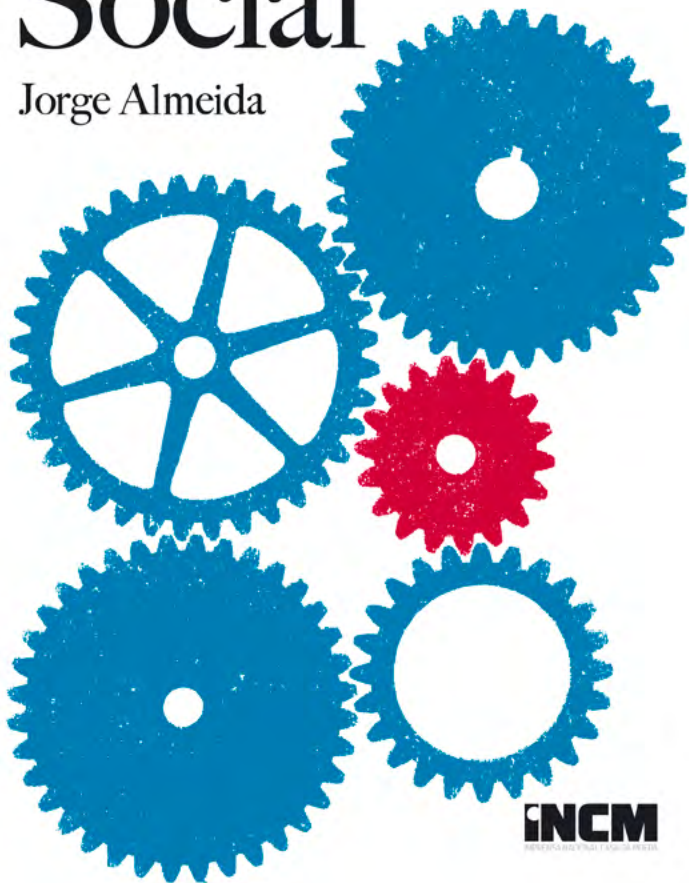


O E S S E N C I A L S O B R E

O Capital Social

Jorge Almeida



INCM
INSTITUTO NACIONAL DE ECONOMIA E SOCIEDADE

O ESSENCIAL SOBRE

O Capital Social

O E S S E N C I A L S O B R E

O Capital Social

Jorge Almeida

Índice

9 **Introdução**

I

13 **O que é o capital social**

II

37 **Tipos de capital social**

III

55 **Verso e reverso do capital social**

IV

73 **Capital social e desenvolvimento económico**

V

87 **Capital social em Portugal**

VI

97 **Vozes críticas**

VII

105 **Conclusões**

109 **Leituras sugeridas**

113 **Notas**

*... para a minha Mãe, uma
lutadora indómita.*

Jorge Almeida

Introdução

A ideia de capital social parte da constatação óbvia que as nossas relações interpessoais contam, que a forma de nos associarmos, com quem, onde e para quê, tem uma influência decisiva na nossa vida, na vida da nossa comunidade e de forma agregada na nossa sociedade.

Intuitivamente percebemos que uma sociedade atomizada, em que as pessoas estão afastadas umas das outras, em que não comunicam nem se agregam, não pode funcionar tão bem como outra sociedade em que os cidadãos desenvolvem laços comunitários, participam na vida pública, e se associam para os mais diversos fins desde os desportivos e recreativos, aos sindicais ou políticos.

O Conceito de capital social veio dar uma formulação exacta e científica a esta percepção. Inúmeros estudos têm sido feitos nos últimos anos demonstrando a influência do capital social

em múltiplas áreas da actividade humana, desde o desenvolvimento económico à qualidade da democracia.

No decurso da elaboração da minha tese de doutoramento em Sociologia verifiquei que não existe em língua portuguesa qualquer trabalho que apresente de forma resumida, simples e directa os principais conceitos do capital social. Nasceu assim o projecto de contribuir para a eliminação desta lacuna, disponibilizando um pequeno opúsculo que, dirigido ao leigo, apresentasse, de forma sucinta, o capital social, sua génese e suas consequências.

Felizmente existem diversos trabalhos científicos, de grande qualidade, de investigadores portugueses que utilizam e aprofundam o conceito de capital social – com especial destaque para os trabalhos dos Professores José Manuel Leite Viegas, André Freire e Luís de Sousa.

Levar a cabo este trabalho não teria sido possível sem o apoio de um conjunto alargado de pessoas de que quero destacar no plano pessoal a minha mulher Ilda e os meus dois filhos Guilherme e Matilde e no plano académico pelo muito que me ensinaram em termos de rigor analítico e metodológico os Professores António Firmino da Costa, Fernando Luís Machado e José Luís Casanova e muito especialmente o Professor André Freire, meu orientador. Também uma palavra de grande reconhecimento ao Doutor Estêvão de Moura e ao Dr. Duarte Azinheira pelo acolhimento caloroso

do projecto e por todo o apoio que sempre recebi da Imprensa Nacional-Casa da Moeda.

Por último um especial agradecimento aos meus pais, Ramiro e Edite Almeida, pela curiosidade que sempre me inculcaram, pelos valores que me transmitiram e pelo exemplo de trabalho, perseverança, rigor, coragem e estoicismo que sempre deram.

Capítulo I

O que é o capital social

Na primeira década do terceiro milénio da nossa era um conceito, que foi desenvolvido teoricamente no último quarto do século anterior, mas cuja origem se pode encontrar cerca de 70 anos antes, tem vindo a ser testado e confirmado num conjunto alargado de estudos quer nos Estados Unidos quer noutros continentes: o conceito de capital social.

A saúde mental e física dos indivíduos, o desenvolvimento económico das sociedades, o grau de desigualdades sociais e o vigor e a qualidade dos sistemas democráticos, são algumas das áreas em que o grau e o tipo de capital social exibido pelos indivíduos e pelas comunidades tem impacto comprovado.

No século IV antes de Cristo, Aristóteles escreveu na sua obra *Política* que o Homem é um animal social. Desde a infância aos seus últimos dias o ser humano vive numa teia mais ou menos densa de relações sociais e humanas. Primeiro no seio da família com os pais ou seus substitutos e outros familiares próximos.

Depois, quando jovem, os relacionamentos multiplicam-se, estruturam-se e alguns institucionalizam-se mesmo. Nas brincadeiras uns são índios e outros *cowboys* e para jogar futebol ou outros desportos formam-se equipas, distribuem-se papéis. Algumas organizações institucionalizam-se como as associações de estudantes ou os grupos de escuteiros prosseguindo para lá da saída dos seus fundadores.

Na idade adulta o ser humano procura de novo socializar, no trabalho, no lazer, na cultura, no desporto e mesmo na intervenção cívica na comunidade onde se insere. Cada pessoa tem a sua rede de relacionamentos, desde os mais fortes, normalmente com a família mais próxima, aos mais frouxos. Cada pessoa intervém num número, naturalmente variável, de instâncias.

O número e o tipo de relações em que um indivíduo se envolve têm um impacto determinante na sua vida. Porque desses relacionamentos ele retira satisfação pessoal e benefícios materiais e imateriais. Benefícios que são um recurso de que dispõe. Um capital social.

Num estudo pioneiro, publicado sob o título *Pôr a Democracia a Funcionar*¹, sobre a experiência de regionalização italiana, Robert D. Putnam identificou o capital social das comunidades como o principal factor explicativo das diferenças abissais de desempenho verificadas entre os vários governos locais. Mais do que o grau de desenvolvimento económico, que era obviamente relevante, mais do que as escolhas eleitorais dos cidadãos, e Putnam verificou que as regiões governadas pelo Partido Comunista Italiano tinham melhor desempenho que as lideradas por outros agrupamentos políticos, mais do que todas

1 *Making Democracy Work* no título original, livro publicado pela Princeton University Press em 1994.

as outras possíveis explicações, o factor que melhor esclarecia as diferenças de resultados dos vários governos regionais ao fim de quase duas décadas decorridas após a reforma institucional era o capital social.

Putnam constatou que as regiões com maior capital social se desenvolveram economicamente mais depressa, criaram melhores infra-estruturas e equipamentos sociais e diminuíram desigualdades. Nestas zonas os cidadãos intervinham regularmente, votando, mas também participando em associações cívicas e políticas e apoiando causas genéricas. Os governos eram aqui mais estáveis e atendiam às preocupações dos eleitores. Inversamente as regiões de menor capital social, cresceram o seu produto económico a ritmo inferior à média nacional, não conseguiram construir os equipamentos escolares, de saúde e sociais necessários à sua população e não conseguiram fazer recuar as desigualdades. Aqui os cidadãos não intervinham, a taxa de abstenção eleitoral era maior, a participação cívica reduzida e os interesses defendidos apenas os individuais e ou de índole familiar. Os governos eram ineficientes e muito instáveis.

Este trabalho abriu caminho a uma miríade de estudos que visam examinar, identificar e medir o impacto do capital social das elites, dos indivíduos e das comunidades.

De uma forma simplificada, podemos afirmar que o consenso, embora com algumas vozes qualificadas discordantes, aponta para a existência de uma relação entre o grau e o tipo de capital

social e o grau de desenvolvimento económico e social. Ainda mais simplificada mente diríamos que em sociedades de baixo capital social é expectável encontrar graus e ritmos de desenvolvimento inferiores e maiores desigualdades de rendimentos e oportunidades.

Definição do conceito

A Sociologia é, ao contrário da generalidade das ciências ditas «duras», uma ciência pluri-paradigmática, pelo que, neste nosso objectivo de definir o conceito de capital social, teremos que explorar não uma única linha de aprofundamento e alargamento do conhecimento, como o faríamos se o nosso objecto se inserisse, por exemplo, no âmbito da Química, mas várias que, por seu turno, também se bifurcam.

O pluriparadigmatismo da Sociologia não sobreveio no decurso da sua evolução, não emerge como ramificações, embora estas tenham também a seu tempo acontecido, de um tronco comum, antes, se é lícita a metáfora, nasce de diferentes sementes lançadas ao solo, i. e. surge logo com os seus «Pais» fundadores, com os seus grandes autores clássicos. Apesar das várias tentativas de síntese, estas não conseguiram mais do que tornar-se novas sementes originárias de novas árvores na floresta cada vez mais densa da Sociologia.

Por essa razão encontram-se conceitos de capital social muito diferentes e diversos. Não podemos elencá-los todos num trabalho curto e sucinto como este se pretende, para que possa servir eficazmente de introdução a este tema. Assim, após uma breve nota sobre os primeiros autores a usar a expressão capital social, abordaremos um pouco mais em profundidade as ideias dos quatro sociólogos que mais se destacaram no estudo do capital social. Pierre Bourdieu, o pioneiro, o primeiro a apresentar um conceito estruturado de capital social, depois James S. Coleman que desenvolveu uma aproximação ao capital social do ponto de vista racional, Robert D. Putnam que efectuou os estudos mais extensos e mais interessantes sobre capital social e que o popularizou e finalmente Nan Lin o brilhante académico norte-americano que tem proposto uma visão original desta temática.

Os precursores

Lyda Judson Hanifan (1879-1932), nascido na Virgínia Ocidental e responsável por uma grande reforma educativa nesse estado norte-americano por altura da I Grande Guerra, foi um dos que primeiro utilizou a expressão capital social.

Para Hanifan o capital social derivava do contacto social, nomeadamente na sua Virgínia rural do início do século XX, do convívio entre vizinhos e consubstanciava-se em aspectos

intangíveis como a boa vontade, a simpatia mútua, conhecimento pessoal. E foi mesmo mais longe ao perceber e afirmar que o capital social poderia potenciar a melhoria das condições materiais dos indivíduos e das comunidades.

Outros autores como a urbanista Jane Jacobs (1916-2006) e o economista Glenn Loury ¹ pelos contributos que deram para esta temática são também unanimemente considerados precursores do conceito de capital social.

Jacobs falou-nos de capital social no âmbito da sua análise da vida e morte das cidades americanas e associou-o à diversidade, humana e económica, um elemento essencial para o desenvolvimento, consolidação e expansão das urbes e das nações.

Loury (nascido em 1948), um afro-americano conservador próximo dos neo-liberais que chegou a integrar o governo de Ronald Reagan como subsecretário da Educação, criou um modelo de análise explicativo das diferenças de rendimentos dos diferentes grupos raciais nos Estados Unidos.

Partindo da constatação que as diferenças de rendimentos advêm do tipo de trabalho (especializado ou indiferenciado) que cada um executa e de que o trabalho especializado se obtém com investimento em educação, Loury teorizou que os níveis de educação atingidos por cada jovem dependem de três variáveis: *i*) capacidades

inatas, *ii*) nível de rendimentos e instrução da familiar, e *iii*) ambiente comunitário onde se insere.

As capacidades inatas estão igualmente distribuídas entre os jovens, independentemente da raça e das características das famílias. Seria assim de esperar que para o mesmo tipo de família o grau de educação atingido fosse igual para todos os grupos étnicos. Contudo tal não se verificava – o estudo foi efectuado no final dos anos 70 do século XX – e, lamentavelmente, continua a não se verificar em muitos países, incluindo Portugal.

A explicação só podia então ser encontrada no ambiente comunitário. Loury constatou que enquanto os americanos brancos viviam em comunidades estratificadas por rendimentos, os afro-americanos não podendo integrar as comunidades correspondentes ao seu nível social, viviam em comunidades constituídas em base racial. Mesmo os filhos de afro-americanos que poderiam beneficiar de uma escola melhor e das vantagens de uma comunidade mais afluente, eram confrontados com escolas degradadas características de bairros mais pobres, obrigados a crescer com colegas menos dotados moral e socialmente e a pertencer a uma comunidade mais frágil. Assim à discriminação de rendimentos, existente nas duas comunidades étnicas, esses afro-americanos somavam a discriminação de terem de se confinar a guetos raciais.

Dir-se-ia, na actual linguagem da teoria do capital social, que os jovens afluentes afro-americanos eram confinados em comunidades de menor capital social não podendo, dessa forma, beneficiar de níveis de capital social semelhantes ao dos seus contrapartes brancos.

