanções, fortalecimento de laços sociais e organização social. A partir dos resultados de uma pesquisa de campo em organizações religiosas no Brasil, Serafim e Andion (2010) mostram que as estruturas religiosas dessas organizações formam um tipo particular de capital social, denominado por eles de capital espiritual, cujas características específicas, de acordo com os autores, não são suficientemente abordadas na teoria do capital social formulada por Coleman.

A noção de capital social elaborada por Putnam está presente no estudo de Fernandes (2010), que compara os conselhos municipais de saúde nas cidades de Salvador e Porto Alegre. Considerando a base teórica de Putnam, o estudo de Fernandes (2010) contribui para a investigação do capital social no contexto brasileiro, uma vez que realiza uma comparação entre os conselhos de saúde das cidades de Porto Alegre e Salvador, oferecendo uma explicação para os diferentes desempenhos nessas organizações. Porém, o autor ressalta que seu estudo não teve o intuito de explicar diferentes culturas políticas no Brasil, como é mostrado por Putnam no caso italiano. Ao analisar as atas das reuniões dos conselhos municipais de saúde, Fernandes (2010) destaca que existe maior efetividade, participação e autonomia institucional nessas organizações em Porto Alegre do que em Salvador. Segundo o autor, a explicação para essa diferença repousa nos processos de participação política, que foram reforçados pela elite política em Porto Alegre, enquanto sofreram resistência da elite política em Salvador nas últimas décadas.

A partir de uma discussão sobre a confiança nas relações sociais e a construção de capital social, incluindo as contribuições de Fukuyama e outros, Tonini e Macke (2007) identificaram a existência de confiança e do capital social na Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos (APROVALE) na serra gaúcha. De acordo com as autoras, a visão de Fukuyama sobre a confiança destaca os aspectos culturais relacionados aos hábitos e tradições de uma população, que levam às suas consequências

positivas ou negativas. De acordo com as autoras, a confiança existente entre os membros da APROVALE foi desenvolvida no passado para a associação obter o selo de indicação de procedência de seus vinhos e mantê-lo atualmente para propiciar os benefícios econômicos relacionados ao seu uso, gerando um comprometimento entre os associados quanto à qualidade dos vinhos produzidos por eles. Assim, de acordo com Tonini e Macke (2007), o aspecto cultural da confiança destacado por Fukuyama parece não ter relação com a confiança existente entre os membros da APROVALE.

Tomando como base a abordagem de Ghoshal e seus colaboradores para o capital social, Régis, Dias e Bastos (2006) consideram que tal abordagem carece de maior clareza para explicar a formação de capital social associada ao comportamento organizacional. Assim, os autores desenvolvem essa abordagem, buscando reduzir a sua complexidade por meio de um estudo sobre a formação do capital social entre empresários participantes de incubadoras de empresas de base tecnológica no Recife. Nesse estudo, Régis, Dias e Bastos (2006) apresentam um procedimento multi-método para examinar o capital social, incorporando as dimensões estrutural, relacional e cognitiva apresentadas por Ghoshal e seus colaboradores. Os resultados mostram que o desenvolvimento e a manutenção de relacionamentos sociais são mais importantes para os empresários que participaram do estudo do que o isolamento social característico no desenvolvimento sigiloso de novas tecnologias. A abordagem de capital social apresentada no estudo de Régis, Dias e Bastos (2006) possibilitou, segundo os autores, a compreensão dos aspectos relevantes para o desenvolvimento de uma carreira empreendedora devido à redução da complexidade na compreensão do capital social e suas dimensões.

Considerações Finais

Buscou-se, nesse artigo, apresentar uma classificação paradigmática das referências predominantes sobre a teoria do capital social na ciência da administração a partir da identificação dos princípios epistemológicos subjacentes, particularmente, sobre as contribuições de Pierre Bourdieu, James Coleman, Robert Putnam, Francis Fukuyama e Sumantra Ghoshal. Essa discussão foi capaz de revelar os princípios mais frequentes nas concepções e argumentos desses autores. De maneira geral, pode-se concluir que os princípios do utilitarismo e do sistemismo são predominantes nas concepções de capital social elaboradas pelos autores analisados.

Quando se trata da contribuição dos sociólogos ao discutirem sobre capital social, Pierre Bourdieu é conhecido historicamente como o primeiro autor a fornecer uma sistematização sobre o assunto (PORTES,1998), sendo citado costumeiramente na apresentação do tema, em vez de ser citado pelo possível alinhamento epistemológico dos autores que o citam. Em suma, a partir da análise realizada, é possível afirmar que Bourdieu recorre,

majoritariamente, aos princípios da corrente sistêmica e considera princípios utilitários eventualmente. Apesar do alinhamento entre os princípios do utilitarismo e do sistemismo ao paradigma funcionalista, a noção sobre capital social de Bourdieu é caracterizada por elementos do paradigma crítico, como a imersão sociológica e desmistificadora, fortalecendo a base fundamentada por Loury (1977). Quando se trata da contribuição de Coleman sobre capital social, a sua obra é amplamente marcada por bases utilitaristas e funcionalistas, mas é no sistemismo que esse autor tem sua base mais forte para tratar do tema. As discussões apresentadas por ele são nutridas por diversos elementos da abordagem sistêmica. O empirismo também é um elemento forte nas suas discussões.

Quando se trata das contribuições dos cientistas políticos, os desdobramentos de Putnam sobre capital social possuem alguns elementos epistemológicos amplamente presentes. Ele fundamenta seus estudos em uma perspectiva histórica da sociedade, bem como na investigação empírica. Ele também segue uma racionalidade indutivista, própria do positivismo, buscando generalizar resultados de investigações empíricas anteriores. As suas observações acerca do conceito de capital social são marcadas pelas características do utilitarismo e do funcionalismo. Também é importante destacar que, em algumas de suas discussões, são consideradas as contradições inerentes ao processo dialético, porém não se pode concluir que essas considerações são predominantes ao longo de suas observações. As contribuições de Fukuyama estão claramente alinhadas ao paradigma funcionalista devido à predominância de princípios do utilitarismo, sistemismo e funcionalismo. Também cabe destacar que Fukuyama realiza uma discussão abrangente, pautada em uma perspectiva histórica e revelando contradições inerentes ao tema, próprias da dialética, embora este último elemento não tenha predominância em suas contribuições.

Sumantra Ghoshal tem uma importância particular para a área da administração por ter articulado o conceito de capital social com teorizações próprias dessa área. As contribuições de Ghoshal possuem um maior alinhamento ao paradigma funcionalista devido à presença de uma série de princípios das correntes que apoiam esse paradigma, como o empirismo, o utilitarismo, o sistemismo e o positivismo. Sobretudo, a discussão de Ghoshal sobre capital social é fortemente marcada pelos princípios do racionalismo.

Portanto, é possível concluir que as abordagens de Bourdieu, Coleman, Putnam, Fukuyama e Ghoshal sobre capital social convergem ao buscarem princípios do utilitarismo nas suas elaborações. Também é possível concluir que as abordagens de Bourdieu, Coleman, Fukuyama e Ghoshal convergem ao buscarem princípios do sistemismo. Da mesma forma, Coleman, Putnam e Fukuyama convergem ao buscarem princípios funcionalistas, enquanto Coleman, Putnam e Ghoshal convergem na busca pelo empirismo. A perspectiva histórica é compartilhada, particularmente, nas abordagens de

Putnam e Fukuyama. De maneira singular, a abordagem de Bourdieu apresenta uma intenção desmistificadora e a abordagem de Ghoshal apresenta uma predominância do racionalismo.

Considerando as perspectivas de análise da sociologia, da ciência política e da administração, é possível apontar algumas possíveis implicações particulares na construção de estudos sobre capital social na administração. A perspectiva sociológica do capital social é capaz de fornecer subsídios para discussões críticas ou macrossociais, enfatizando análises com os aspectos desmistificadores ou sistêmicos da realidade social. A perspectiva política do capital social é capaz de fornecer subsídio para uma discussão pautada na ideologia de desenvolvimento, enfatizando análises com perspectiva histórica associada às trajetórias institucionais locais, regionais e nacionais. Por sua vez, a perspectiva administrativa do capital social é capaz de fornecer subsídio para uma discussão no nível microssocial, enfatizando análises pautadas na divisão racional das dimensões de uma determinada estrutura social.

De acordo com Chanlat e Séguin (1987), as abordagens de Coleman, Putnam, Fukuyama e Ghoshal podem ser classificadas como desenvolvidas em um paradigma funcionalista, enquanto a abordagem de Bourdieu pode ser posicionada em um paradigma crítico. É importante destacar que apesar da frequente referência nas pesquisas brasileiras aos textos de Bourdieu, não se trata de dizer que os estudos nacionais que fazem referência a esse autor também estejam alinhados ao paradigma crítico. Porém, a questão é que a contribuição de Bourdieu sobre capital social é um marco referencial do tema que é utilizado por outros autores, inclusive pelos demais autores analisados nessa discussão, que se posicionam em um paradigma funcionalista. Portanto, a maioria das referências está alinhada ao paradigma funcionalista, sugerindo que os estudos sobre capital social na administração estejam alinhados a esse paradigma. Para intensificar o debate sobre capital social na administração, é interessante o surgimento de estudos que estejam alinhados ao paradigma crítico, utilizando as contribuições de Loury (1977), Bourdieu (1986) e Lin (1999) como referências.

Essa discussão vem contribuir para o campo dos estudos organizacionais ao jogar luz sobre o cabedal epistemológico de referências frequentes sobre capital social, que é um tema capaz de trazer explicações para a realidade organizacional contemporânea. Para futuras discussões, sugere-se estender a análise da produção científica nacional sobre capital social na administração, destacando os conceitos mais utilizados, os temas relacionados e o alinhamento epistemológico dos estudos. Também sugere-se para os futuros estudos realizar a redução sociológica (GUERREIRO RAMOS, 1996; BERGUE e KLERING, 2010) da epistemologia do capital social na área da administração para o contexto brasileiro.

Referências

ADLER, P. S.; KWON, S.-W. Social Capital: Prospects for a New Concept. Academy of Management Review, v. 27, n. 1, 2002. p. 17-40.

AUDET, M.; DÉRY, R. La science réfléchie. Quelques empreintes de l'épistémologie des sciences de l'administration. Anthropologie et Sociétés, v. 20, n. 1, p. 103-123, 1996.

BACON, F. Novum Organum: Ou verdadeiras indicações acerca da interpretação da natureza. 2. ed. São Paulo: Abril Cultural, 1979.

BARCELLOS, R. M. R.; DELLAGNELO, E. L. Responsabilidade social corporativa: Uma discussão a respeito da epistemologia subjacente aos conceitos utilizados na área. Revista Eletrônica de Administração REAd, v. 74, n. 1, p. 35-60, 2013.

BENSON, J. K. Les organisations: un point de vue dialectique. In: CHANLAT, J.-F.; SEGUIN, F. L'analyse des organisations: une anthologie sociologique. Tome I. Montreal: Gaëtan-Morin, 1987.

BENTHAM, J. Uma introdução aos princípios da moral e da legislação. 2. ed. São Paulo: Abril Cultural, 1979.

BERGUE, S. T.; KLERING, L. R. A redução sociológica no processo de transposição de tecnologias gerenciais. O&S Organizações & Sociedade, v. 17, n. 52, p. 137-155, 2010.

BLUCKLEY, W. A sociologia e a moderna teoria dos sistemas. São Paulo: Cultrix, 1971.

BOURDIEU, P. Le capital social. Actes de la recherche en sciences socieales, v. 31, p. 2-3, 1980.

BOURDIEU, P.Le trois états du capital culturel. Actes de la recherche en sciences socieales, v. 30, p. 3-6, 1979.

BOURDIEU, P.The forms of capital. In: RICHARDSON, J. G. (Ed.). Handbook of theory and research for the sociology of education. New York: Greenwood Press, 1986.

BURT, R. S. Brokerage and closure: An introduction to social capital. New York: Oxford University Press, 2005.

CAMPOS, A. M. Contribuição para o resgate da relevância do conhecimento para a administração. PHYSIS: Rev. Saúde Coletiva, v. 7, n. 2, p. 105-127, 1997.

CAULKIN, S. Obituary: Sumantra Ghoshal: Management strategy innovator. The Guardian, 8 de março de 2004. Disponível em: <http://www.guardian.co.uk/news/2004/mar/08/guardianobituaries.india>. Acesso em 12 de outubro de 2012.

CHANLAT, J.-F.; SÉGUIN, F. L'analyse des organisations: une anthologie sociologique. Tome I. Montreal: Gaëtan-Morin, 1987.

CHEVALLIER, J.; LOSCHAK, D. A ciência administrativa. Mem Martins: Europa-America, 1980.

COLEMAN, J. S. Norms as Social Capital. In: RADNITZKY, G.; BERNHOLZ, P. (Eds.). Economic Imperialism. New York: Paragon, 1987.

COLEMAN, J. S.Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology, v. 94, n. Supplement: Organizations and Institucions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, p. S95-S120, 1988.

COLEMAN, J. S.Foundations of Social Theory. Cambridge: Harvard University Press, 1990.

DEMO, P. Metodologia científica em ciências sociais. São Paulo: Atlas, 1985.

DESCARTES, R. Discurso do método: meditações: objeções e respostas: as paixões da alma: cartas. Coleção os pensadores. São Paulo: Abril Cultural, 1979.

DORTIER, J. F. Le cercle de Vienne et le nouvel sprit scientifique. Sciences Humaines, hors-série, september 2000.

DUCCI, N. P. C.; TEIXEIRA, R. M. As redes sociais dos empreendedores na formação do capital social: um estudo de casos múltiplos em municípios do norte pioneiro no estado do Paraná. Cadernos EBAPE.BR, v. 9, n. 4, p. 967-997, 2011.

DURKHEIM, E. Da divisão do trabalho social. Coleção os pensadores. São Paulo: Abril Cultural, 1978.

EVANS-PRITCHARD, E. E. Antropologia social. Lisboa: Edições 70, 1972.

FERNANDES, A. S. A. Conselhos municipais: participação, efetividade e institucionalização - a influência do contexto político na dinâmica dos conselhos - os casos de Porto Alegre e Salvador. Cadernos EBAPE.BR, v. 8, n. 3, 2010. p. 438-452.

FOSS, K. et al. The Entrepreneurial Organization of Heterogeneous Capital. Journal of Management Studies, v. 44, n. 7, p. 1165-1186, 2007.

FOSS, N. J. The Continuing relevance of Austrian Capital Theory. The Quarterly Journal of Austrian Economics, v. 15, n. 2, p. 151-171, 2012.

FOULQUIÉ, P. A dialética. Lisboa: Europa-América, 1978.

FUKUYAMA, F. Social capital and the global economy. Foreign Affairs, v. 74, n. 5, p. 89-103, sept./oct. 1995.

FUKUYAMA, F. Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.

FUKUYAMA, F. A grande ruptura: a natureza humana e a reconstituição da ordem social. Rio de Janeiro: Rocco, 2000.

FULKERSON, G. M.; THOMPSON, G. H. The Evolution of a Contested Concept: A Meta-Analysis of Social Capital Definitions and Trends (1988-2006). Sociological Inquiry, v. 78, n. 4, p. 536-557, 2008.

GARCIA, F. C.; BRONZO, M. As bases epistemológicas do pensamento administrativo convencional e a crítica à teoria das organizações. In: Anais do Encontro da Divisão de Estudos Organizacionais da ANPAD - EnEO. 1, ANPAD, Curitiba,2000.

GUERREIRO RAMOS, A. A redução sociológica. 3. ed. Rio de Janeiro: UFRJ, 1996.

GUERREIRO RAMOS, A. A nova ciência das organizações: uma reconceituação da riqueza das nações. 2. ed. Rio de Janeiro: FGV, 1989.

GURVITCH, G. Dialética e sociologia. São Paulo: Vértice, 1987.

HANIFAN, L. J. The rural school community center. Annals of the American Academy of Political and Social Science, v. 67, n. New Possibilities in Education, p. 130-138, 1916.

HELAL, D. H.; NEVES, J. A. B. Superando a pobreza: o papel do capital social na Região Metropolitana de Belo Horizonte. Cadernos EBAPE.BR, v. 5, n. 2, p. 1-13, 2007.

HUNT, E. K. História do pensamento econômico: uma perspectiva crítica. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1985.

JACOBS, J. Morte e vida de grandes cidades. 2. ed. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2009.

JAPIASSU, H. Introdução ao pensamento epistemológico. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1991.

LACHMANN, L. M. Capital and its structure. 2. ed. Kansas: Sheed Andrews and McMeel, 1978.

LEFEBVRE, H. Lógica formal. Lógica dialética. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1983.

LEWIN, P.; BAETJER, H. The capital-based view of the firm. Review of Austrian Economics, v. 24, n. 4, p. 335-354, 2011.

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

LOURY, G. C. A Dynamic Theory of Racial Income Differences. In: WALLACE, P. A.; LAMOND, A. M. (Eds.). Women, Minorities, and Employment Discrimination. Lexington, MA: Lexington Books, 1977. 153-88 p.

MALINOWSKI, B. Uma teoria científica da cultura. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.

MARX, K. O capital: crítica da economia política. Os economistas. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

NAHAPIET, J.; GHOSHAL, S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. Academy of Management Review, v. 23, n. 2, p. 242-266, 1998.

NOHRIA, N.; GHOSHAL, S. The differentiated network: organizing multinational corporations for value creation. San Francisco: Jossey-Bass, 1997.

PADOVANI, U.; CASTAGNOLA, L. História da filosofia. São Paulo: Melhoramentos, 1990.

PARSONS, T. Sugestões para um tratado sociológico da teoria de organização. In: ETZIONI, A. (Org.), Organizações complexas. São Paulo: Atlas, 1967.

POPPER, K. R. A lógica da investigação científica. Coleção os pensadores. São Paulo: Abril Cultural, 1980.

PORTES, A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology, v. 24, p. 1-24, 1998.

PUTNAM, R. D. Bowling Alone: The collapse and revival of American community. New York: Simon & Schuster, 2000.

PUTNAM, R. D. Comunidade e Democracia: a experiência da Itália moderna. 2. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2002.

RADCLIFFE-BROWN, A. R. Estrutura e função na sociedade primitiva. Petrópolis: Vozes, 1973.

RÉGIS, H. P.; DIAS, S. M. R. C.; BASTOS, A. V. B. Articulando Cognição, Redes e Capital Social: um estudo entre empresários participantes de incubadoras de empresas. In: Anais do Encontro da ANPAD. 30, ANPAD, Salvador, 2006.

RIGO, A. S.; OLIVEIRA, R. R. Capital social, desenvolvimento local e stakeholders: o caso do projeto Urbe do Sebrae. Cadernos EBAPE.BR, v. 6, n. 2, p. 1-24, 2008.

ROSENWEIG, J.; KAST, F. Organização e administração: um enfoque sistêmico. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1980.

SCHLICK, M. Positivismo e realismo. In:; SCHLICK, M. CARNAP, R. Coletânea de textos. São Paulo: Abril Cultural, 1980.

SELZNICK, P. Fundamentos da teoria de organização. In: ETZIONI, A. (Org.). Organizações complexas. São Paulo: Atlas, 1967.

SERAFIM, M. C.; ANDION, C. Capital espiritual e as relações econômicas: Empreendedorismo em organizações religiosas. Cadernos EBAPE.BR, v. 8, n. 3, p. 564-579, 2010.

SERVA, M. O Surgimento e o desenvolvimento da epistemologia da administração: inferências sobre a contribuição ao aperfeiçoamento da teoria administrativa. RGO Revista Gestão Organizacional, v. 6, n. edição especial, p. 51-64, 2013.

SOUZA-SANTOS, B.Um discurso sobre as ciências na transição para uma ciência pós-moderna. Estudos Avançados, v. 2, n. 2, p. 46-71, 1988.

STANFORD UNIVERSITY. Francis Fukuyama: Biography. Disponível em: <http://fukuyama.stanford.edu>. Acesso em 02 de novembro de 2012.

TONINI, H.; MACKE, J. Confiança e capital social para o desenvolvimento de comunidades rurais: o caso da Aprovale. RGSA Revista de Gestão Social e Ambiental, v. 1, n. 3, p. 99-111, 2007.

TSAI, W.; GHOSHAL, S. Social capital and value creation: the role of intrafirm networks. The Academy of Management Journal, v. 41, n. 4, p. 464-476, 1998.

WACQUANT, L. The Sociological Life of Pierre Bourdieu. International Sociology, London, v. 17, n. 4, p. 549-556, 2002.

CAPÍTULO 2 - Flexibilização organizacional e empregabilidade individual: proposição de um modelo explicativo[1] | Diogo H. Helal

Introdução

O século XX, particularmente em seus últimos anos, foi um período de profundas mudanças na sociedade e na economia de diversos países, em especial do Brasil. Desde meados da década de 1970, o país vem vivendo a intensificação dos processos de urbanização e industrialização da sua economia; resultado, principalmente, do esgotamento do modelo fordista de produção e organização do trabalho, o que impulsionou o surgimento de novas bases institucionais para o desenvolvimento do capitalismo (baseado em modelos flexíveis de produção, com destaque para o capital financeiro).

Sob essa nova égide, as empresas iniciaram um processo de reestruturação, centrado em uma nova revolução tecnológica, de base microeletrônica. Esse momento ficou marcado pela difusão de um novo padrão tecnológico que possibilitou a passagem da fase de mecanização e automação rígida (característica do modelo fordista de produção) para a fase de automação flexível (PIORE e SABEL, 1984), própria do modelo pósfordista.

Para Castells (1999), essa revolução tecnológica, centrada nas tecnologias da informação, está remodelando a base material da sociedade em ritmo acelerado. Economias por todo o mundo passaram a manter interdependência global, apresentando uma nova forma de relação entre a economia, o Estado e a sociedade, em um sistema de geometria variável.

Tal processo causou forte impacto no mercado de trabalho em todo o Brasil, que, segundo Pochmann (2001), vive um momento de desestruturação. Para o autor, os novos conhecimentos científicos e tecnológicos se associaram às exigências empresariais de contratação de empregados com polivalência multifuncional, maior nível de motivação e habilidades laborais adicionais no exercício do trabalho.

A força de trabalho brasileira mudou de uma situação inicial de forte dependência em relação a atividades agropecuárias para uma diversificada estrutura ocupacional urbana. Recentemente, nos anos 1990, mergulhou em um acelerado processo de informalização e precarização do trabalho, o que vem gerando uma profunda modificação na qualidade da ocupação gerada no país.

---

[1] Artigo publicado originalmente no periódico Cad. EBAPE.BR vol.3 no.1 Rio de Janeiro, 2005.

> Os novos postos de trabalho, que estão surgindo em função das transformações das tecnologias e da divisão internacional do trabalho, não oferecem, em sua maioria, ao eventual ocupante, as compensações usuais que as leis e contratos coletivos vinham garantindo (SINGER, 2000, p.24).

Trata-se da migração de contingentes de trabalhadores formais para as ocupações informais; ocupações que não oferecem à mão-de-obra proteções sociais e trabalhistas.[2]

Percebe-se claramente que a globalização e as políticas neoliberais vêm transformando o mercado de trabalho e a estrutura ocupacional no Brasil e em diferentes países; tema que vem sendo abordado por diversos e importantes estudos (PRYOR e SCHAFFER, 1999). No Brasil, entretanto, com exceção das abordagens econômicas, poucos são as pesquisas a respeito (PASTORE e SILVA, 2000; SANTOS, 2002).

Sobre esse processo de flexibilização do trabalho e seu impacto na mão-de-obra brasileira, um dos pontos que merece ser melhor estudado e analisado refere-se à empregabilidade dos indivíduos. Esse assunto é fonte de amplos debates; principalmente, por não haver um consenso sobre o que realmente determina o acesso dos indivíduos ao emprego no país.

A teoria do capital humano, de origem econômica neoclássica, (BECKER, 1964; MINCER, 1974) propôs há muito uma explicação para esse tema. Para seus teóricos, quanto maior o estoque de capital humano de um indivíduo, maior sua produtividade marginal e mais elevado, portanto, será seu valor econômico no mercado de trabalho e conseqüentemente sua empregabilidade.

O mais importante nesta discussão, na verdade, é lembrar que a empregabilidade é um fenômeno complexo e determinado por diversos fatores. Assim, não se pode imaginar que as oportunidades de emprego são determinadas apenas pelos elementos ligados ao capital humano do indivíduo (as habilidades cognitivas, experiência etc.). Basear as explicações teóricas sobre esse tema somente nesse aspecto seria incorrer em um reducionismo imperdoável.

Nesse sentido, apresenta-se como questão fundamental a compreensão de quais são os fatores que, de fato, influenciam o acesso ao emprego, e de que forma se dá essa influência. Para tanto, este estudo propõe um modelo

[2] Como bem registram Neves, Dourado e Fernandes (1999), há, muitas vezes, no setor informal, empregos melhores do que muitos existentes no setor formal. Contudo, no geral, os empregos formais oferecem condições melhores (salário, estabilidade) do que empregos informais.

teórico que visa apresentar as linhas gerais do fenômeno da empregabilidade individual, em função das novas exigências e configurações do mercado de trabalho. A empregabilidade é aqui tratada como um fenômeno complexo, determinado por diversos fatores. Dos aspectos relacionados ao fenômeno, este artigo destaca aqueles ligados ao capital humano, cultural e social. A inclusão de variáveis não-meritocráticas, como aquelas ligadas ao capital cultural e social do indivíduo, torna a explicação do modelo pertinente à realidade brasileira, uma vez que tal realidade possui como uma de suas principais características o personalismo nas relações (FREITAS, 1997). A proposição desse modelo, com base em variáveis não-meritocráticas, também se mostra condizente com a atual discussãoacerca das competências. Tal noção representa, para Ferretti (1997), a atualização do conceito de qualificação (próprio do fordismo), segundo as perspectivas do capital, tendo em vista adequá-lo às novas formas pelas quais este se organiza para obter maior e mais rápida valorização. Ramos (2001), por sua vez, afirma que segundo esse novo modelo de formação (o de competências), o indivíduo passa de uma lógica "de ter" para uma "de ser". Tal contexto passa então a exigir do trabalhador uma constante atualização, flexibilização e adaptabilidade diante das novas demandas do mundo do trabalho. Exige-se do trabalhador um tipo de conhecimento não restrito apenas ao técnico-operacional, e sim àquele que envolva atitude, habilidades de comunicação e traços de personalidade. Diante dessas novas exigências, é de se esperar que a empregabilidade do indivíduo passe a ser influenciada por outros aspectos que não os meritocráticos, ligados ao capital humano, como, dentre outros o seu estoque de capital cultural e social.

O modelo explicativo da empregabilidade aqui apresentado está então baseado em três abordagens teóricas: teoria do capital humano (BECKER, 1964; MINCER, 1974), teoria do capital cultural (BOURDIEU e PASSEROM, 1977; BOURDIEU, 1979; BOURDIEU, 1987) e teoria do capital social (BOURDIEU, 1980; BURT, 2000; COLEMAN, 1988; 1994; GRANOVETTER, 1973, 1985; 1995; PORTES, 1998; PUTNAM, 2000). Com base nessa discussão teórica, este artigo propõe um modelo explicativo para a empregabilidade individual, bem como sugere caminhos para sua operacionalização, visando ampliar o debate sobre o tema, tornando-o mais pertinente com a atual realidade organizacional.

Empregabilidade

A palavra empregabilidade ocupa posição de destaque na academia, no mundo empresarial e na discussão sobre políticas públicas, seja no Brasil ou em outros países. Seu surgimento, entretanto, é recente. É reflexo do agravamento da crise pela qual passa o mercado de trabalho em todo mundo, em função da diminuição do número de empregos formais e do aumento dos níveis de desemprego e do trabalho informal. O desemprego que assola vários países foi o que realmente trouxe o tema para a ordem do dia. "Frente a este

quadro é natural que os governos e as classes dominantes se defrontem com o dilema da gestão dos não-empregáveis. Estão em discussão diferentes fórmulas, seja de aposentadoria precoce (...) seja de renda mínima para integrantes da PEA ou de subsídios e garantias ao trabalhador precarizado" (PAIVA, 2000, p.54).

Vale lembrar, contudo, que a atual conjuntura do mercado de trabalho é produto do processo de reestruturação econômica iniciado a partir da década de 1970, com o esgotamento do modelo fordista de produção. Dessa forma, a preocupação com a empregabilidade é, na verdade, resultado das novas exigências feitas aos trabalhadores, por parte das organizações, sob a égide do novo modo de acumulação capitalista, conhecido como pós-fordismo ou modo de acumulação flexível.

A acumulação flexível é marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apóia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e dos padrões de consumo. É caracterizada pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional (HARVEY, 1992, p.140).

As organizações passaram por um processo de reestruturação, no qual várias ocupações foram destruídas e outras novas surgiram. O emprego industrial foi reduzido em função da alta inserção de tecnologia, enquanto o setor de serviços se expandiu. O mercado de trabalho se flexibilizou e as relações de trabalho se precarizaram, com o aumento da ocupação por conta própria e da informalidade em geral. Nesse novo contexto, o emprego passou, então, a exigir novas habilidades da mão-de-obra. Passam a ser requisitos para o "novo" emprego: agilidade, abertura para mudanças, capacidade de assumir riscos continuamente e flexibilidade em relação às novas exigências do mercado. Tal conjuntura fez com que o trabalhador passasse a se preocupar com o acesso e a manutenção do emprego, ou seja, com sua empregabilidade.

A ênfase sobre as competências no lugar de qualificações (RAMOS, 2001; HIRATA, 1994) também intensifica a discussão sobre empregabilidade. Ao enfatizar características subjetivas, como criatividade e adaptabilidade, a noção de competência transfere do social para o individual a responsabilidade pela inserção profissional dos indivíduos. Para Paiva (2000, p.57), "a noção de competência parece trazer consigo uma outra mentalidade em relação ao trabalho e um outro conjunto de skills que começa com uma 'alfabetização tecnológica' e termina na naturalização da fragmentação, precarização e intensificação do trabalho".

Além da ênfase nas competências, o que se percebe também nas organizações de hoje é a exigência de maiores níveis de qualificação para a admissão de

novos funcionários. Castel (1998) destaca que as organizações francesas vêm adotando esse caminho. Para o autor, esse fenômeno não corresponde a maiores imperativos técnicos. Trata-se, na verdade, de uma tendência das empresas a se "precaver contra futuras mudanças tecnológicas contratando jovens superqualificados, inclusive em setores de status pouco valorizados" (CASTEL, 1998, p.520). O autor destaca ainda que esse movimento desmotiva os jovens, aumentando sua mobilidade entre empregos precários, antes ocupados por jovens com pouca qualificação. O autor lembra que essa lógica ameaça invalidar as políticas que enfatizam a qualificação como o caminho mais glorioso para evitar o desemprego ou para sair dele. Sem dúvida, ainda é uma visão otimista da "crise" e que levou a pensar que, melhorando e multiplicando as qualificações, seria possível precaver-se contra a "não-empregabilidade".

Empregabilidade é vista comumente como a capacidade de adaptação da mão-de-obra diante das novas exigências do mundo do trabalho e das organizações. Não há, entretanto, um consenso em relação a esse ponto de vista. Diversos outros autores referem-se à empregabilidade como um discurso neoliberal, que transfere a responsabilidade pelo emprego, da sociedade e do Estado para o próprio trabalhador. Carrieri e Sarsur (2002) entendem a empregabilidade como uma estratégia adotada pela alta administração das empresas, no sentido de transferir da organização para o trabalhador a responsabilidade da não-contratação ou da demissão. Para Rodrigues (1997, p.228), o conceito de empregabilidade - conjugado com outros conceitos mais gerais como globalização, competitividade e reestruturação industrial - busca consolidar a "construção de uma rede discursivo-conceitual que tenta simultaneamente, por um lado, explicar uma nova etapa do desenvolvimento civilizatório e, por outro lado, facilitar as dores do parto do novo mundo do trabalho".

Como já foi destacado, o acesso ao emprego não pode ser determinado de forma simplista e restrita. A realidade mostra que várias são as explicações e os determinantes da empregabilidade. Segundo Paiva (2000, p.57), empregabilidade é uma "construção social mais complexa, na medida em que se descola das instituições formais e da experiência adquirida para considerar aspectos pessoais e disposições subjetivas, e para dar maior peso não apenas a aspectos técnicos, mas à socialização". É oportuno lembrar que essa visão de empregabilidade é bastante apropriada à realidade brasileira, marcada, segundo Freitas (1997), por um forte traço de personalismo. Para o autor, a sociedade brasileira é baseada em relações pessoais. Nesse sentido, não se pode imaginar que o acesso ao emprego no Brasil ocorra de modo impessoal e meritocrático, valorizando principalmente as variáveis ligadas ao esforço próprio individual, nomeadamente investimentos em capital humano (educação).

Civelli (1998) destaca que o acesso ao mercado de trabalho deve ser estudado de uma perspectiva diferenciada, na qual variáveis simbólicas, culturais, sociais e de valor estão se tornando fundamentais. Não se deseja, entretanto, com essa discussão, excluir as explicações existentes (capital humano) sobre os determinantes da empregabilidade. Apenas busca-se ampliar o entendimento acerca do fenômeno, a partir de outras visões que privilegiem também questões de ordem subjetiva e de enfoques ligados ao processo de socialização individual. Assim, serão apresentadas algumas das abordagens teóricas que podem explicar o acesso ao emprego. Cada uma delas destaca apenas alguns de seus fatores determinantes. É propósito deste artigo, mostrar essas diversas abordagens, possibilitando a construção de um modelo explicativo, com a finalidade de abranger aspectos relevantes para a empregabilidade individual, antes pouco explorados.

Determinantes da empregabilidade

Capital humano

A abordagem econômica neoclássica propôs há muito uma explicação teórica para o mercado de trabalho. Tal abordagem ficou conhecida como "teoria do capital humano" (BECKER, 1964; MINCER, 1974). Para seus teóricos, quanto maior o estoque de capital humano de um indivíduo, maior sua produtividade marginal, mais elevado será o seu valor econômico no mercado de trabalho e, conseqüentemente, sua empregabilidade. De acordo com essa visão, Schultz (1961; 1973) argumenta que as capacidades adquiridas dos agentes humanos (capital humano) devem ser vistas como uma fonte importante dos ganhos de produtividade. "Um investimento desta espécie (em capital humano) é o responsável pela maior parte do impressionante crescimento dos rendimentos reais por trabalhador" (SCHULTZ, 1973, p.32). Para o autor, são elementos inerentes ao capital humano individual: escolaridade, treinamento, experiência de trabalho, migração, condições de saúde e nutrição de uma pessoa, entre outros.

Neves e Fernandes (2002) destacam que dos fatores do capital humano, os três comumente mais estudados são: escolaridade, experiência de trabalho e migração. "O primeiro representa, sem dúvida, o principal fator de capital humano. O segundo representa uma proxy para o chamado on the job training. Finalmente, o terceiro é comumente utilizado em análise s sobre o efeito do capital humano, pois representa, entre outras coisas, uma proxy para o nível de ambição dos indivíduos" (NEVES e FERNANDES, 2002, p.137).

A grande maioria das análises sobre os efeitos do capital humano no mercado de trabalho estão voltadas para o impacto desse tipo de capital nos salários dos indivíduos (CACCIAMALI e FREITAS, 1991; HALLER e SARAIVA, 1992; TELLES, 1993; FERNANDES, NEVES e HALLER, 1999). Poucos são os estudos

voltados para o efeito dessa variável no acesso ao emprego (NEVES, DOURADO e FERNANDES, 1999; PRYOR e SCHAFFER, 1999).

Essa abordagem teórica é a mais comumente utilizada em estudos sobre o mercado de trabalho. Trata-se, contudo, de uma visão limitada sobre o assunto. Por ser produto do enfoque neoclássico da economia, a teoria do capital humano, ao tratar do mercado de trabalho, ignora aspectos sociais, que porventura estejam associados ao acesso ao emprego e à determinação de salários, por exemplo. Como já destacado, o mercado de trabalho é por demais complexo, o que não permite que seja analisado de modo simplista e reducionista. A equação de Mincer (1974), por exemplo, apresenta que o salário de um indivíduo é função de sua escolaridade, experiência de trabalho e migração. Tal explicação é bastante reduzida, pois "esquece" diversos outros fatores de ordem estrutural, influenciadores no processo de determinação do salário individual.

Capital cultural

A teoria do capital cultural foi desenvolvida por Bourdieu e seus colaboradores (BOURDIEU e PASSERON, 1977; BOURDIEU, 1979; BOURDIEU, 1987) e apresentada como um contraponto à visão funcionalista da teoria sociológica da modernização (PARSONS, 1974; LEVY, 1966) e à abordagem neoclássica da "teoria do capital humano". Segundo seus teóricos, o processo de expansão do acesso à educação, causado pela "modernização", não leva a uma maior equalização de oportunidades, uma vez que as famílias vindas de estratos sociais superiores continuam garantindo vantagens para seus descendentes através da transmissão do capital cultural.

Bourdieu (1979) destaca que a definição funcionalista das atribuições da educação - que ignora a contribuição que o sistema de ensino traz à reprodução da estrutura social, sancionando a transmissão hereditária do capital cultural - encontra-se, de fato, implicada numa definição do "capital humano" que não tem nada de humanista, pois não escapa ao economicismo e ignora, por exemplo, que o rendimento escolar da ação escolar depende do capital cultural previamente investido pela família e que o rendimento econômico e social do certificado escolar depende do capital social, que pode ser colocado a seu serviço.

Segundo Dumais (2002), capital cultural é compreendido como competência lingüística e cultural e como um amplo conhecimento da cultura que pertence aos membros de classes superiores; cultura que é encontrada menos freqüentemente entre as classes mais baixas. Kingston (2001), por sua vez, destaca que capital cultural não é um recurso geral disponível para todos, e sim propriedade da elite existente. A elite se beneficia em função de seus sinais culturais particulares, e não outros, serem recompensados.

Para Bourdieu (1987), estudantes com maior estoque de capital cultural, ou seja, estudantes oriundos de famílias com habilidades e preferências da cultura dominante, são mais capazes de decodificar as "regras do jogo" implícitas e estão melhor preparados para a adaptação e o desenvolvimento de habilidades culturais e preferências recompensadas nas escolas. "As diferentes ações pedagógicas que operam em uma formação social - vale dizer, tanto aquelas que as famílias das diferentes classes sociais exercem como a que a escola exerce - colaboram harmoniosamente na transmissão de um patrimônio cultural concebido como uma propriedade indivisa do conjunto da 'sociedade'" (BOURDIEU, 1987, p.297).

De acordo com essa perspectiva teórica, o estoque de capital cultural desenvolvido e transmitido no seio da família (com apoio do sistema educacional) garante a manutenção do status quo. Assim, mesmo que houvesse a universalização do ensino, aqueles indivíduos pertencentes a famílias detentoras de maior capital cultural seriam beneficiados.

Aschaffenburg e Maas (1997) destacam que a maioria das pesquisas sobre capital cultural o operacionalizam em termos de participação em selecionadas atividades de alto status cultural, como visitas a museus e teatros. Para os autores, capital cultural também vem sendo definido como atitudes e conhecimento a respeito dessas atividades.

A operacionalização do conceito de capital cultural vem ocorrendo de duas maneiras (ASCHAFFENBURG e MAAS, 1997; DUMAIS, 2002; ROSCIGNO e AINSWORTH-DARNELL, 1999): alguns estudos operacionalizam o termo a partir de dados referentes à participação em atividades de alto status cultural (visitas a museus e teatros, por exemplo), enquanto outras pesquisas utilizam as informações ligadas ao background familiar (nível educacional e ocupacional dos pais e renda familiar) como indicadores de capital cultural. Há ainda estudos que operacionalizam o termo utilizando ambos os caminhos, como a pesquisa realizada por De Graaf, De Graaf e Kraaykamp (2000) sobre capital cultural e seus efeitos no sistema educacional holandês. Estes autores, além de operacionalizarem capital cultural das duas maneiras, destacam, em seus resultados, que as variáveis de background familiar (especificamente, os anos de educação dos pais) estão correlacionadas positivamente com variáveis que indicam a participação dos pais em atividades de alto status cultural.

Sabe-se que o propósito inicial (e ainda mais utilizado) da teoria do capital cultural foi o de estudar a influência do background familiar (e das variáveis do capital cultural) nas conquistas acadêmicas. Dumais (2002) afirma que a maioria das análises tentam determinar se a noção de reprodução social de Bourdieu - baseada na transmissão de capital cultural entre gerações -é válida, e, sendo, determinar o papel desse capital no sistema educacional. Baseados nesse pressuposto, diversas investigações foram e vêm sendo

realizadas (DIMAGGIO, 1982; DIMAGGIO e MOHR, 1985; KALMIJN e KRAAYKAMP, 1996; ASCHAFFENBURG e MAAS, 1997; ROSCIGNO e AINSWORTH-DARNELL, 1999; DE GRAAF, DE GRAAF e KRAAYKAMP, 2000; DUMAIS, 2002). São, sem dúvida, estudos relevantes, que exploraram empiricamente a importância do capital cultural no desempenho acadêmico. Tal foco, entretanto, não esgota as possibilidades de pesquisa sobre o tema. Não se pode imaginar que as variáveis ligadas ao capital cultural de um indivíduo influenciem apenas suas conquistas acadêmicas. Bourdieu (1987) e Collins (1979) destacam a relação entre o capital cultural, transmitido na família e na escola, e o mercado profissional. Para esses autores, o papel central da escola na sua relação com as empresas está baseado fundamentalmente na socialização para o trabalho. "O que é aprendido na escola tem maior relação com os padrões convencionais de sociabilidade e propriedade do que com habilidades instrumentais e cognitivas" (COLLINS, 1979, p.19).

As diferenças relativas ao capital cultural entre os indivíduos provocam impacto, inicialmente, no seu desempenho escolar, como já argumentado. Porém, ao ingressarem no mercado de trabalho, tais indivíduos irão trazer consigo um estoque de capital cultural, desenvolvido na família e "aperfeiçoado" no ambiente escolar, que será d e extrema importância em sua vida profissional. A relação entre o estoque desse tipo de capital e o desempenho profissional individual mostra-se, desse modo, bastante plausível. No atual mundo do trabalho, centrado em competências e não mais apenas nas qualificações, o acesso ao emprego passa cada vez mais a ser determinado pelo capital cultural e social do indivíduo. Estudar a influência desses atributos nas chances de se obter um emprego formal passa a ser tarefa mais que necessária.

Infelizmente, apenas alguns poucos estudos foram realizados com o propósito de explorar a relação entre o capital cultural e as conquistas profissionais dos indivíduos (FERNANDES, 2001; ROSSETTI e TANDA, 2000; JOHNSON, FARRELL e STOLOFF, 1998; JOHNSON, BIENENSTOCK e STOLOFF, 1995). Rossetti e Tanda (2000) realizaram pesquisa interessante sobre o impacto do nível educacional dos pais nos salários dos indivíduos na Itália. Os resultados do estudo mostraram que a inclusão de variáveis referentes à escolaridade dos pais (indicador de capital cultural) aumenta o poder explicativo do modelo tradicional de capital humano (MINCER, 1974). Para as autoras, o efeito positivo registrado nos salários individuais, após modificação da equação minceriana, pode ser resultado do meio ambiente cultural da família, representado pela escolaridade dos pais, ou seja, resultado do capital cultural (background familiar) do indivíduo.

É de se esperar, portanto, que jovens oriundos de famílias com maior estoque de capital cultural levem vantagem não apenas em ambientes acadêmicos, mas também no mercado de trabalho, uma vez que é na família que alguns

códigos de conduta e de relacionamento extremamente úteis para a atividade profissional são transmitidos aos jovens. Nesse sentido, indivíduos socializados em lares cujos pais têm níveis educacionais/culturais mais elevados e posições ocupacionais de maior destaque levam vantagem no mercado de trabalho em relação àqueles cujos pais possuam menor nível de escolaridade e posição ocupacional inferior.

Capital social

O conceito de capital social e sua aplicação, como bem destaca Fernandes (2001), apresentam-se como uma das mais difundidas linhas de análise no contexto atual das ciências sociais. Elementos como rede de relacionamentos e confiança são tópicos que estão na agenda do dia para pesquisadores em diversas áreas.

Após rever a literatura sobre o assunto, percebe-se a existência de duas correntes: uma que vê o capital social como algo pertencente a uma comunidade ou sociedade e outra que analisa esse tipo de capital como algo próprio de um indivíduo. A primeira corrente tende a enfatizar a confiança, enquanto a segunda destaca as redes de relacionamento como elementos do capital social.

Os principais representantes da primeira visão são Robert Putnam, principalmente com seu conhecido estudo sobre comunidade e democracia na Itália (PUTNAM, 2000) e James Coleman. Para Putnam (2000), capital social refere-se a aspectos da organização social, tais como redes, normas e confiança que facilitam coordenação e cooperação para benefícios mútuos. Ainda segundo o autor, capital social aumenta os benefícios do investimento em capital físico e capital humano.

Coleman (1988; 1994) analisou o conceito de modo mais completo, e foi responsável, segundo Portes (1998), pela sua aplicação na sociologia americana. Para Coleman (1988, p.98; 1994, p.302), o capital social possui o seguinte significado:

> (...) Capital social é definido pela sua função. Não é uma entidade simples, mas uma variedade de diferentes entidades com duas características em comum: todas elas consistem de alguns aspectos da estrutura social, todas facilitam certas ações dos atores – sejam pessoas ou atores corporativos – dentro da estrutura. Como outras formas de capital, capital social é produtivo, tornando possível atingir certos objetivos que na sua ausência não seriam alcançados. (...) Uma determinada forma de capital social que seja valiosa por facilitar certas ações pode ser até ou igualmente prejudicial para outras. Diferentemente de outras formas de capital, o capital social é próprio da estrutura de relações entre atores e no meio de atores (...)

Segundo esses autores, capital social é algo que não pode ser internalizado pelo indivíduo, ou seja, é algo que existe na sociedade.

A segunda visão sobre o tema, que acredita que capital social é algo de propriedade individual, tem como principais representantes Pierre Bourdieu, Mark Granovetter e Alejandro Portes. Esses autores destacam que o capital social é algo que pertence ao indivíduo e por ele pode ser utilizado de modo a produzir benefícios, inclusive, de ordem econômica (maiores salários, acesso a emprego etc). Segundo esses autores, cada um tem seu estoque de capital social e o utiliza para seu benefício.

É de Bourdieu (1980) a primeira análise contemporânea e sistemática sobre capital social. Para o autor, capital social é definido como o conjunto de recursos atuais ou potenciais que estão ligados pela posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de interconhecimento e de reconhecimento mútuo. Em outros termos, ligados à vinculação a um grupo, como conjunto de agentes que não são somente dotados de propriedades comuns, mas também unidos por ligações permanentes e úteis. Nesse sentido, o volume do capital social que um agente individual possui depende da extensão da rede de relações que ele pode efetivamente mobilizar e do volume de capital (econômico, cultural ou simbólico) que é posse exclusiva de cada um daqueles a quem está ligado.

Para Portes (1998), as fontes e conseqüências do capital social são as mais diversas possíveis. Segundo o autor, estudos empíricos sobre o tema têm incluído a aplicação do conceito como "preditor" do desempenho acadêmico, desenvolvimento intelectual da criança, empregabilidade e mobilidade ocupacional, delinqüência juvenil e sua prevenção.

Após revisão de literatura, Portes (1998, p.9) distinguiu três funções básicas do capital social: "(a) como uma fonte de controle social, (b) como uma fonte de suporte familiar; (c) como uma fonte de benefícios, por meio de redes extrafamiliares". O autor, ao adotar posição semelhante a de Bourdieu, destaca que, de longe, essa última função é, comumente, a mais atribuída ao capital social.

Um dos primeiros autores a demonstrar e explorar os efeitos do capital social no mercado de trabalho foi Mark Granovetter. Seu estudo (GRANOVETTER, 1995), na década de 1970, sobre como 282 homens em Newton, Massachusetts (EUA) conseguiram seus empregos é um clássico que comprova a relevância do capital social como determinante da empregabilidade.

Outros estudos, mais recentemente, também vêm destacando essa relação (PODOLNY e BARON, 1997; FERNANDEZ e WEINBERG, 1997; DE GRAAF e FLAP, 1988; FERNANDEZ, CASTILLA e MOORE, 2000; PETERSEN, SAPORTA e SEIDEL, 2000; MAMAN, 2000). De modo geral, essas análises exploram o papel da rede

de relacionamentos de um indivíduo no acesso ao emprego e no processo de mobilidade ocupacional, em diversos países. Lamentavelmente, poucos estudos têm sido realizados no Brasil, a respeito dessa função e aplicação do capital social.

Petersen, Saporta e Seidel (2000) pesquisaram o impacto causado pelo sexo, pela raça e pelas redes sociais no processo seletivo de uma média organização de alta tecnologia nos EUA. Em seus resultados concluíram que, com relação ao gênero, o processo é inteiramente meritocrático. Já para as minorias étnicas, o processo seletivo se mostrou em parte meritocrático e em parte dependente de redes sociais. Os autores acreditam que as minorias étnicas têm desvantagens no processo de seleção, pois carecem de acesso ou utilizam de forma menos eficiente as redes de relacionamento, que, conforme resultados do estudo, são relevantes para o acesso ao emprego (GRANOVETTER, 1995, p.151).

O estudo de Fernandez, Castilla e Moore (2000), em uma grande firma de call center americana, destaca o papel do capital social, enfatizando a importância que a ele é dada pelos empregadores. Os autores afirmam que estes constantemente consideram as redes sociais de relacionamento, no processo de seleção de novos empregados.[3]

Tal conclusão enriquece bastante o debate teórico da sociologia econômica sobre a natureza inserida (embedded nature) do processo econômico, como bem destaca Granovetter (1985). De acordo com o autor, a ação econômica - nesse caso, a busca e o processo de seleção para um emprego - deve ser vista e estudada como algo inserido e influenciado pela estrutura social da qual faz parte. Importa destacar que tal perspectiva supera o foco tradicional na estrutura e em elementos técnicos, enfatizando o aspecto dinâmico dos relacionamentos interpessoais. Essa abordagem pode muito bem ser vista como uma solução para o impasse entre estrutura e agência.

Como visto, o conceito de capital social é bastante amplo, e seu entendimento na literatura, bastante diverso. Apesar dessa variedade de concepções sobre o tema, é possível identificar dois elementos comuns: a confiança e a rede de relacionamentos. O segundo elemento é o mais utilizado nas pesquisas que exploram a relação entre capital social e empregabilidade, uma vez que se costuma definir capital social como a posse e a utilização de uma rede de relacionamentos. A operacionalização desse termo tem sido feita por alguns autores a partir da utilização de variáveis indicadoras da participação dos

[3] Em estudo anterior Fernandez e Weinberg (1997) analisam o impacto, no processo seletivo de um banco de varejo nos EUA, de um indivíduo ter sido indicado ao cargo por um funcionário da empresa. Os resultados do estudo mostram que os indicados têm vantagens nas entre vistas e em outras etapas do processo seletivo.

indivíduos em grupos e organizações. Schiff (2000) afirma que a participação em grupos e em organizações cívicas formais é um aspecto do capital social.

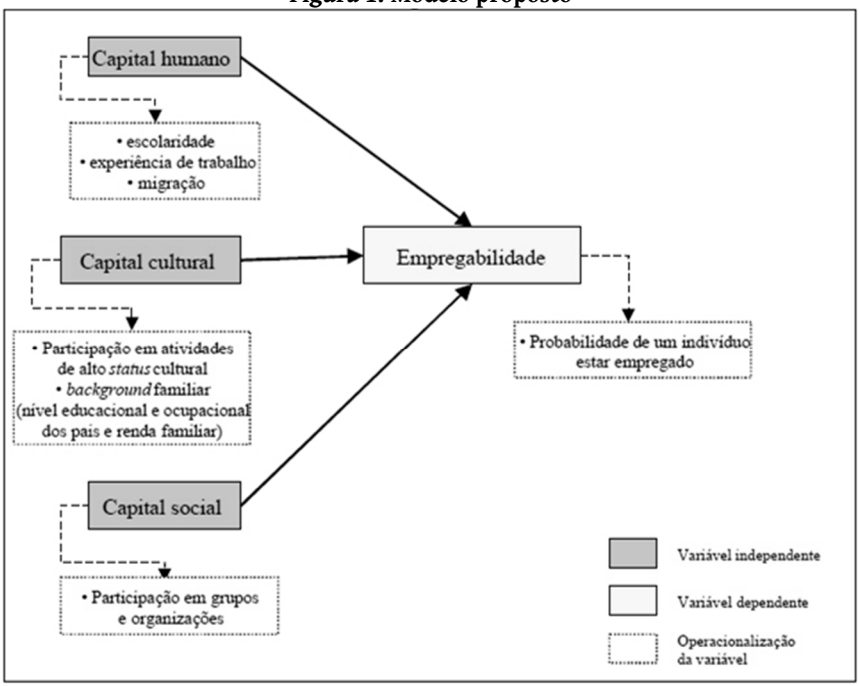
Vale lembrar que a operacionalização do capital social a partir da participação em associações destaca a importância dos laços fracos (strength of weak ties), termo apresentado por Granovetter (1973) para se referir ao poder de influência indireta dos relacionamentos fora do círculo imediato da família e dos amigos próximos (strong ties). Para o autor, tais relacionamentos, baseados em laços fracos (indiretos) - como aqueles encontrados entre os indivíduos participantes de um grupo ou associação -, são importantes, pois conectam os indivíduos a uma maior gama de informações e conhecimentos relativos a empregos. "Apesar dos amigos próximos de um indivíduo serem mais motivados a ajudá-lo, os laços fracos estão estruturalmente localizados de modo a serem mais úteis no processo de busca por emprego" (GRANOVETTER, 1995, p.148).

Assim, baseado na teoria do capital social, é de se esperar que o fato de um indivíduo pertencer a grupos ou associações - ou seja, a posse e a utilização da rede de relacionamentos (capital social) aí desenvolvida por esse indivíduo - afete positivamente a probabilidade desse indivíduo estar empregado.

Modelo explicativo

O modelo proposto por este artigo (ver figura 1) visa apresentar, baseado em uma profunda discussão teórica, determinantes da empregabilidade individual, em um contexto pós-fordista, no qual aspectos subjetivos são exigidos da força de trabalho. Como já foi destacado, o modelo amplia a abordagem corrente sobre o assunto (teoria do capital humano), ao acrescentar variáveis não-meritocráticas ligadas ao capital cultural e social de um indivíduo. O modelo indica, logo abaixo de cada variável dependente, a operacionalização da variável. Desse modo, além de propor novos elementos explicativos da probabilidade de um indivíduo estar empregado, são apresentadas sugestões, baseadas em literatura internacional, para que tais elementos possam ser pesquisados.

Figura 1: Modelo proposto



Operacionalização das variáveis

Em relação ao capital humano, Neves e Fernandes (2002) destacam que sua operacionalização é feita mediante utilização de três fatores principais: escolaridade (medida em anos de estudo completados com sucesso), experiência de trabalho (medida em anos) e migração (migrou/não migrou). "O primeiro representa, sem dúvida, o principal fator de capital humano. O segundo representa uma proxy para o chamado on the job training. Finalmente, o terceiro é comumente utilizado em análises sobre o efeito do capital humano, pois representa, entre outras coisas, uma proxy para o nível de ambição dos indivíduos" (NEVES e FERNANDES, 2002, p.137). Essas três variáveis, segundo a abordagem econômica neoclássica (BECKER, 1964; MINCER, 1974), estão ligadas às capacidades adquiridas dos indivíduos, e seu acúmulo garante a este um maior valor econômico no mercado de trabalho (em função de uma maior produtividade marginal) e conseqüentemente uma maior empregabilidade.

A operacionalização do capital cultural, por sua vez, vem sendo feita de duas maneiras (ASCHAFFENBURG e MAAS, 1997; DUMAIS, 2002; DE GRAAF, DE GRAAF e KRAAYKAMP, 2000; ROSCIGNO e AINSWORTH-DARNELL, 1999): por meio da utilização de dados ligados à participação em atividades de alto status cultural (visitas a museus e teatros, por exemplo) e por meio de

informações ligadas ao background familiar (nível educacional e ocupacional dos pais e renda familiar). De Graaf, De Graaf e Kraaykamp (2000), em estudo sobre o capital cultural e seus efeitos no sistema educacional holandês, utilizaram ambas operacionalizações e, em seus resultados, destacaram que as variáveis de background familiar (especificamente os anos de educação dos pais) estão correlacionadas positivamente com variáveis que indicam a participação dos pais em atividades de alto status cultural.

Por sua vez, o capital social é definido, por exemplo, como a posse e utilização de uma rede de relacionamentos. Sua operacionalização, nesse sentido, vem sendo feita a partir de informações referentes à participação dos indivíduos em grupos e organizações. Schiff (2000) afirma que a participação em grupos e em organizações cívicas formais é um aspecto do capital social. Assim, a operacionalização do termo, a partir de tais informações, mostra-se plausível e possível. Como visto, tal procedimento destaca também a importância dos laços fracos – relacionamentos fora do círculo imediato da família e dos amigos próximos – (GRANOVETTER, 1973). Esses relacionamentos, baseados em laços fracos (indiretos), como aqueles encontrados entre os indivíduos participantes de um grupo ou associação, são importantes, pois conectam os indivíduos a uma maior gama de informações e conhecimentos relativos a empregos, criando impacto em sua empregabilidade.

A variável dependente, empregabilidade, é comumente definida como a capacidade de adaptação da mão-de-obra diante das novas exigências do mundo do trabalho e das organizações. Sua operacionalização aqui proposta está baseada na obtenção de dados referentes à probabilidade de um indivíduo estar empregado. Tais informações podem ser obtidas, por exemplo, em fontes secundárias (IBGE).

Conclusões, limitações e recomendações para estudos futuros

Este artigo procurou apresentar um modelo explicativo da empregabilidade, no contexto da flexibilidade organizacional, com base em três abordagens teóricas: teoria do capital humano, teoria do capital cultural e teoria do capital social. Como já destacado, a construção do modelo de empregabilidade, baseado nessas três teorias amplia a discussão comum sobre o tema (teoria do capital humano), tornando o modelo mais próximo da realidade organizacional, na qual variáveis não-meritocráticas, de ordem subjetiva, são exigidas dos trabalhadores pelo mercado.

A visão mais ampla sobre a empregabilidade individual, aqui proposta, vem preencher uma lacuna, tanto na literatura nacional quanto na estrangeira - pela pequena quantidade de estudos a respeito de outras explicações, diferentes das relacionadas ao capital humano - sobre fenômenos do mercado de trabalho. No entanto, algumas exceções devem ser destacadas. Um

importante estudo foi o desenvolvido por Rossetti e Tanda (2000). As autoras pesquisaram o impacto do nível educacional dos pais nos salários dos indivíduos na Itália. Os resultados mostraram que a inclusão de variáveis referentes à escolaridade dos pais (variável indicadora de capital cultural) aumenta o poder explicativo do modelo tradicional de capital humano (MINCER, 1974).

Granovetter, na década de 1970, também pesquisou o mercado de trabalho, a partir de diferentes abordagens teóricas. Seu estudo à época (GRANOVETTER, 1995), sobre como 282 homens em Newton, Massachusetts (EUA) conseguiram seus empregos, é um clássico que comprova a relevância do capital social como determinante da empregabilidade.

Os resultados dessas pesquisas mostram que a sociedade e as organizações, por mais que os anseios modernos desejem comprovar, não são tão meritocráticas. A abordagem neoclássica da economia (teoria do capital humano) já comprovou por diversas vezes a relevância e a valorização dada pelo mercado de trabalho às capacidades adquiridas pelos indivíduos, tais como escolaridade e experiência de trabalho. O que já se percebe, entretanto, é a existência de outros fatores, também valorizados pelas organizações, no processo de seleção, promoção e determinação de salários, principalmente, em um ambiente marcado pela flexibilidade organizacional.

A conclusão de que elementos ligados ao capital cultural e social de um indivíduo são relevantes no mercado de trabalho também enriquece bastante o debate teórico da sociologia econômica sobre a natureza "inserida" (embedded nature) do processo econômico, como bem destaca Granovetter (1985). Sobre esse assunto, também se destaca a visão de Polanyi (1980). O autor analisa a crise econômica e política dos anos 1930-1945, reposicionando o lugar da economia na sociedade. Para ele, o período pós-1930 representa "o grande retorno": a economia não pode ser estudada em um vácuo social, como faziam os liberais econômicos.

Há de se destacar também algumas limitações neste artigo. A proposição de um modelo explicativo é sempre limitada, e não consegue abarcar a riqueza de casos especiais. Não se buscou, neste estudo, apresentar uma explicação única e superior sobre a empregabilidade dos indivíduos. A intenção da proposição deste modelo foi a ampliação da discussão corrente sobre empregabilidade, para permitir um melhor conhecimento acerca das linhas gerais do fenômeno. A discussão teórica aqui apresentada e direcionada para o fenômeno visa estimular a continuidade dos estudos sobre o assunto. Pesquisas futuras, utilizando dados quantitativos, bem como abordagens qualitativas, irão certamente permitir um maior aprofundamento sobre o tema.

A contribuição deste artigo reside na apresentação de uma nova discussão acerca de outros elementos valorizados atualmente pelo mercado de trabalho; especialmente aqueles importantes para a empregabilidade. Espera-se que tal debate sirva de base para diversos estudos empíricos sobre o mercado de trabalho, principalmente no Brasil, um país de traços conhecidamente personalistas (FREITAS, 1997), onde são destacadas as relações pessoais.

Essa visão mais aprofundada sobre os elementos determinantes da empregabilidade pode contribuir para o redirecionamento das políticas públicas voltadas para o mercado de trabalho brasileiro, ao sugerir que os investimentos em educação não são os únicos que podem favorecer o indivíduo na busca pelo emprego. O posicionamento apresentado por este artigo também contribui para a área de recursos humanos, pois explicita, com base em uma profunda discussão teórica, a importância atribuída pelas organizações a aspectos não meritocráticos, como aqueles ligados ao capital cultural e social do indivíduo. Tal conclusão pode reorientar, por exemplo, práticas de recrutamento e seleção nas organizações, assim como pode indicar aos indivíduos o que realmente se privilegia no mercado de trabalho.

Referências bibliográficas

ASCHAFFENBURG, K.; MAAS, I. Cultural and educational careers: the dynamics of social reproduction. **American Sociological Review**, v.62, p.573-587, Aug. 1997.

BECKER, G. Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education. Nova York: NBER/Columbia University Press, 1964.

BOURDIEU, P. Les trois états du capital culturel. **Actes de la Recherche en Sciences Sociales**, Paris, n.30, p.3-6, nov. 1979.

_____. Le capital social - notes provisoires. **Actes de la Recherche en Sciences Sociales**, Paris, n.31, p.2-3, jan. 1980.

_____. Reprodução cultural e reprodução social. In: MICELI S. (Org.). **A economia das trocas simbólicas**. 2.ed. São Paulo: Editora Perspectiva, 1987.

_____; PASSERON, J-C. **Reproduction in education, society and culture**. London: Sage Publications, 1977.

BURT, R. S. The network structure of social capital. In: SUTTON, R.; STAW, B. **Research in Organizational Behavior**. Greenwich, CT: JAI Press, 2000. v.22.

CACCIAMALI, M.; FREITAS, P. Do capital humano ao salário eficiência: uma aplicação para analisar os diferenciais de salários em cinco ramos

manufatureiros da Grande São Paulo. ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 19., 1991. **Anais...**, 1991. v.3, p.213-222.

CARRIERI, A.; SARSUR, A. M. Percurso semântico do tema empregabilidade: um estudo de caso em uma empresa de telefonia. ENCONTRO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO - Enampad, 26., 2002, Salvador. **Anais...** Salvador: Anpad, 2002. 1 CD.

CASTEL, R.. **As metamorfoses da questão social:** uma crônica do salário. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.

CASTELLS, M. **A sociedade em rede. A era da informação:** economia, sociedade e cultura. 1.ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999. v.1.

CIVELLI, F. Personal competencies, organizational competencies and employability. **Industrial and Commercial Training**, Guilsborough, v.30, n.02, p.48-52, 1998.

COLEMAN, J. S. Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology**, v.94, 1988. Supplement, p.S95-S120.

_____. **Foundations of social theory**. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1994.

COLLINS, R. **The credential society:** an historical sociology of education and stratification. New York: Academic Press, 1979.

DE GRAAF, N. D.; DE GRAAF, P. M.; KRAAYKAMP, G. Parental cultural capital and educational attainment in the Netherlands: a refinement of the cultural capital perspective. **Sociology of Education**, v.73, p.92-111, Apr. 2000.

_____; FLAP, H. D. 'With a little help from my friends': social resources as an explanation of occupational status and income in West Germany, The Netherlands and the United States. **Social Forces**, v.67, n.02, p.452-472, Dec. 1988.

DIMAGGIO, P. J. Cultural capital and schooling success: the impact of status culture participation on the grades of U.S. high school students. **American Sociological Review**, v.47, p.189-201, 1982.

_____; MOHR, J. Cultural capital, educational attainment and marital selection. **American Journal of Sociology**, v.90, p.1231-1261, 1985.

DUMAIS, S. A. Cultural capital, gender and school success: the role of habitus. **Sociology of Education**, v.75, p.44-68, Jan. 2002.

FERNANDES, A. S. A. O conceito de capital social e sua aplicação na análise institucional e de políticas públicas. ENCONTRO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO - Enampad, 25., 2001, Campinas. **Anais...** Campinas: Anpad, 2001. 1 CD.

FERNANDES, D. C. Capital humano, capital cultural e a determinação da posição gerencial. ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO - Enegep, 2001. **Anais...**, 2001.

_____; NEVES, J. A.; HALLER, A. Credencialismo, correspondência ou capital humano? Como a escolaridade afeta a determinação de cargos e salários de trabalhadores da indústria de transformação no Brasil. **Estudos Avançados em Administração**, v.7, n.1, p.1033-1048, 1999.

FERNANDEZ, R. M.; CASTILLA, E. J.; MOORE, P. Social capital at work: networks and employment at a phone center. **American Journal of Sociology**, v.105, n.5, p.1288-1356, Mar. 2000.

_____; WEINBERG, N. Sifting and sorting: personal contacts and hiring in a retail bank. **American Sociological Review**, v.62, p.883-902, Dec. 1997.

FERRETTI, C. J. "Formação profissional e reforma do ensino técnico no Brasil: anos 90". **Educação & Sociedade**, Campinas, SP, ano 18, nº 59, pp. 225-269, ago. 1997.

FREITAS, A. B. Traços brasileiros para uma análise organizacional. In: MOTTA, F. P.; CALDAS, M. (Org.). **Cultura organizacional e cultura brasileira.** São Paulo: Atlas, 1997.

FRIGOTTO, G. Educação e formação humana: ajuste neoconservador e alternativa democrática". In: GENTILI, P.; DA SILVA, T. (Org.). **Neoliberalismo, qualidade total e educação:** visões críticas. 5.ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997.

GRANOVETTER, M. The strength of weak ties. **American Journal of Sociology**, v.78, n.6, p.1360-1380, May 1973.

_____. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v.91, n.3, p.481-510, Nov. 1985.

_____. **Getting a job:** a study of contacts and careers. 2.ed. Chicago: The University of Chicago Press, 1995.

HALLER, A.; SARAIVA, H. The income effects of education in a developing country: Brazil - 1973 and 1982. In: ALTHAUSER, R.; WALLACE, M. (Org.). **Research in Social Stratification and Mobility**, v11, p.295-336, 1992.

HARVEY, D. Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural. 5.ed. São Paulo: Loyola, 1992.

HIRATA, H. Da polarização das qualificações ao modelo da competência. In: FERRETTI, C. J. et al. (Org.). Novas tecnologias, trabalho e educação: um debate multidisciplinar. 7.ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 1994.

JOHNSON Jr., J. H.; BIENENSTOCK, E. J.; STOLOFF, J. A. An empirical test of the cultural capital hypothesis. The Review of Black Political Economy, v.23, n.4, p.7-27, spring 1995.

_____; FARRELL Jr., W. C.; STOLOFF, J. A. The social declining and economic fortunes of African American males: a critical assessment of four perspectives. The Review of Black Political Economy, v.25, n.4, p.17-40, spring 1998.

KALMIJN, M.; KRAAYKAMP, G. Race, cultural capital and schooling: an analysis of trends in the United States. Sociology of Education, v.69, p.22-34, Jan. 1996.

KINGSTON, P. W. The unfulfilled promise of cultural capital theory. Sociology of Education, extra issue, p.88-99, 2001.

LEVY, M. Modernization and the structure of societies. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1966.

MAMAN, D. Who accumulates directorships of big business firms in Israel?: organizational structure, social capital and human capital. Human Relations, v.53, n.5, p.603-629, 2000.

MINCER, J. Schooling, experience and earnings. Nova Iorque: NBER/Columbia University Press, 1974.

NEVES, J. A.; DOURADO, D. P.; FERNANDES, D. C. Compreendendo a questão da empregabilidade formal no Brasil. Recife: Departamento de Ciências Administrativas - UFPE, 1999. Mimeografado.

