

Capital Social: uma Visão Integrada

Autoria: Diego Marconatto, Eugenio Avila Pedrozo

O capital social é atualmente considerado um conceito fundamental nas ciências sociais. Nos últimos anos, esse recurso vem sendo analisado em relação aos mais diversos fenômenos sociais e econômicos. Disto decorre uma significativa ampliação no seu significado, o que, por sua vez, desdobra-se na multiplicação de diferentes conceitos. Essa pluralidade conceitual faz menção a pressupostos, correntes teóricas e empíricas por vezes tão diversas e estranhas umas as outras, que alguns autores chegam a questionar a validade, eficácia e mesmo a existência do capital social. Neste artigo, mostramos que uma das maiores limitações dos principais conceitos existentes de capital social reside no reducionismo de seus escopos. Argumentamos que estas definições ainda tendem a estreitar as causas e efeitos deste recurso a apenas uma força ou duas forças de estruturação social (indivíduos, *ou* redes *ou* instituições), mesmo embora ele normalmente tenha antecedentes ou efeitos em todas as três forças. A consideração mútua destas três forças e das suas inter-relações é determinante para a construção de um conceito de capital social aderente à realidade, visto que os indivíduos sintetizam suas respostas comportamentais aos estímulos recebidos simultaneamente de redes, instituições e pares (e de si mesmos), os quais embora sejam irreduzíveis entre si, mantêm pressões mútuas de reprodução ou transformação. Com base nestas constatações, propomos um conceito abrangente de capital social, que abarque estas três forças e as suas múltiplas relações. Para tanto, partimos de várias classificações conceituais de capital social (ADLER, KWON, 2002; OSTROM, AHN, 2003; SERALDIN, GROOTAERT, 2000; VAN BASTELAER, GROOTAERT, 2001). Após, analisamos como estas classificações convergem para indivíduos, ou redes ou instituições. Posteriormente, apresentamos o modelo das três forças sociais de Beckert (2010), que resume o pressuposto teórico central da nossa construção. Apresentamos como o capital social individual, de rede e institucional operam e afetam-se mutuamente, aumentando ou diminuindo seus estoques. Por fim, apresentamos um *framework* integrado que ilustra o novo conceito proposto para este recurso: Capital social é a benevolência engendrada pela interação mútua das três forças sociais (indivíduos, redes e instituições) e que pode ser utilizada pelas mesmas para facilitar a sua ação. Suas fontes residem nas relações sociais e institucionais dos atores individuais ou coletivos, sociais ou institucionais, localizados nos diversos níveis de um determinado campo. E seus efeitos ocorrem sobre os fluxos de informações, e o potencial de solidariedade e influência destes mesmos atores.

1. Introdução

O capital social é atualmente considerado um conceito fundamental nas ciências sociais (PORTES, 1998). Sucintamente entendido como a benevolência fabricada nas relações sociais e que pode ser utilizada para facilitar a ação (ADLER, KWON, 2002), o capital social tem sido analisado em relação a diferentes fenômenos sociais e econômicos, dentre as quais, ressaltam-se: mercado de trabalho (LIN, COOCK, BURT, 2004; FERNANDEZ, CASTILLAS, MOORE, 2000; GRANOVETTER, 1985), educação (COLEMAN, 1988), dinâmica interna e externa de grupos (OH, LABIANCA, CHUNG, 2006), contexto desenvolvimentista regional e nacional (WOOLCOCK, 1998; PUTNAM, 2002; KNACK, KEEFER, 1997), microfinança (VAN BASTELAER, 1999; CASSAR, CROWLEY, WYDICK, 2007; RANKIN, 2002), desenvolvimento de capital intelectual e de competitividade organizacional (NAHAPIET, GOSHAL, 1998) e redes interorganizacionais (TSAI, GOSHAL, 1998). O grande número de estudos envolvendo este conceito mostra que o mesmo é abordado de diferentes formas, dependendo da natureza e do nível do objeto ao qual ele se refere (SERAGELDIN, GROOTAERT, 2000). Essa crescente diversidade de perspectivas acabou por alargar o significado do capital social, de modo que atualmente ele é, por vezes, percebido como “uma cura” para todas as doenças que afetam a sociedade (PORTES, 1999, p. 2).

Desde a década de 1950, existem críticas ao uso inadequado ou indiscriminado do capital social e a sua falta de clareza conceitual (GALLIE, 1956). O ceticismo atravessou as últimas décadas e permanece ainda hoje. Manski (2000), por exemplo, afirma que, a exemplo de outros fenômenos sociais, as características centrais do capital social tornam difícil a sua clara identificação e delimitação e, por conseguinte, a sua utilização nas ciências sociais, especialmente na economia. A proliferação de diferentes conceitos para este fenômeno, os quais muitas vezes se baseiam sobre pressupostos, correntes teóricas e empíricas radicalmente diferentes entre si acabou por gerar questionamentos e dúvidas a respeito da sua validade, eficácia e mesmo existência, ao ponto de alguns autores, como Bowles (1999), por exemplo, sugerirem que o termo seja abandonado em favor de algo mais preciso.