Poderíamos, com razão, criticar Loury, por contemporizar com a segregação residencial baseada nos rendimentos e por a reivindicar para os afro-americanos. Preferimos, contudo, e realistischamente considerando a sociedade americana da época, salientar que essa segregação residencial existente entre as comunidades brancas e negada aos afro-americanos era de facto um dos factores de impedimento do acesso dos jovens afro-americanos a profissões mais qualificadas.

Pierre Bourdieu – Primeiro conceito de capital social

O primeiro autor a definir claramente um conceito estruturado e científico de capital social foi o sociólogo francês Pierre Bourdieu (1930-2003), que vê o capital social como uma das três formas de capital:

... o capital pode apresentar-se em três formas fundamentais: como capital económico, que é directa e imediatamente convertível em dinheiro, e

pode ser institucionalizado na forma de direitos de propriedade; como capital cultural, que é convertível, em certas condições, em Capital económico e pode ser institucionalizado na forma de qualificações académicas; e como capital social, constituído por obrigações sociais (conexões) que é convertível, sob certas condições, em Capital económico, e pode ser institucionalizado na forma de um título de nobreza ... ¹¹

Para Bourdieu as três formas de capital – capital económico, capital cultural e capital social – podem ser convertidas, em certas circunstâncias umas nas outras, num processo que chama de transubstanciação.

Pierre Bourdieu define então capital social como uma das formas de capital, e como sendo o conjunto de recursos de uma rede de contactos, ou de um grupo, que um indivíduo pode mobilizar. O capital social assemelhar-se-ia a um reservatório colectivo de capital a que cada membro do grupo poderia recorrer, em certas circunstâncias. Seria assim uma parte dos recursos alheios, pertencentes aos outros membros de um dado grupo que, em condições pré-determinadas, um indivíduo poderia reclamar para si.

O acesso a este tipo de capital, o capital social, seria obtido através da pertença a uma rede exclusiva, normalmente identificada por um nome,

título ou símbolo, e através do preenchimento de uma série de actos específicos:

Para Bourdieu o capital social era essencialmente construído, uma vez que estas redes e conexões não são inatas mas antes laboriosamente edificadas pelos indivíduos. Nesse sentido não bastaria ser-se, por exemplo, nobre, mas a nobreza, por assim dizer, para além do nascimento teria de ser construída através da criação de redes sociais com as pessoas adequadas. Esse processo inicia-se na família, os amigos dos pais e os filhos destes, continua na escolha da escola e conseqüentemente dos colegas e amigos de liceu e universidade e consolida-se ao longo da vida profissional e social.

Mas, no fundo, este património colectivo, seria constituído essencialmente pelo capital económico e cultural possuído pelos membros da rede, embora o capital social pudesse exercer um efeito multiplicador sobre esses recursos:

O volume de capital social possuído por um dado agente depende assim da dimensão da rede de conexões que pode efectivamente mobilizar e pelo volume de capital (económico, cultural e simbólico) de cada um dos indivíduos a que está conectado. ^{III}

Essas redes são constituídas essencialmente por pares, i. e. por indivíduos com níveis elevados de capital económico e capital cultural. Para ter capital social é necessário, pois, possuir ou ter possuído capital económico ou capital cultural.

O capital social seria, então, *exclusivo* da classe dominante, a classe Capitalista, como muito bem assiná-la Jonh Field: «Ele certamente vê o capital social como propriedade exclusiva das elites.»^{IV}

James Coleman: Uma visão racionalista

Numa linha diferente, assente na perspectiva do individualismo metodológico e da escola da Escolha Racional, o sociólogo norte-americano James S. Coleman (1926-1995) desenvolveu outra perspectiva do conceito de capital social.

Para ele o capital social deve ser definido pela sua função facilitadora da acção dos actores, sejam estes indivíduos ou entidades colectivas. Essa função facilitadora é assegurada por diversos aspectos das estruturas sociais. Desta forma o capital social não seria uma entidade única mas sim constituído por uma pluralidade de entidades:

O capital social é visto como um bem público, um tipo de bem que apresenta duas características essenciais:

- i) Não-rival – a sua utilização/consumo por uma pessoa não reduz a possibilidade de utilização/consumo dos outros; e
- ii) Não-excluível – não permite que ninguém dele seja excluído.

O exemplo típico de um bem público é o ar. O ar respirado por uma pessoa não reduz a possibilidade dos outros respirarem e por outro lado ninguém pode ser excluído da utilização do ar na Terra. Naturalmente que com a crescente poluição atmosférica alguns autores questionam já se o ar se manterá como bem público por muito tempo.

Claramente que Coleman associa o capital social a um bem público. Desde que exista todos dele podem participar. Esta visão é radicalmente diferente da que encontramos em Bourdieu que associava o capital social a capital apropriável por um grupo restrito de indivíduos.

Robert D. Putnam: A consolidação do conceito

Na senda de Coleman vem Robert D. Putnam. No seu trabalho sobre os governos regionais italianos, Putnam conclui que um dos factores que explicava o desempenho muito desigual destas instituições era o capital social diferente de que cada região dispunha. Esta obra conserva um entendimento do capital social muito próximo do de Coleman e cito: «por capital quero dizer, aspectos da vida social – redes, normas e confiança – que permitem aos participantes agir em conjunto para alcançar objectivos comuns». ^v

Temos assim três elementos chave no capital social:

- Redes sociais a que os indivíduos pertencem (família, amigos, associações culturais, recreativas, sindicais, políticas, etc.);
- Normas que essas relações pessoais permitem desenvolver e consolidar;
- Confiança quer nos outros indivíduos, quer nas instituições.

É com base nestes três elementos que se desenvolveram técnicas de aferição do capital social, medindo o número e o tipo de pertenças a associações e redes informais, os níveis de Confiança e as normas seguidas pelos indivíduos ou presentes numa sociedade.

Putnam dá uma forte primazia ao estudo das associações voluntárias, escolas de democracia e de cooperação, das redes informais e da confiança. E estudos como o seu colossal *Jogando Bowling Sozinho*² são um marco na utilização de múltiplos indicadores provenientes de várias fontes para analisar o capital social nos Estados Unidos.

A Confiança

Abrimos aqui um pequeno parêntesis para umas breves palavras sobre a Confiança, um dos

2 *Bowling Alone* no título original, livro editado por Simon & Schuster Paperbacks em 2000.

elementos centrais do capital social. Mas o que é a Confiança? Para percebermos bem o que é a confiança é preciso primeiro definir-lhe os contornos, isto é precisar o seu conceito, e depois determinar a sua função social.

O conceito de Confiança não é *exclusivo* da Sociologia sendo utilizado num conjunto alargado de outras ciências e ramos do conhecimento, no interior dos quais se encontram também visões divergentes. McKnight encontrou dezenas de definições diferentes de Confiança ^{VI}.

No entanto o enfoque das diferentes ciências é muito distinto. Por exemplo a Psicologia privilegia o estudo da Confiança na perspectiva das relações interpessoais e das dinâmicas de grupo, enquanto a Economia dá maior ênfase às questões da reputação dos agentes e dos custos de transacção. Por nossa parte vamos concentrar-nos no que a Sociologia tem a dizer sobre a Confiança.

Um dos primeiros sociólogos a reflectir sobre a Confiança foi Georg Simmel (1858-1918). Fê-lo de forma breve, em cerca de 10 páginas, dispersas por várias obras, mas de forma de tal modo brilhante e profunda que ainda hoje é um dos autores mais citados a propósito do conceito de Confiança. A sua definição é simples e sucinta: a confiança é «uma forma fraca de conhecimento indutivo» ^{VII}. Isto é, partindo de alguns indícios o indivíduo generaliza e forma expectativas sobre acontecimentos ou sobre pessoas. Sem essas expectativas a vida torna-se impossível.

Por exemplo Simmel refere que o agricultor não semearia os seus produtos se não tivesse Confiança que estes se desenvolveriam. Em que se baseia essa Confiança? Na experiência passada, isto é na generalização dessa experiência, isto é num conhecimento indutivo. No entanto, este não é base suficientemente sólida para concluir que o que aconteceu no passado se passará também no futuro. Daí que esta forma de conhecimento indutivo seja fraca.

Simmel acrescenta contudo que em certos tipos de Confiança, nomeadamente nalguns casos de Confiança interpessoal, existe outro elemento presente, um ingrediente irracional: uma Fé do tipo quase religioso. Este elemento explicaria como é que por vezes confiamos em algumas pessoas sem mesmo termos uma base mínima de experiência em comum com elas.

Mas o primeiro a elaborar explicitamente o conceito de Confiança de um ponto de vista teórico foi o sociólogo alemão Niklas Luhmann (1927-1998). Numa das suas principais obras *Confiança: Um Mecanismo de Redução da Complexidade Social*³ ^{viii} foi publicada em 1968 sendo, pois, um trabalho perfeitamente contemporâneo.

Nesta obra Luhmann define a Confiança pela sua função. A Confiança seria, então, um mecanismo de redução da complexidade. O mundo

3 *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität* no título original.

físico e social é de uma complexidade enorme, excessiva para as capacidades dos indivíduos. Se em cada situação tivéssemos de ponderar os milhares de alternativas de que dispomos e de que dispõem as outras pessoas, não conseguiríamos agir em tempo útil. Precisamos, então, de simplificar o real de forma a podermos tomar decisões e agir.

O mundo dispersa-se numa complexidade incontável ... Mas devo agir aqui e agora. Não tenho senão um curto instante para ver o que fazem os outros e reagir conseqüentemente. Nesse instante, não posso captar e processar senão uma pequena parte da complexidade; o ganho de racionalidade é mínimo. IX

Para reduzir a complexidade, para simplificar o real, usamos vários mecanismos, entre os quais Luhmann refere para além da Confiança a linguagem e a consciência de si mesmo. Assim a Confiança seria um mecanismo de simplificação, de generalização e de selectividade.

Das múltiplas hipóteses de acção que um estranho que se aproxima na rua pode empreender e às quais tenho de responder, posso escolher Confiar nele e portanto reduzir o leque dessas hipóteses aquelas que me não são nocivas. Desse modo posso facilmente decidir o que fazer, isto é continuar calmamente no meu caminho. Se por outro lado escolher não Confiar nele as múltiplas hipóteses de comportamento do outro mantêm-se

todas de pé. Decidir o que fazer torna-se mais problemático. Como vemos a Confiança reduz as opções a considerar e torna mais fácil a decisão.

Uma visão completamente diferente da Confiança é a que é avançada pela escola do individualismo metodológico. Esta escola estuda a Confiança como uma relação interpessoal. A pergunta que coloca é simples: que elementos existem numa relação de Confiança.

Na relação de Confiança entre um confiante, aquele que confia, e um depositário da confiança, responde James S. Coleman existem três elementos básicos: o que o confiante tem a ganhar depositando a sua confiança, o que o confiante tem a perder se o depositário se revelar não confiável, e a probabilidade de o depositário vir de facto a cumprir as expectativas que o confiante dele espera. Estes três elementos aproximam o conceito de Confiança do de aposta. Também nas apostas o apostador tem uma expectativa de ganho, um custo e uma probabilidade de ganhar.

Não admira que o sociólogo polaco Piotr Sztrompka tenha escrito que «a Confiança é uma aposta no comportamento futuro e contingente dos outros»^x.

Com estes três elementos – montante de ganho, montante de perda e probabilidade de sucesso – é fácil ver que confiar ou não confiar noutra pessoa é uma decisão racional. Decisão que pode inclusivamente ser descrita numa fórmula matemática simples.

De facto se G for o montante a ganhar e L o montante passível de ser perdido e p a probabilidade de sucesso (de o depositário ser digno da Confiança nele depositada), então um indivíduo racional só pode confiar quando

$$p / (1-p) > L / G$$

Vejamos um exemplo concreto. Imaginemos que devemos decidir confiar ou não num Cliente e vender-lhe fiado. Imaginemos que o custo do bem é de 90 e o nosso lucro na venda é de 5 e consequentemente o preço do bem, sem impostos, é de 95. Assim o nosso ganho G é de 5 e a nossa possível perda L é de 90. Consideremos também que a probabilidade deste Cliente nos pagar é elevada situando-se nos 80%. Devemos confiar?

A resposta é não. Vejamos porquê:

$$p / (1-p) = 80\% / (1 - 80\%) = 4 \text{ e}$$
$$L / G = 90 / 5 = 18$$

Vemos então que 4 não é maior que 18, sendo pelo contrário inferior, e que portanto com estes dados concretos não se cumpre a condição necessária para que se deva Confiar: isto é que $p / (1-p)$ seja superior a L / G . É, neste caso, excessivamente arriscado confiar, sendo mais racional não vender fiado ao nosso Cliente. Com aqueles valores de L e de G só deveríamos confiar se a probabilidade de sucesso fosse superior a 94%.

O actor racional face a uma decisão de confiar ou não confiar deve procurar munir-se de toda a informação necessária que lhe permita estimar com a maior precisão possível estes três elementos base. Nem sempre é possível, nem sempre é necessário. E a busca de precisão deve parar quando claramente se está de um dos lados da decisão (confiar ou não confiar). No caso descrito acima a maior incógnita era a probabilidade de o Cliente vir a pagar. Mas o patamar para essa probabilidade é muitíssimo alto. Qualquer informação que permitisse situá-lo abaixo dessa fasquia seria suficiente para tomar uma decisão racional.

Sáimos assim da nebulosa de Simmel em que um elemento irracional e de Fé quase religiosa se introduzia na definição de Confiança e estamos agora no reino do explicável e do racional.

Fechamos aqui este breve parêntesis sobre a Confiança e retomámos ao nosso tema principal o capital social, agora com a perspectiva de Nan Lin.

Nan Lin

Nan Lin é um académico de origem chinesa de Taiwan, que desempenhou já o prestigioso cargo de vice-presidente da Associação Americana de Sociologia e que tem exercido funções académicas em várias universidades dos EUA. A sua obra sobre capital social é vasta e controversa.

A sua abordagem do conceito de capital social é muito directa e pragmática e parte da ideia de que as pessoas investem nas suas relações sociais com vista a obter benefícios com valor no mercado ^{x1}.

Para Lin o capital é um recurso valorizado pelas pessoas e pode assumir várias formas – incluindo riqueza, poder, conhecimento, estatuto social ou outra. O capital divide-se em dois tipos diferentes: *i*) pessoal e *ii*) social. O capital pessoal é aquele que pertence a um indivíduo. O capital social é aquele que está embutido numa estrutura social, mas que também pode vir a beneficiar um ou mais indivíduos e mesmo a transformar-se em capital pessoal.