_____; FERNANDES, D. C. Estrutura ocupacional, autoridade gerencial e determinação de salários em organizações fordistas: o caso da indústria de transformações no Brasil. **RAC - Revista de Administração Contemporânea**, v.06, n.1, p.127-140, jan./abr. 2002.

PAIVA, V. Qualificação, crise do trabalho assalariado e exclusão social. In: GENTILI, P.; FRIGOTTO, G. (Org.). **A cidadania negada:** políticas de exclusão na educação e no trabalho. 1.ed. Buenos Aires: Clacso, 2000. p.49-64.

PARSONS, T. **O sistema das sociedades modernas**. São Paulo: Pioneira, 1974.

PASTORE, J.; SILVA, N. V. **Mobilidade social no Brasil**. São Paulo: Makron Books, 2000.

PETERSEN, T; SAPORTA, I.; SEIDEL, M.-D. L. Offering a job: meritocracy and social networks. **American Journal of Sociology**, v.106, n.3, p.763-816, Nov. 2000.

PIORE, M.; SABEL, C. **The second industrial divide:** possibilities for prosperity. Nova York: Basic Books, 1984.

POCHMANN, M. **O emprego na globalização:** a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu. 1.ed. São Paulo: Boitempo Editorial, 2001.

PODOLNY, J. M.; BARON, J. N. Resources and relationships: social networks and mobility in the workplace. **American Sociological Review,** v.62, p.673-693, Oct. 1997.

POLANYI, K. **A grande transformação:** as origens da nossa época. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

PORTES, A.. Social capital: its origins and applications in modern sociology. **Annual Review of Sociology**, v.24, p.01-24, 1998.

PRYOR, F.; SCHAFFER, D. **Who is not working and why:** employment, cognitive skills, wages and the changing U.S. labor market. Nova York: Cambridge University Press, 1999.

PUTNAM, R. D. **Comunidade e democracia:** a experiência da Itália moderna. 2.ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000.

RAMOS, M. N. **Pedagogia das competências:** autonomia ou adaptação? São Paulo: Cortez, 2001.

RODRIGUES, J. Da teoria do capital humano à empregabilidade: um ensaio sobre as crises do capital e a educação brasileira. **Trabalho & Educação - Revista do Nete, Belo Horizonte**, n.2, p.215-230, ago./dez. 1997.

ROSCIGNO, V.J.; AINSWORTH-DARNELL, J. W. Race, cultural capital, and educational resources: persistent inequalities and achievement returns. **Sociology of Education**, v.72, p.158-178, July 1999.

ROSSETTI, S.; TANDA, P. Human capital, wages and family. **Labour**, v.14, n.1, p.5-34, 2000.

SANTOS, J. A. F. **Estrutura de posições de classe no Brasil:** mapeamento, mudanças e efeitos na renda. Belo Horizonte: Editora UFMG; Rio de Janeiro: Iuperj, 2002.

SCHIFF, M. W. **Labor market integration in the presence of social capital**. Washington, DC: World Bank, 2000.

SCHULTZ, T. W. Investment in human capital. **American Economic Review**, v 51, p.1-17, Mar. 1961.

_____. **O capital humano:** investimentos em educação e pesquisa. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1973.

SINGER, P. **Globalização e desemprego:** diagnóstico e alternativas. 4.ed. São Paulo: Contexto, 2000.

TELLES, E. Urban labor market segmentation and income in Brazil. **Economic Development and Cultural Change**, v.41, p.231-249, 1993.

CAPÍTULO 3 - Superando a pobreza: o papel do capital social na Região Metropolitana de Belo Horizonte[1] | Diogo H. Helal e Jorge A. B. Neves

Introdução

O debate acadêmico sobre a pobreza no Brasil não é recente, nem pouco explorado. Trata-se, na verdade, de uma temática amplamente estudada em diversas áreas, notadamente, pela sociologia, pela ciência política e pela economia. Oportuno destacar que, nos dias atuais, a perturbação com a pobreza e o desconforto com a desigualdade passam a mobilizar cada vez mais a arena pública para o complexo debate acerca dos horizontes e das políticas de combate à desigualdade e à pobreza no país (HENRIQUES, 2000). Neste sentido, em um país marcado por elevados índices de desigualdade, toda e qualquer boa discussão sobre a pobreza apresenta-se como relevante e necessária.

Apesar de se tratar de um assunto recorrente na academia, o debate sobre a pobreza no Brasil está longe de ser um tema esgotado. Há, sem dúvida, diversos aspectos inerentes ao assunto que ainda necessitam ser melhor abordados. Ressalta-se que a estratégia da política econômica brasileira das últimas décadas também não tem contribuído para a redução da pobreza. O modelo do "crescer o bolo e depois repartir" já se mostrou pouco eficaz e nem pode ser visto como única via de combate à pobreza. Faz-se necessário, desse modo, a apresentação de alternativas, teóricas e práticas, que possam dar conta da complexidade do problema, apresentando soluções e caminhos mais efetivos e eficientes. É com base nessa lacuna que se desenvolve este artigo. A intenção é aprofundar a discussão sobre a pobreza e seus determinantes no Brasil (especificamente, na Região Metropolitana de Belo Horizonte), trazendo à tona um conceito bastante explorado no exterior - o de capital social.

Tal conceito e sua aplicação apresentam-se como uma das mais difundidas linhas de análise no contexto atual das ciências sociais. Oportuno lembrar que a difusão do tema vem ocorrendo por meio de duas correntes teóricas: uma que vê o capital social como algo pertencente a uma comunidade ou sociedade e outra que analisa esse tipo de capital como algo que pode ser apropriado pelos indivíduos. Em função do enorme sucesso do trabalho de Putnam (2000) sobre comunidade e democracia na Itália, estudo que destaca a primeira visão de capital social, grande parte dos estudos acadêmicos sobre o

[1] Artigo publicado originalmente no periódico Cad. EBAPE.BR vol.5 no.2 Rio de Janeiro, 2007.

tema passou a seguir o mesmo caminho, ou seja, a acreditar que capital social é algo que não pode ser internalizado pelo indivíduo, que é algo que existe apenas no nível da sociedade. Trata-se de uma visão ingênua sobre o tema, pois é sabido que os indivíduos "acumulam" capital social e o utilizam em seu benefício.

O Banco Mundial é uma das principais instituições que têm buscado, continuamente, desenvolver um debate teórico sobre o tema (ver DASGUPTA; SERAGELDIN, 2000). O conceito de capital social é visto, nesse debate, como uma alternativa possível de integrar perspectivas da economia e da sociologia. Destaca-se, entretanto, que, tanto no debate geral (DASGUPTA; SERAGELDIN, 2000), quanto na discussão sobre o papel desse capital na redução da pobreza (COLLIER, 1998), o Banco Mundial tem adotado a perspectiva de Putnam, de que capital social é algo presente e utilizado por uma comunidade.

A intenção deste estudo, ao incluir a temática do capital social no debate sobre a pobreza, é contribuir com o esforço de orientar e propor políticas públicas para a redução da desigualdade e erradicação da pobreza no Brasil, partindo, contudo, de uma visão microsociológica sobre capital social, visão essa presente em Bourdieu (1980) e Granovetter (1973, 1995).

O artigo está organizado em quatro partes. A primeira, teórica, apresenta o conceito de capital social, seus elementos e especificidades. Apresenta, ainda, a aplicação e pertinência desse conceito ao debate da pobreza. Tal tópico culmina com a apresentação de hipótese de pesquisa, posteriormente testada. A segunda parte, metodológica, apresenta a estratégia de definição da linha da pobreza adotada por este estudo, bem como a descrição dos dados, variáveis e modelos aqui utilizados. A terceira traz os resultados do modelo e da hipótese de pesquisa testada. A última parte procura retomar o debate inicial acerca dos determinantes da pobreza, ressaltando a relevância da inclusão do capital social no debate.

Abordagens teóricas

Capital social

O conceito de capital social e sua aplicação, como bem destaca Fernandes (2001), apresentam-se como uma das mais difundidas linhas de análise no contexto atual das ciências sociais. Elementos como rede de relacionamentos e confiança são tópicos que estão na agenda do dia para pesquisadores em diversas áreas. D'Araújo (2003) ressalta, contudo, de modo oportuno, que o sucesso do conceito, não só na academia, tem levado ao entendimento da noção de capital social como um antídoto mágico contra todas as mazelas sociais. Diz a autora: "o conceito de capital social, se mal apreendido, superdimensionado ou focado de maneira messiânica, pode também vir a ser

desqualificado." (D'ARAUJO, 2003, p.07). Diante de tal alerta, este artigo pretende, inicialmente, apresentar as bases do conceito, para depois mostrar sua pertinência no debate da pobreza.

Na verdade, capital social é um conceito já utilizado, com outros termos, por diversos filósofos e cientistas sociais, ao apresentarem e discutirem fatores essenciais à emergência da boa sociedade (democracia e cultura cívica, entre outros). Sua notoriedade, entretanto, veio a partir da publicação, em 1993, do livro de Robert Putnam *Making democracy work: civic traditions in modern Italy* (*Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*). Putnam, nesse livro, procurou entender as diferenças de desenvolvimento entre o norte e o sul da Itália. Concluiu que as disparidades entre o desempenho institucional e o desenvolvimento das duas regiões analisadas se deve a uma presença maior de capital social (produto da confiança, de regras de reciprocidade e de sistemas de participação cívica) no norte da Itália. As conclusões do autor tiveram forte impacto e foram corroboradas por diversos outros exemplos, como o da comunidade judaica em Nova Iorque que lida com jóias e pedras preciosas. Entre eles, há regras de confiança e reciprocidade que permitem, por exemplo, que um diamante circule em várias mãos sem um seguro financeiro bancário (D'ARAUJO, 2003). Desses estudos e exemplos ficou a idéia de que o capital social é algo próprio de uma comunidade. Há de se lembrar, entretanto, que essa é apenas uma das visões possíveis acerca da temática.

Resumidamente, tem-se que a difusão do capital social vem ocorrendo por meio de duas correntes teóricas: uma que vê o capital social como algo pertencente a uma comunidade ou sociedade e outra que analisa esse tipo de capital como algo que pode ser internalizado pelos indivíduos. A primeira corrente tende a enfatizar a confiança, enquanto a segunda destaca as redes de relacionamento como elementos do capital social.

Os principais representantes da primeira visão são Robert Putnam, principalmente, com seu conhecido estudo sobre comunidade e democracia na Itália (PUTNAM, 2000), como já destacado, e James Coleman. Para Putnam (2000), que utiliza o conceito de Coleman, capital social refere-se a aspectos da organização social, tais como redes, normas e confiança, que facilitam a coordenação e a cooperação para benefícios coletivos. Ainda segundo o autor, o capital social aumenta os benefícios de investimento em capital físico e capital humano. Peres (2000) possui visão semelhante sobre o tema. Para ele (Idem, 2000, p. 6), capital social é definido como o tecido social ou a cola invisível "que mantém a coesão das sociedades, e está baseado na confiança entre as pessoas e na rede de relacionamentos entre elas e os grupos sociais que formam as comunidades".

Coleman (1988, 1994) analisou o conceito de modo mais completo e foi responsável, segundo Portes (1998), pela sua adoção na sociologia americana.

Para Coleman (1988, p.98; 1994, p.302), o capital social possui o seguinte significado:

[...] Capital social é definido pela sua função. Não é uma entidade simples, mas uma variedade de diferentes entidades tendo duas características em comum: elas todas consistem de alguns aspectos da estrutura social, elas facilitam certas ações dos atores - sejam elas pessoas ou atores corporativos - dentro da estrutura. Como outras formas de capital, capital social é produtivo, tornando possível a realização de certos fins que na sua ausência não seriam possíveis. [...] Uma dada forma de capital social que é valiosa por facilitar certas ações pode ser até ou igualmente prejudicial para outras. Diferente de outras formas de capital, capital social é próprio da estrutura de relações entre atores e no meio de atores [...] [tradução nossa].

Segundo esses autores, capital social é algo que não pode ser internalizado pelo indivíduo, ou seja, é algo que existe apenas na esfera coletiva. Essa é uma visão relativamente ingênua sobre o assunto, pois é sabido que os indivíduos "acumulam" capital social e o utilizam em seu benefício.

A segunda visão sobre o tema, que defende que capital social pode ser internalizado pelo indivíduo, tem como principais representantes Pierre Bourdieu, Mark Granovetter e Alejandro Portes. Para Bourdieu (1980), *capital social é definido como o conjunto de recursos atuais ou potenciais que estão ligados por posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de interconhecimento e de reconhecimento mútuo, ou, em outros termos, à vinculação a um grupo, como conjunto de agentes que não são somente dotados de propriedades comuns, mas também são unidos por ligações permanentes e úteis.* De acordo com essa visão, capital social é algo que pertence ao indivíduo e por ele pode ser utilizado de modo a produzir benefícios, inclusive, de ordem econômica (maiores salários, acesso a emprego e a melhores cargos nas empresas etc.), permitindo também a ele, entre outras coisas, escapar da pobreza.

Essa corrente ressalta que cada indivíduo possui um estoque de capital social e o utiliza em seu benefício. Segundo Bourdieu (1980), o estoque de capital social que um agente individual possui depende da extensão da rede de relações que ele pode efetivamente mobilizar e do volume de capital (econômico, cultural ou simbólico) que é de posse exclusiva de cada um daqueles a quem está ligado.

De acordo com Portes (1998), as fontes e conseqüências do capital social são as mais diversas possíveis. Estudos empíricos sobre o tema têm incluído, segundo o autor, a aplicação do conceito como preditor, por exemplo, do desempenho acadêmico, desenvolvimento intelectual da criança, empregabilidade e mobilidade ocupacional, delinqüência juvenil e sua prevenção.

Após revisão de literatura, Portes (1998, p.09) distinguiu três funções básicas do capital social: "(a) como uma fonte de controle social, (b) como uma fonte de suporte familiar; (c) como uma fonte de benefícios, por meio de redes extrafamiliares" (tradução nossa). O autor destaca que, de longe, essa última é, comumente, a função mais atribuída ao capital social, e é a de interesse deste estudo.

Granovetter foi um dos primeiros autores a utilizar a noção da internalização individual dos benefícios advindos de redes de relacionamentos e a demonstrar e explorar seus efeitos no mercado de trabalho. Seu estudo (GRANOVETTER, 1995)[2] sobre como 282 homens em Newton (Massachusetts, EUA) conseguiram seus empregos é um clássico que comprova a relevância do capital social como determinante da empregabilidade. Outros trabalhos, mais recentemente, também vêm destacando essa relação (DE GRAAF; FLAP, 1988; FERNANDEZ, CASTILLA; MOORE, 2000; FERNANDEZ; WEINBERG, 1997; GRANOVETTER, 1985; HELAL, 2003, 2006; MAMAN, 2000; PETERSEN, SAPORTA; SEIDEL, 2000; PODOLNY; BARON, 1997). De modo geral, esses estudos exploram o papel da rede de relacionamentos de um indivíduo no acesso ao emprego e no processo de mobilidade ocupacional, em diversos países. Lamentavelmente, poucos estudos, com base nessa visão micro do capital social, têm sido realizados com o intuito de explorar o papel do capital social como uma estratégia utilizada por um indivíduo para escapar da pobreza.

Capital social e pobreza

Das diversas aplicações do conceito de capital social, a de interesse deste artigo é a ligada ao debate da pobreza. Muitos estudiosos e instituições, em especial o Banco Mundial, têm discutido o papel desse conceito no combate e redução da pobreza (ver COLLIER, 1998; FOURNIER, 2002). Tal discussão, entretanto, vem ocorrendo com base na perspectiva de Putnam (2000), entre outros, de que capital social é algo presente e utilizado por uma comunidade. Longe de desmerecer tal enfoque, este artigo pretende ressaltar a pertinência da visão microsociológica sobre capital social, na orientação e proposição de políticas públicas para a redução da desigualdade e erradicação da pobreza no Brasil.

O Banco Mundial, a partir dos anos 1990, passou a utilizar como critérios na avaliação de projetos de desenvolvimento, quatro formas de capital: capital natural - recursos naturais de que é dotado um país; capital financeiro - o

[2] Embora Granovetter esteja sendo incluído aqui como um dos expoentes da teoria do capital social, deve-se ressaltar que é provável que ele jamais tenha feito uso da expressão capital social. Todavia, de modo geral, as obras sociológicas que discutem capital social incluem esse autor, em função de sua obra estar em sintonia com a abordagem microsociológica a respeito do tema.

produzido pela sociedade, que se expressa em infra-estrutura, capital financeiro, bens de capital...; capital humano - graus de saúde, educação e nutrição da população; e capital social - capacidade de uma sociedade de estabelecer laços de confiança interpessoal e redes de cooperação com vistas à produção de bens coletivos. Capital social, nesse sentido, seria algo próprio da comunidade e não do indivíduo, e seu impacto na redução da pobreza se daria por meio da construção e consolidação de um arcabouço institucional que favorecesse o crescimento econômico. Com base nessa perspectiva, a redução da pobreza ocorreria a partir de um esforço público, eminentemente estatal, na concepção de políticas públicas que estimulassem a existência de associações, favorecendo assim a integração social.

A adoção da perspectiva macrosociológica do capital social no combate à pobreza é bastante pertinente, porém incompleta, pois fica dependente quase totalmente de ações institucionais. A abordagem microsociológica do tema, por sua vez, abre espaço para a ação individual na redução da pobreza e desigualdade.

O mecanismo de redução da pobreza, com base nessa última abordagem do capital social se daria por meio dos benefícios que os indivíduos obtêm das redes de relacionamento que possuem. Tais redes fornecem aos indivíduos informações relevantes sobre oportunidades no mercado de trabalho, que ao serem aproveitadas impactariam positivamente a renda dos indivíduos, permitindo-lhes o abandono da situação de pobreza. Nosso intuito não é o de reduzir a importância da perspectiva macrosociológica do capital social no combate à desigualdade. Apenas desejamos mostrar outra abordagem desse tema, extremamente complementar à primeira.

Elementos e operacionalização do capital social

Como visto, o conceito de capital social é bastante amplo, e seu entendimento, na literatura, bastante diverso. Apesar dessa variedade de entendimentos e concepções sobre o tema, é possível identificar dois elementos comuns: confiança e rede de relacionamentos. O segundo elemento é o mais utilizado nos estudos que pressupõem tal capital como algo inerente à esfera das interações entre indivíduos, uma vez que se costuma definir capital social como a posse e utilização de uma rede de relacionamentos. A operacionalização desse conceito e mais especificamente da posse e uso das redes de relacionamento tem sido feita por alguns autores a partir da utilização de variáveis indicadoras da participação dos indivíduos em grupos e organizações. Schiff (2000) afirma que a participação em grupos e em organizações cívicas formais é um aspecto do capital social.

Este artigo analisa os impactos do capital social, nomeadamente da rede de relacionamentos, nas chances de um indivíduo escapar da linha da pobreza, na Região Metropolitana de Belo Horizonte. Para tanto, o termo é aqui

operacionalizado a partir do uso de uma variável indicadora da participação individual em grupos e associações. Como já destacado, tal variável pode ser utilizada como indicadora do estoque individual de capital social.

Vale lembrar que a operacionalização do capital social a partir da participação em associações destaca a importância dos laços fracos (*strengthofweak ties),* termo formulado por Granovetter (1973) para se referir ao poder de influência indireta dos relacionamentos fora do círculo imediato da família e dos amigos próximos (*strong ties*). Para o autor (GRANOVETTER, 1995, p.52-54, p.148), tais relacionamentos, baseados em laços fracos (indiretos), como aqueles encontrados entre os indivíduos participantes de um grupo ou associação, são importantes, pois conectam os indivíduos a uma maior gama de informações e conhecimentos relativos a empregos. "Apesar dos amigos próximos de um indivíduo serem mais motivados a ajudá-lo, os laços fracos estão estruturalmente localizados de tal modo a serem mais úteis no processo de busca por emprego." [tradução nossa] (GRANOVETTER, 1995, p.148).

Dessa maneira, espera-se que, baseado na teoria do capital social, o fato de um indivíduo pertencer a grupos ou a associações, ou seja, a rede de relacionamentos (capital social) lá desenvolvida por esse indivíduo passe a afetar positivamente a probabilidade dele escapar da pobreza.

Hipóteses de pesquisa

Com base nos argumentos teóricos aqui apresentados, propõe-se o teste da seguinte hipótese de pesquisa:

Hipótese: Mesmo controlando-se por variáveis de capital humano e origem socioeconômica, quanto maior o estoque de capital social de um indivíduo, maior será sua chance de obter uma renda que lhe permita superar a linha de pobreza.

É primaz esclarecer que o estoque de capital social será aqui mensurado pela filiação formal dos indivíduos a organizações sociais ou políticas de vários tipos. Destaca-se que esse é um dos modos possíveis de operacionalização do capital social do indivíduo, conforme Schiff (2000).

Metodologia

Sabe-se que a pobreza não pode ser definida de modo universal. Ainda assim, é possível afirmar que a pobreza refere-se a situações de carência em que indivíduos não conseguem manter um padrão mínimo de vida condizente com as referências socialmente estabelecidas em cada contexto histórico (BARROS; HENRIQUES; MENDONÇA, 2000).

Para tratar dessas situações de carência, faz-se necessária a definição de um parâmetro - linha de pobreza - que permita considerar como pobres aqueles indivíduos que se encontrem abaixo do seu valor.

Este artigo considera a pobreza na dimensão da insuficiência de renda, ou seja, pobres são aqueles que vivem com renda inferior ao nível mínimo necessário para que possam satisfazer suas necessidades básicas. Cabe aqui uma explicação acerca do entendimento aqui mantido no que se refere à definição do que sejam necessidades básicas do indivíduo. Este trabalho não define linha de pobreza como aquela que permita a aquisição de uma cesta alimentar que contemple as necessidades de consumo calórico mínimo do indivíduo. Essa linha é definida como linha de indigência. Linha de pobreza será aqui calculada como múltiplo da linha de indigência, considerando os gastos com alimentação como parte dos gastos totais mínimos, referentes, entre outros, a vestuário, habitação e transportes, como bem destaca Barros, Henriques e Mendonça, 2000. Hoffmann (2000) afirma que a determinação da linha da pobreza com base, essencialmente, no custo dos alimentos leva a algumas distorções, como a subestimação da pobreza rural em comparação com a urbana.

A definição da linha de pobreza utilizada por este artigo seguirá aquela utilizada por Ferreira e Litchfield (2000). Os autores utilizaram um conjunto de linhas de pobreza específicas por região calculadas por Rocha, 1993 (apud FERREIRA; LITCHFIELD, 2000). A autora, além de computar o custo mínimo de uma cesta de alimentos necessários para atingir os requerimentos calóricos recomendados pela FAO especificamente para cada região do país e áreas metropolitanas, estimou o gasto não-alimentar entre os pobres diretamente para cada área metropolitana separada. A soma dos gastos não-alimentares entre os pobres e o custo da cesta de alimentos dá o conjunto das linhas de pobreza regionais.[3] Para a metrópole de Belo Horizonte, a linha de pobreza per capita definida pela autora, em reais de setembro de 1995, foi de R$82,78.

Uma vez que os dados deste estudo são referentes ao segundo semestre do ano de 2002, faz-se necessária a atualização da linha de pobreza. Tal atualização será realizada da seguinte forma: será utilizado o coeficiente de Engel para a Grande Belo Horizonte, calculado por Rocha (2000). Esse coeficiente para Belo Horizonte, com base na Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF/IBGE), foi de 0,36. Tal coeficiente indica a parcela da linha de pobreza que se refere à despesa alimentar que permite atender às necessidades calóricas recomendadas. Esse valor de gastos alimentares mínimos per capita será atualizado com base no Índice Nacional de Preços ao Consumidor, do IBGE, para os gastos referentes à alimentação no domicílio. De posse da linha de indigência corrigida, a atualização da despesa não-

[3] Sobre diferentes estratégias para estimativa de linhas de indigência e pobreza, ver Rocha (2000).

alimentar será feita com base na utilização do coeficiente de Engel em conjunção ao valor atualizado da linha de indigência. Aqui, pressupõe-se que os custos alimentar e não-alimentar dos pobres estejam evoluindo à mesma taxa. Rocha (2000) lembra que não existe base teórica que permita supor que o coeficiente de Engel seja uma constante no médio prazo. Ainda assim, decidiu-se por utilizar tal coeficiente como constante, pois se acredita que as diferenças na composição da despesa global (parcela da despesa alimentar no total) para os pobres de Belo Horizonte entre 1995 e 2002 não foram significativas.

Com base nessa discussão tem-se a seguinte linha de pobreza para a Região Metropolitana de Belo Horizonte, no segundo semestre de 2002:

• 82,78[4] x 0,36[5] = 29,80 (linha de indigência para a Região Metropolitana de Belo Horizonte, em reais, per capita, de setembro de 1995)

• 29,80 x 1,57565[6] = 46,95 (linha de indigência para a Região Metropolitana de Belo Horizonte, em reais, per capita, para o segundo semestre de 2002.

• 46,95 / 0,36 = 130,43 (linha de pobreza para a Região Metropolitana de Belo Horizonte, em reais, per capita, segundo semestre de 2002).

Como linha de pobreza, este estudo utilizou a renda necessária para um indivíduo conseguir que uma família de quatro pessoas escape da pobreza, na Região Metropolitana de Belo Horizonte, no segundo semestre de 2002. Assim, o valor utilizado foi o de R$521,72 (R$130,43 x 4).

Destacam-se algumas limitações na atualização das linhas de indigência e pobreza adotadas por este estudo. A atualização, como bem ressalta Rocha (2000) consiste em manter inalterada a composição da cesta alimentar, adotando novos preços. Entretanto, mesmo quando se dispõe de um sistema de preços ao consumidor amplo, como o brasileiro, a atualização acaba sendo complexa, devido, por exemplo, a mudanças na forma de comercialização dos produtos. Aliado a isso, é sabido que tanto a crescente urbanização quanto o efeito demonstração do consumo das camadas mais abastadas da população influenciam a estrutura de consumo dos mais pobres, ainda mais em uma sociedade marcada por elevada desigualdade de renda como a brasileira.

[4] Linha de pobreza definida por Rocha (apud FERREIRA; LITCHFIELD, 2000) para a metrópole de Belo Horizonte, em reais, per capita, de setembro de 1995.
[5] Coeficiente de Engel para a Região Metropolitana de Belo Horizonte (ROCHA, 2000).
[6] INPC - alimentação no domicílio, entre setembro de 1995 e a média do segundo semestre de 2002.

Dados

Os dados para este estudo são secundários, oriundos da edição de 2002 da Pesquisa da Região Metropolitana de Belo Horizonte (PRMBH), realizada pelos departamentos de Sociologia e Antropologia e Ciência Política da Universidade Federal de Minas Gerais. A subamostra da PRMBH (2002) aqui utilizada inclui os indivíduos que, ao serem entrevistados, responderam que estavam ocupados quando foram entrevistados.

A PRMBH-2002 se baseia em uma amostra probabilística estratificada por conglomerados com seleção aleatória a partir de três estágios: setor censitário, domicílio e indivíduo. A amostra total da PRMBH conta com 1.049 indivíduos, com 18 anos ou mais de idade. Todavia, apenas cerca de 600 indivíduos da amostra encontravam-se ocupados no momento da entrevista e, destes, apenas 517 foram incluídos na análise, por serem aqueles sobre os quais há registros para todas as variáveis incluídas nos modelos.

O questionário da PRMBH-2002 contou com uma bateria de questões referentes à participação dos indivíduos em uma série de associações das mais diversas naturezas (esportivas, religiosas, profissionais, sindicais, partidárias etc.). São bastante raros no Brasil dados, com base em pesquisas probabilísticas, a respeito de associativismo. Dessa forma, a PRMBH-2002 representa uma excelente fonte de dados para o teste da hipótese de pesquisa apresentada anteriormente.

Modelo

Utiliza-se um modelo de regressão logística (ver HAIR, 1995) para explicar o efeito de um conjunto de variáveis sobre a probabilidade de um indivíduo não ser pobre. Tansey et al (1996) destacam que modelos de regressão logística são usados para medir a taxa de mudança na probabilidade de que um evento ocorra (nesse caso, o abandono da pobreza) com a mudança em um particular preditor.

Assim, são observados os efeitos de variáveis independentes sobre a variável dependente. Por meio da fórmula $[(e^b - 1) X 100]$ são calculados os incrementos percentuais que o aumento de uma unidade em cada variável independente gera na probabilidade de um indivíduo na Grande Belo Horizonte escapar da pobreza.

As variáveis independentes são as seguintes:

a) escolaridade do indivíduo (em anos), idade, idade^2 (idade ao quadrado), sexo (indicadora; masculino = 1 e feminino = 0), escolaridade da mãe (em anos), raça (indicadora; branco = 1 e negro = 0), presença no mercado formal

(indicadora; formal = 1 e informal = 0) e capital social (indicadora; participa = 1 e não participa = 0).

O modelo estimado tem a seguinte forma:

$$\ln [P(\text{não ser pobre} = 1) / 1 - P(\text{não ser pobre} = 1)] = \beta_0 + \beta_1 (\text{Escolaridade do Indivíduo}) + \beta_2 (\text{Idade}) - \beta_3 (\text{Idade}^2) + \beta_4 (\text{Sexo}) + \beta_5 (\text{Formal}) + \beta_6 (\text{Escolaridade da Mãe}) + \beta_7 (\text{Raça}) + \beta_8 (\text{Capital Social}) + \varepsilon$$

Além do modelo logístico, como forma de reforçar a coerência dos resultados, foi estimada ainda uma função minceriana de rendimentos do trabalho. A função minceriana é um modelo de regressão de mínimos quadrados, tendo como variável dependente o logaritmo do rendimento do trabalho. Para a estimação dessa função, são incluídas as mesmas variáveis independentes do modelo logístico.

Finalmente, foi realizado também um teste de especificação de Hausman (ver, GUJARATI, 2000, p.676-678). Esse teste foi realizado para verificar a possível existência de endogenia nos modelos, uma vez que capital social poderia estar correlacionado com os resíduos das equações. O teste de Hausman tem como hipótese nula a de que não há endogenia no modelo. Os resultados encontrados não nos permitem a rejeição da hipótese nula (p = 0,181), o que nos leva a assumir a inexistência de endogenia nos modelos estimados.

Especificação das variáveis

Variável dependente:

Não pobre: variável indicadora (*dummy*) que assume valor 0 para os pobres e valor 1 para os indivíduos indivíduos não-pobres, ou seja, aqueles com renda superior à linha da pobreza, anteriormente calculada.

Variável teste:

Capital social: variável indicadora (*dummy*) que assume valor 0 para os indivíduos que não participam de associações e valor 1 para aqueles que participam de uma ou mais associações.

Variáveis de controle:

Escolaridade do indivíduo: número de anos de escolaridade bem-sucedida alcançados pelo próprio entrevistado;

Escolaridade da mãe: número de anos de escolaridade bem-sucedida alcançados pela mãe do entrevistado;

Idade: anos de idade de cada indivíduo que será aqui utilizada como proxy da experiência de trabalho, dado que a PRMBH não conta com informações que nos permitam identificar com uma precisão mínima a experiência de trabalho de cada indivíduo;

Idade ao quadrado: essa variável foi incluída no modelo de regressão logística devido ao efeito quadrático da idade sobre a renda do indivíduo;

Sexo: variável indicadora (*dummy*), feminino = 0 e masculino = 1;

Formal[7]*:* variável indicadora (*dummy*), informal = 0 e com formal = 1;

Raça: variável indicadora (*dummy*), não brancos = 0 e brancos = 1.

Resultados

Os resultados da regressão logística - apresentados adiante na tabela 1 - mostram que a única variável que não apresentou efeito estatisticamente significante foi raça. Todas as outras variáveis de controle apresentaram efeitos compatíveis com o esperado, sendo eles significantes a 1%. A variável referente ao capital social também apresentou um efeito estatisticamente significante, porém não a 1%, dado que o valor-p encontrado foi 0,039.

[7] O setor formal, no caso da presente análise, inclui: empregados com carteira assinada, empregadores e profissionais liberais autônomos (com nível universitário). Empregados sem carteira assinada e demais autônomos foram incluídos no grupo informal.

Tabela 1: Resultados do modelo de regressão logística – Região Metropolitana de Belo Horizonte, 2002.

Variável	B	*P*	%
Escolaridade da mãe	0,144	0	15,5
Sexo	0,825	0	128,2
Raça	0,298	0,257	34,7
Formal	0,659	0,004	93,2
Idade	0,102	0	10,7
Idade^2	-0,003	0,001	-0,3
Escolaridade	0,247	0	28
Capital social	0,472	0,039	60,4
Constante	-1,253		
-2L	497,67		
Cox & Snell R^2	0,349		
Nagelkerke R^2	0,465		
N	517		

Fonte: PRMBH-2002.
Obs: variável dependente: abaixo da linha da pobreza = 0 e acima da linha da pobreza = 1

Os resultados da tabela 1 mostram, portanto, que a hipótese de pesquisa é confirmada pela análise dos dados da PRMBH-2002. O fato de o indivíduo participar de algum tipo de associação eleva, na média, em 60,4% a probabilidade de o indivíduo obter uma renda individual que lhe permita propiciar a uma família de quatro pessoas a superação da linha da pobreza.

A tabela 2 traz os resultados da estimação da equação minceriana dos rendimentos do trabalho. Os resultados indicam que, mais uma vez, a variável indicadora do estoque de capital social dos indivíduos apresenta um efeito estatisticamente significante (neste segundo modelo, porém, o resultado é significante a 1%). Pode-se ver na tabela que, mesmo controlando por todas as outras variáveis, o fato de um indivíduo ser membro da uma ou mais associações eleva em 20% seu rendimento mensal do trabalho.

Tabela 2: Resultados do modelo de regressão de mínimos quadrados - Região Metropolitana de Belo Horizonte, 2002.

Variável	B	*P*	%
Escolaridade da mãe	0,054	0	5,4
Sexo	0,369	0	36,9
Raça	0,095	0,258	9,5
Formal	0,326	0	32,6
Idade	0,045	0	4,5
Idade^2	-0,001	0	-0,1
Escolaridade	0,112	0	11,2
Capital social	0,2	0,009	20
Constante	5,874		
R^2	0,499		
R^2 ajustado	0,491		
N	517		

Fonte: PRMBH-2002.
Obs: variável dependente:
logaritmo natural do rendimento mensal do trabalho.

Os resultados das duas análises de regressão confirmam as predições da abordagem microsociológica de capital social.

Conclusão e recomendações

Este artigo procurou ampliar o debate sobre a pobreza no Brasil, ao incluir um de seus determinantes - capital social - pouco analisado na literatura nacional. Como sabido, a estratégia da política econômica brasileira das últimas décadas não tem contribuído para a redução da pobreza. O modelo do "crescer o bolo e depois repartir" já mostrou ser pouco eficaz e nem pode ser visto como única via de combate à pobreza. Destaca-se que novos esforços têm sido realizados nos últimos anos pelos governantes, a fim de se reduzir o número de pobres no país. Trata-se, contudo, de políticas assistencialistas (Bolsa Família, entre outros) que apenas amenizam a situação de pobreza. A questão relevante nesse debate reside exatamente no propósito que as atuais políticas públicas para redução da pobreza têm apresentado. O que já se

percebe é a ineficácia de tais políticas assistencialistas. Nesse sentido, discutir as causas da pobreza no país é mais que recomendável.[8]

Assim, este estudo procurou apresentar uma alternativa teórica, comprovada empiricamente, com o intuito de sugerir soluções e caminhos mais efetivos e eficientes para o combate à pobreza no país. O caminho proposto esteve centrado no papel do capital social na superação da pobreza. A inclusão de tal capital como elemento determinante na redução da pobreza é pouco usual nos estudos nacionais. A literatura internacional, contudo, já tem destacado o papel do capital social na superação da pobreza (COLLIER, 1998; FOURNIER, 2002). Tal discussão, entretanto, vem ocorrendo com base na perspectiva de Putnam (2000) sobre capital social: é algo presente e utilizado por uma comunidade. Longe de desmerecer tal enfoque, este artigo buscou ressaltar a pertinência da visão microsociológica sobre capital social, na orientação e proposição de políticas públicas para a redução da desigualdade e erradicação da pobreza no Brasil.

Os dados para este estudo são oriundos da edição de 2002 da Pesquisa da Região Metropolitana de Belo Horizonte (PRMBH), realizada pela Universidade Federal de Minas Gerais.

Um modelo de regressão logística foi construído com o propósito de testar a hipótese de que mesmo controlando-se por variáveis de capital humano e origem socioeconômica, quanto maior o estoque de capital social de um indivíduo, maior será sua chance de obter uma renda que lhe permita superar a linha de pobreza.

Os resultados da tabela 1 mostraram que a hipótese de pesquisa foi confirmada. O fato de o indivíduo participar de algum tipo de associação eleva, na média, em 60,4% a probabilidade de ele obter uma renda individual que lhe permita propiciar a uma família de quatro pessoas a superação da linha da pobreza.

Tal resultado destaca que a filiação em organizações sociais tem efeito positivo nas chances de um indivíduo escapar da pobreza em Belo Horizonte. Essa conclusão destaca a importância dos retornos individuais das redes de relacionamento.

[8] Os autores reconhecem que cometeram um enorme equívoco com essa afirmação, visto que hoje há evidências científicas mais do que suficientes para se concluir que os programas de transferência condicional de renda (em particular o Bolsa Família) não têm um caráter assistencialista, muito pelo contrário, representam importantes investimentos de longo prazo e têm impactos causais significativos sobre a redução da pobreza.

Espera-se ter demonstrado, com este artigo, que o debate acerca dos determinantes da pobreza no país pode ser ampliado. Intentou-se destacar que o combate à pobreza pode ser realizado por meio de políticas públicas que enfrentem suas causas. A inclusão do capital social como elemento determinante da pobreza atende à necessidade de se estudar as causas do fenômeno no país, além de ser algo inovador como política pública.

Referências

BARROS, R.; HENRIQUES, R.; MENDONÇA, R. A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil. In: HENRIQUES, R. (Org.). **Desigualdade e pobreza no Brasil**. Rio de Janeiro: Ipea, 2000.

BOURDIEU, P. Le capital social - notes provisoires. **Actes de la Recherche en Sciences Sociales**, Paris, n.31, p.2-3, janv. 1980.

COLEMAN, J. Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology**, v.94, p.S95-S120, 1988. Supplement.

_____. **Foundations of social theory**. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1994.

COLLIER, P. Social capital and poverty. **Social Capital Initiative Working Paper**, The World Bank, n.04, Nov. 1998.

D'ARAÚJO, M. C. **Capital social**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2003. (Coleção Passo a Passo, v.25).

DASGUPTA, P; SERAGELDIN, I. **Social capital:** a multifaceted perspective. Washington, DC: The World Bank, 2000.

DE GRAAF, N.; FLAP, H. 'With a little help from my friends': social resources as an explanation of occupational status and income in West Germany, The Netherlands and the United States. **Social Forces**, v.67, n.02, p.452-472, Dec. 1988.

FERNANDES, A.. O conceito de capital social e sua aplicação na análise institucional e de políticas públicas. In: ENCONTRO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO - Enanpad, 25., 2001, Campinas-SP. **Anais...** Campinas: Anpad, 2001. 1 CD-ROM.

FERNANDEZ, R.; CASTILLA, E.; MOORE, P. Social capital at work: networks and employment at a phone center. **American Journal of Sociology**, v.105, n.05, p.1288-1356, Mar. 2000.

_____; WEINBERG, N. Sifting and sorting: personal contacts and hiring in a rentail bank. **American Sociological Review**, v.62, p.883-902, Dec. 1997.

FERREIRA, F.; LITCHFIELD, J. "Desigualdade, pobreza e bem-estar no Brasil - 1981/95". In: HENRIQUES, R. (Org.). **Desigualdade e pobreza no Brasil**. Rio de Janeiro: Ipea, 2000.

FOURNIER, F. Social capital formation in poverty reduction: which role for civil society and the State? In: UNESCO (Org.). **Social capital and poverty reduction:** which role for the civil society organizations and the state? Norway: Unesco, 2002.

GRANOVETTER, M. The strength of weak ties. **American Journal of Sociology**, v.78, n.06, p.1360-1380, May 1973.

_____. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v.91, n.03, p.481-510, Nov. 1985.

_____. **Getting a job:** a study of contacts and careers. 2.ed. Chicago: The University of Chicago Press, 1995.

GUJARATI, D. **Econometria básica**. São Paulo: Makron Books, 2000.

HAIR Jr, J., et al. **Multivariate data analysis with readings**. Upper Saddle River (New Jersey): Prentice Hall, 1995.

HELAL, D. H. **Flexibilização do trabalho, estrutura ocupacional e empregabilidade no Brasil:** de 1973 a 1996. Dissertação (Mestrado) - Propad/UFPE. Recife: o autor, 2003.

_____. **Empregabilidade no Brasil:** padrões e tendências. Prêmio Ipea-Caixa 2005. Monografias premiadas. Disponível: http://www.ipea.gov.br/premio.htm. Acesso em: 26 mar. 2006.

HENRIQUES, R. Desnaturalizar a desigualdade e erradicar a pobreza: por um novo acordo social no Brasil. In: HENRIQUES, R. (Org.). **Desigualdade e pobreza no Brasil**. Rio de Janeiro: Ipea, 2000.

HOFFMANN, R. Mensuração da desigualdade e da pobreza no Brasil. In: HENRIQUES, R. (Org.). **Desigualdade e pobreza no Brasil**. Rio de Janeiro: Ipea, 2000.

MAMAN, D. Who accumulates directorships of big business firms in Israel?: Organizational structure, social capital and human capital. **Human Relations**, v.53, n.05, p.603-629, 2000.

PERES, F. Capital social: a nova estrela do crescimento econômico. **Preços Agrícolas**, p.06-09, maio 2000.

PETERSEN, T.; SAPORTA, I.; SEIDEL, M. Offering a job: meritocracy and social networks. **American Journal of Sociology**, v.106, n.03, p.763-816, Nov. 2000.

PODOLNY, J.; BARON, J. Resources and relationships: social networks and mobility in the workplace. **American Sociological Review**, v.62, p.673-693, Oct. 1997.

PORTES, Alejandro. Social capital: its origins and applications in modern sociology. **Annual Review of Sociology**, v.24, p.01-24, 1998.

PUTNAM, R. **Comunidade e democracia:** a experiência da Itália moderna. 2.ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000.

ROCHA, S. Estimação de linhas de indigência e de pobreza: opções metodológicas no Brasil. In: HENRIQUES, R. (Org.). **Desigualdade e pobreza no Brasil**. Rio de Janeiro: Ipea, 2000.

SCHIFF, M. W. **Labor market integration in the presence of social capital**. Washington, DC: World Bank, 2000.

TANSEY, R. et al. A comparison of loglinear modeling and logistic regression in management research. **Journal of Management**, v.22, n.02, p.339-359, Summer 1996.

CAPÍTULO 4 - Capital espiritual e as relações econômicas: empreendedorismo em organizações religiosas[1] | Mauricio C. Serafim e Carolina Andion

Introdução

Digo-vos ainda isto: se dois de vós se unirdes sobre a terra para pedir, seja o que for, consegui-lo-ão de meu Pai que está nos céus. Porque onde dois ou três estão reunidos em meu nome, aí estou eu no meio deles (Evangelho segundo São Mateus 18, 19-20).

Capital social (KS) é, simultaneamente, um dos conceitos mais promissores e criticados que surgiram no último quartel de século. É utilizado por autores que desejam incorporar fatores sociais na análise de fenômenos econômicos (CHANG, 2006) e explicar ampla variedade de comportamentos individuais e coletivos, tais como a obtenção de *status* e mobilidade social, vantagens competitivas em organizações econômicas, participação política, e bem-estar físico e psicológico (LIN, 2006).

Para o estudo do empreendedorismo, em particular, a importância do conceito de KS está na hipótese de que KS impacta positivamente nos empreendimentos e proporciona maior probabilidade de sobrevivência (FUKUYAMA, 2001). Elevados níveis de KS propiciam aos empreendedores não apenas uma maior facilidade de acesso e compartilhamento de informações privilegiadas, mas também conhecimento acerca de oportunidades de negócios. Adicionalmente, possibilitam a aquisição antecipada de recursos e facilitam a reunião de esforços para o desenvolvimento de oportunidades comerciais (MARTES; RODRIGUEZ, 2005). Além disso, os indivíduos e as organizações se beneficiam do alto grau de confiança entre os membros de sua rede, obtendo vantagens como menor ocorrência de comportamentos oportunistas, redução dos custos de transação necessários à realização de negócios e acesso a relações pessoais importantes para a abertura e manutenção do negócio (BARON; MARKMAM, 2003; NAHAPIET; GHOSHAL, 1998).

Entretanto, apesar de haver uma bibliografia considerável abordando a relação entre capital social e empreendedorismo, ainda é pouca explorada a relação entre o capital social e o fenômeno da expansão de organizações religiosas no Brasil, o que traz em seu bojo a hibridação de técnicas e modelos de gestão da administração tradicional com valores e crenças espirituais que orientam, em muitos casos, a prática de seus membros-empreendedores.

[1] Artigo publicado originalmente no periódico Cad. EBAPE.BR vol.8 no.3 Rio de Janeiro, 2010.

É nessa perspectiva que pretendemos discutir, a partir de uma pesquisa de campo, como as organizações religiosas podem estabelecer relações sociais que beneficiam a ação de seus membros-empreendedores, na medida em que esses agentes conseguem, a partir da sua participação nessas organizações, fazer parte de redes que facilitam o acesso a novos recursos e à sua mobilização. Nesse sentido, a participação nesses espaços pode ser interpretada como uma nova fonte de capital social. A hipótese central é de que importantes recursos geradores de capital social (COLEMAN, 1988), como *obrigações e expectativas, canais de informação, normas ou sanções, fortalecimento de laços sociais e organização social* podem ser acionados pela prática religiosa. Consideramos, então, que o capital social e a coesão dos laços sociais provenientes das organizações religiosas investigadas criam recursos organizacionais que são disponibilizados intencionalmente para que os empreendedores possam acessá-los (SERAFIM; MARTES, 2007).

A seguir, procuramos examinar essa hipótese, demonstrando comparativamente as estruturas sociais que facilitam o KS e as formas de KS provenientes dessas estruturas, tendo como principal referência o trabalho de Coleman (1988). Complementarmente, consideramos também a abordagem da dádiva (GODBOUT, 1998; MAUSS, 2003), para melhor compreender como são criados e mantidos os vínculos sociais, elementos primordiais na constituição do KS. Críticas ao trabalho de Coleman são oferecidas a partir da pesquisa de campo e da abordagem do sistema de dádiva.

Capital social na abordagem de Coleman

James S. Coleman, sociólogo americano da Universidade de Chicago, foi quem lançou e deu visibilidade ao conceito de KS no campo da sociologia americana, no estudo em que destaca a importância desse capital na aquisição de capital humano (COLEMAN, 1988). O autor parte do pressuposto da teoria da ação racional, segundo o qual se, cada ator tem controle sobre certos tipos de recursos e possui interesses em certos recursos e eventos, então o KS constitui um tipo particular de recurso disponível para esse ator. Assim, KS é definido pela sua função, tratando-se de "[...] uma variedade de entidades diferentes, com dois elementos em comum: constituem as estruturas sociais e facilitam certas ações dos atores – sejam pessoas ou atores corporativos – no interior da estrutura" (COLEMAN, 1988, p.S98). Em outras palavras, a importância do conceito está, antes de tudo, na sua capacidade de identificar certos aspectos da estrutura social pelas suas funções[2]. KS compreende uma dimensão da estrutura social, cuja função é

[2] O autor exemplifica da seguinte forma "[...] assim como o conceito de 'cadeira' identifica certos objetos físicos pelas suas funções, a despeito de suas diferenças na forma, aparência e construção" (COLEMAN, 1988, p.S101), nós acrescentaríamos "e de quem sentará nela" para destacar os possuidores do KS.

servir de recurso para facilitar a ação de atores que desejam alcançar determinados objetivos (ibidem, p.S101).

Da mesma forma que outros tipos de capital, o KS é produtivo porque certos fins são alcançados, e isso não seria possível na sua falta. Coleman acrescenta que "como o capital físico e capital humano, o capital social não é completamente equivalente [válido em todas as situações], mas pode ser específico para certas atividades. Uma dada forma de KS, valiosa para facilitar certas ações, pode ser inútil ou mesmo prejudicial em outras" (ibidem). Por outro lado, tratando-se de recurso disponível nas estruturas sociais, ele facilita aos atores atingirem seus objetivos, independentemente dos valores que orientem esses objetivos, sejam tais valores moralmente bons ou maus.

Assim, "diferentemente de outras formas de capital, o KS é inerente às estruturas de relações entre os atores. Ele não está armazenado nos próprios atores ou nas ferramentas físicas de produção" (ibidem). Para Coleman, KS é uma característica das organizações sociais e está localizado em um grupo ou em uma organização. Apesar de poder servir como um recurso para atores coletivos, o KS é abordado pelo autor, principalmente, como um recurso para atores individuais.

Diferentemente de Bourdieu (1986) – que empregou o conceito para descrever como os grupos de elite, por meio de seus contatos, reproduzem seus privilégios – Coleman aborda os relacionamentos sociais de grupos que não pertencem à elite (BARON; FIELD; SCHÜLLER, 2000). Nessa perspectiva, é possível aproximar os argumentos de Coleman da teoria da ação racional (OLSON, 1999) e da perspectiva do individualismo metodológico. Coleman considera KS um recurso voltado principalmente para a ação, um caminho para que a estrutura social seja inserida no paradigma da ação racional. Nesse ponto, seu entendimento difere do defendido nas abordagens de Putnam (1993) e dos autores que tratam o fenômeno da dádiva (GODBOUT, 1998; MAUSS, 2003), para os quais o capital social está intrinsecamente ligado às relações sociais. Apesar de basear-se em Coleman e citá-lo inúmeras vezes, Putnam (1993) enfatiza o aspecto relacional e simbólico do capital social, demonstrando que a presença de um forte capital social numa comunidade é caracterizada pela existência de laços de confiança, regras de reciprocidade e participação cívica. Para o autor, o capital social é gerado, principalmente, pela socialização, sendo, portanto, um fator de fortalecimento da democracia, o que reduziria a probabilidade de práticas de deserção, a acomodação e o oportunismo.

Porém, Coleman (1988) também considera KS uma ferramenta útil para o desenvolvimento de uma orientação sociológica que integra alguns

componentes dessas duas linhas teóricas[3]. A primeira linha citada, utilizada pela maioria dos economistas (especialmente, os neoclássicos), considera ator aquele que age de forma independente e autointeressada. Sua principal virtude é a de levar em conta um princípio de ação: a maximização da utilidade. Já a sua principal fraqueza estaria na pouca ênfase dada às considerações da realidade empírica, tais como: a de que a ação dos indivíduos é influenciada pelo contexto social e a de que as normas, a confiança interpessoal, as redes sociais e a organização social são importantes também no funcionamento da economia, entre outras. A segunda linha - mais condizente com a leitura feita por Putnan e utilizada por muitos sociólogos - considera o ator como socializado, enquanto a ação é tida como orientada por normas sociais, regras e obrigações. Sua principal virtude está na habilidade de descrever a ação num contexto social e explicar como essa ação é moldada, coagida e redirecionada pelo contexto social. Sua principal limitação está em desconsiderar qualquer fonte interna de ação que forneça ao ator um propósito ou direção.[4] Nesse sentido, Greeley (1997) afirma que o conceito de Coleman é útil por destacar a importância de abordar os recursos socioestruturais e sua influência sobre o comportamento humano, compreendendo o comportamento dos agentes econômicos a partir de uma nova perspectiva, além da economia neoclássica.

Coleman (1988) faz ainda as seguintes diferenciações: o *capital físico* é criado por mudanças no desenvolvimento de ferramentas que facilitam a produção; o *capital humano* é criado por mudanças em pessoas que adquirem habilidades e capacidades que os tornam aptas a agir de novas maneiras. Segundo o autor, o KS se forma por meio de mudanças nas relações interpessoais, facilitando a ação. Coleman observa que o *capital físico* é totalmente tangível, sendo incorporado em formas materiais observáveis, enquanto o *capital humano* é menos tangível, sendo incorporado em habilidades e conhecimentos adquiridos por um indivíduo. O KS seria o menos tangível de todos, justamente por existir nas relações entre pessoas.

Um dos maiores méritos do trabalho de Coleman é que, ao utilizar o conceito de KS num trabalho empírico, desenvolveu um meio de operacionalizá-lo para a pesquisa. Ao explorar como os recursos do KS podem contrabalançar baixos níveis de capital humano e cultural, demonstrou os meios tangíveis pelos quais o KS surgiu para interagir com outros aspectos da estratificação. Além disso, desenvolveu ainda a ideia de KS como um bem público (BARON;

[3] Como relata Greeley (1997), a intenção de Coleman ao trabalhar esse conceito era acrescentá-lo como parte de um projeto, que ele se ocupou até sua morte, de construir uma ponte entre a sociologia e a economia, particularmente a economia da Escola de Chicago.

[4] É a supersocialização do ator, também criticada por Granovetter (1985).

FIELD; SCHÜLLER, 2000).[5] Essas características foram, provavelmente, uma das razões de sua influência em muitos estudos, entre eles, os de Putnam (1993),[6] como observado anteriormente.

Além do já exposto acerca do modelo de Coleman, é preciso detalhar os aspectos das estruturas sociais relacionados ao KS, o que segundo o autor envolve: (a) formas de capital social e (b) estruturas sociais que facilitam tais formas. As formas que constituem KS são os recursos que permitem aos atores acessá-lo, os quais, segundo Coleman, seriam três. O primeiro recurso, denominado pelo autor de obrigações e expectativas, estabelece os elementos de crédito, reciprocidade e confiança da seguinte forma: se *A* faz algo para *B* e confia que *B* retribuirá no futuro, é estabelecida uma expectativa em *A* e uma obrigação (*obligation* – dever, favor) da parte de *B*. Essa obrigação pode ser entendida como um crédito obtido por *A* por ter feito algo a *B*. A analogia com o capital financeiro é válida se *A* obtém um grande número desses créditos de pessoas com as quais tem relações. Essa forma de KS depende de dois elementos: de confiabilidade (ou lealdade – *trustworthiness*) do ambiente social – de modo que as obrigações sejam retribuídas – e da amplitude efetiva dessas obrigações. Os indivíduos que estão em estruturas sociais com alto nível de obrigações possuem mais KS.

Quanto ao segundo recurso, canais de informação, o autor afirma que a potencialidade para informações, inerente às estruturas sociais, é uma importante forma de KS. A informação tem como função facilitar a ação, embora haja custos.[7] Um modo de obtê-la é recorrer às relações sociais mantidas para outros propósitos, a exemplo da utilização da rede de amigos como fonte de informação para a compra de um carro usado, cujo mercado é

[5] Portes (1998) critica o trabalho de Coleman ao afirmar que seu conceito é vago, o que permitiria considerar como KS vários processos diferentes e até mesmo contraditórios. Para esse autor, Coleman considera na mesma categoria alguns dos mecanismos que geram KS (tais como a expectativa de reciprocidade e a sanção do grupo para o cumprimento de normas), as consequências de possuí-lo (acesso a informações) e o contexto que os materializa (organização social "apropriável"). Com isso, ainda segundo Portes, Coleman deixou de realizar a seguinte distinção para um tratamento sistemático do conceito: (i) os possuidores de KS; (ii) as fontes de KS; (iii) os recursos em si. Na nossa leitura, Portes faz uma análise apressada do trabalho de Coleman. Apesar de mencionar a característica básica de seu conceito de KS como função, parece que isso foge a Portes. Por exemplo, os "canais de informação" para Coleman são uma forma e não uma consequência (como Portes acredita que deveriam ser) de KS, por entender que nesse aspecto as relações sociais mantidas são importantes pelas informações que são capazes de fornecer; ou seja, possuem uma função que tem como consequência a facilitação da ação do indivíduo. Além disso, o modelo de Coleman deixa claro em sua análise do capital social (dentro e fora da família) quem possui KS, bem como suas fontes e recursos.

[6] Em seus primeiros estudos, Putnam recorre frequentemente a Coleman.

[7] Porque, diz Coleman, no mínimo, é requerida atenção, um recurso que é sempre escasso.

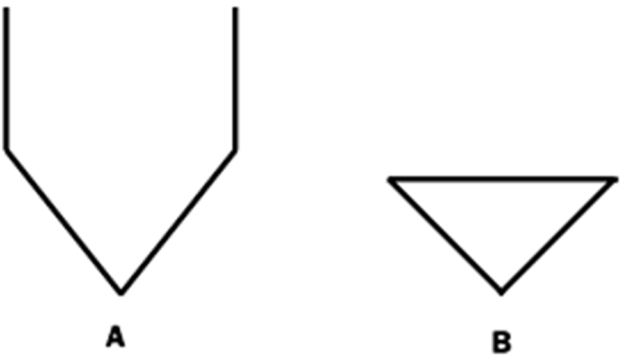
desconhecido pelo comprador. Nesse caso, as relações não são valorizadas em forma de crédito (como anteriormente), mas pelas informações que são capazes de fornecer.

Em relação ao terceiro recurso, normas e sanções, o autor entende que quando uma norma é efetiva, devido a sanções internas/externas formais/informais, pode se constituir como KS por facilitar ações esperadas (no sentido de expectativa) pelo grupo, organização, comunidade ou sociedade. Coleman apresenta dois exemplos: (1) ao inibir atividades criminosas, uma norma efetiva torna possível um passeio à noite pela cidade; (2) uma norma que proporciona uma recompensa incentivadora do mérito de um aluno acaba facilitando o trabalho da escola. Em um grupo, uma norma prescritiva pode formar um importante KS ao fazer com que o autointeresse seja renunciado em favor dos interesses da coletividade. Em alguns casos, as normas são internalizadas; em outros, são mantidas por (a) recompensas externas para ações abnegadas ou (b) desaprovação devido a ações egoístas.

Quanto às estruturas sociais que facilitam o KS, o autor faz as seguintes distinções. Primeiro de tudo, o fechamento de redes sociais é uma propriedade das relações sociais que facilita as formas "obrigações e expectativas" e "normas e sanções". O "fechamento" (*closure*)[8] indicaria a existência de laços suficientes entre as pessoas, para que as normas sejam observadas por meio de sanções sociais. Com isso, tais normas seriam apropriadas pela comunidade, de modo que transações sejam facilitadas sem os recursos de contratos legais. Além disso, o fechamento de estruturas sociais seria importante para a confiabilidade da estrutura que permite a proliferação de obrigações e expectativas. Isso significa que a renúncia de uma obrigação se tornaria mais difícil porque a sanção será do grupo e sua reputação estaria em jogo. De outra forma, em uma estrutura aberta, a reputação não surgiria e sanções coletivas que assegurassem a lealdade não poderiam ser aplicadas. Por isso, seria possível afirmar que o fechamento cria lealdade em uma estrutura social. Em relação à forma de KS "canais de informação", o fechamento seria desfavorável a esse recurso por estabelecer informações redundantes (GRANOVETTER, 1973). Para compreender melhor esse facilitador (ou inibidor) de KS, reproduzimos a seguir as formas de rede sem (a) e com fechamento (b).

[8] O termo "fechamento" se refere à ideia de que as redes são fechadas em si mesmas e que as normas as protegem do que é externo.

Figura 1: Rede sem fechamento (A) e com fechamento (B)



Fonte: Coleman (1988, p.S106).

Em segundo lugar, o autor denomina organização social apropriável (*appropriable*) qualquer organização criada para um objetivo e que possa ser apropriada para outros propósitos, constituindo-se num importante capital social para os membros, que têm a sua disposição recursos organizacionais que facilitam suas ações. De maneira geral, pode-se afirmar que a organização, uma vez criada para um conjunto de propósitos, também pode auxiliar a outros. Dessa forma, constitui-se um KS disponível para uso.

Coleman dá o exemplo dos estudantes sul-coreanos: os "círculos de estudo" clandestinos, que constituíam focos de resistência ao governo, foram criados por grupos de estudantes provenientes da mesma escola, cidade natal ou igreja. Nesse exemplo, a escola ou igreja, que tem seus objetivos, foi destinada a outros propósitos, constituindo-se num KS importante para os membros ao disponibilizar-lhes os recursos organizacionais necessários para a oposição política.

Coleman (1988, p.S109) faz ainda a distinção entre relações simplex e multiplex. Segundo ele, isso possibilita uma maior compreensão dos meios pelos quais o fechamento e a organização social apropriável facilitam o KS. Na relação simplex, os atores se relacionam apenas de uma forma (como vizinho, colega de trabalho, colegas de clube, correligionário etc.). Na relação multiplex, os atores estão ligados em mais de um desses contextos, ou seja, há uma sobreposição de redes sociais. Sua propriedade central é que permite que os recursos de um relacionamento possam ser reutilizados em outro. Geralmente, são recursos em forma de outras pessoas que têm obrigações

num contexto e que podem ser acionadas para ajudar quando alguém estiver com problemas em outro contexto.

Um tipo especial de capital social: o capital espiritual

Capital espiritual (KE) ou KS religioso é um tipo especial de KS que se refere a aspectos deste capital relacionados à religião (estrutura social religiosa) ou espiritualidade. De modo geral, KE pode ser entendido como a influência de práticas, crenças, redes e instituições religiosas em indivíduos e organizações, tanto no âmbito econômico quanto social. Para Berger e Hegner (2003), KE se refere à conquista de poder, influência e prestígio, bem como à capacitação e aquisição de conhecimento, por um indivíduo ou uma organização, por participar de alguma tradição e/ou organização religiosa. Seguindo nessa direção, consideramos KE o grau de diversidade de recursos imersos em uma rede ou grupo religioso que os atores – principalmente, mas não necessariamente, membros – podem ter acesso para colocar em prática suas ações coletivas.

Até recentemente, pouca atenção foi dada à relação entre KS e religião, em parte porque as organizações religiosas eram vistas apenas como mais uma associação (SMIDT, 2003). Entretanto, o enfoque das pesquisas vem mudando devido ao reconhecimento, pelos economistas e por outros cientistas sociais, de que a religião não é um mero epifenômeno da economia (WUTHNOW, 1994) e nem está se tornando menos importante na sociedade (BERGER, 1996). Pesquisas sobre KS e KE[9] indicam que a religião é um fator importante na formação de redes sociais e para que haja confiança (IANNACCONE; KLICK, 2003; PUTNAM, 2000). Numa perspectiva complementar, Martes e Rodriguez (2005) afirmam que os laços religiosos podem estar subordinados a interesses econômicos e serem considerados recursos disponíveis. Segundo os autores, KE e confiança desenvolvidos no interior dos grupos religiosos podem se tornar fontes de vantagem competitiva no mercado, favorecendo o surgimento do empreendedorismo.

Além disso, há vários motivos para se estudar a relação entre KS e religião. As organizações religiosas oferecem serviços e recursos importantes para seus membros e para outras pessoas da comunidade, tais como aqueles relativos à saúde e aos suportes social e emocional. As doutrinas religiosas podem influenciar a visão de mundo das pessoas, suas prioridades de vida, sua socialização e suas preferências (no sentido econômico). Além do mais, o comportamento religioso pode criar KS por meio de ações de voluntariado e de caridade (SMIDT, 2003).

[9] Há um programa de pesquisa sobre capital espiritual financiado pelo Metanexus Institute que reúne pesquisadores como Peter L. Berger, Laurence R. Iannaccone e Roger Finke. Disponível em: <http://www.spiritualcapitalresearchprogram.com>.

Estudos desenvolvidos no campo do investimento social privado no Brasil (e.g. LANDIM; SCALON, 2000) e nos Estados Unidos (e.g. VAN SLYKE; BROOKS, 2004) têm mostrado a relação entre práticas religiosas e disponibilidade de participação cívica, especialmente, no que se refere a doações e voluntariado. Tais estudos mostram que as motivações que levam indivíduos e empresas a investirem tempo e recursos no social estão mais relacionadas a aspectos subjetivos (laços pessoais, crença religiosa, compromisso político) do que racionais. Os incentivos fiscais influenciam muito pouco na decisão de investir na comunidade e não ampliam substancialmente os recursos investidos no espaço público.

Todos esses aspectos estimulam a diferenciação entre KE e outras formas de capital, como o KS, para que se evidencie mais precisamente o fenômeno religioso e sua relação com a vida econômica. Entre os pioneiros que aprofundam essa diferenciação está Max Weber.

As obras do pensador alemão – A ética protestante e A seita protestante e o espírito do capitalismo – foram fundadoras da análise da inscrição espiritual dos fenômenos econômicos e, por conseguinte, do KE. Na primeira, o autor mostra que algumas crenças do protestantismo ascético derivaram em normas (acompanhadas de suas sanções) que valorizaram o trabalho metódico e o consumo frugal. Tais fatores se estabeleceram como recursos aos indivíduos ao facilitar suas ações que tinham o propósito de diminuir a incerteza no seu estado de salvação. Na segunda obra, Weber insere em sua análise o papel da congregação – que não foi abordado na primeira –, cuja existência na vida dos membros foi fundamental para se manter a disciplina doutrinária do fiel. O tipo de estrutura social "fechamento" criou a forma de KS "normas e sanções". Assim, pertencer a uma congregação deu uma espécie de "certificado de qualificação moral", valorizado entre os comerciantes, possibilitando, desse modo, acesso ao crédito e garantia de confiabilidade na comunidade. Em outras palavras, a organização religiosa fomentou nos seus adeptos um tipo especial de KS propiciado pela reputação proveniente de normas morais e de sanções eficientes da congregação.

Mais recentemente, um dos pioneiros a indicar uma importante relação entre religião e KS foi Coleman (1988). O autor comparou dados de evasão escolar de escolas públicas, privadas e confessionais católicas. Nestas foram registradas as menores taxas de evasão, pois as comunidades nas quais a organização religiosa estava presente possuíam mais KS proveniente do fechamento baseado em relação multiplex,[10] o que não ocorria nas comunidades de outras escolas.

[10] Os adultos são, simultaneamente, membros da igreja e pais de crianças na mesma escola. Isto é, ocorre uma superposição das estruturas ou redes religiosas e educacionais.

Putnam (1993) também mostrou que historicamente as *black churches* foram uma fonte de KS para os afro-americanos, fornecendo infraestrutura organizacional para a mobilização política do movimento dos direitos civis. O autor cita estudos que mostram que a igreja é um recurso importante para o engajamento político entre os negros, pois através dela estes desenvolvem habilidades políticas e fazem contatos com pessoas e outros movimentos. O autor observa que algumas igrejas criam bancos de empregos e servem como agências informais de crédito, usando seu capital "reputacional" e responsabilizando-se por membros, que podem ser ex-condenados, viciados em drogas ou que tenham abandonado os estudos. Nesses casos, a igreja não fornece apenas redes de referência, mas credenciais que funcionam como garantia para empregadores e instituições bancárias, gerando confiança.

Woodberry (2003) reforça a proposta de empregar o conceito de KE. O autor afirma que os grupos religiosos geralmente enfatizam que a relação com Deus é a razão de existir do grupo e que o enfoque de suas atividades deve ser o de valorizar e pôr em prática esse relacionamento. Dessa forma, um grupo religioso funciona de maneira distinta de um mero clube social ou, ainda, de uma organização econômica. Uma das consequências disso é que os membros do grupo geralmente disponibilizam recursos espirituais (crenças, símbolos) e organizacionais a qualquer um que os procure, mesmo não sendo um de seus membros efetivos. Portanto, não são observadas normas de reciprocidade, pelo menos, num primeiro momento, nem se tem a certeza de que a norma será observada.

Precisamos nos ater um pouco mais a esse ponto. Coleman descreve o mecanismo social de funcionamento do KS, fazendo uma analogia com a obtenção de crédito. Porém, Hsu (2006) chama a atenção para o fato de que o autor não aborda questões fundamentais relacionadas ao parágrafo anterior. Exemplo: Como a dinâmica da obtenção de crédito é iniciada? Por que atores dariam o primeiro passo para compartilhar recursos? Por que se confiaria em alguém que não tem garantias (por não pertencer à organização e, por isso, não estar sujeito às sanções) de que a confiança será recíproca? A resposta é que a religião pode fornecer as bases para a primeira obtenção de crédito, por doar – seja recursos espirituais ou materiais – em primeiro lugar. Desse modo, é pertinente concluir que as organizações religiosas podem ser uma fonte especial de normas de reciprocidade e confiança; portanto, geradoras de um tipo específico de KS que, ao que tudo indica, é mais aberto a quem está em situação desfavorável na sociedade do que outras formas de KS (COLEMAN, 2003). Trata-se, assim, de um importante recurso para a mobilidade social.