Neste artigo, mostramos que uma das maiores limitações dos principais conceitos existentes de capital social reside no reducionismo de seus escopos. Argumentaremos que, a exemplo do que normalmente ocorre no campo de pesquisa da administração (HITT *et al.*, 2007), as definições de capital social ainda tendem a estreitar suas causas e efeitos a um ou dois níveis sociais, embora este conceito esteja implicado em múltiplos níveis, os quais estão em constante interação. Assim, enquanto Coleman (1988), por exemplo, considera o capital social enquanto um recurso das redes sociais e Putnam (2002) o concebe como um recurso imbricado nas instituições sociais, Burt (1992) o percebe como um bem presente nas relações sociais individuais. Desta forma, ao enfatizar apenas uma força estruturante da sociedade (*ou* redes, *ou* instituições *ou* indivíduos), estes conceitos desconsideram as fontes e efeitos do capital social que nascem e partem das outras duas forças. Como os indivíduos sempre sintetizam suas respostas aos estímulos recebidos simultaneamente de todas as estruturas sociais, irredutíveis entre si (BECKERT, 2010), e que se afetam de modo recursivo, argumentamos que um conceito viável de capital social precisa considerar todas elas concomitantemente.

Pretendemos lançar as bases para um conceito mais robusto, aderente à realidade, para o capital social; um conceito que considere mutuamente o papel de indivíduos, das suas redes sociais e das instituições presentes em determinado campo sócio-econômico. Buscamos, desta forma, contribuir diretamente com a literatura que versa sobre essa temática e, indiretamente, com todos os outros fenômenos sociais e econômicos que tenham algum tipo de relação com a mesma.

Para tal, tomamos o modelo das três forças sociais de Beckert (2010) como pressuposto teórico central da nossa construção. Emulando sua estrutura geral, primeiramente discutiremos as visões mais consagradas de capital social e analisaremos suas convergências para as três estruturas sociais: indivíduos, redes ou instituições. Após, com base em Beckert (2010), proporemos a nova visão para o capital social. No final do artigo, discutiremos as principais implicações desta construção conceitual.

2. Capital Social: Conceituações e Classificações

O capital social é um conceito cada vez mais popular no âmbito das ciências sociais (ADLER, KWON, 2002; OSTROM, AHN, 2003; SWAIN, 2003). Portes (1998, p. 2) chegou a mencionar que “*Nos últimos anos, o conceito de capital social tornou-se uma das mais populares exportações da teoria sociológica para a linguagem cotidiana [...] o capital social evoluiu para algo como um ‘cura-tudo’ dos problemas que afetam a sociedade*”. Embora a cunhagem do termo capital social seja creditada a Hanifan, na década de 1910 e Portes (1998) sustente que seu princípio remonta aos primórdios da própria sociologia (em Durkheim) e das primeiras visões críticas das relações estabelecidas entre sociedade e economia (em Marx), o conceito começou a ganhar popularidade apenas a partir das contribuições de Bourdieu, nas décadas de 1970 e 1980 (SWAIN, 2003). Como mostram Serageldin e Grootaert (2000, p. 45), atualmente o capital social não apenas é conceituado de diferentes formas, mas também é utilizado de modos diversos:

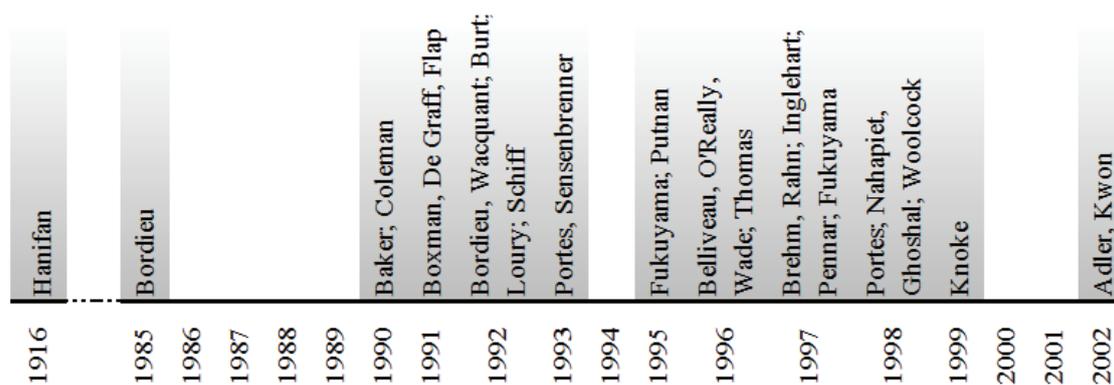
O termo [*capital social*] é usado diferentemente, dependendo do campo de estudo [...]. Na literatura da ciência política, sociologia e antropologia, capital social geralmente se refere a um conjunto de normas, redes e organizações através das quais as pessoas obtêm acesso a poder e a recursos que são instrumentais em viabilizar a tomada de decisão e a formulação de políticas. Economistas adicionam a este foco a contribuição do capital social para o crescimento econômico. No nível micro-econômico, eles vêem o capital social primeiramente através da sua habilidade em melhorar o funcionamento do mercado. No nível macro-econômico, eles consideram como instituições, quadros legais e o papel do governo na organização da produção afetam o desempenho de mercado.

Na administração, o capital social também é utilizado em diferentes modos e faz níveis diversos. São apenas alguns exemplos: Tsai e Goshal (1998), que estudam o papel do capital social nas redes internas a uma mesma firma; Inkpen e Tsang (2005), que analisam os efeitos do capital social no âmbito dos relacionamentos interorganizacionais; e Seibert, Kraimer e Liden (2001), que relacionam o capital social e o desenvolvimento da carreira profissional.

