

CAPITAL SOCIAL E SUAS IMPLICAÇÕES PARA O ESTUDO DAS ORGANIZAÇÕES

Gláucia M. Vasconcellos Vale *
Robson Amâncio **
Maria Cristina Penido Lauria ***

RESUMO

Em que pese sua crescente importância para vários ramos das ciências sociais, o conceito de capital social não vem merecendo grande atenção por parte dos estudiosos das organizações. No entanto, algumas de suas categorias analíticas - como as hipóteses subjacentes à capacidade dos grupos sociais de interagir, criar redes, cooperar e empreender ações coletivas - podem ser extremamente úteis nesse campo. Particularmente agora, quando os desafios advindos com a globalização e a introdução de novas tecnologias de informação levam ao questionamento de modelos organizacionais tradicionais - com ênfase em hierarquia, presença de mecanismos formais de controle, fronteiras organizacionais bem delimitadas - e trazem a exigência de novas alternativas. O propósito deste trabalho é o de investigar as origens e repercussões do conceito de capital social na literatura corrente e suas possibilidades de aplicação nos estudos organizacionais. Pretende-se, com isso, fornecer elementos de reflexão que estimulem estudos e pesquisas sobre as implicações do capital social e o desenvolvimento organizacional no Brasil.

ABSTRACT

The concept of social capital, despite its acknowledged importance for several branches of the social sciences, has not as yet been paid due attention by quite a few scholars in the organizational field. Needless to say that some of its analytical focus seem to be rather useful, as, for instance, underlying hypotheses for the ability of certain social groups to weave meaningful networks, work together and undertake collective actions. This may be particularly true now, in the context of the challenges brought about by globalization and its related new information technologies. As such, most traditional models in the field - versed in terms of hierarchy, formal tools for control and well defined organizational bonds - have been either discarded or are under severe scrutiny. Our purpose here is to look into its conceptual roots, its repercussions into the relevant literature and its supporting possibilities for feeding organizational studies. Our ultimate goal is to provide for some guidance and inducement concerning further research touching on the meaning and usefulness of social capital for organizational development in Brazil.

* *Profª PUC/MG*

** *Prof. UFLA*

*** *Pesquisadora/Instituto Mineiro de Apoio Empresarial e Social*

A evolução de uma sociedade civilizada pressupõe certa capacidade de interação e de mobilização de seus atores - sociais, econômicos, políticos e culturais - perseguindo alguns propósitos e objetivos coletivos comuns. O estoque que a sociedade conseguiu gerar de valores e interesses compartilhados, fundamental para o surgimento de empreendimentos sociais baseados na cooperação, denominado Capital Social, vem sendo considerado, ao lado do capital físico (recursos naturais e equipamentos produtivos) e do capital humano (habilidades e conhecimentos adquiridos), imprescindíveis para a geração de riquezas e a consolidação do desenvolvimento. Capital social manifesta-se por meio das redes sociais que tornam possíveis a cooperação e a ação coletiva para benefício mútuo, no interior das organizações, grupos e comunidades.

Tal tema tem sido amplamente explorado por cientistas sociais dos mais diversos matizes, desde a publicação, em 1993, dos trabalhos de Putnam. Em que pese sua importância corrente, o conceito de capital social não vem merecendo grande atenção por parte dos estudiosos de organizações, em particular no Brasil. Algumas das categorias de análise propostas pelo conceito estão sendo, no entanto, bastante utilizadas - e parecem extremamente úteis face a mudanças ambientais dramáticas - e vêm afetando não só as teorias existentes como, também, a própria prática organizacional. Perroux (1992) já observava, no seu trabalho sobre redes de micro e pequenas empresas, que a forma de produção representada pela grande empresa integrada, como, por exemplo, defendida por Chandler (1977), era um modelo declinante, face à necessidade de grande flexibilidade. Salienta que o problema, na proposta citada, foi negligenciar o papel atribuído à confiança e à cooperação nos modelos econômicos. Perroux reconhece, nos atributos da confiança recíproca e da cooperação, importantes categorias de análise.

De fato, a incorporação dessas categorias conceituais na análise parece trazer benefícios para os estudos organizacionais, particularmente no momento em que se discutem eventuais limitações das abordagens herdeiras da tradição weberiana (Weber, 1964), com ênfase na hierarquia, presença de normas e mecanismos de controle formal, previsibilidade e fronteiras organizacionais bem definidas (ver, entre outros, WOODWARD, 1965; BLAU e SCHOENHERR, 1971). Ao mesmo tempo, novas abordagens utilizadas para a compreensão das crescentes interações organizacionais, que provocam o surgimento das redes organizacionais, a exemplo da teoria dos custos de transação, parecem enfrentar, também, algumas limitações. A explicação para alguns fenômenos sociais de coordenação e cooperação entre distintos agentes econômicos ultrapassaria a capacidade de tratamento dessa teoria, com sua ênfase, por um lado, em hierarquia e, por outro, no mercado (a propósito do assunto, ver WILLIANSON, 1975, 1985, 1996, 1998). Os mecanismos de cooperação representariam, na visão de alguns autores, uma nova forma de "mercado organizado" (ver MENARD, 2004). A inclusão do conceito de capital social de maneira mais estruturada, nos estudos organizacionais, abre múltiplas e interessantes perspectivas para tais estudos.

O mundo contemporâneo vem sendo marcado pela busca de novos modelos e arranjos organizacionais, como resposta a solicitações advindas com a globalização e a introdução de novas tecnologias de informação e comunicação. No nível do ambiente interno existe, nas empresas, uma crescente preocupação com a diminuição dos controles formais e a ampliação da flexibilidade organizacional, com o enxugamento e redução dos níveis hierárquicos e a geração de equipes mais integradas e comprometidas com os objetivos maiores da instituição. Por outro lado, pode-se, também, observar que as fronteiras organizacionais - antes bem definidas e delimitadas - estão, aos poucos, diluindo-se, exigindo das empresas sua integração em estratégias coletivas e cedendo lugar a múltiplas formas de relacionamento, nas quais se destacam as redes empresarias resultantes da associação de diferentes unidades produtivas. A construção e a consolidação de organizações exigem, no mundo de hoje, a presença de relações de confiança mútua, senso de propósito e capacidade de trabalho coletivo, elementos estes subjacentes ao conceito de capital social.

O ambiente organizacional constitui-se, assim, num espaço rico e interessante para o estudo do capital social, seja no interior das empresas ou nas relações que se estabelecem entre as empresas. Organizações - visualizadas como resultantes da interação de atores distintos agrupados em redes intra e interorganizacionais, dotados de certos propósitos - vêm sendo bastante exploradas na literatura, sobretudo nos últimos vinte anos. Algumas dessas pesquisas enfocaram, de maneira direta, a temática do capital social (ver, entre outros, GUMMER, 1998; NAHAPIET e GHOSHAL, 1998; GABBAY e LEENDERS, 2002; WALDSTROM, 2001). O conjunto de estudos na área é ainda modesto, sobretudo se consideradas as inúmeras possibilidades abertas pelo tema. Como salientado por Leenders *et al.* (2002), apesar do crescente interesse pelos temas capital social e organização, não existe, no momento, na literatura, um paradigma que associe, sistematicamente, os dois.¹ Salientam, que "apesar da crescente referência ao termo capital social na literatura das organizações, faltariam, ainda, uma definição comum de capital social e uma teoria coerente (com um conjunto de medidas e indicadores) para uma explicação sistemática dos efeitos das redes na performance das empresas".

Parte dessa limitação deve-se ao caráter multifacetado do fenômeno, associado a alguns desafios para sua mensuração e aferição. Esse referencial teórico vem sendo, no entanto, intensamente utilizado por pesquisadores das mais diferentes tendências, sendo objeto de permanentes discussões envolvendo, inclusive, alguns dos grandes expoentes das ciências econômicas, da ciência política e da sociologia em todo o mundo. Foi, também, incorporado à agenda das principais instituições internacionais de fomento, tais como Banco Mundial e certas agências das Nações Unidas, provocando mudanças significativas, seja na concepção ou na prática social de criação de redes sociais e desenvolvimento.