Uma característica original da formação de KS por organizações religiosas é a capacidade de prover e manter a reciprocidade entre os atores (HARRIS, 2003). Isso, em parte, pode ser atribuído à maior expectativa de retribuição nesse tipo de organização do que em outras não religiosas, dada no

compartilhamento de valores transcendentais que estabelecem recompensas para a cooperação e punições para ações egoístas. Além disso, diz o autor, formas religiosas de cooperação de grupo podem contar com incentivos não materiais – geralmente, enraizados em crenças da comunidade religiosa – para induzir os atores a cooperarem, enquanto as formas seculares devem empregar com maior intensidade incentivos materiais.

Essas características do KS religioso ou KE não invalidam o uso do modelo de Coleman para a análise dos dados de campo das organizações religiosas. Pelo contrário, o modelo é extremamente útil ao nos ajudar a examinar a estrutura religiosa como um recurso para a ação social ou, mais especificamente, no caso deste texto, para a ação empreendedora.

Procedimentos metodológicos

A pesquisa está estruturada em torno de dois estudos de caso qualitativos, analisados a partir de uma perspectiva comparada. Em cada um deles examinamos o papel de empreendedores ligados a organizações religiosas: a Igreja Renascer em Cristo (IRC) e a Igreja Católica, por meio do Movimento dos Focolares (MF) e de sua proposta econômica denominada economia de comunhão (EdC).[11] Ambas as organizações possuem suas sedes em São Paulo, Brasil. Escolhemos o estudo comparativo porque permite conhecer tanto as características comuns quantos as específicas e, também, por esclarecer como se relacionam certos processos, aparentemente, contraditórios ou distintos (MARIZ, 2001).

A opção pelo desenho de pesquisa é consoante com a tendência indicada por Wuthnow (2005) de que os trabalhos acadêmicos recentes que analisam a relação entre vida econômica e religião são predominantemente qualitativos e utilizam elementos característicos da pesquisa etnográfica. Entendemos estudo de caso como uma investigação sobre um "fenômeno contemporâneo dentro do contexto de sua vida real, especialmente, quando os limites entre fenômeno e contexto não são claramente evidentes" (YIN, 1984, p.13). De modo complementar, o estudo de caso pode ser tomado como um *processo* que procura descrever e analisar o fenômeno pesquisado em termos qualitativos, complexos e compreensivos e seu "deslocamento" num dado período de tempo (MERRIAM, 1998). Esse desenho é particularmente apropriado para situações em que (a) é impossível separar as variáveis do fenômeno do seu contexto e (b) problemas/questões de pesquisa são do tipo "*como*"e "*por que*", em situações nas quais o pesquisador não detém controle sobre os eventos (YIN, 1984).

[11] Para uma descrição mais detalhada das duas organizações, veja Serafim e Martes (2007). Para saber mais sobre a EdC, veja <http://www.edc-online.org>.

A escolha das duas organizações religiosas se justifica por: (i) serem atuantes há mais de 15 anos; (ii) contemplarem o segmento de empreendedores, objeto desse estudo; (iii) difundirem um discurso que possui especificidades voltadas para tal segmento; e (iv) criarem e disponibilizarem recursos organizacionais específicos para ele, tais como cultos para empresários, grupos de pessoas específicas para darem apoio informacional, emocional e espiritual (SERAFIM; MARTES, 2007). Além desses aspectos, o Polo Spartaco, um conjunto de empresas ligadas à Igreja Católica, tem no Brasil 125 milhões de adeptos (dados do Censo 2000 do IBGE), embora, de modo geral, não seja reconhecido na literatura afim como uma organização cuja doutrina promove e incentiva o empreendedor ou homem de negócios. A IRC, por sua vez, foi selecionada por servir como um contraponto à primeira experiência: é uma igreja recente, reúne apenas 120 mil fiéis e seu discurso é bastante claro e diretamente relacionado à promoção do sucesso empresarial.

Para a coleta de dados, realizada no período de 2006 a 2008, utilizamos três técnicas. A primeira, a observação não participante, consistiu de visitas às organizações religiosas (Mariápolis Ginetta, um dos locais onde habitam membros do MF, em em dois templos da Renascer), às associações empresariais (Associação Nacional por uma Economia de Comunhão – Anpec-EdC, do MF; e a Associação Renascer de Empresários e Profissionais Evangélicos – Arepe, da IRC), além de participação em cultos, missas, reuniões de trabalho, encontros de empresários e conversas informais com seus participantes. As observações e conversas foram registradas num caderno de campo. A segunda técnica empregada foi a entrevista em profundidade com religiosos e leigos católicos, bispos e pastores evangélicos e também com empresários de ambas as igrejas. No total, foram 16 entrevistas, registradas num gravador digital, para análise posterior. A escolha dos entrevistados foi pelo método "bola de neve", no qual os primeiros informantes (selecionados por sua importância e envolvimento em projetos de apoio ao empreendedorismo nas respectivas organizações religiosas, bem como pela facilidade de contato) recomendam outros, conforme suas competências em atender às solicitações dos pesquisadores; procedimento repetido em relação a novas inclusões. A terceira técnica empregada, a de análise documental, partiu da observação de artigos e reportagens de jornais e revistas, de fôlderes, sites, material publicitário, memorandos internos, fotos e do regimento das empresas e associações. Também foram consultados os jornais *Folha de São Paulo*, *Estado de São Paulo*, *O Globo*, as revistas *Veja* e *Istoé* e sites de notícias evangélicos (como o *Gospel+*); nestes casos, recorrendo à tecnologia RSS (*Really Simple Syndication*), que serve para agregar conteúdo de sites e blogs.

Finalmente, por adotarmos uma perspectiva comparativa, descrevemos e analisamos separadamente cada organização. Em seguida, comparamos as seguintes dimensões do capital social criado para os empreendedores: "fechamento" de redes sociais, organização social apropriada, obrigações e

normas, canais de informações (COLEMAN, 1988, conforme descrito anteriormente), estruturas de plausibilidade e redes religiosas de ajuda mútua.

Em relação às limitações da pesquisa, deve-se considerar que os empresários entrevistados ligados à IRC foram escolhidos pelo bispo que estava acompanhando a pesquisa. Os problemas com a Justiça brasileira, em dezembro de 2006, e a prisão do casal que lidera a IRC nos EUA, em janeiro de 2007, fizeram com que a partir de então os contatos se tornassem bastante difíceis.

Atando os laços

A IRC e o MF têm em comum a apropriação de suas organizações para outros fins que vão além dos objetivos originais, como o incentivo e apoio ao empreendedorismo, colocando à disposição seus recursos organizacionais. Essa característica da estrutura social, denominada por Coleman (1988) "*organização social apropriável*", constitui um importante facilitador de KE. Por exemplo, no caso da IRC foi utilizado o espaço da própria igreja para realizar um curso de finanças, além de ter sido organizado um seminário sobre a concepção dos planos de negócios e para promover "*network*" entre os participantes. No MF, seus espaços também foram utilizados para outros propósitos além do exclusivamente religioso, como, por exemplo, para uma feira de exposições das empresas de EdC durante o congresso anual, para a organização e o desenvolvimento do polo empresarial e para as reuniões bimestrais do *workshop* da EdC, ocasiões em que foram discutidos e avaliados projetos para o desenvolvimento da EdC no âmbito empresarial. Em ambas as organizações não há restrições importantes a que tais apropriações ocorram. Além do mais, pelo que se pôde perceber na pesquisa, esse facilitador de KE está mais desenvolvido no MF, devido ao seu maior tamanho e abrangência e à quantidade de espaços que podem ser utilizados, como acontece na Mariápolis Ginetta.[12]

Outro facilitador de KE, o "*fechamento de redes sociais*", refere-se aos laços sociais entre as pessoas, em relação aos quais as normas se tornam efetivas por meio da aplicação de sanções quando essas são descumpridas. No caso das organizações pesquisadas, pode-se considerar que as redes sociais de ambas possuem fechamento porque os laços sociais estabelecidos são suficientes para que as sanções tenham efeito sobre a observância das normas, o que é bastante comum em organizações religiosas. Em decorrência disso, a confiança nas estruturas sociais é maior, o que facilita as formas de KS

[12] Mariápolis Ginetta é uma das várias Mariápolis Permanentes no mundo. Elas são pequenas comunidades onde famílias, jovens, padres e religiosos moram e trabalham, de forma comunitária, constituindo-se também como centros de formação social e religiosa do MF, onde, inclusive, são formados os novos focolarinos(as).

"normas e sanções" e "obrigações e expectativas". Pode-se perceber, entretanto, que mais uma vez o MF possui esse facilitador mais proeminente do que a IRC. Esse fator pode ser atribuído ao estilo mais comunitário de convivência do MF, o que acontece de forma limitada na IRC. Enquanto ser membro do MF equivale a participar de alguma atividade ou pequeno grupo, ser membro da IRC pode significar tanto participar de um grupo quanto ir apenas ao culto, o que garante certo grau de anonimato. Neste caso, as sanções coletivas são aplicadas de forma limitada. Além do mais, o sistema de comunicação do MF é mais eficiente, e, devido a isso, há um sistema de reconhecimento dos membros – e não membros, como visitantes, simpatizantes, etc. – também mais eficiente.

Podemos acrescentar mais um item facilitador do KE relacionado às "*normas*" e que não foi comentado por Coleman. Ao mesmo tempo em que o fechamento das redes sociais facilita as sanções externas ao indivíduo - como a sanção do grupo em relação a um comportamento desviante às normas -, também facilita as sanções internas (subjetivas), na medida em que promove as "estruturas de plausibilidade", como analisado por Berger (1996). Essas estruturas fornecem uma concepção de mundo ao indivíduo e sua força depende da estrutura social que sustenta a plausibilidade em questão. Ainda de acordo com Berger, como as afirmações religiosas do mundo são, por sua natureza, incapazes de ter seu apoio em nossa própria experiência dos sentidos, dependem, portanto, inteiramente do suporte social (por exemplo, do grupo, das pessoas com as quais conversamos etc.). A realidade se mantém viva – ou seja, a plausibilidade do discurso, dos recursos simbólicos, do funcionamento do mundo material e espiritual, ou, de modo mais geral, da fé – porque os outros, com os quais o indivíduo convive e interage nas redes sociais, afirmam essa realidade e compartilham das mesmas crenças. Tal realidade, aceita pelo indivíduo, possui um conjunto de normas efetivas devido a sanções criadas coletivamente, mas que o próprio indivíduo também se impõe.

As organizações religiosas talvez sejam atualmente o principal sistema social do tipo facilitador de normas eficientes por sanções internas. Neste estudo, tanto a IRC quanto o MF possuem fortes estruturas de plausibilidade. Quanto à IRC, podem ser citados como exemplos os testemunhos de milagres, curas e mudanças radicais de vida, a valorização de um engajamento que requer prestar serviços para a igreja – portanto, estar mais em contato com seus pares –, bem como o forte incentivo a ouvir músicas gospel, a assistir à Rede Gospel de Televisão,[13] ouvir rádios gospel e a utilizar o portal igospel.com.br como fonte de informação e entretenimento. No que diz respeito ao MF, destacam-se os testemunhos de atos de amor e de sacrifício, a participação

[13] Estevam Hernandes, fundador da igreja, chegou a escrever uma carta convocando os fiéis a não assistirem à Rede Globo. Também os orientou num culto a não lerem a revista Veja.

intensiva nos encontros e setores do movimento, a valorização da missa cotidiana, o incentivo às experiências (ou seja, a permanência por um determinado período) nas Mariápolis Permanentes, além do estímulo à leitura de obras escritas por membros e simpatizantes do MF, entre outros exemplos.

Voltando agora às *formas* de KE, os "*canais de informação"* possuem uma função determinante nos casos estudados. Coleman adverte que a informação inerente às estruturas sociais tem como função facilitar a ação, o que, contudo, envolve custos, pois requer a atenção, um recurso escasso. Entretanto, nessas organizações religiosas, a atenção é um dos recursos mais abundantes, inclusive para estranhos, o que torna os canais de informação um KE bastante afluente. Por exemplo, os empreendedores podem recorrer à rede religiosa para obter informações e conselhos sobre como proceder em relação a determinado assunto da empresa. As necessidades de um empreendedor também circulam nesses canais, fazendo com que pessoas se ofereçam para ajudá-lo. Nesse sentido, cabe lembrar que o empreendedor ainda informa sobre ofertas de emprego em sua empresa, sendo, por outro lado, informado sobre pessoas que estejam à procura de trabalho.

O MF criou um recurso que, ao mesmo tempo, utiliza e fortalece os canais de informação. As comissões regionais de EdC – grupos que coordenam as atividades da economia de comunhão numa determinada região – utilizam os canais para receber informações das redes do movimento e alimentá-los com novas informações, no intuito de dar apoio aos empreendedores. As comissões podem servir ainda como espécies de "avalistas", porque informam não apenas a situação financeira de uma empresa, mas também fornecem indicadores de confiabilidade para as empresas que estão em sua lista, facilitando, por exemplo a concessão de empréstimos entre estas.

Outro aspecto relevante é que a estrutura de fechamento das redes sociais analisadas contribui com as formas de KS em termos de "*obrigações e expectativas*" e "*normas e sanções*". Em relação a esse último aspecto, as normas prevalecentes em ambas as organizações pesquisadas incentivam, por exemplo, o estilo de vida ascético e a preponderância do interesse coletivo sobre o individual. Para isso, são aplicadas sanções contra o comportamento egoísta[14] e concedidos prêmios para a reciprocidade e as ações gratuitas (ou

[14] Não confundir com o individualismo. Tanto na IRC quanto no MF, o indivíduo como princípio e valor está no cerne da doutrina e prática. Aliás, o cristianismo foi a religião que criou e sustentou ao longo do tempo a ideia de que o indivíduo tem valor por si mesmo e não porque faz parte de uma comunidade, raça, etnia, religião ou classe social. A sanção ao egoísmo visa diminuir a probabilidade do indivíduo agir apenas para si e utilizar a organização unicamente para seus próprios interesses. Em outras palavras, o indivíduo é valorizado por si mesmo, mas deve agir visando ao bem da comunidade. Aqui não vale a crença de que vícios privados levam a benefícios públicos.

altruístas). Dessa forma, favorece-se a coesão social dessas organizações. É importante destacar que as organizações religiosas são uma fonte especial e potente de normas de reciprocidade e confiança, por possuírem uma característica forte de comunidade – com o fechamento de redes sociais.

Aqui há um ponto importante a ser destacado. A confiança e a reciprocidade entre as pessoas e no ambiente social aumentam de acordo com as normas de tais organizações devido a mais dois fatores, além dos fatores anteriores: (i) o ato de gratuidade, por ser identificado como "não autointeressado", tende a incentivar a confiança e a reciprocidade do outro, pois a realização desse ato é uma *escolha* da pessoa, envolvendo risco, esforço e uma confiança inicial, uma vez que ela tem a liberdade de optar por não realizá-lo; (ii) a coesão proveniente dessas normas permite que os agentes se reconheçam o suficiente para identificar os oportunistas, fazendo com que a confiabilidade seja reforçada, num processo de realimentação (*feedback*).

Além disso, as normas são interiorizadas - as estruturas de plausibilidade exercem um importante papel nesse sentido, conforme visto anteriormente - ou mantidas por prêmios externos, com o reconhecimento público da virtude do indivíduo ou a desaprovação do grupo a certas atitudes incompatíveis com o interesse coletivo. Sobre essa forma de KS, não foi possível apreender nenhuma diferenciação essencial entre as duas organizações pesquisadas. Apenas observou-se que no MF as normas de gratuidade e reciprocidade são especialmente destacadas, principalmente, pela maior ênfase no amor mútuo do que na IRC, onde esse termo é pouco mencionado.

Em relação à forma de KS "*obrigações e expectativas*", nas organizações religiosas pesquisadas, a confiabilidade do ambiente social e a abrangência das obrigações – dois pressupostos fundamentais – estão amplamente presentes, por conta das normas efetivas que facilitam a confiança entre os membros e a garantia da reciprocidade generalizada dessas obrigações. De fato, numa organização religiosa, a reciprocidade - amparada em valores transcendentes - é a forma de relacionamento mais esperada, por despertar nos atores expectativas mútuas de recompensa aos que cooperarem e de punições divinas para os que não o fizerem. Como já mencionado, Coleman descreve o mecanismo social que cria as obrigações mútuas e a reciprocidade através de um sistema de "crédito": se *A* faz algo para *B*, *A* confia que *B* irá retribuir, gerando expectativa em *A* e obrigação em *B.*

Um ponto fundamental a ser compreendido é como esse mecanismo se inicia, ou seja, quem começará a partilhar os recursos para que as expectativas e obrigações sejam geradas. O autor não aborda esse problema, mas a resposta pode estar, nos casos aqui estudados, nas organizações religiosas, sempre prontas a tomar a iniciativa, desencadeando dessa forma a dinâmica da obtenção do "crédito". Em ambas as organizações, tais iniciativa e dinâmicas estão muito presentes. A ajuda mútua – abordada anteriormente – faz parte

dessa dinâmica, e pode ser compreendida, ao adotarmos essa perspectiva de Coleman (1988, p.S104), na ideia de que os agentes estão "*imersos em um sistema de débito e crédito*".

Esse "dar em primeiro lugar" tem um papel importante em relação a estranhos (*outsiders*) às respectivas organizações. Relatos de empreendedores deixam clara a importância dessa propriedade das relações sociais das organizações religiosas. Para ilustrar, um empreendedor vinculado à IRC afirmou que a organização o acolheu sem condicionantes e o ajudou a superar a dependência química. A gratidão que ele menciona diante do que denomina generosidade da igreja faz com que se sinta sempre em débito com ela, o que, por sua vez, traduz-se em participação constante nos cultos, trabalhos voluntários, dízimos e ofertas, todos como uma forma de retribuição.

Foi exatamente essa constatação de campo que chamou a atenção para o que consideramos uma limitação do conceito de KS de Coleman, abrindo espaço para a aplicação de outra abordagem que complementa a explicação do mecanismo da reciprocidade: o *sistema de dádiva* (dar – receber – retribuir, segundo Mauss, 2003). Do modo como Coleman expõe o seu modelo de "crédito" (expectativa) e "débito" (obrigação), é possível interpretar que haverá, na linha do horizonte, uma equivalência entre o "crédito" recebido e o "débito" pago. Isso é bem provável que aconteça em outras organizações, mas fica muito difícil evidenciar na a dinâmica do "crédito" nas organizações religiosas, pela constatação empírica de que, pelo menos, para os empreendedores entrevistados, não chegará o momento em que ficarão quites com a organização. Eles se sentem sempre em débito, por mais que doem seu tempo, dinheiro e conhecimento. Esse desequilíbrio ou o "juro impagável" entre "crédito" e "débito" não é entendido por eles como anomalia, ao contrário, é considerado absolutamente normal, o que os leva ainda a querer "lucrar mais para dar mais", a acreditar que "o segredo de ter mais é repartir" e que "quando a pessoa se dá por alegria, Deus a abençoa". Em ambas as organizações, a doação de si não tem "limite de crédito".

Outra constatação foi a de que os empreendedores obtêm vantagens relativas provenientes do KE,[15] mas muitos parecem estar mais preocupados em dar

[15] Tais como: tecnologias religiosas; apoio psicológico; redução dos custos da coleta e acesso à informação, de negociação e do estabelecimento de contratos; informações específicas e interpretadas de acordo com a visão de mundo religiosa; um sistema de significados que cria essa visão de mundo e é sustentado pelas estruturas de plausibilidade, dando-lhes maior grau de certeza, esperança e fé acerca de seus negócios; prestações de serviços técnicos, por parte de membros da organização; desenvolvimento do capital humano, devido à aprendizagem contínua por meio de cursos, seminários, palestras e congressos; trocas de experiência; além da possibilidade de negócios, incluindo possíveis parceiros, fornecedores e clientes. Para um aprofundamento do tema, veja Serafim (2008).

apoio do que em receber. Eles se oferecem para criar *sites,* para informar os atuais ou pretendentes empresários, constituem grupos que funcionam como consultoria, alguns emprestam dinheiro sem garantias formais de devolução e sem intenção de cobrar esse favor no futuro, além de ajudarem nas atividades corriqueiras das organizações. Realizam isso tudo – segundo os dados coletados – não apenas por dever religioso, muito menos por interesse econômico ou material, mas pelo *prazer* de retribuir. Essas ações, motivadas pela dádiva, estabelecem relações de reciprocidade generalizada – criam um KE que se manifesta em recursos organizacionais para outros empreendedores que, ao serem beneficiados pessoal e/ou profissionalmente, buscam retribuir, criando assim um círculo virtuoso de KE, como aconteceu na IRC e no MF.

No caso da IRC – por meio de seu KE construído ao longo dos anos –, alguns empresários começaram a frequentá-la à procura de soluções para seus problemas pessoais, e por conta de sua conversão – mudança de estilo de vida, êxito na superação de algum vício, entre outros motivos – se dispuseram a criar KE mais específico para outros empreendedores. Isso também como forma de agradecimento à IRC e como uma "resposta" à decisão de Estevam Hernandes, seu fundador, de formar um ministério específico para esses profissionais. Com isso, estabeleceu-se um segmento importante que, estrategicamente, foi incorporado à estrutura formal da Igreja.

No MF também houve a utilização de KE já existente. A sua mobilização para a construção de KE mais específico foi fruto de uma proposta econômica – a EdC – lançada como uma missão para seus membros, os quais deveriam "doar sua vida" para esse projeto. No MF, o sistema de dádiva é mais sistematizado, inclusive, com intelectuais ligados ao movimento desenvolvendo teorias e pesquisas sobre a prática da comunhão de bens, que nada mais é do que um sistema especial de dádiva.

Voltando a Coleman (1988), podemos afirmar que, quando a organização religiosa "dá primeiro", ela ativa o mecanismo de "crédito" descrito pelo autor. No entanto, paralelamente, ela ativa o sistema da dádiva, geradora da assimetria entre dar e receber, que se transforma numa poderosa fonte de KE. Na verdade, Coleman não considera que entre expectativa e obrigação possa haver um "juro impagável" – considerado não pela parte de quem deu, mas pela parte de quem recebeu – típico do sistema de dádiva e manifestado no sentimento do fiel de que estará sempre em dívida com a organização, por acreditar que recebe mais do que dá, como expresso na frase "eu devo muito a ela".[16] Nesses casos, a dívida não se relaciona com o valor monetário do que se teria recebido em termos de serviços, pois não se busca uma equivalência ou uma simetria de relações, como é comum no sistema de mercado. O que

[16] Exprime o sentido do quanto recebemos de alguém, e não do que devemos a ele.

está em jogo é o estabelecimento de vínculos sociais que necessariamente se traduzem numa reciprocidade assimétrica, em que o papel da dívida se torna fundamental. É nesse "desequilíbrio" – em que o empreendedor dá sem estabelecer um contrato mercantil ou equivalente monetário com a organização – que reside uma fonte importante de KE, na medida em que é um poderoso gerador de vínculos sociais e de recursos organizacionais.

A riqueza do KE nas organizações religiosas é explicada, em parte, discordando de Coleman. O autor apresenta como uma propriedade de KS – e que o diferencia das outras formas de capital – a possibilidade dos atores que geram KS captarem apenas uma pequena parte de seu benefício, o que levaria ao subinvestimento de KS. De acordo com o critério da ação racional – no sentido de adequação entre meios e fins –, a análise está correta, mas do ponto de vista do sistema de dádiva, a afirmação pode ser contestada ou considerada incompleta. Discordamos de Coleman ao notar em campo um forte investimento pelos entrevistados em KS "para os outros" – de modo intencional. Isso ocorre devido à norma da gratuidade, segundo a qual as pessoas trabalham voluntariamente para a criação, manutenção e desenvolvimento de recursos organizacionais para outros empreendedores, sem qualquer garantia de que, em troca, serão beneficiadas.

Uma diferença essencial que pode ser estabelecida entre a IRC e o MF é que este, por meio da EdC, propõe que o mercado seja considerado uma instituição na qual é possível abrir espaço para o sistema de dádiva, tanto no interior de suas organizações, quanto na forma de redistribuição internacional do lucro para os mais pobres.[17] Propõe ainda – e tenta aplicar na prática – que os vínculos sociais não estejam apenas a serviço dos bens econômicos – como no sistema de pura troca mercantil –, mas que os mesmos bens possam servir como meio para que se criem e se mantenham vínculos, de modo que as trocas mercantis não sejam dissociadas do relacionamento humano.

Voltando para o empreendedor, como a teoria do KE chama a atenção para os recursos inerentes às relações entre as pessoas, é interessante considerá-lo menos como um agente engajado em seu empreendimento (ou como um indivíduo desconectado) e mais, muito mais, como um agente imerso numa comunidade. As organizações religiosas oferecem uma comunidade – em maior extensão no MF – onde o sistema de dádiva é mais incentivado ou vivido do que em um sistema burocrático ou de mercado. Com isso, há maior nível de KE por conta do fortalecimento dos laços sociais que o sistema de dádiva promove, o que acarreta, por sua vez, maior lealdade ou confiabilidade no sistema. Estar imerso em uma comunidade significa que o empreendedor está imerso em vínculos sociais que influenciam de modo contínuo suas motivações e os sentidos de suas ações, inclusive, a econômica.

[17] Uma discussão sobre a EdC e o sistema de dádiva está em Leite (2005, p.353).

Para finalizar, no sistema da dádiva, o empreendedor pode ser nomeado o "empreendedor do dom", pois ele faz uma aposta de confiança nos outros, no mundo, possuindo a capacidade de "*abrir-se à incerteza quanto ao retorno que constitui a generosidade e o dom primeiros, em cuja ausência não haveria muito, exatamente nada, em vez de alguma coisa*" (CAILLÉ, 2002, p.58).

Conclusão

Procuramos mostrar que as estruturas religiosas das organizações investigadas formam um tipo especial de capital social, denominado *capital espiritual* – porque de origem religiosa – por meio do "fechamento" de redes sociais, organização social apropriável, obrigações e normas, canais de informações e redes religiosas de ajuda mútua. O KE apresentou características específicas, que não são suficientemente abordadas na teoria do capital social, como a formulada por Coleman (1988). Por fim, identificamos diferenças e semelhanças de formação de KE entre as organizações religiosas investigadas, tendo como enfoque o empreendedor-membro.

Com base em abordagens sobre a dádiva[18] nas sociedades modernas, buscamos evidenciar algumas lacunas no trabalho de Coleman. Na análise dos dados ficou evidente que muitos empreendedores faziam referência ao desejo de se dedicarem à atividade empreendedora com o intuito de doarem cada vez mais bens materiais para a igreja (no caso da IRC) e para o projeto de EdC (no caso do MF), com uma "disposição de espírito" que não parecia relacionada com o sentimento de dever no seu sentido ético. Além disso, como já destacado, eles se dedicavam, consideravelmente, a trabalhos não remunerados de voluntariado. Isto é, doavam parte de seu tempo para ações de apoio em suas respectivas organizações religiosas. Em outras palavras, muitos empresários, ao se engajarem, contribuem para o funcionamento do sistema de dádiva, e o motivo para participarem desse sistema não está no âmbito do interesse, mas no âmbito simbólico, no qual a recompensa é intrínseca à ação, no ato em si e no que ele representa. Por sua vez, as ações nesse sistema estão voltadas para a criação e manutenção dos vínculos sociais, por meio da dinâmica do dar – receber – retribuir, de maneira livre e obrigatória, simultaneamente.

Se o capital social é formado pelos recursos disponibilizados por meio das relações sociais e a dádiva é o sistema de estabelecimento de vínculos por excelência, é razoável supor que a dádiva exerce um papel fundamental na formação do capital social. Além disso, como as organizações religiosas são atualmente os sistemas sociais que mais incentivam a dádiva - e o capital social é um importante potencializador de ações econômicas - há aqui uma

[18] Para se aprofundar nesse tema, veja Caillé (2002), Godbout (1998, 1999) e Mauss (2003).

interessante forma de abordar a relação entre a esfera religiosa e a esfera econômica. Em outras palavras, de compreender melhor as consequências econômicas da dádiva.

Referências

BARON, R. A.; MARKMAM, G. D. Beyond social capital: the role of entrepreneurs' social competence in their financial success. **Journal of Business Venturing**, v.18, p.41-60, 2003.

BARON, S.; FIELD, J.; SCHÜLLER, T. (Ed.). **Social capital:** critical perspectives. Oxford: Oxford University Press, 2000.

BERGER, P. L. **Rumor de anjos**: a sociedade moderna e a redescoberta do sobrenatural. Petrópolis, RJ: Vozes, 1996.

BERGER, P. L.; HEGNER, R. W. **Spiritual capital in comparative perspective**. 2003. Disponível em: <http://tinyurl.com/bergerke>. Acesso em: 10 set. 2005.

BOURDIEU, P. The forms of capital. In: RICHARDSON, J. (Ed.). **Handbook of theory and research for the sociology of education**. New York: Greenwood Press, p.214-258, 1986.

CAILLÉ, A. **Antropologia do dom:** o terceiro paradigma. Petrópolis, RJ: Vozes, 2002.

CHANG, H-J. Economic development. In: BECKERT, J.; ZAFIROVSKI. **International encyclopedia of economic sociology**. London: Routledge, p.176-181, 2006.

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

COLEMAN, John A. Religious social capital: its nature, social locations, and limits. In: SMIDT, C. (Ed.). **Religion as social capital:** producing the common good. Texas: Baylor University Press, p.33-47, p. 2003.

FUKUYAMA, F. Social capital, civil society and development. **Third World Quarterly**, v. 22, n. 1, p. 7-20, 2001.

GODBOUT, J. T. Introdução à dádiva. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v.13, n.38, p.39-52, 1998.

_____. **O espírito da dádiva**. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getulio Vargas, 1999.

GRANOVETTER, M. S. The strength of weak ties. **The American Journal of Sociology**, v.78, n.6, p.1360-1380, 1973.

_____. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

GREELEY, A. Coleman revisited: religious structures as a source of social capital. **American Behavioral Scientist**, v.40, n.5, p.587-594, 1997.

HARRIS, F. Ties that bind and flourish: religion as social capital in African-American politics and society. In: SMIDT, C. (Ed.). **Religion as social capital:** producing the common good. Texas: Baylor University Press, p.121-137, 2003.

HSU, B. Social capital as a link between religion and the economy. **The International Scope Review**, v.8, n.13, p.1-23, 2006.

IANNACCONE, L. R.; KLICK, J. **Spiritual capital:** an introduction and literature review. 2003. Disponível em: <http://tinyurl.com/iannaccone>. Acesso em: 10 set. 2005.

LANDIM, L.; SCALON, M. C. **Doações e trabalho voluntário no Brasil** – uma pesquisa. Rio de Janeiro: 7 Letras, 2000.

LEITE, Kelen Christina. **Economia de comunhão:** uma mudança cultural e política na construção do princípio da reciprocidade nas relações econômicas. 2005. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais do Centro de Educação e Ciências Humanas da Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2005.

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

_____. Social capital. In: BECKERT, J.; ZAFIROVSKI. **International encyclopedia of economic sociology**. London: Routledge, p.604-612, 2006.

MARIZ, C. Pentecostalismo e renovação católica e comunidade de base: uma análise comparada. **Cadernos Ceris**, Rio de Janeiro, v.1, n.2, p.11-42, 2001.

MARTES, A. C. B.; RODRIGUEZ, C. L. Afiliação religiosa e empreendedorismo étnico: o caso dos brasileiros nos Estados Unidos. In: SOUZA, E. C. L.; GUIMARÃES, T. A. **Empreendedorismo além do plano de negócios**. São Paulo: Atlas, p.67-88, 2005.

MAUSS, M. Ensaio sobre a dádiva: forma e razão da troca nas sociedades arcaicas. In: _____. **Sociologia e antropologia**. São Paulo: Cosac Naify, p.185-314, 2003.

MERRIAM, S.**Qualitative research and case study applications in education**. 2.ed. San Francisco: Jossey-Bass, 1998.

NAHAPIET, J.; GHOSHAL, S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. **Academy of Management Review**, v.23, n.2, p.242-266, 1998.

OLSON, M. **A lógica da ação coletiva:** os benefícios públicos de uma teoria dos grupos sociais.São Paulo: Edusp, 1999.

PORTES, A. Social capital: its origins and applications in modern sociology. **Annual Review of Sociology**, n.24, p.1-24, 1998.

PUTNAM, R. D. The prosperous community: social capital and public life. **The American Prospect**, n. 13, Spring 1993.

_____. **Bowling Alone**: The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon & Schuster, 2000.

SERAFIM, M. C. Religião e o "espírito" empreendedor. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2008.

_____; MARTES, A. C. B. Sobre esta pedra edificarei a minha empresa: organizações religiosas e o incentivo ao empreendedorismo. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 31., 2007, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2007.

SMIDT, C. (Ed.). **Religion as social capital:** producing the common good. Texas: Baylor University Press, 2003.

VAN SLYKE, D.M.; BROOKS, A. C. Why do people give? New evidences and strategies for nonprofit managers. **American Review of Public Administration**v.35, n. 3, 199-222, 2004.

WOODBERRY, R. D. **Researching spiritual capital:** promises and pitfulls. 2003. Disponível em: <http://www.metanexus.net/spiritual_capital/pdf/woodberry.pdf>. *Acesso em: 10 set. 2005.*

WUTHNOW, R. Religion and economic life. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (Eds.). *The handbook of economic sociology*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, p. 620-646, 1994.

_____. New directions in the study of religion and economic life. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (Ed.). **The handbook of economic sociology**. 2nd ed. Princeton, N.J.: Princeton University Press, p.603-626, 2005.

YIN, R. K. **Case study research**. Newbury Park, California: Sage Publications, 1984.

CAPÍTULO 5 - "Segurando na mão de Deus": organizações religiosas e apoio ao empreendedorismo[1] | Mauricio C. Serafim, Ana C. B. Martes e Carlos L. Rodriguez

Introdução

Estudar as ligações entre mentalidade empresarial moderna e religião nos conduz a um tema clássico das Ciências Sociais. Segundo Max Weber, valores conformam ações e afetam processos econômicos: o ascetismo religioso contribuiu para aumentar a racionalidade da conduta humana e, portanto, para a expansão do capitalismo moderno, apoiado, sobretudo, na organização racional de empreendimentos econômicos. No entanto, foi especialmente Emile Durkheim, e não Weber, o autor clássico da sociologia que mais se preocupou em compreender o papel crucial das instituições - inclusive igrejas e comunidades religiosas - para assegurar a coesão social, que se encontrava ameaçada na sociedade industrial do século XIX. Assim, por um lado, podemos afirmar, acompanhando Weber, que valores conformam diferentes tipos de comportamentos econômicos, tais como descritos em seus trabalhos sobre religião e economia (SWEDBERG, 2005). Por outro, seguindo Durkheim (1978), somos levados a considerar que laços sociais e comunitários, assim como outras formas de socialização, configuram um conjunto de atributos sociais que precedem o contrato, isto é, são requisitos de qualquer sistema econômico. As organizações religiosas - duas igrejas, no caso deste trabalho - podem ser consideradas um bom exemplo desse tipo de socialização, por propiciarem relações de solidariedade, confiança e redes de ajuda mútua. Pesquisas recentes vêm demonstrando que tais benefícios têm impactos positivos nas várias fases do processo de empreendedorismo (OZGEN; BARON, 2007; MARTES, 2011).

Com o crescimento do pentecostalismo no Brasil - somos simultaneamente o maior país católico e pentecostal do mundo (BERGUOCI, 2007) -e com a reação da Igreja Católica a esse crescimento (SOUZA, 2005), tal espaço de socialização ganhou novas configurações. Surgiram novos tipos de cultos, cursos, palestras e associações como forma de apoio ao desenvolvimento profissional/empresarial e de reorientação financeira do orçamento familiar, além de projetos que visam atenuar a miséria via envolvimento de empresários-membros. Apesar de alguns estudos mostrarem a importância desse fenômeno (e.g. SIEPIERSKI, 2003; MARTES; RODRIGUEZ, 2004a, 2004b; PINTO; LEITÃO, 2006; MESQUITA, 2007; SERAFIM; ANDION, 2010), a relação

[1] Artigo publicado originalmente no periódico RAE - Revista de Administração de Empresas (FGV) vol.52 no.2 São Paulo, 2012.

entre empreendedorismo e religião não vem recebendo a atenção necessária por parte da academia brasileira, a julgar pela escassez de trabalhos publicados, que pode ser verificada na bibliografia apresentada ao final deste artigo.

Este trabalho procura contribuir para preencher essa lacuna encontrada na bibliografia brasileira sobre o tema, tendo como objetivos: (a) analisar as maneiras pelas quais duas organizações religiosas disponibilizam recursos simbólicos e materiais, de modo a incentivar (no nível discursivo) e apoiar (oferecendo recursos organizacionais) a formação e o crescimento de empresas de propriedade de seus seguidores, e (b) investigar possíveis diferenças nos métodos por elas utilizados. Para tanto, o artigo está estruturado em torno de dois pontos: (1) as igrejas favorecem, enquanto organização, a formação de redes onde prosperam a confiança e o capital social, fundamentais para os negócios; (2) as igrejas incentivam a racionalidade da conduta em relação aos negócios - ou seja, planejamento e maior organização -, disponibilizam recursos materiais e conhecimento da área, assim como propiciam motivação econômica, entendida aqui como crença na capacidade de empreender o próprio negócio. Contudo, se as igrejas oferecem tais recursos, elas não o fazem da mesma maneira, e a diversidade de mecanismos utilizados por cada uma, assim como eventuais diferenças em sua eficácia, apresenta-se como importante questão de pesquisa. Vale ainda mencionar que, não tendo os autores do trabalho encontrado na literatura uma tipologia de mecanismos de apoio à iniciativa de criação de negócios oferecidos por organizações de caráter associativo, especialmente de natureza religiosa, um importante subproduto da pesquisa foi a determinação de três dimensões ligadas ao processo de empreendedorismo em torno das quais os recursos disponibilizados parecem se estruturar.

O trabalho está organizado da seguinte forma: na seção inicial, fazemos uma breve revisão conceitual relacionada ao tema empreendedorismo e sua relação com religião e capital social; os procedimentos metodológicos adotados são descritos a seguir, antecedendo a apresentação dos casos das duas organizações religiosas. A seção seguinte analisa os resultados da pesquisa e compara os procedimentos adotados pelas duas organizações. Na conclusão, apresentamos algumas possíveis contribuições do trabalho e oferecemos sugestões para o prosseguimento dessa linha de investigação.

Ações Empreendedoras Imersas nas Redes Religiosas

O surgimento das grandes corporações, a expansão do estado de bem-estar social e o crescente aumento da burocratização, processos intensificados após a Segunda Guerra, contribuíram para o declínio das atividades empreendedoras a favor do emprego nas grandes corporações. A função do empreendedor foi sendo substituída pelo quadro técnico das grandes

empresas. A intuição, a capacidade de perceber oportunidades, a vontade e a força de levá-las adiante foram repassadas para as equipes de especialistas em planejamento estratégico, e o indivíduo inovador deu lugar ao departamento de pesquisa e desenvolvimento (LÓPEZ-RUIZ, 2004). Solidificou-se a "sociedade de empregados" (MILLS, 1969), cujo ator principal não era mais o empreendedor, mas o que Whyte Jr. (1956) chamou de "homem organização": indivíduos de uma nova classe média que confundiam seus objetivos pessoais com os objetivos da organização em que trabalhavam.

Contudo, a importância do empreendedorismo ressurge nos anos 1980, devido ao processo de reestruturação produtiva, novos padrões de concorrência internacional e precarização do trabalho, assim como às dificuldades surgidas na estrutura funcional do setor público. Dentro desse novo contexto, o próprio conceito de empreendedorismo foi revisto e alguns autores passaram a associá-lo com a criação de novas organizações (THORNTON, 1999; ALDRICH, 2005). Essa é, também, a definição adotada neste artigo. Especificamos, contudo, que, para fins de operacionalização da pesquisa, concebemos empreendedorismo como abertura e/ou desenvolvimento de um negócio próprio ou autoemprego. As etapas desse processo, que descreveremos com mais detalhes na seção a seguir, incluem iniciativas sequenciais de: (a) reconhecimento ou identificação da oportunidade: (b) avaliação da oportunidade; (c) exploração da oportunidade (BYGRAVE; HOFER, 1991; SHANE; VENKATARAMAN, 2000). Mais recentemente, as pesquisas sobre empreendedorismo têm se beneficiado da abordagem da sociologia econômica. Tal abordagem enfatiza a cultura (DIMAGGIO, 2003), as práticas sociais e a imersão social (GRANOVETTER, 1985) para analisar ação e processos econômicos.

Na perspectiva da sociologia econômica, a religião é considerada não como um conjunto de ideias concernentes à transcendência, mas como prática social. Dito de outro modo, estudar a religião significa adentrar um intrincado conjunto de práticas, inclusive cotidianas, relacionadas às esferas do trabalho, consumo e negócios. O comportamento econômico, socialmente imerso, está também imerso nas práticas e relações sociais e religiosas (WUTHNOW, 1994, 2005). Nessa perspectiva, pode-se considerar que a ação empreendedora é incentivada, por um lado, pelas relações interpessoais, capazes de propiciar recursos econômicos, relacionais e informacionais (MARTES; RODRIGUEZ, 2004a; 2004b), e, por outro, por aspectos socioculturais, como a aprovação do grupo a determinadas atividades econômicas e a aceitação de valores e princípios comunitários (DIMAGGIO, 2003). Assim, a abordagem da sociologia econômica permite compreender a atividade empreendedora por meio da: (a) estrutura social propiciada pela igreja enquanto organização; (b) cultura religiosa, que pode ser entendida como orientação doutrinária/ teológica capaz de atribuir sentido e motivar a ação empreendedora.

Adicionalmente, a igreja gera e propicia internamente, a seus membros, recursos organizacionais que são fatores-chave para a abertura de negócios. Isso é especialmente importante para aqueles que possuem níveis insuficientes de capital físico e capital humano. Entretanto, talvez o principal tipo de capital gerado pela associação de um indivíduo a uma organização religiosa seja o *capital social.*

Há pelo menos duas abordagens sobre capital social. A primeira está relacionada com os trabalhos de Coleman (1988, 1990) e Putnam (1993, 2000) e refere-se à facilitação da ação por meio das estruturas sociais. Enquanto para Coleman capital social é definido pela sua *função* e é "[...] uma variedade de entidades diferentes, com dois elementos em comum: consistem de algum aspecto das estruturas sociais e facilitam certas ações dos atores - sejam pessoas ou atores corporativos - no interior da estrutura" (COLEMAN, 1988, p. S98) , o ponto central para Putnam são as várias formas de interação entre os indivíduos, que resultam em uma ação coletiva que contribui para o civismo ou a vida humana associada em forma de comunidade. Quanto maior a rede de engajamento cívico - seja nas associações de moradores, grupos religiosos, festas de bairro etc. - e maiores as conexões entre os indivíduos, maior o capital social.

A segunda abordagem está relacionada com autores como Bourdieu (1986), Burt (1997, 2000, 2001, 2004) e Lin (1999, 2006), que enfatizam os recursos - como informações e apoios - que os indivíduos ou grupos conseguem ter acesso devido às suas relações sociais. Nesse sentido, os mecanismos de rede no qual está imerso o indivíduo - que pode ser caracterizada por quem interage com quem, com qual frequência e de que maneira - influenciam o fluxo de recursos através dessa rede. Aqueles indivíduos com melhores posições na rede - o que significa acesso a mais e melhores recursos - possuem maior capital social do que outros que estão em uma posição relativamente pior.

Para essa segunda abordagem, uma contribuição digna de nota é a de Burt (1997, 2000, 2001, 2004). Ao tratar da vantagem competitiva proporcionada pela estrutura das redes do indivíduo e pela localização de seus contatos nessa rede, o autor define capital social como "relacionamentos com outros *players"*, isto é, "amigos, colegas e contatos de uma maneira geral por meio dos quais você recebe oportunidades para usar seu capital financeiro e humano" (BURT, 2004, p. 326). Para o autor, capital social são, ao mesmo tempo, os meios de contatos mantidos (ou quem se alcança) e a estrutura desses contatos na rede (ou como se alcança) e que dependendo da configuração - proporcionam maior ou menor participação na e controle da informação (BURT, 2000, 2001). Burt se concentra no como e desenvolve a ideia de buraco estrutural, definido como uma "separação entre contatos não redundantes" (BURT, 2004, p. 334). Enquanto para Coleman e Putnam as redes densas são condições necessárias para o surgimento do capital social,

na visão de Burt, é a relativa ausência de laços - ou buracos estruturais - que o proporciona. Essa abordagem salienta que as redes densas tendem a produzir informações redundantes, enquanto os laços fracos (GRANOVETTER, 1973) - correlacionados com o buraco estrutural - podem ser fontes de novas informações, recursos e oportunidades.

Apesar das diferentes abordagens do conceito, Portes (1998, p. 6) afirma que é possível se detectar um consenso crescente na literatura de que capital social pode ser considerado como "a habilidade de atores para obter benefícios por estarem na qualidade de membros de uma rede social ou de outras estruturas sociais". O conceito descreve os benefícios que o agente econômico pode obter (conhecimento, informação, poder, influência e apoio) por participar de uma rede social. Para os nossos propósitos, entendemos redes sociais como um conjunto de atores (pessoas ou organizações) conectados por relações sociais ou laços de um tipo específico (CASTILLA *et al*., 2000). As redes podem incluir tanto relações formalmente instituídas quanto relações informais e são simultaneamente resultado e causa de um conjunto de forças que agem sobre as pessoas ou unidades sociais (KOENIG; GOGEL, 1981, p. 40).

Adotando o ponto de vista de Coleman e Putnam, capital social cresce com a inserção dos indivíduos nas redes sociais, na medida em que propicia a elevação do número de contatos com novos indivíduos e novas redes, solidifica valores que agilizam e facilitam as decisões e favorece a emergência de redes de ajuda mútua. Confiança, solidariedade e uma série de valores éticos e comunitários reforçam laços de pertencimento e ajudam a construir e adensar relações sociais que facilitam a ação, inclusive a econômica. Portanto, " pertencer a um grupo é possuir um capital, ou seja, é possuir um recurso que facilita as ações entre os agentes, tornando desnecessárias todas as precauções a serem tomadas nos casos em que a honestidade e a confiança estão ausentes" (STEINER, 2006, p. 81).

Indo mais ao ponto, há duas propriedades específicas das estruturas sociais que facilitam a criação de capital social, que Coleman (1988) denomina "fechamento *[closure*, no original] de redes sociais" e "organização social apropriável *(appropriablé)*". A primeira refere-se à existência de laços sociais em número suficiente para garantir que, em uma determinada rede, as normas sejam estritamente observadas, inclusive por meio de sanções. Como um dos resultados, tais normas passam a ser apropriadas e a orientar a comunidade, de modo a facilitar, inclusive, transações econômicas sem o recurso de contratos legais. Tal fechamento aumenta a confiabilidade, pois a renúncia de uma obrigação ou promessa torna-se mais difícil, devido à sanção exercida pelo grupo, colocando em jogo a reputação dos atores que descumprem com sua expectativa. Dessa forma, pode-se afirmar que o fechamento favorece a lealdade e a solidariedade em uma dada estrutura social. Porém, o fechamento desfavorece o fluxo de informações relevantes para os atores, por criar redundâncias (GRANOVETTER, 1973). A organização

social apropriável, por sua vez, diz respeito a qualquer organização que foi criada para um objetivo e que foi apropriada parcial ou totalmente para outras finalidades. Dessa forma, coloca à disposição seus recursos organizacionais no auxílio a propósitos que não faziam parte de seus objetivos originais, facilitando, dessa forma, as ações de seus membros de tal modo que, sem essa apropriação, não seria possível. Devido a isso, constitui-se em importante fonte de capital social.

Como qualquer outro tipo de capital, o capital social também é produtivo. Segundo Coleman (1988, p. 97), "ele é produtivo porque possibilita a aquisição de certos fins que na sua ausência não poderiam ser alcançados. Como capital físico e humano, o capital social não é completamente tangível, mas pode ser específico a certas atividades". Pesquisas sobre capital social vêm mostrando que a religião é um fator importante na formação de redes sociais e confiança (e.g. IANNACCONE; KLICK, 2003; PUTNAM, 2000) e vêm reforçando a ideia de que um nível adequado de capital social entre os membros de uma organização serve para lubrificar as relações entre indivíduos, no sentido de diminuir os custos de transação e facilitar os negócios (MARTES; RODRIGUEZ, 2004a; 2004b).

No caso aqui apresentado, estamos interessados em compreender de que modo o capital social propiciado pelo pertencimento às igrejas é capaz de fomentar o empreendedorismo, ao lado dos recursos materiais e simbólicos que as organizações religiosas disponibilizam a seus membros nas diversas fases do processo de empreendedorismo. Para tanto, realizamos uma pesquisa qualitativa com duas igrejas, cujos procedimentos descrevemos a seguir.

Procedimentos Metodológicos

Adotamos neste estudo a abordagem intitulada nova sociologia econômica, por permitir compreender o papel das relações interpessoais nos mais variados domínios da vida econômica ou, nas palavras de Granovetter (1985), a imersão da economia na vida social. Nossa intenção é mostrar que as redes religiosas são levadas em conta nas decisões do empreendedor e que diferentes estruturas de suporte proporcionadas pelas instituições religiosas podem levar a resultados também diferentes na concepção e condução dos negócios.

Apresentamos neste trabalho dois estudos de caso qualitativos em perspectiva comparada: 1) Igreja Evangélica Renascer em Cristo (IRC); 2) Movimento dos Focolares (MF), esse último filiado à Igreja Católica, ambos com suas sedes em São Paulo, Brasil. A escolha das duas instituições justifica-se por serem atuantes há mais de 15 anos, contemplarem o segmento de empreendedores de classe média, difundirem um discurso com alvo nesse segmento e disponibilizarem recursos organizacionais específicos para ele.

No âmbito do MF, dedicou-se especial atenção ao Polo Spartaco, por tratar-se de um conjunto de empresas ligadas à Igreja Católica. Esta, como se sabe, possui 125 milhões de adeptos no Brasil (dados do Censo 2000 do IBGE) e, de um modo geral, não é reconhecida na literatura como uma instituição cuja doutrina incorpora incentivos ao empreendedorismo. A IRC, por sua vez, foi selecionada por servir como um contraponto à primeira: é uma igreja recente, possui apenas 120 mil fiéis e um discurso claramente direcionado à promoção do sucesso empresarial.

Para a coleta de dados, utilizamos três técnicas. A primeira, observação não participante, foi realizada em 2006 e 2007 e consistiu de 10 visitas às organizações religiosas (Mariápolis Ginetta, sede do MF, e dois templos da IRC), participação em cultos (um na igreja de Alphaville e cinco na Sede Internacional), missas (10 na igreja da Mariápolis Ginetta), um seminário/curso da Arepe sobre planos de negócios, três encontros de empresários e entrevistas informais com seus participantes. Todas as observações foram registradas em caderno de campo.

Entrevista em profundidade foi a segunda técnica utilizada. No MF, foram realizadas oito entrevistas, sendo duas com religiosos, uma com leiga católica, quatro com empresários-membros e uma entrevista com um pesquisador e ex-membro do MF. Na IRC, foram realizadas nove entrevistas: três com bispos envolvidos com a Arepe e seis com empresários-membros da igreja. A seleção dos entrevistados foi feita por meio da técnica bola de neve, segundo a qual os primeiros informantes - selecionados por seu envolvimento em projetos de apoio ao empreendedorismo - recomendam outros para entrevista.

A terceira técnica empregada, análise documental, foi realizada com base em artigos e reportagens de jornais e revistas, *folders, sites*, material publicitário, memorandos internos das empresas e associações, fotos e regimentos. Foram consultados os jornais *Folha de S.Paulo, O Estado de S. Paulo, O Globo*, as revistas *Veja* e *Istoé*, e *sites* de notícias evangélicas (como o Gospel+), nesses casos utilizando-se a tecnologia RSS, para se obterem informações sobre as organizações e compará-las com os dados primários coletados. Outro recurso tecnológico foi o *site* YouTube, onde se encontram vídeos das celebrações religiosas, principalmente da IRC. Selecionamos 20 vídeos que estão disponíveis no endereço http://tinyurl.com/394zml.

A análise de discurso foi utilizada com a finalidade de interpretarmos as entrevistas em profundidade. Tal interpretação foi realizada de modo a garantir que as falas dos entrevistados fossem consideradas com base em seu contexto social. Dessa análise, observamos semelhanças entre as informações. A análise do conjunto das entrevistas - também confirmada pelo restante do material empírico - indicou que havia três categorias-chave capazes de classificar e sintetizar as ações de apoio e promoção do

empreendedorismo relatadas pelos nossos entrevistados. A essas três categorias chamaremos de dimensões da ação empreendedora. Dito de outro modo, tais dimensões emergiram como achados da própria pesquisa de campo, isto é, da análise do material empírico coletado, e puderam contemplar o escopo geral das atividades promovidas pelas organizações religiosas, embora, evidentemente, sem desconsiderar as particularidades de cada uma delas.

Para a seleção dessas dimensões, inicialmente procuramos pesquisas empíricas como as de Hung e Hsiao (2004), que classificam a mobilização de capital social para apoio ao empreendedorismo também em três dimensões: oportunidade, motivação e habilidade. Entretanto, durante o processo de análise das informações obtidas nas fontes acima mencionadas, percebemos indutivamente que a gama de recursos oferecidos pelas duas organizações religiosas estava estruturada de modo diferente, ou seja, em torno de três dimensões que representavam etapas sequenciais, claramente ligadas ao próprio processo de empreendedorismo, que podiam ser mais apropriadamente descritas como espaços de motivação (tal como em Hung e Hsiao), mas também informação e formação. Isso porque a aquisição e difusão de informação por meio da rede religiosa, a formação proveniente dessa mesma rede (ou seja, investimento no capital humano à luz doutrinal das igrejas), bem como a motivação - apoio emocional/espiritual/profissional baseado nas relações de confiança e solidariedade -, foram as dimensões que mais se destacaram nas entrevistas, observações e análise documental e, por isso, as consideramos como as categorias que melhor agruparam os dados.

Tais dimensões serão apresentadas neste artigo de maneira contextualizada, estabelecendo-se suas conexões com as fases do processo de empreendedorismo, descritas e analisadas mais adiante.

Apresentação dos Casos

Igreja Evangélica

A *Igreja Evangélica Apostólica Renascer em Cristo* (IRC) foi fundada em 1986, na cidade de São Paulo, por Estevam Hernandes, ex-gerente de *marketing* da Xerox e Itautec. Insere-se na linha neopentecostal, que, no plano teológico, se caracteriza pela ênfase na guerra espiritual (ou seja, o embate entre o bem e o mal), na teologia da prosperidade, e rejeita usos e costumes de santidade pentecostal e outros tradicionais símbolos de conversão. Outras características são a adoção de gestão organizacional do tipo empresarial, o uso intensivo dos meios de comunicação - principalmente os eletrônicos - e a ênfase na arrecadação de dinheiro dos fiéis por meio de dízimos, ofertas nos cultos e doações (SIEPIERSKI, 2003).

Desde o início de suas atividades, o bispo Estevam Hernandes e sua esposa, a bispa Sônia Hernandes, escolheram os jovens como público-alvo, atraindo-os com as bandas *gospel.* Com o tempo, o perfil dos fiéis modificou-se e atualmente há um importante segmento de empresários e profissionais autônomos que frequentam a igreja. A IRC passou a valorizar mais a adesão empresarial do que a dos jovens (SIEPIERSKI, 2003). Pensando no segmento dos empresários, em 1996, foi fundada a Associação Renascer de Empresários e Profissionais Evangélicos (Arepe), que visa apoiar profissionais autônomos, pequenos e médios empresários e iniciantes de negócio próprio. As demais linhas de atuação concentram-se na Fundação Renascer, que, além de administrar projetos assistenciais e de residência para idosos e crianças abandonadas e centros de recuperação para dependentes químicos, funciona como uma espécie de *holding* que controla a igreja e as várias organizações a ela ligadas. A IRC estrutura-se também em forma de ministérios, que são áreas de atuação da igreja (e.g., busca de recursos para as obras assistenciais da igreja, grupo de apoio ao usuário de drogas e seus familiares, visitas a doentes e encarcerados) e que têm como função - segundo um dos entrevistados - "atender a todas as necessidades do homem".

A Arepe, por sua vez, tem o objetivo, segundo os entrevistados, de integrar a visão espiritual ao âmbito do trabalho e proporcionar o desenvolvimento profissional de seus membros, com base na doutrina da igreja. Dessa forma, esse ministério oferece diretamente recursos organizacionais e apoio às atividades empreendedoras. A fonte desses recursos é proveniente da própria igreja, que, por sua vez, é financiada pelos fiéis por meio de dízimos, de ofertas nos cultos, do projeto Gideão da Conquista (carnés de pagamento de mensalidades para o financiamento de seus projetos assistenciais e de expansão de suas redes de rádio e TV) e outras doações diversas. A Arepe não possui um fundo financeiro próprio e, quando há a necessidade de organizar e executar algum projeto - como palestras e cursos (que serão abordados a seguir) -, cria ações de arrecadação *ad hoc*, recebendo doações dos empresários. Adicionalmente, para a cobertura de custos, cobra pequenas taxas em alguns desses eventos. Seus membros são voluntários da igreja e não há funcionários que se dediquem exclusivamente a ela.

Igreja Católica

O MF foi iniciado por Chiara Lubich (1920-2008) em 1943, na Itália, e tem caráter eclesial e civil. Tendo chegado ao Brasil em 1959, está presente atualmente em 182 países, com a participação de 140 mil membros internos e em torno de 2,1 milhões de aderentes e simpatizantes. Segundo um dos entrevistados, a sua característica principal é a espiritualidade da unidade, e o compromisso estabelecido entre seus membros é "viver o mandamento do amor recíproco". Esses dois elementos constituem o que chamam de "paradigma da unidade", que significa a vivência do amor recíproco com vistas à construção da unidade (com pessoas, povos, outras denominações

religiosas e na própria Igreja Católica), a fim de contribuir para a fraternidade universal.

O MF possui a seguinte estrutura organizacional: há uma presidente que dirige o movimento, auxiliada por uma copresidente e um conselho. Sob sua direção estão os "Focolares", pequenas comunidades formadas de homens ou mulheres (separadamente), em torno de quatro a cinco membros denominados focolarinos e focolarinas e que moram, geralmente, em uma casa que serve como local de encontro para seus participantes. Há também os focolarinos casados, que moram com suas famílias. Os "Centros-Zona" são formados por "Focolares" que possuem papel de coordenação e administração do Movimento. As "Mariápolis Permanentes" são pequenas comunidades onde famílias, jovens, padres e religiosos moram e trabalham de maneira comunitária, constituindo-se também como centros de formação social e religiosa do MF. Finalmente, os Centros Mariápolis são locais de encontro (como conferências, congressos, palestras) para os membros e simpatizantes do MF.

Uma das atividades do MF no campo econômico é denominada *economia de comunhão* (EdC). Proposta por Chiara Lubich, a EdC teve início no Brasil em 1991 e tem como objetivo principal a "transformação cultural da vida econômica e empresarial", tendo como proposta doutrinária o "paradigma da unidade", acima mencionado. Um dos desdobramentos práticos do projeto é disponibilizar parte dos lucros das empresas aos mais pobres, suprindo necessidades básicas e/ou oferecendo postos de trabalho para esses grupos. De um modo mais específico, a proposta contempla a divisão do lucro em três partes: uma voltada para a própria empresa; outra para a difusão da chamada "cultura da partilha", por meio da organização de congressos, estruturas, bolsas de estudo e divulgação na imprensa; e a terceira parte para os pobres, inicialmente no âmbito dos "Focolares" (PINHEIRO, 2000; BRUNI, 2005). O lucro é considerado um componente estratégico, dado que mediará e processará a partilha. Sob o ponto de vista do desenvolvimento da EdC, as empresas envolvidas são, em sua maioria, de pequeno porte e com faturamento, em geral, não superior a um milhão de dólares/ano. Desde o início da EdC, em 1991, calcula-se que, do universo total de empresas que iniciaram atividades sob sua orientação e apoio, 14% encerraram suas atividades. No Brasil, atualmente contabilizam-se 123 empresas atuantes, e no mundo há cerca de 700 empresas associadas ao movimento.

A atividade mais importante da EdC direcionada aos empresários é o Polo Empresarial Spartaco, criado em 1994. O polo está localizado no município de Cotia (SP) e abriga seis empresas num regime de condomínio, administrado pela *holding* Empreendimentos, Serviços e Projetos Industriais S.A. (Espri). A Espri canaliza recursos para as empresas sob a forma de participações feitas por intermédio de subscrição de cotas de capital, cuja propriedade é conservada pelos participantes (atualmente cerca de 3.600 acionistas). As

participações no capital são bastante pulverizadas e não há a presença de um acionista ou grupo majoritário. As empresas que atuam no Polo Spartaco pertencem a diversas áreas da indústria (por exemplo, nutrição clínica, embalagens, produtos de limpeza) e do setor de serviços (por exemplo, comércio, educação, serviços médicos e diagnósticos) e, seguindo a filosofia da EdC, enviam parte de seus lucros para a organização.

Discussão e Análise dos Resultados

Nesta seção, analisaremos como os recursos criados e disponibilizados pelas organizações religiosas promovem o empreendedorismo entre seus membros e, mais especificamente, como o capital social estimula o empreendedorismo. Conforme descrito nos Procedimentos Metodológicos, em decorrência da análise das várias fontes de dados, emergiram três dimensões fundamentais associadas aos recursos organizacionais, quais sejam espaços de informação, espaços de formação e espaços de motivação, que serão abordados a seguir.

Propomos que as três dimensões representam, em realidade, uma *tipologia* das categorias de mecanismos de suporte às iniciativas empreendedoras, visto que cobrem a gama completa de serviços de apoio que as organizações podem proporcionar a seus membros, referentes às três etapas tradicionais do processo de empreendedorismo (SHANE; VENKATARAMAN, 2000), conforme descreveremos a seguir. Os espaços de informação são peças-chave na fase de identificação de oportunidades de negócio, processo eminentemente cognitivo, no qual o potencial empreendedor tem que estar alerta para as pistas proporcionadas pelo meio ambiente. Alguns autores (e.g., WEBB et al., 2010) destacam o fato de esaa etapa ser bastante facilitada pela interação social, recurso proporcionado em abundância pelas organizações objeto do estudo. Os espaços de formação fornecem conhecimento crítico para a etapa de avaliação de oportunidades, na qual se desenvolve processo racional de exame da atratividade e factibilidade das oportunidades identificadas. O conhecimento e os instrumentos de análise possuídos pelo potencial empreendedor são refinados e utilizados num processo de exame e exclusão, no qual a avaliação de ideias pode ficar ainda mais enriquecida quando efetuada em fóruns formais ou informais de discussão (FELIN; ZENGER, 2009), tais como os oferecidos pelas igrejas aqui estudadas. Finalmente, os espaços de motivação são campo propício para o início das atividades de exploração das oportunidades, etapa que exige, acima de tudo, esforços na mobilização de recursos para implementação (SIRMON; HITT, IRELAND, 2007). Como veremos em seguida, ambas as organizações estudadas procuram disponibilizar para seus membros o acesso a variadas fontes de insumos físicos, financeiros e de conhecimento, proporcionando ainda público-alvo para as iniciativas dos empreendedores, que pesquisas anteriores demonstraram ter características de mercados cativos (e.g., LIGHT, 1972; MARTES; RODRIGUEZ, 2004a; 2004b).

Recursos na IRC

Os espaços de informação são recursos direcionados para seus membros, mas cujo acesso é independente do vínculo com a igreja. Um deles é o *site* arepe.com.br, administrado por uma das regionais da IRC e cujos serviços são gratuitos ao usuário. Uma de suas funções é a de informar os leitores sobre eventos concernentes às atividades da Arepe. O *site* também oferece serviços de cadastramento de empresas e de ofertas de emprego. Na página inicial, informa-se que o uso do sistema não é exclusivo para evangélicos e que o único pré-requisito para o usuário é de que "tenha um sonho e um desejo de crescer profissionalmente". Isso remete à possibilidade de que a rede criada por meio do *site* se conecte com outras redes além do âmbito da igreja e do grupo de evangélicos. Uma terceira função do *site* é a de oferecer serviços gratuitos de (a) aconselhamento acerca dos negócios ou vida profissional e (b) visitas (para dar bênçãos) e/ou cultos nas empresas. Também há um quiosque, durante os cultos da Arepe, com voluntários da igreja para dar informações e coletar os dados dos interessados, para que algum pastor ou bispo da igreja entre em contato com aqueles que desejam ingressar nesse ministério. Para finalizar, a partir do mês de março de 2007, passou a ser transmitido aos domingos à noite, pela Rede Gospel de TV, o programa *Ideias e Negócios*, cujo público-alvo são empresários, executivos, profissionais autônomos e os que desejam montar o próprio negócio.

Os espaços de formação definem os contornos do discurso religioso e profissional. Em relação a esse último, são oferecidas - como mencionado anteriormente - palestras, seminários e cursos organizados pela Arepe com o intuito de proporcionar desenvolvimento profissional e incentivo aos empreendedores para se conhecerem e trocarem informações. Os temas abordados abrangem desde as especificidades do mundo dos negócios - tais como finanças, estratégia e vendas -a temas de cunho religioso que tangenciam a gestão, como "o mundo espiritual no mundo dos negócios" (palestra do dia 7 de maio de 2007). As palestras e seminários são proferidos por profissionais de algum destaque no mercado de consultoria ou executivos experientes que geralmente estão ligados à IRC. Esse trabalho é feito voluntariamente, e o acesso é gratuito. Um ponto significativo desses espaços de formação é o incentivo ao relacionamento entre os frequentadores.

A dimensão do discurso é o espaço da legitimação, divulgação e reafirmação dos valores que dão sentido à ação. Resumidamente, o discurso dos membros da IRC baseia-se na existência de um mundo espiritual que interfere diretamente no mundo terreno. O mundo espiritual é constituído - além de Deus - de entidades demoníacas que agem no mundo material com o objetivo de reter a prosperidade do homem. A igreja, segundo um pastor, possui a função de proteção contra essas forças e, além de ensinar a guerrear espiritualmente, constitui-se no canal para que a benção de Deus aja sobre as pessoas, liberando a prosperidade. O instrumento utilizado para colocar em

funcionamento a dinâmica da benção é a oferta, que, além do significado material de financiamento da igreja, possui a função espiritual de estabelecer uma espécie de contrato com Deus.

O desdobramento desse discurso no campo profissional é a crença de que ser bem-sucedido nos negócios requer a benção de Deus, além da necessária competência profissional. Para esse tipo de empreendedor, há um termo específico na igreja: *empresário apostólico.* Esse é o empresário que tem uma conduta pautada na doutrina da igreja e que possui os seguintes objetivos: suprir sua família (porque acreditam que a principal prioridade é a família) e a igreja (por meio do dízimo), ser empreendedor (os entrevistados definiram como aquele que "faz tudo para ser bem-sucedido", de acordo com a doutrina), e conquistar bens materiais (o ter é uma consequência de ser - servo, ter benção, limpo nas intenções).

Os espaços de motivação são os locais onde ocorrem práticas e rituais terapêuticos, que possuem o objetivo de fortalecer os laços de pertencimento e de evitar ou dirimir dúvidas quanto à convicção acerca do discurso da igreja. Um desses espaços é o Culto da Arepe, que acontece às segundas-feiras à noite, em todas as igrejas Renascer. Os pastores ou bispos procuram adaptar as ministrações de modo a oferecer algumas orientações religiosas voltadas à prática dos negócios. Também são lidos o que denominam "testemunhos de vida" de empreendedores, que são experiências bem-sucedidas de acontecimentos específicos e que acreditam ter ocorrido por meio de milagres. Além dos cultos, alguns pastores e bispos que estão envolvidos com esse ministério disponibilizam-se para conversas privadas, atuando como conselheiros nos mais diversos assuntos relacionados aos negócios, vida profissional e pessoal, com o objetivo de oferecer orações e discernimento ao empreendedor em decisões que devem ser tomadas. Adicionalmente, o empreendedor poderá solicitar (via pastor, bispo, *site* Arepe ou outro membro) visitas a sua empresa de membros do ministério para a realização de cultos, orações e unção das portas da empresa. Nesse caso, um empresário (sozinho ou com um pequeno grupo de voluntários) poderá realizar tais atividades para outro empresário.