No entanto, embora atualmente haja vários conceitos de capital social, conforme mostra a Figura 01, a *core intuition* que a envolve em suas várias formas remete a “*relacionamentos*” (ANDRIESSEN, GUBBINS, 2009, p. 847) e ao fato de que o capital social “*é entendido de modo geral como a benevolência que é engendrada pela fábrica de relações sociais e que pode ser mobilizada para facilitar a ação [...] o que direciona a pesquisa em capital social é a [intuição] de que a benevolência que os outros têm em relação a nós é um recurso valioso*” (ADLER, KWON, 2002, p. 17-18).

Essa proliferação de visões motivou a fragmentação de um conceito que nasceu como único em diferentes “tipos”. Adler e Kwon (2002) agruparam estas diversas abordagens de capital social em diferentes tipologias. Eles o classificaram principalmente de acordo com o foco do conceito dado pelos autores mencionados na Figura 01: ou (a) o tipo de relação que os atores sociais mantêm entre si (visão interna); ou (b) a estrutura de relações entre os atores dentro de uma coletividade (visão externa); ou (c) os dois tipos de ligação (visão interna-externa), concomitantemente.

Externa x Interna	Autores	Pg.	Conceito de capital social
Externa	Bourdieu	248	O agregado de recursos reais ou potenciais que são ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de conhecimento ou reconhecimento mútuo
	Burt	9	Amigos, colegas, e contatos mais gerais através dos quais alguém recebe oportunidades para utilizar seu capital financeiro e humano
	Portes	6	A habilidade dos atores em assegurar benefícios devido à participação em redes sociais ou outras estruturas sociais
Interna	Coleman	302	O capital social é definido por sua função. Não é uma entidade única, mas uma variedade de entidades que têm duas características em comum: todas elas consistem em algum aspecto da estrutura social, e facilitam certas ações dos indivíduos que estão dentro desta estrutura
	Fukuyama	10	A habilidade das pessoas trabalharem juntas em grupos e organizações, para propósitos comuns; O capital social pode ser definido simplesmente como a existência de alguns conjuntos de valores informais ou normas compartilhadas entre membros de um grupo que permitem cooperação entre eles
	Putnam	67	Características da organização social como redes, normas, e confiança social, que facilitam a coordenação e cooperação para o benefício mútuo



Externa-Interna	Loury	100	Relações sociais que ocorrem naturalmente entre pessoas, que promovem ou auxiliam a aquisição de habilidades ou valores no mercado [...] um recurso que pode ser tão significativo quanto depósitos financeiros para a manutenção da desigualdade em nossa sociedade
	Nahapiet, Ghoshal	243	A soma dos recursos reais ou potenciais imersos em/disponíveis através, e derivados das redes de relacionamentos possuídas por um indivíduo ou unidade social. O capital social então compreende a rede e os recursos que podem ser mobilizados através desta rede.
	Adler, Kwon	23	Capital social é a benevolência disponível a indivíduos ou grupos. Suas fontes estão nas estruturas e conteúdos das relações sociais dos atores. Seus efeitos partem da informação, influência e solidariedade que ele torna disponíveis para o ator.

Figura 01. Principais Conceitos de Capital Social

Fonte: adaptado de Adler, Kwon (2002)

A visão externa de capital social (*bridging view*) concebe este conceito como um recurso da rede social que gera benefícios a um ator focal ao conectá-lo a outros atores. O capital social seria um recurso localizado nas ligações externas de um ator central, e teria funções mais instrumentais como, por exemplo, o aumento da competitividade dos indivíduos que o possuem. Normalmente, este tipo de capital social é analisado através das perspectivas de rede sociais como, por exemplo, os buracos estruturais de Burt (1992). A visão interna de capital social (*bonding view*), ao contrário, localiza este recurso nas conexões sociais internas

de atores coletivos e, especialmente, nas características que “dão à coletividade coesão e que facilitam a busca de objetivos comuns” (ADLER, KWON, 2002, p. 21). O capital social interno tem uma perspectiva menos instrumental que o externo e normalmente é abordado através de perspectivas mais “sócio-cêntricas” (*whole-network*) que enfocam o homem enquanto imerso em relações sociais.

Por último, a visão interna-externa de capital social é neutra quanto a essas duas dimensões e envolve outras estruturas sociais, como instituições e organizações. Para Adler e Kwon (2002), esta perspectiva traz duas vantagens principais: esclarece que a diferença entre as visões externa e interna é uma questão de perspectiva e unidade de análise – “*as relações entre um colaborador e seus colegas de trabalho dentro de uma firma são externas ao empregado, mas internas à firma*” (ADLER, KWON, 2002, p. 21); e mostra que ambos os tipos não são mutuamente exclusivos, mas podem, ao contrário, existir mutuamente.

Ostrom e Ahn (2003) também agruparam o capital social em diferentes categorias. Sua classificação possui uma série de similaridade com a perspectiva interna e externa de Adler e Kwon (2002). As autoras agrupam os conceitos de capital social em três “visões” (OSTROM, AHN, 2003, p. 158). A primeira é a visão minimalista, que elas também denominam de “o capital social como conexões individuais”: a exemplo do capital social externo, explicado anteriormente, aqui ele é “o acesso de um indivíduo a redes pessoais que lhe são favoráveis”. Nesta visão, coletividades, e não apenas indivíduos, também podem possuir capital social. Entretanto, este recurso será utilizado para perseguir apenas os objetivos externos da coletividade como um todo.