Evidências empíricas, coincidindo com a linha de defesa de vários pesquisadores que vêm tratando do tema, em diferentes realidades, sugerem que capital social é passível não apenas de ser detectado e aferido como, também, de ser criado, seja no contexto de grupos sociais específicos, no interior das organizações ou no espaço das relações inter-organizacionais, nos quais proliferam as redes empresariais. Como a maior ou menor presença de capital social parece afetar não só o desenvolvimento, mas, também, o desempenho desses grupos, é importante levar essa reflexão, de maneira sistemática, para o contexto organizacional.

O propósito deste trabalho é o de realizar, de forma mais estruturada, uma reflexão sobre capital social e organizações. Para isso é realizada, na primeira parte, uma investigação sobre as origens, fundamentos e repercussões desse conceito na literatura corrente para, a partir daí, avaliar, na segunda parte, suas condições e possibilidades de aplicação nos estudos organizacionais, apresentando, em seguida (terceira parte), uma modelagem para utilização do conceito em empresas e redes empresarias. Pretende-se, com isso, fornecer alguns elementos para futuras investigações, associadas à discussão sobre capital social e o desenvolvimento organizacional.

CAPITAL SOCIAL ✓ FUNDAMENTOS, ORIGENS E REPERCUSSÕES DO CONCEITO

Existe uma compreensão entre os estudiosos do tema que todas as definições compreensivas de capital social são multidimensionais e incorporam diferentes níveis e elementos de análise, o que gera a necessidade de uma melhor refle-

¹ A propósito do tema capital social e redes organizacionais, ver Borgatti e Foster (2003).

ção sobre o próprio conceito, inclusive para uma avaliação de suas possibilidades de aplicação. Busca-se, aqui, apresentar, de maneira sucinta, esse referencial teórico e refletir sobre as possibilidades de aferição e sobre a natureza das pesquisas correntes na área.

EM BUSCA DAS ORIGENS E DOS FUNDAMENTOS DO CONCEITO DE CAPITAL SOCIAL

Tocqueville (1957), pensador francês do Século XIX, avaliando a “Democracia na América”, no ano de 1832, destacou, de maneira pioneira, o papel da teia associativista composta por inúmeros tipos de organizações voluntárias, na constituição de um bom governo e na garantia da prosperidade econômica. Para ele havia uma grande diferença entre a França e os Estados Unidos, pois esse país possuía uma rica tradição associativista, a qual fazia com que a democracia e o sistema de governo norte-americanos funcionassem. Embora não tenha designado o fenômeno observado com o nome de capital social, Tocqueville é considerado o primeiro pensador social a se preocupar com o tema.

O conceito adquiriu ampla repercussão após os trabalhos de Putnam (1993). Esse autor, em seu estudo sobre a Itália, utilizou o conceito de capital social para explicar o desenvolvimento diferenciado entre o norte – mais avançado, onde prosperavam as relações sociais baseadas em confiança mútua e compartilhamento, originando as confrarias, guildas, sociedades de assistência mútua, cooperativas e sindicatos –, e o sul – região em que imperavam relações de natureza mais hierarquizadas e rígidas. Para Putnam (1993), vínculos cívicos horizontais propiciavam níveis de desempenho econômico e institucional mais elevados. Busca compreender como, na complexidade da sociedade moderna, pode surgir a confiança (considerada por ele fundamental, embora não suficiente para garantir a cooperação). Segundo o autor, as regras de reciprocidade generalizada e os sistemas de participação cívica estimulam a cooperação e a confiança social porque reduzem os incentivos a transgredir, diminuem a incerteza e fornecem modelos para a cooperação futura. Capital social seria um elemento indutor da democracia e do desenvolvimento econômico, estando associado à presença de instituições e redes e a certas características da organização social, como confiança, normas e sistemas, as quais contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas. Putnam, no entanto, não cunhou tal termo e nem foi o primeiro a elaborar o conceito.

A expressão “capital social” parece ter sido utilizada, primeiramente, por Hanifan (1976), então superintendente escolar de West Virginia, nos Estados Unidos, para explicar a importância da participação comunitária na melhoria dos estabelecimentos escolares. O conceito e seu sentido foram, posteriormente, retomados por Jacobs (1961), na sua obra *Morte e Vida das Cidades Americanas*. Segundo esse autor,

para ser possível realizar a auto-gestão em um determinado lugar deve haver, acima de qualquer flutuação da população, uma certa permanência das pessoas que forjaram a rede de relações do bairro. Essas redes são o capital social urbano insubstituível. Quando se perde esse capital (...) a renda por ele gerada desaparece e não volta, senão quando se acumular, lenta e ocasionalmente, um outro capital (1961:67).

O conceito veio a ser, posteriormente, mais elaborado por Bourdieu (1980), na França, e por Coleman (1988, 1990), nos Estados Unidos. Para Bourdieu, capital social descreve circunstâncias nas quais indivíduos podem se valer de sua participação em grupos e redes para obter benefícios econômicos convencionais. Associa o conceito à noção de “capital cultural”, da qual aflora o tema das classes sociais. Saliencia que o volume de capital social que um dado agente detém é determinado pelo tamanho das redes de conexão que ele pode, efetivamente,

mobilizar e do volume do capital - econômico, cultural e simbólico - que ele pode se apropriar na conexão com os demais membros. Para esse autor, capital social é um recurso de propriedade dos indivíduos que o detêm. A concepção do capital social como um recurso passível de ser apropriado por atores sociais - individuais ou coletivos -, vem encontrando muitos adeptos na literatura corrente, sendo amplamente, explorado por estudiosos interessados na compreensão de temas variados, associados à mobilidade profissional, iniciação empresarial e desempenho organizacional (ver, por exemplo, LIN *et al.*, 2001).

Essa proposição difere das de Coleman ou de Putnam, as quais visualizam capital social como um bem coletivo ou um bem público. Para Coleman, todas as relações sociais e estruturas sociais (aí incluindo as baseadas em obrigações, expectativas e confiabilidade de estruturas; os canais de comunicação; as normas e sanções sociais efetivas) constituem recursos de capital social úteis para os indivíduos. Reconhece, no entanto, que certos tipos de estruturas sociais são particularmente importantes para facilitar algumas formas de capital social. Entre elas, o autor inclui as redes sociais densas e fechadas que "garantem a confiabilidade das estruturas sociais e permitem a proliferação de obrigações e expectativas" (2001:107), evitando a presença do "free rider" e gerando um ambiente de grande coesão e solidariedade.

Às discussões sobre a propriedade inerente ao conceito de capital social - se é um recurso coletivo ou, alternativamente, um recurso de natureza individual, de propriedade de um ator inserido em redes sociais - vem se sobrepondo, atualmente, uma outra reflexão, sobre a natureza das redes ideais - se densas e fechadas ou, alternativamente, se abertas e porosas, cheias de buracos e vazios. Como visto, Coleman valoriza, no seu conceito de capital social, a presença de redes densas e fechadas. No entanto, outros autores vêm enfatizando exatamente o contrário, a exemplo de Burt (1992, 2001), para quem as redes abertas e cheias de "buracos estruturais" são responsáveis pela presença de capital social. Os autores desse grupo foram fortemente influenciados pelas proposições de Granovetter (1973, 1985) sobre redes sociais, de quais advém o conceito de "laços fracos" e de "pontes".

A teoria das redes sociais parte do princípio que conexões entre indivíduos constituem elementos agregativos básicos das relações sociais. A visão convencional é que a prevalência de laços fortes, embora possa facilitar o consenso grupal, tende a reforçar as barreiras excludentes de acesso ao grupo, deixando-o isolado. As "pontes" representariam os pontos de conexão e de contato eventuais e menos densos - constituindo os "laços fracos" - entre diferentes grupos e redes sociais, de outra maneira isolados. Constituem-se importantes vias de transmissão de informação e comunicação, funcionando como redutores de distâncias sociais. São essenciais seja para o fortalecimento das oportunidades individuais, para a interação social entre grupos e redes distintos e independentes ou para a comunicação em grandes grupos, nos quais é impossível a existência de contatos intensos entre todos os membros. Daí deriva a literatura recente, cuja proposição de capital social baseada em redes abertas e cheias de "pontes" e de "buracos estruturais" contrapõe-se à noção de capital social baseada em redes densas e fechadas (a propósito do conceito de "buraco estrutural" ver BURT, 1992, 2001).