Recursos no MF

Em relação aos espaços de informação do MF e que se referem à EdC, há o *site* oficial internacional do MF (focolare.org), o *site* internacional dedicado exclusivamente à EdC (edc-online.org) e o *site* internacional de rede de empresas vinculadas às EdC (edc-info.org), que se dedica a criar oportunidades de negócios via B2B, todos traduzidos em cinco línguas. Outro espaço importante de informação - e que é simultaneamente espaço de formação -é o congresso anual da EdC, que acontece desde 1993 na Mariápolis Permanente Ginetta (em Vargem Grande Paulista - SP). Com duração de três dias, reúne pessoas de todo o Brasil e de alguns países da América do Sul, e

são realizadas palestras, depoimentos e o Expo EdC, uma exposição de empresas de EdC e de seus produtos. Um terceiro espaço de informação é a rede dos próprios "Focolares", que centralizam informações sobre os acontecimentos da EdC local e nacional e disponibilizam, para os membros do movimento, vídeos com informações atuais do MF no mundo, vídeos de meditação com Chiara Lubich, livros (geralmente da editora Cidade Nova, que pertence ao MF e publica as obras sobre a EdC escritas por membros) e informações detalhadas sobre os eventos. O quarto espaço de informação é o Escritório da EdC, localizado na Mariápolis Ginetta, que tem como função cadastrar as empresas de EdC, seus lucros e doações, coletar informações sobre as pessoas ajudadas e de empresas que poderiam empregá-las e oferecer orientações para os empreendedores que estão iniciando seus negócios e para os que precisam tomar decisões importantes ou enfrentam dificuldades. As Comissões Regionais, que são coordenadoras das atividades da EdC em uma região geográfica, também acompanham as atividades de professores e estudantes interessados na dimensão acadêmica da EdC, mantêm contatos internacionais que propiciam importação/exportação de produtos locais e divulgam soluções desenvolvidas por uma empresa para as demais. As Comissões são formadas por membros do MF e voluntários e estão subordinadas institucionalmente aos Centro-Zonas da respectiva região (veja a seção Apresentação dos casos).

Em relação aos espaços de formação, além do congresso mencionado, há as Escolas de EdC, organizadas pelas Comissões Regionais e realizadas uma vez por mês. As Escolas têm o objetivo de formação dos empresários na denominada "cultura da partilha", que no âmbito econômico se traduz em EdC, e seus empreendedores caracterizam-se, segundo o MF, por "uso responsável da própria riqueza", por um "estilo de consumo sóbrio", assim como pela partilha dos próprios recursos com o próximo que se encontra necessitado. No âmbito das organizações econômicas, essa cultura é manifestada na busca pela conciliação da eficiência e rentabilidade empresarial com a dignidade humana, no empenho pela melhoria do ambiente social no qual estão inseridas e na ênfase ao estabelecimento de relacionamentos baseados no amor recíproco com todos os seus *stakeholders.* Os membros acreditam que o ter (posse de bens) não constitui uma verdadeira riqueza, mas simplesmente a possibilidade efetiva de usufruto e de uso dos bens para atender às próprias necessidades e crescimento, sendo que essas necessidades se medem e esse crescimento acontece em conexão com as outras pessoas. Devido a isso, o ter adquire o significado de partilhar (QUARTANA, 1992).

Em relação aos espaços de motivação, é comum a frequência regular às missas. Outro espaço é a rede dos "Focolares", onde os empreendedores podem conversar sobre vários assuntos (cotidiano, problemas pessoais, familiares, profissionais, entre outros) de modo privado ou com o grupo de focolarinos. As Comissões Regionais possuem também um papel não apenas

técnico de dar assistência ao empreendedor, proporcionando igualmente apoio emocional e espiritual quando necessário. Em comunidades organizadas, há encontros semanais dos grupos internos do MF - como voluntários, focolarinos casados e famílias novas - nos quais é comum empreendedores da EdC participarem de pelo menos um deles.

Recursos comparados: formas de apoio ao empreendedorismo

O Quadro 1 oferece um resumo dos recursos disponibilizados pelas duas organizações religiosas para seus membros, com ênfase nos aspectos ligados ao empreendedorismo e de acordo com as fases tradicionais do processo descritas na literatura desse campo de estudo (SHANE; VENKATARAMAN, 2000). Uma análise do quadro mostra que o MF possui uma maior diversidade de recursos organizacionais mobilizados para os empreendedores do que a IRC. Isso pode ser explicado por fatores como: maior tempo de vida da organização MF; o fato de terem criado um projeto específico de experiência econômica - a EdC, enquanto ideal, e os polos, enquanto projeto empresarial - que ajudou a sistematizar apoios que antes eram oferecidos juntamente com outros tipos de apoio religioso; e pelo fato de o MF ser de âmbito internacional, o que facilitou a importação de *know-how* já existente e de comprovada eficácia para a criação de recursos organizacionais (como os *sites*, o congresso nacional, o "Focolare", as comissões regionais e a organização da comunidade).

Quadro 1: Recursos disponibilizados pelas organizações religiosas para os empreendedores

DIMENSÕES	FASE	IRC	MF
Formalização		Arepe	EdC
Informação	Identificação da oportunidade	- *Site* da Arepe - Balcão - Quiosque da Arepe - Programa de TV *Ideias e negócios*	- *Sites* sobre a EdC - Congresso nacional - Rede dos "Focolares" - Escritório da EdC - Comissões regionais
Formação	Avaliação da oportunidade	- Palestras, seminários e cursos - Culto Arepe	- Congresso nacional - Escolas de EdC - Comissões regionais
Motivação	Exploração da oportunidade	- Conversas privadas, conselhos - Culto Arepe - Cultos e bênçãos nas empresas	- Missa - "Focolare" - Comunidades organizadas (conversas e conselhos) - Polo Spartaco

A IRC e o MF têm em comum a apropriação de suas organizações para outros fins que vão além dos objetivos originais, como o incentivo e apoio ao empreendedorismo. Essa característica da estrutura social, denominada "organização social apropriável" (COLEMAN, 1988), constitui um importante facilitador de capital social. Por exemplo, no caso da IRC, é a utilização do

espaço da própria igreja para que um curso de finanças seja realizado ou para que se organize um seminário sobre a concepção de um plano de negócios, assim como para a promoção de *networking* entre os participantes. No MF, seus espaços também são utilizados para auxiliar outros propósitos além do exclusivamente religioso, por exemplo, a feira de exposições das empresas de EdC durante o congresso anual, a organização e desenvolvimento do polo empresarial e as reuniões do *workshop* da EdC. Em ambas as organizações, não há restrições importantes para que tais apropriações ocorram, e, pelo que se pode apreender, esse facilitador de capital social está mais desenvolvido no MF devido, principalmente, à existência de organizações desenvolvidas ao longo de mais de 30 anos - como as Mariápolis Permanentes e os Centros-Zona.

O fechamento de redes sociais (COLEMAN, 1988) é outro facilitador de capital social identificado na pesquisa. Os laços sociais estabelecidos nessas organizações são suficientes para que as sanções tenham efeito sobre a observância das normas, o que é bastante comum em organizações religiosas. Em decorrência disso, a confiança nas estruturas sociais é maior. Pode-se perceber, entretanto, que o MF possui esse facilitador de capital social mais proeminente do que a IRC, ou seja, a rede do MF é mais fechada. Atribui-se tal fechamento ao estilo mais comunitário de convivência do MF, o que acontece de maneira esparsa na IRC. Enquanto ser membro do MF é equivalente a participar de alguma atividade, pequenos grupos ou projetos como a EdC, ser membro da IRC pode significar tanto participar de um grupo de voluntariado voltado às ações beneficentes quanto ir apenas ao culto, o que dá um certo grau de anonimato aos membros e, portanto, faz com que as sanções coletivas em relação aos desvios da norma sejam aplicáveis de maneira limitada. Além disso, o sistema de comunicação interna do MF é mais eficiente e, devido a isso, há um sistema de reconhecimento dos membros (e não membros, como visitantes, simpatizantes etc.) também mais eficiente.

A IRC apoia seus empreendedores a partir de um ministério próprio, a Arepe, que é, ao mesmo tempo, uma associação empresarial de cunho civil. Como a Arepe é a responsável pela organização de qualquer evento relacionado ao empreendedorismo e mundo do trabalho, ela promove, além dos cultos voltados aos empresários, cursos, palestras técnicas e seminários que objetivam o desenvolvimento profissional e a construção de relacionamentos de seus adeptos. Os empreendedores também contam com o apoio emocional/ espiritual proporcionado pela estrutura da igreja, por meio de bispos e pastores que se dedicam ao ministério e que, entre outras atividades, auxiliam os empreendedores a tomar decisões na fase crítica entre a avaliação da oportunidade e a resolução de empreendê-la.

Além dos facilitadores de capital social citados acima, há formas de apoio direto ao empreendedorismo. Nesse sentido, uma das primeiras ações do MF foi a criação da Espri e do Polo Empresarial Spartaco, que abriga seis

empresas de EdC e cujo modelo, construído ao longo do tempo, serve de referência na criação de outros polos no Brasil e no mundo. Essa iniciativa, embora ainda relativamente recente, apresenta claras indicações de se beneficiar das vantagens de aglomeração (do inglês, *cluster* ou *agglomeration advantages)*, tais como facilidades no intercâmbio de informações, na obtenção de apoio financeiro e recursos de modo geral (incluindo, principalmente, recursos humanos), relações preferenciais de compra, melhor conhecimento das preferências dos consumidores, entre outras (TALLMAN et al., 2004). Dessas vantagens deriva, principalmente na fase de exploração da oportunidade, significativa redução nos custos de transação (MARTES; RODRIGUEZ, 2004b). Isso parece estar evidenciado nos relativamente baixos índices de encerramento de negócios entre as empresas associadas ao polo, tendo como importante indicador o fato de que apenas uma empresa encerrou suas atividades. Embora não tenha sido possível adquirir dados mais precisos sobre as exatas datas de fundação e encerramento desses negócios, uma simples comparação com o que poderíamos considerar uma taxa média de mortalidade empresarial após quatro anos de atividade - que, segundo diferentes autores, situa-se em torno dos 50% (e.g., HEADD, 2003; de acordo com a pesquisa do Sebrae-SP de 2008, 50% das empresas paulistas encerram suas atividades nos primeiros quatro anos) - demonstra uma possível eficácia desse mecanismo de apoio à fase de exploração das oportunidades.

Uma segunda ação de apoio é a constituição das Comissões Regionais, que acompanham o desenvolvimento das empresas novas já constituídas; fornecem informações e consultoria; organizam palestras técnicas e intercâmbio de conhecimento entre as empresas; e oferecem apoio doutrinário sobre a EdC. A Associação Nacional por uma Economia de Comunhão, fundada em 2005, possui o papel de reunir e articular, em âmbito nacional, os envolvidos com o desenvolvimento da EdC. Há também o congresso nacional e as escolas de EdC, que servem como espaços de troca de informação e experiências empresariais, com enfoque em ações que têm por base a doutrina do MF. Isso indica que há uma rede articulada de amplitude nacional, importante fator de constituição de capital social e, igualmente, de grande potencial de apoio ao empreendedor na fase de exploração do empreendimento.

Conclusão

Empreendedorismo não se desenvolve apenas por motivos econômicos, mas também por valores introjetados e pelas formas de associação (WEBER, 2004). No caso das experiências aqui analisadas, a motivação religiosa-normativa, legitimada por um ideal secular de justiça social, é enfatizada entre os católicos pesquisados. Como decorrência, a principal preocupação desse grupo é refutar a tríade relacional entre economia-individualismo-egoísmo. No caso da experiência neopentecostal, a ênfase recai mais diretamente sobre

as vantagens do pertencimento à Igreja e suas redes, sendo que os recursos organizacionais aparecem revestidos por um discurso que apela para um novo tipo de chamado, secular, mas sacralizado: o direito de ser rico e feliz, que Deus a todos concede, desde que abençoados na Terra pela igreja e não mais como predestinados, como no caso do calvinismo. Nesse sentido, ser rico e feliz adquire um caráter quase coercitivo de um dever para com Deus, o que acaba por legitimar o papel ativo da Igreja diante dos negócios.

A pesquisa mostra, igualmente, como formas específicas de capital social e de coesão comunitária - ou seja, de laços interpessoais mediados pela Igreja - são mecanismos fundamentais de apoio à atividade empresarial em suas várias fases. Tal dimensão é mais clara na Igreja Católica, onde inclusive parte dos negócios concentra-se numa mesma região, facilitando a conectividade, o adensamento das relações sociais e o maior fechamento da rede estabelecida em torno do Polo Spartaco.

Com base nos resultados desta pesquisa, observamos que dois pontos mencionados na Introdução - Igreja favorece formação de capital social e propicia motivação econômica - são reafirmados em ambas as organizações, mas com variação quanto à representação religiosa do significado do sucesso econômico e ao papel mais ativo dos católicos quanto à oferta de instrumentos de apoio específicos para as diversas fases do processo de empreendedorismo. Contudo, no caso do MF, esse papel mais ativo permanece restrito a um pequeno grupo, de modo que, quando se trata da igreja como um todo, o papel mais ativo/inclusivo é desempenhado pelos evangélicos.

Ambas as organizações conseguem promover relações de confiança no interior de suas redes, que constituem elemento essencial para manter a associação e desenvolver cooperação entre os participantes, elevando, assim, os níveis de capital social e fortalecendo os mecanismos de apoio ao empreendedorismo que oferecem. Parte desse capital foi constituída nas igrejas, antes mesmo do início de seu apoio aos negócios, especialmente no caso do MF, cujo fator organização social apropriável (COLEMAN, 1988) é decorrente da maior longevidade da organização, existente há décadas, tanto no Brasil quanto no exterior. Com a adesão aos projetos específicos, em ambas as organizações são colocados à disposição recursos organizacionais e simbólicos - como analisado nas dimensões espaços de informação, formação e motivação - que facilitam o desenvolvimento de atividades de identificação, avaliação e exploração de oportunidades, assim como criam um ambiente institucional de incentivo ao empreendedorismo.

O "fechamento de redes sociais" (COLEMAN, 1988) aparece como uma característica relevante da estrutura de relações capaz de incrementar o capital social. O MF é uma rede especificamente articulada no interior da Igreja Católica e sua proposta econômica projeta um ideal que requer, para

fins de pertencimento, uma forte identidade ideológica: a economia de comunhão. Sua rede é mais fechada devido, principalmente, a essa ideologia e à valorização de um alto grau de convivência interna e sentido de coletividade. A IRC, por sua vez, oferece ajuda e cria recursos organizacionais com o propósito específico de promover o sucesso individual de seus empreendedores. As expectativas de compromisso partem da igreja em direção a cada um dos empresários, diferentemente do MF, onde os compromissos são estabelecidos entre os membros da rede dos "Focolares". Isso faz com que a rede da IRC seja mais difusa e descentralizada em relação à do MF, o que torna mais limitada a disponibilização de capital social.

Para futuras pesquisas, sugerimos o aprofundamento do tema capital social e sua especificidade em organizações religiosas, denominada por alguns pesquisadores "capital espiritual" (BERGER; HEGNER, 2003; WORTHAM; WORTHAM, 2007; SERAFIM; ANDION, 2010), bem como a investigação sobre a formação desse tipo de capital no Brasil e sua ligação com o empreendedorismo. Também entendemos que as três categorias de mecanismos encontradas empiricamente - espaços de informação, formação e motivação - são contribuições importantes ao tema pesquisado, principalmente pela sua evidente relação com as fases do empreendedorismo, podendo mesmo ser consideradas como uma *tipologia* da gama de serviços de apoio ao empreendedorismo oferecida pelas organizações a seus associados. Acreditamos que a continuação do exame dessa relação possa mostrar-se frutífera, não somente no âmbito de organizações do tipo das estudadas nessa pesquisa, mas também em organizações de outras naturezas ou ideologias. Finalmente, esperamos que este trabalho, pelo seu aspecto multidisciplinar, possa motivar pesquisadores a continuar investigando as influências institucionais na criação de capital social que reforça os mecanismos de suporte às várias etapas do processo de criação de negócios. Há grande interesse na identificação de políticas públicas e de mecanismos privados que, imersos em instituições de diferentes naturezas - inclusive religiosas -, tenham impacto positivo no estímulo ao empreendedorismo.

Referências

ALDRICH, H. E. Entrepreneurship. In: SMELSER, N. J; SWEDBERG, R. (Eds). **The handbook of economic sociology.** 2nd ed. Princeton: Princeton University Press, 2005. p. 451-477.

BERGER, P. L; HEGNER, R. W. **Spiritual capital in comparative perspective.** 2003. Disponível em: http://tinyurl.com/bergerke. Acesso em 10.9.2005.

BERGUOCI, L. Brasil é o maior país pentecostal. **Folha de S.Paulo**, 29.1.2007. Disponível em: http://www1.folha.uol.com.br/fsp/brasil/fc2901200708.htm. Acesso em 22.11.2010.

BOURDIEU, P. The forms of capital. In: RICHARDSON, J. (Ed). **Handbook of theory and research for the sociology of education.** New York: Greenwood Press, 1986. p. 214-258.

BRUNI, L. **Comunhão e as novas palavras em economia.** Vargem Grande Paulista: Cidade Nova, 2005.

BURT, S. R. A note on social capital and network content. **Social Networks**, v. 19, n. 4, p. 355-373, 1997.

BURT, S. R. The network structure of social capital. **Research in Organizational Behaviour**, v. 22, p. 345-423, 2000.

BURT, S. R. Structural holes versus network closure as social capital. In: LIN, N; COOK, K; BURT, S. R. (Eds). **Social capital**: theory and research. New York: Aldine de Gruyter, 2001.

BURT, S. R. Structural holes: the social structure of competition. In: DOBBIN, F. **The new economic sociology**: a reader. Princeton: Princeton University, 2004. p. 325-348.

BYGRAVE, W. D; HOFER, C. W. Theorizing about entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 16, n. 2, p. 13-22, 1991.

CASTILLA et al. Social networks in Silicon Valley. In: LEE, C. M; MILLER, W. F; ROWEN, H; HANCOCK, M. (Orgs). **The Silicon Valley edge**: a habitat for innovation and entrepreneurship. Stanford: Stanford University, 2000.

COLEMAN, .J. S. Social capital in the creation of human capital. **The American Journal of Sociology**, v. 94, p. S95 -S120, 1988.

COLEMAN, J. S. **Foundation of social theory.** Cambridge: Belknap, 1990.

DIMAGGIO, P. Aspectos culturais da acção e da organização económica. In: PEIXOTO, J; MARQUES, R. **A nova sociologia econômica**: uma antologia. Oeiras: Celta, 2003. p. 167-194.

DURKHEIM, E. **Da divisão social do trabalho**: as regras do método sociológico – as formas elementares da vida religiosa. São Paulo: Abril Cultural, 1978. (Os Pensadores)

FELIN, T; ZENGER, T. R. Entrepreneurs as theorists: on the origins of collective beliefs and novel strategies. **Strategic Entrepreneurship Journal**, v. 3, p. 127-146, 2009.

GRANOVETTER, M. S. The strength of weak ties. **The American Journal of Sociology**, v. 78, n. 6, p. 1360-1380, 1973.

GRANOVETTER, M. S. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

HEADD, B. Redefining business success: distinguishing between closure and failure. **Small Business Economics**, v. 21, n. 1, p. 51-61, 2003.

HUNG, S. C; HSIAO, Y. C. **Mobilizing social capital to pursue entrepreneurship.** In: International Engineering Management Conference (IEEE), p. 684-688, 2004.

IANNACCONE, L. R; KLICK, J. **Spiritual capital**: an introduction and literature review. 2003. Disponível em: http://www.metanexus.net/spiritual_capital/research_review.asp. Acesso em 10.09.2005.

KOENIG, T; GOGEL, R. Interlocking corporate directorships as social networks. **American Journal of Economics and Sociology**, v. 40, n. 1, p. 37-50, 1981.

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

LIN, N. Social capital. In: BECKERT, J.; ZAFIROVSKI, M. **International Encyclopedia of Economic Sociology.** London and New York: Routledge, 2006. p. 604-612.

LIGHT, I. **Ethnic enterprise in America**: business and welfare among Chinese, Japanese, and Blacks. Berkeley and Los Angeles: University of California, 1972.

LÓPEZ-RUIZ, O. J. **O ethos dos executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo.** 2004. 375 p. Tese de Doutorado em Ciências Sociais, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2004.

MARTES, A. C. B.; RODRIGUEZ, C. L. Church membership, social capital, and entrepreneurship in Brazilian communities in the U.S. In: Stiles, C. H; Galbraith, C. S. (Orgs). **Ethnic entrepreneurship**: structure and process. Boston: Elsevier Ltd., 2004a. v. 1, p. 171-202.

MARTES, A. C. B.; RODRIGUEZ, C. L. Afiliação religiosa e empreendedorismo étnico: o caso dos brasileiros nos Estados Unidos. **RAC-Revista de Administração Contemporânea**, v. 8, n. 3, p. 117-141, 2004b.

MARTES, A. C. B. **New immigrants, new land: a study of Brazilian immigrants in Massachusetts**. Gainesville: University of Florida, 2011.

MESQUITA, W. A. B. Correndo atrás da prosperidade: trabalho e empreendedorismo entre fiéis neopentecostais. **Ciências Sociais e Religião**, v. 9, n. 9, p. 195-215, 2007. Disponível em: http://goo.gl/gtQSj . Acesso em 20.02.2011

MILLS, C. W. **A nova classe média [White Collar].** Rio de Janeiro: Zahar, 1969.

OZGEN, E; BARON, R. A. Social sources of information in opportunity recognition: effects of mentors, industry networks, and professional forums. **Journal of Business Venturing**, v. 22, n. 2, p. 174-192, 2007.

PORTES, A. Social Capital: its origins and applications in modern sociology. **Annual Review of Sociology**, n. 24, p. 1-24, 1998.

PINHEIRO, M. B. Economia de comunhão: uma experiência peculiar de economia solidária. In: SINGER, P; SOUZA, A. R. de (Orgs). **A economia solidária no Brasil**: a autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto, 2000. p. 333-351.

PINTO, M. C. S; LEITÃO, S. P. **Economia de comunhão**:empresa para um capitalismo transformado. Rio de Janeiro: FGV, 2006.

PUTNAM, R. D. The prosperous community: social capital and public life. **The American Prospect**, v. 4, n. 13, 1993. Disponível em: http://prospect.org. Acesso em 05.03.2007

PUTNAM, R. D. **Bowling alone**: the collapse and revival of American community. New York: Simon & Schuster, 2000.

QUARTANA, P. A economia de comunhão no pensamento de Chiara Lubich. In: QUARTANA, P. et al. **Economia de comunhão.** São Paulo: Cidade Nova, 1992. p. 11-22.

SERAFIM. M. C; ANDION, C. Capital espiritual e as relações econômicas: empreendedorismo em organizações religiosas. **Cad. EBAPE.BR** [on-line], v. 8, n. 3, p. 564-579, 2010. Disponível em: http://goo.gl/aLsHK. Acesso em 05.03.2011

SHANE, S; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 217-226, 2000.

SIEPIERSKI, C. T. Fé, marketing e espetáculo: a dimensão organizacional da Igreja Renascer em Cristo. **Civitas**, v. 3, n. 1, p. 127-146, 2003.

SIRMON, D. G; HITT, M. A; IRELAND, R. D. Managing firm resources in dynamic environments to create value: looking inside the black box. **Academy of Management Review**, v. 32, n. 1, p. 273-292, 2007.

SOUZA, A. R. **Igreja in concert**: padres cantores, mídia e marketing. São Paulo: Annablume; Fapesp, 2005.

STEINER, P. **A nova sociologia econômica.** São Paulo: Atlas, 2006.

SWEDBERG, R. **Max Weber e a ideia de sociologia econômica.** Rio de Janeiro: UFRJ; São Paulo: Beca Produções Culturais, 2005.

TALLMAN, S; JENKINS, M; HENRY, N; PINCH, S. Knowledge clusters and competitive advantage. **Academy of Management Review**, v. 29, n. 2, p. 258-271, 2004.

THORNTON, P. H. The sociology of entrepreneurship. **Annual Review of Sociology**, v. 25, p. 19-46, 1999.

WEBB, J. W; IRELAND, R. D; HITT, M. A; KISTRUCK, G. M; TIHANYI, L. Where is the opportunity without the customer? An integration of marketing activities, the entrepreneurship process, and institutional theory. **Journal of the Academy of Marketing Sciences**, v. 39, p. 537-554, 2011.

WEBER, M. **A ética protestante e o "espírito" do capitalismo.** São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

WHYTE JR, W. H. **The organization man.** New York: Simon & Schuster, 1956.

WORTHAM, R. A; WORTHAM, C. B. Spiritual capital and the "good life". **Sociological Spectrum**, v. 27, n. 4, p. 439-452, 2007.

WUTHNOW, R. Religion and economic life. In: SMELSER, N. J; SWEDBERG, R. (Eds). **The handbook of economic sociology.** Princeton: Princeton University, 1994. p. 620-646.

WUTHNOW, R. New directions in the study of religion and economic life. In: SMELSER, N. J; SWEDBERG, R. (Eds). **The handbook of economic sociology**. 2nd ed. Princeton: Princeton University, 2005. p. 603-626.

CAPÍTULO 6 - O capital social e a análise institucional e de políticas públicas[1] | Antônio Sérgio A. Fernandes

Introdução

O conceito de capital social e sua aplicação constituem uma das mais difundidas linhas de análise no contexto atual das ciências sociais. A crença de que uma sociedade dotada de redes de confiança e solidariedade horizontais produz instituições sólidas é algo que está na agenda do dia para pesquisadores que se dedicam ao estudo das melhores condições na relação público-privado capazes de promover a boa governança.

Segundo Putnam (1993:1), "capital social refere-se a aspectos da organização social, tais como redes, normas e laços de confiança que facilitam a coordenação e cooperação para benefícios mútuos. Capital social aumenta os benefícios de investimento em capital físico e capital humano". Diante de uma definição tão fluida e abrangente, o capital social torna-se um conceito amplo e difuso, uma vez que redes de confiança e solidariedade podem referir-se desde a uma densa rede de organizações e associações civis (tais como ONGs, associações profissionais, de classe, religiosas, de bairros, entidades filantrópicas, cooperativas de produção, grupos em geral etc.) até às conexões sociais mais informais, como relações de amizade.

Este artigo visa a discutir o conceito de capital social, observando sua aplicação na avaliação do desempenho institucional e na elaboração de políticas públicas. Tenta-se mostrar como a produção de laços de confiança e fidelidade mútua facilita a cooperação social, aumentando o desempenho e a responsabilidade dos governos e das instituições democráticas.

A seção 2, a seguir, apresenta um resumo sobre a origem e o desenvolvimento do conceito de capital social, mostrando seu caráter amplo e suas diferentes dimensões e formas de tratamento, empregadas nos últimos anos dentro das ciências sociais.

A seção 3 discute o trabalho de Putnam sobre a reforma institucional dos governos regionais na Itália, trazendo seu enfoque associacionista do significado de capital social, a partir de uma explicação de natureza histórico-cultural para sua existência. Putnam (1996) revela em seu estudo que há uma forte correlação entre modernidade econômica e desempenho institucional e que este desempenho correlaciona-se à natureza da vida

[1] Artigo publicado originalmente no periódico RAP – Revista de Administração Pública vol.36 no.3 Rio de Janeiro, 2002.

cívica. A partir da constatação de que nas regiões situadas no Norte da Itália existe maior engajamento cívico, e isto se deve fundamentalmente a uma maior quantidade de associações horizontais em comparação às regiões situadas no Sul, Putnam utiliza o conceito de capital social.

A seção 4 traz a abordagem da autonomia inserida, contida fundamentalmente no trabalho de Evans e seus colaboradores acerca do conceito do capital social, visando a mostrar a importância da atuação dos governos na mobilização e produção do capital social na elaboração de políticas públicas. A idéia de sinergia entre Estado e sociedade é trazida para a agenda de discussão sobre o conceito de capital social, a partir da análise de alguns casos que mostram que uma boa combinação de autonomia inserida do Estado e ação da sociedade civil organizada pode aumentar as dotações sociais latentes e reformar as instituições, ampliando a democracia e tornando mais eficiente e responsável o funcionamento das políticas públicas.

A seção 5 apresenta os comentários finais.

A genealogia do conceito de capital social

De modo resumido, pode-se definir capital social como um conjunto de laços e normas de confiança e reciprocidade contidos numa comunidade que facilitam a produção de capital físico e capital humano. Nas palavras de um dos principais teóricos do capital social na atualidade, Robert Putnam (2000:19), "enquanto capital físico refere-se a objetos físicos e capital humano refere-se às propriedades dos indivíduos, capital social refere-se às conexões entre indivíduos — redes sociais e normas de reciprocidade e confiança que aumentam a produção de capital físico e capital humano. Neste sentido capital social está intimamente relacionado com o que muitos chamam de 'virtude cívica'. A diferença é que 'capital social' chama a atenção para o fato de que virtude cívica é mais poderosa quando inserida numa densa rede de relações sociais recíprocas. Uma sociedade muito virtuosa, mas com indivíduos isolados, não é necessariamente rica em capital social".

O capital social, antes de ser um conceito inteiramente inovador, busca recriar antigas noções de civismo comunitário, tratadas originalmente por autores clássicos como Tocqueville. Para Tocqueville, um dos principais aspectos que asseguravam o bom funcionamento da democracia na América era o caráter associacionista dos cidadãos americanos. Embora achasse que fossem necessárias outras medidas para assegurar a democracia — tais como descentralização administrativa e autonomia do poder local, criação de leis que assegurem a igualdade de direito, liberdade de imprensa, eleições indiretas, justiça independente e separação entre Igreja e Estado —, o suporte maior da liberdade com igualdade para Tocqueville estava na ação cívica dos cidadãos e sua participação nos negócios públicos. E era através da criação e

desenvolvimento de organizações e associações livres que estimulavam a cidadania que se podia assegurar a manutenção do espaço da palavra e da ação comunitária.

Segundo Whitehead (1999:18), Tocqueville foi o primeiro teórico de importância a apresentar a sociedade civil como uma contrapartida indispensável para uma democracia estável e vigorosa, em vez de uma alternativa a ela. Nas palavras de Tocqueville (2000:131-5), "os americanos de todas as idades, de todas as condições, de todos os espíritos se unem sem cessar. Não apenas têm associações comerciais e industriais que todos participam, mas possuem além destas mil outras: religiosas, morais, graves, fúteis, muito e muito particulares, imensas e minúsculas (...) Nada merece mais atenção em minha opinião do que as associações morais e intelectuais na América. (...) Nas sociedades aristocráticas, os homens não têm necessidade de unir-se para agir, porque são fortemente mantidos juntos. Cada cidadão rico e poderoso forma ali como que a cabeça de uma associação permanente e necessária que é composta de todos aqueles que fazem concorrer para a execução de seus desígnios. Nos povos democráticos, pelo contrário, todos os cidadãos são independentes e frágeis; quase nada podem sozinhos se nenhum dentre eles seria capaz de obrigar seus semelhantes a lhe emprestar seu concurso. Por isso, caem todos na impotência se não aprendem a se ajudar livremente. (...) São as associações que, nos povos democráticos, devem tomar o lugar dos particulares poderosos que a igualdade de condições fez desaparecer".

De acordo com Putnam (2000:19), o termo capital social foi inventado independentemente, no mínimo, seis vezes no século XX. Na década de 1910, L. J. Hanifan (1916) invocou a idéia de capital social para explicar a importância do envolvimento da comunidade para o sucesso das escolas nos EUA. O conceito é redescoberto nos anos 1950 por sociólogos canadenses ao caracterizarem membros de clubes como arrivistas suburbanos. Em 1961, Jane Jacobs (1961:138), ao procurar explicar o caráter associativo das vizinhanças na grande cidade americana, emprega também o termo capital social. Segundo Coleman (1990:300), na década de 1970, Loury (1977;1987) introduziu o conceito de capital social como relações de confiança que melhoram o uso dos recursos individuais. Loury, apesar de não desenvolver o conceito de capital social em detalhes, utiliza o termo capital social como uma parte de recursos das relações de família e da organização da comunidade social que são úteis para o desenvolvimento cognitivo ou social de um jovem ou uma criança. Esses recursos são distintos para diferentes pessoas e podem constituir uma importante vantagem para o desenvolvimento de seu capital humano.[2] Ainda segundo Coleman (1990:300),

[2] A idéia de conexões informais como um elemento importante na promoção de mobilidade, tal qual é observada em Loury, é também encontrada no trabalho de Granovetter (1974), que mostra como a influência de contatos fora do círculo imediato

esse sentido do termo capital social empregado por Loury também é usado de forma similar por Bourdieu (1980; 1985) e Flap e De Graaf (1986). De acordo com Portes (1998:3), a primeira análise contemporânea sobre capital social foi produzida por Pierre Bourdieu, que definiu o conceito como "o agregado de recursos atuais ou potenciais que estão ligados por posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de aquiescência ou reconhecimento mútuo" (Bourdieu, 1985:248).

Este conceito foi analisado de modo mais completo e sistemático por Coleman (1988; 1990), um dos primeiros estudiosos em ciências sociais a se debruçar mais detidamente sobre o conceito de capital social. De acordo com Coleman (1988:98; 1990:302), o capital social possui o seguinte significado: "Capital social é definido pela sua função. Não é uma entidade simples, mas uma variedade de diferentes entidades tendo duas características em comum: elas todas consistem em alguns aspectos da estrutura social, elas facilitam certas ações dos atores — sejam pessoas, sejam atores corporativos — dentro da estrutura. Como outras formas de capital, capital social é produtivo, tornando possível a realização de certos fins que na sua ausência não seriam possíveis. Como capital físico e capital humano, capital social não é completamente fungível, mas pode ser específico de certas atividades. Uma dada forma de capital social que é valiosa por facilitar certas ações pode ser prejudicial para outras. Diferente de outras formas de capital, capital social é próprio da estrutura de relações entre atores e no meio de atores".

O que Coleman (1988:106-7; 1990:314-5) tenta mostrar esquematicamente em seus trabalhos é que entre duas ou mais comunidades com a mesma quantidade de recursos instrucionais (capital humano) e materiais (capital físico), o que as distingue no que tange ao desempenho de seus membros é a existência de capital social, isto é, a existência de laços de confiança e reciprocidade estabelecidos que tornarão possíveis a mobilização dos indivíduos para a ação coletiva. O capital social de uma associação, grupo ou comunidade amplia sua capacidade de ação coletiva e facilita a cooperação mútua necessária para a otimização do uso de recursos materiais e humanos disponíveis. Nas palavras de Coleman (1988:101), "tanto quanto capital humano e capital físico facilitam a atividade produtiva, capital social também o faz. Por exemplo, um grupo dentro do qual existe grande fidelidade e confiança está hábil a realizar muito mais do que um grupo comparável sem fidelidade e confiança".

Portes (1998:9-15) em recente artigo que analisa as origens e aplicações do conceito de capital social na sociologia moderna, constata que na pesquisa empírica sobre a temática do capital social há três funções ou concepções

---

da família e dos amigos próximos funciona como um sistema informal de referência de empregos.

básicas acerca desse conceito.[3] Uma dessas funções refere-se ao capital social como fonte de apoio familiar, isto é, a importância que os recursos intelectuais dos pais exercem como forma de capital familiar útil em facilitar resultados cognitivos e comportamentais positivos nos jovens e nas crianças. A influência dos estudos de Coleman sobre educação é evidente nesta função de capital social. Outra função refere-se ao capital social como fonte de benefícios através de redes extrafamiliares. Esta função está mais próxima da definição de Bourdieu, para quem o apoio dos pais no desenvolvimento das crianças é uma fonte de capital cultural, enquanto capital social refere-se ao espólio ganho pelas pessoas que participam de redes sociais. A última função do capital social, segundo Portes (1998:10), trata do capital social como fonte de controle social. Como exemplo desta função, existe uma série de estudos com foco no reforço de regras e normas. O capital social criado por laços de confiança na comunidade é útil para parentes, professores, autoridades policiais e demais atores sociais que buscam disciplina e promovem complacência sobre os membros que estão sob sua coordenação.

Ainda segundo Portes (1998:10), quando a função de controle social do capital social é discutida com foco central na lei própria de coletividades como cidades ou nações, esta abordagem é associada principalmente a escritos de cientistas políticos. Isto pode ser observado, por exemplo, nos estudos de Putnam sobre o caso da Itália (que será observado aqui) e no seu último e mais recente trabalho, Bowling alone, que trata do caso americano.[4]

---

[3] De acordo com Woolcock (1998:161), apesar de o capital social ter sido invocado em numerosos estudos desde o final dos anos 1970, a mais extensiva pesquisa empírica e avanços teóricos coerentes neste tema têm vindo a partir do final dos anos 1980 e 1990, a partir de duas literaturas distintas dentro da chamada "nova sociologia do desenvolvimento econômico", conhecida também como estudos de empreendimentos étnicos (no nível microssociológico) e estudos institucionalistas comparativos (no nível macrossociológico). A primeira vertente está mais precisamente associada com os trabalhos de Ivan Light, Alejandro Portes e Roger Waldinger, enquanto a segunda tem como referência principal os estudos de Robert Bates, Alice Amsdem, Peter Evans e Robert Wade.

[4] Em seu mais recente trabalho, Putnam (2000:90), ao tentar mostrar o declínio nas últimas três décadas do engajamento cívico (capital social) nos EUA, considera uma série de variáveis para criar um índice de capital social. Isto faz ampliar sobremaneira o alcance deste conceito. Estas variáveis, que definem o que representa capital social para Putnam em seu estudo, vão desde aspectos da vida organizacional da comunidade (associações de pais e mestres, clubes e organizações cívicas em geral), medidas de engajamento político (participação eleitoral, número de filiados a partido político), medidas de voluntarismo comunitário (existência de organizações filantrópicas, serviço voluntário etc.), medidas de sociabilidade informal (tais como o número de visitas a amigos ou número de horas que um indivíduo se entretém em casa sozinho) a medidas de confiança social (como a percepção dos cidadãos quanto à honestidade e à confiança mútua). Este índice de capital social é cruzado com dados dos estados americanos referentes a educação e bem-estar das crianças; produtividade

Neste artigo busca-se observar o capital social nessa função, tentando analisar como esse conceito pode ser aplicado no caso da avaliação institucional e de elaboração de políticas públicas locais ou regionais.

A abordagem de Putnam ao caso italiano: o enfoque associacionista com base na explicação histórico-cultural

O estudo de Putnam sobre capital social no caso italiano provocou um dos mais fecundos debates no contexto atual da ciência política. Antes de tratar diretamente da abordagem de Putnam ao capital social na Itália e da discussão atual sobre esse enfoque, é importante observar, ainda que de modo bastante resumido, o campo teórico-metodológico adotado pela perspectiva neo-institucional, que, na busca de uma nova forma de tratamento da questão do Estado, permitiu o desenvolvimento da análise do conceito de capital social, tanto no caso italiano, com Putnam, quanto no tratamento crítico a este, qual seja, a abordagem da autonomia inserida.

Segundo Limongi (1994:3), a corrente denominada em ciência política novo institucionalismo é dividida em subcorrentes, que possuem um único aspecto comum, o fato de encarar o estudo dos processos políticos tendo como variável explicativa as instituições, o que faz esta corrente diferenciar-se do "velho institucionalismo", que tinha até então como modelos dominantes na ciência política norte-americana o comportamentalismo e o pluralismo.

Há uma grande dificuldade na delimitação das fronteiras da abordagem neo-institucional. Ao mesmo tempo, também torna-se difícil supor a existência de um único novo institucionalismo. Na tentativa de resumir, prefere-se estabelecer aqui uma distinção entre os neo-institucionalistas que adotam o individualismo metodológico — e, portanto, são adeptos da chamada escolha racional —[5] e os autores que não são adeptos da escolha racional,

e segurança das vizinhanças; prosperidade econômica; saúde e felicidade; cidadania e desempenho do governo. O resultado do trabalho mostra uma forte correlação positiva entre capital social e o desempenho destes estados com relação a estes indicadores socioeconômicos.

[5] De acordo com alguns estudiosos que já fizeram trabalhos tentando delimitar as diferenças entre as correntes neo-institucionalistas, tais como Lowndes (1996), Rhodes (1996), Kato, (1996), Hall e Taylor (1996), Immergut (1998) e Ostrom (1991), a corrente denominada escolha racional, que é conhecida também no campo da ciência política como escolha pública, vê como causa dos problemas de ação coletiva de que sofrem as instituições as inconciliáveis interações políticas não-cooperativas entre os indivíduos. As instituições são compostas por atores individuais que tomam decisões e agem por auto-interesse, a partir de escolhas pessoais. Estas preferências individuais podem constituir efeitos coletivos ou decisões coletivas. A perspectiva analítica da economia neoclássica e a linguagem da teoria dos jogos são trazidas para a arena pública, onde políticos e burocratas auto-interessados competem tal qual num mercado, procurando maximizar votos, apoio e transferências de renda (rent seeking).

considerados neo-institucionalistas históricos e neo-institucionalistas sociológicos.[6]

O que é identificado aqui como novo institucionalismo histórico é uma corrente que tem referências pioneiras nos trabalhos de Skocpol, Evans e Rueschmeyer (1985). São considerados neo-institucionalistas sociológicos os autores que seguem a linha de estudos encaminhada por March e Olsen (1989; 1984). Esses autores, na tentativa de fazer muito mais uma complementaridade do que um contraponto teórico-metodológico à abordagem da rational choice, desenvolvem um pensamento que procura entender as instituições como fruto de processos culturais, respondendo à necessidade de reassegurar normas, valores e crenças adquiridos ao longo do tempo. As instituições não são vistas simplesmente como um jogo de escolhas individuais a priori ou como puros sistemas de regras de incentivo e punição, mas também como processos altamente dinâmicos e sensíveis a estímulos do ambiente circundante, que possibilitam a manutenção da ordem na vida política. Neste sentido, March e Olsen (1989; 1984) vão criticar a abordagem da escolha racional, considerando-a reducionista e utilitária. Apesar da crítica à escolha racional, os problemas concernentes ao oportunismo, oriundos de dilemas da ação coletiva, e à incerteza não são totalmente abandonados, mas complementados com importantes argumentos sobre os processos históricos e culturais e os incentivos de cunho social que influenciam o comportamento institucional e dos atores para a mobilização coletiva.

Um outro trabalho seminal, considerado muito importante e que "inaugura" a abordagem rotulada como neo-institucionalista histórica é o livro Bringing State back in, organizado por Skocpol, Evans e Rueschmeyer (1985). Nesse trabalho, os autores propõem, de forma inovadora, repensar o papel do Estado na sua relação com a economia e a sociedade, tratando os Estados como atores autônomos, capazes de alcançar metas políticas. Isso requeria, portanto, romper ou transcender a agenda de pesquisa vigente na época, de cunho "sociocêntrico", que tinha como principais correntes o estrutural-funcionalismo, o pluralismo e o neomarxismo. Esta agenda de pesquisa estava centrada na discussão apenas do papel da sociedade como determinante das ações do Estado, que não era tomado como um ator independente, dotado de autonomia. Para Skocpol (1985:9), pensar a autonomia do Estado é concebê-lo como organização que formula e persegue metas que não são simplesmente reflexos de demandas e interesses de grupos sociais, classes ou sociedades. Para explicar os fatores determinantes da autonomia e capacidade do Estado é necessário adotar uma perspectiva weberiana acerca do Estado em ação e utilizar uma abordagem histórica de investigação. Neste sentido, os estudos

[6] Um excelente artigo que traz uma revisão do estado da disciplina no novo institucionalismo histórico foi publicado por Thelen (1997). A autora, a partir de uma extensa revisão bibliográfica, busca mostrar as diferenças, interseções e fronteiras existentes entre a abordagem histórico-institucional e as demais correntes institucionalistas.

histórico-comparativos entre países são importantes, pois permitem avaliar a capacidade de autonomia dos Estados a partir de alguns indicadores, como integridade territorial, grau de centralização e descentralização de autoridade, meios financeiros, quadro de funcionários, ambiente e comportamento dos principais atores econômicos e sua relação com o Estado.

Um importante aspecto destacado por Skocpol para entender o desempenho dos governos é o efeito da ação cívica. Para Skocpol (1985:22), a força da ação social influencia o desempenho do Estado. Neste sentido, a cultura política e os formatos institucionais ganham importância muito grande na análise do desempenho dos governos. A expressão das classes e dos grupos sociais está condicionada à cultura política que delineia as formas de ação cívica e à estrutura institucional existente nos estados. Torna-se necessário, portanto, entender os Estados como atores e como estruturas institucionais com efeitos na política.

Foi com base nesta orientação teórico-metodológica do novo institucionalismo, trazida em grande parte por March e Olsen (1989; 1984) — numa dimensão sociológica —, bem como por Skocpol, Evans e Rueschmeyer (1985) — numa dimensão histórica —, que Putnam (1996) dirigiu um estudo sobre o caso da Itália, buscando compreender as razões históricas para o desempenho das instituições em diferentes regiões do país.

Putnam (1996) estudou empiricamente durante mais de 20 anos o processo de descentralização do governo italiano, que se inicia a partir de 1970, analisando comparativamente o caráter da mudança e do desempenho institucional entre os governos das várias regiões do país. Seu estudo revela que há uma forte correlação positiva entre modernidade econômica e desempenho institucional e que o desempenho institucional tem forte correlação positiva com a natureza da vida cívica. Utilizando para seu estudo das 20 regiões italianas uma metodologia comparativa a partir de análise fatorial e regressão múltipla, entre 1976 e 1989, Putnam realizou mais de 700 entrevistas com conselheiros regionais, três baterias de entrevistas com líderes comunitários (banqueiros, líderes rurais, prefeitos, jornalistas, líderes sindicais e empresariais) e seis sondagens eleitorais junto à população entre 1968 e 1988. Para criar um índice de desempenho institucional, estabeleceu 12 variáveis: estabilidade do gabinete; presteza orçamentária; serviços estatísticos e de informação; legislação reformadora; inovação legislativa; creches; clínicas familiares; instrumentos de política industrial; capacidade de efetuar gastos na agricultura; gastos com saneamento local; habitação e desenvolvimento urbano; sensibilidade da burocracia.

Um dado curioso sobre esses indicadores é que Putnam tentou avaliar o que chama de "produtos" e não os "resultados" dos indicadores. Sua intenção foi trazer o foco mais para o modus operandi das políticas do que para os resultados destas, encontrar no caminho e desenvolvimento de determinada

política sua eficácia, em vez de comumente associar eficácia aos resultados desta política. Importava, portanto, verificar não a taxa de mortalidade, mas a concepção e o funcionamento do sistema de saúde, não o nível de poluição atmosférica, mas a concepção e o funcionamento da política ambiental. Assim, como pode ser observado nas palavras de Putnam (1996:79), "devemos estar atentos para não responsabilizar os governos por coisas que fogem ao seu controle. Queremos avaliar os 'produtos' e não os resultados — os serviços de saúde e não as taxas de mortalidade; a política ambiental e não a qualidade do ar; os programas de desenvolvimento econômico e não os lucros das empresas. A saúde, a qualidade do ar e os lucros certamente são importantes, mas a razão para excluí-los de nossa avaliação é simples: os resultados sociais são influenciados por muitas coisas além do governo. A saúde depende de fatores que fogem ao controle direto de qualquer governo democrático, como regime alimentar e estilo de vida. A qualidade do ar é influenciada pelas condições climáticas e demográficas e pela indústria, além da política governamental. Os lucros dependem da capacidade empresarial, do empenho dos trabalhadores, das condições econômicas mundiais e assim por diante" (aspas do autor).

Em sua investigação, Putnam constata que certas regiões da Itália (notadamente aí as regiões situadas no norte) contêm padrões e sistemas dinâmicos de engajamento cívico, isto é, seus cidadãos são atuantes e imbuídos de espírito público, as relações políticas são igualitárias e a estrutura social está firmada na confiança e colaboração. Já outras regiões (notadamente aí as regiões situadas ao sul) padecem de uma política verticalmente estruturada, a vida social é caracterizada pela fragmentação, isolamento e uma cultura dominada pela desconfiança.[7] Os argumentos de Putnam (1996) para evidenciar as distinções de comunidade cívica[8] — que efetivamente caracterizam a diferença de desempenho institucional e econômico das regiões italianas — buscam respostas na história do país, há quase um milênio, quando se estabeleceram em diferentes regiões da Itália dois regimes políticos contrastantes e inovadores: uma poderosa monarquia no Sul e um conjunto de repúblicas comunais no Centro e no Norte, que por longo tempo acumularam diferenças regionais sistemáticas nos modelos de engajamento cívico e solidariedade social. Ressalte-se que este aspecto do estudo de Putnam tem gerado grande polêmica e diz respeito à natureza metodológica de seu trabalho. Ao tratar da história complexa e milenar da Itália de forma rápida (em apenas um capítulo) para explicar as diferenças de

[7] Há um importante estudo realizado por Banfield (1958), que adota uma perspectiva sociopsicológica, sobre o caso do Sul da Itália. O autor conclui que a identidade social dos habitantes de Montegrano, pequena cidade situada ao sul da Itália, não vai além dos limites da família imediata. Esta forma de identidade social encontrada em Montegrano foi denominada por Banfield "familismo amoral".

[8] Para uma discussão do conceito de comunidade cívica em suas versões unitária — que segue a orientação de Aristóteles, Maquiavel e Rousseau — e pluralisrta — que segue a orientação de Tocqueville —, ver Fernandes (2000).

civismo nas várias regiões do país, Putnam incorre em inferências imprecisas que levantam o clamor e o protesto de historiadores italianos.[9] De acordo com Tarrow (1996:392), "sua imagem do norte medieval e das cidades estados como um protótipo de republicanismo é telescópica, para dizer o mínimo".

Na tentativa de explicar este estoque de participação cívica acumulado historicamente no Norte italiano, que legou, geração após geração, uma organização social baseada em ações coordenadas entre indivíduos através de regras de cooperação e confiança recíproca, fazendo aumentar o desempenho das instituições e a eficiência da sociedade, Putnam adota o conceito de capital social. Foram a presença de capital social nas regiões do norte da Itália e a ausência deste nas regiões do sul italiano que explicara a diferença de desempenho econômico e institucional dos governos locais na Itália.

Putnam (1996:106-13) traz como evidência de sua pesquisa o fato de que a existência de capital social nas regiões mais cívicas da Itália está correlacionada com a existência de associações civis.[10] Nas regiões consideradas mais cívicas, como a Emília–Romana, os cidadãos participam ativamente de todo o tipo de associações locais: clubes desportivos, entidades de recreação, grêmios literários, grupos orfeônicos, organizações de serviços sociais e assim por diante. Além disso, acompanham com interesse os assuntos cívicos veiculados na imprensa local e, por fim, compareceram às urnas nos cinco principais referendos ocorridos no país entre 1974 e 1987 (sobre divórcio, financiamento público dos partidos, terrorismo e segurança pública, escala móvel dos salários e energia nuclear), com uma média de participação do eleitorado de aproximadamente 90% e baixa taxa de votação preferencial (pessoal). Já nas regiões consideradas menos cívicas, como a Calábria, verifica-se uma quase inexistência de associações cívicas e uma escassez de meios de comunicação locais, além de um índice alto (90%) de voto preferencial (que caracteriza um voto de clientela), com baixa taxa de participação nos referendos acima citados.

Segundo Putnam (1996:103-4), as associações civis contribuem para a eficácia e a estabilidade do governo democrático, não só por causa dos seus efeitos internos sobre o indivíduo, mas também pelos seus efeitos externos sobre a sociedade. No âmbito interno, as associações incutem em seus membros hábitos de cooperação, solidariedade, senso de responsabilidade comum em

[9] Algumas das principais críticas à abordagem da história italiana adotada por Putnam para demonstrar as diferenças de comunidade cívica entre as regiões podem ser encontradas, entre outros, em Pasquino (1994), Bagnasco (1994), Cohn (1994) e Sabetti (1996).

[10] O índice de comunidade cívica construído por Putnam para medir o grau de engajamento cívico nas diferentes regiões da Itália tem como variáveis, além do número de associações, o número de leitores de jornal e a participação dos cidadãos nos cinco referendos realizados entre 1974 e 1987. Além disso, ele utiliza como índice de clientelismo o voto preferencial entre as eleições de 1953 e 1979.

relação a empreendimentos coletivos, bem como espírito público. No âmbito externo, a articulação e agregação de interesses são intensificadas com uma densa rede de associações secundárias. Como observa Abu-El-Haj (1999a:71; 1999b:90), "Putnam defendeu a noção de complementaridade entre a burocracia de Estado e as iniciativas coletivas emanadas do associacionismo horizontal. Para Putnam, por um lado, a confiança interna em associações provocaria um intenso engajamento cívico. Por outro lado, a normalização do espaço público reproduziria e intensificaria a generalização das iniciativas coletivas. A reciprocidade mútua das instâncias públicas e privadas aumentaria o potencial transformador, valorizando o bem-estar geral da sociedade".

É importante ressalvar que nem toda e qualquer associação secundária, dotada internamente de capital social, necessariamente contribui para o acúmulo de civismo do todo social, ou seja, para o desenvolvimento de capital social numa dada sociedade. Um exemplo disto é o caso da máfia. A máfia é uma organização associativa que vende a seus consumidores proteção contra a violência em troca de coberturas para violações da lei. Do ponto de vista interno, a máfia em si é uma espécie de holding familiar, dotada de capital social, pois existem normas de reciprocidade, laços de confiança, fidelidade e redes entre as famílias. Do ponto de vista externo, a máfia é uma organização que destrói as instituições públicas através das práticas de corrupção, aliciamento, coação física através de violência contra servidores públicos e cidadãos, ou mesmo contra concorrentes de mercado, para assegurar seu oligopólio. De acordo com Putnam (1996:157) a presença das organizações mafiosas na Itália prevalece nas regiões menos cívicas do país, onde predomina uma estrutura de relações tipicamente verticais de autoridade e dependência, baseadas no clientelismo e no mandonismo, havendo pouca ou nenhuma solidariedade horizontal entre os cidadãos. A máfia é um exemplo do que pode ser chamado de capital social negativo.[11]

Uma crítica à hipótese de Putnam de que um maior grau de associativismo implica melhor desempenho institucional é desenvolvida por Levy (1996: 49).

[11] Sobre isso é importante observar os possíveis efeitos perversos na produção de capital social quando as comunidades se apresentam muito fechadas em si mesmas. Nesse caso há a produção de capital social, mas também há o surgimento de espaços de intolerância e discriminação. Putnam (2000:355-7) mostra que o capital social nos EUA pode ter reforçado a estratificação social e diferenças raciais e de classe, uma vez que desigualdades sociais e normas discriminatórias podem estar inseridas no capital social. Para desenvolver tal argumento ele cita o exemplo de escolas integradas racialmente e escolas de vizinhança. Em ambas as propostas buscou-se produzir capital social, porém, ao mesmo tempo, podem ter sido produzidas, como efeito perverso, divisões sociais de raça e classe. Este aspecto também é notado por Portes (1998:15), que aponta quatro conseqüências negativas do capital social: exclusão de pessoas de fora dos grupos; excesso de clamor pelos membros do grupo; restrições sobre liberdades individuais; ambição inferior nivelando as normas do grupo.

A autora questiona o estudo de Putnam afirmando que existe um gap entre os vários tipos de associações e as organizações que efetivamente exercem ação política ativa. Para Levy, a arena política é exercida por grupos de interesse específicos, o que conduz a demandas mais particularistas. Além disso, outras variáveis influenciam o engajamento cívico, como a definição da agenda com a manipulação da média que influencia os ciclos eleitorais, fazendo com que determinadas questões entrem no processo de tomada de decisão e outras não. Assim, as associações como variável independente do processo de desempenho institucional são apenas uma parte da explicação da cidadania ativa e do capital social no caso italiano (Levy, 1996:49).

Numa abordagem histórico-cultural, o trabalho de Putnam (1996) deixa como conclusão uma pergunta central a ser respondida. Se Putnam (1996) afirma que a comunidade cívica e, conseqüentemente, a existência de capital social têm causas históricas, como pode ele, ao mesmo tempo, defender a idéia de reforma institucional? De acordo com seu pensamento, na Itália, cada governo regional estaria fadado ao destino histórico traçado por sua comunidade. Generalizando, não haveria chance para qualquer país do Terceiro Mundo, ou mesmo para qualquer cidade ou região não-cívica em qualquer parte do planeta vir a tentar tornar-se cívica, isto é, obter capital social, caso um governo com forte propósito para isso o desejasse, pois o determinismo histórico-cultural já os teria condenado.[12]

Diante disso é que Putnam deixa uma questão ao final de seu trabalho: se governos são capazes de criar capital social. Nas suas próprias palavras (Putnam, 1996:192-3), "a comunidade cívica tem raízes históricas. Esta é uma afirmação deprimente para os que vêem a reforma institucional como estratégia de mudança política. O presidente da Basilicata não pode transferir seu governo para a Emília, e o primeiro-ministro do Azerbaijão não pode transferir seu governo para o Báltico. Uma teoria da mudança que dê prioridade ao ethos pode ter conseqüências desastrosas (...)Pode acabar

[12] Para explicar o aspecto relativo ao determinismo histórico-cultural como argumento que explica as diferenças regionais na Itália no acúmulo de capital social, Putnam (1996:189-90) toma como referência de análise o trabalho de Notrh (1993) e sua idéia de rota-dependência no processo de mudança institucional. Para North (1993:121-31), as instituições eficientes ao longo do tempo adquirem estabilidade, o que as faz conservar sua estrutura normativa, tornando qualquer caminho de mudança dependente desta estrutura preestabelecida. Putnam (1996:189-90), para ilustrar o argumento de as distinções históricas entre o Norte e o Sul da Itália determinarem o desempenho atual de suas instituições, utiliza a idéia similar desenvolvida por North (1993:146-51), da distinção no Novo Mundo entre os EUA e a América Latina. Como no caso italiano, os EUA têm um desempenho econômico melhor do que a América Latina porque os norte-americanos foram herdeiros da tradição comunitária horizontal britânica, enquanto os latino-americanos descendem da estrutura de relações verticais ibéricas, baseadas no autoritarismo centralizado, no familismo e no clientelismo.

solapando as iniciativas de mudança por acreditar-se que as pessoas estão inapelavelmente enredadas num ethos. Mais de um regionalista italiano declarou-nos em particular que a divulgação de nossos resultados pode indeliberadamente prejudicar o movimento da reforma regional. Um competente presidente de uma região não-cívica e partidário da reforma regional exclamou ao ouvir nossas conclusões: 'isso é aconselhar o desespero! O que vocês estão me dizendo é que nada que eu venha a fazer melhorará nossas perspectivas de êxito. O destino da reforma já estava traçado há séculos' (...) Criar capital não será fácil, mas é fundamental para fazer a democracia funcionar".

Ao deixar como uma de suas conclusões esta questão — se os governos são capazes de criar capital social —, Putnam abre um campo de pesquisa que vai procurar debater sob quais circunstâncias e condições as instituições públicas são capazes de estimular civismo através da elaboração e implementação de políticas que visem ao desenvolvimento econômico e social.[13]

A abordagem da autonomia inserida e a idéia de sinergia Estadosociedade

Dentro do grupo de discussão do capital social,[14] um dos principais estudos, que representa não só crítica, mas também complementaridade à teoria de Putnam, é o trabalho organizado por Evans (1997b).[15] Evans e seus colaboradores, com base na análise de casos de políticas realizadas por países em desenvolvimento, sustentam a idéia do papel central das instituições na formação de capital social, através de uma sinergia na relação entre Estado e sociedade civil, quando na implementação de programas de desenvolvimento social.[16]

[13] Putnam (1995), ao discutir as razões pelas quais afirma que o capital social nos EUA está declinando (como mobilidade social e territorial e transformações demográficas e tecnológicas), aponta como uma das saídas para este contexto de erosão das vizinhanças e das redes associacionistas de confiança e solidariedade explorar criativamente o potencial que as políticas públicas podem impingir na formação de capital social (Putnam, 1995:75-6).

[14] O grupo "Social Capital and Public Affairs Project" foi fundado pela Carnegie, Ford and Rockfeller Foundations na American Academy of Arts and Sciences sob a direção de Robert Putnam e com a participação de importantes e prestigiados cientistas sociais que estudam a questão dos governos na implementação de políticas de desenvolvimento econômico e social, tais como Peter Evans, Elinor Ostrom, Judith Tendler, Guillermo O'Donell, entre outros.

[15] O livro organizado por Evans em 1997, com todos os artigos dos colaboradores, foi publicado inicialmente em 1996 numa edição da revista World Development (v. 24, n. 6).

[16] Hirschman (1987:29), em importante trabalho que analisa diversas experiências de cooperativas, associações e movimentos de base realizando produção comunitária

A abordagem de Evans é centrada na autonomia de Estado. Em seu livro publicado em 1995, Embedded autonomy (Autonomia inserida), Evans trabalha com esse conceito,[17] a partir de evidências colhidas de uma análise comparativa do processo de desenvolvimento industrial em seis países: Zaire, Japão, Coréia do Sul, Taiwan, Brasil e Índia. Segundo Evans (1995:50), a autonomia inserida para o Estado em ação, isto é, para o Estado como ator na elaboração de políticas públicas, representa a existência da combinação da burocracia weberiana com uma intensa conexão com a estrutura social circundante. Em outras palavras, a melhor medida da relação entre Estado e capital privado, visando ao desenvolvimento industrial, se dá quando se combina uma forte tradição burocrática entre os agentes públicos (meritocracia, carreiras de longo prazo, senso de dever e lealdade) com uma relação, não de captura, porém de cooperação e confiança junto ao setor privado. Isto significa manter a autoridade de Estado com instituições dotadas de burocracias fortes, ao mesmo tempo que se estabelecem laços e redes com o setor privado para alcançar, em conjunto, metas de desenvolvimento econômico.

Assim, o Estado é dotado de autonomia (autonomy), na medida em que exerce a autoridade através de um rígido aparato burocrático, e possui inserção (embeddedness) no setor privado no momento em que estabelece laços e normas informais de confiança que asseguram cooperação para o alcance de objetivos de política econômica.[18] Nas palavras do próprio Evans (1995:59): "A autonomia está inserida num conjunto concreto de laços e redes sociais que comprometem e provêm canais institucionais para negociação e renegociação de metas e políticas. (...) Inserção, como é usada aqui, implica um conjunto concreto de conexões que ligam o Estado íntima e agressivamente a grupos sociais particulares com quem o Estado compartilha o projeto de transformação. (...) Autonomia ou inserção podem produzir resultados perversos um sem o outro. Sem autonomia a distinção entre inserção e captura desaparece".

---

agrícola e manufatureira na América Latina, introduz a idéia de energia social, que significa a bagagem de ativismo cívico dos membros das comunidades que se renova a cada novo projeto de ação coletiva visando à mudança social.

[17] Segundo Woolcock (1998:162), em estudo que analisa as distintas abordagens sobre o capital social, inclusive a abordagem da autonomia inserida, a idéia de inserção vem originalmente de Karl Polanyi, mas foi introduzida na sociologia contemporânea por Granovetter (1985).

[18] De acordo com Woolcock (1998:164), o sentido no qual "inserção" e "autonomia" são empregados no nível micro e no nível macro não é o mesmo. Inserção no nível micro refere-se a laços intracomunidade, enquanto no nível macro refere-se a relações de Estado-sociedade. Autonomia no nível micro refere-se a redes extracomunidade, enquanto no nível macro refere-se a capacidade e credibilidade institucional.

Na análise dos casos, Evans (1995) estabelece uma tipologia da capacidade de autonomia inserida dos estados no desenvolvimento de programas de transformação industrial. O Zaire seria o tipo predatório, no qual o Estado, ao combinar violência repressiva e relações com setores específicos de mercado, forma uma típica configuração rent-seeking. O governo carecia de uma política de transformação industrial, e sua agenda foi conduzida por segmentos particulares de um setor da sociedade civil, que dirigiu todas as energias do Estado para reprimir grupos de oposição. Péssimo desempenho econômico, combinado com uma também ruim estrutura interna de organização de Estado, é a expressão do Estado predatório no Zaire.

Japão, Coréia do Sul e Taiwan formam o segundo tipo de Estado, definido como desenvolvimentista. Nestes três países, com pequenas variações em cada um, o Estado teve um papel central no desenvolvimento industrial, através da implementação de políticas que possibilitaram a provisão de novos capitais, bem como a racionalização e estruturação industrial. Teve fundamental importância a inserção, com a formação de redes entre empresas e setor público, bem como a autonomia dos Estados, que tiveram uma postura de rigor com o setor empresarial, diminuindo a proteção do mercado interno e, ao mesmo tempo, estimulando a competitividade internacional das indústrias locais.

O Brasil e a Índia são considerados tipos intermediários. No caso brasileiro, encontra-se alguma coisa de autonomia inserida, onde se localizam as ilhas de excelência do serviço público (como o BNDES), que viabilizaram a provisão de um número razoável de projetos setoriais de transformação industrial. Ao mesmo tempo, o caso brasileiro mostra certas relações de captura do serviço público por grupos privados e oligarquias tradicionais, tornando as relações entre setor público e privado individualizadas, em vez de institucionalizadas. Na Índia, a despeito de toda a caracterização que sempre se fez do Estado indiano como predatório, Evans (1995:67) considera que o aparato burocrático parece mais próximo do tipo ideal weberiano do que no Brasil. Apesar disso, os latifundiários na Índia tiveram um papel de captura e controle do Estado que não tornou possível a concretização de um projeto de transformação industrial tal como ocorrera no Brasil.

Unindo o conceito de autonomia inserida à abordagem histórico-cultural do capital social desenvolvida por Putnam, Evans (1997b) e os autores que participam do trabalho vão mostrar, através das evidências obtidas com a análise dos casos, como o estabelecimento de uma relação de sinergia entre Estado e sociedade pode produzir capital social.

Ao caracterizar esta relação de sinergia capaz de produzir capital social, Evans (1997a:180) procura definir os tipos de sinergia, afirmando que ela pode ser de complementaridade ou inserção (embeddedness). Sinergia como complementaridade significa a idéia já conhecida, oriunda das disciplinas da

economia institucional e da administração pública, de parceria público-privado. Sinergia como inserção baseia-se na idéia de laços que conectam cidadãos e funcionários públicos e cruzam a divisa público-privado. Sobre sinergia como inserção, discorre Evans (1997a:180): "Podem redes que ultrapassam as fronteiras entre público e privado ser repositórios do desenvolvimento de valioso capital social mais do que instrumento de corrupção e rent seeking? A despeito das dificuldades que a sabedoria convencional cria, a evidência que tem sido apresentada nestes artigos sugere que a permeabilidade das fronteiras público-privado deve ser admitida como uma inescapável parte de muitos programas de desenvolvimento bem-sucedidos".

Complementaridade e inserção não são excludentes e geralmente devem ser combinadas. Casos de co-produção são evidências deste aspecto. O caso, apresentado por Ostrom (1997:87-118), de infra-estrutura urbana comprova isto, com a construção, em Recife, de uma rede condominial de saneamento básico num bairro pobre da periferia da cidade. Neste projeto a inserção e parceria do governo com a comunidade foi grande, desde a contribuição dos cidadãos para modificações do projeto original até a construção e manutenção das linhas de suprimento de água. O trabalho de Lam (1997:11-48) sobre os sistemas de irrigação em Taiwan também é um bom exemplo de co-produção e da combinação de complementaridade e inserção. Lam procura mostrar como uma profunda conexão entre os fazendeiros e os funcionários dos institutos agrícolas de Taiwan formaram um time de produção, com completa divisão de atribuições na operação do sistema de irrigação, estabelecendo um projeto partilhado de trabalho cooperado entre servidores e fazendeiros.

Evans levanta uma outra questão importante na análise das origens das relações sinérgicas, que é a da relação entre dotes sociais e construtibilidade. Neste caso, busca saber se a possibilidade de sinergia depende primariamente dos dotes socioculturais de uma comunidade ou da aplicação de arranjos institucionais. Nas palavras de Evans (1997a: 189-90), "se sinergia é um resultado que depende da existência a priori de configurações sociais e culturais historicamente enraizadas em culturas e sociedades particulares, daí ela pode estar bem fora do alcance da maioria dos grupos. A perspectiva da 'construtibilidade' é mais otimista. Sinergia torna-se uma possibilidade latente na maioria dos contextos, esperando para ser trazida à vida pelos empreendimentos institucionais (...) Se possibilidades para construção existem, elas deverão ser exploradas (...)" (aspas do autor).

O caso apresentado por Heller (1997:48-84), mostrando como a mobilização da classe operária em Kerala provocou uma intervenção de Estado na Índia que gerou reformas redistributivas, demonstra que o ativismo comunitário latente foi uma útil fundação para a subseqüente mobilização de classe diante

de um governo democrático que permitiu a negociação com os grupos sociais, estabelecendo a relação de sinergia entre Estado e sociedade civil.

O artigo de Buroway (1997:150-77) traz uma análise emblemática no sentido de entender como a existência de dotes sociais sem construtibilidade acabou por destruir capital social. Em seu estudo, Buroway faz uma análise comparativa da Rússia pós-socialista com a China Popular e mostra, no caso russo, como o governo, ao desmantelar a antiga associação de carpinteiros, após a venda da indústria estatal de reflorestamento para empresas estrangeiras, produziu efeitos perversos do ponto de vista econômico. Ao contrário da Rússia, no caso chinês a manutenção de relações entre o aparato de Estado e as pequenas empresas locais dos municípios e vilas rurais acabou produzindo uma boa base de sustentação para a transição de um regime de economia orientada pelo mercado.