A visão transicional, ou a “natureza de bem público do capital social” e a visão expansionista do capital social (“relacionando o capital social à ação coletiva e à política pública”) (OSTROM, AHN, 2003, p. 159-160) também mostram algumas similaridades com a perspectiva interna de Adler e Kwon (2002). A visão transicional enfoca a contribuição de Coleman (1988), que conectou as visões iniciais mais estreitas de capital social com sua abordagem mais abrangente. Nesta perspectiva, o capital social é um bem público, menos instrumental do que teóricos das redes ego-centradas normalmente concebem, e serve para auxiliar na busca de objetivos coletivos (internos às redes), que se estendem aos objetivos privados dos atores em interação. A visão expansionista, por fim, transfere o foco de uma perspectiva local de capital social em direção a uma postura mais generalista, que compreende, além dos atores sociais organizados em várias redes, macro-instituições formais e informais, como o Estado e antigas tradições cívicas. Essas grandes estruturas sociais, incluindo normas compartilhadas e padrões comportamentais, recebem maior ênfase nesta perspectiva. Ostrom e Ahn (2003) posicionam Robert Putnam e sua perspectiva de reciprocidade generalizada, tradições cívicas e redes de engajamento como ponto-chave desta visão. Através das evidências coletadas por ele na Itália, são identificadas relações entre políticas públicas, capital social e dilemas de ação coletiva existentes em âmbitos local e nacional. Mais especificamente, esta visão discute como o capital social afeta múltiplos níveis de governança, ajudando a construir sistemas de coordenação social mais, ou menos efetivos. Talvez esta seja a principal diferença existente entre duas tipologias até agora apresentadas: enquanto Adler e Kwon (2002) entendem a contribuição de Putnam enquanto uma perspectiva interna de capital social, Ostrom e Ahn (2003) o classificam como “expansionista”, o que inclui outras estruturas sociais (e formais) para dentro do campo de análise de capital social.

Serageldin e Grootaert (2000), por sua vez, constroem sua classificação de capital social sobre o nível de complexidade das suas relações sociais possíveis. Assim, enquanto os trabalhos de Robert Putnam são classificados por Adler e Kwon (2002) como capital social interno e por Ostrom e Ahn (2003) como expansionista, Serageldin e Grootaert (2000) o entendem de forma inversa, como sendo micro-analítico, visto que Putnam (2002) localiza o

capital social apenas nos relacionamentos horizontais. Segundo estes autores, Putnam (2002) sugere duas pressuposições centrais: (1) redes e normas são empiricamente associadas e (2) ambas têm importantes conseqüências econômicas. Nesta visão, a característica-chave do capital social é a sua capacidade de facilitar a coordenação e a cooperação para o mútuo benefício dos membros das associações. A segunda visão (meso) de capital social de Serageldin e Grootaert (2000), mais abrangente, é creditada à Coleman (1988). Seu acréscimo em relação à Putnam (2002) dá-se principalmente (a) na inclusão de relações verticais e de outras entidades, como firmas, ao escopo do capital social; e (b) na consideração dos eventuais efeitos negativos que podem existir nestes contextos. A sua terceira e mais abrangente visão (macro) de capital social inclui o ambiente social e político que viabiliza o desenvolvimento de normas generalizadas que desenvolvem e formatam a estrutura social. Adicionalmente, às relações informais abrangentes da primeira visão e às relações verticais da segunda, esta visão inclui relações e estruturas institucionais formalizadas como governos, regimes políticos, sistemas legais, e liberdades civis e políticas. Aqui, o capital social é quase um sinônimo de “boas instituições”. Esta perspectiva tende a analisar o impacto do capital social na macro-economia. A Figura 02 coloca em paralelo estas classificações.

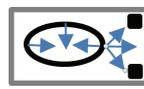
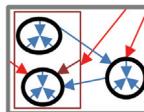
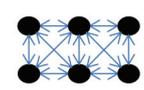
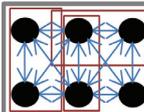
Adler e Kwon (2002)				
Classificação	Locus	Natureza	Função	Foco Principal
Perspectiva Externa	Relações externas ao ator	+Instrument.	Recurso do ator social para obter ganhos privados	Ator social e seus contatos externos 
Perspectiva Interna	Relações internas a uma coletividade	-Instrument.	Recurso da rede para buscar objetivos coletivos	Redes Sociais 
Perspectiva Externa-Interna	Ambas, adicionadas de instituições e firmas	Ambos são possíveis	Recursos dos atores e das redes para a busca de múltiplos objetivos	Ambos 
Ostrom e Ahn (2003)				
Classificação	Locus	Natureza	Função	Foco Principal
Visão Minimalista	Relações externas ao ator	+Instrument.	Recurso do ator social para obter ganhos privados	Ator social e seus contatos externos 
Visão Transicional	Relações internas a uma coletividade	-Instrument.	Recurso da rede para buscar objetivos coletivos	Rede Social 
Visão Expansionista	Relações entre redes e macro-estruturas sociais	Ambos são possíveis	Recurso institucional para políticas públicas e dilemas de ação coletiva	Redes sociais e Instit. formais e informais 
Serageldin e Grootaert (2000)				
Classificação	Locus	Natureza	Função	Foco Principal
Nível Micro	Relações horizontais de atores	Ambos são possíveis	Recurso para facilitar a coordenação e a cooperação	Atores sociais em interações horizontais 
Nível Meso	Relações horizontais e verticais de atores	Ambos são possíveis	Recurso para facilitar (ou prejudicar) a busca de objetivos coletivos	Atores sociais em interações horizontais e verticais 
Nível Macro	Relações horizontais e verticais e ambiente social e político	+ Instrument.	Recurso para construir (ou impedir) “boas instituições”	Ambiente institucional (maior ênfase no formal) 