A primeira abordagem, que considera, de maneira explícita ou não, capital social como um recurso coletivo ou um bem público, presente, em geral, em redes mais densas, vem encontrando solo fértil na literatura nacional, em particular nas áreas da sociologia e das ciências políticas, interessadas nos temas do aperfeiçoamento institucional e no desenvolvimento sócio-econômico. O mesmo não vem ocorrendo com a vertente baseada em redes sociais, da qual advém a reflexão mais recente sobre capital social como um recurso capaz de ser apropriado por um ator (individual ou coletivo) e presente em redes abertas e cheias de pontes - capazes de viabilizar um fluxo diferenciado de informações e contatos para seus detentores. Entre os autores que vêm abordando o tema do capital social, no Brasil, têm-se: Franco, 2001; Fernandes; 2000 e 2001; Silva, 2001; Reis, 2003; Abu-El-Haj, 1999.

Não entendemos que exista uma contradição intransponível entre as duas abordagens. Na realidade, a visão de capital social como um recurso associado à presença de redes e considerado de utilidade para seus membros, viabilizando o atendimento a certos propósitos do grupo, representa um elo comum importante que permeia diferentes concepções de capital social. Apresentamos, a seguir, alguns dos principais expoentes na área, com seus respectivos enfoques e as repercussões geradas. Um desdobramento importante nessa área surgiu com os trabalhos da própria autora, em torno do conceito de "capital relacional" (VALE, 2006).

Quadro 1 - A Visão sobre Capital Social de Autores Selecionados

Autores	Foco	Repercussões
Tocqueville	Capacidade associativa	Aperfeiçoamento das instituições e ampliação da vida democrática
Granovetter*	Redes sociais, laços fortes e fracos e pontes	Presença de atores viabilizando pontes entre grupos e redes distintas
Bourdieu	Sinergia gerada pela agregação de recursos e mobilizados por meio das redes sociais	Eficiência das redes de relações sociais, modo de dominação, capital cultural
Coleman	Função ou efeito do capital social e ênfase em redes densas e fechadas	Desenvolvimento da estrutura social e busca do auto-interesse
Putnam	Confiança, coesão social, participação, gerando conexões e redes	Desenvolvimento sócio-econômico e aperfeiçoamento institucional
Lin	Investimentos em relações que geram benefício	Capital social como de propriedade do ator que o detém
Burt	Importância das redes abertas e cheias de "buracos estruturais"	Atores localizados em posições estratégicas nas redes

* o autor não aborda, explicitamente, o conceito de capital social. Suas análises, no entanto, vêm alcançando ampla repercussão nessa literatura.

A partir daí, pode-se depreender o caráter ao mesmo tempo rico e diversificado do fenômeno, e que vem sendo bastante explorado. Capital social tem sido utilizado para se referir a múltiplas dimensões da realidade social, incluindo redes sociais, interações individuais e certos bens públicos, como cultura, normas e confiança, o que torna, eventualmente, o conceito vago e impreciso. Essa imprecisão advém, em parte, de sua eventual utilização longe e fora de suas raízes, associadas a redes, em que existe, muitas vezes, uma confusão entre causas e conseqüências do capital social (ver, a propósito desse assunto, LIN, 2001 e SOBEL, 2002). A característica multifacetada do conceito pode ser observada na obra editada por Dasgupta e Ismail (1999). Logo no início do livro, dois economistas, ganhadores do prêmio Nobel, salientam a necessidade de todo pesquisador explicitar, previamente, como será utilizado o conceito. Associada à necessidade de explicitação da dimensão a ser estudada, situa-se, também, a necessidade de viabilizar a sua aferição e mensuração.

O DESAFIO DE AFERIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL E AS LINHAS CORRENTES DE PESQUISA

Como visto, anteriormente, capital social é uma categoria de análise bastante peculiar. Investigações no contexto organizacional devem ajudar na resposta a algumas das importantes indagações da área, tais como: i) onde, exatamente, se manifesta a presença de capital social; ii) como se forma capital social; iii) porque se forma capital social; iv) qual a correlação entre capital social e o desenvolvimento das organizações; v) como pode ser aferido no contexto organizacional.

Alguns críticos refutam a proposta de que é possível medir ou, mesmo, criar, capital social. Outros, embora na linha de defesa do conceito, argumentam, como

Franco (2001), que, diferentemente de outras formas de capital propriamente dito, como capital físico (ou tradicional), não se sabe bem com afeição a sua magnitude. Recursos "ligados à posse de redes, recursos associados a relações, não podem ser medidos facilmente". Apesar de algumas dificuldades e desafios, esse referencial teórico vem sendo intensamente utilizado por pesquisadores das mais diferentes tendências e tem sido objeto de inúmeras e bem sucedidas tentativas de aferição e mensuração, em contextos sociais específicos. Vários dos estudos buscam identificar *proxies* úteis para caracterizar capital social, recorrendo a diferentes métodos e tipos de investigação. Também um amplo conjunto de evidências empíricas sugere que capital social pode ser criado.

Diferentes pesquisas, com distintas abordagens, vêm tratando do tema capital social em algumas áreas de interface e fronteira com os estudos organizacionais, em particular explorando temas associados ao desenvolvimento comunitário, qualidade das instituições públicas, redes relacionais e inserção profissional, iniciação empreendedora e sucesso empresarial. As linhas clássicas de pesquisa em ciências sociais, compreendendo estudos de natureza comparativa, estudos quantitativos e estudos qualitativos, vêm merecendo, todas elas, a atenção dos pesquisadores, como exemplificado a seguir.

i) Estudos de natureza comparativa:

A vertente que busca comparar diferentes realidades e compreender as características e a lógica inerentes a cada uma delas, com vistas, inclusive, a gerar subsídios para concepção de políticas públicas ou a incrementar determinado padrão de desempenho, tem sido muito utilizada, sobretudo em abordagens de natureza macro. Encontra-se, aí, um bem conhecido estudo de Portes (1995), situado no nível micro, o qual busca examinar o desempenho relativo de várias comunidades de imigrantes, localizadas nos Estados Unidos, quanto ao esforço para inserir e integrar um recém-chegado no país ao mundo dos pequenos negócios. Nesse estudo, o autor explora as habilidades empreendedoras. As pesquisas comparativas, de natureza macro, situam-se na própria origem do conceito de capital social, com Tocqueville comparando a França - seu país de origem - com os Estados Unidos, e, mais tarde, com Putnam avaliando a Itália do norte em relação ao sul. Investigações de natureza comparativa apresentam grande potencial de aplicação nos estudos organizacionais, inclusive em abordagens de natureza mais micro, nas quais é possível o estabelecimento de comparações sobre a natureza e a presença do capital social entre diferentes setores e segmentos produtivos ou entre empresas submetidas a distintas solicitações do meio ambiente ou com diferentes arranjos internos ou concepções estratégicas.

ii) Estudos de natureza qualitativa:

Têm sido muito utilizados, em diferentes contextos sociais, a exemplo do trabalho de Heller (1996), na província de Kerala, na Índia. Essa região vem apresentando, recentemente, alguns indicadores de desenvolvimento social muito positivos, atraindo, conseqüentemente, a atenção de estudiosos. Heller procura explicar esse fenômeno recorrendo à história da região, cujo Estado, de inclinação socialista, teve um papel-chave ao criar condições para dotar grupos subalternos de capacidade de auto-organização para defender interesses coletivos. Estudos desse tipo, associados à ação coletiva relativa à economia popular, lançam luz sobre as novas formas organizacionais constituídas pelas chamadas "economias solidárias", que vêm proliferando em vários países, representando um esforço para criação de sistemas produtivos de interesse social.

iii) Estudos de natureza quantitativa:

Existe, nessa linha de investigação, uma maior preocupação com a aferição e a mensuração do fenômeno do capital social - captado por meio de *proxies* - e suas implicações sócio-econômicas. Aí localizam-se os trabalhos de Grootaert *et al.* (2003), Narayan e Pritchett (1995) e Knack e Keefer (1995, 1997, 1998). Os primeiros desenvolveram um questionário integrado para mensurar capital social, de maneira a permitir a geração de dados quantitativos sobre várias das dimensões do fenômeno. Já Narayan e Pritchett, trabalhando na Tanzânia, procuraram

correlacionar certas medidas de capital social - captadas por uma pesquisa junto à população rural, a qual busca identificar a extensão e características de suas atividades associativas e a confiança em instituições e pessoas - com indicadores de renda familiar. Knack e Keefer, por outro lado, utilizam certos indicadores representativos de capital social, associados à presença de relações de confiança e a normas cívicas - extraídas da World Values Survey -, para aferir o valor da participação cívica de cidadãos e correlacionar com certos indicadores associados ao processo de desenvolvimento sócio-econômico. Tais estudos mostram, por exemplo, que variáveis como "qualidade burocrática", "império da lei" e "confiança generalizada" correlacionam-se, de maneira positiva, com o desenvolvimento econômico. Esse tipo de abordagem de natureza quantitativa também é possível no estudo das organizações, a partir, por exemplo, de tentativa de se estabelecer um determinado conjunto de indicadores capazes de captar a natureza e o grau de capital social existente no ambiente organizacional, e sua correlação com o desempenho de empresas ou de redes empresariais.