Fox (1997: 119-149), ao analisar como se deu o aumento de densidade da sociedade civil na zona rural do México num contexto de regime autoritário, mostra que, a despeito de existir uma vasta riqueza de associações horizontais no país, instituições públicas coercitivas dominadas por corrupção e clientelismo reprimiram e derrubaram estas iniciativas. Como considera Evans (1997a: 197-9), as tentativas de sinergia podem falhar ou ser bem-sucedidas, e um dos aspectos que contribuem para o sucesso ou fracasso dos programas partilhados é o regime político. Um contexto político de igualdade e competitividade, não autocrático, representa um requisito mínimo que facilita a sinergia e, portanto, a formação de capital social.

Mais um aspecto importante, além de todos os citados anteriormente, que Evans destaca para entender como se dá a relação sinérgica entre Estado e sociedade, tornando possível a produção de capital social, é a atitude do setor público em incorporar a construção de civismo comunitário como elemento do seu trabalho. Neste sentido, há que se destacar o livro de Tendler (1998), que analisa quatro programas desenvolvidos pelo governo do Ceará de 1986 a 1994: o programa de medicina preventiva; extensão para negócios e contratos públicos para pequenas empresas; empregos de emergência através da construção de obras públicas; e extensão rural para pequenos produtores. Tendler, através de suas evidências, comprova o contrário do que as tradicionais teorias da administração pública gerencial e da economia institucional pregam sobre descentralização e prestação de serviços públicos. Em sua pesquisa, ao contrário do que normalmente se pensa, o governo estadual assumiu a prestação de serviços dos municípios ou criou condições para que o governo municipal assumisse os serviços, e não simplesmente os entregou à competência do município. Além disso, em vez de entregar a prestação dos serviços a ONGs ou empresas privadas, como prescrevem os organismos multilaterais de financiamento, o próprio governo, através de seus funcionários, desenvolveu os programas, que tiveram como principais aspectos-chave de sucesso: Auto-estima do funcionalismo recuperada;

incentivos e reconhecimento do governo ao serviço; maior desempenho, voluntarismo, poder de decisão e autonomia dos funcionários; espírito público e colaboração mútua por parte da comunidade.

O trabalho de Tendler é mais uma prova de sinergia criando capital social a partir da combinação de complementaridade e inserção, nos termos de Evans: "o Governo levou a sociedade civil a se formar, ao mesmo tempo que a sociedade civil agiu independentemente do governo externo para contestar sua sensatez e suas ações ou para reivindicar um serviço melhor. Portanto, até onde a sociedade civil contribuiu para o bom desempenho ela não era necessariamente preexistente ou independente do governo" (Tendler, 1998:199).

Um outro estudo importante sobre a produção de capital social no Brasil que tem de ser destacado aqui e que se insere na abordagem neo-institucionalista é o trabalho de Abu-El-Haj (1999b). Ao analisar o caso da reforma sanitária no Ceará, Abu-El-Haj (1999b) mostra como se dá a mobilização de capital social através de um consenso político entre a comunidade médica e o grupo político de empresários que assumiu o governo do estado. Este consenso assegurou uma aliança de confiança e reciprocidade entre os médicos e o governo, tornando possível a atuação livre e desimpedida dos médicos na implementação do Sistema Único de Saúde em todo o estado sem a penetração do clientelismo nesta área, algo que era muito comum na história política do Ceará. Além disto, Abu-El-Haj (1999b) também mostra que, apesar de existir esta aliança aparentemente paradoxal entre o empresariado e os médicos cearenses, a falta de institucionalização (burocratização) da área da saúde no estado impede a continuidade da reforma sanitária, ficando esta, portanto, dependente da voluntariedade do grupo político que está no poder. Como considera Abu-El-Haj (1999b: 220): "Os dados levantados, tanto qualitativos como quantitativos, confirmam a elevada mobilização do capital social e o sucesso de sua mobilização num bloco de poder. O capítulo dedicado à avaliação do nível de institucionalização, no entanto, indica o fracasso da rotinização do consenso político em procedimentos administrativos. O caso cearense é típico de uma transição incompleta: aqui, os princípios políticos consensuais não se refletiam no cotidiano da atuação do estado".

O estudo de Abu-El-haj diz que, embora a mobilização do capital social fosse importante e tivesse tornado bem-sucedida a implantação do Sistema Único de Saúde no Ceará, o legado de ineficiência e carência de recursos humanos e materiais na área de saúde no estado impede a rotinização independente da política. Daí a implantação bem-sucedida do SUS no Ceará depender do grupo político que está no poder: caso estas lideranças saiam, nada garante que a política de saúde terá o mesmo desempenho.

Considerações finais

Como foi visto neste artigo, são muitas as formas de mobilização e produção de capital social. Desde a existência de uma densa rede de associações horizontais, como se observa no enfoque de Putnam sobre a Itália, até alianças políticas entre grupos sociais relevantes para produzir políticas sociais, como é o caso da reforma sanitária no Ceará, apresentado por Abu-El-Haj, o capital social é algo diverso e depende do contexto político em que as forças sociais estão dispostas. Neste sentido, a aplicação do conceito de capital social na análise institucional e de políticas públicas requer uma abordagem microssociológica, pois generalizações neste campo temático podem não conter a precisão metodológica necessária para compreender claramente a emergência da cooperação mútua numa dada comunidade. Como consideram Coix e Posner (1998:688-90), a teoria do capital social "claramente não constitui uma resposta geral para a questão das origens do capital social (...) a teoria do capital social não especifica a lógica das microligações que torna a comunidade capaz de cooperar para realizar o bom governo".

Apesar do esforço de Putnam em tentar entender historicamente o processo de construção da comunidade cívica na Itália que tornou possível a produção de capital social, a busca das raízes da cooperação ou não-cooperação dependerá de um conjunto de relações políticas e sociais igualitárias e horizontais estabelecidas entre governo e sociedade num dado contexto. Disto depreende-se que não é só o background histórico de uma comunidade o principal fator que determina a existência de capital social. O capital social é também algo contingente (pode ser produzido ou destruído) e, neste sentido, os governos têm um papel indispensável na criação ou na destruição de capital social. O trabalho de Evans e seus colaboradores mostra exatamente isto. A elaboração de políticas públicas pode ser conduzida visando a criar ou destruir capital social. Como observa Putnam (2000:413), "o governo pode ser o problema ou a solução. Muitos dos mais criativos investimentos em capital social na história da América foram resultado direto de política de governo". Não se deve, portanto, prescindir da atuação do governo na produção de capital social, e isto é ainda mais decisivo em contextos sociais com déficits crescentes de cidadania.

No que tange à questão da mudança e desempenho institucional, chega-se à constatação de que a existência de capital social pode aumentar o desempenho das instituições, tornando-as mais eficientes e responsáveis. Isto foi o que se verificou no caso da reforma institucional no Ceará a partir da observação dos trabalhos de Tendler (1998) e Abu-El-Haj (1999b). Este aspecto, por exemplo, é também observado no trabalho de Gregory (1999), que mostra que a reforma da administração pública na Nova Zelândia, ao privilegiar apenas seus aspectos técnicos, com base em teorias da escolha pública e do new public management (que concebem o governo como um

conjunto de agências produtoras de serviços), acabou por esquecer de dar atenção aos aspectos ligados à probidade e à ética administrativas. Para Gregory (1999:69-70), as reformas do setor público na Nova Zelândia devem dirigir-se para reconstruir instituições visando a produzir capital social. Segundo ele, o processo de reforma do setor público na Nova Zelândia, ao evidenciar os aspectos técnicos ligados à produtividade, tornou obscuros fatores como confiança, cooperação e boa vontade, elementos-chave para o desempenho ético e probo do servidor público.

Um outro estudo interessante sobre a relação entre desempenho institucional e capital social é apresentado por Cusack (1999), que procura avaliar o conceito de capital social desenvolvido por Putnam através da análise das diferenças de desempenho institucional entre os diversos governos locais da Alemanha. Seu estudo tem como objetivo central mostrar que a existência de veto players no processo decisório governamental dificulta o bom desempenho dos governos locais. Sua principal conclusão é que o capital social maior dentro da cultura política da elite conduz a uma satisfação maior com o desempenho do governo do que onde a distribuição do governo é mais difusa, isto é com maior número de veto players. Nas palavras do próprio Cusack (1999:20), "instituições trabalham melhor quando imersas numa cultura de cooperação".

Para finalizar, é importante observar que, apesar dos inúmeros problemas, Estado e sociedade juntos podem produzir civismo ou capital social. Neste sentido, nenhuma parte poderá prescindir da outra. Como afirma Putnam (2000:413) ao analisar o caso americano, "o papel das instituições locais e nacionais em restaurar a comunidade americana necessita ser complementar; nenhum deles sozinhos pode resolver o problema. Outro falso debate é se o governo é o problema ou a solução. A resposta acurada, julgando o registro histórico, é que ambos são importantes".

Referências bibliográficas

Abu-El-Haj, Jawdat. O debate em torno do capital social: uma revisão crítica. BIB — Boletim Informativo e Bibliográfico de Ciências Sociais. Rio de Janeiro, (47):65-79, 1 sem. 1999a.

_____. A mobilização de capital social no Brasil. O caso da reforma sanitária no Ceará. São Paulo, Annablume, 1999b.

Bagnasco, Arnaldo. Regioni, tradizione civica, modernizzzione italiana: un commento alla rierca di Putnam. Stato e Mercato 40:93-104, apr. 1994.

Banfield, Edward. The moral basis of a backward society. New York, Free Press, 1958.

Bourdieu, Pierre. Le capital social. Notes provisairies. Actes de la Recherche en Sciences Sociales, 3:2-3, 1980.

_____. The forms of capital. In: Richardson, J. G.(ed.). Handbook of theory and research for sociology of education. New York, Grenwood, 1985. p. 241-58.

Burawoy, Michael. The State economic involution: Russia through a China Lens. In: Evans, Peter (ed.). State-society synergy — government and social capital in development. Berkeley, University of California, 1997. p. 150-77.

Cohn, Samuel K. La storia secondo Robert Putnam. Polis 8:315-24, ago. 1994.

Coix, Carles & Posner, Daniel. Social capital: explaining its origins and effects on government performance. Britsh Journal of Political Science, 28(4):686-93, Oct. 1998.

Coleman, James S. Social capital in the creation of human capital. American Journal of Sociology, 94:95-120, 1988.

_____. Foundations of social theory. Cambridge, Harvard University Press, 1990.

Cusack, Thomas R. Social capital, institutional structures, and democratic performance: a comparative study of German local governments. European Journal of Political Research, 35:1-34, 1999.

Evans, Peter. Embedded autonomy — states and industrial transformation. Princeton, Princeton University Press, 1995.

_____. Government action, social capital and development. In: Evans, Peter (ed.). State-society synergy: government and social capital in development. Berkeley, University of California, 1997a. p. 178-210.

_____ (ed.). State-society synergy: government and social capital in development. Berkeley, University of California, 1997b.

Fernandes, Antônio Sérgio A. A comunidade cívica em Walzer e Putnam. Lua Nova (51):7196, 2000.

Flap, H. D. & De Graaf, N. D. Social capital and attained occupational status. The Netherlands' Journal of Sociology, 22:145-61,1986.

Fox, Jonathan. How does civil society thicken? The political construction of social capital in rural Mexico. In: Evans, Peter (ed.). State-society synergy:

government and social capital in development. Berkeley, University of California, 1997. p. 119-49.

Granovetter, Mark. Getting a job: a study of contacts and careers. Cambridge, MA, Harvard University Press, 1974.

_____. Economic action and social structure, the problem of the embeddedness. American Journal of Sociology, 91, 1985.

Gregory, Robert. Social capital theory and administrative reform: maintaining ethical probity in public service. Public Administration Review, 59(1), Jan./Feb. 1999.

Hall, Peter & Taylor, Rosemary C. R. Political science and the three new institutionalisms. Political Studies, 44:936-57, 1996.

Hanifan, Lyda Judson. The rural school community center. Annals of The American Academy of Political and Social Science, 67:130-8, 1916.

Heller, Patrick. Social capital as a product of class mobilization and State intervention: industrial workers in Kerala, India. In: Evans, Peter (ed.). State-society synergy: government and social capital in development. Berkeley, University of California, 1997. p. 48-84.

Hirschman, Albert O. O progresso em coletividade: experiências de base na América Latina. Rosslyn, Fundação Interamericana, 1987.

Immergut, Ellen. The theoretical core of the new institutionalism. Politics and Society, 26(1), Mar. 1998.

Kato, Junko. Institutions and rationality — three varieties of neo-institutionalists. Britsh Journal of Political Science, 26:553-82, 1996.

Jacobs, Jane. The death and life of great American cities. New York, Random House, 1961.

Lam, Wai Fung. Institutional design of agencies and coproduction: a study of irrigation associations in Taiwan. In: Evans, Peter (ed.). State-society synergy: government and social capital in development. Berkeley, University of California, 1997. p. 11-47.

Levy, Margaret. Social and unsocial capital: a review essay of Robert Putnam's 'Making democracy work'. Politics & Society, 24(1):45-65, Mar. 1996.

Limongi, Fernando. O novo institucionalismo e os estudos legislativos: a literatura norteamericana recente. BIB — Boletim Informativo e Bibliográfico de Ciências Sociais. Rio de Janeiro (37):3-38, 1 sem. 1994.

Loury, Glenn. A dynamic theory of racial income differences. In: Wallace, P. A. & Le Mund, A. Women, minorities and employment discrimination. Lexington, MA, Lexington Books, 1977. ch. 8.

_____. Why should we care about group inequality? Social Philosophy and Policy, 49:843-67, 1987.

Lowndes, Vivien. Varieties of new institutionalism: a critical appraisal. Public Administration, 74:181-97, Summer 1996.

March, James & Olsen, Johan. The new institutionalism: organizational factors in political life. American Political Science Review, (78):734-49, 1984.

_____. Rediscovering institutions: the organizational basis of politics. New York, Free Press, 1989.

North, Douglass. Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. México, Fondo de Cultura Económica, 1993.

Ostrom, Elinor. Rational choice theory and institutional analysis: toward complementarity. American Political Science Review, 85:237-50, 1991.

_____. Crossing the great divide. In: Evans, Peter (ed.). State-society synergy: government and social capital in development. Berkeley, University of California, 1997. p. 85-118.

Pasquino, Gianfranco. La politica eclissata dalla tradizione civica. Polis, 8:307-13, ago. 1994.

Portes, Alejandro. Social capital: its origins and applications in modern sociology. Annual Review of Sociology, 24:1-24, 1998.

Putnam, Robert. The prosperous community: social capital and public life. The American Prospect, (13), Spring 1993. (Capturado em: http://epn.org/prospect/13/13putn.htlm.)

_____. Bowling alone: America's declining social capital. Journal of Democracy, 6(1):65-78, Jan. 1995.

_____. Comunidade e democracia. A experiência da Itália moderna. Rio de Janeiro, FGV, 1996.

_____. Bowling alone. The collapse and revival of American community. New York, Simon & Schuster, 2000.

Rhodes, R. The institutional approach. In: Marsh, G. & Stoker, G. (eds.). Theory and methods in political science. London, Macmillan, 1996.

Sabetti, Filippo. Path dependency and civic culture: some lessons from Italy about interpreting social experiments. Politics and Society, 24:19-44, Mar. 1996.

Skocpol, Theda. Bringing the State back in: strategies of analysis in curent research. In: Skocpol, Theda; Evans, Peter & Rueschemeyer, Dietrich (eds.). Bringing the State back in. Cambridge University Press, 1985. p. 3-37.

_____; Evans, Peter & Rueschemeyer, Dietrich (eds.). Bringing the State back in. Cambridge University Press, 1985.

Tarrow, Sidney. Making social science work across space and time: a critical reflection on Robert Putnam's Making democracy work. American Political Science Reviw, 90(2):38997, 1996.

Tendler, Judith. O bom governo nos trópicos. uma visão crítica. São Paulo, Revan-Enap, 1998.

Thelen, Kathy. Historical institutionalism in comparative politics. Cuadernos del Cide (91), 1997.

Tocqueville, Alexis de. A democracia na América. São Paulo, Martins Fontes, 2000.

Whitehead, Michael Laurence. Jogando boliche no Bronx: os interstícios incivis entre a sociedade civil e a sociedade política. Revista Brasileira de Ciências Sociais, 14(41), nov. 1999.

Woolcock, Michael. Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework. Theory and Society, 27:151-208, 1998.

CAPÍTULO 7 - Conselhos municipais: participação, efetividade e institucionalização – a influência do contexto político na dinâmica dos conselhos – os casos de Porto Alegre e Salvador[1] [2] | Antonio Sérgio A. Fernandes

Introdução

Muito se produziu sobre conselhos municipais no Brasil nos últimos 15 anos. Ainda que os trabalhos sejam de grande importância e tragam achados relevantes para a pesquisa sobre esse objeto, lacunas de explicação persistem. Os trabalhos organizados por Avritzer (2004; 2007) sobre "A Participação em São Paulo" e "A Participação no Nordeste" trazem estudos que incorporam algumas dimensões de análise, como: cultura política e desempenho dos conselhos (AVRITZER, 2007); institucionalização dos conselhos (FARIA, 2007); efetividade da participação dos conselheiros (CUNHA, 2007); relação entre a existência e o funcionamento do conselho com variáveis tais como: competição política, rede associativa local, tendência programática do partido governista (BANDEIRA, 2007). Coelho e Veríssimo (2004 analisam o caso do conselho de saúde no município de São Paulo, observando a relação entre os vínculos dos conselheiros com o grupo político-partidário que ocupa o poder. Outros trabalhos importantes nessa área são o estudo de Perissinotto; Fuks, Ribeiro (2003), que trata dos conselhos municipais em Curitiba com base em cultura política, e o de Fuks (2004), que analisa o processo decisório de conselhos municipais também em Curitiba, com base na distribuição da influência política entre os diversos segmentos representados.

Este trabalho trata empiricamente de três categorias de análise dos estudos acima mencionados, quais sejam, a natureza da participação dos conselheiros, a efetividade dos conselhos (intensidade e natureza das deliberações) e o seu desenho institucional (regras e procedimentos que o regem). Propõe-se a complementar as explicações acima mencionadas sobre os conselhos municipais desenvolvendo uma hipótese sobre a influência do

[1] Artigo publicado originalmente no periódico Cad. EBAPE.BR vol.8 no.3 Rio de Janeiro, 2010.

[2] Este artigo apresenta os resultados do Projeto de Pesquisa "Elites Dirigentes e Participação Política: Conselhos Municipais em Capitais Metropolitanas" que teve auxílio do CNPq com o processo nº 400671/2007-7 e da FAPESP com o processo 2005/00745-0. O projeto contou com dois bolsistas de iniciação científica do CNPq e da Propesq/UFRN entre os anos de 2007 e 2009, Tiago César Medeiros e Geisa Maria Rodrigues de Vasconcelos. Uma versão deste texto foi apresentada no 14º CISO Encontro de Ciências Sociais do Norte e Nordeste em setembro de 2009, em Recife/PE.

contexto político local na formação e trajetória dos conselhos municipais. A forma como se desenvolveu a disputa da elite local pelo poder político municipal influenciou a formação e a trajetória dos conselhos em termos de efetividade, participação dos membros e institucionalização. O argumento que fundamenta tal hipótese é de que o momento crítico de origem dos conselhos, ao longo da década de 90, foi influenciado diretamente pelo contexto político de disputa de poder da elite política local. Para tanto o trabalho apresenta os resultados de um estudo comparado dos conselhos de saúde das cidades de Salvador e Porto Alegre, cidades que possuíram, ao longo dos anos 90 e início do século XXI, distintos contextos políticos de ocupação do poder municipal. .

A hipótese aqui esboçada é de que, no momento atual, os conselhos municipais das capitais estudadas, Salvador e Porto Alegre, apresentam diferenças em termos de efetividade, processo de participação e desenho institucional. Estas três categorias apresentam uma intensidade maior no Conselho de Saúde de Porto Alegre comparativamente ao de Salvador. Tal diferença relaciona-se às trajetórias recentes de estruturação e organização dos conselhos, sobretudo em um momento crítico específico, situado entre o marco constitucional de 1988 e o início da década de 90. Isso se deve ao fato de ocorrerem diferenças no contexto onde as elites políticas locais disputaram o poder. Configurações políticas diversas estabeleceram-se gerando trajetórias heterogêneas de organização e estruturação dos conselhos municipais. Em Porto Alegre uma elite política voltada a questões relacionadas a participação e controle social como plataforma política foi hegemônica no município. Em Salvador, uma elite política polarizada em torno de uma liderança pessoal e conservadora, pouco afeita a questões de participação e controle social, terminou por exercer o poder no município, ao longo dos anos 90. Com isso terminou por tornar seu conselho municipal de saúde menos autônomo que o de Porto Alegre.

Para desenvolver o argumento do ponto de vista conceitual será utilizado o conceito de 'momento crítico' *(critical junctures)* – muito usado, sobretudo na literatura que contempla o conceito de dependência de trajetória (*path dependency).* O conceito de momento crítico servirá como apoio para observar como, após a Constituição de 1988 e no início dos anos 90, a diferença no contexto de disputa política das elites locais levou os conselhos municipais de Salvador e Porto Alegre a trajetórias diversas em sua organização e estrutura.

O artigo está dividido em cinco seções, contando-se com esta introdução. Na seção "A literatura sobre conselhos municipais no Brasil no que se refere à participação, efetividade e institucionalização", discute-se sobre o estudo com o qual este trabalho pretende dialogar diretamente em termos de abordagem de análise, qual seja, o trabalho de Avritzer (2007). A seção "Os Conselhos de Saúde de Salvador e Porto Alegre (2005-2007): efetividade, participação e desenho institucional" traz os resultados da pesquisa

comparada sobre os conselhos municipais de saúde nas capitais de Porto Alegre e Salvador entre os anos de 2005 e 2007, referindo-se aos fatores anteriormente citados. Na seção "O momento crítico em Porto Alegre e Salvador: o contexto de disputa política nas duas Cidades", aborda-se o enfoque conceitual da hipótese aqui esboçada: o conceito de 'momento crítico'. Com base nisso, esta seção também busca analisar o momento crítico de disputa das elites políticas locais que terminaram por diferenciar a trajetória de organização e estruturação dos conselhos municipais de Saúde em Porto Alegre e Salvador. Nas considerações finais do trabalho, busca-se pontuar a questão da participação social no Brasil com diferenças marcantes nos contextos políticos locais.

A literatura sobre conselhos municipais no Brasil no que se refere à participação, efetividade e institucionalização

Muito se produziu sobre conselhos municipais no Brasil nos últimos 15 anos. E, aqui, pode ser estabelecida uma divisão acerca destes estudos. Um primeiro conjunto de trabalhos situa-se no decorrer da década de 90 do século XX, e é ainda oriundo da inércia analítica militante da literatura dos anos 80 sobre participação social e movimentos sociais no Brasil[3]. Tem-se como contribuições importantes, entre outras, Gohn (2001); Raichelis (2000); Carvalho (1995); Dal Poz e Pinheiro (1998); Tatagiba (2002); Tótora e Chaia (2002); Andrade (2002); Carvalho *et al.* (1999); Castro (1999). A maior parte dos trabalhos sobre os conselhos gestores procura observar de modo descritivo seus arranjos organizacionais, além do grau de organização do movimento popular, sindical e de usuários que participam dos conselhos, e também o grau de engajamento da liderança política profissional, Este último aspecto integra os estudos de Cortes (1998; 1995), que considera de grande importância a ação das lideranças políticas como uma variável chave no entendimento do funcionamento bem sucedido dos conselhos municipais. Com base no conceito de *policy community*, a autora mostra como, no caso dos Conselhos Municipais de Saúde da Região Metropolitana de Porto Alegre, a presença de lideranças políticas e de representantes profissionais nos conselhos comprometidos com a participação dos movimentos sociais termina por estimular o engajamento da sociedade civil.

Entretanto, é na primeira década[4] do século XXI que os trabalhos sobre conselhos municipais proliferaram mais proficuamente do ponto de vista de achados e análises empíricas. Com um destes, especificamente, se procurará,

[3] A revisão de literatura sobre participação social e movimentos sociais no Brasil nos anos 80 é exaustiva e minuciosamente efetuada nos trabalhos de Fernandes (2004); Doimo (1995); Fernandes e Bonfim (2005) e na coletânea organizada por Bandeira, Lubambo e Melo (2005), entre outros.

[4] Neste período, destacam-se os trabalhos de Coelho e Veríssimo (2004: 105-122), já citado, e o de Santos Jr., Ribeiro e Azevedo (2004).

aqui, dialogar. Referimo-nos a "Participação no Nordeste", trabalho organizado por Avritzer (2007). Este estudo apresenta achados importantes no que diz respeito aos conselhos municipais quanto a natureza da participação dos conselheiros, sua efetividade (natureza das deliberações) e o seu desenho institucional (regras e procedimentos que o regem).

O trabalho envolveu uma rede de pesquisadores no projeto denominado "Participação e Distribuição nas Políticas Públicas do Nordeste". Efetuou-se uma análise comparativa da qualidade da organização, estrutura e processo de participação dos conselhos municipais de saúde e da criança e do adolescente, em municípios dos seguintes estados: Bahia (16 conselhos analisados em 9 municípios, incluindo Salvador), Pernambuco (14 conselhos analisados em 7 municípios, incluindo Recife) e Ceará (8 conselhos analisados em 6 municípios, incluindo Fortaleza).

Como síntese conclusiva geral dos achados empíricos da pesquisa, Avritzer (2007) afirma que, nos estados de Pernambuco, Bahia e Ceará, há diferenças de '*performance*' no que se refere à participação, à efetividade e à institucionalização dos conselhos municipais. Em Pernambuco, observa-se uma maior expressão, com mais associativismo e organização dos conselhos e deliberações que influenciam mais a política local. Na Bahia, baixo desempenho, com diferenças entre os conselhos, sobretudo das capitais, comparativamente aos do interior, em todos estes três aspectos. Observam-se, também, diferenças entre os conselhos de capitais: Recife apresenta melhor desempenho; e Salvador, pior. Ou seja, em Recife, os conselhos de saúde e da criança e do adolescente são efetivos, com influência na política municipal; já em Salvador, são quase protocolares (apenas encaminham documentos). A presidência dos conselhos é dada ao Secretário no caso de Salvador e em Recife, os presidentes são eleitos em plenária.

O estudo organizado por Avritzer sobre a "Participação no Nordeste", ora comentado, é profundamente importante por tentar investir em uma problemática similar àquela levantada por Putnam (1996) sobre a Itália, qual seja, as tradições cívicas acumuladas que produzem capital social implicam melhor desempenho das instituições descentralizadas italianas ao longo da história. Apesar disso, Avritzer e seus colaboradores necessitariam de uma etapa seguinte a este projeto, para realizar uma comparação inter-regional no país visando obter inferências sobre a diferença de desempenho dos conselhos entre as regiões, se elas existem, onde e por que existem. E, evidentemente, baseando-se nisso, observar se há duas culturas políticas no país, uma com grau cívico maior, tal como Putnam verificou no caso italiano.

O que se propõe, aqui, é a observação comparativa de dois casos de desempenho de conselho de saúde. Porém, não com o intuito de estabelecer explicações que mostrem diferenças entre 'duas culturas políticas', mas por meio de fatos relevantes que influenciaram o desempenho dos conselhos e

que possam explicar a diferença de desempenho, em termos de participação, do conselho municipal de saúde de Salvador em relação ao de Porto Alegre. A hipótese que se levanta aqui, já expressa anteriormente, é de que a elite política à frente do município influenciou decisivamente no comportamento do conselho como será visto a seguir.

Os Conselhos de Saúde de Salvador e Porto Alegre (2005-2007): efetividade, participação e desenho institucional

Participação e Efetividade

Os dados aqui apresentados foram obtidos com o exame das atas de reuniões dos Conselhos Municipais de Saúde em Salvador e Porto Alegre nos anos entre 2005 e 2007. Os elementos observados nas atas para a pesquisa foram: 1. a frequência dos conselheiros: porcentagem de presença nas reuniões; 2. o tema discutido nas reuniões. A totalidade de assuntos discutidos nas reuniões foi dividida em quatro temas: recursos; políticas de saúde; controle e fiscalização; organização interna do conselho; gestão da saúde no município; 3. o ator que inicia a discussão dos assuntos (se governo, se trabalhadores, se usuários etc.); 4. se os assuntos foram deliberados ou não.

Participação

O primeiro elemento a ser observado na participação é a frequência dos conselheiros às reuniões. Na Tabela 1, verifica-se que em Salvador, nos três anos da série entre 2005 e 2007, a maior presença foi de membros externos ao conselho, sem representação formal – os únicos que sempre estiveram presentes em quase metade ou pouco mais da metade das reuniões nos três anos. Os demais membros – e que são membros formais – têm presença nas reuniões demasiadamente baixa nos três anos observados. Diferentemente de Salvador, em Porto Alegre a presença maciça dos membros do conselho é de usuários. Em todos os três anos analisados, eles estiveram presentes em mais da metade das reuniões.

Tabela 1: Frequência dos Conselheiros às Reuniões

	2005		2006		2007	
Presença	**Salvador**	**Porto Alegre**	**Salvador**	**Porto Alegre**	**Salvador**	**Porto Alegre**
	%	%	%	%	%	%
Usuários	19,0	72,6	24	71	27,9	68,2
Trabalhadores	17,8	14,0	19,3	17,8	14,0	21,5
Governo	6,8	1,0	11,0	2,0	7,3	3,0
Prestadores	4,5	8,7	4,9	7,7	0,6	5,1
Externos	51,9	3,7	40,8	1,5	45,8	2,2
Não identificados	0,0	0,0	0,0	0,0	4,5	0,0
Missing	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100	100	100	100	100	100

A Tabela 2 indica que, no caso de Salvador, o governo e os membros externos são os principais pautadores das reuniões; ainda que no ano de 2007, os prestadores e os usuários tenham tido maior participação no início dos assuntos, perfazendo 50% do total dos assuntos iniciados no conselho neste ano por estes dois atores. Já em Porto Alegre, os usuários sempre foram os responsáveis por iniciar a maioria dos assuntos nas reuniões.

Tabela 2: Membro que inicia a discussão

	2005		2006		2007	
Quem inicia a discussão	**Salvador**	**Porto Alegre**	**Salvador**	**Porto Alegre**	**Salvador**	**Porto Alegre**
	%	%	%	%	%	%
Usuários	14,3	54,8	3,4	56,2	25,0	32,3
Trabalhadores	14,3	3,2	6,9	3,1	0,0	3,2
Governo	30,6	4,8	31,0	4,7	12,5	6,5
Prestadores	2,0	1,6	3,4	0,0	25,0	0,0
Externos	18,4	29,0	44,8	29,7	37,5	35,5
Não identificados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Missing	20,4	6,5	10,3	6,2	0,0	22,6
Total	100	100	100	100	100	100

Efetividade

Na Tabela 3 verifica-se que, no Conselho de Saúde de Porto Alegre, a maior parte dos principais assuntos discutidos diz respeito aos temas "Controle e Fiscalização" e "Gestão da Saúde no Município"; ou seja, os assuntos mais

relacionados à atividade finalística do conselho. No Conselho Municipal de Saúde de Salvador, observa-se que, dos assuntos discutidos, o tema mais frequente e majoritário nos três anos foi "organização interna do conselho". O segundo tema mais discutido pelo CMS de Salvador refere-se à gestão de saúde. Já o tema "Controle e Fiscalização" foi muito pouco discutido em Salvador ao longo das reuniões ocorridas neste triênio.

Tabela 3: Assuntos Discutidos pelos Conselhos

	2005		2006		2007	
Tema	**Salvador**	**Porto Alegre**	**Salvador**	**Porto Alegre**	**Salvador**	**Porto Alegre**
	%	%	%	%	%	%
Recursos	6,1	6,5	3,4	1,6	12,5	12,9
Políticas de Saúde	18,4	6,5	3,4	9,4	0,0	9,7
Controle e Fiscalização	0,0	37,1	10,3	51,6	25,0	25,8
Organização Interna do Conselho	36,7	14,5	37,9	0,0	50,0	6,5
Gestão da Saúde no Município	24,5	9,7	27,6	18,8	0,0	16,1
Outros	2,0	22,6	17,2	10,9	12,5	12,9
Missing	12,2	3,2	0,0	7,8	0,0	16,1
Total	100	100	100	100	100	100

No que tange à deliberação dos assuntos discutidos em reuniões, é flagrante a diferença entre Porto Alegre e Salvador, como mostra a Tabela 4. Do total de assuntos discutidos nos dois conselhos, em Porto Alegre a grande maioria destes foi deliberada para encaminhamento; diferentemente de Salvador, onde muito pouco do que se discutiu foi deliberado para encaminhamento. Ou seja, o grau de efetividade do conselho municipal de saúde de Porto Alegre é maior do que o de Salvador.

Tabela 4: Total dos assuntos discutidos que foram deliberados

	2005		2006		2007	
Deliberação	**Salvador**	**Porto Alegre**	**Salvador**	**Porto Alegre**	**Salvador**	**Porto Alegre**
	%	%	%	%	%	%
Sim	69,4	79,0	89,7	76,6	50,0	71,0
Não	18,4	14,5	10,3	23,4	50,0	22,6
Missing	12,2	6,5	0,0	0,0	0,0	6,4
Total	100	100	100	100	100	100

A Tabela 5 mostra que, em Porto Alegre, dos 123 assuntos, nos 6 temas agregados, 40 foram iniciados pelos usuários no tema "Controle e

fiscalização". Já o segundo maior tema foi "Gestão de Saúde do Município", tendo sido provocado inicialmente 12 vezes pelo ator externo. Isso corrobora o que está expresso na Tabela 2, na qual consta que quem mais inicia assunto nas reuniões do Conselho Municipal de Saúde de Porto Alegre são os usuários, em primeiro lugar; e em segundo, os atores externos. Há também uma consonância com a Tabela 3, já que os principais temas discutidos pelo CMS/POA foram "Controle e Fiscalização" e "Gestão da Saúde no Município".

Tabela 5: CMS/POA: Tema X Membro iniciador (2005; 2006; 2007)

Tema	Membro Iniciador					
	Usuário	Trabalhador	Governo	Prestador	Externo	Total
Recurso	4	0	0	0	2	6
Políticas de Saúde	4	1	0	0	4	9
Controle e Fiscalização	40	0	4	1	9	54
Organização Interna do Conselho	8	0	1	0	1	10
Gestão da Saúde no Município	4	2	1	0	12	19
Outros	6	1	2	0	16	25
Total	66	4	8	1	44	123

A Tabela 6 abaixo mostra que, no Conselho Municipal de Saúde de Salvador, no triênio, dos 73 assuntos dentro dos 6 temas agregados, 13 foram iniciados pelo governo no tema "organização interna do conselho". O segundo maior tema entre os assuntos iniciados foi, novamente, "organização interna do conselho" – provocado sete vezes inicialmente pelos usuários. Também aqui constata-se uma consonância com a Tabela 2, segundo a qual quem mais inicia assunto nas reuniões do Conselho Municipal de Saúde de Salvador é o governo. Nota-se também uma consonância com a Tabela 3, pois o assunto mais iniciado no CMS/SSA foi "organização interna do conselho".

Tabela 6: CMS/SSA: Tema X Membro iniciador (2005; 2006; 2007)

Tema	Membro Iniciador					
	Usuário	Trabalhador	Governo	Prestador	Externo	Total
Tema	**Membro Iniciador**					
	Usuário	**Trabalhador**	**Governo**	**Prestador**	**Externo**	**Total**
Recurso	1	0	3	0	1	5
Políticas de Educação	0	3	1	0	6	10
Controle e Fiscalização	0	0	0	0	5	5
Organização Interna do Conselho	7	5	13	4	3	32
Gestão da Educação no Município	2	1	7	0	6	16
Outros	0	0	1	0	4	5
Total	10	9	25	4	25	73

Institucionalização

No que se refere à ordem cronológica de criação dos conselhos observa-se no Quadro 1 que ambos foram criados no início dos anos 90, quando se passa a exigir legalmente a existência de conselhos para a execução das políticas sociais. O CMS/SSA, apesar de criado no ano de 1990, sofreu posterior mudança legal em 2000.

Quadro 1: Legislação e Ano de Criação do CMS

	Porto Alegre	Salvador
Lei e Ano de Criação	277/1992	4103/1990 e 5845/2000

O Quadro 2 indica que os conselhos de Porto Alegre e Salvador foram criados posteriormente à legislação municipal que os dá existência. No caso de Porto Alegre, o CMS/POA foi criado ainda na década de 1990, no ano de 1997; e em Salvador, apenas na primeira década do século XXI, no ano de 2005. Até então o instrumento que regia a estrutura e o funcionamento dos conselhos era a própria legislação municipal de criação. Percebe-se que houve um processo longo de maturação para a criação do regimento interno, após a abertura e funcionamento pleno do conselho municipal em ambos os casos; sendo, entretanto, bem mais longo no caso de Salvador.

Quadro 2: Existência e Ano de Criação do Regimento Interno do CMS

	Porto Alegre	Salvador
Regimento Interno	Sim	Sim
Ano de Elaboração	1997	2005*

*** Aprovado em 2005, regulamentado na Lei 7067/2006**

No Quadro 3 a seguir, nota-se que a estrutura e o funcionamento dos conselhos são semelhantes em ambos os casos: os dois conselhos são compostos de plenário, mesa diretora, secretaria executiva e comissões técnicas ou temáticas. A importância destas últimas está no fato de que informam e dão parecer sobre os temas específicos para serem apreciados em plenário.

Quadro 3: Estrutura de Funcionamento do CMS

Estrutura de Funcionamento	Porto Alegre	Salvador
Plenário	Sim	Sim
Mesa Diretora	Sim	Sim
Secretaria Executiva	Sim	Sim
Comissões Técnicas, temáticas e ou de trabalho	Sim	Sim

As reuniões ordinárias dos dois conselhos municipais ocorrem periodicamente, mas com intervalos de tempo diferentes, como se pode perceber no Quadro 4 abaixo. As reuniões ordinárias do conselho são quinzenais em Porto Alegre e, mensais, em Salvador.

Quadro 4: Frequência e Local das Reuniões do CMS

Frequência e Local	Porto Alegre	Salvador
Frequência das reuniões	quinzenal	mensal
Local onde ocorre	SMS	Espaço cedido pela Prefeitura

No Quadro 5 tem-se o número de reuniões por ano entre 2005 e 2007. Percebe-se que o CMS/POA reúne-se regularmente, com poucas variações, para mais ou para menos, no número de reuniões previsto anualmente. Já o CMS/SSA apresenta uma frequência de reuniões muito irregular, recorrendo, no ano de 2005, a muitas sessões extraordinárias. No ano de 2007, o CMS/SSA teve muito poucas reuniões ordinárias, apenas um terço do que é previsto ao longo do ano.

Quadro 5: Número de plenárias realizadas pelo CMS (2005-2006-2007)

Ano	Número de Plenárias	
	Porto Alegre	Salvador
2005	26	25
2006	26	16
2007	22	4

Os conselhos possuem números diferentes em termos de membros, porém, distribuem seus assentos entre os representantes de modo mais ou menos parecido, respeitando a paridade constitucional (Quadro 6). A representação

dos usuários possui uma proporção de assentos ligeiramente diferente, sendo maior (50% dos assentos) no CMS/POA. A representação do Governo é bem maior em Salvador do que em Porto Alegre em termos proporcionais. Os prestadores de serviço têm diferença na proporção de representação, sendo maior esta no CMS/SSA. A representação do governo é maior proporcionalmente no CMS/SSA do que no CMS/POA, e a representação dos trabalhadores de saúde é ligeiramente menor proporcionalmente no CMS/POA, em relação ao CMS/SSA. Ou seja, há uma representação maior do governo em detrimento de uma representação menor dos trabalhadores e prestadores no caso de Salvador em relação a Porto Alegre. Cabe ressaltar que esta estrutura no CMS/SSA com 25 membros representantes passou a vigorar a partir de 2006 com a Lei 7017/2006. Até então o CMS/SSA tinha uma representação de 16 membros.

Quadro 6: Número de membros por grupo representativo do CMS

Membros	Porto Alegre		Salvador	
	Não	%	N	%
Governo	9	11,5	9	25
Prestadores de serviços de saúde	6	7,7	4	11,1
Trabalhadores e Profissionais de saúde	24	30,8	6	33,3
Usuários	39	50,0	11	30,6
Total	78	100,0	36	100,0

A presidência do conselho é escolhida, em Salvador e em Porto Alegre, de modo igual (Quadro 7); ou seja, por meio de eleição entre os membros em reunião plenária. Cabe ressaltar que a eleição para Presidente do CMS/SSA tinha sido suspensa em 2000 por meio da Lei nº 5.845/2000. A partir daquele ano até 2006, o Secretário de Saúde era o Presidente do Conselho. No entanto, a Lei 7.017/2006 alterou o artigo 5º da Lei nº. 5.845/2000 determinando que o Presidente do CMS/SSA fosse eleito pelos membros do conselho municipal de saúde em reunião plenária.

Quadro 7: Presidente do Conselho

	Porto Alegre	Salvador
Secretário Municipal de Saúde	Não	Não
Eleito em plenário	Sim	Sim

A duração do mandato dos conselheiros é de 6 anos, no caso do CMS/POA, sem possibilidade de recondução; enquanto em Salvador é de apenas 2 anos, com possibilidade de recondução – Quadro 8.

Quadro 8: Duração do mandato dos conselheiros

	Porto Alegre	Salvador
Duração do mandato dos conselheiros	6 anos	2 anos

Síntese Analítica, os aspectos tratados até aqui mostram que o CMS/POA é mais participativo e efetivo que o CMS/SSA. Se não vejamos:

1. No CMS/SSA os conselheiros vão pouco às reuniões, uma vez que a maior presença nas reuniões do CMS/SSA é de membros externos (visitantes), que não são conselheiros. NO CMS/POA, diferentemente de Salvador, os conselheiros costumam freqüentar as reuniões, sobretudo os representantes dos usuários, que se mostram como os mais presentes.

2. No CMS/POA, quem mais inicia os assuntos para discussão em reuniões são os usuários, ao contrário do CMS/SSA, onde o principal pautador das reuniões é o governo e os membros externos (visitantes).

3. No CMS/POA os assuntos mais discutidos são os que se referem ao campo de atuação efetiva do conselho, quais sejam "Controle e Fiscalização" e "Gestão da Saúde no Município". Já o CMS/SSA, gasta maior do seu tempo em discutir sua organização interna, ainda que chegue a tratar de "Controle e Fiscalização", porém em muito menos intensidade que o CMS/POA.

4. O CMS/POA se mostra mais efetivo que o CMS/SSA, pois em Porto Alegre a grande maioria dos assuntos que são discutidos em reuniões são deliberados para encaminhamento enquanto que em Salvador, quase nada do que é discutido é deliberado.

No que se refere à institucionalização ambos se encontram em estágios parecidos, porém com um detalhe de diferença: a paridade de representação o CMS/SSA tem uma representação maior do governo e menor dos trabalhadores e prestadores em relação ao CMS/POA.

Por que estas diferenças entre estes dois conselhos? Por que em Porto Alegre o seu CMS é mais participativo e efetivo e tem instituições que favorecem uma maior autonomia do conselho e em Salvador não?

Como se apontou na introdução do artigo, a explicação para esta diferença está nos diferentes momentos críticos experimentados pelas duas cidades no período pós-constitucional de 1988. Em Porto Alegre observa-se que uma elite política afeita aos processos de participação política faz reforçar isso na política local. Em Salvador, diferentemente, uma elite política conservadora e pouco afeita aos processos de participação política resiste e esbarra num reforço à rota participativa dos conselhos pós-constituição de 1988.

O momento crítico em Porto Alegre e Salvador: o contexto de disputa política nas duas Cidades

O momento crítico

O conceito de momento crítico será abordado aqui com base nos trabalhos de Lipset e Rokkan (1967) e Collier e Collier (1991). De acordo com Lipset e Rokkan (1967), a ideia de escolhas cruciais e seus legados, que podem ser chamados de momentos críticos, tem foco principal sobre circunstâncias decisivas na vida política, nas quais ocorrem transições que estabelecem certas direções de mudança e excluem outras, num caminho que molda a política por anos. Segundo D. Collier e R. Collier (1991, p. 29; 782), momento crítico é definido como: "um período de significativa mudança, que ocorre de modo diferente entre países (ou outras unidades de análise) a partir das rotas estabelecidas inicialmente que demarcam a produção de legados distintos". O momento crítico é uma situação de transição política e/ou econômica vivida por um ou vários países, estados, regiões, distritos ou cidades, caracterizado por um contexto de profunda mudança, seja ela revolucionária ou provocada por reforma institucional. Seu tempo de duração pode ser de anos ou até de décadas. Num momento crítico, o processo de mudança que se inaugura deixa um legado que conduz os políticos a escolhas e decisões sucessivas ao longo do tempo, visando à reprodução desse legado.

O trabalho de Lipset e Rokkan (1967) sobre a formação dos partidos e sistemas partidários na Europa foi um dos primeiros a utilizar a noção de momento crítico para identificar conjunturas históricas que produziram grandes clivagens sociais. Essas clivagens reproduziram-se dentro dos partidos e, uma vez eliminado o custo para iniciar a atividade partidária (*start up costs),* e superados os processos de expectativas adaptativas, os partidos são reproduzidos através do tempo, gerando o que Lipset e Rokkan (1967) denominaram de sistemas partidários congelados. Apesar de Lipset e Rokkan (1967) usarem a noção de momento crítico em seu estudo, é no importante trabalho de D. Collier e R. Collier (1991) que esta noção torna-se mais sistematicamente definida.

D. Collier e R. Collier (1991) analisam a emergência do movimento sindical na América Latina durante o início do século XX e suas diferentes formas de incorporação inicial, isto é, de legalização e institucionalização sancionadas pelo Estado. Os autores buscam compreender os diferentes legados deixados para o movimento sindical por esta incorporação inicial, em cada país analisado. Para tanto, desenvolvem uma exaustiva e complexa análise histórica comparada de oito países (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México, Peru, Uruguai e Venezuela), utilizando dependência de trajetória[5], e

[5] Sobre o conceito de dependência de trajetória (path dependency), ver, entre outros, Fernandes (2002) e Pierson (2000).

tendo o momento crítico como noção central para mapear o período de incorporação inicial do movimento sindical e seus diferentes legados em cada país. Para comparar os oito países, os autores procuram separá-los em pares, buscando identificar histórias comuns no tipo de incorporação inicial. Apesar de desenvolverem comparações por pares de países, buscaram também apontar similaridades e diferenças políticas não só entre os pares como dentro do próprio par de países. Os oitos casos estão divididos em dois grandes tipos de incorporação: 1. por meio de Estado, caso de Brasil (1930-1945) e Chile (1920-1931); e 2. por meio de partidos, com divisão em três subtipos: 2.1. mobilização eleitoral pelo partido tradicional, em que se inserem Colômbia (1930-1945) e Uruguai (1903-1916); 2.2. populismo trabalhista – Argentina (1943-1955) e Peru (1939-1948); e 2.3. populismo radical – México (1917-1940) e Venezuela (1933-1948).

A utilização do conceito de momento crítico aqui neste trabalho busca identificar a conjuntura similar experimentada por Porto Alegre e Salvador, após a promulgação da Constituição de 1988, ao longo da década de 90 e início da primeira década do século XXI, com a instituição dos conselhos municipais como elemento obrigatório da política social brasileira. Procurar-se-á, aqui, observar como estas duas cidades vivenciaram, de forma diferente, este momento crítico em contextos políticos distintos. Por meio disso, verifica-se qual legado foi estabelecido nas duas cidades em virtude do seu contexto político, que estimulou ou não a institucionalização e organização dos conselhos no sentido de torná-los mais autônomos e independentes do executivo municipal.

O momento crítico em Porto Alegre: hegemonia de uma elite política afeita aos conselhos

No caso de Porto Alegre, com as três gestões consecutivas do Partido dos Trabalhadores ao longo de toda a década de 1990 (1989-1992; 1993-1996; 1997-2000), houve uma construção de apoio às atividades do conselho e dos grupos da sociedade civil que militaram pela reforma sanitária na cidade, como evidenciam os trabalhos de Cortes (1995), David (2005), Heidrich (2002). Daí a existência de uma elite política estimuladora de um comportamento participativo do seu conselho municipal de saúde, o que o tornou mais ativo e independente em relação à Secretaria de Saúde. Nos trabalhos de Cortes (1998; 1995), tem-se a evidência empírica qualitativa da construção de uma *policy community* no caso dos conselhos municipais de saúde da região metropolitana de Porto Alegre. Houve, no caso do Conselho Municipal de Saúde de Porto Alegre, a presença de lideranças políticas ligadas aos setores dos profissionais, dos trabalhadores e dos usuários, comprometidas com a efetiva participação social, o que terminou por estimular uma atuação mais ativa e independente do conselho nestes setores aqui citados. Cortes (1998; 1995) observa que a posição do dirigente público municipal no início dos anos 90, período de criação do Conselho Municipal de Saúde de Porto Alegre, vai

reforçar a ação dos representantes dos profissionais, trabalhadores e de usuários da área de saúde, no sentido de tornar esses setores representativos mais efetivos, assegurando-lhes voz. Isso foi reforçado ao longo dos anos 90, criando uma rota dependente de atuação forte e independente dos setores representativos de profissionais, trabalhadores e usuários na conduta do conselho.

O diferencial partidário utilizado pelo PT à frente da Prefeitura de Porto Alegre ao longo dos anos 90, com as instituições e fóruns participativos, foi o "lema" de que era a gestão mais comprometida com esta questão da participação social do que qualquer outro partido ou coalizão. Assim podia se posicionar em qualquer eleição como o partido mais participativo e democrático. É claro que as lideranças políticas à frente da Prefeitura não declaram que o estímulo às instituições participativas é estratégico para seu desempenho eleitoral. Pelo contrário, evitam qualquer referência desta natureza, bem como qualquer referência partidária no que se refere ao estímulo de instituições como os conselhos municipais e, como no caso aqui abordado, o conselho municipal de saúde. O mesmo se deu na implementação do orçamento participativo – programa utilizado pelo PT como diferencial partidário competitivo (SCHNEIDER; GOLDFRANK, 2005; GOLDFRANK, 2003).

Ao longo da redemocratização, entre meados dos anos 80 e início dos 90, Porto Alegre teve partidos de 'direita' relativamente fracos, pois o PTB, o PFL (atual DEM) e o PDS (e seus sucessores) sempre obtiveram menos de um terço da Câmara Municipal, ainda que nos níveis estadual e federal figurassem melhor eleitoralmente. A disputa eleitoral na capital gaúcha ficou com três partidos: PT, PMDB e PDT, que competiam pelo mesmo eleitorado de centro-esquerda e de classe média baixa. No início dos anos 80 estes dois últimos partidos desfrutavam de raízes locais mais profundas que o PT; sobretudo o PDT, que possuía laços mais fortes com associações de bairro, além de gozar de uma posição dominante dentro dos sindicatos locais daquelas associações. O PT tinha apoio de algumas bases de sustentação nessas associações, porém, recebia mais apoio dos movimentos comunitários menos formalizados (BAIOCCHI, 2004). Nada mais racional, portanto, que, à frente da gestão municipal, aprofundasse a rota participativa que estava na agenda da redemocratização, uma vez que era um partido afeito a estes elementos da democratização da gestão pública brasileira.

Foi, portanto, nesse contexto que as instituições e fóruns participativos deliberativos, tais como os conselhos municipais, ganharam estímulo na gestão municipal gaúcha – o que tornou sua dinâmica regular. Entretanto, o fato de os conselhos municipais terem sido estimulados pela elite local vinculada ao PT que esteve à frente da gestão municipal não assegura que os elementos ligados ao clientelismo estejam isentos da patronagem política nestes espaços. Apesar da importância desse aspecto, este trabalho não se debruça sobre ele.

O momento crítico em Salvador: polarização política e elite pouco afeita aos conselhos

No caso de Salvador, o grupo político ligado ao PFL (atual DEM) que governou a cidade durante a segunda metade dos anos 90 (1997-2000) e primeira metade da primeira década do século XXI (2001-2004) foi liderado pelo Senador Antônio Carlos Magalhães (ACM). Um político cujo padrão de administração pública foi sempre calcado num processo decisório fechado, e com uma liderança capaz de formar quadros tecnocráticos de perfil dinâmico e pragmático, porém pouco afeitos a mecanismos de participação, controle social ou parceria público-privado. Esse grupo político nunca esteve ligado às discussões da agenda da redemocratização no que se refere à gestão participava de políticas sociais ou política urbana oriundas da Constituição de 1988 (FERNANDES, 2004).

Importante ressaltar que o grupo político que compunha a Prefeitura entre os anos de 1993-1996, e que era de oposição ao grupo do PFL ligado à ACM, mostra-se mais sintonizado com a nova agenda de gestão pública com participação social oriunda da Constituição de 1988. A prefeita Lídice da Mata, do PSDB, à época, tinha uma história ligada à luta pela reforma urbana nos anos 80, sobretudo a questões de participação social e autonomia municipal, em virtude de, como vereadora entre 1982 e 1986 pelo PMDB, ter atuado ativamente na elaboração e aprovação de algumas leis importantes que criavam diversos mecanismos de participação social na gestão municipal (IVO, 2000)[6].

É, portanto, em um contexto de polarização política e de elite política na gestão pouco afeita à participação social que o conselho municipal de saúde de Salvador vai amadurecer ao longo dos anos 90. A modificação na estrutura do conselho em 2000 reforça, aqui, o argumento de que o Conselho Municipal de Saúde foi pouco estimulado pela gestão municipal do PFL em Salvador, no sentido se de tornar autônomo em relação ao executivo municipal à frente da Prefeitura. No ano de 2000, o então Prefeito Antônio Imabassahy enviou à Câmara Municipal, um projeto de lei visando reduzir de 32 para 16 o número

[6] São dessa época a Lei de Regionalização do Orçamento Municipal e a criação do Conselho Municipal do Desenvolvimento Urbano (CONDURB). Em 1983 sancionou-se a Lei nº 3.345/83 Lei do Processo de Planejamento e Participação Comunitária, que tornava a participação social uma atividade permanente na cidade. Em julho de 1984, foi editada a Lei de Ordenamento, Uso e Ocupação do Solo (Lei nº 3.377/84), e em 1985 foi aprovada a Lei Orgânica do Município de Salvador (Lei nº 3.572/85), antes, portanto, da exigência contida na Constituição de 1988. Em novembro de 1985 foi sancionada a Lei nº 3.592/85, que dispõe sobre o enquadramento e a delimitação de Áreas de Proteção Sócio-Ecológica (APSE). Em dezembro de 1985, o conjunto de medidas acerca da participação e do controle social consolidou-se no Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano de Salvador (PDDU), regulamentado pela Lei 3.525/85.

de conselheiros e também definir que a presidência do conselho fosse ocupada pelo secretário municipal de saúde e, não mais, por meio de eleição dos conselheiros (MILANI, 2007). Isso se deu em virtude de o conselho, durante sua gestão, e antes da modificação da sua estrutura, questionar as contas da Secretaria de Saúde. Como o Prefeito não quis dialogar com o conselho, acabou por escolher uma saída pouco democrática, com a dissolução do conselho, a definição do Secretário Municipal como presidente, diminuição do número de membros e nomeação de novos conselheiros submissos ao secretário e ao Prefeito. Na gestão iniciada a partir de 2005, o CMS de Salvador aprovou um novo regimento regulamentado pela Lei 7017/2006, que prevê a eleição do presidente do conselho por meio de voto direto dos conselheiros em assembleia plenária.

Considerações Finais

No momento crítico, aqui analisado, de formação e consolidação dos conselhos municipais nas grandes cidades brasileiras, observou-se que a rota inicial tomada pelo CMS de Salvador foi contrária ao de Porto Alegre. Na capital baiana, o Conselho Municipal de Saúde é menos organizado, autônomo e independente em comparação com o de Porto Alegre. Parte da explicação que se procura dar aqui está nos distintos contextos políticos em que cada cidade esteve inserida ao longo deste momento crítico. Isso não implica afirmar que a cultura política em Salvador e Porto Alegre são diferentes, sendo a capital gaúcha mais cívica que a capital baiana. Para tanto seria necessária uma investigação mais profunda e com mais indicadores, relacionados, inclusive, à estrutura econômica e social das duas cidades e dos respectivos estados a que pertencem. São pequenas as diferenças entre os dois conselhos, oriundas dos diferentes contextos políticos experimentados nas duas cidades. Em Salvador, a elite política à frente do executivo em dois mandatos (1997-2000 e 2001-2004) era avessa à agenda de participação na gestão municipal, o que se refletiu sobre o Conselho de Saúde de Salvador no que se refere à sua autonomia e independência do executivo municipal. No momento de consolidação dos conselhos municipais no país, visto que estes começam a ser criados após a constituição no início dos anos 90, Salvador vai experimentar uma gestão que retrocede no sentido de tornar seu conselho municipal de saúde mais autônomo, abortando um processo de amadurecimento do conselho.

Já em Porto Alegre, a elite política à frente do executivo municipal possuía como diferencial partidário e eleitoral o estímulo aos fóruns participativos. O que criou condições para que o Conselho Municipal de Saúde se institucionalizasse e desenvolvesse, ao longo da década de 90 e início da primeira década do século XXI, uma dinâmica interna mais autônoma e independente em relação à Secretaria Municipal de Saúde. Isso foi importante para que o CMS/POA pudesse exercer suas funções constitucionais efetivas.

Outro elemento à guisa de conclusão refere-se ao papel realmente efetivo e estimulador da participação social dos conselhos. É alvo de questionamentos importantes e pertinentes, como no trabalho de Abers e Keck (2008), que, ao tratarem dos comitês de bacia no Brasil, analisam, sobretudo, o aspecto relacionado ao formato organizativo dos conselhos, e aí o problema da representação organizacional, que não estimula a efetiva participação do cidadão individual. Este talvez seja apenas o início de uma longa discussão sobre o formato institucional existente. Como considera Avritzer (2008), talvez seja mais oportuno pensar que o desenho das experiências participativas, seja dos conselhos municipais ou de orçamentos participativos, deva ser redefinido para que tenham continuidade. O papel da elite dirigente, no sentido de apoiar estas novas configurações, será fundamental.

Referências

ABERS, Rebecca Neaera; KECK, Margaret E. Representando a diversidade: estado, sociedade e "relações fecundas" nos conselhos gestores. **Cad. CRH**, v. 21, n. 52, p. 99-112, abr. 2008.

AVRITZER, Leonardo (Org.). **A Participação em São Paulo**. São Paulo: EDUNESP, 2004.

_____ . **A Participação Social no Nordeste**. Belo Horizonte: Editora da UFMG, 2007.

_____ . Instituições participativas e desenho institucional: algumas considerações sobre a variação da participação no Brasil democrático. **Opin. Pública**, v.14, n.1, p.43-64, jun. 2008.

ANDRADE, Ilza Araújo Leão. O desenho das Políticas Públicas e a Dinâmica de seus Conselhos Gestores: um Estudo Comparativo das áreas de saúde, assistência social e trabalho. *In*: ENCONTRO DA ANPOCS, 25., out. 2002, Caxambu. **Anais...** Caxambu/MG: ANPOCS, out. 2002.

BAIOCHHI, Gianpaolo (2004). Porto Alegre: The Dynamism of the Unorganized. In: Daniel Chavez e Benjamin Goldfrank (eds) The Left in the City: Participatory Local Governments in Latin America. London: Latin America Bureau, 2004.

BANDEIRA, Denílson; LUBAMBO, Cátia; MELO, Marcus André (Org.). **Desenho institucional e participação política**: experiências no Brasil contemporâneo. Petrópolis/RJ: Vozes, 2005.

CARVALHO, Juvenilda *et al*. Conselhos Municipais: sua contribuição para o desenvolvimento local. *In*: ENCONTRO ANUAL DA ANPAD, 25., 1999, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis: ANPAD, set. 1999.

CARVALHO, Antônio I de. **Conselhos de Saúde no Brasil**: participação cidadã e controle social. Rio de Janeiro: IBAM/FASE.

CASTRO, Rocío. Gênero e Participação Cidadã para o Desenvolvimento Local: os Conselhos Municipais de Salvador-Bahia. **Organizações e Sociedade**, v. 6, n. 16set./dez. 1999.

COELHO, Vera Shattan; VERÍSSIMO, José. Considerações sobre o processo de escolha dos representantes da sociedade civil nos conselhos de saúde de São Paulo. *In*: AVRITZER, Leonardo (Org.). **A Participação em São Paulo**. São Paulo: EDUNESP, p.105-122, 2004.

COLLIER, David; COLLIER, Ruth. **Shaping the political arena.** Critical junctures, the labor movement, and regime dynamics in Latin America. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1991.

CORTES, Soraya M. Vargas. Conselhos Municipais de Saúde: a possibilidade dos usuários participarem e os determinantes da participação. **Ciência & Saúde Coletiva**, v. 3. n. 1. p. 5-17, 1998.

_____ . User participation and reform of Brazilian Health System: the case of Porto Alegre. London: London School of Economics and Political Science, 1995.

CUNHA, Eleonora S.M. A efetividade deliberativa dos Conselhos Municipais de Saúde e de Criança e Adolescente no Nordeste. *In*: AVRITZER, Leonardo (Org.). **A participação social no Nordeste**. Belo Horizonte: Editora UFMG, p. 135-162, 2007.

DAL POZ, M. R.; PINHEIRO, R. A Participação dos Usuários nos Conselhos de Saúde e seus determinantes. **Ciência e Saúde Coletiva**, v. III, n. 1, 1998.

DAVID, Clarete. **Representantes e representados:** relação entre conselheiros usuários, suas entidades e dos espaços descentralizados do Conselho Municipal de Saúde. 2005. Dissertação. (Mestrado em Sociologia) - Programa de Pós-Graduação em Sociologia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre,2005.

DOIMO, Ana Maria. 1995. **A Vez e a Voz Popular**. Movimentos Sociais e Participação Popular no Brasil pós-70. Rio de Janeiro: Relumé-Dumará/ANPOCS.

FARIA, Claudia Feres. Sobre os determinantes das políticas participativas: a estrutura normativa e o desenho institucional dois Conselhos Municipais da Saúde e dos Direitos da Criança e do Adolescente no Nordeste. In: AVRITZER, Leonardo (Org.). **A Participação Social no Nordeste**. Belo Horizonte: Editora da UFMG, p.111-134, 2007.

FERNANDES, Antonio Sérgio A. **Gestão municipal e participação social no Brasil**: a trajetória de recife e salvador (1986-2000). São Paulo: Annablume/FAPESP, 2004.

FERNANDES, Antônio Sérgio A.; BONFIM, Washington. A democratização da gestão municipal no Brasil: a abordagem teórica do objeto. *In*: Denílson Bandeira Coêlho; Cátia Lubambo; Marcus André Melo. (Org.). **Desenho institucional e participação política**: experiências no Brasil contemporâneo. Petrópolis/RJ: Vozes, p. 131-154, 2005.

FUKS, Mario. Participação e influência política no Conselho Municipal de Saúde de Curitiba. **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba, v. 25, p. 47-61, 2004.

GOHN, Maria da Glória. **Conselhos gestores e participação sócio-política**. São Paulo: Cortez. Coleção Questões de Nossa terra, v. 84, 2001.

GOLDFRANK, Benjamin. Making Participation Work in Porto Alegre. *In*: BAIOCCHI (Ed.) **Radicals in Power**. London: Zed Books, 2003.

HEIDRICH, Andréa. **A participação do Conselho Municipal de Saúde no processo de decisão sobre a política de saúde em Porto Alegre**. Dissertação (Mestrado em Sociologia) - Programa de Pós-Graduação em Sociologia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre,2002.

IVO, Anette Leal. a política desejada e as certezas lógicas: o planejamento estratégico e o plano urbano em Salvador. *In*: Ivo, Anete Leal (Org.). **O Poder da Cidade. Limites da Governança Urbana**. Salvador: EDUFBA, p. 87-120.

LIPSET, Seymour Martin; ROKKAN, Stein. Cleavage structures, party systems, and voter alignments: an introduction. *In*: _____. **Party Systems, and Voter Alignments**: Cross National Perspective. New York: Free Press, p. 1-64, 1967.

MILANI, Carlos. Participação social e ação pública local na Bahia. *In*: AVRITZER, Leonardo (Org.). **A participação social no Nordeste**. Belo Horizonte: Editora da UFMG, p. 215-236, 2007.

PERISSINOTTO, Renato M; FUKS, M.; RIBEIRO, Ednaldo Aparecido. Cultura política e desigualdade: o caso dos conselhos municipais de Curitiba. **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba, n. 21, p. 125-145, 2003.

PIERSON, Paul. Increasing Returns, Path dependence, and Study of Politics. **American Political Science Review,** v. 94, n. 2, p. 251-267, June 2000.

Putnam, Robert. **Comunidade e Democracia**. A Experiência da Itália Moderna. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas. (Tradução de Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy), 1993.

RAICHELIS, Raquel. **Esfera pública e conselhos de assistência social**: caminhos da construção democrática. São Paulo: Cortez, 2000.

SANTOS JR., Orlando Alves dos; RIBEIRO, Luiz César Queiroz; AZEVEDO, Sérgio. Democracia e Gestão Local: a Experiência dos Conselhos Municipais. *In*: Santos Junior, Orlando Alves dos; Ribeiro, Luiz César Queiroz; Azevedo, Sérgio (Orgs.). **Governança democrática e poder local**: a experiência dos conselhos municipais no Brasil. Rio de Janeiro: Revan/Observatório das Metrópoles/FASE, p.11-56, 2004.

SCHNEIDER, Aaron; GOLDFRANK, Benjamin. O PT e o Orçamento participativo no Rio Grande do Sul. *In*: BANDEIRA, Denílson; LUBAMBO, Cátia; MELO, Marcus André (Orgs.). **Desenho institucional e participação política**: experiências no Brasil contemporâneo. Petrópolis/RJ: Vozes, pp. 221-255, 2005.

TATAGIBA, Luciana. Os Conselhos Gestores e a Democratização das Políticas Públicas no Brasil. *In*: DANGNINO, Evelina (Org.). **Sociedade civil e espaços públicos no Brasil**. São Paulo: Paz e Terra, p. 47-103, 2002.

TÓTORA, Silvana; CHAIA, Vera. Conselhos Municipais: descentralização, Participação e Limites Institucionais. **Cadernos Metrópole**, n. 8, p. 69-102, 2. sem. 2002.

CAPÍTULO 8 - Confiança e capital social para o desenvolvimento de comunidades rurais. O caso da Aprovale[1] | Hernanda Tonini e Janaina Macke

Introdução

As relações sociais da atualidade estão passando por uma mudança de valores: a "modernidade líquida" a que se refere Bauman (2004) faz das relações uma forma de consumo baseada no efêmero, no uso descartável. O ser humano enfrenta constantes transformações resultantes, entre outros fatores, de conflitos entre grandes corporações que defendem interesses próprios, da crise do Estado perante os cidadãos, do estabelecimento de uma sociedade de valores consumistas e do surgimento de novas formas de relacionamentos a partir de novos hábitos e costumes. Mas onde se quer chegar com tantas mudanças? Em busca do que está o ser humano? Desenvolvimento ou poder? Tecnologia ou hegemonia? Conhecimento ou informação?

A época atual possui suas características, suas transformações, mas parece que o maior destaque está na quantidade de questionamentos que a modernidade trouxe ao indivíduo e, principalmente, na possibilidade deste questionar-se e buscar respostas. Nesse sentido, entender as relações sociais torna-se fator fundamental para compreender aspectos relacionados à difusão de associações e organizações entre membros de objetivos comuns. De certo modo, pode indicar a ineficiência dos governos em prover as necessidades básicas da coletividade e o fortalecimento de relações entre pessoas que buscam um ideal partilhado, sustentado pela reciprocidade com o outro; um outro que na maioria das vezes é desconhecido.

Como forma de associações legais surgem diferentes arranjos entre indivíduos ou empresas que possuem interesses similares e percebem que a partir de sua unificação, adquirem maior força diante dos conflitos e das dificuldades do mundo atual. Esse processo vem sendo percebido nos níveis local, regional, nacional e internacional; exercido em setores diversos, o qual é relacionado à existência de confiança e altos índices de capital social entre os membros, conforme analisa Coleman (1990) e Putnam (2002), entre outros.

Através de metodologia qualitativa, este artigo identifica a existência da confiança e do capital social na Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos (APROVALE), criada em 1995, a partir da união de seis vitivinicultores da região de mesmo nome, na serra gaúcha. O surgimento e o

[1] Artigo publicado originalmente no periódico RGSA – Revista de Gestão Social e Ambiental V. 1, Nº3, 2007.

fortalecimento da associação estão diretamente ligados à necessidade dos produtores locais enfrentarem a competitividade do mercado vinícola no contexto mundial, contribuindo para o desenvolvimento da localidade no setor vitivinícola e turístico.