Figura 02. Tipologias de Capita Social

Fonte: elaborador a partir de Adler e Kwon (2002), Ostrom e Ahn (2003) e Seraldin e Grootaert (2000)

Van Bastelaer e Grootaert (2001) expandem esta classificação para outros aspectos, conforme aponta a Figura 03. Segundo estes autores, o capital social deve ser entendido de acordo com seu escopo, sua forma e seus canais. O escopo diz respeito aos três níveis da classificação de Serageldin e Grootaert (2000), mencionados anteriormente: micro, meso e macro. Van Bastelaer e Grootaert (2001), entretanto, adicionam que os três níveis são muitas vezes complementares. Quanto à forma, os autores entendem o capital social ou como estrutural ou como cognitivo. O capital social estrutural – relativamente objetivo e externamente observável – facilita o compartilhamento de informação, a ação coletiva e a tomada de decisão através de regras estabelecidas, redes sociais e outras estruturas sociais suplementadas por regras formais e procedimentos. O capital social cognitivo – mais subjetivo e intangível – se refere a normas compartilhadas, valores, confiança, atitudes e crenças. Por fim, Van Bastelaer e Grootaert (2001) classificam o capital social de acordo com seus canais. Por canais, entendem-se os fluxos de benefícios (ou eventuais malefícios) através dos quais o capital social afeta o desenvolvimento de determinado espaço. Os três canais mencionados são: influência sobre o oportunismo; influência sobre as falhas de mercado motivadas por informação imperfeita; e influência sobre a ação coletiva.

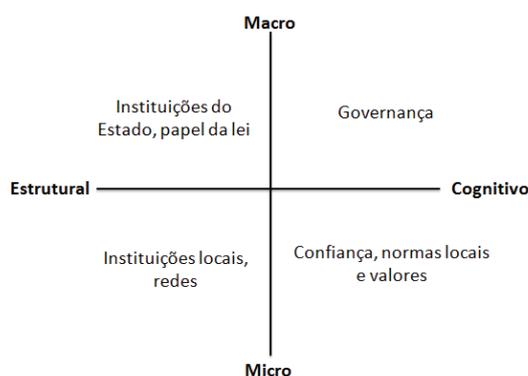


Figura 03. Dimensões do Capital Social

Fonte. Van Bastelaer e Grootaert (2001, p. 20)

Entretanto, mesmo considerando que Van Bastelaer e Grootaert (2001) sejam os únicos a mencionar a existência de complementaridade entre os diversos tipos de capital social, eles não mostram como seus tipos afetam um aos outros. Ou seja, ainda é ausente um conceito que considere como o capital social, em seus diversos tipos, afeta quadros cognitivos (indivíduos), redes e instituições – os três principais elementos que perfazem a estrutura social (Beckert, 2010) – de modo a aumentar ou diminuir seus próprios estoques.

Argumentamos que considerar apenas um tipo de capital social significa reduzir o seu potencial explicativo e empírico, visto que ele é um fenômeno multinível (OH, LABIANCA, CHUNG, 2006) e que, portanto, afeta e é afetado pelas três forças sociais. Assim sendo, buscamos lançar as bases para a construção de uma visão integrada para o capital social. Esta proposição tem como base a contribuição de Beckert (2010), que expõe a estrutura social total como sendo o resultado da interação entre indivíduos (quadros cognitivos), redes e instituições. O modelo deste autor será apresentado no próximo tópico, para, após, integrar a proposta de uma nova perspectiva para o capital social.

3. A Estrutura Social em Três Forças: o Modelo de Jens Beckert

O modelo de Beckert (2010) parte das três principais construções sociais abordadas pela sociologia econômica: quadros cognitivos (aqui entendidos como o exercício da agência individual), redes sociais e instituições. Segundo o autor, esta contribuição é motivada principalmente pelo fato de que, embora a sociologia econômica tenha trazido avanços

importantes para a compreensão das relações existentes entre estrutura social e economia, normalmente os três elementos citados anteriormente são tratados separadamente, o que reduziria, ou mesmo distorceria, o potencial de análise das relações existentes entre sociedade e economia:

[...] é apenas a partir da consideração simultânea de todas as três forças estruturais que aspectos importantes da dinâmica dos mercados tornam-se compreensíveis. Eu argumento que redes, instituições e quadros cognitivos são irredutíveis e que uma importante fonte da dinâmica dos mercados nasce das suas inter-relações [...] Embora possa ser útil distinguir analiticamente as três forças estruturais, qualquer abordagem que não leve em consideração todas as forças influenciando a ação permanece necessariamente incompleta nas suas análises e corre o perigo de desenhar um cenário distorcido do imbricamento da ação econômica e da dinâmica dos campos mercadológicos. (BECKERT, 2010, p. 606).