Lin, avaliando a natureza das pesquisas amostrais sobre capital social na perspectiva das redes, destaca três categorias: i) pesquisas de saturação, em que se busca, no contexto de redes de pequena extensão, mapear integralmente todos os aspectos relacionais presentes; ii) pesquisas com utilização de métodos de mapeamento e identificação de nomes, contatos e relações existentes ao redor de uma pessoa ou de uma rede; iii) pesquisas com utilização do "gerador de posição" que indica a natureza e frequência de contatos e relações em contextos sociais e relacionais distintos.

CAPITAL SOCIAL NOS ESTUDOS ORGANIZACIONAIS

Considerando o caráter multidimensional do fenômeno e as diferentes abordagens possíveis, torna-se importante buscar, nesse vasto conjunto, o melhor referencial teórico capaz de suprir as necessidades associadas ao tratamento do tema no ambiente organizacional. Busca-se, nesta seção, definir tal abordagem, assim como avaliá-la, criticamente, à luz de várias possibilidades de pesquisa na área, com utilização de distintos paradigmas de investigação.

EM BUSCA DA MELHOR ABORDAGEM DE CAPITAL SOCIAL PARA O CONTEXTO ORGANIZACIONAL

Woolcock e Narayan (2003), quando avaliam as implicações de capital social para a teoria, as pesquisas e as políticas de desenvolvimento, identificam quatro diferentes enfoques para o conceito: i) comunitário; ii) institucional; iii) sinérgico; iv) de redes. A visão comunitária associa capital social com organizações locais, como clubes, associações e grupos cívicos, e seus adeptos estão mais interessados na quantidade e na densidade desses grupos em uma determinada comunidade. Seus agentes são os grupos comunitários e as organizações voluntárias, de fundamental importância para as investigações na área. A visão institucional, por seu lado, considera que a vitalidade das redes comunitárias é, em grande parte, o resultado de um contexto político, legal e institucional específico. Assim, capital social é considerado uma variável dependente do ambiente institucional e relacionado, fundamentalmente, à qualidade das instituições formais presentes naquela comunidade. Os atores de interesse são os gestores públicos e privados. Nessa linha situam-se abordagens que procuram correlacionar desempenho governamental e estrutura social com desempenho econômico.

A visão sinérgica, mais recente, volta-se, sobretudo, para temas associados ao desenvolvimento sócio-econômico. Considera que o Estado, as empresas e a sociedade não possuem, por si só, cada um deles, isoladamente, recursos necessários para promover o desenvolvimento sustentável e devem, por consequência, se associar. Torna-se fundamental, em tal contexto, identificar as condições nas quais surgem as sinergias geradas pela associação. Seus agentes são os grupos comunitários, a sociedade civil, o Estado, as empresas, todos atuando em sintonia, com o propósito de forjar uniões, ampliar a capacidade e a escala das organizações locais.

A visão das redes, por sua vez, destaca a importância tanto das associações verticais de pessoas como as horizontais e, também, das existentes no interior e entre as entidades organizacionais, como os grupos comunitários e as empresas. Seus atores são, na visão de Woolcock e Narayan, os empresários, as associações e os mediadores de informação, e suas ações voltam-se, sobretudo, para a descentralização, a criação de redes empresariais e o estabelecimento de "pontes" entre distintos setores sociais. Essa abordagem é a mais promissora para aplicação no contexto organizacional.

A abordagem de redes retoma o conceito de "pontes" e a diferenciação de Granovetter (1973) entre "laços fracos" e "laços fortes". O primeiro formaria redes densas e fechadas, enquanto que o segundo, redes amplas e abertas. Retoma, também, as proposições de Putnam (2000) sobre o capital social que une (*bonding*) e o capital social que gera "pontes" (*bridge*). O primeiro seria resultante de laços verticais, enquanto o segundo de laços horizontais. A respeito desse tema, Chwe (1999), por exemplo, salienta que vínculos difusos e amplos podem ser considerados melhores para troca de informação, enquanto que vínculos densos e fortes são mais adequados para deflagrar ações coletivas.

Pode-se dizer que existiriam diferentes combinações, na abordagem das redes aplicada ao contexto organizacional, entre, por um lado, laços mais intensos de "união" e por outro, vínculos mais frouxos, via "ponte". Os membros de uma organização ou de uma empresa com forte componente de identidade comum possuiriam, no caso, laços intensos de união entre si. No outro extremo, situa-se a proposta na qual a evolução de uma organização depende de sua habilidade de criar e manter uma rede ampla e diversificada de conexões e relações com grupos e redes sociais distintos. Por meio das pontes que conectam as empresas a diferentes realidades, circulam informações e recursos essenciais que estimulam as mudanças e a inovação e exigem da empresa permanente capacidade de adaptação a um mundo em rápido processo de transformação.

A diferenciação entre os dois conceitos permitiria, por exemplo, avaliar a evolução do ciclo de vida das empresas: iniciantes pobres no mundo dos negócios, por exemplo, dependeriam, em um primeiro momento, de laços de apoio de amigos e familiares (capital social de união). À medida que progridem, adquirem recursos e conexões que os tornam aptos a participar de outros tipos de redes - caracterizando um tipo de capital social que possui "pontes" - ultrapassando os limites de sua própria comunidade de origem e inserindo-se em novas redes ou grupos sociais, o que assinala um estágio mais maduro do próprio empreendimento. Muitos empreendedores de baixa renda desfazem-se, com o tempo, de seus laços comunitários mais imediatos e buscam sua inserção em redes diversas, caracterizando um tipo de capital social que possui "pontes".

A abordagem do capital social na visão das redes parece ser de particular interesse no contexto dos estudos organizacionais e possui inúmeras possibilidades de aplicação. No próximo bloco serão exploradas algumas dessas possibilidades.

CAPITAL SOCIAL E PESQUISA
ORGANIZACIONAL, APLICAÇÕES E
POSSIBILIDADES DA ABORDAGEM DAS
REDES

Capital social vem ganhando, mais recentemente, como já comentado, projeção no contexto dos estudos organizacionais. A literatura, no entanto, é, ainda, bastante limitada, estando o tema restrito a poucos pesquisadores. Grande parte das investigações voltadas para os temas da interação e da cooperação intra e interorganizacionais não vem se utilizando, de maneira explícita, do conceito, embora muitas tratem do tema das redes organizacionais. Citam-se, a seguir, algumas categorias de estudo que tratam, direta ou indiretamente, do assunto:

i) Cooperação e redução dos custos de transação

Em que pesem eventuais incompatibilidades existentes entre o conceito de capital social e alguns dos pressupostos presentes na teoria dos custos de transação (ver WILLIAMSON, 1975, 1985, 1991, 1996, 1998), o tema da cooperação e das redes permeia ambas as abordagens. Empresas integradas, por exemplo, em redes horizontais ou inseridas em uma determinada cadeia de suprimento, podem eliminar ou reduzir a necessidade de permanente negociação e barganha e de certas burocracias e formalidades e, ao mesmo tempo, podem gerar um fluxo de informações, essencial para a inserção competitiva do grupo em um mundo de informações imperfeitas e em permanente processo de mudança. Capital social, em tal contexto, facilita a cooperação e a coordenação das atividades. Nessa linha de investigação situa-se, por exemplo, o estudo de Humphrey e Hubert (1998). Trabalhando junto a empresas na Alemanha, Itália e Japão, salientam a importância das relações baseadas em confiança, para incrementar a vantagem competitiva individual. Com menor dispêndio de tempo e recursos devotados à busca de informação, à barganha e à negociação, a empresa pode preocupar-se com outras variáveis determinantes de competitividade.