Se bem que a noção de capital embutido numa estrutura social possa parecer uma ideia abstracta, um exemplo chega para a clarificar. Nas estruturas sociais, que para Lin assumem sempre a forma de uma hierarquia piramidal, existem várias posições sociais. Algumas dessas posições, por exemplo presidente da República, primeiro-ministro, bispo, administrador de grande empresa, e outras, têm acesso a recursos (capital) – dinheiro, informação, poder – que são independentes de quem as ocupa. Quando Ramalho Eanes deixou de ser presidente deixou de ter acesso aos recursos de presidente da República de Portugal porque esses recursos pertencem à posição e não ao seu ocupante. Ramalho Eanes não os pôde, pois, levar consigo. Pode então dizer-se que tais recursos estão embutidos na estrutura social.

Nas estruturas sociais piramidais as posições mais altas têm acesso e comando a níveis de recursos mais vastos que as posições inferiores.

Por outro lado Lin defende que no que toca a recursos – riqueza, poder, *status*, etc. – os indivíduos empreendem basicamente dois tipos de acção: 1) acções expressivas e 2) acções instrumentais, as primeiras destinadas a defender e manter o seu nível de recursos e as segundas orientadas para os aumentar. As acções expressivas são levadas a cabo entre indivíduos com níveis de recursos idênticos e as acções instrumentais entre indivíduos com níveis de recursos diferentes.

Assim Lin define capital social como os recursos que são obtidos através de laços e conexões sociais. Para a obtenção destes recursos as acções instrumentais são essenciais. Essas acções desenvolvem-se entre indivíduos com posições hierárquicas diferenciadas, procurando o que detém a posição inferior beneficiar das oportunidades que o que está em posição superior lhe pode proporcionar.

Capítulo II

Tipos de capital social

Neste capítulo falaremos dos diversos tipos de capital social e das suas respectivas consequências. Antes porém analisaremos sumariamente as redes de relacionamento interpessoal pelo impacto que têm na formação dos diversos tipos de capital social.

Abordaremos igualmente, com algum detalhe, a célebre teoria de Mark Granovetter sobre a intensidade dos laços que unem as pessoas e o paradoxo da importância primordial que têm os laços fracos, na medida em que esta teoria permite perceber melhor os dois tipos principais de capital social.

Redes sociais

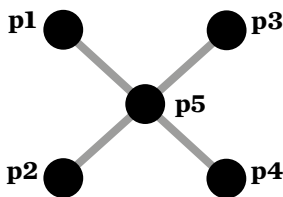
Na sua vida quotidiana os indivíduos estabelecem várias relações interpessoais. Formam famílias, estabelecem amizades e companheirismo, juntam-se em grupos de afinidade cultural, religiosa, política ou outra, criam organizações e empresas. Estas ligações podem ser descritas como redes sociais. As redes sociais são, como vimos no capítulo anterior, um dos elementos mais importantes do capital social.

As redes sociais são em geral estudadas com recurso à teoria dos grafos. Um grafo é um conjunto de pontos (ou vértices) que podem estar ligados por arestas (ver figura 2.1.)

Freeman (1979) ^{xii} ensina-nos que quando dois pontos estão ligados por uma aresta dizem-se adjacentes e que o número de pontos a que um ponto é adjacente se designa por grau. Por exemplo o grau do ponto p5 da figura 2.1. é de 4 e o grau de p3 é 1. Por outro lado dois pontos estão ligados se existir um caminho que os una. Por exemplo o ponto p1 está ligado a p2 por que existe um caminho entre eles: p1 → p5 → p2. Quando num grafo todos os pontos estão ligados a todos os outros, o grafo diz-se ligado. O grafo da figura 2.1. é ligado. Cada caminho pode ser medido por uma distância. A distância é o número de arestas que existem entre os dois pontos. A distância entre o ponto p1 e o ponto p2 é de dois.

Continuando a seguir Freeman (1979) nessa sua breve explanação dos conceitos básicos da teoria dos grafos diremos que um caminho se designa por geodésico quando é o caminho mais curto (menos arestas) entre dois pontos. Finalmente os pontos que ficam entre os extremos de um dado caminho geodésico chamam-se pontos intermédios.

Figura 2.1. – Grafo em estrela



As redes sociais podem ser estudadas então com base nestes conceitos elementares. Por exemplo o ponto central de uma rede pode ser definido como aquele que tem maior grau (isto é o que está ligado ao maior número de outros pontos). Na nossa figura 2.1. o ponto central é o ponto p5 – que, como vimos tem um grau de 4, contra um grau de 1 exibido por todos os outros pontos. Outras formas existem para determinar o ponto central.

O ponto central é, muitas vezes, associado com uma posição de poder sobre a rede ou com a possibilidade de influenciar a rede. No caso da figura 2.1. o indivíduo p5 consegue, pela sua localização no ponto central, controlar a comunicação entre os outros membros da rede, porque toda a comunicação entre os outros passa sempre por ele. Esse controlo da comunicação dá-lhe certamente, pelo menos, o potencial de influenciar ou mesmo manipular os outros parceiros desta rede.

Uma outra posição relevante segundo alguns autores é a que liga duas ou mais redes distintas (ver figura 2.6.). A *ligação* entre o indivíduo B e o indivíduo H constitui uma ponte entre duas redes que de outro modo seriam independentes. Esta posição de *ligação* permite a esses dois indivíduos os benefícios de pertencerem às duas redes.

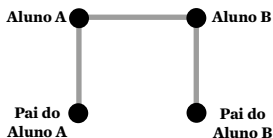
Coleman (1999) argumenta que as redes fechadas produzem duas consequências: primeiro permitem um acesso mais fluido à informação e

segundo, e mais importante, possibilitam a institucionalização de normas entre os seus membros já que ninguém está em posição de escapar às sanções por não cumprimento.

Ao estudar o desempenho escolar dos alunos de várias escolas nos Estados Unidos, Coleman, concluiu que os colégios privados de uma dada orientação religiosa conseguiam em média obter melhores resultados. A razão para este sucesso relativo, não se encontrava nos ensinamentos específicos dessa congregação, mas sim no facto de que nesses colégios os pais dos alunos, os alunos e os professores pertencerem todos à mesma religião, frequentarem a mesma Igreja e conhecerem-se mutuamente. Inversamente nas escolas públicas ou mesmo em colégios privados laicos, os pais não se conheciam entre si nem conheciam os professores dos filhos.

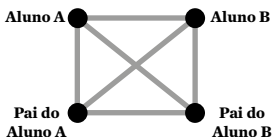
Assim no caso dos colégios bem sucedidos as redes sociais que envolviam os alunos eram fechadas e nas outras escolas tendiam a ser abertas (ver figura 2.2.). Neste último caso o comportamento do aluno A relativamente ao aluno B só pode ser efectivamente supervisionado pelo Pai do aluno A e vice-versa. Qualquer norma que se queira estabelecer por exemplo para o comportamento de A em relação a B tem poucas hipóteses de ser efectivamente seguida, já que os pais dos dois alunos, que são os únicos a poder sancioná-los por incumprimento, não concertam a sua acção por nem sequer se conhecerem.

Figura 2.2.



Se pelo contrário estivermos em presença de uma rede fechada (ver figura 2.3.) então os pais dos alunos conhecem-se e conhecem os colegas dos filhos. Dá-se então o que Coleman designa por fechamento intergeracional, que permite que cada pai actue como vigilante e sancionador dos alunos e não só do seu filho.

Figura 2.3.



O fechamento da rede permite a criação de normas, como o estabelecimento de regras de civildade (não agressividade, companheirismo, etc.), de estudo, de comportamento que podem ser ensinadas, reforçadas e implementadas por todos os membros da rede.

Os alunos podem recorrer a um conjunto muito mais alargado de adultos para ajuda em caso de dificuldade e gozam de um ambiente mais estável e propício à sua actividade. Estes benefícios são, efectivamente, um capital, capital

social, à sua disposição e só possível de obter com o fechamento da rede social.

Este estudo levou Coleman a descobrir que as redes fechadas são as mais eficazes para a criação e implementação de normas e para a eficaz acção colectiva. Nas redes abertas os comportamentos oportunistas acabam por não ser sancionados, e a norma que a todos poderia beneficiar acaba por não ser implementada. Na verdade o comportamento oportunista, que procura beneficiar do cumprimento da regra pelos outros mas buscando em simultâneo os benefícios de se eximir de a seguir, se não for sancionado impede a implementação da norma.

Um exemplo clássico é o dos limites de velocidade nas cidades: todos querem beneficiar da segurança proporcionada por uma condução respeitadora dos limites por parte dos outros, mas alguns gostam também de usufruir das vantagens de se deslocar mais depressa. Se o comportamento oportunista destes últimos não for sancionado, a norma acaba por não ser implementada e todos, inclusivamente os oportunistas, acabam por perder a segurança que almejavam.

Numa localidade em que todos se conheçam e mantenham relações sociais é mais fácil de aplicar sanções sociais, que podem ser uma simples reprovação social que afecta a reputação do indivíduo, aos oportunistas e dessa forma implementar a norma. Inversamente em locais em que as relações sociais são menos densas é mais fácil ao

oportunista não ser sancionado e, conseqüentemente, a regra ser tão desrespeitada que é como se não existisse efectivamente.

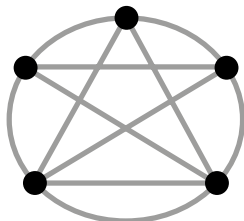
A existência da norma do limite de velocidade e o seu cumprimento, constituem também um recurso precioso que as pessoas podem utilizar. Por exemplo as crianças podem brincar na rua do seu bairro sem perigo e os idosos podem continuar a atravessar as ruas ao seu ritmo poupando em custos de apoio domiciliário. Esta norma constitui sem dúvida um capital social aberto a todos.

Redes horizontais e verticais

As ligações e os laços interpessoais que podemos estabelecer com outras pessoas podem repousar na igualdade, por exemplo as relações que se desenvolvem entre amigos, vizinhos, membros de uma dada associação ou comunidade, ou com um carácter de desigualdade quando uma das partes tem um ascendente, é superior à outra parte. Incluem-se aqui as relações no interior de hierarquias e as relações clientelares entre outras.

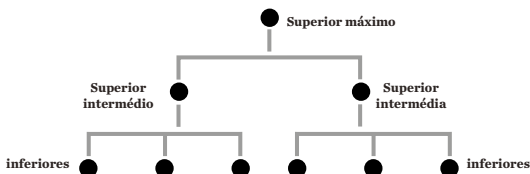
As primeiras são geralmente designadas como ligações horizontais, já que os vários intervenientes estão situados num mesmo plano (ver figura 2.4.), e as segundas de ligações verticais (ver figura 2.5.), uma vez que existem intervenientes que estão num plano superior ao dos outros.

Figura 2.4. – Ligação horizontal



Nas sociedades modernas as redes verticais e horizontais coexistem, sendo ambas, obviamente necessárias. No entanto convém assinalar que os membros de redes verticais não desenvolvem entre si níveis elevados de confiança, o que gera em consequência que não consigam cooperar eficazmente nem actuar colectivamente. As redes horizontais ganham assim uma importância acrescida, sendo claramente as mais relevantes para o desenvolvimento económico e social de uma sociedade.

Figura 2.5. – Ligação vertical



Nas empresas, por exemplo, é importante que existam redes hierárquicas, que permitam que as decisões sejam implementadas de forma célere e

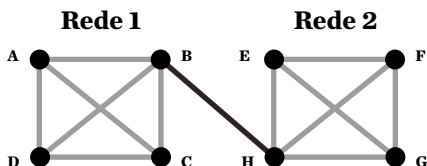
eficiente, mas é também importante que existam redes horizontais que possibilitem a cooperação entre departamentos, a circulação e a troca de ideias e que por essa via tornem o processo de decisão mais informado, mais integrador dos vários interesses em presença, em suma mais eficaz.

As sociedades em que a maioria das redes em que as pessoas se inserem for do tipo vertical, acabarão por desenvolver baixos índices de confiança recíproca entre os seus membros e entre estes e as instituições. Nessas sociedades a cooperação e a acção colectiva que permite resolver de forma equilibrada e negociada as questões que envolvam interesses divergentes é muito difícil.

Inversamente as sociedades em que os seus membros participam activamente em redes horizontais, tenderão a exhibir níveis elevados de confiança recíproca o que por sua vez permite a cooperação, a acção colectiva e a busca de soluções de equilíbrio negociadas.

Estes diferentes tipos de relações dão, pois, origem a diferentes ambientes sociais onde se desenvolve o capital social. Num ambiente rico em relações horizontais o capital social tende a ser mais elevado, as normas sociais a estabelecer-se e a ser observadas. Pelo contrário num entorno excessivamente caracterizado por relações verticais o capital social não se desenvolve tão intensamente e as normas tendem a não ser respeitadas.

Figura 2.6. – Ligação de duas redes



Capital social inclusivo e exclusivo

Robert Putnam distingue claramente dois tipos de capital social: *o inclusivo e o exclusivo* ^{xiii}.

O capital social do tipo *inclusivo* une pessoas de diferentes origens, étnicas, etárias, geográficas, ou de diversos extractos e categorias sociais e actua como uma ponte que liga estes diferentes grupos e classes. Este tipo de capital social aglutina o diferente, reúne o distinto. Esta diversidade tende a disponibilizar, aos que dela beneficiam, um fluxo de informação rico e o acesso a um conjunto amplo de activos e recursos provenientes de várias fontes e comunidades.

O capital social de tipo *exclusivo* pelo contrário une o que já é igual ou muito semelhante. Tende a gerar solidariedade grupal e a produzir reciprocidade do tipo específico e, em muitas circunstâncias, pode levar a fortes antagonismos face aos indivíduos exteriores ao grupo. Este tipo de capital

social é fechado, centrado num conjunto de pessoas com perfil análogo, e afasta e exclui aqueles que não partilham as mesmas características ou convicções. O tipo de informação que oferece é, muitas vezes, pobre, repetitivo e de confirmação do já conhecido e os activos possíveis de partilha são os disponíveis numa comunidade limitada, o que, obviamente, não significa que sejam sempre escassos.