A confiança e as relações sociais

Para que um grupo de indivíduos esteja em condições de se unir, não basta a crença em um objetivo comum. Nos bastidores da busca por um resultado para um grupo de indivíduos, residem conceitos complexos oriundos das relações humanas. Um desses conceitos, amplamente discutido nas ciências sociais e com uma visão um pouco diferente também na ciência econômica, é a confiança.

Variável de difícil identificação e mensuração, a confiança está no cerne das relações familiares, de amizade e econômicas, podendo ser encarada como a questão central para o desenvolvimento do ser humano. Apesar da importância quanto à existência da confiança nas relações sociais, o termo ainda enfrenta dificuldades na sua definição e no seu uso multidisciplinar.

Um dos principais elementos utilizados nas definições de confiança – presente na base do pensamento de muitos autores – parte de Mayer, Davis e Schoorman (apud ROUSSEAU et al, 1998) e diz respeito à propensão do indivíduo à vulnerabilidade, transparecendo a necessidade de confiar em outra pessoa, por causa de deficiências ou fraquezas.

Outro componente identificado na confiança relaciona-se às expectativas positivas que determinado indivíduo tem em relação ao outro (ROUSSEAU et al, 1998). Para que o sentimento de confiança se desenvolva, uma pessoa pressupõe atitudes e pensamentos de outra, baseada em uma relação preexistente (como é o caso de familiares) ou em aspectos culturais comuns, identificados a partir de hábitos éticos e costumes.

Ao analisar a confiança, Fukuyama (1996) destaca um fator fundamental, que não faz parte da definição utilizada por Rousseau et al (1998): a questão cultural, caracterizada pelos hábitos e as tradições de determinada comunidade. O autor credita aos aspectos culturais todas as conseqüências positivas ou negativas de um grupo de indivíduos, pois na sua visão, "o bem-estar de uma nação, bem como sua capacidade de competir, é condicionado a uma única, abrangente característica cultural: o nível de confiança inerente à sociedade" (FUKUYAMA, 1996, p.21).

Para que a confiança exista e se desenvolva, Rousseau et al (1998) identificam na literatura acadêmica duas condições consideradas fundamentais: o risco e a interdependência. A primeira refere-se às possibilidades de perdas com determinada situação, e acaba por tornar-se parte integrante da tomada de

decisões, onde o indivíduo pondera prós e contras. Dessa forma, é a partir do risco que o indivíduo opta por confiar ou não em outrem.

Quanto à condição da interdependência, está relacionada ao fato de se alcançar um objetivo somente com o auxílio de uma terceira pessoa, ou seja, a confiança no outro sobrevive em função da dependência, para que o sujeito possa atingir determinado fim. Isso coincide com a análise de Bauman (2004) sobre as transformações nas relações atuais, tornadas um mero bem de consumo que o ser humano usufrui para saciar suas mais diversas necessidades e descarta quanto não lhe é mais útil ou surge opção melhor.

Analisando as condições propostas por Rousseau et al (1998), é possível inferir que a construção da confiança é extremamente individual, pois está relacionada ao que o eu perde e ao que o mesmo eu precisa do outro sem estar necessariamente pensando no outro. Mas será que são apenas essas condições individuais que promovem ou mantêm a confiança?

É importante considerar que, ao confiar em determinada pessoa, o sujeito está disposto a compartilhar valores e sentimentos, e que a confiança aumenta de acordo com a intensidade dessa troca. Portanto, a confiança cresce conforme o indivíduo descobre no outro que suas crenças e valores são cada vez mais similares e assim conhece suas reações, o que possibilita confiar mais e mais. Por esse prisma, a confiança já não pode ser encarada como um aspecto unilateral.

Na visão de Fukuyama (1996), a necessidade de confiar é tão importante quanto a satisfação de ser igualmente confiável; do contrário, não há cooperação entre as pessoas. Seguindo essa linha de pensamento, Putnam (2002), ao desenvolver seu trabalho na comunidade italiana com o objetivo de avaliar os motivos responsáveis para que uma determinada região obtenha maior desenvolvimento econômico que outra, argumenta que a confiança se desenvolve através da cooperação. Em contrapartida, a própria cooperação gera confiança, mas para que isso ocorra, a existência de um ambiente estável também é fundamental. Para Putnam, a confiança é o elemento essencial para a construção de uma comunidade cívica, aquela em que os indivíduos participam ativamente da vida pública. Ele salienta ainda que as redes de relacionamento permitem que a confiança seja disseminada; "confio em você porque confio nela, e ela me garante que confia em você" (PUTNAM, 2002, p.178).

Nesse sentido, a confiança pode ser encarada como condição sine qua non para o desenvolvimento de uma comunidade como um todo, baseada na cooperação e no bem-estar coletivo.

Ao abordar a confiança nas relações sociais amplas, não podemos nos referir àquele sentimento gerado por uma convivência íntima, que Williams (apud

PUTNAM, 2002) chama de "confiança irrestrita". Esta é considerada uma forma de confiança indireta, que ocorre nos relacionamentos impessoais e pode ser fortalecida a partir de algumas normas, das quais a principal é a reciprocidade. Segundo Fukuyama (1996), as regras de reciprocidade são um condicionamento social. Assim, são encaradas como normas a serem cumpridas para um bom convívio na coletividade, gerando a expectativa da continuidade de padrões comportamentais. Ainda sob a ótica de Fukuyama (1996), percebe-se novamente o destaque dado à questão coletiva, a partir da afirmação de que "confiança é a expectativa que nasce no seio de uma comunidade de comportamento estável, honesto e cooperativo, baseado em normas compartilhadas pelos membros dessa comunidade" (FUKUYAMA, 1996, p.41).

Existe ainda outra condição para o surgimento da confiança: a estabilidade. Quando Rousseau et al (1998) identificaram a questão da expectativa quanto às ações positivas para com outro indivíduo como elemento integrante da confiança, é possível relacioná-la ao grupo como um todo. Afinal, se o mesmo não é estável, como prever as reações nas mais diferentes situações enfrentadas entre si?

Nesse momento, a ênfase recai sobre os valores éticos e morais compartilhados em uma comunidade. No entanto, o fato de não haver confiança entre os indivíduos em um dado momento, não significa que esta nunca irá se desenvolver. A confiança não pode ser considerada algo estático, como alguns autores costumam apontar (MILES; CREED, 1995). A partir disso, estão sendo realizadas pesquisas de acordo com as três fases verificadas para a confiança: construção, estabilidade e declínio. Rousseau et al (1998) afirmam que, em geral, os pesquisadores analisam as situações com mais freqüência a partir de uma dessas fases, seja seu processo de desenvolvimento, seu estágio concretizado ou, ainda, os motivos para atingir uma situação de decadência por parte dos indivíduos relacionados ao objeto de estudo.

A construção da confiança é favorecida quando existe um conhecimento mútuo entre os membros, baseado em uma forte tradição comunitária. Nesse sentido, a importância de valores e signos compartilhados é parte essencial na formação de uma comunidade com altos índices de desempenho socioeconômico, voltada para o bem-estar coletivo (MACIEL; ALBAGLI, 2002). Na visão de Fukuyama (1996), a pobreza e o atraso dos países parecem estar centrados, em grande parte, na incapacidade dos cidadãos de pensar e agir pelo bem comum.

Uma das formas de participação que contribui para a coletividade são as associações, e Stolle (1998) considera que as pessoas participantes dessas organizações são mais confiáveis do que as que não desempenham funções associativas.

A confiança pode existir ou não nas relações sociais entre os membros de uma comunidade. No entanto, um elevado grau de confiança é, segundo Putnam (2002), a base sólida para a constituição do capital social, conceito associado à coletividade e que será analisado a seguir.

Construindo o capital social

A participação do indivíduo nas questões coletivas está sendo relacionada à existência de uma característica de difícil mensuração: o capital social nas comunidades. Diferentes autores como Coleman (1990), Fukuyama (1996) e Putnam (2002) buscam quantificar o capital social em determinada localidade como forma de identificar que o desenvolvimento provém da existência dessa variável.

O capital social vem sendo estudado desde o início do século passado, com Hanifan (1916), mas nas últimas décadas ganhou ênfase nas ciências sociais e econômicas, sendo considerado elemento-chave para o desenvolvimento humano e econômico das comunidades. Em função disso, o Banco Mundial considera o capital social uma alternativa para redução da pobreza e melhoria dos aspectos econômicos e sociais das regiões menos favorecidas (BAQUERO, 2003).

Maciel e Albagli (2002) sugerem algumas outras razões para que o capital social seja disseminando entre as ciências, tais como a valorização das relações sociais no discurso social e econômico, as transformações da sociedade e do papel do Estado, a importância das relações em redes para melhorar o desempenho econômico e, ainda, a necessidade de conceitos para se identificar a complexidade humana. Com esse intuito, Coleman (1990) e Putnam (2002) têm analisado a existência do capital social em casos específicos, considerando as características histórico-culturais de cada ambiente, sendo estas também responsáveis pelos resultados positivos ou negativos identificados.

Ao estudar as relações existentes nas classes sociais, Bourdieu (1980) não utiliza apenas o conceito de capital social, mas inclui o capital cultural, para melhor compreender aspectos existentes na coletividade. Nesse contexto, o autor entende como capital social um conjunto de recursos existentes no próprio indivíduo, intrínsecos, para formação posterior de uma rede. Bourdieu destaca ainda em sua definição o fato de que as redes de relações são, antes de tudo, reconhecidas pelos seus membros, para que mais tarde, se possível constituir um resultado positivo para a coletividade.

Alguns anos mais tarde, Coleman (1990) analisou o capital social a partir dos resultados verificados entre alunos de escolas públicas e escolas católicas inglesas, bem como, a relação entre acesso a recursos e capital social. Nessa esfera onde Coleman prioriza a abordagem econômica, o capital social é visto

como “o conjunto de recursos existentes nas relações familiares e na organização social comunitária, que são úteis para o desenvolvimento cognitivo ou social de uma criança ou jovem” (COLEMAN, 1990, p.300).

No seu trabalho, Coleman (1990) analisou a importância do capital social não apenas para os resultados de um grupo de membros, mas também através do crescimento individual do ser humano e posterior participação comunitária. Concluiu ainda que onde a confiança é maior, existe mais capital social, e considerou as normas e sanções uma forma de capital social apenas quando elas influenciam o indivíduo a trabalhar pelo bem comum.

Outra definição para o capital social partiu de Putnam (2002), ao estudar as redes de relacionamento na Itália e os motivos para o desenvolvimento díspar identificado naquele país. Na sua ótica, o termo capital social possui uma abordagem sociopolítica, considerado um conjunto de elementos com “características da organização social, tais como confiança, normas e redes que podem melhorar a eficiência da sociedade, por facilitarem ações coordenadas” (PUNTAM, 2002, p.117).

Durante sua pesquisa, Putnam (2002) chamou de comunidades cívicas aquelas com maior capital social, tomando como base algumas características principais: direitos e deveres iguais para todos; forte presença de relações horizontais, de reciprocidade e de cooperação; o fato dos líderes se considerarem responsáveis pelos demais indivíduos; a ampla participação dos cidadãos no governo; o interesse coletivo superar o individual e a existência de sólidas relações de confiança entre os participantes da comunidade.

Na visão de Nahapiet e Ghoshal (1998, p.243), capital social é “a soma dos recursos reais e potenciais, envolvidos, disponibilizados e derivados das redes de relacionamento de um indivíduo ou unidade social”. A partir dessa definição, os autores propõem três dimensões de capital social: (i) a estrutural, baseada nas redes e no sistema social; (ii) a relacional, focada nas relações pessoais, na confiança, nas normas e obrigações; e (iii) a cognitiva, direcionada para o sistema de representações e significados da sociedade.

Durston (2000) alerta para o fato do capital social estar baseado na confiança e na cooperação, mas ainda assim, não levar necessariamente a altos níveis de participação, a um incremento do desempenho econômico, nem resultar numa sociedade realmente democrática. O autor se baseia no fato de que os efeitos do capital social não se caracterizam pela igualdade, mas que resultam de uma série de atores e fatores que podem não estar relacionados com o mesmo. Dessa forma, sustenta que é necessário analisar casos específicos.

As abordagens e estudos da existência do capital social entre os indivíduos enfatizam sua capacidade de auxiliar o desenvolvimento para a coletividade e a busca por melhor desempenho socioeconômico. No entanto, Putnam (2002)

aponta conseqüências negativas provenientes da reprodução do capital social, como é o caso da religiosidade italiana – negativamente relacionada com engajamento cívico – e das organizações criminosas hierarquizadas no sul da Itália (mafiosi), que segundo Gambetta (apud PUTNAM, 2002, p.157) produzem uma mercadoria especial inexistente na região: "em vez de produzirem carros, cerveja, porcas e parafusos ou livros, eles produzem e vendem confiança".

Nesse sentido, podem existir associações – como é o caso da máfia – que simbolizam a existência de confiança e capital social. No entanto, é necessário um estudo amplo e aprofundado para dissolver as complexidades presentes nas relações sociais, evitando a superficialidade. Com essa atenção, Silveira (2002) ampliou o conceito de capital social, referindo-se:

> [...] à experiência associativa, aos laços de confiança e cooperação, às competências e capacidades organizacionais e às configurações de caráter tácito ou institucionalizado que sedimentam relações interpessoais e interorganizacionais, passíveis de abordagem na ótica de construção social dos territórios. (Ibidem, p.243)

Das 20 regiões italianas pesquisadas por Putnam (2002), a Calábria foi considerada a menos cívica e a que possui o maior nível de desconfiança. Paralelamente, foi identificada a sobreposição das preocupações individuais ante as coletivas, além de um número muito pequeno de associações, o que reforça a idéia de sua importância para o desenvolvimento da comunidade.

Os resultados das pesquisas de Putnam (2002), considerando o contexto históricocultural, apontam que as regiões do norte da Itália são mais cívicas que as comunidades do sul e que desde o fim do século XIX já existiam cooperativas formadas por viticultores. Assim, naquele país, elementos como a confiança e o capital social são capazes de propiciar desenvolvimento socioeconômico, favorecendo o pensamento em virtude da coletividade.

A seguir, os aspectos metodológicos deste estudo, como forma de identificação da confiança e do capital social na Aprovale.

Procedimentos metodológicos

De acordo com o objetivo deste artigo, no que se refere à relação entre confiança, capital social e desenvolvimento local, foi utilizada metodologia qualitativa, através do método de estudo de caso. Considerando-se a bibliografia existente sobre os temas pesquisados, que intensificam a necessidade quanto às análises específicas sobre as localidades, foi definido como objeto de estudo a Aprovale, associação formada por empresas vinculadas à região do Vale dos Vinhedos, na serra gaúcha.

Antes de tudo, para construir a análise a partir de um contexto histórico-cultural, foi realizado um resgate histórico mediante pesquisa bibliográfica a respeito da formação da localidade, desde a vinda dos imigrantes até hoje. Esse resgate foi efetuado também com relação ao surgimento da Aprovale, através de entrevistas com os produtores que a criaram.

A escolha da Aprovale está ligada ao crescente sucesso dos produtos da região no setor vinícola, bem como a sua divulgação como rota enoturística, de destaque nacional e internacional, resultado verificado nas duas últimas décadas, e com maior ênfase, após a obtenção do selo de Indicação de Procedência para seus produtos, um sinônimo de qualidade. Embora a associação possua membros de outros setores (de hospedagem, artesanato, gastronomia), a limitação quanto aos entrevistados reside no fato de que o produto base que sustenta a localidade é o vinho, e a criação da Aprovale está diretamente relacionada à competitividade comercial do vinho local no setor vinícola mundial. Em vista disso, o levantamento de dados foi feito apenas com os associados envolvidos no ramo vitivinícola.

No intuito de mensurar a existência do capital social e da confiança entre os membros da Aprovale, verificando sua participação no desenvolvimento da região, foi aplicado um questionário aos 23 associados produtores de vinhos ou suco de uva estabelecidos no Vale dos Vinhedos. Embora o uso dessa técnica possa ser limitado quanto à precisão e realidade das respostas, possibilita um entendimento abrangente sobre o objeto de estudo, facilitando a análise qualitativa, relacionando-a ao contexto histórico-cultural.

O instrumento de coleta de dados foi construído com base no referencial teórico. Composto por 62 questões objetivas, divididas em seis blocos – dados do respondente, dados da empresa, Aprovale, vida social, vida cívica e obrigações – busca conhecer aspectos considerados fundamentais para mensurar a confiança e o capital social entre os indivíduos: obrigações, participação cívica e rede de relações, entre outros.

Entre as informações coletadas, uma das variáveis que interessava conhecer dizia respeito ao local de residência do respondente, pois esse fator pode resultar em diferentes níveis de confiança e capital social em relação aos demais. Nas questões relacionadas à empresa, a ênfase foi dada aos aspectos de relacionamento com funcionários e comunidade local. Quanto à Aprovale, a elaboração das perguntas foi direcionada à relação entre associados e destes com a associação. No bloco referente à vida social, interessava descobrir qual a intensidade do vínculo com a comunidade local, bem como identificar o convívio social com outras atividades. No conjunto de questões sobre a vida cívica, buscou-se respostas relativas à participação política e comunitária dos entrevistados. Por fim, o conjunto de questões finais visava a desvendar como o indivíduo lida com a existência das leis.

O instrumento de coleta foi enviado aos associados, primeiro, por e-mail, com um prazo de retorno de 20 dias. Foi solicitado que as questões fossem respondidas pelos proprietários ou por funcionários de nível gerencial com conhecimento sobre o relacionamento da empresa com a Aprovale. Após esse período, apenas 17% dos entrevistados haviam respondido. Em vista disso, foi feito contato por telefone para verificar qual a melhor forma do associado colaborar com a pesquisa: alguns preferiram responder por fax, enquanto outros informaram um novo e-mail para onde o questionário deveria ser encaminhado. Foi dado, então, um novo prazo de 20 dias para retorno, após os quais, 79% dos questionários tinham sido respondidos.

Os resultados foram tabulados e analisados qualitativamente, levando-se em consideração os aspectos históricos e culturais da localidade, bem como a criação da Aprovale e sua contribuição para o desenvolvimento do Vale dos Vinhedos.

Confiança, capital social e a Aprovale

A região demarcada chamada Vale dos Vinhedos situa-se em três municípios gaúchos: Bento Gonçalves, Garibaldi e Monte Belo do Sul. A localidade foi ocupada por imigrantes provenientes das cidades do norte da Itália, pois no final do século XIX, ocorreu um intenso fenômeno migratório a partir da Europa para outros continentes. Segundo Caprara e Luchese (2005), esse fluxo migratório decorreu das difíceis condições de vida da população dos países de origem, em face das transformações sociais, políticas e econômicas ocasionadas pela expansão do capitalismo.

Um dos países que enfrentava tais dificuldades era a Itália, cujas transformações políticas (a unificação) e econômicas (a expansão do capitalismo), além da tensão social e das as disputas por terra devido ao excedente populacional, tornaram-se mais acirradas. A migração se apresentou como uma das soluções, e, assim, a vinda de imigrantes para o Brasil foi incentivada tanto pelas autoridades italianas, quanto pelo governo brasileiro. Na realidade, era uma manobra política para resolver problemas decorrentes da crise social na Itália e, paralelamente, suprir a falta de mão-de-obra resultante da Abolição da Escravatura em 1888, que afetou particularmente a agricultura brasileira. Além do mais, havia interesse na ocupação das terras devolutas do Rio Grande do Sul e, em particular, no "branqueamento da raça", pretendido pelos estadistas do Brasil imperial que temiam que o país se tornasse um "Império Negro" (DE PARIS, 1999).

Durante aquele século, muitos imigrantes foram levados a se instalarem no Rio Grande do Sul, recebendo terras comercializadas a crédito. A economia local era bastante diversificada, caracterizando-se pelo cultivo do trigo, do feijão, do milho, do arroz e de frutas para subsistência, pois o excedente era de difícil comercialização, devido à precariedade dos meios de transporte.

Alguns imigrantes dedicaram-se ao comércio, ao artesanato, à produção de manufaturados ou à criação de animais, moinhos, sapatarias e ferrarias, entre outras atividades. Com o passar dos anos, as estradas foram melhoradas para que pudesse existir maior intercâmbio de produtos com outras regiões do estado e do país.

Os imigrantes trouxeram ainda na sua bagagem o hábito do cultivo da videira para a fabricação do vinho, produto constante na vida dos italianos, além de outras características de cunho cultural que fazem parte da formação do Vale dos Vinhedos (CAPRARA; LUCHESE, 2005).

As gerações seguintes deram continuidade à produção vitivinícola, e nas últimas décadas, o vinho da região tornou-se referência nacional e internacional. Até meados da década de 1980, os produtores de uvas do Vale dos Vinhedos negociavam a safra com grandes vinícolas ou cooperativas da região, permanecendo com uma pequena parte para a produção de vinho de consumo familiar. Quando a comercialização de vinhos entrou em crise e o preço da uva caiu, os viticultores formaram pequenas cantinas para produzir o próprio vinho e comercializá-lo diretamente ao consumidor, possibilitando um aumento na lucratividade. Dessa forma, para melhorar as vendas, era necessário produzir um vinho de maior qualidade, assimilando as mais diversas tecnologias disponíveis no mercado vitivinícola e, assim, conquistar o reconhecimento do seu produto (APROVALE, 2006).

Em busca de maior competitividade no mercado, as técnicas utilizadas na fabricação foram aprimoradas, aumentando a quantidade de vinho produzido, bem como sua qualidade. Como fator competitivo no ramo vinícola, fazia-se necessário buscar legalmente a proteção dos vinhos produzidos na região, através do selo de indicação de procedência, facilitando inclusive sua comercialização. A indicação de procedência, segundo a legislação brasileira, é dada ao nome geográfico de uma parte do território que se torna conhecido na produção ou extração de determinado produto ou serviço prestado (FALCADE; MANDELLI, 1999).

No interesse de adquirir uma identificação para o vinho produzido na região do Vale dos Vinhedos, a Embrapa Uva e Vinho de Bento Gonçalves (Centro Nacional de Pesquisa de Uva e Vinho), iniciou na década de 1980 uma pesquisa para avaliar o potencial da região vitivinícola da serra gaúcha quanto ao fato de produzir um vinho de qualidade superior associado ao terroir.[2] Mais tarde, em 1993, a Embrapa publicou um trabalho relacionando o conceito de denominação de origem às oportunidades de desenvolvimento do setor vitivinícola nacional (TONIETTO, 1993).

[2] O termo francês terroir está associado ao conjunto de solo, clima e exposição à luz que determinado espaço possui, tornando-o único e interferindo nas características do vinho produzido a partir de uvas ali cultivadas (CLARKE, 2002).

Acreditando na idéia, seis produtores do Vale dos Vinhedos uniram-se, criando a Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos (APROVALE), em 1995, uma das exigências legais para se obter a indicação de procedência dos seus vinhos. Segundo seu estatuto, a Aprovale é uma instituição cultural, social e de pesquisa, sem fins econômicos, cujos objetivos dizem respeito à promoção, preservação e desenvolvimento do Vale dos Vinhedos, além da proteção de sua indicação geográfica (APROVALE, 2004).

Nos anos seguintes, foram realizados diferentes estudos objetivando identificar as características de solo e clima, bem como critérios para delimitar a região. A solicitação para reconhecimento geográfico do espaço limitado a uma área de 8.122,95ha, chamada de Vale dos Vinhedos,[3] foi realizada em 1998. O reconhecimento da indicação de procedência foi conquistado junto ao INPI apenas em 2002 (TONIETTO, 2005). Em 2006, a União Européia reconheceu o selo de indicação Vale dos Vinhedos, o que facilitou a comercialização dos vinhos nos países que a integram.

É visível o desenvolvimento do Vale dos Vinhedos em termos vitivinícola e turístico, o que coincide com a união de pequenos produtores no intuito de conquistar reconhecimento nacional e internacional para seus produtos, incrementando a comercialização de seus vinhos e promovendo a localidade. Mas o que realmente culminou na criação da Aprovale e o sucesso comercial da região?

No decorrer das últimas décadas, os descendentes de italianos construíram vinícolas de pequeno, médio e grande porte, deixando a comercialização das uvas para cooperativas de produtores e investindo em seu próprio negócio. A iniciativa de deixar de lado a comercialização das uvas para a cooperativa suscita certa desconfiança no grupo, mas na verdade, ocorreu um descontentamento quanto à forma como as cooperativas estavam sendo conduzidas, com interesse diverso ao dos associados.

Após a constituição de suas vinícolas, os produtores perceberam que uma nova união poderia fortalecer as empresas, auxiliando a enfrentar as dificuldades do mercado vitivinícola nos anos globalizados. Este foi apontado pelos entrevistados que criaram a Aprovale como o principal motivo, paralelamente à necessidade de existir uma instituição com suas características para se obter o selo de indicação. Essa atitude vai ao encontro das pesquisas de Eman e Uphoff (apud PUTNAM, 2002) sobre os países do Terceiro Mundo, para quem as associações locais são fundamentais para as

[3] A região geográfica Vale dos Vinhedos abrange o distrito de Vale dos Vinhedos (pertencente a Bento Gonçalves), além de áreas nos municípios de Monte Belo do Sul e Garibaldi, cujo deságüe se dá no arroio Pedrinho (APROVALE, 2006). Este artigo refere-se ao Vale dos Vinhedos como região demarcada com indicação de procedência e não apenas ao distrito de Bento Gonçalves.

estratégias de desenvolvimento rural, desde que sejam organizadas a partir de iniciativas internas, não externas.

Alguns vitivinicultores ainda moram no Vale dos Vinhedos, mas a pesquisa identificou que atualmente a maioria dos associados não reside na região. Estes fazem parte da nova geração dos descendentes de italianos que fundaram as vinícolas nas décadas passadas e são resultado de um complexo processo de transformação vivenciado pela sociedade moderna. O fato de não compartilharem o local de residência com outros associados pode ser um dos geradores do baixo nível de confiança dos respondentes com relação a seus vizinhos da comunidade do Vale.

Esse aspecto sugere que a confiança existente na Aprovale e em seus membros não é característica individual dos associados ou parte de sua descendência cultural. Seria desenvolvida pela necessidade de fortalecer a associação, bem como propiciar benefícios econômicos para a coletividade, fatores principais apontados pelos respondentes sobre a participação na associação.

Esses motivos estão fortemente ligados à manutenção do selo de indicação de procedência. O associado que participa da Aprovale e tem o direito de utilizar o selo compromete-se com os demais quanto à qualidade dos vinhos ali produzidos. É perceptível, nesse ponto, a necessidade que os membros têm quanto a serem igualmente confiáveis e à existência de normas compartilhadas, características apontadas nos estudos de Fukuyama (1996). Além disso, as características de risco e interdependência (ROUSSEAU et al, 1998) também se fazem presentes nas relações desencadeadas entre os associados da Aprovale.

No que diz respeito à associação, os respondentes participam de todas as reuniões e têm espaço aberto para discussão e apresentação de suas idéias (95%). Chama atenção o fato de que 50% dos associados mantêm apenas uma relação profissional com os demais, o que pode indicar que estamos falando de confiança e não de familismo amoral,[4] conforme analisa Banfield (apud PUTNAM, 2002).

Ainda no aspecto da confiança, é total na associação, no seu presidente e em seus colaboradores (100% dos respondestes disseram que "confiam muito"). Além disso, a associação é vista como fator-chave para o sucesso no setor vitivinícola e turístico (60%), seguida pela ação de governantes locais e municipais (25%). Nesse âmbito, a comunidade local e o governo federal têm pouca importância na concepção dos associados (15%).

[4] Combinação de uma série de fatores condicionantes inerentes à região, com base na estrutura familiar (BANFIELD apud PUTNAM, 2002).

Nas questões sobre a confiança no poder público, o descrédito é evidente nos governos federal e estadual (85% responderam que "não confiam), existindo um certo grau de confiança na ação municipal (40%). Isso pode estar relacionado às formas de envolvimento do poder público no Vale, que na concepção dos associados é mínima, restringindo-se principalmente a algumas ações em nível municipal. No entanto, cabe ressaltar que a participação do governo federal foi fundamental para o processo de obtenção da indicação de procedência, através do suporte institucional da Embrapa.

Entre os conflitos identificados na comunidade, o destaque fica com as diferentes ideologias políticas (50%), o que pode estar contribuindo para a falta de confiança nas instituições governamentais. Além disso, as diferenças materiais (pobres/ricos) ocasionadas pelas transformações vivenciadas no Vale dos Vinhedos nas últimas décadas, e a questão do nível educacional, também são consideradas um importante fator divergente, totalizando o percentual restante.

Ao mensurar o capital social, identificamos nas respostas que as vinícolas participam de outras associações e sindicatos, bem como de ações sociais. Buscam promover a interação entre funcionários através de reuniões freqüentes, estimulando seu contato com os turistas que visitam o Vale dos Vinhedos, considerados muito importantes para o crescimento das vinícolas.

Nas questões da vida cívica, a maioria dos associados (60%) acompanha diariamente notícias pelos meios de comunicação, freqüentando semanalmente locais públicos e visitando amigos/parentes, sem que, no entanto, participem de mobilizações coletivas (75%). O envolvimento com a política é praticamente inexistente em termos de filiação partidária e atuação em cargos governamentais, ficando à margem uma importante característica das comunidades cívicas, segundo a abordagem de Putnam (2002).

No que concerne às obrigações, os respondentes conhecem seus deveres e obedecem à lei (100%). Entretanto, as respostas revelam descrença na legislação nacional (25% responderam que "não acreditam na lei"), o que envolve diferentes motivos e demanda outro tipo de estudo. Uma das possibilidades para a descrença na lei pode estar relacionada com a falta de confiança no poder público, abordada anteriormente, visto que as leis do país são sancionadas através deste.

Considerações finais

A confiança é considerada elemento fundamental para o desenvolvimento de comunidades locais. No caso da comunidade rural do Vale dos Vinhedos, a confiança foi melhor identificada internamente na Aprovale, pois entre os demais participantes da comunidade foi constatado um certo grau de desconfiança.

O principal motivo para a fundação da Aprovale tem um viés econômico, visto que sua criação é uma exigência para se obter o selo de indicação de procedência. O interesse em adquirir esse selo também tem conotação econômica, pois envolve a comercialização e a divulgação do vinho local.

Assim, motivados pela necessidade e a interdependência, a confiança entre os associados foi crescendo e tornando-se recíproca. A confiança entre os membros da Aprovale é total, o que pode ser considerado um fator chave para o sucesso das vinícolas que participam da associação.

Independente da falta de confiança em outros aspectos, como acontece com o poder público e com a comunidade local, o que fortalece a Aprovale a consistência do grupo, a definição de objetivos comuns e a necessidade de união para alcançá-los. O vínculo existente fundamenta-se na sobrevivência comercial das vinícolas associadas, evidenciado pelo crescimento do número de associados – inicialmente seis.

A presença de capital social foi identificada principalmente pelas relações dos respondentes com amigos e parentes, pois as ligações existentes entre os associados estão relacionadas às questões profissionais e econômicas, ou seja, aos benefícios para a Aprovale e o grupo.

Dessa forma, a ênfase que Fukuyama (1996) da à questão cultural não parece ter relação com os resultados obtidos com os associados da Aprovale, haja vista os motivos de criação da mesma e a presença de confiança enfatizada apenas nas relações entre amigos e parentes. Os aspectos culturais que Putnam (2002) identificou nas comunidades do norte da Itália são similares em alguns pontos. Contudo, no contexto geral, muitos hábitos e tradições não estão mais presentes nos descendentes do Vale dos Vinhedos.

Levando em consideração as características da sociedade atual, as comunidades rurais buscam no desenvolvimento endógeno a capacidade de enfrentar as constantes transformações. Em meio à padronização e ao consumismo, as peculiaridades de uma localidade podem tornar-lhe competitiva no mundo globalizado. Segundo Cícero (2005, p.46), “o que faz, principalmente, manter a união e a boa harmonia entre os homens, é que cada um se dedica particularmente a prestar serviços àqueles a que estão mais diretamente unidos”.

Referências

APROVALE. Estatuto da Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos, [S.l.], 2004.

_____. Material fornecido pela associação, [S.l.], 2006.

BAQUERO, M. Construindo uma outra sociedade: o capital social na estruturação de uma cultura política participativa no Brasil. Revista de Sociologia e Política, n.21, 2003. Disponível em: <http://http://calvados.c3sl.ufpr.br/ojs2/index.php/rsp/article/viewPDFInterstitial/3647/2904>. Acesso em: 19 jul. 2007.

BAUMAN, Z. Amor líquido: sobre a fragilidade dos laços humanos. Rio de Janeiro: Zahar, 2004.

BOURDIEU, P. Le capital social: notes provisoires. Actes de La Recherche en Sciences Sociales, n.31, 1980.

CAPRARA, B.; LUCHESE, T. Da Colônia Dona Isabel ao município de Bento Gonçalves, 1875 a 1930. Bento Gonçalves: Visograf, 2005.

CÍCERO. Dos deveres. São Paulo: Martin Claret, 2005.

CLARKE, OZ. Oz Clarke`s Wine Atlas: wines and wine regions of the world`s great vineyard areas. 2. ed. London: Little Brown, 2002.

COLEMAN, J. Foundations of social theory. Cambridge: Harvard University Press, 1990.

DE PARIS, A. Memórias: Bento Gonçalves – 109 anos. Bento Gonçalves: Prefeitura Municipal de Bento Gonçalves, 1999.

DURSTON, J. Que és capital social comunitário? Santiago do Chile: Cepal, 2000. (Série Políticas Sociales).

FALCADE, I.; MANDELLI, F. Vale dos Vinhedos: caracterização geográfica da região. Caxias do Sul: Educs, 1999.

FUKUYAMA, F. Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.

HANIFAN, J. L. The Rural School Community Center. Annals of the American Academy of Political and Social Science, v.67, p.130-138, 1916.

MACIEL, M.; ALBAGLI, S. Capital social e empreendedorismo local. Proposição de políticas para a promoção de sistemas produtivos locais de micro, pequenas e médias empresas. Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2002.

MILES, R. E.; CREED, W. E. D. Organizational forms and managerial philosophies: a descriptive and analytical review. In: STAW, B. M.; CUMMINGS, L. L. (Ed.). Research in organizational behavior. Greenwich, CT: Jai Press, 1995. v.17, p.333-372.

NAHAPIET, J.; GHOSHAL, S. Social capital, intellectual capital and the organization advantage. Academy of Management Review, n.23, p.242-266, 1998.

PUTNAM, Robert D. Comunidade de democracia: a experiência da Itália moderna. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2002.

ROUSSEAU, Denise M. et al. Not so different at all: a cross-discipline view of trust. Academy of Management Review, n.23, p.393-404, 1998.

SILVEIRA, C. M. Desenvolvimento local: concepções, estratégias e elementos para avaliação de processos. In: FISCHER, T (org.). Gestão do desenvolvimento e poderes locais: marcos teóricos e avaliação. Salvador: Casa da Qualidade, 2002. p. 239-244.

STOLLE, D. Bowling together, bowling alone: the development of generalized trust in voluntary associations. Political Psychology, n.19, p.497-526, 1998.

TONIETTO, J. O conceito de denominação de origem: uma opção para o desenvolvimento do setor vitivinícola brasileiro. Bento Gonçalves: Embrapa, 1993.

_____. Experiências de desenvolvimento de indicações geográficas: vinhos da Indicação de Procedência Vale dos Vinhedos. In: LAGES, V.; LAGARES, L.; BRAGA, C. (Ed.). Valorização do produto com diferencial de qualidade e identidade: indicações geográficas e certificações para competitividade nos negócios. Brasília, DF: Sebrae, 2005

CAPÍTULO 9 - Mensuração do capital social nas redes colaborativas vitivinícolas da Serra Gaúcha [1] [2]

| Kadígia Faccin, Janaina Macke e Denise Genari

Introdução

As ações dos atores envolvidos em rede são mais do que uma simples adaptação passiva, já que os relacionamentos englobam o enfrentamento das dificuldades comuns e a busca de soluções conjuntas através das diversas capacitações reunidas e daquelas originadas pela sinergia coletiva (VERSCHOORE; BALESTRIN, 2006).

Diante dessa característica da sociedade do conhecimento, em que a colaboração se apresenta como impulsionadora dos resultados e as redes colaborativas parecem facilitar o acesso a informações, recursos e competitividade empresarial, parece oportuno questionar: por que algumas organizações em redes colaborativas têm bom desempenho a longo prazo e outras não? Depende o desempenho de uma rede colaborativa apenas do contexto econômico? São importantes os contextos social e cultural? Enfim, de que fator ou fatores emerge essa sinergia coletiva que garante vantagens competitivas ou melhoria na competitividade?

Os principais fatores que levam à manutenção dessa sinergia são a confiança entre os atores da rede, as normas compartilhadas, os valores híbridos, a identidade coletiva, a cultura e, dentre outras mais, as condições históricas. Diante do exposto, esse "coquetel sociológico" ficou conhecido como capital social.

O conceito de capital social teve um grande desenvolvimento a partir dos anos noventa, devendo-se principalmente aos trabalhos de Putnam (2002), Coleman (1988), Nahapiet e Ghoshal (1998) e Onyx e Bullen (2000).

Acredita-se que o capital social possa influenciar desde aspectos relacionados ao bem-estar e à sustentabilidade em uma sociedade, conforme destacado nos trabalhos de Fukuyama (1996; 2000) e Christoforou (2011), ou às comunidades (ONYX; BULLEN, 2000).

---

[1] Artigo publicado originalmente no periódico Organizações & Sociedade vol.20 no.65 Salvador, 2013.

[2] Os autores agradecem ao apoio de suas respectivas afiliações, do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes).

Ainda, o capital social pode influenciar o desempenho de uma organização individual, como destacam Watson e Papamarcos (2002) e Leana e Buren (1999), ou mesmo aspectos relacionados à sustentabilidade e à manutenção de vantagens competitivas de uma rede de organizações, podendo ser destacados os trabalhos de WU (2008), Su *et al.* (2005), Kemper *et al.* (2011) e Badrinarayanan *et al.* (2011), que consideram o capital social como recurso estratégico.

Neste estudo, tornou-se claro o papel do capital social, na conversão da colaboração em força produtiva (ONYX; BULLEN, 2000), por meio de uma análise quantitativa conduzida em duas redes colaborativas localizadas no *cluster* vitivinícola da Serra Gaúcha. As redes envolvidas no estudo foram a APROVALE (Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos) e a APROBELO (Associação dos Vitivinicultores de Monte Belo do Sul). Acredita-se que as constatações desta pesquisa possam redirecionar os processos de formação e de gestão das redes no que tange a sua evolução, visto que as vinícolas estão adotando, cada vez mais, ações estratégicas coletivas, cuja base de sustentação poderá se pautar no seu estoque de capital social.

Contexto Estudo

O *cluster* produtivo da serra gaúcha é responsável por 80% da produção nacional de vinhos (FENSTERSEIFER, 2007) e é a maior área vitivinícola do Brasil, com aproximadamente 31.000 hectares de vinhedos plantados (PROTAS *et al.*, 2011). A produção de uvas no *cluster* da serra gaúcha é uma atividade rural típica de pequenas propriedades familiares que apresentam em média de 2,5 a 4 hectares plantados.

O *cluster* vitivinícola é caracterizado por uma ampla cadeia de fornecedores e de organismos reguladores. A melhoria tecnológica é suprida por entidades federais e estaduais, como a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA), a Associação Riograndense de Empreendimentos de Assistência Técnica e Extensão Rural (EMATER), a Fundação Estadual de Pesquisa Agropecuária (FEPAGRO), a Empresa de Pesquisa Agrícola de Santa Catarina (EPAGRI), o Centro Federal de Ensino Técnico de Bento Gonçalves (CEFET-BG) e centros de estudo e pesquisa como a Universidade de Caxias do Sul (UCS), Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS) e Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS).

A coordenação estratégica do *cluster* está a cargo do IBRAVIN (Instituto Brasileiro do Vinho), instituição responsável pela articulação e encaminhamento de ações coletivas para o setor. Deve ser destacado, também, o consórcio de exportação *"Wines from Brazil"*, que tem apoio da Agência de Promoção de Exportações (APEX). Apesar da ampla cadeia de articulação existente no *cluster*, há sistemática diminuição na comercialização

de vinhos finos brasileiros no mercado nacional. Essa situação deve-se, principalmente, à concorrência com os vinhos importados (FENSTERSEIFER, 2007).

Além de um cenário desfavorável de concorrência global intensificada, existem condições internas que afetam negativamente a indústria vinícola, como o baixo consumo *per capita* de vinho no mercado nacional, a ausência de uma cultura de consumo regular e moderado de vinho durante as refeições, a falta de imagem como um país produtor de vinho (devido à pouca importância do setor para a economia nacional), além da falta de políticas governamentais de apoio a indústria (como exemplo, pode-se citar a taxação da importação) e a alta incidência de impostos (FENSTERSEIFER, 2007; UVIBRA, 2006).

Como resultado das pressões competitivas, decorrentes da globalização e das já descritas situações, as empresas em geral têm cada vez mais incorporado a cooperação com outras empresas em suas estratégias. Os efeitos sinérgicos das ações e esforços coletivos, além de reforçar as evidências de uma melhoria quantitativa do desempenho, contrapesam as deficiências do setor e dão sustentabilidade à indústria vinícola.

Capital Social em Redes de Empresas

Medir o capital social tornou-se importante, tendo em vista que ele é um recurso produtivo, que facilita a cooperação espontânea, aumenta a eficiência da sociedade, facilita as ações coordenadas, tornando-se um atributo da estrutura social (PUTNAM, 2002). Assim, medir o capital social é importante para a determinação do potencial competitivo, já que ele pode ser considerado um recurso relevante para as organizações em redes colaborativas.

Neste sentido, o capital social é uma cola que prende todos os agentes sociais; inclui a partilha de valores e regras de conduta social, o qual se expressa em relacionamentos pessoais, confiança e um senso comum de responsabilidade que torna a sociedade mais do que apenas uma coleção de indivíduos (WORLD BANK, 2011).

Dada a importância da avaliação do capital social, torna-se necessário reconhecer as principais definições encontradas na literatura sobre capital social e como o assunto vem se desenvolvendo ao longo do tempo, conforme se pode observar no quadro abaixo:

Quadro 1: Definições de Capital Social

Referência	Definição
Tocqueville, *apud* Putnam (2002)	Não utilizou o termo capital social, mas destacou em sua obra *Democracy* in América a arte das associações na manutenção da democracia (publicado pela primeira vez em 1830).
Seeley (1950), *apud* Araujo (2003)	A afiliação de moradores suburbanos a clubes e associações facilitava o acesso a outros bens e a direitos, ainda que simbólicos.
Hanifan (2008)	Definiu-o como o conjunto dos elementos intangíveis que mais contam na vida quotidiana das pessoas, tais como a boa vontade, a camaradagem, a simpatia, as relações sociais entre indivíduos e a família. Hanifan parte da ideia de que as redes sociais podem ter valor econômico (publicado pela primeira vez em 1916).
Jacobs (1992)	O termo 'capital social' destaca a importância chave – para a sobrevivência e funcionamento das comunidades – das fortes redes de relacionamento pessoal desenvolvidas ao longo do tempo, as quais proveem a base para a confiança, cooperação e ações coletivas nessas comunidades (publicado pela primeira vez em 1965).
Loury e Light (1970), *apud* Araujo (2003)	Usaram a expressão, quando verificaram a relativa ausência de pequenos negócios entre os negros e evidenciaram que essa incapacidade de cooperar e confiar era um dos legados da escravidão (consideraram o histórico).
Bourdieu (2001, p. 134)	Ao abordar questões relacionadas ao espaço social, o autor afirma que "o capital representa um poder sobre um campo (num dado momento) e, mais precisamente, sobre o produto acumulado do trabalho passado (...)". Também destaca que "as espécies de capital, à maneira dos trunfos num jogo, são os poderes que definem as probabilidades de ganho num campo determinado (...)". Bourdieu define a posição de um determinado agente no espaço social "pela posição que ele ocupa nos diferentes campos, quer dizer, na distribuição de poderes que atuam em cada um deles, seja, sobretudo, o capital econômico - nas suas diferentes espécies -, o capital cultural e o capital social e também o capital simbólico, geralmente chamado prestígio, reputação, fama (...)".
Coleman (1990, p. 302)	"Aquelas características da organização social, tais como confiança, normas e redes que podem melhorar a eficiência da sociedade, por facilitarem ações coordenadas".
Putnam (2002, p. 117)	"(...) capital social diz respeito a características da organização social como confiança, normas e sistemas, que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando ações coordenadas".
Portes (1998, p. 7)	"O capital econômico está nas contas bancárias das pessoas, o capital humano está dentro de suas cabeças, o capital social está nos seus relacionamentos".
Nahapiet e Ghoshal (1998, p. 243)	"Capital social é a soma dos recursos reais e potenciais envolvidos, avaliados e derivados das redes de relacionamento tidas por um indivíduo ou unidade social".
Durston (1999) – CEPAL Comissão Econômica para América Latina e Caribe	Conteúdo de certas relações sociais, que combinam atitudes de confiança, com condutas de reciprocidade e cooperação, que proporciona maiores benefícios para aqueles que o possuem, do que se poderia obter sem este ativo.
Onyx e Bullen (2000)	Capital social é uma força de poder do povo e, portanto, igualmente acessível a todos. É matéria bruta da sociedade civil.
Fukuyama (2000, p. 209)	"(...) normas ou valores, além dos necessários às transações habituais de mercado".
Araujo (2003, p. 10)	"Capital social é a argamassa que mantém as instituições em contato entre si e as vincula ao cidadão, visando à produção do bem comum.
World Bank (2011)	As instituições, relações e normas, que confirmam a qualidade e a quantidade das interações sociais de uma sociedade.
OECD (2011)	Redes em conjunto com normas, valores e entendimentos, que facilitem a cooperação dentro ou entre os grupos.

Fonte: elaborado pelos autores para servir como referencial teórico.

As diferentes concepções de capital social levam, também, a diferenças de concepções de suas fontes e determinantes. Entre as principais fontes para a criação de capital social estão as normas partilhadas e a confiança (PUTNAM,

2002). O efeito combinado desses construtos cria um grupo forte pautado na colaboração (ONYX; BULLEN, 2000).

As normas sociais são regras informais que condicionam o comportamento. De maneira geral, não são escritas, mas compreendidas segundo os padrões de comportamento valorizados ou socialmente aprovados. Uma das principais normas é a "reciprocidade" (COMISSION RESEARCH PAPER, 2003), pois destaca um compromisso de retribuição de favores entre aqueles que cooperam.

A confiança permite que a colaboração ocorra na ausência de sanções (ONYX; BULLEN, 2000); ela é a expectativa que nasce em um grupo que tem comportamento estável, honesto, cooperativo, baseado em normas compartilhadas (FUKUYAMA, 1996). Granovetter (1985) enfatizou o potencial que as redes têm para promover a confiança, já que esta nasce das regras de reciprocidade e dos sistemas de participação cívica (PUTNAM 2002; COLEMAN, 1988).

O capital social difere de outras formas de capital, na medida em que é geralmente "criado e transmitido por mecanismos culturais como religião, tradição ou hábito histórico" (FUKUYAMA, 1996, p. 41). Putnam (2002) afirma que é possível produzir capital social mudando hábitos e dinâmicas sociais, porém, isso demandaria anos. Logo, o legado histórico traz importantes contribuições para os determinantes do capital social de um grupo.

Ao estudar a importância do capital social e sua influência na criação de capital intelectual, Nahapiet e Ghoshal (1998) propuseram três dimensões de análise para o capital social: (i) dimensão estrutural: refere-se ao padrão de conexão entre os atores e inclui as conexões e configurações de rede que descrevem o padrão de ligações em termos de mensuração, tais como densidade, conectividade, hierarquia e adequação organizacional; (ii) dimensão relacional: se refere aos ativos que são criados e alavancados por meio do relacionamento e incluem atributos como identificação, confiança, normas, sanções, obrigações e expectativas; (iii) dimensão cognitiva: refere-se às visões compartilhadas, interpretações e sistemas de significações, como a linguagem, códigos e narrativas.

Essas dimensões não são passíveis de análise fracionada, uma vez que se apresentam altamente relacionadas. Elas foram criadas, apenas, para facilitar o entendimento da constituição desse recurso estratégico e a análise dos benefícios para as organizações.

Dada a necessidade de se entender os diferentes desempenhos apresentados pelas organizações, quando todas as entidades tinham acesso aos mesmos tipos de recursos, Putnam (2002) realizou uma pesquisa e acabou por valorizar, sobretudo, a cultura cívica, o civismo, a cultura política e as

tradições republicanas da sociedade, ou seja, fatores importantes para a existência de capital social, os quais geram poder coletivo.

Para Callois e Aubert (2007), essa ideia é convincente, por três razões:

i. o capital social implica muitos laços ou interconexões que podem transmitir informações (COLEMAN, 1988, HAEZEWINDT, 2003), e as informações relevantes são muitas vezes custosas; assim, aqueles que têm acesso mais fácil terão vantagens decisivas;

ii. a prevalência de confiança e fidelidade permite diminuição dos custos de transação (MORGAN, 2000; SKIDMORE, 2001; FUKUYAMA, 1996; HAE-ZEWINDT, 2003);

iii. as relações sociais facilitam a ação coletiva e podem envolver a fabricação de bens públicos, que permitem aumentar a produção (KEMPER *et al*., 2011) e a inovação (MORGAN, 2000; SKIDMORE, 2001).

Então, capital social é mesmo capital? Narayan e Pritchett (1997, p. 3) definem "capital" como "algo acumulado e que contribui para um rendimento mais elevado ou melhores resultados". Mesmo destacados os diferenciais econômicos trazidos pela existência de capital social, alguns cientistas sociais têm argumentado que capital social não dispõe das propriedades do capital econômico e deverá ser chamado de outra coisa que não capital. Em um *Workshop* patrocinado pelo Banco Mundial sobre capital social, em 1999, alguns economistas alegaram que o termo capital não deveria ser utilizado para determinar esse recurso, pois a sua obtenção não implicava sacrifícios de aquisição, tampouco custos de oportunidade (ROBISON *et al*., 2002). A pesquisa de Robison *et al*. (2002) compara o capital social a outras formas de capital, evidenciando que ele possui as mesmas propriedades dos bens de capital físico, dentre elas: tem capacidade de transformação, capacidade de criar outra forma de capital (NAHAPIET; GHOSHAL, 1998), possibilita novos investimentos e pode, também, depreciar.

Portanto, esse conjunto de recursos sociais é, então, capital. Desta forma, representa recurso estratégico das organizações. Paldam e Svendsen (1999) cogitam até a futura inclusão do capital social diretamente como um fator na função de produção. Em termos gerais, ter-se-ia a função com os fatores de produção capital físico (K), trabalho (L), capital humano (H) e o capital social (Q): $Y = f(K, L, H, Q)$. Portanto, assim como outras formas de capital, o capital social é, também, produtivo (PUTNAM, 2002), podendo facilitar as ações coordenadas e colaborativas que incrementarão os resultados econômicos. O capital social gera "externalidades positivas" (SAGUARO GROUP, 2008), à medida que possibilita a realização de certos objetivos que sem ele seriam inatingíveis e limitariam as oportunidades (CALLOIS; AUBERT, 2007; SKIDMORE, 2001; KEMPER *et al.*, 2011; CHRITOFOROU, 2011), ou seja, contribui

para resultados melhores. O capital social atua positivamente e sua ausência representa obstáculo intransponível ao desempenho organizacional (PUTNAM, 2002).

Método de Pesquisa

O conceito de capital social, embora já consagrado na academia, ainda suscita dúvidas metodológicas e há uma grande preocupação na criação de instrumentos válidos para sua medição (PUTNAM, 2002; NAHAPIET; GHOSHAL, 1998; ONYX; BUL-LEN, 2000). A principal dificuldade está no fato de que o capital social é, em grande parte, definido por suas funções e resultados, o que faz com que o conceito precise ser avaliado a partir da presença de elementos, como confiança, cooperação, normas sociais, sistemas de participação e regras de reciprocidade. Desta forma, o presente trabalho pretende trazer importante contribuição metodológica para a academia envolvida em sanar a dificuldade de mensuração do capital social em redes colaborativas.

A fim de avaliar o capital social em redes colaborativas, realizou-se uma extensa investigação teórica na literatura dos estudos mais importantes sobre o capital social e redes de colaboração. O grupo de pesquisa TSO realizou uma meta-análise e, a partir desta, construíram-se variáveis que poderiam fazer parte de um levantamento de capital social, no contexto de rede.

A versão final do instrumento aplicado continha 45 variáveis divididas em dois blocos: (i) variáveis de capital social; e (ii) variáveis de controle (número de empregados, o tempo dedicado às atividades de rede, motivação para participar na rede, a receita da empresa, tempo de associação, sexo, idade e nível educacional). Todos os itens foram medidos, usando escala de Likert com cinco pontos (1 = discordo fortemente, a 5 = concordo totalmente). Antes da aplicação do questionário, foram realizadas entrevistas semi-estruturadas, com três especialistas em redes colaborativas e teoria do capital social, para validar os itens da escala usada. Também, aplicamos um pré-teste com dez entrevistados.

A versão final do questionário foi aplicada nas empresas do *cluster* vitivinícola da Serra Gaúcha (foram entrevistados todos os diretores das redes APROVALE e APROBELO). Os dados foram submetidos à análise fatorial e correlações bivariadas.

Fatores Explicativos do Capital Social nas Redes APROVALE e APROBELO

Objetivando avaliar a composição do capital social e demonstrar que existe uma associação entre essas variáveis e os fatores explicativos do capital social (dimensões), nas redes APROVALE e APROBELO, a análise estatística produziu

três dimensões latentes (fatores) que resumem ou explicam o conjunto original das variáveis observadas. Juntos, os três fatores explicam 67,365% da variância total, o que, para um estudo exploratório, é um bom resultado.

As respostas da amostra foram submetidas à análise fatorial do tipo PCA (*Principal Component Analysis*), com rotação *varimax* e tratamento *pairwise* (consideradas todas as observações válidas de cada variável), para os dados omissos. O índice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) de adequação da amostra foi de 0,848 e o teste de esfericidade de Bartlett - Bartlett's Test of Sphericity - significativo indicaram a fatorabilidade dos dados.

Após a exploração dos dados, a solução finalmente adotada utilizou 21 dos 28 itens originais. Esta exploração foi feita com base interativa e adotou alguns critérios.

Os itens excluídos da solução final apresentavam pouca relação com os fatores encontrados. Em geral, tais itens corresponderam a uma das seguintes categorias: (i) questões relacionadas ao governo ou à ação das políticas do governo ou de instituições governamentais, por exemplo, a variável "7 - As atitudes tomadas pelo governo poderiam afetar minha empresa". Provavelmente, não ficou claro para o respondente se a questão está se referindo aos efeitos positivos ou negativos das ações tomadas pelo poder público. Também, já se apresentou no decorrer do texto que faltam políticas governamentais para o setor, bem como ações fiscais para redução da carga tributária, que é de 42%; (ii) questões relacionadas com a confiança e a troca de informações confidenciais, como, "9 - A maioria das pessoas da rede é confiável"; e "17 - Dentro da rede é necessário estar atento para que ninguém tire vantagem da situação"; e, ainda a variável "20 - Troco informações confidenciais com os parceiros da rede". Provavelmente, as situações apontadas acima foram excluídas da análise porque estão relacionadas à baixa relação com a existência de capital social. Logo, descobertos os níveis de capital social apresentados na sequência do estudo, percebe-se que tais variáveis não condizem com a realidade das redes estudadas; e (iii) questões relacionadas à estruturação da rede como, por exemplo, "23 - A rede possui uma estrutura hierárquica (presidente, diretoria, associados ou cargos diferenciados...)". Esta questão também está relacionada com baixos estoques de capital social, determinando que as relações da rede são mais verticalizadas e apresentam estrutura hierárquica rígida. Na visão de Coleman (1988) e de seus seguidores, o capital social se desenvolve a partir de laços horizontais, e não verticais (hierárquicas), o que corrobora com a exclusão da variável, anteriormente citada, da análise.

Assim, após as alterações citadas, obtiveram-se os resultados finais da análise fatorial, como se verifica na Tabela 1. Com o intuito de verificar a consistência das variáveis em cada fator, foram calculados os valores para o Alfa de Cronbach e das cargas fatoriais que representam a correlação de cada

variável com o fator. Assim, o Alpha de Cronbach do Instrumento para o construto de Capital Social foi de 0,928, o que reflete uma excelente intensidade de associação (HAIR; JOSEPH, 2005, p. 200). Conclui-se, então, que os itens selecionados para compor as dimensões do capital social podem ser combinados para mensurar o capital social de redes colaborativas de forma coerente.

Tabela 1: Dimensões de Capital Social

Dimensão	Variável	Carga	Média
Relacional 0,919*	8- Mesmo minha opinião sendo contrária à da maioria dos outros membros da rede, eu me sinto confortável para debater.	0,801	3,65
	18- Nas atividades formais da rede, sinto que faço parte de um grupo.	0,801	3,63
	12- As diferenças existentes entre as empresas do grupo não prejudicam a rede.	0,790	3,32
	15- Dentro da rede, os integrantes pensam e agem de acordo com os interesses de todos.	0,697	3,31
	14- Quando necessito de ajuda, posso contar com os outros integrantes da rede.	0,642	3,23
	21- Dentro da rede, existem várias oportunidades para a troca de informações.	0,621	3,13
	6- As semelhanças (gostos, crenças, cargos...) entre os participantes facilitam a dinâmica da rede.	0,567	3,26
	11- Eu me identifico com os membros da rede.	0,532	3,65
	10- Os integrantes da rede buscam sempre colaborar entre si, através de ideias, recursos, informações etc.	0,487	3,51
Estrutural 0,923*	13- Problemas de pessoal e de formação da minha empresa são frequentemente discutidos em reuniões da rede.	0,806	2,40
	26- Tenho contato com os integrantes da rede ao menos uma vez por semana.	0,784	2,86
	22- Considero os integrantes da rede como meus amigos.	0,705	3,71
	24- Se necessito de uma informação para uma tomada de decisão, eu sei aonde encontrá-la na rede.	0,656	3,18
	2- Os integrantes da rede sempre dividem as informações com os demais.	0,638	3,38
	27- A rede organiza atividades coletivas com nossos parceiros: treinamentos, feiras e eventos, em geral na sociedade local.	0,612	3,26
	5- Não há obstáculos à comunicação entre minha empresa e os parceiros da rede na troca de conhecimentos profissionais.	0,588	3,48
	25- A rede se relaciona com outras entidades, com outras associações de empresas, sindicatos, órgãos governamentais, universidades, entre outros.	0,584	3,74
	4- Participo da rede porque concordo com o objetivo pelo qual a mesma foi criada.	0,561	3,93
Cognitiva 0,705*	1- A maioria dos integrantes conhece e concorda com o objetivo da rede.	0,557	3,74
	3- O objetivo da rede é claro, também, para quem não participa da mesma.	0,217	2,85
	16- A maioria dos membros da rede participa dos eventos propostos pela mesma (reuniões, feiras, palestras, seminários, viagens etc.).	0,026	3,53

Fonte: elaborada pelos autores com base no estudo aqui retratado.

O capital social das redes é ilustrado, principalmente, pela dimensão relacional do capital social, a qual explica 25,604% da variância total. Esta é seguida pela dimensão estrutural, que explica 25,279% da variância total. E, com o menor valor das principais dimensões que explicam a configuração do capital social no *cluster*, está a dimensão cognitiva, que esclarece 16,482% da variância total. O total da variância explicada pelo construto foi de 67,365%. Isso significa que, para o modelo construído, os dois primeiros fatores são

responsáveis por representar mais da metade do estoque de capital social encontrado nas redes estudadas.

Os resultados chamam a atenção, em especial, para o fato de que as médias das variáveis que compõem os fatores são muito próximas, sendo a menor 2,40 e a maior, 3,74. Calculando-se a média das médias de cada dimensão, esta proximidade fica clara, visto que, para a dimensão cognitiva, tem-se 3,37, para a estrutural, 3,33 e para a relacional, chega a 3,41. Portanto, de acordo com as médias apresentadas pelo construto, conclui-se que há índices de capital social de valor significativo no *cluster* vitivinícola e um equilíbrio geral entre as dimensões encontradas. Para Nahapiet e Ghoshal (1998), existem quatro condições principais que levam ao desenvolvimento das três dimensões de capital social, a saber - tempo, interação, interdependência e fechamento - as quais, ao estarem todas presentes, conduzem a níveis elevados de capital social, como evidencia o estudo aqui retratado.

Mesmo após terem criado o modelo teórico das dimensões para a análise do capital social, Nahapiet e Ghoshal (1998) enfatizam a dificuldade de promover a análise fracionada das dimensões, tendo elas apenas sido criadas para facilitar o entendimento da constituição desse recurso estratégico. Mesmo cientes de tal preceito, a seguir, serão discutidos os resultados referentes a cada uma das dimensões subjacentes, para facilitar a compreensão dos dados.

Dimensão relacional

O Alpha de Cronbach da dimensão de Capital Social Relacional demonstrou uma excelente intensidade de associação entre os fatores, que é 0,919. Os dados apontam que a maior média (3,71) entre as dimensões exploradas é a relacional, que está profundamente ligada ao relacionamento e aos laços da rede.

Essa dimensão envolve os relacionamentos desenvolvidos através de um histórico de interações (GRANOVETTER, 1973), bem como as normas, as obrigações, as expectativas e a identificação social do grupo. Cabe destacar que todos esses fatores são constituídos, segundo Putnam (2002) e Fukuyama (1996), a partir das raízes históricas.

No que tange a raízes históricas, o contexto em que estão inseridos os dois casos estudados tem ligação com a chegada dos primeiros imigrantes italianos. A religião católica foi um dos fatores que favoreceu a formação de tais comunidades pelos italianos (CAPRARA; LUCHESE, 2005).

Assim, partindo-se desse histórico de interações pautado na colaboração e na ajuda mútua, pode-se afirmar, com alguma margem de segurança, que há homogeneidade sociológica nos grupos estudados, associada principalmente às tradições vitivinícolas. Cabe destacar que os moradores do local ainda hoje

compartilham dificuldades e anseios, dado que a fabricação de um produto praticamente homogêneo (vinho) foi criando no seu entorno outras atividades, como o turismo e a gastronomia.

Seguindo-se na avaliação dos dados, despontou, na análise fatorial com maior média na dimensão (3,65), a variável "11 - Eu me identifico com os membros da rede". Acredita-se, que no *cluster* vitivinícola da Serra Gaúcha a dimensão relacional do capital social está bastante ligada à ideia de pertença e/ou de identificação social, já que há interação entre os membros da rede, antes mesmo da sua fundação, e de devoção à organização, o que poderia se chamar de fidelidade à rede, visto que existem expectativas compartilhadas de que a rede possa vir a melhorar os resultados econômico-financeiros de suas empresas.

Essas expectativas que são compartilhadas pelos atores da rede, provavelmente, determinam as ações conjuntas, como manifesta a variável "15 - Dentro da rede os integrantes pensam e agem de acordo com os interesses de todos", reforçando a ideia de que a dimensão relacional do capital social, neste estudo, reflete as características dos sistemas de participação cívica, o que permite a criação de um modelo de colaboração. Este modelo elaborado a partir de todos os êxitos alcançados no processo de colaboração e que constituem fatores de continuidade do processo de mudança social (PUTNAM, 2002). Neste sentido, podem-se avaliar, também, as obrigações e expectativas desencadeadas na fundação da rede, uma vez que, para as duas redes, tal expectativa representou a motivação para a colaboração.

A APROVALE uniu-se, com vistas à conquista da indicação geográfica. As Indicações Geográficas se referem a produtos ou serviços que tenham uma origem geográfica específica. Seu registro reconhece reputação, qualidades e características que estão vinculadas ao local. Como resultado, elas comunicam ao mundo que certa região se especializou e tem capacidade de produzir um artigo diferenciado e de excelência (APROVALE, 2011). Já a APROBELO foi fundada objetivando o reconhecimento da agregação de valor e a qualificação do produto que, até então, era artesanal (APROBELO, 2011). Nesta, provavelmente, as obrigações tenham estado ligadas à industrialização e às expectativas, possivelmente, associadas à qualidade do produto e à aceitação do mesmo pelo mercado. As obrigações e expectativas de uma organização postulam que a participação em uma comunidade cívica pressupõe mais espírito público do que individual e que seja mais voltada para vantagens partilhadas, as quais são características da dimensão relacional do capital social.

Seguindo na análise, dentre as variáveis de maiores médias está a "8 - Mesmo minha opinião sendo contrária à da maioria dos outros membros da rede, eu me sinto confortável para debater". Tomando como fonte de análise essa

variável, parece provável afirmar a existência de virtuosidade entre aqueles que participam da rede, o que, logicamente, vem determinando o civismo coletivo e o fortalecimento do espírito público.

Para Putnam (2002), os cidadãos virtuosos são prestativos, respeitosos e confiantes uns nos outros, mesmo quando divergem em relação a assuntos importantes, confirmando, portanto, os resultados da pesquisa. O referencial de Putnam (2002) serve, pois, para ajudar a explicar o que foi encontrado neste estudo. Conforme a variável "14 - Quando necessito de ajuda, posso contar com os outros integrantes da rede", observa-se que existe sentimento de prestatividade ou prestimosidade entre seus membros ou, ainda, que os membros estão sempre dispostos a servir uns aos outros.

Nesta mesma perspectiva de análise, está a variável "12 - As diferenças existentes entre as empresas do grupo não prejudicam a rede". Esta parece indicar que há sentimentos de que todas as empresas participantes da rede se tratam com grande atenção, profunda deferência e consideração. Tais características aludem à ideia de que há respeito mútuo nas redes estudadas.

Ainda, os conteúdos das variáveis "18 - Nas atividades formais da rede, sinto que faço parte de um grupo" e "10 - Os integrantes da rede buscam sempre colaborar entre si" expressam os sentimentos de aliança e coalizão colaborativa. O sucesso econômico visível da região do Vale dos Vinhedos e da APROVALE e a rapidez com que está se desenvolvendo o município de Monte Belo do Sul, onde esta associação está situada, justificam-se, em parte, pela existência de ações de participação cívica e espírito público evidenciadas pelas variáveis consideradas no estudo.

Além disso, a variável "21 - Dentro da rede existem várias oportunidades para a troca de informações" apoia a ideia de que a dimensão relacional do capital social, aqui estudada, reflete as características dos sistemas de participação cívica, visto que permitem a melhoria dos fluxos de informação e comunicação que, para Putnam (2002, p. 183), está entre os principais efeitos da existência de respeito, prestatividade, confiança e virtuosidade.

No presente estudo, dada a direção apontada pelos resultados ligados à variável "6 - As semelhanças (gostos, crenças, cargos...) entre os participantes facilitam a dinâmica da rede" (média de 3,26), acredita-se que é baixa a tolerância à diversidade. Tal constatação pode indicar que as redes em estudo possuem alto nível de capital social de conexão ou união (*bonding social capital*), que é muito útil no apoio mútuo.

Círculos familiares, de amizade ou de comunidades fechadas são propícios à criação de laços fortes, porque as pessoas têm origem na mesma comunidade geográfica e têm características idênticas de formação demográfica e cultural. Para Sequeira e Rasheed (2006), os imigrantes se estabeleceram,

historicamente, em comunidades caracterizadas por fortes laços de aproximação.

Partindo-se desta explanação, procurou-se comparar este estudo a outros dois puramente teóricos, o estudo de Nahapiet e Ghoshal (1998) e o de Vallejos *et al.* (2008). Assim, percebeu-se que os três estudos apresentam relações semelhantes. Desponta, neste estudo, a contribuição de que o histórico de interações que determinam a dimensão relacional do capital social no *cluster* vitivinícola da Serra Gaúcha está vinculado, principalmente, à existência de uma fidelização e participação fluída dos associados às redes. Parece, então, possível destacar que a manutenção dos laços entre os associados se dá, principalmente, pela sociabilidade e aceitação, conforme destacado no quadro abaixo:

Quadro 1: Contribuições do Estudo para Capital Social Relacional

Nahapiet e Ghoshal (1998)	Vallejos *et al* (2008)	Elementos Vinculados à Dimensão Relacional no Presente Estudo
Confiança Normas Obrigações e expectativas Identificação social	Confiança Normas de reciprocidade Participação Obrigações Tolerância a diversidade	Civismo/Espírito público/Fidelidade Respeito Prestatividade Identificação Social/Expectativas Colaboração

Fonte: elaborado pelos autores com base no estudo retratado.

Dimensão estrutural

A dimensão estrutural explica um percentual de variância muito próximo do da relacional. O Alpha de Cronbach da dimensão de Capital Social Estrutural demonstra uma excelente intensidade de associação entre os fatores, sendo de 0,923. Esta dimensão está intimamente ligada à estruturação da rede, em que se identificam, principalmente, as conexões e a intencionalidade da rede.

A associação das variáveis dessa dimensão aponta para uma elevada relação com a combinação de informações e a troca de conhecimentos, verificada na variável "24 - Se necessito de uma informação para uma tomada de decisão, eu sei aonde encontrá-la na rede, e na "5 - Não há obstáculos à comunicação entre minha empresa e os parceiros da rede, na troca de conhecimentos profissionais".