ii) Cooperação e surgimento de *cluster* e territórios competitivos:

Os vínculos de confiança e a presença da cooperação entre empresas e instituições, localizadas em um mesmo território, com forte densidade produtiva, têm sido utilizados para explicar o surgimento de "regiões vencedoras" no mundo. Situam-se, aí, inúmeras linhas de pesquisa, tratando do tema dos *cluster* e sistemas produtivos locais, que reconhecem, na criação de conexões e interfaces entre os vários agentes produtivos presentes em uma dada comunidade, os fatores fundamentais de geração e manutenção de vantagens competitivas sustentáveis (ver, por exemplo, VALE, 2000 e 2001; COCCO *et al.*, 2002).

iii) Cooperação e incremento da capacidade de produção e barganha, no segmento das micro e pequenas empresas:

O tema da cooperação adquire importância particular nas políticas voltadas para a promoção das pequenas empresas. Tais políticas enfatizam a necessidade de implementação de estratégias coletivas para a solução de problemas associados à baixa capacidade de produção, a deficiências de negociação no mercado e a dificuldades de acesso à informação, à inovação e ao crédito. Essa preocupação é particularmente importante no ambiente brasileiro, no qual esse segmento empresarial é responsável por 98% do total de empresas existentes. Vários estudos tratam do tema de criação de redes de micro e pequenas empresas e seus impactos no desempenho empresarial (ver, por exemplo, VALE, 2002; CASAROTO FILHO e PIRES, 1999).

iv) Capital social e redes intra-organizacionais:

Publicações recentes vêm enfocando o tema do capital social no ambiente interno das organizações. É o caso, por exemplo, de Nahpiet e Ghoshal (1998) e Tsai e Ghoshal (1998), os quais buscam analisar as inter-relações entre capital

social e a criação e manutenção do capital intelectual em empresas; ou de Leana e Van Buren (1999) que estudam como certos tipos de redes funcionais estimulam ou limitam a ação coletiva; ou, ainda, de Pennings *et al.* (1998), quando avaliam a capacidade que possui o capital social existente dentro das organizações de diminuir a mortalidade de certos tipos de empresas.

Os vários estudos mostram, em geral, como uma maior ou menor presença de capital social afeta o desempenho empresarial. Capital social possui, no entanto, um lado sombrio. Como salientado por Leander *et al.* (2002), "é conveniente realizar uma distinção entre aspectos positivos e negativos gerados pelas redes ou por diferentes tipos de associações de empresas". Esse assunto vem sendo tratado em alguns estudos, a exemplo de Gargiulo e Benassi (1999), os quais mostram como certas redes que foram, no passado, importantes para garantir vantagens para seus membros, terminaram por constituir-se em ameaças. Pode-se lembrar, no Brasil, de casos recentes envolvendo algumas cooperativas de produtores agrícolas, as quais, após sucessivos problemas de gestão, terminam por encerrar suas atividades e gerar sérios prejuízos para seus associados. Ai, também, situam-se casos clássicos de conluio ou de formação de cartel os quais, trazendo benefícios para seus membros, geram várias disfunções no ambiente econômico.

Os exemplos acima demonstram o rico potencial de uso do capital social no contexto organizacional e sua possibilidade de adequação a diferentes paradigmas de pesquisa, como exposto a seguir.

DIFERENTES PARADIGMAS NA ABORDAGEM DA PESQUISA SOBRE REDES ORGANIZACIONAIS

Neste tópico procura-se demonstrar a riqueza e variedade de diferentes abordagens possíveis de pesquisa sobre redes e capital social, e como poderia dar-se a utilização, independente ou concomitante, de distintos referenciais teóricos na área. Tal tema foi explorado por Alencar (2000), que buscou sistematizar a utilização de algumas das principais correntes teóricas das ciências sociais (no caso, "teoria do consenso", "teoria do conflito" e "teoria da ação"), no tratamento de um problema concreto de pesquisa. Suponha que o pesquisador esteja interessado em avaliar associações existentes entre capital social e capacidade de inovação de empresas integrantes de determinados agrupamentos ou redes empresariais. Os referenciais analíticos geram distintas concepções de pesquisa, com diferentes resultados. Cada um deles será tratado, brevemente, a seguir.

i) Paradigma estrutural do consenso:

Nesta abordagem, a sociedade é visualizada como uma estrutura de normas e valores que vão influenciar o comportamento das pessoas e o desempenho dos grupos e das organizações. O pesquisador estaria interessado em avaliar, por exemplo, as correlações entre uma maior ou menor presença de capital social (captado através de "proxy") e seu impacto sobre a capacidade de inovação das empresas. Poderia construir, para tanto, uma amostra representativa de seu universo de interesse - formada por empresas selecionadas, aleatoriamente, localizadas em determinado setor ou segmento. A partir da utilização de questionários estruturados de pesquisa, buscaria captar dados e informações que permitissem identificar e avaliar, por meio de mecanismos de análise multivariável, os fatores de capital social considerados determinantes para a capacidade de inovação do segmento empresarial pesquisado. Seria possível, por exemplo, buscar estabelecer correlações entre uma maior ou menor participação e integração das empresas em redes com uma maior ou menor capacidade de incorporar a inovação no seu processo produtivo.

ii) Paradigma interpretativo:

Nesta abordagem, associada à "teoria da ação", a sociedade é visualizada como resultante da criação de seus membros, cujas diversas interpretações in-

fluenciam o comportamento social que é gerado pelas interações entre diferentes indivíduos. O pesquisador buscaria identificar e explorar as várias janelas de visão existentes sobre interação, formação de redes e inovação empresarial, em uma determinada comunidade de interesse. Isso poderia ser obtido via entrevistas em profundidade com diferentes pessoas que representam distintos papéis sociais, presentes no local onde situa-se a rede empresarial de interesse, aí incluindo os executivos, os funcionários, os fornecedores, os clientes, o sindicato etc. Esse tipo de construção iria trazer interessantes contribuições para elucidar como distintas pessoas observam um mesmo fenômeno e, em que medida, diferenças na percepção podem, eventualmente, gerar impacto sobre o mesmo, inclusive estimulando ou inibindo o aparecimento de iniciativas semelhantes de formação de novas redes empresariais no ambiente.

iii) Paradigma do conflito:

Nesse caso, a sociedade é entendida como uma estrutura de desigualdades, na qual imperam as lógicas da dominação e do conflito. Na discussão sobre capital social o tema do conflito é saliente, sobretudo no contexto das modelagens associadas à "teoria dos jogos" com o "dilema do prisioneiro" (ver AXELROLD, 1984) ou das abordagens de Bourdieu, em que se introduz o elemento de coesão intra grupo e conflito social. O pesquisador estaria interessado em mapear e compreender como as relações empresariais evoluíram em uma rede empresarial particular, na qual se observa a presença de um ambiente propício à inovação, indagando como foi possível o aparecimento da cooperação entre empresas inicialmente concorrentes, como aquele agrupamento se formou, como ocorre a dinâmica da cooperação e como se manifestam os conflitos entre competição e cooperação, inclusive considerando a matriz sócio-econômica daquela localidade. Esse tipo de abordagem exigiria, por exemplo, o recurso a acervos e registros históricos associados, por exemplo, à formação do próprio grupo de interesse, entrevistas em profundidade com pessoas-chave selecionadas, além de observações "in loco".

As três abordagens citadas prestam-se, perfeitamente, ao tratamento do tema das redes organizacionais. Saliencia-se que um pesquisador pode, também, lançar mão, concomitantemente, de diferentes propostas no tratamento do tema de interesse.