Temos assim que capital social *inclusivo* se gera em grupos heterogéneos e que o capital social *exclusivo* em grupos homogéneos.

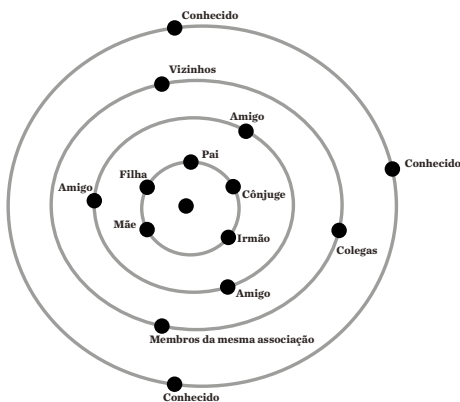
Estes dois tipos de capital social têm funções e consequências sociais muito diversas. O capital social de tipo *inclusivo* promove a integração social, reforça a colaboração entre grupos diferentes, acomodando a diversidade, promove a acção colectiva mais ampla e a criação de normas de carácter mais universal. O capital social de tipo *exclusivo* é o que muitas vezes se encontra nos grupos xenófobos e racistas, no fanatismo religioso, clubista ou nacionalista, fomenta a separação entre «nós» e os «outros», a exclusividade e a segregação.

O capital social *inclusivo* tende a ser uma força positiva na sociedade, enquanto o papel do capital social *exclusivo* tende a ser mais ambíguo, tomando configurações positivas, por exemplo nas ligações familiares, alargadas e densas, mas também ganhando contornos negativos, nomeadamente nos grupos violentos de base raciais ou fundamentalista.

Laços fortes e fracos

Mark Granovetter publicou, em 1972, um artigo no *American Journal of Sociology* intitulado «A força dos laços fracos»^{xiv} em que analisava as relações que as pessoas estabelecem umas com as outras. Nas suas relações as pessoas estabelecem laços umas com as outras. A força desses laços depende de vários factores entre os quais o tempo passado em conjunto, a intensidade emocional da relação, a confiança recíproca e os serviços recíprocos prestados. Pode então escalonar a intensidade dos laços numa escala em que num extremo se encontram os laços fortes e no outro extremo os laços fracos. Um laço forte une os pais aos filhos, o marido à mulher, os amigos, os familiares próximos. Por outro lado os laços fracos unem colegas de trabalho, meros conhecidos, familiares distantes (ver figura 2.6.).

Figura 2.6. – Intensidade dos laços sociais



O que Granovetter descobriu foi que os laços fracos são os mais importantes na integração social dos indivíduos e são os que mais oportunidades abrem às pessoas. Pelo contrário os laços fortes geram pequenas comunidades muito unidas mas menos integradas na sociedade em geral e acabam por proporcionar poucas oportunidades aos seus membros.

Um exemplo típico da força dos laços fracos costuma encontrar-se no mercado de trabalho, em que, muitas vezes, um desempregado tem mais probabilidade de encontrar nova colocação através de oportunidades que lhe são proporcionadas por conhecidos, antigos colegas, pessoas com que mantêm laços fracos e não por aqueles com quem tem laços fortes.

Naturalmente um equilíbrio entre laços fortes e laços fracos é fundamental para todos os indivíduos. Cada um destes laços tem as suas funções. Os fortes de suporte emocional e familiar. São laços que se estabelecem com um conjunto limitado de pessoas. Os laços fracos, que se podem estabelecer com um número mais elevado de pessoas, têm uma função de integração social e de acesso a um conjunto amplo de recursos. Do ponto de vista da sociedade é muito importante que os seus membros mantenham entre si um conjunto amplo e activo de laços fracos.

Os laços fortes unem pessoas afins, próximas, semelhantes e geram um capital social do tipo *exclusivo*. Pelo contrário os laços fracos, mais

diversificados, mais fluidos e mais intermitentes, podem ser convertidos em capital social do tipo *inclusivo*.

Classificação de Woolcock e Sweetser

Existem outras classificações de capital social de que se destaca a avançada por Woolcock e Sweetser ^{xv} que distingue três tipos: *i) unitário*, que liga pessoas próximas como familiares, amigos e vizinhos; *ii) travessia* que une pessoas mais distantes como colegas de trabalho, e *iii) ligação* que agrupa pessoas de diferentes comunidades, o que permite o acesso a recursos não disponíveis na comunidade de cada um dos membros. Note-se que o tipo *ligação* de Woolcock é muito próximo do que Putnam designa de *inclusivo*.

Woolcock mostrou, através de estudos empíricos em várias comunidades, que o capital social do tipo *unitário* é útil num estágio de desenvolvimento económico inicial, ou como estratégia eficaz contra a pobreza, na medida em que permite a acção colectiva de pequenos grupos, mas que para estádios superiores de desenvolvimento é necessária uma cooperação assente noutro tipo de capital social, nomeadamente no capital social de *ligação*. Assim nas sociedades mais avançadas encontraríamos um maior peso do capital social do tipo *ligação* e nas mais atrasadas o tipo predominante seria o *unitário*.

Um interessante estudo, efectuado com base na classificação de Woolcock mostrou que os valores sociais e religiosos dos indivíduos parecem ter influência sobre os tipos de capital social.

Analisando a intensidade e o tipo de capital social nas diferentes comunidades religiosas na Austrália Rosemary Leonard e John Bellamy ^{xvi} mostram que existem diferenças muito marcadas entre os seguidores das várias igrejas. As congregações moderadas e liberais mostram um forte capital social do tipo *ligação*. As comunidades pentecostais e carismáticas são fortes exclusivamente em capital social do tipo *unitário*. Os grupos New Age são fracos nos três tipos de capital social. As comunidades das Igrejas Evangélicas e Reformada mostram um nível médio a alto em capital social de *ligação*. E nas duas igrejas com maior representatividade na Austrália: a Igreja Católica e a Igreja Anglo-Católica a maioria dos crentes exibem baixos níveis de capital social de qualquer dos tipos.

Capítulo III

Verso e reverso do capital social

Desde os primeiros trabalhos de Bourdieu, Coleman e de Putnam que os efeitos negativos do capital social foram evidenciados.

Para Bourdieu o capital social como uma das formas de materialização do capital tem sempre associado um lado negro de injustiça e de exploração do Homem pelo Homem. O capital social propriedade de uma elite pode ser transformado em capital cultural ou capital económico, pelo que os seus detentores são descritos como capitalistas e membros das classes dirigentes, num domínio assente, não em relações de igualdade, mas em relações de dominação e exploração.

Coleman, por seu lado, sublinha a possibilidade de redes positivas e inofensivas serem usadas para fins políticos e sociais duvidosos.

Esta possibilidade de dupla utilização, isto é a utilização de uma organização para um fim diferente daquele para o qual foi constituída, é muito importante ao nível do capital social, pois potencia o seus efeitos e na maior parte das vezes é benéfica. Um exemplo histórico positivo é o da utilização dos clubes de leitura, em que uma percentagem muito elevada dos membros era constituída por mulheres, como base organizativa do movimento feminista nos Estados Unidos.

Mais recentemente, no último quartel do século XX, o sindicato, de base operária, Solidariedade na Polónia serviu de plataforma política para os opositores ao regime socialista

então vigente nesse país. O sindicato, num gesto inédito, apresentou-se inclusivamente a eleições, substituindo-se aos partidos políticos, e obteve expressiva votação. Os eleitos pelo sindicato chegaram mesmo a formar governo. Temos aqui como um sindicato, normalmente organizado para defesa dos direitos laborais dos seus membros, pode servir para outros fins radicalmente diferentes do seu propósito habitual.

Mas a possibilidade de dupla utilização pode ter também efeitos negativos. A colonização de organizações religiosas por elementos extremistas permitiu a actuação indetectada de terroristas em vários países. As máfias do Leste da Europa utilizaram, por vezes, antigos laços profissionais de unidades policiais ou militares desmembradas ou dissolvidas mas cujos membros mantiveram a estrutura em funcionamento mas agora para fins criminosos.

Neste capítulo vamos analisar os limites do capital social e perceber que este nem sempre tem um papel positivo na sociedade.

A Cooperação é sempre positiva?

A geração mais velha ainda recorda com alguma frustração o momento quando na final dos 10 000 metros dos Jogos Olímpicos de Montreal no Canadá o finlandês Lasse Viren ultrapassou o

nosso campeão Carlos Lopes, que vinha a fazer uma corrida extraordinária, e correu vitorioso para a meta. Carlos Lopes, é claro, teve outros momentos de glória ganhando inúmeras provas de atletismo e obtendo mesmo a medalha de ouro da maratona nos Jogos Olímpicos de Los Angeles alguns anos depois. Mas sem dúvida que Carlos Lopes e Lasse Viren não estavam propriamente a cooperar naquele dia. Pelo contrário estavam envolvidos numa renhida competição pelo primeiro lugar na corrida.

O capital social promove a cooperação e a acção colectiva que por sua vez facilitam o desenvolvimento económico e social. Mas será a cooperação sempre positiva? Haverá casos em que será preferível menos cooperação e maior recurso a outras alternativas como por exemplo a competição ou a concorrência?

Diogo Gambetta chamou a atenção para esta questão de forma enfática quando escreveu que

E apesar de tudo uma certa dose de concorrência é notoriamente benéfica na melhoria do desempenho, promovendo a inovação tecnológica, melhorando os serviços e a alocação de recursos, espalhando os genes mais aptos pelas gerações futuras, buscando a excelência, evitando os abusos de poder – em suma, no enriquecimento da espécie humana. ^{XVII}

Os sucessivos recordes mundiais de atletismo seriam possíveis se em vez de competirem os atletas cooperassem? Não parece plausível. Um governo democrático e que responda perante os cidadãos será possível de estabelecer se os partidos políticos em vez de competirem pelo voto dos eleitores se limitassem a cooperar entre si? Não se conhece nenhum exemplo.

E de facto em muitas situações, do desporto à ciência, passando pela política e até pela escolha de parceiros sexuais, uma dose equilibrada de competição é fundamental para estimular o desenvolvimento e para promover uma maior realização pessoal e social.

Convém, contudo, deixar claro que mesmo a competição, de que a concorrência económica é uma manifestação, assenta na Confiança, como vimos um dos aspectos principais do capital social. É a Confiança que permite a aceitação por todos os intervenientes quer das regras da competição quer dos resultados. Sem Confiança e, conseqüentemente sem o grau necessário de capital social, a competição pacífica e regulamentada não é possível. Eis um aparente paradoxo, mas uma realidade muito palpável e firme, a competição pacífica assenta na cooperação.

Carlos Lopes e Lasse Viren não poderiam competir se ambos não tivessem Confiança na organização dos Jogos Olímpicos, no seu controlo anti-*doping* apertado, na sua correcta

medição da distância da corrida, na competência dos juizes da prova, nas regras do atletismo. Nem competiriam sem confiança mútua, Carlos Lopes acreditando que Viren não lhe pregaria uma rasteira e Viren que Lopes não lhe daria uma valente cotovelada. Ambos sabendo que o comportamento anti-desportivo lhes valeria a desclassificação e a vitória do oponente. A competição positiva é a competição regulamentada. É a competição em que os intervenientes se submetem voluntariamente a um conjunto de regras e de normas e onde existem mecanismos actuantes e eficazes de sanção dos prevaricadores.

Naturalmente que a competição nem sempre precisa de uma base de Confiança para existir. Mas aí estamos a falar de formas extremadas e violentas de competição que se apoiam tantas vezes na desconfiança e no ódio. Esse tipo de competição é totalmente negativa e reprovável, embora seja infelizmente a forma predominante de competição em muitas áreas e lugares.

Percebemos assim que nem sempre a cooperação é positiva e que por outro lado nem sempre o seu contrário, a competição, é negativo. Na realidade ambas, cooperação e competição, são necessárias e a sua coexistência tem sido a prática ao longo dos tempos. O que é importante é procurar a fórmula que permita um justo equilíbrio entre cooperação e competição. Mas como o salienta Gambetta ainda estamos longe de saber onde está esse ponto de equilíbrio ^{xviii}.

Encontrar o justo equilíbrio entre a competição e a cooperação, entre a regulação e a concorrência, entre a entreaajuda e a emulação, quer no domínio económico quer, também, nas áreas da Política, da Ciência e da Cultura é um dos grandes desafios da modernidade do início do século XXI, quando enfrentamos na Europa uma crise que tem os seus fundamentos numa globalização demasiado assente na competição desregulamentada.

Efeitos negativos do capital social

De uma forma sistemática Alejandro Portes identifica quatro tipos de efeitos negativos que o capital social pode gerar:

Estudos recentes identificaram pelo menos quatro consequências negativas do capital social: exclusão de pessoas exteriores, exigências excessivas sobre os membros, restrições às liberdades individuais e normas de nivelamento por baixo. ^{XIX}

Algumas das vantagens do capital social para uns podem revelar-se graves restrições para outros. James Coleman descreve como o forte capital social entre os judeus nova-iorquinos lhes permite controlar o comércio local de diamantes ^{xx}. Mas esta vantagem dos judeus leva,

simultaneamente, à exclusão dos membros de outras confissões religiosas deste interessante e muito rentável comércio.

O que suporta estes comerciantes judeus que monopolizam este lucrativo nicho de mercado é a densa teia de relações pessoais que mantêm entre si – todos pertencem à mesma religião, as famílias são cruzadas, moram no mesmo bairro – que lhes permite ter um nível de confiança interpessoal muito elevado – emprestam uns aos outros, sem qualquer contracto, garantia jurídica ou seguro, pedras avaliadas em dezenas de milhar de dólares – o que se traduz numa forte redução de custos relativamente a concorrentes em que este alto grau de confiança não existe. Também sabem que quem não se mostrar digno desta confiança será expulso e ostracizado pela comunidade e conseqüentemente perderá o negócio.

Este é um capital social do tipo *exclusivo* em que os membros da rede são muito semelhantes – partilham a religião, a profissão, e as famílias são relacionadas. A rede é densa, os relacionamentos entre os seus membros são múltiplos e em variados planos, fechada e exclusiva – quem não tiver as características certas não pode ser admitido. É uma rede muito eficaz na geração de um capital social significativo para os seus membros, mas as vantagens destes fazem-se à custa dos outros concorrentes e potenciais concorrentes que se vêm arredados do negócio.