Desta forma, Beckert (2010) propõe um modelo integrado, apresentado na Figura 04, que objetiva possibilitar uma análise mais abrangente e fiel das relações estabelecidas entre estrutura social e economia. Seu pressuposto central é o do caráter irredutível de redes, instituições e quadros cognitivos (todas as três formas são interdependentes e não-exclusivas). Ao invés do mercado propriamente dito, Beckert (2010) utiliza-se da definição de campo para posicionar estas três forças sociais uma em relação às outras. Os principais pontos a considerar sobre esta abordagem, neste momento, são os seguintes: (a) utilização de uma concepção de agência que considere todas as três estruturas sociais concomitantemente, ao contrário da visão econômica de agência que pressupõem indivíduos atomizados que buscam apenas seu interesse próprio. A soma destas forças sociais (instituições, redes e quadros cognitivos) faz emergir algum tipo de ordem local – mais ou menos estável – onde os atores desenvolvem expectativas mútuas em relação aos comportamentos uns dos outros; (b) mudança do foco de análise para as forças sociais de estruturação, ao invés da transação econômica em si; (c) a delimitação do campo é dada pelo compartilhamento de aspectos culturais, políticos e sociais e não por limites geográficos; (d) esta delimitação leva os mercados a serem entendidos como:

[...] reinos de interação estruturados por instituições ou por redes ou por culturas locais. Cada uma destas forças de estruturação contribui para a organização das trocas de mercado ao formatar tanto as oportunidades e restrições dos agentes como suas percepções de legitimidade e ilegitimidade [*Todas as três forças são analiticamente independentes, mas empiricamente entrelaçadas*]. (BECKERT, 2010, p. 609).

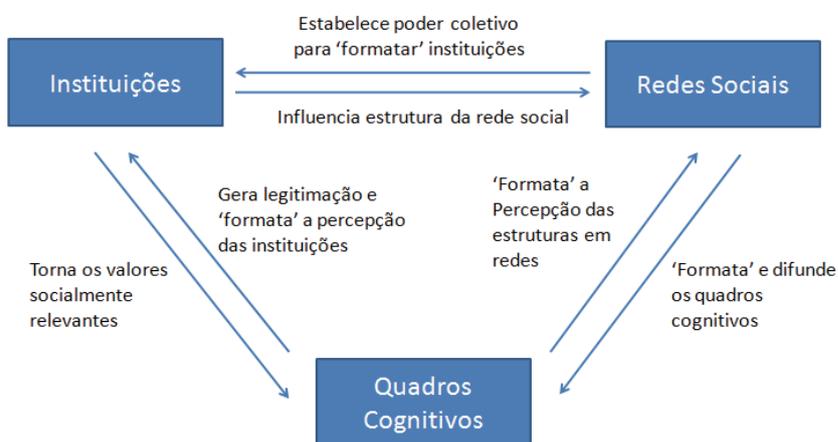


Figura 04. A influência Recíproca de Três Forças Sociais no Mercado
Fonte: Beckert (2010, p. 612)

Desta forma, enquanto (1) as redes posicionam organizações e indivíduos no espaço estrutural (revelando reputações, permitindo a difusão de idéias e a criação de entradas ou então de barreiras à entrada aos mercados), (2) as instituições servem como suporte para determinadas ações dos atores, enquanto desencorajam outras; e (3) os quadros cognitivos oferecem “organização mental” ao ambiente social e então contribuem para a ordenação dos campos em que estes elementos co-existem. A inclusão dos quadros cognitivos neste contexto também é importante por mostrar que a agência dos atores sociais não é nem totalmente determinada pelas estruturas sociais circundantes (redes e instituições), nem totalmente autônoma ou desvinculada das mesmas.

Um primeiro ponto essencial a considerar, que está na base do modelo proposto por Beckert (2010) é a postura dos atores sociais frente a estas forças estruturantes. Como eles virtualmente sofrem influências – e influenciam – assíncronas ou simultâneas, diretas ou indiretas, das mais diversas intensidades, *de todas estas três forças*, apenas a análise mútua de redes, instituições e quadros cognitivos permitiria uma visão coerente dos efeitos da suas ações e da estrutura social sobre o mercado.

Os agentes precisam sintetizar nas suas respostas as demandas que partem de diferentes forças sociais. As demandas são multifacetadas e podem ser contraditórias umas às outras, o que abre uma variedade de modos que podem ser utilizados para responder à situação e, logo, recompor o campo (BECKERT, 2010, p. 610).

O segundo ponto fundamental de Beckert (2010) reflete a natureza das interdependências existentes entre as três forças estruturantes que, melhor entendidas podem ajudar a melhor compreender a estabilidade ou a dinâmica de mudança de instituições, redes e quadros cognitivos: a ocupação de posições privilegiadas em *redes* pode ser usada para influenciar regras institucionais e crenças dominantes; *instituições* podem ser uma fonte de mudanças em redes e podem influenciar mapas mentais; e *idéias* populares em um campo podem ser utilizadas na negociação de mudanças em regras institucionais e no formato ou composição de redes.