CONTEXTO ORGANIZACIONAL E CAPITAL SOCIAL ≠ EM BUSCA DE UMA MODELAGEM PARA CAPTAR UMA NOVA REALIDADE

Como demonstrado, o referencial teórico de capital social parece ser adequado para tratamento do tema organizacional, em inúmeras situações. No atual ambiente organizacional – cujos conceitos e práticas tradicionais estão sendo questionados e revistos, em prol de abordagens mais interativas – a utilização do conceito de capital social torna-se não apenas adequada, mas, também, fundamental. Neste tópico será realizada uma breve reflexão sobre o ambiente organizacional e, em seguida, apresentado um modelo para mapeamento e tratamento do capital social, seja no contexto intraorganizacional ou interorganizacional.

DINÂMICA ORGANIZACIONAL E NECESSIDADE DE NOVAS ABORDAGENS

Empresas modernas, confrontadas com o impacto da globalização e das novas tecnologias de informação e comunicação, vêm enfrentado, de maneira crescente, realidades que necessitam, muitas vezes, rever modelos organizacionais convencionais, baseados na hierarquia, regras rígidas de conduta, autoridade

centralizada e fronteiras bem delineadas. Buscam novas propostas, em que existe, por um lado, maior preocupação com a qualidade do ambiente interno - no sentido de criação de estruturas mais enxutas, descentralizadas e participativas - e, por outro, uma maior necessidade de interação e colaboração com outras organizações.

As fronteiras que antes delimitavam as organizações estão, aos poucos, se diluindo, exigindo das empresas participação em iniciativas coletivas, passando por alianças estratégicas, *joint ventures*, grupos setoriais, conglomerados, cadeias de suprimento, arranjos produtivos locais, etc. (ver, por exemplo, BEST, 1990; BIANCHI, 1993; PYKE e SENGENBERGER, 1992). Esses espaços interorganizacionais resultantes da cooperação, que geram diferentes tipos de redes e associações entre empresas, vêm constituindo-se em importantes fontes de vantagens competitivas, ao lado de fatores inerentes a cada firma, tais como tamanho, tecnologia, capacidade de inovação, reputação etc.

Esses novos tipos de relações interorganizacionais têm sido muito explorados na literatura nos últimos 20 anos. (ver POWEL, 1987; BRADACH e ECCLES, 2000). Como salientado por Cunha (2000), as formas de relacionamento que buscam incrementar o desempenho das empresas em ambientes complexos e competitivos vêm sendo um dos objetos de preocupação de um campo emergente de formulações teórico-práticas de administração - a Ecologia Organizacional. Essa, busca compreender como o meio exerce impacto sobre o processo de seleção das organizações e salienta a importância da colaboração entre as organizações como uma tentativa de aumentar o controle sobre certas condições do meio ambiente. Nesse caso, a coordenação das atividades produtivas ocorre por meio de um processo que pode envolver, ao mesmo tempo, a cooperação e a competição entre os agentes econômicos. Qualquer que seja, no entanto, o referencial utilizado para análise e compreensão do fenômeno das redes organizacionais, o tema do capital social é de fundamental importância.

A evolução que permite às organizações saírem de uma estrutura tradicional e caminharem em direção a uma nova concepção, na qual passa a prevalecer um modelo mais flexível e integrado, está associada, de certa forma, a um processo de desenvolvimento de capital social. À medida que uma empresa avança em direção a um maior "empoderamento" dos empregados no ambiente interno e a uma maior interação com outras empresas e organizações no ambiente externo vai, também, incrementando o estoque de capital social - aqui representando o estoque de valores e conhecimento comuns compartilhados que permitem a ação coletiva dirigida para determinado propósito.

EM BUSCA DE UMA MODELAGEM PARA AVALIAÇÃO DE CAPITAL SOCIAL NO INTERIOR DAS ORGANIZAÇÕES

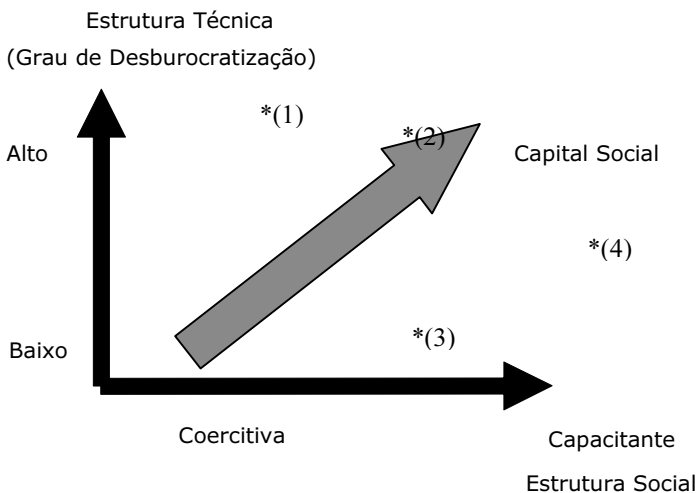
Será utilizado, como referência inicial para construção do modelo, um esquema de classificação organizacional proposto por Adler (1999), introduzindo, porém, pequenas adaptações de maneira a incorporar a nova categoria de análise representada pelo capital social. Adler desenvolve uma matriz, com quatro entradas, na qual cada organização, individualmente, poderia situar-se em termos de estrutura técnica ou de estrutura social. No que diz respeito à estrutura técnica, esta se associa ao grau de burocratização existente no âmbito interno, com uma maior ou menor presença de regras e normas explícitas, caracterizando, conseqüentemente, organizações com **baixo** ou **alto grau** de burocratização. Quanto à estrutura social, esta é representada por uma maior ou menor participação das equipes internas nos processos de concepção e implementação de normas e regras. Neste caso, as regras e normas existem, mas podem ser concebidas, desenhadas e implementadas de maneira mais ou menos participativa, resultando, conseqüentemente, em organizações **coercitivas** - nas quais existe baixo grau de

participação - ou "**capacitantes**" - grande participação dos usuários que identificam melhores práticas e oportunidades para aperfeiçoamento do desempenho organizacional.

O modelo de Adler permite captar as múltiplas formas de organizações hoje existentes, cada uma delas regulada ou legitimada por distintos mecanismos de controle e coordenação internos. A partir de um pequeno ajustamento no seu modelo, transformando-o em um gráfico com dois eixos - no eixo horizontal, situa-se um contínuo de evolução da estrutura social (coercitiva em direção à "capacitante") e, no eixo vertical, a estrutura técnica (baixo grau de desburocratização em direção a alto grau de desburocratização) - pode-se inserir o conceito de capital social. Com isso, cria-se um modelo de avaliação do grau de capital social existente dentro de diferentes organizações (Modelo 1).

Como pode ser observado no gráfico, existirá uma maior presença de capital social à medida que uma organização avançar, seja em direção a uma maior desburocratização - o que é possível em ambientes cuja forte interação entre os membros permite o compartilhamento de valores e o surgimento de um senso de propósito comum, dispensando, assim, a necessidade de normas escritas, regulamentos e hierarquias, - seja em direção a uma estrutura de natureza mais "capacitante", na qual existem regras e normas, porém compartilhadas e aceitas por todos os membros que interagiram, definiram e explicitaram-nas formalmente, visando a otimização dos resultados organizacionais. É o caso, por exemplo, quando uma organização implementa alguma sistemática de certificação.

Modelo 1 - Avaliação do Capital Social nas Empresas



Fonte: elaboração própria, a partir da proposta de Adler (1999)

À medida que se reduzem os níveis hierárquicos e se dilui o peso burocrático e, também, à medida em que os membros da organização conseguem eliminar ou superar as facções e disputas internas e interagir coletivamente para conceber, de maneira compartilhada, seus procedimentos e regras, visando a otimização dos resultados organizacionais, vai sendo forjado um ambiente interno fértil para a proliferação do capital social.

Parece haver alguma correlação entre a presença de capital social dentro de uma organização e a capacidade desta de se articular e interagir no ambiente externo, associando-se a vários tipos de redes sociais e organizacionais, nos quais ocorre, também, um processo de desenvolvimento de capital social. Neste sentido, seria improvável a coexistência sustentável e duradoura de empresas com baixo grau de coesão interna, em redes externas dotadas de alto grau de coesão

entre seus membros. Como o tema associado às interfaces e interconexões entre as dinâmicas organizacionais interna e externa carece, no entanto, de maiores investigações empíricas, foi elaborado um modelo próprio para avaliação do capital social no contexto dos agrupamentos e redes empresarias. Salienta-se, no entanto, que ambos podem ser utilizados, concomitantemente.