Este exemplo vem confirmar o alerta de Putnam, quando nos diz que um reforço do capital social do tipo *exclusivo* pode levar ao ostracismo dos que lhe sejam exteriores.

Na mesma direcção, mas com tonalidades ainda mais marcadamente negativas, é apontado o caso dos brancos nos Estados do Sul dos Estados Unidos. Durante anos, depois da guerra civil, a segregação persistiu e qualquer empresário ou lojista branco que empregasse ou servisse um afro-americano seria ostracizado pelos seus compatriotas caucasianos. Aqui o capital social de tipo *exclusivo*, só entre brancos, contribuiu para impedir uma harmoniosa integração racial.

A exclusão dos outros pode mesmo desencadear violência sectária como aquela que encontramos em baixa escala entre claques de clubes rivais ou, já assumindo proporções criminosas, à violência racista entre tribos como aquela que levou ao genocídio no Ruanda.

O desenvolvimento de normas de conduta entre membros de grupos ou de redes significa em si mesmo uma restrição ao comportamento individual. Essas restrições são em geral benignas. No entanto, em certos grupos podem surgir restrições excessivas que limitem fortemente a acção individual e que vão muito para lá do que seria natural para a consecução dos objectivos do grupo.

O excesso de imposições sobre os membros do grupo é também um efeito negativo do capital

social. Alejandro Portes sugere mesmo que o maior efeito do protestantismo no desenvolvimento do Capitalismo foi o de libertar os seus fiéis das excessivas dádivas e dízimas que a Igreja Católica lhes impunha, libertando assim fundos para o investimento produtivo e proporcionando uma vantagem competitiva para os protestantes.

O excesso de imposições pode também afastar os membros do grupo e conseqüentemente levar à sua desagregação. Muitos grupos políticos radicais portugueses dos anos 70 e 80 do século XX perderam muitos seguidores quando passaram a exigir aos seus membros a estrita adesão a códigos de moral que ditavam inclusivamente regras para o vestuário e para o comprimento do cabelo.

Estamos perante casos em que o excesso de imposições leva os membros a afastarem-se e a organização a perder influência ou mesmo a desagregar-se. Mas existem outras instâncias em que os membros se submetem às exigências do grupo com grave dano para a sua liberdade individual e até, por vezes, com prejuízos para toda a comunidade.

Nesta categoria podemos assinalar a disciplina partidária a que os deputados dos partidos políticos portugueses se submetem e que os leva a votar favoravelmente diplomas com que não concordam ou com que os seus eleitores não concordam. Particularmente instrutivo é a disciplina de voto dos deputados dos partidos da direita e centro direita, normalmente fortes advogados da

iniciativa privada, que é muito evidente no nosso Parlamento. Todos recordamos as longas discussões internas do PS e do PSD sobre a liberdade de voto dos deputados a propósito de temas como o divórcio, o casamento entre indivíduos do mesmo sexo, o aborto ou a eutanásia. Mesmo nesses casos em que não estava em causa a estabilidade governativa mantiveram-se em geral as restrições à liberdade de voto dos deputados e reafirmada a chamada disciplina partidária.

As restrições às liberdades individuais surgem em grupos muito fechados e em que os membros têm muito a perder, económica, social ou emocionalmente, se optarem pela desobediência ou pela saída.

O nivelamento por baixo, fruto da busca de um mínimo denominador comum ao grupo, pode, igualmente, ter consequências negativas em termos quer de desenvolvimento individual, porque os melhores elementos são impedidos de progredir, quer em termos do desenvolvimento colectivo.

É conhecida a dinâmica que se desenvolve em alguns locais de trabalho em que parte ou toda a retribuição é paga à peça. O colectivo dos trabalhadores, sentindo-se ameaçado pelos mais rápidos, exerce uma forte pressão sobre esses trabalhadores no sentido de os fazer abrandar o seu desempenho e levá-lo para níveis próximos da média do grupo. Esta é uma das razões porque, em geral, o pagamento à peça leva a piores resultados em termos de produtividade do que outras formas de pagamento.

Redes informais e contactos

A investigadora finlandesa Åse Berit Grødeland tem vindo a desenvolver um conjunto de pesquisas sobre a informalidade e a corrupção em vários Estados no Leste Europeu, nomeadamente a República Checa, a Eslovénia, a Roménia e a Bulgária. Nestas sociedades a informalidade e a corrupção assumem proporções preocupantes e alastraram a quase todas as áreas da sociedade, desde o sistema judicial, à economia e aos serviços públicos.

A informalidade e a corrupção assentam sobre dois tipos de estruturas sociais: os «contactos» e as «redes informais». Grødeland define como «contacto» alguém que esteja disposto a ajudar outra pessoa e que tenha o poder para isso e «rede informal» como um círculo informal de pessoas dispostas a ajudar-se mutuamente e com capacidade para isso ^{xxi}.

Tal como Coleman também Grødeland conclui que os contactos e as redes informais tanto podem ser usadas para obter informações e recursos legais, como para servir para objectivos ilegais tais como viciar a concorrência, nomeadamente em concursos públicos, promover interesses ilegítimos e a corrupção ^{xxii}. No primeiro caso constituirão um capital social positivo e no segundo um capital social negativo. Como vimos no início deste capítulo, as mesmas estruturas podem ser apropriadas por diferentes indivíduos para diferentes fins.

A apropriação destas estruturas sociais para fins criminosos é facilitada pela ineficiência das estruturas formais do Estado que não conseguem captar a confiança dos cidadãos.

Nestas circunstâncias o recurso a redes informais torna-se, infelizmente, socialmente aceitável. Floresce então uma cultura de informalidade, que ao enraizar-se na sociedade, lhe acrescenta custos de transacção e administrativos e impede uma verdadeira acção colectiva dos seus membros. Nessas sociedades a única acção concertada que tem possibilidade de sucesso é subterrânea, envergonhada e difícil e tantas vezes fora dos limites da lei e da transparência.

Este capital social negativo pode trazer vantagens momentâneas aos que dele lucram em termos pessoais, mas numa perspectiva mais global actua como um travão ao desenvolvimento social e económico da sociedade.

Grødeland identificou traços desta cultura de informalidade nos países do Centro Leste e Sudoeste Europeu. Nestas sociedades a maioria dos cidadãos reconhece que as redes informais ligando interesses económicos e interesses políticos são simultaneamente as mais influentes e as mais corruptas ^{xxiii}.

Em Portugal

Portugal partilha também desta cultura de informalidade? Alguns investigadores como Luís

de Sousa e João Triães têm vindo a estudar o fenómeno da corrupção no nosso país.

A Associação Transparência e Integridade, capítulo português da Transparency International, divulgou os resultados do inquérito «Barómetro Global de Corrupção» 2010, levado a cabo simultaneamente em mais de oito dezenas de países. De entre os resultados salienta-se o facto de que 83% dos inquiridos, uma amostra representativa da população nacional, considerarem que a corrupção tinha alastrado no triénio anterior (2007-2010). Na Europa apenas os romenos apresentaram percepção pior (87% dos romenos pensam que a corrupção aumentou no seu país).

No mesmo inquérito os portugueses apontam as instituições em que as práticas corruptas são mais prevalentes. «Numa escala de 1 a 5, em que 1 é nada corrupto e 5 é visto como muito corrupto, os portugueses classificam da seguinte forma as seguintes instituições e sectores de actividade:

- Partidos políticos: 4,2;
- Parlamento: 3,7 (acima da média da UE);
- Polícia: 3,2 (acima da média da UE);
- Sector privado: 3,6 (acima da média da UE);
- Media: 2,8;
- Função pública: 3,2;
- Sector da Justiça: 3,4;
- ONGs: 2,6;
- Corpos religiosos: 2,6;
- Militar: 2,6;
- Sistema educativo: 2,5.» ^{XXIV}

Verifica-se que o sistema político (partidos, parlamento) surgem no topo da lista e o sistema educativo, as Organizações Não Governamentais (ONGs), os Corpos Religiosos e as Forças Armadas são os menos afectados por esta praga social.

Ainda de acordo com o Barómetro Global de Corrupção 2010 (ver figura 3.1.) apenas 3% dos portugueses indicaram ter pago um suborno a uma lista de 9 entidades nos 12 meses anteriores ao inquérito. Esse valor está ao nível dos países mais íntegros e honestos (Dinamarca com 0%, Noruega e Reino Unido com 1%, e 6 países com 2%) e melhor do que o Canadá (4%), os Estados Unidos (5%), a França (7%) ou o Luxemburgo (16%). Parece assim existir um fosso entre a população e as elites, entre governados e governantes em termos de comportamento e reputação. Os governados exibem comportamentos irrepreensíveis e os governantes têm uma reputação completamente machada.

Figura 3.1. – Percentagem de pessoas que declara ter pago um suborno nos últimos 12 meses

País	%	País	%	País	%
1 Denmark	0%	30 Singapore	9%	59 Belarus	27%
2 Norway	1%	31 Austria	9%	60 Romania	28%
3 United Kingdom	1%	32 Asia Pacific	11%	61 Bolivia	30%
4 Australia	2%	33 Fiji	12%	62 El Salvador	31%
5 Korea (both)	2%	34 Argentina	12%	63 Mexico	31%
6 Finland	2%	35 Italy	13%	64 Turkey	33%
7 Germany	2%	36 Czech Republic	14%	65 Lithuania	34%

8 Netherlands	2%	37 Latvia	15%	66 Lebanon	34%
9 Switzerland	2%	38 Poland	15%	67 Ukraine	34%
10 Iceland	3%	39 Philippines	16%	68 Moldova	37%
11 Portugal	3%	40 Vanuatu	16%	69 Ghana	37%
12 Georgia	3%	41 Luxembourg	16%	70 Zambia	42%
13 New Zealand	4%	42 Kosovo	16%	71 Vietnam	44%
14 Ireland	4%	43 Serbia	17%	72 Kenya	45%
15 Slovenia	4%	44 Indonesia	18%	73 Azerbaijan	47%
16 Brazil	4%	45 Greece	18%	74 Mongolia	48%
17 Israel	4%	46 Solomon Islands	20%	75 Pakistan	49%
18 Canada	4%	47 Venezuela	20%	76 Palestine	51%
19 Hong Kong	5%	48 Chile	21%	77 India	54%
20 Spain	5%	49 Fyr Macedonia	21%	78 Cameroon	54%
21 North America	5%	50 Peru	22%	79 Iraq	56%
22 United States	5%	51 Armenia	22%	80 Senegal	56%
23 Croatia	5%	52 Thailand	23%	81 Afganista	61%
24 Taiwan	7%	53 Latin America	23%	82 Nigeria	63%
25 France	7%	54 Bosnia & Herzegovina	23%	83 Sierra Leor	71%
26 Bulgaria	8%	55 Hungary	24%	84 Cambodia	84%
27 China	9%	56 Colombia	24%	85 Uganda	86%
28 Japan	9%	57 Papua New Guinea	26%	86 Liberia	89%
29 Malaysia	9%	58 Russia	26%		

Fonte: Barómetro Global de Corrupção 2010

Capítulo IV
**Capital social
e desenvolvimento económico**

O impacto da forma e das características da organização social na esfera económica é tema cuja persistência na literatura económica e sociológica é inegável. «A ideia de que o tipo de sociedade é importante para o crescimento económico é tão antiga como a própria economia.» ^{xxv}

A ideia de que diferentes tipos de sociedade produzem diferentes graus de crescimento económico é hoje bem evidente, depois do colapso das sociedades que adoptaram o modelo social da União Soviética pós Estaline. De facto esses países da Europa Central e de Leste não conseguiram modernizar-se e depois de falharem a fase inicial da revolução das tecnologias de informação tiveram de desistir do seu modelo social e político e adoptar outro radicalmente diferente. O impacto dessa mudança no crescimento económico ainda não é clara. Há exemplos de países que efectuaram uma transição mais «suave» e que se lançaram na senda do crescimento e outros que depois do «choque» da mudança, estagnaram ou mesmo retrocederam. As alterações do sistema social do antigo bloco do Comecom têm, evidentemente defensores e detractores, mas raros são os que sustentam que tal mudança não teve impacto no desenvolvimento económico desses países.

Reciprocidade

Putnam coloca a questão a um nível mais básico «Uma sociedade caracterizada por uma reciprocidade generalizada é mais eficiente do que

uma sociedade desconfiada pela mesma razão do que o dinheiro é mais eficiente do que a troca directa»^{xxvi}. De facto a substituição primeiro da troca directa por moeda metálica e depois desta por papel-moeda exigiu a cada passo um crescente nível de confiança dos agentes económicos uns nos outros.

A reciprocidade traduz a máxima «faz aos outros o que te fizeram a ti ou o que gostarias que te fizessem a ti». Por exemplo se um amigo me oferece um presente pelo meu aniversário criará uma legítima expectativa que eu retribua e lhe ofereça algo de valor semelhante nos seus anos. Esta retribuição é a acção de retorno e em conjunto com a acção inicial formam uma relação de reciprocidade.

Esta reciprocidade está presente em muitas acções humanas e é uma norma de conduta praticamente universal. Algumas das suas variantes podem ser cruéis, como aquela que prescreve uma justiça de «olho por olho, dente por dente», outras mais benevolentes como a da troca de presentes nos aniversários.

A reciprocidade pode ser directa ou generalizada. Directa quando o dador inicial sabe exactamente de quem e em que quantidade deve ser a sua retribuição. A oferta de presentes nos aniversários gera reciprocidade directa, já que o dador sabe o que deve esperar (algo de valor grosso modo equivalente) e de quem (do aniversariante) e quando (no dia dos seus anos). Mas

a reciprocidade pode ser de tipo generalizado quando o dador inicial faz o seu gesto esperando reciprocidade mas não sabendo de quem, nem quando.