A combinação de informações e a troca de conhecimentos constituem o principal benefício da configuração da rede. Visto que a configuração da rede é que determina os principais canais de informação (NAHAPIET e GHOSHAL, 1998), nota-se que, nas variáveis referidas no parágrafo anterior, o cerne da questão é, efetivamente, a troca de conhecimentos ou a discussão de problemas, evidenciando-se dois benefícios principais: o acesso à informação

relevante em curto período de tempo e a agilidade na tomada de decisão empresarial.

Dentro da rede, as reuniões têm um papel fundamental, pois promovem a troca de experiências, o compartilhamento de informações e a integração dos envolvidos (VALLEJOS, 2008). Essas características são destacadas, por exemplo, pela variável "5 - Não há obstáculos à comunicação entre minha empresa e os parceiros na troca de conhecimentos profissionais". Já a existência da segurança de que as trocas têm, efetivamente, proporcionado valor para a rede é checada pela variável "4 - Participo da rede, porque concordo com o objetivo pela qual a mesma foi criada".

Ficam, também, claros a motivação e o engajamento dos participantes da rede via participação em eventos, o que proporciona a troca de informações e conhecimentos, principalmente, pela variável "27 - A rede organiza atividades coletivas: treinamentos, feiras e eventos em geral na sociedade local". Por meio da variável "24 - Se necessito de uma informação para uma tomada de decisão, eu sei onde encontrá-la na rede", os membros da rede têm reconhecido igualmente o valor das informações trocadas e sabido assimilar as mesmas para utilização cabível em sua organização. Face aos resultados encontrados, parece seguro afirmar que a estrutura das redes colaborativas vitivinícolas APROVALE e APROBELO contribui para a combinação ou troca de recursos informacionais, constituindo, portanto, o principal elemento da dimensão estrutural do capital social neste contexto.

Além das combinações de informações e troca de conhecimentos, estão, também, vinculadas a essa dimensão as relações continuadas que "frequentemente se revestem de um significado social, com fortes expectativas de confiabilidade e abstenção de oportunismo" (PUTNAM, 2002, p. 182), facilitando a alavancagem de resultados. Uma relação continuada fortemente presente no *cluster* é a amizade entre os atores, conforme se pode observar na variável ''22 - Considero os integrantes da rede como meus amigos". A amizade implica reciprocidade generalizada, tornando-se essencial para a manutenção dos estoques de capital social (PUTNAM, 2002).

Em seguida, podemos destacar a oportunidade para a realização de trocas com base no relacionamento da rede com outras entidades. Essas ações conjuntas, também, oportunizam a realização do processo de troca. Tais relacionamentos são evidenciados pela variável "25 - A rede se relaciona com outras entidades, com outras associações de empresas, sindicatos, órgãos governamentais, universidades, entre outros", sendo esta a variável que apresentou a maior média da dimensão estrutural (3,74).

No estudo conduzido por Fensterseifer (2003), os resultados revelam, globalmente, que as relações de cooperação do *cluster* vitivinícola com atores locais estão aumentando. As interações existentes são resultantes de um

contexto cultural que vai além das relações contratuais de mercado, revelando, portanto, um incremento do capital social do *cluster*. As constatações de Fensterseifer (2003) vêm ao encontro da expressividade dessa variável para a dimensão estrutural do capital social no *cluster* vitivinícola da Serra Gaúcha, corroborando, por sua vez, as constatações do estudo aqui retratado. Para Lundvall (1992), as relações que se desenvolvem entre os agentes ao longo do tempo vão estabelecendo as regras do jogo e acabam se tornando um referencial em termos organizacionais. Isto tende a estimular a reciprocidade, constituindo, portanto, outro indicador do aumento do capital social.

À semelhança da análise feita com a dimensão relacional e em cotejo com o estudo de Nahapiet e Ghoshal (1998) e de Vallejos *et al.* (2008), o Quadro 2, a seguir, apresenta um resumo dos elementos vinculados à dimensão estrutural do capital social, de acordo com os resultados apurados na pesquisa. Observa-se que os três estudos apresentam relações muito claras, principalmente no que tange às conexões e aos fluxos de troca de conhecimento.

Quadro 2: Contribuições do Estudo para Capital Social Estrutural

Nahapiet e Ghoshal (1998)	Vallejos *et al* (2008)	Elementos Vinculados à Dimensão Relacional no Presente Estudo
Conexões de rede Configuração da rede Adequação da organização	Laços Estabilidade DensidadeConfiguração Conectividade	Combinação de informações Troca de conhecimentos Reciprocidade/amizade Engajamento Conectividade

Fonte: elaborado pelos autores com base no estudo retratado.

Os dados parecem indicar que a dimensão estrutural do capital social no *cluster* determina que o propósito das redes esteja pautado, principalmente, na troca de informações. Conforme apontam as estatísticas descritivas, tais informações têm a ver, principalmente, com as informações de nível técnico, segundo constata o estudo qualitativo de Vallejos (2008) junto à rede VIRFEBRAS, e revela o artigo escrito por ele em conjunto com Macke *et al.* (2010). Parece, então, possível indicar, partindo-se das variáveis agrupadas para formar a dimensão estrutural do *cluster,* que estão vinculados ao capital social, como fatores essenciais, a amizade, o engajamento e a conectividade.

Dimensão cognitiva

Da dimensão cognitiva do capital social, provêm as visões compartilhadas, os valores e a cultura. O Alpha de Cronbach dessa dimensão foi de 0,705, representando uma boa intensidade de associação entre as variáveis.

A dimensão cognitiva do capital social surge com a geração do contexto e linguagem compartilhados pela comunidade. Há, em tal dimensão, um conjunto de valores comuns, significados e visão compartilhados que

facilitam as ações que podem beneficiar a organização por inteira e encorajar o desenvolvimento de relacionamentos confiáveis.

A essa dimensão está vinculado o compartilhamento de objetivos, representado pela variável "1 - A maioria dos integrantes conhece e concorda com o objetivo da rede". Nessa perspectiva, parece seguro afirmar que os membros das redes APROVALE e APROBELO possuem uma visão compartilhada (objetivos comuns), aumentando, assim, as probabilidades de se tornarem parceiros que compartilham ou permutam seus recursos, podendo confiar uns nos outros, mantendo expectativas de que todos trabalhem para o atingimento de objetivos coletivos, sem o uso de comportamento oportunista ou individualista.

Além dos objetivos compartilhados, a análise fatorial identificou outro elemento vinculado à dimensão cognitiva, presente no *cluster*, a saber, as experiências compartilhadas que são propiciadoras de socialização. A variável 16 "A maioria dos membros da rede participa dos eventos propostos pela mesma (reuniões, feiras, palestras, seminários, viagens etc.)" refere-se à questão da visão compartilhada. Torna-se claro que todos concordam com o objetivo de criação da rede e por este motivo é que participam. Isso quer dizer, em outras palavras, que os objetivos compartilhados nesse contexto remetem, também, ao compartilhamento de experiências em feiras, palestras, eventos e seminários.

Dessa maneira, os objetivos e as experiências compartilhadas permitem o desenvolvimento da dimensão em foco, já que motivam a implementação de práticas, processos e estruturas que permitam, através de mecanismos de colaboração, o armazenamento e a recuperação de informações históricas geradas a partir das experiências dos membros da comunidade, facilitando, assim, a geração de conhecimento tácito (socialização).

Para Nonaka e Takeuchi (1995), a socialização é um processo de criação de conhecimento por intermédio do qual as experiências são compartilhadas e em que o conhecimento tácito e as habilidades são criados. Esse processo consiste no compartilhamento do conhecimento tácito pela comunicação face a face ou por meio de experiências. Assim, partindo de um objetivo comum, os membros da rede podem organizar atividades conjuntas que permitem a eles realizar a socialização de conhecimentos através da linguagem - um dos principais fatores dessa dimensão apontados por Nahapiet e Ghoshal (1998).

Na prática organizacional das redes estudadas, a socialização ocorre por meio de atividades como treinamentos, interações com clientes, sessões informais, entre outros. Parece possível concluir que a dinâmica de socialização nas redes não se caracteriza apenas por uma mera transferência de informações, já que está ligada a emoções e associada a contextos específicos que

permitem demonstrar a identidade, complexidade e autenticidade em rede, moldando, portanto, a cultura organizacional.

Os postulados da teoria permitem inferir que a dimensão cognitiva é a "última" ou aquela dimensão que "leva mais tempo" para se formar em uma comunidade. A troca intensiva de informações entre os indivíduos em uma rede, com o tempo, passa a constituir a cultura organizacional e o conhecimento tácito. Este é o conhecimento mais importante de uma organização. O conhecimento tácito é criado e compartilhado em torno das relações, das interações entre os humanos e o mundo a sua volta, sendo construído através de experiências práticas e trocas espontâneas entre as pessoas (FIGUEIREDO, 2005).

A inovação, geralmente, ocorre por meio da combinação de conhecimentos e experiências diversas. Assim, uma parte essencial dos processos de intercâmbio sociais requer a partilha de algum contexto passado. Neste caso, a linguagem e os valores fazem a combinação das capacidades, atuando como uma alavanca dos resultados da interação social (FIGUEIREDO, 2005).

A dimensão cognitiva depende, fortemente, da colaboração que provém do compartilhamento de experiências (linguagem, lendas, provérbios, músicas, cultura...). Além dos valores e da cultura, faz-se necessário realçar que na comunidade em que as redes do estudo se encontram há, também, linguagem e narrativas compartilhadas.

Entre as principais delas, pode-se citar o dialeto italiano, principalmente em algumas expressões e provérbios que foram utilizados, inclusive, nas reuniões da rede em que a pesquisadora esteve presente: (i) *"Amicu ca non ti duna, parendi ca non ti mpresta, fuili comu la pesta"* (ou seja, "Do amigo que não te dê, do parente que não te empreste, foge como de uma peste"; e (ii) *"Chi dorme non piglia pesci"* ou seja, "Quem dorme não pega peixe", ou "Deus ajuda a quem cedo madruga". Partindo-se desse provérbio, é possível afirmar a ligação cultural ao trabalho existente no local. Sarate e Macke (2007) denominaram essa característica social de "culto ao trabalho".

Dentre as lendas da região, encontra-se a da Capela das Almas, construída em 1880. Reza essa lenda que, em 1907, ali foi entronizada uma estátua de São Roque. A data foi comemorada com um baile, que nem todos concordavam em realizar. Quando o baile estava em andamento, ouviu-se, no salão, um forte latido de cachorro que espantou a todos. Ainda hoje acredita-se, na localidade, que o latido foi do cachorro de São Roque, significando protesto contra o baile (CAPRARA; LUCHESE, 2005).

Músicas que encantam a todos os moradores da região são ensinadas nas escolas. Suas letras declamam o histórico de uma cultura e os valores dos imigrantes que chegaram à região e conquistaram o progresso:

E alla Merica noi siamo arrivati /no' abbiam trovato nè paglia e nè fieno /Abbiam dormito sul nudo terreno /come le bestie andiam riposar/Merica, Merica, Merica,/cossa saràlo 'sta Merica' / Tradução livre: E na América chegamos /não encontramos palha nem feno /Temos dormido no terreno desnudo /como os animais vamos descansar /América, América, América, o que será esta América? /América, América, América, um belo ramalhete de flores /E a América é longa e grande /é rodeada por montes e planícies, e com a indústria dos nossos italianos formamos países e cidades.

Para Putnam (2002), características e fatos, como os citados, refletem as tradições existentes em uma comunidade. O mesmo histórico de interações já levantado na dimensão relacional do capital social torna-se, também, importante para a constituição da dimensão cognitiva, já que desse histórico de interações emerge a cultura da rede e o aprendizado tácito. É daí que emanam os conhecimentos que geram inovações e demais vantagens para a rede. A média dessa dimensão proporcionada pelas análises estatísticas demonstra um excelente nível de capital social cognitivo, permitindo deduzir que no *cluster* vitivinícola há uma cultura arraigada e valores comuns que podem facilitar a socialização.

Por consequência, à semelhança das análises feitas nos casos das dimensões relacional e estrutural e em cotejo com o estudo de Nahapiet e Ghoshal (1998) e de Vallejos *et al.* (2008), o Quadro 3 apresenta um resumo dos elementos associados à dimensão cognitiva do capital social. Observa-se que os três estudos apresentam relações que se reportam, principalmente, às conexões e aos fluxos de troca de conhecimentos, com base no compartilhamento de recursos. Os resultados apontam no sentido de que os principais elementos vinculados a essa dimensão, no contexto estudado, estão focados no compartilhamento de experiências com objetivos bem definidos.

Quadro 3: Contribuições do Estudo para Capital Social Cognitivo

Nahapiet e Ghoshal (1998)	Vallejos *et al* (2008)	Elementos Vinculados à Dimensão Relacional no Presente Estudo
Narrativas compartilhadas Linguagem e códigos Compartilhados	Linguagem compartilhada Narrativas compartilhadas Cultura Códigos Valores	Socialização Experiências compartilhadas Objetivos compartilhados

Fonte: elaborado pelos autores com base no estudo retratado.

Resumo dos fatores explicativos do capital social

O capital social relacional existente no *cluster*, fortemente representado pelas características da fidelidade dos associados a sua rede, parece indicar a geração de soluções coletivas para as redes estudadas, uma vez que parte dos problemas enfrentados por uma empresa pode ser superada pela geração e

disponibilização de soluções a partir dos laços que ela possui em rede. Essa infraestrutura coletiva "materializa o envolvimento das empresas, fortalecendo seus vínculos e ligando-as mais estreitamente à rede" (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008, p. 123). Por sua vez, o capital social estrutural, que aparece como o principal indicador de sinergia coletiva, parece poder auxiliar na redução de custos e riscos para os atores, porque a convivência em rede facilita o amadurecimento das relações que possibilitam acessar recursos inexistentes na empresa e, em alguns casos, também sua combinação com os recursos disponíveis na rede.

Já para o capital social cognitivo, os resultados apontam na direção de que ele exerça grande influência sobre a aprendizagem coletiva, porque seus elementos vinculados no contexto estudado remetem a uma interação presencial. Birkinshaw *et al*. (2002) enfatizam que, para facilitar o processo de socialização do conhecimento tácito, a estrutura organizacional deverá, entre outros fatores, promover uma intensa interação presencial entre os indivíduos e entre estes e seu contexto.

É possível dizer que, nas redes colaborativas do *cluster* vitivinícola, o grande sentimento de identificação social e espírito público fazem com que cada um dos atores tenha mais vontade de colaborar com os demais, trazendo novas informações e oportunizando novas experiências em que todos possam aprender coisas novas em conjunto. Logo, essa vivência gera conhecimento e aprendizagens organizacionais únicas, que lhes possibilitam alavancar oportunidades de negócios e vice-versa. Cria-se, assim, um círculo virtuoso (PUTNAM, 2002) que comprova ser o capital social um recurso capaz de gerar vantagens competitivas empresariais.

Considerações Finais

Ao longo do desenvolvimento desta pesquisa, sustentou-se que o alto estoque de capital social existente - pautado, principalmente, no elevado sentimento de pertença, respeito, colaboração, engajamento, conectividade e compartilhamento de objetivos e experiências - trouxe para as redes estudadas muitas oportunidades para alavancar a competitividade individual das empresas coligadas.

Assim sendo, dentre as principais contribuições deste trabalho, confirmadas pela literatura pesquisada, sobressai o ideário de Putnam (2002), porquanto se comprovou que o capital social facilita a cooperação e a melhora a eficiência. Desde Tocqueville, as associações voluntárias são consideradas a principal forma de manter uma comunidade cívica saudável (PUTNAM, 2002; ONYX; BULLEN, 2000; KEMPER *et al*., 2011).

O trabalho confirmou, igualmente, a importância da troca de informações entre os atores, principalmente de informações técnicas. E ressaltou a

importância da conectividade e da aproximação de oportunidades, da interação constante para a efetiva combinação, confirmando, por sua vez, os resultados de Wu (2008), Su *et al.* (2005), Brata (2009) e Macke (2010), cujas pesquisas se orientaram pelo mesmo enfoque.

Dada a grande preocupação com instrumentos válidos para a medição do capital social, acreditamos que o presente trabalho signifique, portanto, uma importante contribuição metodológica para a academia interessada em sanar a dificuldade da mensuração do capital social em redes colaborativas, na medida em que se efetuou a validação de um instrumento de avaliação.

Este estudo padece, no entanto, de algumas das limitações inerentes a todas as investigações quantitativas, já que as variáveis que representam as diferentes dimensões do capital social não são de modo algum exaustivas. Há que se destacar que a criação das dimensões do capital social e da competitividade podem não ter captado de forma integral as várias facetas de cada dimensão. Embora o estudo não tenha, porém, conseguido captar em grau suficiente a diversidade das diferentes dimensões do capital social, os resultados são um passo significativo na ilustração de como o recurso pode ser uma variável mediadora, que contribui para explicar os resultados empíricos da relação entre capital social e desempenho em redes colaborativas.

Referências

APROBELO. **Material fornecido pela associação**. Disponível em: www.sitedovinhobrasileiro.com.br. Acesso em: 04 jul. 2011

APROVALE. **Histórico e associados**. Disponível em: < http://www.valedosvinhedos.com.br/conteudo.asp?sSecao=associados&sTipo=texto&sCodTexto=associados >. Acesso em: 02 jul. 2011.

ARAUJO, M. C. S. D'. **Capital social**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2003.

BADRINARAYANAN, V.; MADHAVARAM, S.; GRANOT, E. Global virtual sales teams (GVSTs): a conceptual framework of the influence of intellectual and social capital on effectiveness. **Journal of Personal Selling & Sales Management,** v. 31, n. 3, p. 311-324, Summer 2011.

BALESTRIN, A; VERSCHOORE, J. R. S. **Redes de cooperação empresarial**: estratégias de gestão na nova economia. Porto Alegre, RS: Bookman, 2008.

BIRKINSHAW, J.; NOBEL, R. E.; RIDDERSTRALE, J. Knowledge as a contingency variable: do the characteristics of knowledge predict organization structure? **Organization Science**, v. 13, n. 3, p. 274-289, 2002.

BOURDIEU, Pierre. **O poder simbólico**. 4. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001.

BRATA, A. G. **Innovation and social capital in the small-medium enterprises**: a case of bamboo handicraft in Indonesia. MPRA Paper No. 15696, posted 13. June, 2009. Atma Jaya Yogyakarta University.

CALLOIS, J.; AUBERT, F. Towards indicators of social capital for regional development issues: the case of French rural areas. **Regional Studies Association,** v. 41, n. 6, p. 809-821, Aug., 2007.

CAPRARA, B. S.; LUCHESE, T. A. **Da colônia Dona Isabel ao município de Bento Gonçalves 1875 a 1930**: história. Bento Gonçalves: Fundação Casa das Artes, 2005.

COLEMAN, J. S. Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology,** n. 94, p. 95-120, 1988.

_____. **Foundations of social theory.** Cambridge: Harvard University Press, 1990.

CHRISTOFOROU, A. Social capital across European countries: individual and aggregate determinants of group membership. American Journal of Economics and Sociology, v. 70, n. 3, p. 699-728, July, 2011.

COMISSION RESEARCH PAPER**. Social capital:** reviewing the concept and its policy implications. Australian Government, 2003. Disponível em <http://www.pc.gov.au/__data/assets/pdf_file/0018/8244/socialcapital.pdf >. Acesso em: 04 Nov. 2008.

DURSTON, J. Construyendo capital social comunitário. CEPAL: Santiago de Chile, **Revista de la CEPAL**, n. 69, p. 104-118, 1999. Disponível em: <http://www.cepal.org/publicaciones/SecretariaEjecutiva/7/lcg2067/durstn esp.pdf>. Acesso em: 02 jan. 2009.

FIGUEIREDO, S. P. **Gestão do conhecimento**: estratégias competitivas para a criação e mobilização do conhecimento na empresa. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005.

FENSTERSEIFER, J. E. Estratégias de produção e distribuição na indústria vinícola: opções estratégicas para as empresas brasileiras e o papel da cooperação interfirma. **Relatório de Pesquisa.** Edital Universal CNPq. PPGA/EA/UFRGS, dez. 2003.

_____. The emerging Brazilian wine industry: challenges and prospects for the Serra Gaúcha wine cluster. **International Journal of Wine Business Research,** Emerald Group, v. 19, n. 3, p. 187-206, 2007.

FUKUYAMA, F. **Confiança**: as virtudes sociais e a criação da prosperidade. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.

_____. **A grande ruptura**: a natureza humana e a reconstituição da ordem social. Rio de Janeiro: Rocco, 2000.

GRANOVETTER, M. S. The strength of weak ties. **The American Journal of Sociology,** v. 78, n. 6, p. 1360-1380, May 1973.

HAEZEWINDT, P**. Investing in each other and the community**: the role of social capital. UK: Office for National Statistics (ONS), Paper 33/2003. Disponível em: <http://www.statistics.gov.uk/CCI/SearchRes.asp?term=social+capital>. Acesso em: 31 dez. 2008.

HAIR JR., J. F. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração.** Porto Alegre, RS: Bookman, 2005.

HANIFAN, L. J. **The community center.** Disponível em: <http://books.google.com.br/books?id=XqHmx_aZ1y4C&printsec=frontcover&dq=lyda+judson+hanifan#PPA5,M1>. Acesso em: 09 dez. 2008.

JACOBS, J. **The death and the life of great American cities.** Michigan: Vintage Books, 1992.

KEMPER, J. ENGELEN, A. BRETTEL, M. How top management's social capital fosters the development of specialized marketing capabilities: a cross-cultural comparison. **Journal of International Marketing,** v. 19, n. 3, p. 87-112, 2011.

LEANA, C. R.; BUREN, H. J. V. Organizational social capital and employment practices. **Academy of Management Review**, v. 24, n. 3, p. 538-555, 1999.

LUNDVALL, B. Introduction. In: LUNDVALL, Bengt.-Å. (Ed.). **National systems of innovation**: towards a theory of innovation and interactive learning. Londres: Pinter, 1992.

MACKE, J.; VALLEJOS, R. V.; TOSS, E. D. Building inter-organizational social capital instruments to evaluate collaborative networks**. iBusiness**, v. 2, n. 1, March, 2010.

MORGAN, S. L. Social capital, capital goods, and the production of learning. **Journal of Socio-Economics,** n. 29. p. 591-595, 2000.

NARAYAN, D.; PRITCHETT, L. **Cents and sociability**: household income and social capital in rural Tanzania. World Bank Research. Working Paper n. 1976, Washington: The World Bank, 1997.

NAHAPIET, J.; GHOSHAL, S. Social capital, intellectual capital and the organizational advantage. **Academy of Management Review**, v. 23, n. 2, p. 242-266, 1998.

NONAKA I.; TAKEUCHI, H. **The knowledge-creating company**: how Japanese companies create the dynamics of innovation. Nova York: Oxford University Press, Inc., 1a. edição. 1995.

OECD. Organization for Economics Cooperation and Development. **Glossary of statistical terms.** Diponível em: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3560>. Acesso em: 02 dez. 2011.

ONYX, J.; BULLEN, P. Measuring social capital in five communities. **The Journal of Applied Behavioral Science,** v. 36, n. 1, p. 23-42, March 2000.

PALDAM, M.; SVENDSEN, G. T. **An essay on social capital**. Reflections on a concept linking social sciences. Social Capital Initiative 11, Washington, May, 1999. Disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/INTSOCIALCAPITAL/Resources/Social-Capital-Initiative-Working-Paper-Series/SCI-WPS-11.pdf>. Acesso em: 15 nov. 2008.

PORTES, A. Social capital: its origins and application in modern sociology. **Annual Review of Sociology,** v. 24, n. 1, p. 1-24, Aug. 1998.

PROTAS, J. F. S.; CAMARGO, U. A.; MELO, L. M. R**. A vitivinicultura brasileira**: realidade e perspectivas. Disponível em: <http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/artigos/vitivinicultura/> Acesso em: 15 set. 2011.

PUTNAM, R. D**. Comunidade e democracia**: a experiência da Itália moderna. 3. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2002.

ROBISON, L.; SCHMID, A.; SILES, M. Is social capital really capital? **Review of Social Economy,** v. 60, n. 1, p. 1-21, March 2002.

SAGUARO. **The report of the Saguaro seminar**: civic engagement in America. Disponível em: <http://www.bettertogether.org/bt_report.pdf>. Acesso em: 03 nov. 2008.

SARATE, J. A.; MACKE, J. Fatores explicativos do capital social em uma cidade da Serra Gaúcha: a percepção dos estudantes de Administração. In: ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E PESQUISA - EnANPAD, 31., 2007, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2007.

SEQUEIRA, J. M; RASHEED, A. Start-up and growth of immigrant small businesses: the impact of social and human capital. **Journal of Development Entrepreneurship,** v. 11, n. 4, p. 357-375, 2006.

SKIDMORE, D. Sociedade civil, capital social e desenvolvimento econômico. In: ABREU, A. A. (Org.). **Transição em fragmentos**: desafios da democracia no final do século XX. Rio de Janeiro: FGV, 2001. p. 129-152.

SU, K.; LEE, Y.; TSAI, Y. The paradigm of knowledge acquisition and social capital in engineering education: empirical research from Taiwanese universities**. World Transactions on Engineering and Technology Education,** v. 4, n.1, p. 93-98, 2005.

TOCQUEVILLE, A. **Democracy in America.** Disponível em: <http://books.google.com.br/books?id=gTXSzS2fAC&printsec=frontcover&dq=democracy+in+america#PPR1,M1>. Acesso em: 08 set. 2011.

UVIBRA. União Brasileira de Vitivinicultura. **Relatório Visão 2025.** Porto Alegre: 2006.

VALLEJOS, R. V.; MACKE, J.; OLEA, P. M.; TOSS, E. Collaborative networks and social capital: a theoretical and practical convergence. In: IFIP TC 5 WG 5.5 Ninth Working Conference on Virtual Enterprises. Poznan, Poland (Org.). **Pervasive Collaborative Networks,** Boston, v. 283, p. 43-52, Springer, 2008.

VERSCHOORE, J. R.; BALESTRIN, A. Fatores competitivos das empresas em redes de cooperação. In: ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E PESQUISA - EnANPAD, 30., 2006, Salvador: **Anais....** Salvador/Ba: ANPAD, 2006.

WATSON, G. W.; PAPAMARCOS, S. Social capital and organizational commitment. **Journal of Business and Psychology,** v. 16, n. 4, p. 537-552, 2002.

WORLD BANK. **Social capital initiatives.** Disponível em: <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/index.htm>. Acesso em: 31 ago. 2011.

WU, W. Dimensions of social capital and firm competitiveness improvement: the mediating role of information sharing**. Journal of Management Studies,** v. 45, n. 1, p. 122-146, 2008.

CAPÍTULO 10 - Redes sociais informais: análise das redes de amizade, de informação e de confiança em incubadoras de base tecnológica no Recife[1] | Helder P. Régis, Antonio V. B. Bastos e Sônia Mª R. C. Dias

Introdução

As incubadoras de empresas são organizações que abrigam empreendimentos nascentes, geralmente oriundos de pesquisa científica, cujo projeto implica inovações. Nos setores de base tecnológica, é fundamental a compreensão, por parte do empreendedor, de princípios básicos da ciência e da técnica. Tal constatação é importante para se perceber a relevância da existência de uma base de pesquisa local. É essencial a proximidade de instituições com competência e recursos que possibilitem o domínio e o gerenciamento das informações e conhecimentos.

O ambiente das incubadoras é de complementação e ampliação dos objetivos de uma universidade orientada para a formação da cidadania, na medida em que tal ambiente incentiva o jovem empreendedor a desenvolver um comportamento de socialização com os parceiros e de ética empresarial. Além disso, elas dispõem de instrumentos e mecanismos de integração com o ambiente, essenciais para o êxito profissional do novo empresário.

Os estudos empíricos sobre as incubadoras têm focado os aspectos que influenciam o sucesso ou o fracasso das empresas incubadas, principalmente no que diz respeito à tecnologia, à indústria, ao mercado e à gestão (BECKER; LACOMBE, 2003). Estudos também têm apontado as lacunas deixadas pelos resultados das pesquisas que têm tentado associar os traços pessoais ao comportamento empreendedor (ex. GARTNER, 1988). Alguns autores têm notado que as medidas de atitudes podem ser mais preditivas do comportamento empreendedor do que os traços psicológicos (ROBINSON et al., 1991). Contudo, não há um corpo de conhecimento empírico com relação à estrutura e ao conteúdo das redes de relações de apoio que os empresários incubados desenvolvem no ambiente das incubadoras de empresas. A partir do estudo das redes sociais, é possível perceber que a capacitação em gestão e o vínculo a órgãos de fomento não comportam todas as fontes de apoio que o empresário precisa para desenvolver o seu negócio.

Estudar esse contexto se constitui em grande desafio em busca da compreensão dos fenômenos que envolvem o movimento do

[1] Artigo publicado originalmente no periódico Revista Psicologia: Organizações e Trabalho, v.7 n.1, 2007.

empreendedorismo no mundo. As pesquisas e publicações, no Brasil, começam a se expandir. O tema ganhou uma área específica no Encontro Nacional da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração (ENANPAD) a partir do ano de 2003, denominada Empreendedorismo e Comportamento Empreendedor (ECE). O avanço das pesquisas pode gerar conhecimento relevante tanto para as organizações que fomentam o empreendedorismo quanto para as pessoas que assumem o desafio de gerir o seu próprio negócio.

Este estudo busca ir além dos trabalhos desenvolvidos até então na área do empreendedorismo (MITCHELL et al., 2002), a partir da aplicação dos conhecimentos sobre redes de relacionamentos. Nessa empreitada, as necessidades de criação e de manutenção das relações são consideradas como fundamentais para o bom desempenho dos empresários participantes de processos de incubação.

Nessa perspectiva, este estudo focaliza as redes de relacionamentos (*networks*). Mais especificamente, procura analisar as dimensões estruturais e relacionais da rede dos empresários incubados, através de conteúdos específicos transacionados nessas redes. Portanto, não serão consideradas as ligações, ou redes, formais existentes nas incubadoras de empresas, ou mesmo entre elas.

As evidências levantadas mostraram a influência da força dos laços sobre as relações no ambiente das incubadoras e a existência de redes de amizade, informação e confiança. Os achados também mostraram que a rede informal das incubadoras do Recife é baseada na diversidade de papéis e nos laços fortes. A seguir, são mostrados os fundamentos teóricos do estudo.

Empreendedorismo e inovação

Neste estudo, são considerados empreendedores aqueles empresários que iniciaram um negócio próprio com o apoio de uma incubadora de empresas de base tecnológica. O fomento ao empreendedorismo tem trazido à tona diversas técnicas de capacitação e desenvolvimento para os novos gestores. Como um dos incentivadores do empreendedorismo, o Prof. Louis Jacques Filion da HEC (Montreal) publicou artigos e livros no Brasil (FILION, 1999; FILION, DOLABELA, 1999). O Prof. Filion (FILION; LAFERTÉ, 2003; CÔTÉ; FILION, 2005) sugere algumas recomendações relacionadas aos sistemas de apoio para os novos empresários. Dentre essas recomendações estão as que tratam dos tutores e as que tratam da formação das redes de centros de empreendedorismo:

- Estabelecer um sistema de atualização das práticas dos organismos de apoio ao empreendedorismo, a fim de rever, periodicamente, os modos de gestão das redes de apoio à pré-alavancagem, alavancagem e pós-alavancagem de

empresas. Integrar empresários na gestão desses organismos, utilizando-se também voluntários (tutores) com experiência.

- Favorecer a tutoria em todas as etapas da alavancagem e da gestão de uma empresa.

- Criar redes de centros de empreendedorismo nas instituições de ensino onde exista formação profissional ou aplicada. Esses centros podem ser geridos por um membro do grupo em tempo parcial, na maior parte dos casos.

Além dessas recomendações, no âmbito da gestão dos organismos de apoio ao empreendedorismo, vale destacar que a formação de redes de apoio que provejam novos conhecimentos tecnológicos para os empresários favorece os processos de inovação. Rogers e Shoemaker (1971) definem inovação como uma nova percepção do indivíduo quanto a uma idéia, uma prática, ou mesmo um novo objeto. Essa interpretação é coerente com o conceito de Schumpeter (1911/1988), que considera inovação como tudo aquilo que diferencia e agrega valor a um negócio ou empresa.

Tigre (2006) considera que o conceito schumpeteriano adota uma concepção abrangente de inovação, incluindo, além do desenvolvimento de novos produtos e processos, as atividades de criação de um novo mercado antes inexistente, a exploração de uma nova fonte de suprimentos e a reestruturação dos métodos de organização.

Dessa forma, pode-se depreender que as redes sociais dos novos empresários têm um papel preponderante no desenvolvimento das empresas de base tecnológica.

Redes nas ciências sociais

Os conflitos entre diferentes correntes nas ciências sociais - que criam as dicotomias entre indivíduo e sociedade, ator e estrutura, abordagens subjetivistas e objetivistas, enfoques micro e macro da realidade social - têm feito com que os pesquisadores dêem ênfase analítica ao fenômeno das redes sociais de acordo com as suas correntes científicas. Marteleto (2001) enfatiza que a antropologia estrutural entende as redes como descritivas, pois servem para identificar o caráter perene das organizações e dos comportamentos sociais. Essa autora também destaca que o individualismo metodológico desconstrói essa concepção, voltando-se para as relações sociais e para o agente que faz com que essas relações tenham sentido.

Nos estudos sobre redes sociais, é dada ênfase às relações informais, em detrimento das estruturas hierárquicas. Atualmente, o trabalho produzido

através de redes de relações informais constitui uma maneira de organização humana presente no cotidiano das organizações em seus diferentes níveis de estruturação (MARTELETO, 2001). Dessa forma, esses pesquisadores têm buscado explorar como os indivíduos, dotados de recursos e capacidades, organizam suas ações em seus espaços políticos a partir das socializações e mobilizações promovidas pelas redes. É necessário, nesse ponto, apresentar uma breve explanação sobre a evolução da análise das redes sociais.

Scott (2000) faz uma síntese das diversas correntes sociológicas que marcaram o desenvolvimento da análise de redes sociais até o nível atual. Segundo o autor, três vertentes desembocariam na atual teoria de redes sociais:

(1) os analistas sociométricos, que, nos anos 1930, trabalharam em pequenos grupos e produziram muitos avanços técnicos com métodos da teoria dos grafos;

(2) os pesquisadores de Harvard que, também nos anos 1930, exploraram padrões de relações interpessoais informais e a formação de subgrupos; e (3) os antropólogos de Manchester, que usaram os conceitos das duas primeiras vertentes para investigar a estrutura de relações comunitárias em sociedades tribais e pequenas vilas. Essas três correntes foram reunidas novamente em Harvard nas décadas de 1960 e 1970, quando se forjaram as bases da moderna teoria de análise de redes sociais.

Desde os primeiros estudos sobre redes sociais, na década de 1930, até os mais recentes, o conceito de redes tem sido associado a diversas teorias sociais, apoiadas por dados empíricos específicos das suas áreas, na identificação dos elos e relações entre indivíduos. A análise de redes pode ser aplicada no estudo de diferentes situações e questões sociais.

Wasserman e Faust (1994) apresentam as características fundamentais desse tipo de análise: a) o foco em relações e em padrões de relações requer um conjunto de métodos e conceitos analíticos que são distintos dos métodos das estatísticas tradicionais e de análise de dados; b) a análise de redes sociais é baseada na assimilação da importância do relacionamento entre unidades de interação; c) as relações definidas por vínculos entre unidades são componentes fundamentais da teoria de redes; d) a unidade de análise não é o indivíduo, mas um grupo de indivíduos e os vínculos entre eles.

A literatura tem descrito as redes como composições de indivíduos, grupos ou organizações voltadas para a perpetuação, a consolidação e o desenvolvimento das atividades dos seus membros. A consciência de uma comunidade de interesses e (ou) de valores entre pessoas tem sido a base para a compreensão das redes informais. Independentemente das questões que unem as pessoas em redes de relacionamentos, a participação delas tem

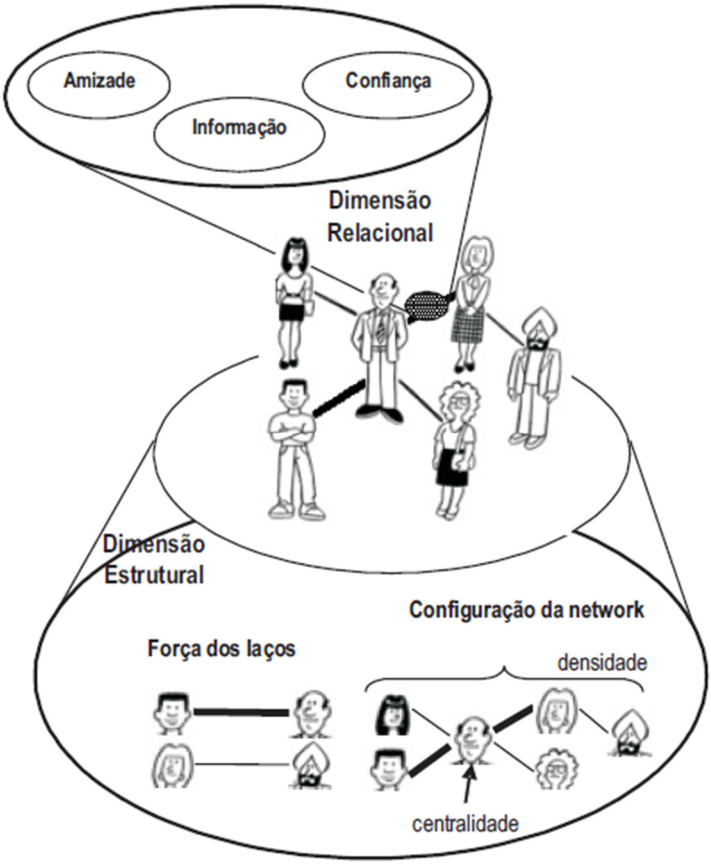
envolvido direitos, responsabilidades e vários níveis de tomada de decisões (ALDRICH; ZIMMER, 1986).

Diferentemente das organizações formais, os estudos sobre redes não têm trazido uma pressuposição de hierarquia. A estrutura das redes tem sido definida pela multiplicidade quantitativa e qualitativa dos elos entre os seus diferentes membros e orientada por uma lógica associativa. Contudo, o estudo das estruturas das redes não exclui a possibilidade de relações de poder e de dependência nas associações internas e nas relações que ultrapassam as fronteiras das redes (MARTELETO, 2001). Granovetter (1973) foi um dos autores que mostrou os recursos disponíveis através dos contatos ou conexões de uma rede de relacionamentos, na sua obra "The strength of weak ties".

Marinho-da-Silva (2003) tomou como base os estudos de Krackhardt e Hanson (1993) e de Kuipers (1999) para mapear as redes a partir dos conteúdos transacionados (amizade, informação e confiança). O mapeamento das redes permitiu a identificação de padrões irregulares de comunicação e estruturas frágeis nessas redes. Isso possibilitou o planejamento de dinâmicas de grupo voltadas para o fortalecimento das redes. Segundo Marinho-da-Silva (2003), essas ações visaram a dinamizar a comunicação e também possibilitaram direcionar o treinamento e a capacitação para as pessoas com base em suas posições na rede informal.

Os relacionamentos entre os atores de uma rede social podem ser analisados a partir de várias dimensões do capital social nela transacionado, como as dimensões cognitiva, estrutural e relacional (REGIS, 2005). Neste estudo, são analisadas as interligações entre as dimensões estrutural e relacional, para mostrar a construção das redes de relações no contexto das incubadoras (FIGURA 1).

Figura 1: Estrutura e conteúdos transacionados.



Fonte: Adaptado de Régis (2005)

Iniciaremos tratando da dimensão estrutural das redes sociais. A dimensão estrutural pode ser abordada através de duas perspectivas: a perspectiva dos laços da *network* e a perspectiva da configuração da *network* (NAHAPIET; GHOSHAL, 1998).

Dimensão estrutural

Os laços da *network* dizem respeito às maneiras como os atores estão relacionados, mais especificamente com respeito à proximidade da relação. Santos (2004) considera que estudos de redes sociais anteriores tendem a tratar as características dos laços sociais através dos quais as informações são adquiridas, como exemplo, a partir de comportamentos instrumentais. Para a autora, poucos estudos examinaram diretamente a expansão da informação via laços sociais e seu efeito na disseminação da informação. Essa autora

também mostra exemplos de informações transmitidas via laços informais que tendem a chegar ao respondente de forma mais rápida que via laços formais ou outros canais de comunicação.

Kuipers (1999) mede a força dos laços através de questões que envolvem não só a percepção individual sobre a proximidade numa relação, mas também a duração da relação e a freqüência dos seus contatos. Do ponto de vista das relações formais, as redes são formadas, normalmente, por ligações fracas. Laços mais fracos são contatos não freqüentes ou inerentes a um cargo ocupado. Esses laços têm a função de difundir informações, enquanto que os laços fortes são usados em mobilizações políticas (SANTOS, 2004). Granovetter (1973) define os laços com base na freqüência dos contatos, na reciprocidade e na amizade existente nos relacionamentos. Esse autor define os laços fracos com base nessas características da relação, sendo um dos primeiros autores a abordar a importância dos laços fracos. Os laços nos quais não há relações de amizade são exemplos de laços fracos. Esse tipo de laço, quando empregado por um indivíduo de uma rede muito coesa, passa a ter um papel importante na expansão da fronteira da rede.

Borges Jr (2004) se apropria das definições de Granovetter (1973) para enfatizar o papel que tais laços têm no processo de inovação tecnológica. Ele considera os laços fracos como os mais propícios para que a mudança ocorra, uma vez que eles fazem com que os indivíduos percebam outras realidades.

A análise da dimensão estrutural, quando se considera a configuração da *network*, se faz pela determinação do padrão de ligações dentre os seus membros. Nahapiet e Ghoshal (1998) usam a perspectiva da configuração como uma referência ao padrão geral de conexão entre os atores, ou seja, a que pessoas da rede um determinado indivíduo pode chegar e como ele pode chegar a essas pessoas. Tais elementos de configuração, como centralidade, densidade, conectividade e hierarquia afetam a flexibilidade e a facilidade das trocas nas redes pela acessibilidade e extensão dos contatos dos seus membros (KRACKHARDT, 1992; SCOTT, 2000; WASSERMAN; FAUST, 1994).

A dimensão estrutural das redes está baseada na ativação das interações locais entre os atores. As diferenças de como os indivíduos estão conectados também é útil para a compreensão dos comportamentos. A princípio, muitas conexões significam indivíduos expostos a uma diversidade maior de informações (HANNEMAN, 2001).

É possível realizar uma avaliação básica da estrutura de uma rede social mediante a análise da densidade e da centralidade dessa rede:

A *densidade* representa a relação entre o número de ligações existentes em uma determinada rede e o número de ligações possíveis ou potenciais, mas que não necessariamente estejam sendo utilizadas (SCOTT, 2000).

A *centralidade* é a medida de quão acessível um determinado ator está para os demais atores da rede e depende do padrão de distribuição, ou da maneira como os diversos atores estão interligados. A centralidade, além de medir a acessibilidade de uma pessoa, mede o número de caminhos de comunicação que passam por ela. Quanto maior for o número de ligações entre os indivíduos de uma rede, menor a probabilidade de indivíduos centrais deterem o controle sobre o fluxo de informações. Ou seja, o poder de um ator depende do grau com que ele monopoliza o fluxo de informações, favores e serviços para e entre os membros de uma rede (MARINHO-DA-SILVA, 2003).

Nesta seção, foram mostrados apenas os conceitos básicos sobre a análise estrutural das redes sociais. Não é objetivo deste estudo fazer uma descrição exaustiva dos conceitos estatísticos e matemáticos que envolvem a dimensão estrutural da análise das redes sociais. Para um maior aprofundamento desses conceitos, pode-se consultar os estudos de Marinho-da-Silva (2003), Quiroga (2003), Scott (2000) e Wasserman e Faust (1994). Alguns softwares, que serão tratados no capítulo da metodologia do estudo, têm ajudado na análise do comportamento dos atores nas redes sociais e incluem bibliografia no pacote do software (UCINET 6.0 - BORGATTI et al., 2002; HANNEMAN, 2001). A seguir, a dimensão relacional das redes informais será abordada. Essa dimensão trata dos recursos sociais transacionados nas redes.

Dimensão relacional

A dimensão relacional, como mostrada na FIGURA 1, focaliza o papel dos laços diretos entre os atores, com relação aos conteúdos transacionados nas interações e suas diversidades. Entre os conteúdos transacionados nessa dimensão estão a amizade, a informação, o respeito, a confiança, as normas, as sanções e a identificação (NAHAPIET; GHOSHAL, 1998). Inkpen e Tsang (2005) focalizam o conteúdo a confiança pela sua capacidade de afetar diretamente as outras formas de conteúdo transacionado nas redes, como o conhecimento tecnológico. A confiança é baseada em julgamentos sociais (ex.: competência e benevolência) e julgamentos dos custos (ex.: risco), resultantes da possível infidelidade da outra parte (ROUSSEAU et al., 1998).

A amizade é um bom exemplo da operacionalização da dimensão relacional, uma vez que o comportamento pode ser influenciado quando esse conteúdo é transacionado entre duas pessoas de uma rede. Nahapiet e Ghoshal (1998) exemplificam que dois atores podem ocupar posições equivalentes em uma determinada configuração estrutural de rede, mas suas ligações pessoais e emocionais com outros indivíduos podem fazer com que eles tenham comportamentos totalmente diferentes na troca de informações e recursos. A seguir, serão vistos os componentes relacionais empregados na análise das redes, no ambiente das incubadoras.

A análise da dimensão relacional das redes pode ocorrer através da diversidade de papéis e do conteúdo transacionado (INKPEN; TSANG, 2005). Esses critérios possibilitam mapear várias transações, como a amizade, a troca de informações, a confiança, a afiliação partidária, a mentoria, dentre outras.

Uma ligação social entre duas pessoas baseada em um papel único é descrita como uniplex ou mono-estratificada (BOISSEVAIN, 1974). Uma ligação social entre duas pessoas é dita multiplex ou multi-estratificada, quando cobre múltiplos papéis. Há uma tendência para ligações uniplex (ex: Maria canta com Ana no grupo da igreja) tornarem-se multiplex (ex: Maria continua cantando com Ana na igreja e se tornaram amigas) se persistirem ao longo do tempo, bem como uma tendência para ligações multiplex serem mais fortes que ligações uniplex, na medida em que os papéis sobrepostos se reforçam mutuamente (MARINHO-DA-SILVA, 2003).

Define-se conteúdo transacionado como os elementos materiais e não-materiais trocados entre dois atores em uma situação ou relação particular (BOISSEVAIN, 1974). Os elementos transacionados dependem, em parte, do papel e, em parte, da maneira como o papel é desempenhado pelos atores.

Kuipers (1999) mostra que alguns pesquisadores fazem distinção entre tipos de laços qualitativamente diferentes, baseados no tipo de recurso que flui na rede. A autora considera que a interação entre os indivíduos de uma rede é específica ao contexto no qual é formada, e os laços não podem ser usados para transferência indiscriminada de qualquer tipo de recurso. A autora é uma das precursoras na abordagem das redes de amizade, de informação e de confiança. Para ela, o conteúdo transacionado em cada um desses tipos de rede é específico. As definições de Kuipers (1999) para essas três redes são apresentadas a seguir.

Rede de informação: é uma rede informal, em que o conteúdo transacionado diz respeito ao que está acontecendo na organização como um todo, em relação a oportunidades de ascensão, processos decisórios e (ou) sucesso organizacional. Tais informações normalmente afetam todos os membros da organização.

Rede de amizade: é uma rede informal, baseada na troca de amizade e socialização, que fornece apoio e melhora a auto-estima, além de encorajar certos comportamentos que aumentam a aceitação junto a grupos dentro da organização.

Rede de confiança: é uma rede de laços informais, em que um ator corre riscos ao abrir mão do controle dos resultados, por aceitar a dependência em relação a outro ator, sem força ou coação da relação, seja contratual, estrutural ou legal.

O presente estudo se justifica pela articulação de dois importantes fenômenos no campo dos estudos organizacionais: a constituição de redes sociais informais e o processo de apoio ao novo empresário. A aproximação desses fenômenos contribuiu para uma melhor compreensão do papel das redes nos novos campos da carreira e gerou o problema de pesquisa que é apresentado a seguir.

O problema de pesquisa se concentra no fato de que a maioria das pesquisas sobre *network* focaliza as características básicas, relativamente óbvias, da *network*, tal como a densidade de ligação, mas falha na exploração de outras propriedades mais complexas, tais como os atributos dos atores envolvidos ou a diversidade de seus papéis. Os membros das redes freqüentemente possuem propriedades teóricas que ajudam a formar as configurações às quais estão ligados.

Em resumo, o problema colocado neste estudo diz respeito à construção social da rede de relações dos empresários incubados de base tecnológica do Recife e aos tipos ou padrões básicos dessa rede, caracterizados pelos conteúdos nela transacionados. Faz-se um corte epistemológico, por limitar o estudo aos padrões de redes caracterizados por conteúdos específicos nela transacionados, a saber: as redes de amizade, de informação e de confiança. Com vistas à manutenção do curso deste estudo, a questão de pesquisa apresentada a seguir foi tomada como norte: *Quais as características da rede construída pelos empresários das incubadoras de base tecnológica do Recife, no que se refere aos aspectos estruturais e aos conteúdos transacionados, especificamente os conteúdos de amizade, informação e confiança?*

Metodologia

A população dos empresários incubados no Recife, na área de tecnologia, que estão com suas empresas ativas, é de aproximadamente 80 indivíduos. Há um total de 41 empresas, instaladas em 7 incubadoras. Foram pesquisados aproximadamente 66% da população. Participaram da pesquisa, 53 empresários incubados de 27 empresas de base tecnológica. Os empresários pesquisados responderam um questionário que avaliou os conteúdos transacionados na rede e a proximidade da relação (força dos laços).

Através de uma entrevista estruturada, foi solicitado aos empresários que preenchessem um cartão gerador de nomes. No cartão, os empresários escreveram os nomes das seis pessoas que consideram as mais importantes da sua rede de relações, ou seja, as pessoas com quem eles possuem uma relação que influencia ou influenciou no desenvolvimento da carreira. Também foi solicitado que eles identificassem qual o papel social das pessoas da rede (ex. professor, sócio, amigo, parente, etc.).

Foram utilizados softwares de análise e desenho de redes: UCINET 6.0 e NetDraw 2.1 (BORGATTI et al., 2002). Os dados do cartão gerador de nomes e do questionário alimentaram o software UCINET 6.0, através da opção *Datasheet*, formando a matriz de adjacência da rede a ser estudada. Essa matriz, por sua vez, alimenta o software NetDraw 2.1 (vinculado ao UCINET), gerando como saída os sociogramas representativos da rede informal estudada. O UCINET 6.0 possibilitou a entrada dos dados da Força dos Laços resultantes da escala (4-muito próximo a 1-distante) diretamente na matriz de adjacência da rede (*Datasheet*). Os softwares forneceram um retrato da estrutura das redes e dados estatísticos com relação às medidas da centralidade dos empresários.

Para a medição do conteúdo transacionado nas redes, foi validada uma escala através de análise fatorial, que compôs o questionário final. Essa escala tomou seis questões já utilizadas e validadas em uma medida de *mentoring* (Régis, 2005). Os itens mediram o conteúdo transacionado através de afirmativas sobre os comportamentos das pessoas da *network*, em relação à amizade, à informação e à confiança. Foi utilizada uma escala tipo Likert, que variava de 5 (sempre) até 1 (nunca). Para a validação do instrumento, foram utilizadas as técnicas de Validação por Juízes, Pré-teste e Análise fatorial. A análise fatorial foi possível porque cada um dos 53 empresários respondeu aos itens da escala para cada pessoa da *network*, totalizando 317 avaliações. Foram seguidas as orientações apresentadas por Pasquali (1998); Brotheridge e Lee (2003) e Hair et al. (2006) para uso do método dos componentes principais.

O QUADRO 1 ilustra os itens do questionário, usados para medir os conteúdos de amizade, informação e confiança. O resultado da análise fatorial corrobora os achados de RÉGIS (2005), que mediu as mesmas variáveis inseridas em um modelo de *mentoring*. Houve carregamento forte em dois fatores, com autovalores acima de 1. Tais fatores estão relacionados a duas dimensões, que se referem ao apoio para o desenvolvimento da Carreira Profissional e ao Apoio Psicossocial que os empresários recebem, tanto internamente como externamente à incubadora.

Quadro 1: Instrumento para medição das variáveis.

Conteúdo Transacionado	Carga fatorial		Variáveis
Esta pessoa . . .	*Carreira Profissional*	*Psicos-social*	
...fornece, ou forneceu, informações de como as coisas funcionam na incubadora, ou informações sobre os procedimentos que devem ser adotados para que a empresa funcione no seu dia-a-dia.	,811		Informação
...é, ou foi, importante fonte de informação com relação ao que está acontecendo no ambiente de negócios em que a minha empresa está inserida.	,815		Informação
...é, ou foi, convidada por mim para discutir as idéias inovadoras, antes de pô-las em prática.		,670	Confiança
...mantém, ou manteve, em segredo os assuntos compartilhados com ela.		,730	Confiança
... participa, ou participou, do meu grupo de companheiros (ex.: torcemos pelo mesmo time, freqüentamos a mesma igreja, a mesma escola ou o mesmo grupo social).		,825	Amizade
...é, ou foi, do meu grupo de amigos (ex.: almoçamos juntos, trocamos *e-mails* ou batemos papo pelo telefone).		,892	Amizade
KMO = 0,708 α = 0,713			

Força dos Laços		
Indique o seu nível de relacionamento com esta pessoa.	Item qualitativo	Força dos laços

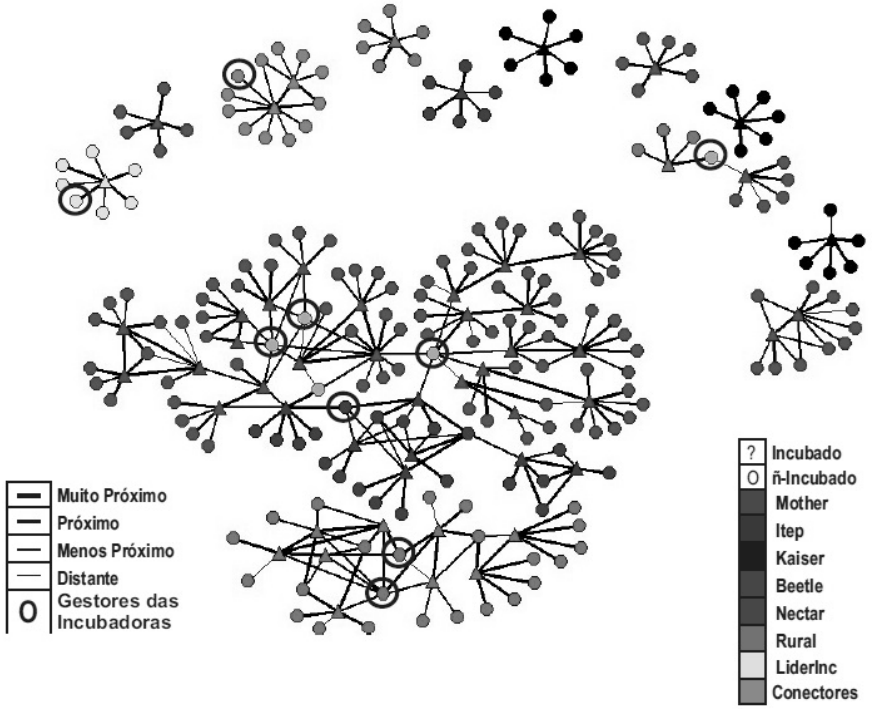
A medida de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), que é um índice usado para avaliar a adequacidade da análise fatorial, obteve valor bom (entre 0,5 e 1,0), indicando que a análise fatorial é apropriada. O coeficiente Alfa de Cronbach, usado para medir a confiabilidade de instrumentos psicométricos, foi de 0,713 para esses seis itens, sendo considerado aceitável, pois está acima de 0,700.

Resultados

Dimensão estrutural

A FIGURA 2 traz a estrutura geral da rede, com ênfase na distinção das incubadoras. A legenda mostra as cores utilizadas para cada incubadora (os nomes das incubadoras foram modificados).

Figura 2: Representação gráfica da rede geral das incubadoras



Ao se observarem as sete incubadoras, pode-se notar que há não só empresas, mas incubadoras que formam sub-redes isoladas. As incubadoras LiderInc (amarela), Nectar (lilás), Kaiser (preta) e Rural (verde) se apresentam isoladas da rede maior, no centro, que reúne as incubadoras Mother (vermelha), Itep (azul) e Beetle (marrom). Apesar da proximidade, a Rural (verde), que está posicionada na extremidade inferior, não possui ligação com as outras, com exceção de uma única empresa da Rural, que tem uma conexão com uma empresa da Itep (azul), porém formando uma pequena sub-rede isolada a nordeste da rede maior.

Houve um compromisso, explicitado na introdução do questionário aplicado junto aos empresários, de que os nomes por eles citados não seriam revelados quando da divulgação dos resultados. Por essa razão, os nomes das pessoas da rede também não aparecem nas figuras.

Na Figura 2, os empresários estão representados por triângulos e as pessoas citadas por eles estão representadas por círculos. Há casos em que as pessoas citadas pelos empresários são outros empresários incubados. Nesse caso, as ligações acontecem de triângulo para triângulo. Também há 5 casos de pessoas que fazem a ligação entre as incubadoras (conectores) e que não são

empresários incubados. Esses casos estão marcados com a cor verde limão. Há apenas um caso em que a conexão entre as incubadoras é feita através de empresários incubados (triângulos): é o caso da ligação da incubadora Beetle (marrom) com a Mother (vermelho), em que três empresários localizados na região sudoeste da rede ligam as duas incubadoras.

Os círculos pretos que envolvem alguns nodos destacam os gerentes das incubadoras. Esses gerentes foram citados pelos empresários, não sendo participantes da pesquisa, ou seja, não responderam o questionário. No caso da Kaiser (preto), o gerente não foi citado por nenhum dos empresários pesquisados naquela incubadora. Contudo, esse gerente foi citado pelos incubados da Beetle (marrom). Além disso, as três empresas pesquisadas na Kaiser se apresentam isoladas, não só entre elas, mas também do restante da rede.

Quatro razões podem explicar os achados mencionados no parágrafo anterior. Primeiramente, o gerente da Kaiser estava no início da sua gestão. Em segundo lugar, os empresários pesquisados na Kaiser estavam em um nível de desenvolvimento de suas empresas que minimizava a dependência da incubadora, conseqüentemente do apoio do seu gerente. Em terceiro lugar, a proximidade física entre Kaiser e Beetle, nos primeiros anos de operação - ambas funcionavam no prédio de um dos departamentos da UFPE - gerou parcerias que continuaram de forma ativa, mesmo após a separação física, fazendo com que o gerente de uma delas fosse citado pelos empresários da outra. Por fim, os laços fortes predominaram nas relações entre os empresários da Kaiser e as pessoas de suas *networks*. Esses laços são característicos dos chamados *cliques*: relações fortes e fechadas em relação ao ambiente externo, possivelmente para evitar a disseminação de informações confidenciais. Com esse resultado da Kaiser, observa-se a relevância da força dos laços da *network*. Os laços dizem respeito à proximidade da relação (KUIPERS, 1999) e serão vistos em maiores detalhes a seguir.

Laços da network

Na perspectiva dos laços, a Figura 2 também mostra que os empresários (triângulos) estão ligados às pessoas da sua *network* principalmente através de laços fortes, ou muito próximos (linhas mais espessas). Isso acontece especialmente entre os empresários de uma mesma incubadora. Do ponto de vista das relações formais com os gerentes das incubadoras (marcados com círculos pretos), os laços foram menos próximos, mas não chegaram a ser distantes. Esse resultado corrobora as argumentações de Granovetter (1973), que define laços fortes com base na freqüência dos contatos, na reciprocidade e na amizade existente nos relacionamentos.

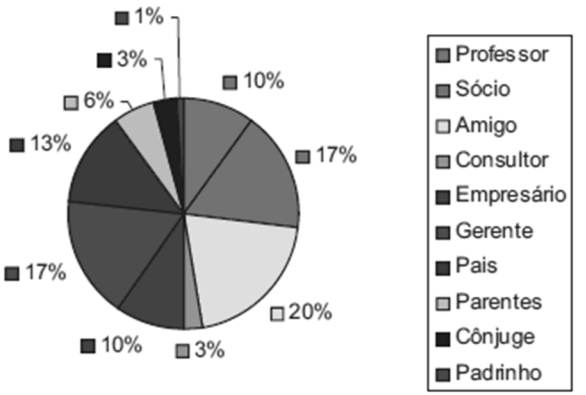
Apesar de os laços mais fracos serem contatos não freqüentes, eles têm a função de difundir informações. Granovetter (1973) foi um dos primeiros

autores a abordar a importância dos laços fracos. Ele enfatiza o papel que esses laços têm no processo de inovação. Também vale destacar, na Figura 2, que os indivíduos que serviram como expansores das fronteiras das incubadoras (marcados na cor verde limão) possuem, em geral, laços menos próximos com os empresários incubados, o que corrobora também os argumentos de Granovetter (1973) em relação aos laços fracos. Adimensão relacional, mostrada na Figura 1, será tratada a seguir.

Dimensão relacional

Considerando os papéis das 317 pessoas citadas pelos empresários no cartão gerador de nomes, constatou-se que eles possuem, em sua *network*, pessoas que não fazem parte da incubadora. Os empresários citaram o papel social desempenhado por cada pessoa de suas *networks*. Os papéis desempenhados foram (Gráfico 1): amigos (20%), gerentes (17%), sócios (17%), pais (13%), empresários (10%), professores (10%), parentes (6%), cônjuges (3%), consultores (3%) e padrinhos (mentores) (1%).

Gráfico 1: Papéis sociais das pessoas da *network*



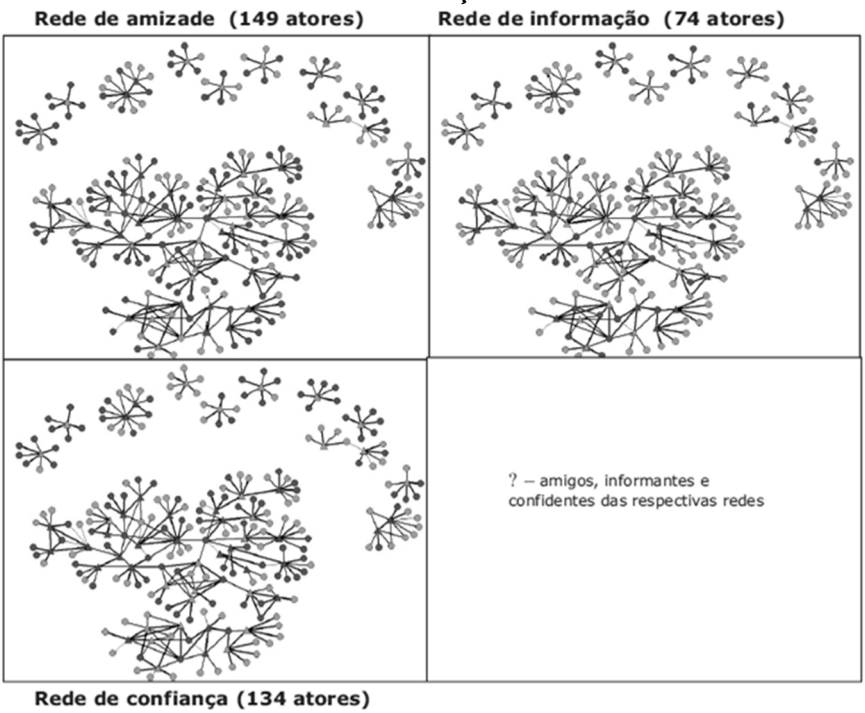
Além de identificar o papel social desempenhado por cada indivíduo pertencente à *network* dos empresários, foi possível medir o conteúdo transacionado entre os empresários e esses indivíduos. Essa medição foi realizada com o uso da escala validada e já apresentada no Quadro 1.

Conteúdo transacionado

Como já explicado, os empresários pesquisados usaram um questionário para avaliar o conteúdo transacionado. Uma vez que havia, na escala utilizada, itens que mediam a amizade, a informação e a confiança, foi possível construir as redes de amizade, de informação e de confiança. Para isso, foram criados indicadores de amizade, informação e confiança. Aqueles indivíduos

que foram citados pelos empresários e avaliados através do questionário e que obtiveram um valor médio maior ou igual a 4 (escala Likert de 1 a 5), nos itens que mediram os construtos amizade, informação e confiança, receberam o título de amigos, informantes e confidentes (Figura 3).

Figura 3: Representação comparativa entre as redes de amizade, informação e confiança.



Foi possível observar, na Figura 3, que a rede de amizade é a maior delas, com 149 atores, seguida pela rede de confiança, com 134 atores, e, por último, a rede de informação, com 74 atores. Esse resultado difere dos resultados encontrados por Kuipers (1999), Marinho-da-Silva (2003) e Santos (2004), que estudaram empresas em contextos corporativos, diferentes dos processos de incubação. Esses autores encontraram que as redes de confiança são menores que as redes de informação, as quais, por sua vez, são menores que as redes de amizade.

Os resultados, com relação às dimensões das redes, mostram que os empresários incubados possuem muitos contatos na *network*, com pessoas de sua confiança. Contudo, tem havido pouca troca de informações com essas pessoas. Isso pode estar relacionado ao tamanho das empresas, formadas, em geral, por dois sócios, que normalmente são amigos. Devido ao volume de

trabalho, realizado unicamente por eles, não têm tempo para ampliar o número de laços, mesmo que mais fracos, com pessoas que forneçam informações úteis para o desenvolvimento da empresa. Dessa forma, predominam os laços familiares e de amizade, como mostrado no Gráfico 1, em que os sócios, amigos, pais, parentes e cônjuge somam 59% dos papéis sociais das pessoas que compõem as *networks* dos empresários.

Integrando as duas dimensões do capital social

Este estudo provê um modelo multidimensional e multimétodo, que incorpora os mecanismos teóricos inerentes à dimensão estrutural e à dimensão relacional do capital social. Apartir desse modelo, foi possível focalizar o estudo sobre a rede de apoio ao desenvolvimento da carreira que os empresários incubados constroem. Para análise do capital social transacionado na rede dos incubados, foram escolhidas as relações de amizade, informação e confiança como recorte da investigação. Além da estrutura de formação e interligação das sub-redes, foi possível identificar redes próprias para os papéis assumidos pelos atores - de amigos, informantes e confidentes.

Os resultados da dimensão estrutural permitiram identificar as posições ocupadas pelos atores que desempenharam papéis centrais na rede informal dos empresários, como os conectores centrais, os atores mais interligados e a identificação dos gestores das incubadoras na rede. Buscando envolver a dimensão estrutural e a relacional na análise, os atores e as empresas vinculadas às incubadoras, com seus laços de ligação (dimensão estrutural), foram relacionados com os papéis de amigos, informantes e confidentes (dimensão relacional).

Discussões e conclusões

Do ponto de vista estrutural, a falta de proximidade física não foi um impedimento para que houvesse relações entre os empresários e as pessoas das suas *networks* que estavam fora do ambiente das incubadoras. Também há características específicas para o contexto das incubadoras, devido à proximidade entre as empresas dentro de cada incubadora.

As características de configuração da *network* dos empresários incubados mostraram que, devido ao grau de proximidade, as redes locais de cada incubadora são bem definidas, especialmente as incubadoras Mother, Itep e Beetle, que estão interligadas e ocupam uma posição central na rede (Figura 2). A partir de uma perspectiva do nível grupal, a proximidade física com outros empresários, no ambiente das incubadoras, é um benefício para os incubados. Essa proximidade ajuda na formação dos laços da *network*, facilitando não só as relações de apoio entre os indivíduos, mas também o desenvolvimento dos laços entre as empresas. Esses laços fortes favorecem o

apoio psicossocial, como a amizade e a confiança. Contudo, tais laços fortes também promovem a formação de grupos fechados (cliques), o que reduz a troca de informações com o ambiente externo.

A abordagem empregada foi capaz de revelar que, no contexto das incubadoras, a rede de confiança dos empresários incubados não é preditora da rede de informação, ou seja, quem é confidente não é necessariamente informante (Figura 3). Esses resultados são diferentes do que normalmente se encontra no mundo corporativo e podem estar relacionados aos papéis e aos laços de proximidade entre os empresários e as pessoas nas quais confiam (amigos, sócios, parentes, pais) que não são consideradas por eles como seus informantes. Ou seja, as pessoas que são da confiança dos empresários não necessariamente trazem informações-chave para o desenvolvimento do negócio.