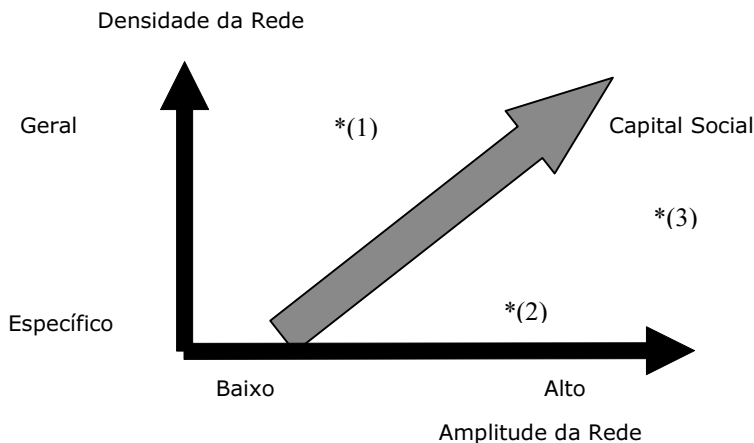
O modelo proposto parte do pressuposto que organizações podem ser dotadas de um determinado estoque de capital social e que podem evoluir, em função das interações internas entre seus membros e das interfaces externas que mantêm. A habilidade de interagir - subjacente à noção de redes formais ou informais - permite romper o isolamento e as facções porventura existentes entre grupos, organizações e segmentos sociais distintos. Tornam, também, possíveis a comunicação, a negociação e o compartilhamento de interesses, propósitos e valores.

EM BUSCA DE UMA MODELAGEM PARA AVALIAÇÃO DE CAPITAL SOCIAL NAS REDES ORGANIZACIONAIS.

A presente proposta retoma a discussão sobre *bonding* e *bridging* para a abordagem das redes. O modelo 2 é construído a partir da combinação de dois tipos de variáveis. O eixo vertical mede a intensidade dos laços de união (*bonding*) que vinculam, mais intensamente, a empresa com certos segmentos, organizações e grupos sociais localizados, em geral, mais próximos, no sentido físico (localização geográfica), social ou cultural. O eixo horizontal capta as "pontes" (*bridging*) que a empresa é capaz de estabelecer com grupos, organizações e redes diversificadas e mais distantes, seja no sentido físico, social e cultural.

Enquanto o primeiro destaca a importância das redes densas de contatos e conexões da empresa, o segundo enfoca a relevância da presença de redes amplas e diversificadas de interação. Haveria, portanto, um incremento do capital social à medida em que as empresas intensificassem os contatos e interações dentro de suas próprias comunidades de origem - permitindo a proliferação da inovação baseada no conhecimento tácito, de natureza presencial, entre as empresas aí presentes, a criação de um clima de maior solidariedade local e a capacidade de implementação de ações coletivas. Mas ocorreria, também, um incremento no capital social, à medida que a empresa ampliase o escopo, a amplitude e a variedade de suas relações, tornando possível o acesso a recursos distantes, diversificados e valiosos porventura existentes em outras redes e locais, e a geração de um fluxo de informação entre eles.

Modelo 2 - Avaliação do Capital Social nas Associações e Redes Empresarias



Fonte: elaboração própria

Os modelos propostos podem ser aplicados seja para se estabelecerem comparações entre diferentes organizações ou redes empresariais, para aferição de distintas estratégias organizacionais ou para avaliar a evolução e o desempenho de uma mesma organização ou de uma rede organizacional. Estudos comparativos envolvendo diferentes organizações ou redes organizacionais podem, inclusive, permitir a elaboração de alguns indicadores mais gerais que poderiam ser utilizados como referência para aferição de desempenho de distintos setores ou segmentos empresariais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como salientado, o aparecimento e a proliferação, sobretudo nas duas últimas décadas, de novos modelos e arranjos organizacionais, baseados na interação e no compartilhamento de valores e propósitos, seja no plano intra ou inter-organizacionais e na cooperação entre distintos agentes produtivos, vêm repercutindo nos estudos empresariais. Tal tema vem sendo explorado, intensamente, pelos estudiosos das organizações, os quais lançam mão de uma variedade de referências analíticas para seu mapeamento, compreensão e análise. Nesse contexto, a contribuição do conceito de capital social pode ser de grande utilidade, particularmente na visão associada às redes. As evidências sugerem, no entanto, que o mesmo não vem sendo utilizado de maneira mais sistemática e estruturada. Essa situação é bastante diferente da observada em outras disciplinas das ciências sociais, cujo conceito vem gozando de grande prestígio, transformando-se em um importante instrumento de avaliação e análise da realidade, permitindo inovações na interpretação e compreensão de fenômenos associados ao tema do desenvolvimento social, econômico e institucional, com profundas repercussões na *práxis* social.

Sua utilização, em particular nas abordagens das organizações em rede ou das redes organizacionais, abre, certamente, amplas e interessantes perspectivas de investigação na área, na compreensão, por exemplo, da associação entre capital social e mudança institucional, capital social e desempenho empresarial, capital social e criação de redes empresariais, capital social e geração e difusão do conhecimento e da inovação, capital social e gestão do desenvolvimento local, capital social e "empresa - cidadã". Esses temas são de interesse particular em um mundo em permanente processo de mudança e transformação, cuja flexibilidade organizacional vem se opor à rigidez institucional. O compartilhamento de valores e propósitos parece querer substituir a hierarquia ou a norma, e a empresa com fronteiras muito bem delimitadas cede lugar a um modelo de empresa mais integrada na sua cadeia produtiva e no seu território.

Salienta-se que uma melhor compreensão do fenômeno do capital social é de fundamental importância para os estudos organizacionais, pois o desenvolvimento das comunidades e das modernas organizações parece ser diretamente influenciado por sua presença. Por outro lado, evidências empíricas sugerem que capital social pode ser criado ou incrementado por meio, por exemplo, de investimentos que estimulem a interação e o contato entre diferentes agentes produtivos e empresas, a criação de redes organizacionais e a formação de lideranças empresariais e locais mais comprometidas com processos de construção coletiva e capazes de compreender a natureza, ao mesmo tempo, dinâmica e sistêmica de novos modelos de desenvolvimento empresarial e social. Se é possível estimular a evolução de grupos sociais, aí incluindo as organizações, é necessário, no entanto, uma melhor compreensão da lógica e da dinâmica interna do capital social, para ser possível a implementação de mecanismos e processos que permitam sua criação, ampliação e multiplicação.

Espera-se que este texto possa trazer alguma contribuição ao debate, de interesse estratégico para o estudo das organizações. As reflexões aqui apresentadas são, no entanto, bastante modestas, face à magnitude do assunto de interesse, que necessita de maiores investigações.