Vejamos um exemplo. A casa do vizinho está em chamas. Eu e outros vizinhos acudimos de imediato e ajudamos a retirar os bens e a apagar o incêndio. Claro que se a minha casa vier um dia a pegar fogo (o que espero sinceramente que não aconteça, mas nunca se sabe) a minha expectativa é que os meus vizinhos me ajudem. Mas esses vizinhos podem não incluir, se entretanto ele se mudar, o vizinho ajudado, e espera-se que inclua muitos que nunca foram ajudados. Este tipo de reciprocidade é muito menos directo e óbvio do que a troca de presentes nos aniversários.

Outro exemplo. Vou na rua. Alguém cai. Corro para o ajudar a levantar-se. Vejo que está ferido e faço uma chamada para o 112. Não conheço o indivíduo e muito provavelmente não o verei mais nenhuma vez na vida. Mas a minha expectativa é mais geral. É a de que se (indefinição temporal) for eu a cair conto com os outros (indefinidos) para me ajudar. Mas, obviamente, posso nunca vir a cair.

A reciprocidade pode também ser positiva ou negativa. Positiva quando permite acumular um conjunto de expectativas que são recursos para os membros do grupo ou da sociedade. A troca de presentes é um recurso positivo para o grupo de amigos e familiares. A entreaajuda dos vizinhos

em caso de incêndio é um recurso dos moradores desse bairro e funciona como um seguro adicional. Ajudar o transeunte caído aumenta as expectativas de toda a comunidade ou de toda a sociedade e é um recurso com que todos podem contar. Nestes casos vemos como a acção individual ajuda a criar capital social para um grupo, uma comunidade ou toda uma sociedade.

Mas a reciprocidade também pode ser negativa. Quando as acções individuais em vez de criarem recursos ajudam a destruí-los. A reciprocidade negativa envolve também um custo para quem retribui negativamente. Se vivo no 12.º andar e o meu vizinho do rés-do-chão não paga a prestação devida ao condomínio e em retaliação faço o mesmo, não haverá dinheiro para manter o elevador e terei o custo de ter de subir pelas escadas a pé. Se todos fizerem o mesmo o problema agrava-se ainda mais e todos ficam prejudicados. É claro que os recursos colectivos se reduzem.

A reciprocidade negativa, que destrói o capital social e diminui os recursos colectivos dos grupos, das comunidades e das sociedades, tem óbvios custos económicos. Vários estudos atestam nesse sentido.

Os economistas portugueses Paulo Trigo Pereira, Nuno Silva e João Andrade e Silva estudaram os efeitos da reciprocidade negativa no mercado de trabalho, nomeadamente nas situações em que os salários oferecidos eram inferiores ao esperado, situação em que os trabalhadores

respondiam oferecendo um esforço mínimo e, inversamente, em situações em que os salários ultrapassavam a barreira do normal e em que os trabalhadores ofereciam um nível de esforço tanto maior quanto o salário recebido ^{xxvii}. Naturalmente quando a uma ofensa (salários baixos) se segue uma reciprocidade negativa (baixo esforço) ambos os lados da equação ficam a perder. Pelo contrário se a relação laboral consegue ser transformada numa relação de reciprocidade positiva, com salários mais altos retribuídos consequentemente com maior empenho e esforço, ambos os lados veem aumentadas as suas retribuições.

Percebe-se agora as palavras de Putnam de que as sociedades fundadas sobre relações de reciprocidade positiva generalizada funcionam melhor do que as que são baseadas na desconfiança e na reciprocidade negativa.

Mecanismo de impacto do capital social na economia

O impacto do capital social no desenvolvimento das comunidades e das nações é, hoje, amplamente reconhecido. A prová-lo está o empenho com que instituições como o Banco Mundial têm vindo a procurar as melhores formas de estimular a sua criação e fortalecimento como requisito para o desenvolvimento sustentado. Neste campo saliente-se os contributos do académico egípcio

Ismail Serageldim aquando na sua passagem pelo Banco Mundial quer pelos seus trabalhos quer pelas múltiplas iniciativas de estudos que foram desenvolvidos sob a sua égide. Serageldim chega mesmo a afirmar que «o capital social é melhor estudado no contexto da contribuição que dá para o desenvolvimento sustentado»^{xxviii}.

O impacto do capital social na esfera económica dá-se através de, pelo menos, três tipos de externalidades: *i*) conhecimento sobre os agentes; *ii*) conhecimento sobre o meio ambiente, e *iii*) acção colectiva. O conhecimento mútuo entre os agentes permite, por um lado reduzir os custos de transacção e por outro criar um meio mais confiável e transparente. O conhecimento sobre o meio, possibilita a exploração das oportunidades de negócio/intervenção que se apresentam. Finalmente a acção colectiva permite ultrapassar as dificuldades resultantes das situações do tipo dilema do prisioneiro que empurram os indivíduos para decisões que sendo racionais do ponto de vista individual não são as óptimas em termos de desenvolvimento.

Existem três tipos de externalidades geradas pela interacção social ... conhecimento sobre o comportamento dos outros agentes, conhecimento sobre o ambiente não comportamental. A partilha de conhecimento sobre o comportamento dos outros agentes diminui o risco de comportamentos oportunistas e por essa via os custos

de transacção ... a partilha de informação sobre aspectos do mundo não comportamental, como os preços e as tecnologias, é a essência do crescimento económico ... a terceira externalidade é constituída pelos benefícios da acção colectiva a qual, quando tem sucesso, ultrapassa o problema do oportunista (*free rider*)... ^{XXIX}

Estes três tipos de externalidades constituem o mecanismo de transmissão do capital social na esfera económica. Naturalmente que estes factores sendo importantes não são os únicos a contribuir para o desenvolvimento económico. Assim níveis elevados de capital social podem não ser suficientes, na ausência de outros ingredientes (recursos naturais, capital humano, etc.) para garantir o desenvolvimento. Inversamente baixos níveis de capital social podem ser contrabalançados por uma abundância de outros elementos (matérias-primas por exemplo). O que se pode efectivamente afirmar com segurança é que o capital social tem um impacto no desenvolvimento económico e que em condições semelhantes do ponto de vista de outros recursos, a sociedade com maior capital social se desenvolverá mais.

A Itália, com divisões regionais extremamente agudas tem sido um campo de estudo particularmente interessante para a verificação das teses relativas ao capital social. Desde há muito que vários economistas assinalaram os efeitos da confiança social no desenvolvimento desigual do Norte e do Sul italianos.

Em 1958 quando Edward C. Banfield escreveu ‘As bases morais de uma sociedade atrasada’ poucos economistas com excepção de Kenneth Arrow, se aperceberam da importância deste texto. A sua tese que o subdesenvolvido Sul da Itália se ficava a dever à falta de confiança social fora do estrito círculo familiar (situação que ele apelidou de familismo amoral) era de difícil reconciliação com os modelos económicos prevaletentes nessa época. ^{xxx}

Tipos de capital social e desenvolvimento

Fabio Sabatini, um dos maiores especialistas mundiais em capital social, elaborou um estudo muito aprofundado sobre o efeito dos vários tipos de capital social no desenvolvimento económico italiano ^{xxx1}. Usando sofisticadas técnicas estocásticas como a análise das componentes principais e modelos de equações estruturadas⁴ e um conjunto muito largo de variáveis, Sabatini, chegou a conclusões deveras interessante.

- 4 SEM (*Structural equations model*) na designação anglo-saxónica é uma técnica matemática, usada para testar e estimar as relações de causa-efeito entre variáveis, desenvolvida pelo geneticista Sewall Wright e pelos economistas Trygve Haavelmo (Prémio Nobel da Economia em 1989) e Herbert Simon (Prémio Nobel da Economia em 1978).

Procurando evitar uma identificação muito estreita entre capital social e associativismo voluntário, Sabatini centra a sua análise do capital social nas redes sociais e aí distingue três tipos:

- i)* Redes familiares (que equaciona a capital social tipo unitário);
- ii)* Redes de laços fracos entre amigos, conhecidos e vizinhos (que equipara a capital social do tipo travessia); e
- iii)* Redes de laços fracos unindo membros de associações voluntárias (que assimila a capital social do tipo ligação).

Para cada um destes três tipos de redes construiu um indicador que resume um muito conjunto alargado de variáveis base. Por exemplo no caso das redes familiares algumas das variáveis base incluíam o tamanho da família, a frequência com que os membros de uma família se encontram, a distância a que moram, etc.

Por outro lado utilizou três indicadores de desenvolvimento económico e social: *i)* o índice ajustado de desenvolvimento humano; *ii)* o índice de qualidade social, e *iii)* o índice de qualidade do ecossistema urbano. O primeiro inclui variáveis como o rendimento das famílias, a esperança de vida dos indivíduos e os níveis de escolaridade da população, o segundo variáveis como satisfação com os sistemas de saúde e de ensino, a taxa de precariedade do trabalho e a taxa de desigualdades de género no mercado de trabalho e no acesso a cargos políticos e o terceiro variáveis

como qualidade do ar, os níveis de reciclagem de lixo, a taxa de utilização de transportes públicos e de carros, as áreas pedonais, etc.

Cruzando os indicadores dos três tipos de capital social com os três indicadores de desenvolvimento económico e social, Sabatini conclui que:

- i)* Fortes laços familiares (capital social do tipo *unitário*) têm uma influência negativa no desenvolvimento humano e no desempenho económico;
- ii)* Laços fracos entre amigos e vizinhos (capital social do tipo *travessia*) têm também um efeito negativo sobre o desenvolvimento;
- iii)* Laços fracos entre membros de associações voluntárias (capital social do tipo *ligação*) – sindicatos, clubes desportivos e recreativos, associações de solidariedade, etc. – têm um efeito positivo sobre o desenvolvimento.

Sabatini conclui pela vantagem do associativismo e participação cívica dos indivíduos sobre a apatia, a abstenção e o desinteresse no desenvolvimento económico e social das sociedades.

Capital social e saúde

O capital social tem também um impacto relevante sobre a saúde dos indivíduos. Por dois motivos essenciais: *i)* por facilitar o acesso a cuidados de saúde primários e secundários e *ii)* por

impacto directo na saúde física e mental dos seres humanos.

Lisa Berkman, do Departamento de Epidemiologia e Saúde Pública da Universidade de Yale nos Estados Unidos, conduziu com Leonard Syme da Universidade da Califórnia um estudo sobre a mortalidade na região administrativa de Alameda no Estado da Califórnia^{xxxii}. Em 1965 foi escolhida uma amostra da população local e 10 anos mais tarde a mesma amostra foi de novo inquirida. Entre as duas datas 6,4% das pessoas inicialmente inquiridas morreram. O maior número de mortes ocorreu, como seria de esperar, entre a população mais velha – no grupo entre os 60 e os 69 anos.

Lisa Berkman testou para cada grupo de idades quatro variáveis: *i*) casados contra não casados; *ii*) pessoas com contactos frequentes com amigos e familiares contra pessoas sem esses contactos frequentes; *iii*) pessoas que frequentam a igreja contra pessoas sem essa frequência, e *iv*) pessoas que pertencem a associações formais ou informais contra pessoas sem essa pertença. Os resultados foram esclarecedores.

As pessoas casadas tinham uma menor taxa de mortalidade em todas as idades do que as pessoas sozinhas. O risco de mortalidade acrescida era particularmente mais alto nos homens do que nas mulheres mas mesmo nestas era notória a diferença de taxa de mortalidade. Por exemplo nas idades dos 30 aos 40 anos tinham morrido 8,6% dos homens não casados contra apenas 3% dos casados. Nas mulheres do grupo etário entre os 60

e os 69 anos tinham morrido 20,7% das mulheres não casadas contra apenas 14,4% das casadas.

Os que tinham contacto frequente com amigos e familiares também exibiram taxas de mortalidade inferiores e o mesmo acontecendo com os que praticam uma religião contra os que a não praticam. Por exemplo nos homens dos 50 aos 59 anos a taxa de mortalidade era de 11% para os que mantinham contactos frequentes com amigos e familiares e de 14,5% nos que não mantinham estes contactos.

Por último o associativismo tinha também um impacto positivo na mortalidade quer de homens quer de mulheres.

Este trabalho foi seguido de muitos outros que globalmente confirmam estes resultados e mostram que a sociabilidade acrescenta anos de vida e o isolamento e a falta de participação social aumenta a mortalidade.

Capítulo v

Capital social em Portugal

Existe um acervo recente, mas crescente e de qualidade, de estudos sobre o capital social da sociedade portuguesa efectuados por investigadores portugueses e estrangeiros.

A inclusão do nosso país nos grandes inquéritos europeus e internacionais, como o European Social Survey, o World Values Survey e outros, permitiu o desenvolvimento de um corpo significativo de análises comparativas do capital social a nível internacional.

Num muito citado trabalho de 1997, Stephen Knack e Philip Keefer, com base em resultados do inquérito do World Values Survey envolvendo 29 países de todos os continentes, construíram indicadores para medir a Confiança, Civismo, Associativismo e Confiança no Governo.

Portugal apresenta valores muito reduzidos em termos de Confiança (26.º lugar, atrás de países como a Itália, o Chile ou a Nigéria ou a África do Sul), de Civismo (26.º lugar, atrás de países como a Nigéria, o Brasil e a Turquia), de Associativismo (7.º a contar do fim) e de Confiança no Governo (27.º lugar) ^{xxxiii}.

Outros estudos, van der Meer (2010) e Morales (2010), construindo um conjunto de indicadores diferentes, chegam a conclusões semelhantes em termos do posicionamento de Portugal em termos de capital social e de associativismo.

Laura Morales faz mesmo uma retrospectiva da evolução do associativismo em 18 países europeus entre 1981 e 2002, um período de mais de 20 anos, e Portugal surge sempre nas últimas posições e em 2002 surge mesmo em último lugar destacado (ver figura 5.1).

A este respeito, a pertença a associações nas democracias ocidentais oscila entre 92 % na Dinamarca e 21 % na Polónia [Portugal penúltimo com 24 %] ... enquanto a participação em actividades oscila entre 49 % na Bélgica e no Reino Unido e 11 % para a Grécia [Portugal antepenúltimo com 19 %] ... e fazer trabalho voluntário varia entre os 38 % para os noruegueses e os 5 % para os portugueses, polacos e italianos. ^{xxxiv}

Para se perceber melhor a situação portuguesa convém referir que nesse estudo sobre as 18 Democracias Ocidentais Laura Morales classifica os vários países em três grupos: os de alto associativismo, os de médio associativismo e os de baixo associativismo (ver figura 5.1). A classificação é feita tendo em conta a percentagem dos cidadãos de cada país que são membros de associações de vários tipos. Portugal classifica-se em último lugar destacado com pouco mais de 25 % dos portugueses pertencendo a uma associação. Dos países de baixa percentagem de associativismo o que tem valores mais altos é a Grécia. Neste grupo quer a Grécia quer a Espanha apresentam valores superiores a 35 %.