A estabilidade do campo analisado tenderá a sustentar-se se estas três forças estruturantes *reforçarem-se* mutuamente. Inversamente, provavelmente haverá maior instabilidade se a mudança em uma das forças *gerar novas oportunidades ou eliminar fontes de ganhos* previamente existentes e à disposição dos atores sociais. Essa mudança na estrutura de incentivos do campo pode gerar conflito entre a configuração e conteúdo de redes, instituições e quadros cognitivos, e pode redirecionar o fluxo dos recursos que são fontes de poder, afetando as vias de ação dos atores envolvidos. A Figura 05 resume as principais inter-relações, mencionadas por Beckert (2010), existentes entre instituições, redes e quadros cognitivos.

Forças estruturantes		Influências
Influenciadas	Influenciantes	
	Instituições	Mudanças institucionais podem afetar as estruturas das redes ao evitar que atores dominantes apliquem estratégias as quais fazem com que eles reproduzam sua posição dentro destas mesmas redes. Entretanto, a persistência de uma ou mais instituições pode "cristalizar" posições dominantes nas estruturas das redes.
Redes	Quadros Cognitivos	Mudanças nos quadros cognitivos podem afetar a estrutura das redes ao tornar atores no mercado conscientes de oportunidades de ganho não vistas até então, ou então alinhando atores em atividades conjuntas para desempenhar projetos de controle sobre estas redes. Inversamente, um conjunto fortemente compartilhado de crenças por integrantes da rede pode tornar mais difícil a sua modificação estrutural por desencorajar atitudes entendidas como "desviantes".

Instituições	Redes	<p>Instituições podem ser vistas como "redes congeladas" (GRANOVETTER, 1992, p. 5), onde a repetição das interações entre as pessoas passa a adquirir um caráter mais objetivo e formalístico ao longo do tempo. Embora a postura de Granovetter possa ser um tanto exagerada, por tornar redes e instituições indistinguíveis, ela serve para mostrar a estreita inter-relação entre ambos e para sugerir que mudanças - ou permanência - da estrutura e dos conteúdos das redes ensejam mudanças - ou permanência - nas estruturas institucionais que se servem destas mesmas redes como suporte.</p> <p>Instituições também são analisadas como mitos racionalizados (MEYER, ROWEN, 1977). Logo, quadros normativos e cognitivos, crenças culturais e ideologias - sistemas de crença, no geral - presentes nos mercados são elementos que influenciam a percepção do quanto desejável e viável são as formas institucionais vigentes. Mudanças nestes "sistemas hegemônicos de crença" normalmente implicam em mudanças nas estruturas institucionais, visto que aqueles são parte integrante destas. Ao contrário, o reforço hegemônico destas crenças acarreta o fortalecimento das instituições já existentes.</p>
Quadros cognitivos	Instituições	<p>Os quadros cognitivos podem ser afetados através das instituições de socialização como, por exemplo, universidades, escolas de negócio e associações profissionais. As instituições também impactam os quadros cognitivos através de sua capacidade de sanção, tornando menos custoso ao ator social a sua própria adequação à estrutura do que a sua ação desviante. Isto mostra como os quadros cognitivos individuais ganham certa convergência: são, de certa forma, 'ancorados' no direcionamento dados pelas instituições vigentes. Neste sentido, as instituições tornam relevantes e estabilizam orientações cognitivas, o que sugere que mudanças institucionais podem ser fonte também de mudanças nos quadros cognitivos.</p>
Quadros cognitivos	Redes	<p>Para que um determinado quadro cognitivo tenha capacidade de influência, é necessário que ele seja socialmente compreendido, comunicado, negociado e legitimado. As redes sociais são fundamentais para a viabilidade destas ações. É através das redes que os quadros cognitivos são difundidos e é então através das redes que as reformas institucionais são viabilizadas. A estrutura das relações sociais e o posicionamento dos atores dentro da rede têm relevância na determinação de que pode ser alcançado e influenciado sobre novas idéias e visões de mundo.</p>

Figura 05. Resumo das Principais Inter-Influências de Instituições, Redes e Atores Sociais Para a Sua Transformação ou Estabilidade.

Fonte: adaptado de Beckert (2010)

4. Uma Visão Integrada Para o Capital Social

No primeiro tópico deste artigo, apresentamos como vários conceitos de capital social – conforme apontam as classificações de Serageldin e Grootaert (2000), Van Bastelaer e Grootaert (2001), Ostrom e Ahn (2003) e Adler e Kwon (2002) – ou estão polarizados em apenas uma das forças sociais (quadros cognitivos, redes ou instituições) ou então não apresentam de modo integrado e sistematizado como as possíveis inter-influências existentes entre estas três forças afetam o capital social. O segundo tópico mostrou a irredutibilidade e as estreitas inter-relações existentes entre instituições, quadros cognitivos e redes (BECKERT, 2010) e, portanto, a necessidade de considerar todas as três simultaneamente, quando da análise das relações ou dos efeitos da estrutura social sobre o ambiente social e econômico.

Com base nestas duas contribuições, propomos a discussão conjunta dos diversos conceitos capital social com o *framework* de Beckert (2010), na busca de uma visão mais abrangente e aderente à realidade para este recurso. Esta aproximação pode também apontar possíveis caminhos para a construção de novos estoques de capital social ou ao menos para a diminuição de eventuais fatores presentes nos sistemas de crença, nas redes sociais ou nas instituições vigentes que emperram o desenvolvimento deste tipo de capital.