REFERÊNCIAS

- ABU-EL-HAJ, J. O debate em torno do capital social: uma revisão crítica, *Boletim Informativo e Bibliográfico de Ciências Sociais*, n. 47, p. 65-79, 1999.
- ADLER, P. S. Building better bureaucracies. *The Academy of Management Executive*, n. 13, v. 4, p. 36-49, 1999.
- ALENCAR, E. *Introdução à metodologia de pesquisa*, UFLA/FAEPE, Lavras, 2000.
- AXELROD, R. *The evolution of cooperation*, Basic Books, New York, 1984.
- BALESTRIN, A.; FAYARD, P. Redes organizacionais como espaço para criação de conhecimento, *Anais do XXVII ENANPAD*, Atibaia, 2003.
- BEST, M. *The new competition: institutions of industrial restructuring*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.
- BIANCHINI, P. The promotion of small firm cluster and industrial districts - European policy perspectives. *Journal of Industry Studies*, n. 1, v. 1, p. 6-29, 1993.
- BLAU, R.; SCHOENHERR, R. A. *The structure of organizations*, New York, Basic Books, 1971.
- BORGATTI, S. P.; FOSTER, P. C. The network paradigm in organizational research: a review and typology, *Journal of Management*, n. 29, v. 6, p. 991- 1013, 2003.
- BOURDIEU, P. Le capital social, *Actes de la Recherche* 3, Paris, 1980.
- BRADACH, J. L.; ECCLES, R. G. Markets versus hierarchies: from ideal types to plural forms, *Annual Review of Sociology*, n. 15:, p. 97- 118, 2000.
- BURT, R. S. The network structure of social capital, Staw, B. M. e Sutton, R. I. (ed.), *Research in Organizational Behavior*, n. 22, p. 345-423, New York, Elsevier, 2000.
- BURT, R. *Structural holes: the social structure of competition*, Cambridge, Harvard University Press, 1992.
- CASSAROTTO FILHO, N; PIRES, L.H. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local*, São Paulo, Atlas, 1999.
- CHANDLER, A .D. *The visible hand*, Cambridge; Harvard University Press, 1977.
- CHWE, M. S.Y. Structure and strategy in collective actions, *American Journal of Sociology*, n. 105, 1999.
- COCCO, G.; URANI, A. G., A. P. *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos*, Rio de Janeiro, DP & A Editora, 2002.
- COLEMANN, J. Social capital in the creation of human capital, *American Journal of Sociology*, n. 94, p. 95-120, 1988.
- COLEMANN, J. *Foundations of social capital theory*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1990.
- Cunha, M. P. As bases epistemológicas do pensamento administrativo convencional e a crítica à Teoria das Organizações. In. *Estudos Organizacionais: novas perspectivas na administração de empresas: uma coletânea luso-brasileira*. São Paulo, Iglu, 2000.
- Dasgupta P.; Serageldin, I. *Social capital: a multifaceted perspective*, World Bank, Washington, 1999
- FERNANDES, A. S. A. A comunidade cívica em Walzer e Putnam, *Revista Lua Nova*, São Paulo, n. 51, p. 71-96, 2000.

- FERNANDES, A.S.A. O conceito de capital social e sua aplicação na análise institucional e de políticas públicas, in *EnANPAD*, Campinas, 2001.
- FRANCO, A. *Capital social*, Millennium, Brasília, 2001.
- GABBAY, S.M.; LEENDERS, R. T. A. J. *Social capital of organization: from social structure to the management of corporate social capital*, Working paper, Groningen, University of Groningen, 2002.
- GARGIULO, M.; BENASSI, M. The dark side of social capital. In: Leenders R.J. (ed), *Corporate social capital and liability*, Boston, Kluwer academic publishers, p. 249-302, 1999.
- GRANOVETTER, M. The strength of weak ties, *American Journal of Sociology*, n. 78, p. 1360-1380, 1973.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, n. 91, p. 481-510, 1985.
- GUMMER, B. Social relations in an organizational context: social capital, real work and structural holes, *Administration in Social Work*, n. 22. V. 3, p. 87-105, 1998.
- GROOTAERT, C.; NARAYAN, D.; JONES, V.N.; WOOLCOCH, M. *Measuring social capital: an integrated questionnaire*, World Bank Working Paper, n. 18, Washington, 2003.
- HANIFAN, L. The rural school community center, *Annals of the American academy of political and social science*, n. 67, p. 130-138, 1976.
- HELLER, P. Social capital as a product of class mobilization and state intervention: industrial workers in Kerala, *World Development*, n. 24, v. 6, p. 98-110, 1996.
- HUMPHREY, J.; HUBERT, S. Trust and inter-firm relations in developing and transition economies, *Journal of Development Studies*, n. 34, v. 4, p. 32-45, 1998.
- JACOBS, J. *Morte e vida das grandes cidades*, Martins Fontes, São Paulo, 1961.
- KNACK, S.; KEEFER, P. Does social capital have an economic payoff? A cross country investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 1997.
- KNACK, S.; KEEFER, P. Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures, *Economic and Politics*, n. 7. v. 3, p. 207-227, 1995.
- LEANA, C. R.; VAN BUREN III, H.J. Organizational social capital and employment practices, *Academy of Management Review*, n. 24, pp. 538-555, 1999.
- LEENDERS, R. T. A. J.; GABBAY, S. M.; FIEGENBAUEM, F. *Corporate social capital and the strategic management paradigm: a contingency view on organizational performance*, Working paper, 2002.
- LIN, N. A building a theory of social capital, in: LIN, N., COOK, K., BURT, R. (ed.), *Social capital: theory and research*, p. 3-30, New York, Aldine de Gruyter, 2001.
- LIN, N.; COOK, K.; BURT, R.S. *Social capital: theory and research*, Aldine de Gruyter, New York, 2001.
- MENARD, C. *Économie des organisations*, Paris, Edition la decouvert de Paris, 2004.
- NAHAPIEST, J.; GHOSHAL, S. Social capital, intellectual capital and organizational advantage, *Academy of Management Review*, n. 23, v. 4, p. 242-266, 1998.
- NARAYAN, D., PRITCHETT, L. Does participation improve performance? Establishing causality with subjective data, *World Bank Economic Review*, n. 9, v. 2, p. 175-179, 1995.

- PENNINGS, J.M.; LEE, K.; VAN WITTELOOSTUYN. S. Human capital, social capital and firms dissolution, *Academy of Management Journal*, n. 13, p. 29-46, 1998.
- PERROUX, C. Small-firm network, in NOHRIA N. E ECCHESE, R. (ed.) *Networks and organizations structure, form and action*, Boston, Harvard Business School Press, 1992.
- POWELL, W. V. Hybrid organizational arrangements: new forms or transitional development? *California Management Review*, n. 30, p. 67-87, 1987.
- PUTNAM, R. D. *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press, 1993.
- PUTNAM, R. D. *Bowling alone: the collapse and revival of American community*, New York, Simon and Schuster, 2000.
- PYKE, E.; SENGENDERGER, W. Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy, Geneva, *International Institute of Labour Studies*, 1992..
- REIS, B. P. W. Capital social e confiança: questões de teoria e método, *Revista de Sociologia e Política*, n. 21, 2003.
- SILVA, M. F.G. da. *Cooperação, capital social e desempenho econômico: um estudo analítico*. Relatório n. 40, São Paulo, Fundação Getulio Vargas, 2001.
- SOBEL, J. Can we trust social capital? *The Journal of Economic Literature*, n. XL, v. 1, p. 139-154, 2002.
- TOCQUEVILLE, A. *Voyages aux États-Unis*, Gallimard, Paris, 1957.
- TAI, W.; GHOSHAL, S. Social capital and value creation: the role of intra-firm networks, *Academy of Management Journal*, n. 41, p. 464-476, 1998.
- VALE, G.M.V. *Cluster - as experiências de Minas Gerais*, Revista Brasileira de Competitividade, Instituto Metas, Belo Horizonte, 2001.
- VALE, G. M.V. Japão - milagre econômico e sacrifício social, *Revista de Administração de Empresas (RAE)*, Fundação Getulio Vargas, n. 32, p. 18-35, 1992.
- VALE, G. M.V. Un nuevo paradigma de desarrollo microrregional: el caso de Araxá en Minas Gerais, *Anais do Congresso Desenvolvimento Local y Regional em América Latina*, ONU/CEPAL, ILPES, Equador, Quito, jun. 2000.
- VALE, G. M.V. Laços como ativos territoriais: análise das aglomerações produtivas na perspectiva do capital social, tese de doutorado, UFLA, Lavras, 2006
- WALDSTROM, C. *Social capital in organization: beyond structure and metaphor*, Working paper, Aarhus School of Business, 2001.
- WEBER, M. *The theory of social and economic organization*, New York, Free Press, 1964.
- WOODWARD, J. *Industrial organization: theory and practices*, London, Oxford Press, 1965.
- WOOLCOCK M.; NARAYAN, D. *Capital social: implicaciones para la teoria, la investigación y las políticas sobre desarrollo*, World Bank, Washington, 2003.
- WILLIAMSON, O. E. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, New York, Free Press, 1975.
- WILLIAMSON, O. E. *The economic institution of capitalism*, New York, Free Press, 1985.
- WILLIAMSON, O. E. *The mechanism of governance*, New York, Oxford Press, 1996.
- WILLIAMSON, O. E. Transaction cost economics: how it work, where it is headed, *De Economist*, n. 146, v. 1, p. 23-58, 1998.