Em contraste os países com maiores níveis de associativismo exibem resultados superiores a 80 %, estando neste grupo a Islândia, a Suécia, a Dinamarca, a Holanda e a Noruega.

Os níveis de associativismo são, como vimos anteriormente, um dos componentes da medida do capital social.

Figura 5.1. – Níveis de Associativismo nas Democracias Ocidentais em 2002

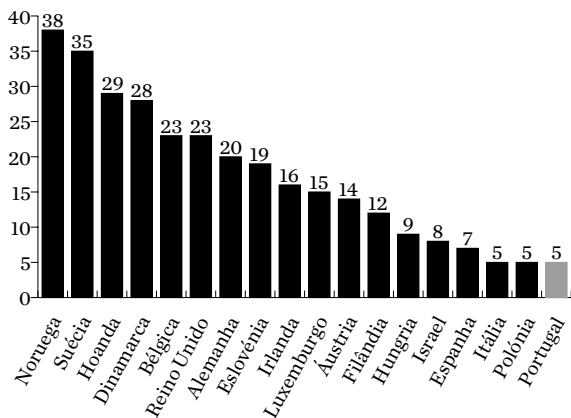
Alto Associativismo	Médio Associativismo	Baixo Associativismo
Islândia	Canadá	Grécia
Suécia	Bélgica	Espanha
Dinamarca	Irlanda	Itália
Holanda	Alemanha	França
Noruega	Grã-Bretanha	Portugal
Estados Unidos		
Luxemburgo		
Finlândia		

Fonte: Laura Morales

Portugal para além de ser o país com a mais baixa percentagem dos seus cidadãos que pertence a associações é também aquele em que os que pertencem a associações pertencem a um número menor de associações. Em Portugal o número médio de associações a que pertence alguém que é membro de pelo menos uma associação é inferior a 1,5. Este número compara com valores superiores a 3 na Suécia e na Islândia e a valores superiores a 2,5 nos Estados Unidos, na Holanda, no Canadá e na Holanda^{xxxv}.

Naturalmente sendo poucos os portugueses membros de associações não admira que sejam ainda menos os que fazem trabalho voluntário nessas associações. Também nesta variável o nosso país surge em último lugar. (ver figura 5.2.)

5.2. – Percentagem da população que efectua trabalho voluntário



Fonte: Inquérito Social Europeu (European Social Survey) 2002-2003

Ainda seguindo os dados de Laura Morales, temos, pois, que em Portugal não só a grande maioria dos cidadãos não pertence a associações como os que pertencem são em geral membros de apenas uma associação. E se os que pertencem a associações são em geral dos mais activos da Europa, fazendo trabalho voluntário em prol da associação a que pertencem, a exígua base de partida leva a que a percentagem global de pessoas a

fazer trabalho voluntário seja em Portugal a mais baixa da Europa, embora a par com a Itália e com a Polónia, como também o corrobora o resultado do Inquérito Social Europeu de 2002-2003 efectuado em 22 países europeus (ver figura 5.2.)^{xxxvi}.

Cruzando o nível de associativismo, medido pela percentagem da população que pertence a associações, e a intensidade dessa participação, medido pela percentagem de membros que faz trabalho voluntário, Dekker e van der Broek^{xxxvii} classificaram os países em 3 grupos:

- Paroquiais – baixos níveis de associativismo mas forte activismo dos que participam (exemplo: Portugal, Itália);
- Activos – elevado nível de associativismo e forte activismo dos que participam (exemplo: Estados Unidos da América);
- Completos – elevados níveis de associativismo e activismo médio dos que participam (exemplos: Suécia, Dinamarca).

Em Portugal o papel das elites deve ser destacado porque passam por elas as maiores alterações sociais do País como assinala Manuel Villaverde Cabral:

Por outro lado, é verdade que, se nos colocarmos do ponto de vista dos processos de modernização civilizacional, os valores apregoados pelas elites e contra-elites, minorias em quaisquer dos casos, detiveram historicamente uma certa

primazia. Com efeito muitas das mudanças normativas da sociedade fizeram-se, por assim dizer, de cima para baixo, ou melhor dizendo por difusão selectiva e adaptativa de atitudes e comportamentos a partir de uma minoria político-ideológica em direcção a uma massa sociológica. Poucas vezes a mudança terá ocorrido, historicamente, em sentido oposto. XXXVIII

De entre os trabalhos mais recentes destacam-se os de Freire (2009) e de Viegas (2009) sobre capital social e participação política. José Manuel Leite Viegas mostra que um subgrupo relevante das elites políticas, os deputados, exibem níveis mais elevados de associativismo do que a população em geral e mesmo muito mais altos à população com escolaridade superior. Estes resultados vêm reforçar a tese de que:

Portugal enquadra-se com outros países do Sul da Europa no tipo paroquial, definido pela fraca participação geral dos cidadãos, mas por elevados níveis de activismo. XXXIX

Capital social negativo

Com um baixo nível de associativismo, uma confiança interpessoal e nas instituições diminuta a sociedade portuguesa tem um baixo índice de capital social. Por outro lado, como vimos no capítulo III, a população portuguesa percepçiona

a existência de um elevado índice de corrupção entre as elites políticas (partidos políticos, parlamento) e económicas. Radicará esta corrupção percebida num capital social negativo?

Luís de Sousa e João Triães estudaram em profundidade este assunto e construíram um índice de capital social negativo especificamente apropriado para a compreensão da corrupção na administração pública ^{XL}. O índice agrega cinco componentes:

- i)* Contexto (desconfiança nos outros e nos funcionários públicos);
- ii)* Predisposição ética negativa (tolerância para violar a lei e agir desonestamente);
- iii)* Meios (recursos mobilizáveis para actos impróprios);
- iv)* Normas de reciprocidade (confiança estratégica); e
- v)* Fonte dos meios (sociabilidades informais e pertença a redes sociais orgânicas).

Aplicando esta metodologia aos dados do Inquérito Social Europeu que é feito periodicamente num conjunto muito alargado de países desta área geográfica, verifica-se que Portugal tem um capital social negativo relativamente diminuto e que se integra no grupo das chamadas democracias liberais ocidentais (ver figura 5.3. – capital social negativo).

Países como a Ucrânia, a Polónia e a Eslováquia exibem valores muito elevados de capital social negativo. Inversamente os países nórdicos – Noruega,

Dinamarca, Suécia, Finlândia e Islândia – são os que menos capital social negativo têm. Portugal, com baixo valor de capital social negativo está a par com países como a Suíça e a Holanda.

Podemos então concluir que em Portugal o capital social, quer o positivo, quer também o negativo, são baixos.

5.2. – *Ranking* do capital social negativo (ordenado do mais baixo ao mais alto)

Posição	País	Posição	País
1	Noruega	13	Reino Unido
2	Dinamarca	14	Áustria
3	Islândia	15	Estónia
4	Finlândia	16	Alemanha
5	Suécia	17	Bélgica
6	Suíça	18	Grécia
7	Portugal	19	Hungria
8	Holanda	20	Rep. Checa
9	Irlanda	21	Eslovénia
10	França	22	Eslováquia
11	Espanha	23	Polónia
12	Luxemburgo	24	Ucrânia

Fonte: Luís de Sousa e João Triães, «Capital social e corrupção»⁵

5 Sousa, Luís e João Triães (2009), «Capital social e corrupção», capítulo do livro *Ética, Estado e Economia*, organizado por Luís de Sousa, Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais.

Capítulo VI

Vozes críticas

Como qualquer teoria nova, o conceito de capital social foi alvo de um sério e duro escrutínio por parte de sociólogos de outras escolas e linhas de pensamento. Essas críticas podem ser agrupadas em três grandes grupos: o primeiro questiona a legitimidade de inclusão do capital social no conceito básico de capital, o segundo acusa o capital social de ser um conceito tautológico, circular, e por essa razão sem valor explicativo próprio e o terceiro é constituído por uma miscelânea de críticas parcelares.

Capital social é capital?

Uma das primeiras grandes críticas ao capital social é relativa ao uso da palavra capital. Esta crítica surge, na maioria das vezes, do lado da Economia que questiona se o capital social é verdadeiramente uma forma de capital.

O Prémio Nobel da Economia, laureado em 1987, Robert M. Solow, desafia o conceito de capital social de um ponto de vista económico interrogando:

De quê que o capital social é um *stock*? Qualquer *stock* de capital é fruto de uma acumulação de fluxos passados de investimento líquido dos fluxos de depreciação. Quais são esses investimentos passados no caso de capital social? Como base de que princípio é que poderíamos contabilizá-los, medi-los e acumulá-los? ^{XLI}

Apesar de reconhecer o papel da confiança, das normas sociais, e do comportamento humano na economia, Solow recusa atribuir-lhes o estatuto de capital. Contudo advoga que se aprofunde o estudo de como as instituições sociais e as atitudes partilhadas interagem e moldam as formas de funcionamento da economia.

Dúvidas do mesmo teor são também levantadas por outro Prémio Nobel⁶, Kenneth J. Arrow que embora reconhecendo que «Parece existir um consenso alargado sobre a plausibilidade da hipótese que as redes sociais afectam o desempenho económico»^{XLII}, defende que o conceito de capital «implica três aspectos: a) extensão no tempo; b) sacrifício deliberado no presente para benefício futuro, e c) ser alienável», aspectos que não encontra no capital social...^{XLIII}

A estas críticas têm respondido os proponentes da teoria do capital social afirmando que o capital social é um recurso, e portanto um capital, que pode ser mobilizado pelos indivíduos para os seus fins (Coleman) ou que é um activo que se pode converter, em certas circunstâncias, em capital económico (Bourdieu).

Conceito circular

A crítica de que o capital social é um conceito circular, tautológico, tem encontrado bastante eco

6 Kenneth J. Arrow recebeu o Prémio Nobel em 1972.

e deriva, em certa medida, da ambiguidade que resulta das múltiplas definições de capital social que encontramos na literatura. Alguns autores colocam maior ênfase nos resultados, outros nas fontes do capital social. Esta ambiguidade promove a confusão entre causas e consequências. E quando estas se confundem o conceito torna-se redondo e inútil como salienta Steven Durlauf: «O problema com uma definição funcional é que ela torna a análise impossível.»^{XLIV}

De facto quando o capital social é definido pelas suas consequências – tal sociedade/comunidade/pessoa tem mais recursos logo tem mais capital social e é por isso que tem mais recursos – o poder explicativo perde-se e o conceito esvazia-se de conteúdo.

Enfrentando esta crítica Alejandro Portes afirma ser necessário na análise do capital social deixar bem claro: *i*) quem são os detentores do capital social; *ii*) quem são as fontes do capital social, e *iii*) quais são os recursos que podem ser obtidos^{XLV}. Outros autores acrescentariam um quarto factor o mecanismo pelo qual aqueles três elementos se integram.

Críticas parcelares

Elencamos agora resumidamente aqui um conjunto de críticas diversas mas todas de carácter parcelar, incluindo algumas dissonâncias entre as diversas escolas que se reclamam do capital social.

Coleman defendeu que o capital social necessita de redes fechadas para se desenvolver plenamente, nomeadamente na sua dimensão de criação de normas sociais. Lin pelo contrário afirma que as redes fechadas ou abertas servem diferentes propósitos. Assim para as acções expressivas que visam manter os recursos que o indivíduo já possui as redes fechadas são as melhores, mas que para as acções instrumentais, que buscam aumentar os recursos que o indivíduo possui, as redes abertas são preferíveis. Nesse sentido destaca o papel da posição de «ponte» entre redes (ver capítulo II) que é particularmente favorável ao desenvolvimento de acções instrumentais.

Outras críticas centram-se mais nas teses de Putnam acusando-o de ter uma visão demasiado EUA-cêntrica e não levar em conta dados sobre outras sociedades doutros continentes. No entanto estes críticos esquecem que o estudo inicial de Putnam incidiu exactamente sobre a regionalização... na Itália.

Putnam num estudo exemplar pelas inúmeras e diversificadas estatísticas e informações que compila, conclui que o capital social está em declínio nos Estados Unidos e aponta duas razões principais para esse efeito – a televisão que subtrai horas preciosas de sociabilidade e a distância casa-trabalho-compras que também retira muito tempo à participação social e cívica. Outros autores defendem que não, que o capital social não está em declínio nos EUA mas que tem actualmente outros contornos e se processa

essencialmente através de redes sociais virtuais na Internet. Putnam contrapõe que as redes sociais não geram um capital social efectivo e forte entre os seus membros e alonga-se na análise das organizações baseadas na Internet que apelida de organizações «livro de cheques» porque a única acção que os seus membros desenvolvem é a de pagar as quotas. Esta discussão continua acesa.

Outra discussão interessante é a que decorre sobre a natureza do capital social em termos de tratar ou não de um bem público, como defendeu Coleman, ou um bem privado, como deixou entender Bourdieu ou se mesmo de um bem simultaneamente público e privado como Putnam e outros sustentam. Os argumentos continuam a fluir sem que se tenha formado uma opinião consensual.

Estas críticas e polémicas demonstram que a teoria do capital social se mantém no epicentro de muita pesquisa e análise sociológica e económica. Mostra a vitalidade de um conceito capaz de suscitar tamanhas e tão diversas opiniões e contra-opiniões. Mostra a utilidade e a actualidade das explicações sobre o real que esta teoria consegue oferecer. Em português corrente diríamos a teoria do capital social está viva e recomenda-se.

Capítulo VII

Conclusões

Ao chegar ao fim, sentimos que percorremos um círculo completo em que partindo da constatação óbvia de que as nossas relações interpessoais contam, que a forma de nos associarmos, com quem, onde e para quê, tem uma influência decisiva na nossa vida, na vida da nossa comunidade e de forma agregada na nossa sociedade, podemos concluir que essa observação de bom senso está ancorada em anos de pesquisa sociológica, empiricamente sustentada, levada a cabo pelos mais proeminentes cientistas desta área.