Na literatura sobre redes, as relações raramente são usadas para explicar outras relações, mesmo em redes "multiplex" (múltiplos papéis sobre a mesma configuração de nodos). O que parece é que a maioria dos pesquisadores sobre redes acredita que muitas redes são preditoras de outras. Por exemplo, acreditam que a rede de confiança é provavelmente preditora da rede de informação. Ou seja, quem é confidente é, antes, um informante. Não houve, neste estudo, evidências dessa predição. A partir dessas discussões, passa-se a adentrar na dimensão relacional das redes.

As medições feitas com o cartão gerador de nomes e com o instrumento validado possibilitaram a integração entre as dimensões estrutural e relacional da rede dos incubados. A abordagem empregada neste estudo permitiu relacionar o apoio psicossocial fornecido aos incubados, nas relações de amizade e confiança, com a força dos laços, trazendo esclarecimentos importantes para o campo da carreira empreendedora. Também ampliaram-se as possibilidades de pesquisa, ao se optar por essa abordagem. Por exemplo, a relação entre o apoio psicossocial e a satisfação pessoal do empreendedor também é um ponto importante, que necessita de investigação.

Como observado anteriormente, a rede de confiança apresentou dimensões maiores do que a rede de informação. No ambiente das incubadoras de empresas, a confiança tem uma importância-chave, uma vez que o capital social individual é a base do capital social gerado ao nível da rede (RÉGIS; DIAS; BASTOS, 2006). A confiança se desenvolve na rede dos incubados através de um processo de indicações, porque os empresários normalmente confiam na integridade das pessoas que foram indicadas pelos empresários da sua rede. Esse processo também é usado para manter os relacionamentos. Contudo, a amizade gerada nessas relações e a formação de laços fortes podem ser prejudiciais ao processo de inovação. Como argumentou Granovetter (1973), os laços fracos têm um papel fundamental no processo de

disseminação de informações, por ultrapassarem as fronteiras das sub-redes de laços fortes, que freqüentemente se fecham à entrada de informações novas.

Sugestões para pesquisas futuras

A arquitetura de análise - que envolveu as múltiplas dimensões que formam as redes de apoio ao empresário incubado e as possibilidades de associações a diferentes teorias do comportamento organizacional - oferece aos pesquisadores uma ampla agenda para pesquisas futuras. A seguir, são apresentadas sugestões a partir do conhecimento adquirido com a revisão bibliográfica e com a própria realização deste estudo.

O estudo permitiu a visualização de novos campos de pesquisa. Por exemplo, foi dada ênfase às relações de amizade, informação e confiança como conteúdo transacionado, mas outros conteúdos podem ser abordados, como processos de mentoria, ou fluxos de poder e influência. Além disso, foram estudadas as redes informais, gerando possibilidades de comparação entre as evidências aqui encontradas e as relações formais nas incubadoras de empresas.

As incubadoras também são caracterizadas pela constante entrada e saída de empresas. A partir da perspectiva das empresas que permanecem na incubadora, as que saem levam importantes contatos. De certa forma, os empresários que ficam podem tentar manter laços com os ex-colegas, que agora enfrentam a concorrência do mercado sem a proteção da incubadora. Nos papéis das pessoas citadas pelos empresários, não houve referência aos ex-incubados. É possível que eles estejam entre aqueles que foram citados simplesmente como "empresários". Assim, pesquisas futuras podem levantar dados importantes, se questionarem os empresários incubados quanto às relações mantidas com exincubados. Também se faz necessário pesquisar os próprios ex-incubados, tanto aqueles que mantiveram a empresa em funcionamento quanto aqueles que desistiram do negócio.

Foi mostrada, neste estudo, a rede dos empresários participantes das incubadoras de base tecnológica do Recife, em especial os conteúdos transacionados nessa rede em busca de apoio psicossocial através das redes de amizade e de confiança. Além disso, também se observou a busca de apoio ao desenvolvimento do negócio através da rede de informação.

Ao se estudar a formação de redes de apoio à luz das dimensões estrutural e relacional do capital social, foi possível compreender a dinâmica das trocas que nelas ocorrem. Nesse sentido, este estudo foi além dos vários estudos genéricos sobre redes sociais, examinando com maior profundidade as características da rede de apoio dos empresários incubados.

O estudo mostrou a importância do investimento nos relacionamentos dos empresários incubados. O desenvolvimento do capital social depende de um apoio significativo para que haja construção e manutenção dos relacionamentos. Portanto, os investimentos em treinamento nas áreas técnica e gerencial devem ser acompanhados de investimentos que facilitem a construção social das redes informais entre os empresários. O estado e os órgãos de fomento podem apoiar os empresários incubados na participação em visitas técnicas, em feiras, congressos, associações e outras formas que aumentem a interação social, favorecendo a criação de laços.

Referências

ALDRICH, H. E.; ZIMMER, C. Entrepreneurship through social networks. In SEXTON, D.; SMILOR, R (Eds.). **The art and science of entrepreneurship**, p. 3-23, Cambridge, MA: Ballinger, 1986.

BECKER, Grace Vieira; LACOMBE, Beatriz M. B. Colocando luz em quem tem "idéias luminosas": Competências do Empreendedor de Base Tecnológica. In: **Anais 27º Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação em Administração**. Atibaia-SP, 2003.

BOISSEVAIN, Jeremy. **Friends of friends: networks, manipulators and coalitions.** New York: St. Martin's Press, 1974. 285 p.

BORGATTI, S.P., EVERETT, M.G.; FREEMAN, L.C. **Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis**. Harvard, MA: Analytic Technologies, 2002.

BORGES Jr., Cândido. V. Características e Contribuições das Redes para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas. Em: **Anais 28º Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação em Administração**, Curitiba-PR, 2004.

BROTHERIDGE, C. M; LEE, R. T. Development and validation of the Emotional Labour Scale. **Journal of Occupational and Organizational Psychology;** Sep 2003; 76, ABI/INFORM Global. p. 365.

CÔTÉ, M., FILION, L.J. La gouvernance des entreprises de haute technologie et leur conseil administration. Cap Rouge, QC: Édition de l'entrepreneur (à paraître), 2005.

FILION, Louis Jacques. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários gerentes de pequenos negócios. RAUSP Revista de Administração, Univ. São Paulo, vol.34, no.2, abril-junho, pp.5-28 1999.

FILION, L. J.; DOLABELA, F. et al. Boa Idéia! E Agora? São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

FILION, L.J., LAFERTÉ, S. Carte routière pour un Québec entrepreneurial. Rapport remis au Gouvernement du Québec, 2003.

GARDNER, H. **A nova ciência da mente**. São Paulo: Edusp, 1995.

GARTNER, W. B. Who is an entrepreneur: is the wrong question. **American journal of small business**, 13, Spring, 11-32, 1988.

GRANOVETTER, M. The strength of weak ties. **American Journal of Sociology**. Vol. 78, nº 6, maio 1973: p. 1360-1380.

HAIR, J. F. Jr.; BLACK, W. C.; BABIN, B. J.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L. **Multivareiate Data Analysis**. 6 ed. Prentice Hall, Englewood Cliffs, 2006.

HANNEMAN, Robert A. **Introducción a los métodos de análisis de redes sociales**. Departamento de Sociología de la Universidad de California Riverside. 2001.

INKPEN, A. C.; TSANG, E. W. K. Social capital, networks, and Knowledge transfer. **Academy of Management Review**. 2005, Vol. 30, No. 1, 146-165.

KRACKHARDT, D. The strength of strong ties: the importance of philos in organizations. In N. Nohria; R. G. Eccles (Eds.), **Networks and organizations: Structure, form, and action**; 216-239. Boston: Harvard Business School Press. 1992.

KRACKHARDT, D.; HANSON, J. Informal networks: the company behind the chart. **Harvard Business Review**, Boston, Mass., v. 71, n. 4, p. 104-111, jul.-ago, 1993. Disponível em: http://www.andrew.cmu.edu/user/krack/publications.shtml.

KUIPERS, Kathy J. **Formal and informal networks in the workplace**. 1999. 117 p. Tese (Ph.D.) - Stanford University, Stanford, Calif., 1999. Disponível mediante pagamento: http://wwwlib.umi.com/dxweb/details?doc_no=1866345.

MARINHO-DA-SILVA Marcus C. **Redes sociais intraorganizacionais informais e gestão: um estudo nas áreas de manutenção e operação da planta HYCO-8, Camaçari, BA**. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal da Bahia. Escola de Administração. NPGA. Salvador-BA 2003.

MARTELETO, Regina Maria. Analysis of social networks - application in the studies of information transfer. **Ciência da Informação** [online]. Jan./Apr. 2001, vol.30, no.1

MITCHELL, R. K.; BUSENITZ, L.; LANT, T.; McDOUGALL, P. P..; MORSE, E; SMITH, J. B. Toward a theory of entrepreneurial cognition: rethinking the people side of entrepreneurship research. **Entrepreneurship Theory and Practice**, 27 (2), 2002.

NAHAPIET, J.; GHOSHAL, S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. **Academy of Management Review**, 23: 242-266. 1998.

PASQUALI, Luiz. Princípios de elaboração de escalas psicológicas. **Revista de Psiquiatria Clínica**. Edição Internet ISSN 0101-6083. V. 25, N 5, Set/Out, 1998. Captura: http://www.hcnet.usp.br/ipq/revista/r255/index255.htm

QUIROGA, A. **Introducción al análisis de datos reticulares: prácticas con UCINET 6 y NetDraw 1 Versión 1**. Departamento de Ciências Políticas, Universidad Pompeu Fabra. Junio, 2003.

REGIS, Helder P. **Construção social de uma rede informal de mentoria nas incubadoras de base tecnológica do Recife**. Tese de Doutorado. PROPAD - Programa de Pós-Graduação em Administração. UFPE, Recife, 2005.

_____; DIAS, S. M. R. C; BASTOS, A. V. B. Articulando Cognição, Redes e Capital Social: um estudo entre empresários participantes de incubadoras de empresas. Em: **Anais 30º Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, Salvador-BA, 2006.

ROBINSON, P. B.; STIMPSON, D. V.; HUEFNER, J. C.; HUNT, H. K. An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. **Entrepreneurship theory and practice**, 15(4), 13-32, 1991.

ROGERS, E.; SCHOEMAKER, F. **Communication of Innovations: A Cross Cultural Approach**. Free Press, 1971.

ROUSSEAU, D. M.; SITKIN, S.; BURT, R. S.; CAMERER, C. Not so different after all: A cross-discipline view of trust. **Academy of Management Review**, 1998.23: 393-404.

SANTOS, Mariana V. **Redes sociais informais e compartilhamento de significados sobre mudança organizacional: estudo numa empresa petroquímica**. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Psicologia. Universidade Federal da Bahia. Salvador, 2004.

SCHUMPETER, J. **Teoria do desenvolvimento econômico**, 1911. Edição brasileira - Ed. Nova Cultural, Séria "Os Economistas", 1988.

SCOTT, John. **Social network analysis: a handbook**. 2 ed. London: Thousands Oaks, Calif.: Sage Publications, 2000. 208 p.

TIGRE, Paulo B. **Gestão da Inovação: a economia da tecnologia no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

WASSERMAN, Stanley; FAUST, Katherine. **Social network analysis: methods and applications**. Cambridge, New York: Cambridge University Press, 1994. 825p.

CAPÍTULO 11 - Redes de mentoria: mapeando as concepções nas incubadoras de base tecnológica do Recife[1] | Helder P. Régis, Antonio V. B. Bastos, Sônia Mª R. C. Dias e Paulo Thiago N. B. de Melo

Introdução

O interesse sobre as redes sociais de apoio pode ser encontrado na literatura desde a obra inicial de Durkheim (1977/1897). Este trabalho tomou como foco os efeitos da solidariedade e da integração social das redes sobre a saúde mental dos indivíduos. As formas como as redes de comunicação podem ajudar os membros das organizações a lidarem com o estresse é ponto focal das teorias que tratam do apoio social nas organizações.

A literatura sobre mentoria identifica as redes sociais como um aspecto importante para o desenvolvimento da carreira dos indivíduos (Higgins & Kram, 2001). Contudo, não consegue esclarecer os benefícios envolvidos nas relações em rede, como elas se estruturam ou o significado que elas têm para as pessoas que optam por seguir pelos novos campos de carreira. Um primeiro problema está no fato das abordagens sobre redes tomarem como base modelos metodológicos em detrimento a modelos teóricos. Uma razão para isso é a pouca explicitação teórica dos estudos sobre redes. Outra razão é a falta de conexão entre os aspectos cognitivos e a formação das redes, ou seja, a identificação dos indivíduos com uma rede, o ponto em que uma rede começa a "fazer sentido" para um determinado grupo. Mesmo as pesquisas sobre redes que aplicam teorias, fazem isto sem dar muita atenção aos mecanismos de rede implícitos nas teorias. A análise tradicional de redes leva em conta características relativamente simples e superficiais, ignorando as estruturas simbólicas mais sofisticadas e sutis que são inerentes a muitas redes, mas que dependem de uma investigação mais profunda que as revele.

A agenda de pesquisa recente da área de empreendedorismo inclui a análise das estruturas cognitivas dos empreendedores de sucesso, revelando ser uma importante ferramenta para o estudo da carreira empreendedora. Dessa forma, este estudo busca ir além dos trabalhos desenvolvidos na área do empreendedorismo até então, a partir da aplicação dos conhecimentos sobre cognição social e redes de relacionamentos. Nesta empreitada, consideramos as necessidades de criar e manter relações de mentoria, ou de tutoria, como fundamentais para o desenvolvimento da carreira dos empresários participantes de processos de incubação de empresas de tecnologia.

[1] Artigo publicado originalmente no periódico Revista Psicologia: Organizações e Trabalho, v.13 n.3, 2013.

Para uma melhor compreensão da construção social das redes de apoio ao novo empresário, faz-se necessário uma maior integração entre a literatura sobre redes sociais, mentoria e cognição social no contexto das novas relações de trabalho. Contudo, pouco se conhece a respeito das relações informais de apoio ao novo empresário. O fenômeno do empreendedorismo e o crescente número de pequenas empresas de base tecnológica são demonstrações das mudanças nesse ambiente. Nessa perspectiva, este estudo tem o objetivo de descrever os significados compartilhados pelos empresários a partir das suas falas- com relação ao papel da *network* para o desenvolvimento da carreira.

Neste estudo, a atenção está sobre os mapas cognitivos, ou modelos mentais, que os empresários incubados usam para simplificar a realidade. Dessa forma, busca-se compreender como os empresários conectam informações que os ajudam a desenvolver a carreira empreendedora por meio da busca de recursos ou apoio em suas redes de relacionamentos. O problema de pesquisa sugere a seguinte questão: Considerando-se a dimensão cognitiva das relações em rede, como os empresários incubados organizam suas cognições com relação ao papel da *network* para o desenvolvimento de suas carreiras?

Carreira Empreendedora

Novos campos de carreira estão sendo desenvolvidos, principalmente como resultados do desenvolvimento das novas tecnologias da informação, porém, tais campos carecem de definições e especificações dos seus termos. O emprego tradicional da carreira, em médias e grandes empresas, tem sido cada vez mais substituído por outros tipos de relações entre capital e trabalho, gerando novos campos de carreira, dentre estes, a "carreira empreendedora" (Welsh & Wanberg; 2009; Dyer, 1994; Mayrhofer et al., 2002).

Estudos têm apontado as lacunas deixadas pelos resultados das pesquisas que tentam associar os traços pessoais ao comportamento empreendedor (ex. Gartner, 1988). Alguns autores têm notado que as medidas de atitudes podem ser mais preditivas do comportamento empreendedor do que os traços psicológicos (Robinson, Stimpson, Huefner & Hunt, 1991). Outros autores sugerem que a estruturação das cognições e os processos cognitivos são fatores significativos na escolha da carreira (Shaver & Scott, 1991).

A análise de como se estruturam as cognições de empresários de sucesso tem ocupado a agenda recente de pesquisa na área do empreendedorismo, mostrando-se uma ferramenta relevante para o exame de uma carreira empreendedora de sucesso. Terjesen e Sullivan (2011) investigaram o papel da mentoria na transição de um indivíduo que deixa de ser um empregado corporativo para iniciar uma nova empresa. Investigaram, mais especificamente, os padrões nas relações de desenvolvimento durante a transição na carreira de um empregado organizacional para ser um

empreendedor. Terjesen e Sullivan (2011) concluíram que é mais problemático para esses indivíduos encontrar mentores no ambiente empreendedor do que no ambiente organizacional anterior, considerando que os empreendedores sem mentores reconhecem o impacto negativo dessa ausência na viabilidade de seus negócios, enquanto os empreendedores com mentores reconhecem imediatamente o valor da mentoria que recebem.

St-Jean e Audet (2012) afirmam que a interação com um mentor pode facilitar o aprendizado em situações com pouco tempo para treinamento. Esses autores discutem o aprendizado empreendedor por meio da mentoria e revelam que os empreendedores são beneficiados por um aumento no conhecimento e nas habilidades gerenciais, por uma melhora na visão do negócio e na identificação de oportunidades. A seguir serão vistas as bases teóricas dos processos de mentoria.

Os processos de mentoria

Dentre as intervenções planejadas de mudança com o objetivo de promover o desenvolvimento das pessoas e aumentar a eficácia das organizações, estão os programas formais de mentoria. A teoria que fornece suporte a essas intervenções teve suas primeiras publicações orientadas para a área do comportamento organizacional a partir da década de 1970 (Levinson, Darrow, Klein, Levinson, & Mckee, 1978). Levinson et al. (1978, p. 97), em se tratando do contexto corporativo, propuseram que um mentor é "normalmente uma pessoa bem mais antiga, uma pessoa de maior experiência e maturidade [...] um professor, conselheiro ou padrinho". Por sua vez, o mentorado é a pessoa que se beneficia da experiência, maturidade e proteção do mentor.

De acordo com Kram (1985), a mentoria assegura não só o crescimento como pessoa, mas também o progresso na carreira. Esta autora resumiu as funções da mentoria como sendo convergentes em duas categorias principais: carreira (técnica) e psicossocial. As funções de carreira são aqueles aspectos do relacionamento que garantem a aprendizagem dos papéis que o indivíduo assume profissionalmente e que o preparam para galgar posições na hierarquia de uma organização. São funções de carreira da mentoria: patrocínio; exposição e visibilidade; *coaching*; proteção e tarefas desafiadoras. As funções psicossociais são aqueles aspectos de um relacionamento que asseguram um senso de competência, que clarificam a identidade e efetividade em um papel profissional. São funções psicossociais da mentoria: modelagem de papéis; aceitação e confirmação; aconselhamento e amizade. Na Figura 1, são apresentados exemplos das variáveis que compõem as funções da mentoria.

Figura 1: Funções da Mentoria.

Fonte: (KRAM, 1985).

Em um contexto de empresa corporativa, as funções de carreira servem principalmente para guiar a progressão funcional na organização, enquanto as funções psicossociais afetam cada pessoa individualmente pela formação do seu senso de autovalor e operam tanto internamente quanto externamente à organização. Juntas, essas funções capacitam as pessoas a enfrentarem os desafios de cada estágio de suas carreiras.

Há de se esperar que as funções básicas de desenvolvimento providas pela mentoria, funções de carreira e funções psicossociais (Kram, 1985), operem também em ambientes diferentes, não se restringindo ao ambiente corporativo. Essas funções podem operar nas pequenas empresas, proporcionando tanto as habilidades de aprendizagem, de conhecimento das políticas e de regras sociais, quanto os sensos de competência, de identidade e de efetividade profissional.

Welsh e Wanberg (2009) discutem o nível de mentoria recebida e a formação de relações de mentoria informal como aquelas que se formam sem o apoio de uma organização. Esses autores investigaram o recebimento de mentoria informal com foco em profissionais recém-graduados, acompanhando esses

indivíduos ao longo do tempo para averiguar quem encontrou um mentor em seus novos locais de trabalho após a graduação. Os resultados dessa investigação mostraram que os indivíduos com menores níveis de afetividade negativa e maiores níveis de habilidade cognitiva são os que têm mais possibilidades de encontrar mentores informais. Uma vez que um mentor é encontrado, a investigação também mostra que um maior nível de mentoria está associado ao objetivo de aprendizado do mentorado e à instrumentalidade da mentoria, entendida com a importância atribuída à mentoria pelo indivíduo mentorado.

As pesquisas sobre mentoria têm estendido a perspectiva diádica tradicional (entre um mentor e um mentorado) a fim de investigar o apoio fornecido por uma rede social de desenvolvimento, constituída por grupos de pessoas que têm interesse e tomam ações para o progresso da carreira da pessoa mentorada (Dobrow, Chandler, Murphy & Kram, 2012).

Sullivan (2000) considera que as funções da mentoria podem operar tanto em um ambiente corporativo quanto em um ambiente de negócio próprio. Contudo, dado que o empresário gestor do seu próprio negócio não possui aspirações quanto a níveis hierárquicos, muitas das atividades do mentor relacionadas à carreira, quando o mentor assume o papel de padrinho do empreendedor, se tornam irrelevantes. Dessa forma, a visão comum da mentoria simplesmente como uma "estratégia para ajudar o mentorado a progredir hierarquicamente na organização" (Eby, 1997, p. 127) não pode ser aplicada às pessoas que estão iniciando um negócio próprio.

Incubadoras de empresas

A incubação de empresas surgiu na década de 1980 como uma estratégia para apoiar empreendimentos, considerando as altas taxas de fracasso de pequenos negócios e a contribuição que esse tipo de negócio traz para a economia e para a sociedade (Xu, 2010; Bruneel, Ratinho, Clarysse & Groen, 2012). Warren, Patton e Bream (2009) consideram que as incubadoras são um ambiente onde a aquisição de conhecimento especializado pode acontecer e gerar benefícios para novas empresas alcançarem sucesso. Entretanto, não existe uma definição consensual para as incubadoras de empresas, apesar da sua maturidade como um campo prático e de investigação (Bruneel et al., 2012). Bruneel et al. (2012) apresentam uma série de definições alternativas para as incubadoras de empresas.

Segundo a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC, 2013), ao tratar do ambiente empresarial, "uma incubadora é uma entidade que tem por objetivo oferecer suporte a empreendedores para que eles possam desenvolver ideias inovadoras e transformá-las em empreendimentos de sucesso", oferecendo infraestrutura e suporte gerencial, bem como orientação aos

empreendedores no desenvolvimento de uma empresa quanto à gestão do negócio e sua competitividade. Ao comparar as incubadoras mais atuais com as incubadoras mais antigas, Bruneel et al. (2012) ressaltam que as empresas abrigadas em incubadoras mais atuais fazem uso total dos serviços que são oferecidos por elas, enquanto as incubadoras mais antigas abrigam empresas mais maduras e as permite ficar mais tempo no ambiente de incubação.

Ao estudar os empresários incubados no Reino Unido, Warren, Patton e Bream (2009) afirmam que os empresários incubados adotam diferentes abordagens no ambiente de rede de contatos proporcionado pela incubadora, podendo mudar do recebimento de suporte da incubadora para a imersão em redes de contatos externos à medida que a empresa incubada cresce. Xu (2010) discute os serviços oferecidos pelas incubadoras e os benefícios da incubação de negócios na perspectiva dos empresários de empresas incubadas em Shangai, mostrando que, por um lado, tais incubadoras oferecem uma variedade de serviços e benefícios, mas por outro lado essas incubadoras são ineficientes em serviços de aconselhamento e mentoria.

Ratinho e Henriques (2010) investigaram a eficácia das incubadoras de empresas como uma ferramenta para o desenvolvimento econômico em Portugal, mostrando que a maioria das incubadoras portuguesas não foram planejadas e não estão trabalhando para a criação e desenvolvimento de novas empresas, de tal forma que as contribuições de tais instituições para a criação de empregos e o crescimento econômico não são evidentes. Bøllingtoft (2012) apresenta dois casos de incubadoras dinamarquesas que funcionam sem o recebimento de recursos provenientes de fundos públicos ou privados, de maneira que são estabelecidas pelos próprios empreendedores em conjunto. Esse tipo de incubadora é caracterizado por ser baseado no reconhecimento mútuo do valor de se relacionar em rede e da cooperação entre as empresas.

A ANPROTEC considera que existem diversos tipos de incubadoras. Elas podem ser de base tecnológica, abrigando empreendimentos que usam tecnologias avançadas; tradicionais, abrigando empresas de setores tradicionais da economia; mistas, abrigando tanto empreendimentos de base tecnológica quanto de setores tradicionais; e sociais, abrigando cooperativas e associações populares. Neste estudo, o foco está nas incubadoras de base tecnológica.

Análise de redes sociais informais por meio da dimensão cognitiva

A dimensão cognitiva assume um papel fundamental na compreensão da construção das redes de apoio dos empresários incubados. Nos casos da cognição empreendedora, há uma necessidade de revisão destas bases para que a teoria explique melhor as atuais mudanças nas relações de trabalho. A dimensão cognitiva é representada pelo compartilhamento de significados

nas redes, ou seja, aquelas formas de pensamento comungadas entre as pessoas do grupo em rede. Zerubavel e Smith (2010) destacam que a cognição depende das redes sociais, sendo implementada por estruturas que vão além de um indivíduo, como díades, grupos ou outros tipos de comunidades. As estratégias de aprendizagem utilizadas pelos empresários incubados podem ser consideradas como facetas da dimensão cognitiva que também participam na geração da mudança de comportamento. Estas questões serão abordadas a seguir.

Devido à preocupação, relativamente recente, da academia em compreender como os gestores do seu próprio negócio pensam e tomam decisões, há uma necessidade do desenvolvimento das definições e conceitos que envolvem a teoria cognitiva no campo da psicologia organizacional.

Bastos (2001) mostra que grande parte da literatura sobre "cognição e organizações" focaliza a centralidade dos processos e estruturas cognitivas para a dinâmica das redes de relações e poder que constituem as organizações. A dimensão social dos processos cognitivos humanos resultou em uma área específica de pesquisa na Psicologia Social, com interesses nos processos usados pelas pessoas para gerar o conhecimento e a compreensão dos aspectos da vida cotidiana. Nesse sentido, a "cognição social" resgata cientificamente tópicos como os processos de atribuição, a formação de impressões, os estereótipos, as atitudes, os protótipos, os *schemas* e os *scripts*. Segundo Carolis, Litzky e Eddleston (2009), ao destacar o papel do ambiente no comportamento e cognição dos indivíduos, a teoria da cognição social é capaz de ressaltar a influência das redes sociais na percepção de oportunidades de negócios para empreendedores.

Rousseau (1997) destaca o vínculo entre o acentuado processo de mudanças por que passam as organizações e as transições conceituais que estas mudanças impõem ao estudo do comportamento organizacional. Nesse sentido, a organização vista como "processo" demonstra uma particular atenção para o nível grupal, redes sociais, cognição gerencial, construção de sentido, *organizational sensemaking*, entre outros. Dessa forma, a autora mostra a organização como uma construção social.

Assim, o campo dos estudos organizacionais também vem sofrendo a influência deste movimento que altera conceitos e pressupostos que fundamentam os processos organizacionais, considerados aqui como envolvendo a articulação coletiva de ações de indivíduos em torno de objetivos específicos.

Mapas cognitivos e os processos de cognição social

Weick e Bougon (1986) apresentam a noção de "mapas cognitivos" como uma metáfora para analisar a natureza do fenômeno "organização". Os autores

afirmam: "As organizações existem largamente na mente, e sua existência toma a forma de mapas cognitivos. Então, o que une uma organização é o mesmo que vincula, ou coloca junto, pensamentos" (Weick & Bougon, 1986, p. 102).

Há quase meio século, Zajonc e Wolfe (1966) demonstraram que os membros de uma organização buscam diferentes coisas. Os mapas ou estruturas cognitivas representam os modelos ou teorias de organização que são interiorizadas pelas pessoas. Estes modelos guiam a análise das situações organizacionais e ações subsequentes.

Os mapas cognitivos são ferramentas para representar dados verbais (informações orais ou escritas que expressam afirmações, predições, explanações, argumentos, regras) através dos quais se pode ter acesso a representações internas e a elementos cognitivos (imagens, conceitos, crenças causais, teorias, heurísticas, regras e *scripts*) (Laukkanen, 1992). Nesse sentido, Bastos (2002) esclarece que os mapas podem dar acesso a pressupostos do respondente, mesmo quando estes não são visíveis para o próprio participante.

Nicolini (1999, p.836) apresenta o mapa cognitivo como uma das estratégias possíveis para representar cognições sociais "mapas poderiam ser considerados apenas instrumentos de descrição e representação que ajudam na discussão e análise de alguns modos de pensamento e explicações dos eventos". Dessa forma, o trabalho de mapear estruturas cognitivas envolveria "explorar as maneiras pelas quais essas entidades representacionais são unidas, transformadas ou contrastadas".

Bastos (2002) traz uma explicação dos aspectos metodológicos que tornam as técnicas de mapeamento cognitivo uma ferramenta importante para a investigação de processos organizacionais nas dimensões simbólica, comunicativa e hermenêutica. São destacados a pluralidade de formas de sua apresentação e o tratamento gráfico.

Como visto, as redes de relações envolvem o compartilhamento de significados, que permitem a existência de uma rede de reconhecimento mútuo, institucionalizada em campos sociais. Na prática, o compartilhamento de significados ocorre como resultado da interação dos indivíduos em uma estrutura social com características próprias. Os mapas de identidade são adotados neste estudo para capturar os significados compartilhados pelos empresários incubados com relação a uma carreira empreendedora de sucesso e sobre o papel da *network* para o desenvolvimento desta carreira. Na seção seguinte, são descritas as técnicas utilizadas para a elaboração destes mapas.

Método

O desenho da pesquisa caracteriza-se por uma abordagem qualitativa, assim considerada porque visa descrever, categorizar, caracterizar e interpretar os construtos utilizados pelos empresários incubados (Mariz, Goulart-Silva, Dourado & Régis, 2005; Merriam, 1998; Guba & Lincoln, 1994; Creswell, 1994).

Uma etapa exploratória teve o intuito de identificar quais incubadoras e empresários poderiam compor o objeto de estudo deste trabalho. Esta etapa foi iniciada no Porto Digital, organização social sem fins lucrativos do Governo do Estado de Pernambuco, que tem implementado um programa de *clusters* visando gerar um ambiente de excelência em tecnologia da informação e comunicação no Recife. A partir de uma entrevista com o responsável pelos projetos de criação de novos empreendimentos e processos do Porto Digital e coordenador da Rede de Incubadoras de Base Tecnológica do Estado de Pernambuco (INCUBANET), foi possível selecionar as incubadoras que abrigavam o perfil de empresários adequados à abordagem deste estudo.

A teia social formada pelas relações existentes entre os gestores das incubadoras de empresas do Grande Recife e outros atores sociais é bastante vasta, com diversas ramificações (Guimarães, 2011). Buscou-se ter acesso ao material verbal produzido pelos incubados (evocações) que resulta do processo de "schematização" (Bastos, 2002), através do qual eles conceituam as suas ideias em relação a duas categorias de análise: a carreira empreendedora de sucesso e o papel da *network* para o desenvolvimento desta carreira. Para a determinação dos elementos centrais e periféricos desses dois conceitos, foram consideradas abordagens qualitativas e quantitativas.

A dimensão cognitiva foi capturada por meio de entrevistas semiestruturadas. Nessas entrevistas, os empresários foram solicitados a fazer evocações livres sobre as ideias que possuíam com relação a uma carreira de sucesso e com relação ao papel da *network* para o desenvolvimento da carreira.

A população dos empresários incubados no Recife é de aproximadamente 80 indivíduos. Há aproximadamente 40 empresas instaladas em 7 incubadoras. Apesar do estudo qualitativo não seguir a lógica da amostragem, mas a da replicação (Yin, 2001), a coleta de dados prosseguiu, mesmo ocorrendo várias replicações, visando atingir o maior número possível de empresários incubados. Foi pesquisada aproximadamente 66% da população. Participaram da pesquisa 53 empresários incubados de 27 empresas de base tecnológica. Este número favorece um maior grau de representatividade dos achados.

Técnica de construção dos mapas cognitivos

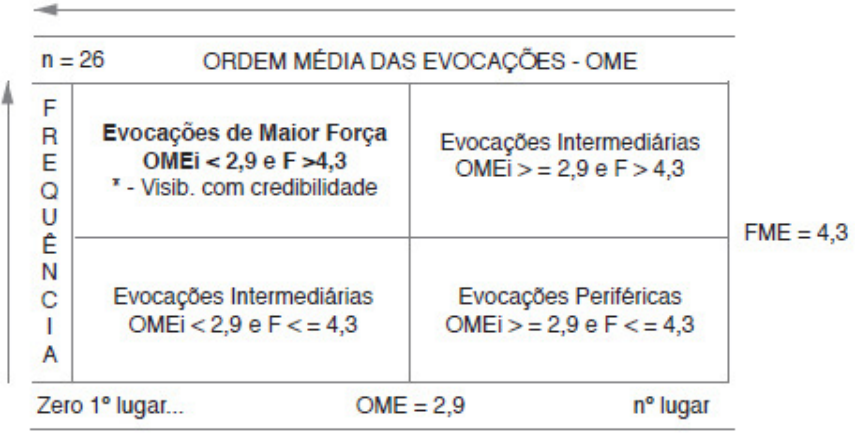
A técnica aplicada consistiu em solicitar a cada um dos empresários que falassem livremente o que lhes ocorria à mente com relação ao papel da *network* para o desenvolvimento da carreira. À medida que os empresários desenvolviam suas falas, os pesquisadores transcreviam as ideias formuladas em frases curtas, até um limite de 12 evocações. Encerradas as falas, as evocações anotadas eram apresentadas aos empresários para que as confirmassem e hierarquizassem em termos de importância (Régis, 2005). Esse julgamento, feito pelos empresários a partir da lista com as suas próprias evocações, permitiu a identificação dos construtos considerados como os mais importantes com relação à carreira e à *network* (Moscovici, 1984; Sá, 1996; Vergara, 2005).

A partir das evocações que surgiram nas entrevistas, foi realizada uma análise de conteúdo para identificar as palavras ou frases que se repetiam nas evocações dos pesquisados. O produto obtido por meio das evocações livres foi analisado pela técnica de quatro quadros (Fischer, Oliveira, Teixeira, Teixeira & Amaral, 2003; Vergara, 2005). Essa técnica considera tanto o número de vezes que uma palavra ou frase foi falada (frequência) como a ordem de importância atribuída a ela durante a hierarquização. A partir das evocações de todos os entrevistados, calcula-se a ordem média de cada evocação (OME). Ao medir a frequência e a ordem média de evocação, essa técnica possibilita a distribuição das frases produzidas segundo a importância atribuída pelos sujeitos. As frases que obtiveram maior frequência dentre todos os pesquisados e, ao mesmo tempo, estiveram próximas do primeiro lugar na hierarquização feita por cada um deles, foram consideradas de núcleo central, ou de posição central, no pensamento coletivo dos incubados.

Portanto, a força de cada evocação foi definida a partir da frequência e da ordem média de ocorrência (p. ex., a evocação "Visibilidade com credibilidade", marcada com um "*", ocorreu 9 vezes em uma ordem média de 2,1; aproximadamente o 2º lugar).

Em seguida são estabelecidos os quatro quadros ou quadrantes, como mostra a Figura 2.

Figura 2: Técnica de quatro quadros.



Observa-se pelas direções das setas que o quadrante que detém as evocações de posição central é aquele em que a ordem média de suas evocações tende para o 1º lugar e a frequência de suas evocações tende para a frequência da evocação mais citada. Os cálculos da frequência média e da ordem média são feitos da seguinte forma:

$$FME = \frac{\sum_{i=1}^{n} F}{n}$$

Onde:

FME = Frequência Média das Evocações

Fi = Frequência de cada evocação

n = Número de evocações

ΣFi = Soma das frequências F*i* ($F_1 + F_2 + F_3 + ... + Fn$)

$$OMEi = \frac{\sum_{i=1}^{F} OEi}{F}$$

Onde:

OMEi = Ordem Média de cada Evocação

OEi = Ordem em que a Evocação ocorreu para cada pesquisado que a citou (p. ex., 1º lugar, 2º lugar...)

F = Frequência de cada evocação

Σ *OEi* = Soma das Ordens de Evocação *OEi* (OE_1 + OE_2 + OE_3 + ... + *OEn*)

$$OME = \frac{\sum_{i=1}^{n} OMEi}{n}$$

Onde:

OME = Ordem Média de todas as Evocações

OMEi = Ordem Média de cada Evocação

n = Número de evocações

Σ OMEi = Soma das Ordens Médias de Evocação

OME*i* (OME_1 + OME_2 + OME_3 + ... + OME*n*)

O software Microsoft Office Excel™ ajudou na digitação e classificação inicial das evocações em ordem alfabética. Essa etapa permitiu a identificação prévia das frases repetidas nas falas dos diversos empresários, assim como ajudou a verificar as frases que eram ditas de outra forma, mas com o mesmo significado (frequência). Este software também auxiliou no cálculo das frequências médias e da ordem média das evocações.

Após a análise de conteúdo e identificação das frases mais relevantes, foi realizado o agrupamento destas frases em categorias principais, com base na teoria existente. Esses dados foram organizados sob a forma de mapas cognitivos, utilizando-se o software MindManager X5. Este software fornece uma ajuda gráfica na organização das evocações, uma vez que permite uma melhor visualização das categorias que emergem das falas. Foi possível enquadrar as falas em categorias já existentes, com base nos modelos teóricos

sobre mentoria (Dyer, 1994; Kram, 1985). Além disso, buscou-se observar novas categorias que afloravam das evocações. Dessa forma, os pesquisadores buscaram associar as evocações ao contexto do empreendedorismo usando os filtros teóricos existentes, à medida que tentaram interpretar as "realidades" dos empresários, agrupando-as em categorias. Portanto, algumas categorias são novas, outras são emprestadas das teorias sobre mentoria no contexto corporativo. A seguir, são mostrados os mapas cognitivos compartilhados pelos empresários no que diz respeito ao papel da *network* para o desenvolvimento da carreira.

Resultados

Os significados compartilhados pelos empresários com relação a uma carreira de sucesso e ao papel da *network* para o desenvolvimento da carreira foram analisados a partir de seu conteúdo saliente (evocações). O tratamento dos dados a partir da técnica de quatro quadros resultou na identificação dos elementos centrais das evocações dos empresários incubados (Fischer et al., 2003; Vergara, 2005). Nesta técnica, o primeiro quadro traz os termos verdadeiramente significativos e constituem o núcleo central dos significados compartilhados pelos empresários incubados. A seguir, são detalhados os resultados do uso desta técnica sobre as evocações dos 53 empresários entrevistados.

O primeiro quadro traz as evocações de nível central. Ou seja, as evocações que obtiveram maior frequência e ordem média de evocação (OME) mais próxima de um (1º lugar) na fala dos empresários. Estas evocações também formam o conjunto de evocações mais estáveis - Tabela 1. Optou-se em apresentar as evocações intermediárias e periféricas nos mapas cognitivos, porém, sem distinção quanto às posições ocupadas (intermediárias ou periféricas).

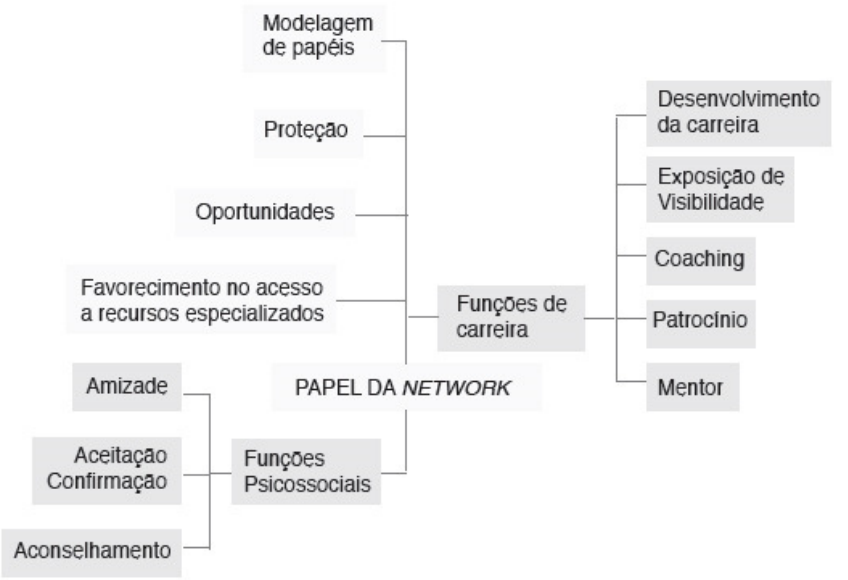
Tabela 1: Evocações de maior força sobre o papel da network para o desenvolvimento da carreira.

EVOCAÇÕES SOBRE O PAPEL DA NETWORK COM OME < 2,9 E FREQUÊNCIA > 4,3	FREQ.	ORDEM MÉDIA
Oportunidade de novos negócios	26	2,2
Estímulo e Apoio emocional	19	2,6
Indicações	11	2,7
Troca de experiências e "know-how"	10	2,7
Aumento do contato com as pessoas	10	2,6
Visibilidade com credibilidade	9	2,1
Ampliação da rede de clientes	6	2,3
Feedback de ideias	5	2,8
Manter os relacionamentos	5	2,4
Poder transferir conhecimentos	5	1,6

As categorias que emergiram das evocações dos empresários incubados estão presentes no modelo de Kram (1985), mas também possuem algumas peculiaridades ao contexto empreendedor. Isso ocorre porque, na posição de proprietários do negócio, esses indivíduos não possuem chefes ou colegas, mas possuem relações com pessoas externas à empresa e tomam como modelos de empresários de sucesso pessoas que nem mesmo conhecem, ou que já faleceram.

Na Figura 3, é apresentado o mapa cognitivo que reúne de forma gráfica as categorias que representam os significados compartilhados pelos empresários incubados sobre o papel da *network* para o desenvolvimento da carreira. Por questões de espaço, este mapa se subdivide em mais duas partes - Figuras 4 e 5. As evocações destacadas em letra vermelha são as evocações de maior força, ou de relevância central. Para este mapa, as evocações de relevância central foram definidas por atingirem frequência > 5 e ordem média de evocação < 3º lugar na hierarquia, ou seja, mais próximas do 1º lugar.

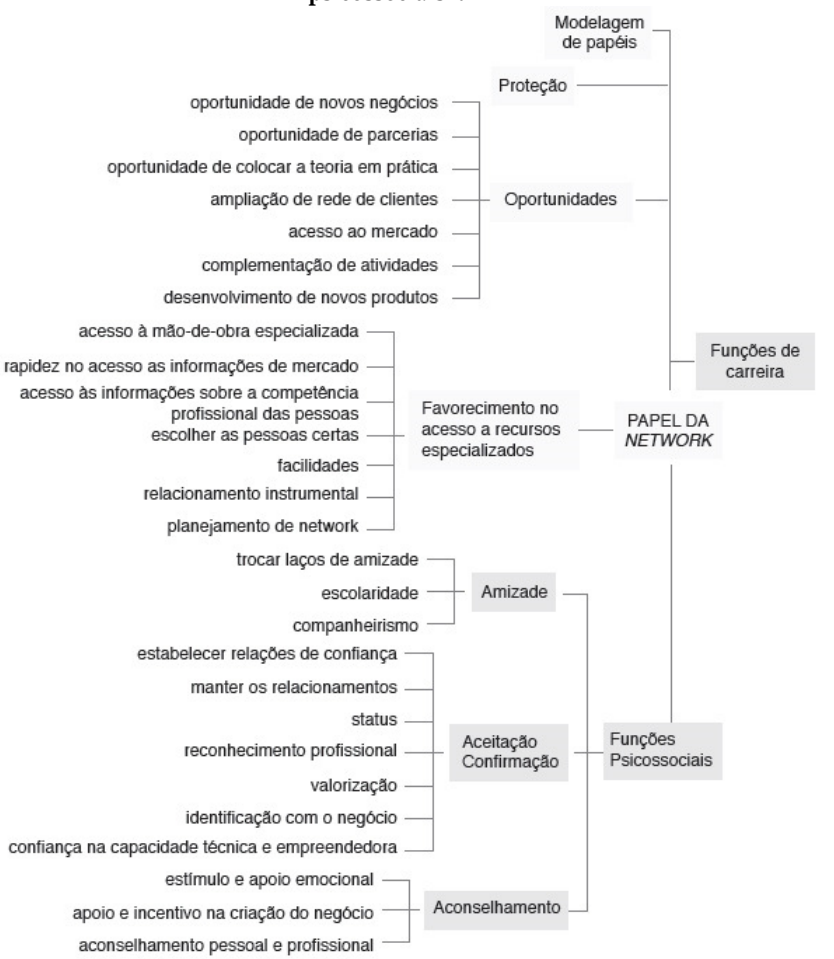
Figura 3: Mapa das categorias básicas com relação ao papel da network para o desenvolvimento da carreira.



As cognições evocadas apresentaram-se com algumas semelhanças quando comparadas com as funções de carreira e psicossociais da mentoria (Kram, 1985). Contudo, apresentaram as categorias modelagem de papéis, proteção, oportunidades e favorecimento no acesso a recursos especializados como sendo específicas do contexto estudado.

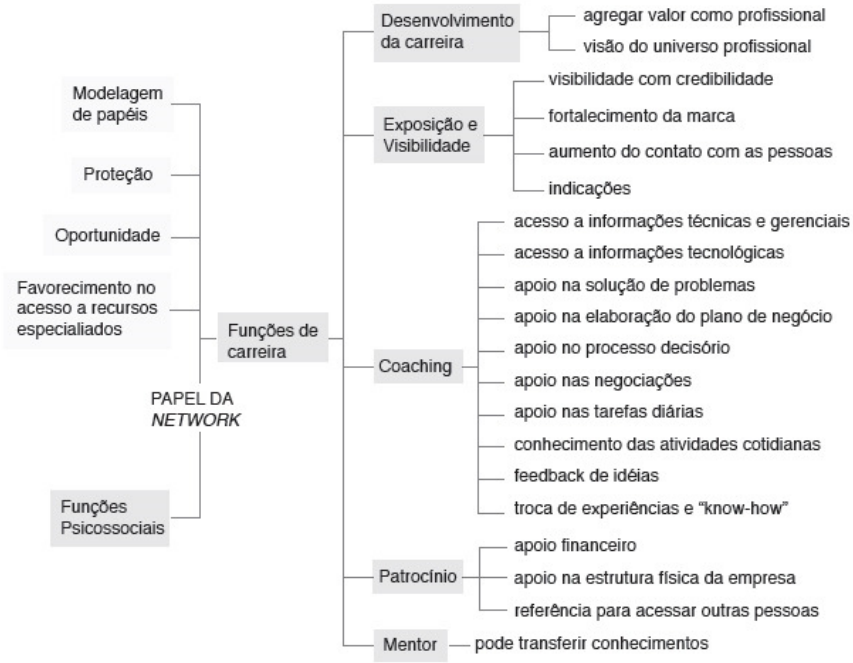
A Figura 4 mostra o lado esquerdo do mapa que traz as evocações que dizem respeito às categorias modelagem de papéis, proteção, oportunidades e favorecimento no acesso a recursos especializados, sendo estas, emergentes das falas e trazendo ideias diferentes do modelo teórico. Por outro lado, os construtos amizade, aceitação/confirmação e aconselhamento, pertencentes às funções psicossociais de Kram (1985), se mostraram semelhantes. As evocações com frequência igual a 1 podem ser desconsideradas nesse tipo de análise (Fischer et al., 2003). Contudo, foram preservadas com o intuito de possibilitar futuras confrontações com pesquisas no contexto de empresas incubadas de base tecnológica. A evocação "oportunidade de novos negócios" ocorreu 26 vezes e em 2º lugar na ordem média. Esta foi a evocação mais relevante quando os empresários consideraram o papel da *network*.

Figura 4: Evocações das categorias "oportunidades", "favorecimento" e "funções psicossociais".



Vale destacar a categoria "modelagem de papéis" que não obteve evocações, não corroborando integralmente as funções de Kram (1985). Isso mostra que a "modelagem de papéis", uma função psicossocial da mentoria, tem um significado diferente no contexto do negócio próprio. A pessoa que o empreendedor considera como modelo pode ser um empresário de sucesso (ex., Bill Gates) que não necessariamente desempenha as funções da mentoria ou pleiteia em seu favor, uma vez que não o conhece.

Figura 5: Evocações da categoria "funções de carreira"



A Figura 5 mostra o lado direito do mapa que traz as evocações que tratam da categoria funções de carreira da mentoria. Destaca-se que dentre os cinco construtos apresentados por Kram (1985) para as funções de carreira, apenas três se mantiveram nas falas dos empresários incubados: exposição/visibilidade, *coaching* e patrocínio. O construto proteção foi falado apenas uma vez e foi considerado separadamente, como mostrado na Figura 3, sendo interpretada aqui como proteção referente à competição de mercado, não tendo o mesmo significado que lhe empresta a mentoria. Já o construto tarefas desafiadoras nem aparece nas falas dos empresários, não compondo o mapa cognitivo no contexto empreendedor. Como já esclarecido, os mentores dos empresários são externos à empresa, portanto não têm como lhes dar tarefas. As categorias desenvolvimento da carreira e mentor emergem das falas dos empresários, sendo que esta última apresenta evocações que ocupam posições centrais quanto à relevância (vermelho). Observa-se como evocação mais relevante, na categoria exposição/visibilidade, as "indicações", ocorrendo 11 vezes e em 3º lugar na ordem média.

Discussões

A alocação é o processo pelo qual as pessoas que recebem informações de fora de suas áreas de expertise determinam quais outras pessoas na sua *network* poderiam receber estas informações, redistribuindo-as (Monge & Contractor, 2003). Observou-se neste estudo que estes mecanismos produtivos fazem parte de um sistema de trocas e que está registrado nos mapas socializados pelos empresários incubados. Nesse sentido, os mapas socializados possuem propriedades emergentes, tais como a diferenciação do conhecimento e da experiência, percebidos como potenciais e passíveis de troca através da rede dos incubados.

O apoio obtido na *network* individual dos empresários incubados pôde ser diferenciado do apoio organizacional derivado das relações que os empresários incubados desenvolvem diariamente nas relações com clientes, fornecedores, empresários parceiros e órgãos de fomento, por exemplo. Esta diferenciação foi observada tanto no mapa socializado em relação à carreira de sucesso como no mapa socializado em relação ao papel da *network* para o desenvolvimento da carreira.

A partir do trabalho de categorização das evocações, foi observado que os empresários explicitam pensamentos tanto com relação ao sucesso individual quanto com relação ao sucesso da empresa. No mapa do papel da *network*, a principal categoria relacionada ao âmbito organizacional foi a exposição e visibilidade. As principais categorias relacionadas ao âmbito individual foram a aceitação-confirmação e o aconselhamento, construídas sobre as "funções de apoio psicossocial". Estas categorias agregam evocações centrais que condensam as funções voltadas para o crescimento individual, de forma a motivar os envolvidos a preservarem a relação: confiança, status, reconhecimento, valorização, identificação, aconselhamento e apoio emocional.

O apoio obtido na *network* individual dos empresários incubados tem a propriedade de um bem privado, ao passo que o apoio organizacional pode ser considerado um bem de natureza pública. Considerando o apoio como um bem público, os empresários incubados podem ter acesso aos recursos derivados da rede organizacional de relações sem necessariamente terem participado diretamente na construção daqueles relacionamentos (Kostova & Roth, 2003). Foi possível observar que estes dois níveis de apoio estão frequentemente inter-relacionados. Por exemplo, um empresário, por meio da sua rede de relações (Figura 4 - Papel da *Network* - Oportunidades), pode estabelecer um contrato com outra empresa. Nesse caso, o apoio organizacional foi criado a partir da rede individual.

Apesar do mapa (Figura 5 - Papel da *Network* - Funções de carreira - Patrocínio) mostrar o "apoio financeiro" como uma evocação periférica, esta

é uma declaração importante. Esse aspecto foi levantado devido ao fato da categoria "Proteção" (Figura 4 - Papel da *Network* - Proteção) não ter apresentado evocações. Nesse mesmo sentido, a categoria "Favorecimento no acesso a recursos especializados" apresenta a evocação "relacionamentos instrumentais". Isso pode basear a argumentação de que os empreendedores podem querer abandonar o relacionamento com clientes, ou parceiros distantes, depois de obtido um suporte financeiro suficiente para que haja avanço na carreira, não optando por um relacionamento duradouro. Por outro lado, em relacionamentos mais próximos, especialmente os parceiros, a manutenção da relação é fundamental. Isso foi evidenciado pelo fato de que "manter os relacionamentos" foi uma evocação de núcleo central na categoria "Aceitação e Confirmação" (Figura 4 - Papel da *Network* - Funções Psicossociais - Aceitação e Confirmação).

Os mapas cognitivos mostraram que as ligações informais podem facilitar a transferência de recursos e informações entre os participantes para realizar objetivos, tanto instrumentais quanto coletivos. O recurso transacionado pode ser o *feedback,* que flui entre colegas empresários, ou a confiança, que flui entre os empresários quanto a informações confidenciais, gerando o apoio social que ocorre entre eles. Devido ao risco que há na troca de informações tecnológicas entre os empresários, faz-se necessário haver uma relação de confiança. Nessa relação estão implícitas normas e linguagens que são compartilhadas pelos atores, ou seja, códigos de conduta aceitos entre eles. Isso foi percebido por meio do mapa do papel da *network*, pela evocação de núcleo central "visibilidade com credibilidade" da categoria "Exposição e visibilidade" (Figura 5 - Papel da *Network* - Funções de carreira - Exposição e Visibilidade).

Os empresários incubados mostraram-se dispostos tanto para buscar como para transferir conhecimentos para o desenvolvimento da carreira. A busca de conhecimentos foi evidenciada no mapa pela evocação de núcleo central "troca de experiências e *know-how*" (Figura 5 - Papel da *Network* - Funções de carreira - *Coaching*). Também foi evidenciada a disposição para transferir conhecimentos, com base na evocação de núcleo central "poder transferir conhecimentos". A partir desta evocação, foi feita a opção por alocá-la na nova categoria "mentor", considerando-a uma função saliente quando se trata da carreira empreendedora (Figura 5 - Papel da *Network* - Funções de carreira).

As evocações de núcleo central também revelaram uma preocupação com o planejamento do negócio, neste caso, caracterizado por um envolvimento com processos miméticos. Esse aspecto foi observado na categoria "*Coaching*" (Figura 5 - Papel da *Network* - Funções de carreira - *Coaching* - apoio na elaboração do plano de negócio), mostrando que os empreendedores também se preocupam em seguir as melhores práticas organizacionais e em reduzir o risco do novo negócio.

Pressões isomórficas por legitimação também influenciam para que os empresários envolvam-se em redes similares ao seu ramo de atividade. Dessa forma, há transação de conteúdos quando eles compartilham uma lógica de interação (Inkpen & Tsang, 2005). Essa lógica é derivada da crença de que há agregação de valor aos serviços, à empresa e à carreira dos incubados por meio da cooperação e do apoio obtidos na rede de relações.

Considerações Finais

Pode-se concluir que o estudo trouxe importantes contribuições teóricas para a área de fomento aos novos empresários, mostrando que as concepções de mentoria nesta área agregam novas categorias às funções da mentoria corporativa. A contribuição foi sobre os relacionamentos que contribuem para o desenvolvimento da carreira empreendedora com o apoio de incubadoras de empresas.

Como implicação prática deste estudo, faz-se um alerta para a necessidade de investimento nos relacionamentos dos empresários incubados. O apoio obtido por meio da *network* depende de um investimento significativo para que haja construção e manutenção dos relacionamentos. Portanto, os investimentos em treinamento nas áreas técnica e gerencial devem ser acompanhados de aplicações que facilitem a construção social das redes informais entre os empresários.

O Estado e os órgãos de fomento podem apoiar os empresários incubados na participação em visitas técnicas, feiras, congressos, associações e outras formas que aumentem a inserção social, favorecendo a criação de laços. Esses vínculos também podem ser reforçados com o uso de programas formais de mentoria, podendo ser mentores os gestores das incubadoras, os empresários mais experientes, os pesquisadores, os contadores, os advogados ou outros atores que possam desempenhar o papel de mentores.

No direcionamento para futuras pesquisas, observa-se que as incubadoras são caracterizadas pela constante entrada e saída de empresas. A partir da perspectiva das empresas que permanecem na incubadora, as que saem levam importantes contatos. De certa forma, os empresários que ficam podem tentar manter laços com os ex-colegas de incubadora. Assim, os pesquisadores poderão levantar dados importantes sobre o compartilhamento de significados nas redes sociais se entrevistarem não só os empresários incubados, mas os ex-incubados e as pessoas da *network* que estão fora do ambiente das incubadoras.

Referências

Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores- ANPROTEC. (2013). *Incubadoras e parques*. Disponível em: http://anprotec.org.br/, acessado em 14, fevereiro, 2013.

Bastos, A. V. B. (2001). Cognição e ação nas organizações. In E. Davel & S. C. Vergara (Orgs.). *Gestão com pessoas e subjetividade*. São Paulo: Atlas.

Bastos, A. V. B. (2002). Mapas cognitivos e a pesquisa organizacional: explorando aspectos metodológicos. *Estudos de psicologia, 7* (Número especial), 65-77.

Bøllingtoft, A. (2012). The bottom-up business incubator: Leverage to networking and cooperation practices in a self-generated, entrepreneurial-enabled environment. *Technovation, 32*(5),304-315.

Bruneel, J., Ratinho, T., Clarysse, B. & Groen, A. (2012). The Evolution of Business Incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations. *Technovation, 32*(2),110-121.

Carolis, D. M. de, Litzky, B. E. & Eddleston, K. A. (2009). Why networks enhance the progress of new venture creation: the influence of social capital and cognition. *Entrepreneurship Theory and Practice, 33*(2),527-545.

Creswell, J. W. (1994). *Research design: qualitative & quantitative approaches*. Thousand Oaks: Sage.

Dobrow, S. R., Chandler, D. E., Murphy, W. M. & Kram, K. E. (2012). A review of developmental networks: incorporating a mutuality perspective. *Journal of Management, 38*(1),210-242.

Durkheim, E. (1977). *Suicide: a study in sociology*. New York: Free Press. (Obra originalmente publicada em 1897).

Dyer, W. G., Jr. (1994). Toward a theory of entrepreneurial careers. *Entrepreneurship Theory and Practice, 19*(2),7-21.

Eby, L. (1997). Alternative forms of mentoring in changing organizational environments: a conceptual extension of the mentoring literature. *Journal of Vocational Behavior, 51*(1),125-144.

Fischer, F. M., Oliveira, D.C., Teixeira, L.R., Teixeira, M.C. & Amaral, M. A. (2003). Efeitos do trabalho sobre a saúde de adolescentes. *Ciência e Saúde Coletiva, 8*(4),973-984.

Gartner, W. B. (1988). Who is an entrepreneur: is the wrong question. *American journal of small business, 12*(4),11-32.

Guba, E. G. & Lincoln, Y. S. (1994). Competing paradigm in qualitative research. In N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.). *Handbook of qualitative research* (pp. 105-117). London: Sage.

Guimarães, F. A. S. (2011, outubro). A caracterização das redes de mentoria nas incubadoras do Grande Recife: A percepção dos gestores das incubadoras. *Anais da Jornada de Ensino, Pesquisa e Extensão,* Recife, PE, Brasil, 11.

Higgins, M. C. & Kram, K. E. (2001). Reconceptualizing mentoring at work: a developmental network perspective. *Academy of Management Review, 26*(2),264-288.

Inkpen, A. C. & Tsang, E. W. K. (2005). Social capital, networks, and Knowledge transfer. *Academy of Management Review, 30*(1),146-165.

Kostova, T. & Roth, K. (2003). Social capital in multinational corporations and a micro-macro model of its formation. *Academy of Management Review, 28*(2),297-317.

Kram, K. E. (1985). *Mentoring at work: development relationships in organizational life*. Glenview. IL: Scott, Foresman.

Laukkanen, M. (1992). *Comparative cause mapping of management cognitions*. Helsinki: Helsinki School of Economics.

Levinson, D. J., Darrow, C. N., Klein, E. B., Levinson, M. A. & Mckee, B. (1978). *Seasons of a man's live*. New York: Knopf.

Mariz, A. C., Goulart-Silva, S. M., Dourado, D. & Régis, H. P. (2005). O reinado dos estudos de caso em teoria das organizações: Imprecisões e alternativas. *Cadernos EBAPE.BR, 3*(2),1-14.

Mayrhofer, W., Meyer, M., Steyrer, J., Iellatchitch, A., Schiffinger, M., Strunk, G., Erten-Buch, C., Hermann, A., Mattl, C. (2002). Einmal gut, immer gut? Einflussfaktoren auf karrieren in ‚neuen' karrierefeldern. *Zeitschrift für personalforschung, 16*(3),392-414.

Merriam, S. B. (1998). *Qualitative research and case study applications in education*. San Francisco: Jossey-Bass.

Monge, P. R. & Contractor, N. S. (2003). *Theories of communication networks*. New York: Oxford University Press.

Moscovici, S. (1984). The phenomenon of social representations. In R. M. Farr & S. Moscovici (eds.). *Social Representations*. Cambridge, England: Cambridge University Press.

Nicolini, D. (1999).Comparing methods for mapping organizational cognition. *Organization Studies, 20*(5),833-860.

Ratinho, T. & Henriques, E. (2010). The role of science parks and business incubators in converging countries: Evidence from Portugal. *Technovation, 30*(4),278-290.

Régis, H. P. (2005). *Construção social de uma rede informal de mentoria nas incubadoras de base tecnológica do Recife.* Tese de Doutorado, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, PE, Brasil.

Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C. & Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice, 15*(4),13-32.

Rousseau, D. M. (1997). Organizational behavior in the new organizational era. *Annual Review of Psychology, 48*(1),515-546.

Sá, C. P. (1996). *Núcleo central das representações sociais*. Petrópolis: Vozes.

Shaver, K. G. & Scott, L. R. (1991). Person, process, choice: the psychology of new venture creation. *Entrepreneurship theory and practice, 16*(2),23-46.

St-Jean, E. & Audet, J. (2012). The role of mentoring in the learning development of the novice entrepreneur. *International Entrepreneurship and Management Journal, 8*(1),119-140.

Sullivan, R. (2000). Entrepreneurial learning and mentoring. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, 6*(3),1355-2554.

Terjesen, S. & Sullivan, S. E. (2011). The role of developmental relationships in the transition to entrepreneurship: A qualitative study and agenda for future research. *Career Development International, 16*(5),482-506.

Vergara, S. C. (2005). *Métodos de pesquisa em administração*. São Paulo: Atlas.

Warren, L., Patton, D. & Bream, D. (2009). Knowledge acquisition processes during the incubation of new high technology firms. *International Entrepreneurship and Management Journal, 5*(4),481-495.

Weick, K. & Bougon, M. G. Organizations as cognitive maps: charting ways to success and failure. In H. P. Sims & D. A. Gioia (1986). *The thinking organization*. São Francisco: Jossey-Bass.

Welsh, E. T. & Wanberg, C. R. (2009). Launching the post-college career: A study of mentoring antecedents. *Journal of Vocational Behavior, 74*(3),257-263.

Xu, L. (2010). Business incubation in China: Effectiveness and perceived contributions to tenant enterprises. *Management Research Review, 33*(1),90-99.

Yin, R. K. (2001). *Estudo de caso: planejamento e métodos*. Porto Alegre: Bookman.

Zajonc, R. B. & Wolfe, D. M. (1966). Cognitive consequences of a person's position in a formal organization. *Human relations, 19*(2),139-150.

Zerubavel, E. & Smith, E. R. (2010). Transcending cognitive individualism. *Social Psychology Quarterly, 73*(4),321-325.

Sobre os autores

Ana Cristina Braga Martes
Professora Adjunta da Escola de Administração de Empresas de São Paulo, da Fundação Getulio Vargas (FGV / EAESP). Fez Mestrado e Doutorado na Universidade de São Paulo, Pós Doutorado no King's College, foi Pesquisadora Visitante na Universidade de Boston (BU) e Visiting Scholar no Massachusetts Institute of Technology (MIT). Publicações nas áreas de movimentos e participação social, migrações internacionais e sociologia econômica.

Antônio Sérgio Araújo Fernandes
Professor Associado 1 da Universidade Federal da Bahia (UFBA) no Núcleo de Pós-Graduação em Administração da Escola de Administração da UFBA. Possui Pós-Doutorado em Administração Pública pela University of Texas at Austin (2012) e Doutorado em Ciência Política pela Universidade de São Paulo (2003).

Antonio Virgílio Bittencourt Bastos
Possui Doutorado em Psicologia pela Universidade de Brasília (1994), com concentração em Psicologia Organizacional e do Trabalho. Atualmente é professor titular de Psicologia Social das Organizações, no Departamento de Psicologia da Universidade Federal da Bahia.

Carlos L. Rodriguez
Professor Associado de Administração na Cameron School of Business, University of North Carolina Wilmington, desde 2001. Possui Ph.D em Estratégia pela Florida Atlantic University.

Carolina Andion
Possui doutorado em Ciências Humanas pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) (2007). Atualmente é professora adjunta do departamento de administração pública do Centro de Ciências de Administração e Socioeconômicas (ESAG) da Universidade Estadual de Santa Catrina (UDESC).

Denise Genari
Cursando Doutorado em Administração pela Universidade de Caxias do Sul (UCS) e pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC RS). Atualmente é professora da Faculdade Cenecista de Bento Gonçalves.

Diogo Henrique Helal
Doutor em Ciências Humanas pela Universidade Federal de Minas Gerais (2008). Atualmente é Pesquisador da Fundação Joaquim Nabuco (FUNDAJ/MEC) e Professor do Programa de Pós Graduação em Administração (PPGA/UFPB), da Faculdade Boa Viagem (FBV/DeVry) e do Mestrado

Profissional em Gestão Pública, da Universidade Federal de Pernambuco (MGP/UFPE).

Hans Michael van Bellen

Doutorado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (2002) com realização de doutorado modalidade Sandwich pela Universität Dortmund (2001) e realizando Pós Doutorado junto a University of California - Berkeley. Atualmente é professor associado da Universidade Federal de Santa Catarina.

Helder Pontes Regis

Doutorado em Administração pelo PROPAD - UFPE Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Pernambuco (2005). Professor da Universidade Federal Rural de Pernambuco.

Hernanda Tonini

Possui mestrado em Turismo pela UCS (2007). Doutoranda em Desenvolvimento Rural (UFRGS). Professora do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul, campus Restinga.

Janaina Macke

Pós-doutorado na Université Joseph Fourier (França); Doutorado em Administração na UFRGS. Professora e Pesquisadora no Programa de Pós-graduação em Administração da Faculdade Meridional (IMED) e do Programa de Pós-graduação em Administração da Universidade de Caxias do Sul (UCS).

Jorge Alexandre Barbosa Neves

Possui doutorado em Sociologia pela University of Wisconsin-Madison/USA (1997). Realizou pós-doutoramento no Instituto de Pesquisas Sociais (INPSO), da Fundação Joaquim Nabuco (FUNDAJ), em Recife-PE, em 1997. Atualmente, é Professor Associado da Universidade Federal de Minas Gerais.

Kadígia Faccin

Atualmente cursando Doutorado em Administração na Universidade do vale do Rio dos Sinos - UNISINOS e em Sciences de l'information et de la communication na Université de Poitiers/França (co-tutela de tese). Professora titular da Faculdade da Serra Gaúcha e da Faculdade Cenecista de Bento Gonçalves.

Mauricio C. Serafim

Professor e pesquisador do Departamento de Administração Pública (DAP) e do Programa de Pós-Graduação em Administração do Centro de Ciências da Administração e Socioeconômicas, Universidade do Estado de Santa Catarina (ESAG/UDESC). Possui doutorado em Administração de Empresas pela Escola

de Administração de Empresas da Fundação Getulio Vargas de São Paulo FGV-EAESP (2008).

Paulo Thiago Nunes Bezerra de Melo

Doutor em Administração pela Universidade Federal de Santa Catarina, na área de organizações e sociedade, e professor da Unidade Acadêmica de Serra Talhada da Universidade Federal Rural de Pernambuco (UFRPE).

Sônia Mª Rodrigues Calado Dias

Possui Doutorado em Comportamento Organizacional pela Georgia State University (1994). Foi professora da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) de 1978 a 2003, quando se aposentou por tempo de serviço. Atualmente é Professora Titular da Faculdade dos Guararapes, da Rede Laureate International Universities, onde ocupa o cargo de Coordenadora do International Office.

Os estudos sobre capital social foram intensificados ao final dos anos 2000 em diversas áreas. Este livro contempla uma seleção de textos produzidos na área da administração, que analisam o capital social no contexto brasileiro a partir de diferentes perspectivas. Os capítulos discutem a teoria do capital social apresentando análises sobre um conjunto de temas, incluindo: Empregabilidade, empreendedorismo, organizações religiosas, políticas públicas, desempenho institucional, conselhos municipais, comunidades rurais, redes colaborativas, incubadoras de base tecnológica e mentoria.

ISBN 978-85-7946-250-4