Vimos como o conceito nasceu e amadureceu no último quartel do século XX com os trabalhos de Bourdieu, Coleman, Putnam e Lin. Falámos dos três elementos do capital social, a confiança, as normas e as redes sociais e percebemos como estas são importantes e como estão na base de diferentes tipos de capital social que por sua vez têm consequências diferentes na sociedade. Consequências que em geral são muito positivas mas que também podem degenerar em suporte a actividades criminosas.

Percebemos que Portugal, em vários estudos transnacionais surge como um dos países da Europa com menor capital social, reflectindo a baixa confiança que os portugueses têm nas instituições e uns nos outros e a baixa taxa de associativismo e participação cívica. As razões para esta situação estão basicamente por estudar e não se sabendo a causa não se pode actuar.

Verificámos também que existe uma forte relação entre o capital social e o desenvolvimento económico e social, sendo que muitos defendem que o capital social contribui decisivamente para esse desenvolvimento.

Por último assistimos a algumas das discussões que animam os estudiosos do capital social – será verdadeiramente um capital se não pode ser alienado, terá a teoria validade ou será apenas um raciocínio interessante mas circular.

Sáimos com uma convicção. A participação em associações voluntárias, a participação cívica, a pertença a redes sociais diversificadas, são positivas quer para o indivíduo que a elas se entrega quer para a sociedade em geral. Esses benefícios são muitos e diversificados e passam pela saúde, pela longevidade, pelo bem-estar económico e pela democracia.

Leituras sugeridas

Para aprofundar o tema do capital social sugerimos um pequeno conjunto de vinte textos básicos. Infelizmente muitos destes trabalhos não estão ainda traduzidos para português. As obras estão listadas por ordem alfabética e não por qualquer, sempre discutível, hierarquia de importância. O leitor, aqui chegado, dispõe já da informação necessária para escolher os pontos e temas que deseja conhecer em maior profundidade pelo que lhe não será difícil encontrar nesta lista abaixo os textos mais indicados. Boas leituras.

1. Adam, F., Roncevic, B. (2005), «Social Capital: Recent Debates and Research Trends» in *Social Science Information*, vol. 42, n.º 2, pp. 155-183.
2. Bourdieu, Pierre (1986), «The forms of Capital» in Richardson, J., *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Westport, CT: Greenwood, pp. 241-58.
3. Berkman, Lisa e S. Leonard Syme (1979), «Social Networks, Host resistance and Mortality: A nine-Year Follow-up study of Alameda County Residents» in *American Journal of Epidemiology*, vol. 109, n.º 2, pp. 186-204.

4. Coleman, James (1988), «Social Capital in the Creation of Human Capital» in *The American Journal of Sociology*, vol. 94, pp. 95-120.
5. Coleman, James (1994), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, First Harvard University Press.
6. Field, John (2009), *Social Capital*, London and New York, Routledge.
7. Freire, André, coord. (2001), *Recrutamento Parlamentar. Os Deputados Portugueses da Constituinte à VIII Legislatura*, Lisboa, STAPE.
8. Freire, André Freire e José Manuel Leite Viegas (org.) (2009), *Representação Política – O Caso Português em Perspectiva Comparada*, Lisboa, Sextante.
9. Gambetta, Diego (2000), «Can We Trust Trust?» in Diego Gambetta (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford.
10. Granovetter, Mark S. (1973), «The Strength of Weak Ties» in *American Journal of Sociology*, vol. 78, n.º 6, pp. 1360-1380.
11. Kawachi, I., Kennedy B. P., Lochener K., Prothrow-Stith D. (1997), «Social Capital, Income Inequality and Mortality» in

American Journal of Public Health, n.º 87,
pp. 1491-1498.

12. Lin, Nan (2001), *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, New York, Cambridge University Press.
13. Morales, Laura (2006), *Instituciones, movilización y participación política. El asociacionismo político en las democracias occidentales*, Madrid, CEPC.
14. Portes, Alejandro (1998), «Social Capital: Its origins and applications in modern sociology» in *Annual Review of Sociology*, n.º 24, pp. 1-24.
15. Putnam, Robert D. (1994), *Making Democracy Work*, New Jersey, Princeton University Press.
16. Putnam, Robert D. (2000), *Bowling Alone*, New York, Simon & Schuster Paperbacks.
17. Simmel, Georg (2004), *The Philosophy of Money*, editado por David Frisby, London, Routledge.
18. Sousa, Luís (2009), *Ética, Estado e Economia*, Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais.
19. Sabatini, Fabio (2005), *The role of social Capital in Economic Development. Investigating the Causal Nexus through*

Structural Equations Models, Working paper, Milão, Fondazione Eni Enrico Matei.

20. Sabatini, Fabio (2006), *The empirics of social Capital and economic development: a critical perspective*, Working paper, Milão, Fondazione Eni Enrico Matei.

Notas

Capítulo I – O que é o capital social

- ⁱ Loury, Glenn (1977), «A Dynamic Theory of Racial Income Differences» in *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, editado por P. A. Wallace. Lexington, Massachusetts, Lexington Books, pp. 153-186.
- ⁱⁱ Bourdieu, Pierre (2010), *The Forms of Capital*, <http://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/fr/bourdieu-forms-Capital.htm>, acessado a 13 de Junho de 2010.
- ⁱⁱⁱ *Idem*.
- ^{iv} Field, Jonh (2009), *Social Capital*, London and New York, Routledge, p. 20.
- ^v Putnam, Robert D. (1994), *Making Democracy Work*, New Jersey, Princeton University Press, p. 19.
- ^{vi} McKnight, D. H., and Chervany, N. L. (1996), *The meanings of trust Technical report*, MISRC Working paper series 96-04, University of Minnesota, Management Information Systems Research Center.
- ^{vii} Simmel, Georg (2004), *The Philosophy of Money*, editado por David Frisby, London, Routledge, p. 179.
- ^{viii} Título que poderíamos traduzir para português como *Confiança – Mecanismo de Redução da Complexidade Social*.
- ^{ix} Luhmann, Niklas (2000a), *La Confiance – Un mécanisme de reduction de la complexité sociale*, Paris, Economica – Collection Études Sociologiques, p. 27.
- ^x Sztompka, Piotr (1999), *Trust – A Sociological Theory*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 25.
- ^{xi} Lin, Nan (2001), *Social Capital – A Theory of Social Structure and Action*, New York, Cambridge University Press.

Capítulo II – Tipos de capital social

- ^{xii} Freeman, Linton C. (1978), «Centrality in Social Networks Conceptual Clarification» in *Social Networks*, n.º 1, pp. 215-239.
- ^{xiii} Putnam, Robert D. (2000), *Bowling Alone*, New York, Simon & Schuster Paperbacks.
- ^{xiv} Granovetter, Mark S. (1973), «The Strength of Weak Ties» in *American Journal of Sociology*, volume 78, Issue 6, 1360-1380.
- ^{xv} Woolcock, M. e A. T. Sweetser (2002), «Bright Ideas: Social Capital – The Bonds That Connect» in *ADB Review*, vol. 34, n.º 2.
- ^{xvi} Leonard, R. and Bellamy, J. (2010), «The relationship between bonding and bridging social capital among Christian denominations across Australia» in *Nonprofit Management and Leadership*, n.º 20, pp. 445-460.

Capítulo III – Verso e reverso do capital social

- ^{xvii} Gambetta, Diego (2000), «Can We Trust Trust?» in Gambetta, Diego (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 13, p. 214.
- ^{xviii} *Idem*.
- ^{xix} Portes, Alejandro e Patricia Landolt (2000), «Social Capital: Promise and Pitfalls of Its Role in Development» in *Journal of Latin American Studies*, vol. 32, n.º 2, pp. 529-547, <http://www.jstor.org/stable/158574>, acessado a 22 de Março de 2010, p. 532.
- ^{xx} Coleman, James (1994), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, First Harvard University Press.
- ^{xxi} Grødeland, Åse (2005), *Informal Networks and Corruption in the judiciary: elite interview findings from the Czech Republic, Slovenia, Bulgaria and Romania*, trabalho apresentado à Conferência de Arusha de 15 de Dezembro de 2005, p. 7.

xxii *Idem*, p. 7.

xxiii Grødeland, Åse (2005), «*Red Mobs*», «*Yuppies*» and «*Lamb Heads*»: *Informal Networks and Politics in the Czech Republic, Slovenia, Bulgaria and Romania*, trabalho apresentado ao ICCEES VII World Congress, Berlin, 25-30 de Julho de 2005, p 45.

xxiv Comunicado da Transparência e Integridade (2010), «83 % dos Portugueses dizem que a corrupção piorou em Portugal desde 2007», <http://www.transparencia.pt/comunicados/>, acessido a 5 Janeiro de 2011.

Capítulo IV – Capital social e desenvolvimento económico

xxv Temple, Jonathan e Paul A. Johnson (1998), «Social Capability and Economic Growth» in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, n.º 3, pp. 965-990, <http://www.jstor.org/stable/2586879>, acessido a 22 de Março de 2010, p. 965.

xxvi Putnam, Robert D. (2000), *Bowling Alone*, New York, Simon & Schuster Paperbacks, p. 21.

xxvii Pereira, Paulo Trigo, Nuno Silva e João Andrade e Silva, *Positive and negative reciprocity in the labour market*, http://pascal.iseg.utl.pt/~ppereira/docs/pereira_ESA.pdf, acessido a 14 de Março de 2011.

xxviii Serageldim, Ismail e Christiaan Grootaert (2000), «Defining social Capital: an integrating view» in Partha Dasgupta e Ismail Serageldim (edt.) *Social Capital – A Multifaceted Perspective*, Washington, D. C., World Bank.

xxix Collier, Paul (1998), *Social Capital and Poverty*, *Social Capital Initiative*, Working paper n.º 4 da Social Capital Initiative do World Bank.

xxx Guiso, Luigi, Paola Sapienza e Luigi Zingales (2004), «The Role of Social Capital in Financial Development» in *American Economic Review*, vol. 94, n.º 3, pp. 526-556.

- xxxxi Sabatini, Fabio (2006), *The empirics of social Capital and economic development: a critical perspective*, Working paper, Milão, Fondazione Eni Enrico Matei.
- xxxiii Berkman, Lisa e S. Leonard Syme (1979) «Social Networks, Host resistance and Mortality: A nine-Year Follow-up study of Alameda County Residents» in *American Journal of Epidemiology*, vol. 109, n.º 2, pp. 186-204.

Capítulo V – Capital social em Portugal

- xxxiii Knack, Stephan e Philip Keefer (1997), «Does Social Capital have an economic payoff? A cross country investigation» in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n.º 4, pp. 1251-1288.
- xxxiv Morales, Laura (2010), Changing Patterns of Associational involvement in Europe – very first draft, <http://www.essex.ac.uk/ecpr/events/jointsessions/paperarchive/uppsala/ws8/Morales.pdf>, acedido a 20 de Junho de 2010.
- xxxv *Idem.*
- xxxvi *Idem.*
- xxxvii Dekker, Paul e Andries van den Broek (2004), *Civil Society in Longitudinal and Comparative Perspective: Voluntary Associations, Political Involvement, Social Trust and Happiness in a Dozen Countries*, trabalho apresentado na 6th International Conference of the International Society for Third-sector Research, Ryerson University, Toronto, 11-14 Julho.
- xxxviii Cabral, Manuel Villaverde (1998), «Maioria sociológica e minorias ideológicas» in *Portugal na Transição do Milénio*, Lisboa, Fim de Século.
- xxxix Viegas, José Manuel Leite e Susana Santos (2009), «Envolvimento dos cidadãos e dos parlamentares nas associações» in André Freire e José Manuel Leite Viegas (org.) *Representação Política – O Caso Português em Perspectiva Comparada*, Lisboa, Sextante.

- ^{xli} Sousa, Luís e João Triães (2009), «Capital social e corrupção» in *Ética, Estado e Economia: Atitudes e Práticas dos Europeus*, Luís de Sousa (organizador), Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais, pp. 93-125.

Capítulo VI – Vozes críticas

- ^{xlii} Solow, Robert M. (2000), «Notes on Social Capital and Economic Performance» in Partha Dasgupta e Ismail Serageldim (edt.), *Social Capital – A Multifaceted Perspective*, Washington, D. C., World Bank, p. 7.
- ^{xliii} Arrow, Kenneth J. (2000), «Observations on Social Capital» in Partha Dasgupta e Ismail Serageldim (edt.), *Social Capital – A Multifaceted Perspective*, Washington, D. C., World Bank, pp. 3-4.
- ^{xliiii} *Idem.*
- ^{xliiii} Durlauf, Steven N. (1999), *The Case «Against» Social Capital.*
- ^{xliv} Portes, Alejandro (1988), «Social Capital: Its origins and Applications in Modern Sociology» in *Annual Review of Sociology*, pp. 1-24.

O livro **O ESSENCIAL SOBRE**
O CAPITAL SOCIAL
é uma edição da
IMPRESA NACIONAL-CASA DA MOEDA
tem como autor
JORGE ALMEIDA
com design e capa do atelier
SILVADESIGNERS
e composição
PAGELAYOUT
tem o ISBN **978-972-27-1967-4**
e depósito legal **328 158/11**.
A primeira edição de **1000** exemplares
acabou de ser impressa no mês de **SETEMBRO**
do ano **DOIS MIL E ONZE**.
CÓD. 1018237

O E S S E N C I A L S O B R E

O Capital Social

Jorge Almeida

A ideia de Capital Social parte da constatação óbvia que as nossas relações interpessoais contam, que a forma de nos associarmos, com quem, onde e para quê, tem uma influência decisiva na nossa vida, na vida da nossa comunidade e de forma agregada na nossa sociedade.

Intuitivamente percebemos que uma sociedade atomizada [...] não pode funcionar tão bem como outra sociedade em que os cidadãos desenvolvem laços comunitários, participam na vida pública, e se associam para os mais diversos fins desde os desportivos e recreativos, aos sindicais ou políticos.

O conceito de Capital Social veio dar uma formulação exacta e científica a esta percepção.

ISBN 978-972-27-1967-4



9 789722 719674

INCM

IMPRESSÃO NACIONAL CASA DA MONEDA