Ostrom e Ahn (2003), embora não tenham feito estas inter-relações, corroboram esta perspectiva. Segundo as autoras, a confiança e a atitude de reciprocidade – elementos centrais do capital social – adotadas por um indivíduo dificilmente são produto *apenas* da qualidade do seu relacionamento interpessoal. A consideração conjunta de redes e instituições, somadas à agência dos indivíduos participantes do *locus* de análise, é importante para a geração de confiança e reciprocidade relacionais que caracterizam o capital social.

Em resumo, [*redes e instituições*] mudam a estrutura de incentivo daquele que recebe a confiança. Como resultado, aquele que confia conhece a estrutura de incentivo posta para aquele que recebe a confiança: outros membros da rede que observam o seu comportamento e regras e leis que o punem ou o recompensam. O entendimento mútuo, entre o que confia e o que recebe a confiança, a respeito da existência e do funcionamento destes fatores, encoraja ambos a engajarem-se em transações produtivas. (OSTROM, AHN, 2003, p. 173-174)

Assim sendo, com base no pressuposto central de que o capital social tem suas fontes e seus efeitos presentes nas três principais forças da estrutura social (quadros cognitivos, redes e instituições), e que estas três forças, inter-relacionadas, podem reforçar ou então enfraquecer as bases para a sua construção, no presente tópico propomos uma primeira visão integrada do capital social. Para tal, os próximos subtópicos discutirão como instituições, redes e quadros cognitivos afetam o capital social nas suas diversas formas (enquanto ativo individual, das redes ou das instituições). Para ordenar esta discussão, os tipos de capital social expostos nas Figuras 02 e 03 serão abordados de acordo com as forças sociais a que eles fazem referência: pessoal () , de rede () e institucional () .

4.1 Instituições e Capital Social

As instituições mitigam conflitos e estruturam relações sociais, políticas e econômicas. Através de restrições formais (constituições, leis e direitos de propriedade) e informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta), as instituições forçam certa convergência do comportamento coletivo (NORTH, 1991). O ambiente institucional, conseqüentemente, “*é o conjunto de políticas fundamentais, fundamentos sociais e legais que estabelecem a base para a produção, troca e distribuição*” (LANCE, NORTH, 1971, p. 6).

Como mostra Putnam (2002), Adler e Kwon (2002), Ostrom e Ahn (2003), Seraldin e Grootaert (2000) e Van Bastelaer e Grootaert (2001), entre outros, tanto as instituições formais quanto as informais são importantes para o capital social. Elas podem tanto suportar a sua geração, difusão e persistência como, por outro lado, podem destruir seus estoques pré-existentes e ainda dificultar o surgimento de novos fluxos deste recurso.

Instituições entendidas como positivas ao capital social são aquelas que oferecem aos atores sociais autonomia para suas ações voluntárias coletivas e a criação das suas próprias regras de gestão conjunta (OSTROM, 2000; OSTROM, AHN, 2003), com o auxílio do que pode ser chamado de segurança institucional. Instituições formais e informais de cunho democrático que facilitem a difusão abundante de informações confiáveis e que ofereçam *capacidade complementar* de sanção e monitoramento aos arranjos voluntários construídos pelos indivíduos que perfazem uma sociedade tendem a ser mais profícuos à geração de capital social do que sistemas centralizados e totalitários (NORTH, 1991; OSTROM, AHN, 2003). Leis flexíveis e que incentivam trocas assimétricas, ao invés da criação de relações de dependência, também são entendidas como positivas ao capital social (PUTNAM, 2002). Se esses atributos estão presentes, há maior facilidade dos atores sociais transacionarem entre si; a confiança interpessoal eventualmente existente é complementada por sistemas institucionais que diminuem a probabilidade de oportunismo, o que facilita aos indivíduos a geração de

confiança generalizada e o estabelecimento de relações sociais e econômicas com pares de outras redes sociais.

Por outro lado, sistemas centralizados de poder marcados pela corrupção, por sistemas de informação, monitoramento e *enforcement* fracos e que podem ser resumidos como um quadro institucional inseguro, minam as bases da confiança e da cooperação generalizadas – elementos centrais para o capital social. Como Putnam (2002) advoga, sociedades organizadas em redes verticais tendem a gerar instituições disfuncionais, que alimentam relações personalistas de coerção, exploração e dependência. Neste caso, há um equilíbrio social negativo, onde o direcionamento geral é o da não-cooperação. Governos autoritários e o clientelismo institucionalizado são exemplos comuns (PUTNAM, 2002) de instituições emersas de redes sociais verticalmente organizadas, marcadas pela assimetria de poder e pelo oportunismo latente. A má qualidade dos sistemas formais de informação, um baixo nível de monitoramento e um sistema de sanção inconstante e tendencioso, regido por interesses de poder, também são acentuados neste tipo de rede. As tensões entre os que ocupam posições estruturais de poder, e que, portanto, utilizam os recursos da própria rede para alcançar objetivos particulares e perpetuar seu *status*, com aqueles que ocupam posições de dependência e submissão marcam as instituições formais que são estruturadas sobre estas próprias redes. O capital social institucionalizado – visão expansionista de Ostrom e Ahn (2003) ou visão macro de Serageldin e Grootaert (2000) – é assim enfraquecido, enquanto o capital social dos grupos específicos – perspectiva externa de Adler e Kwon (2002) e visão minimalista de Ostrom e Ahn (2003) – que estruturam as instituições formais a partir das suas posições de poder nas redes sociais é potencializado.

As instituições formais e informais também podem afetar os estoques de capital social pessoal ao oferecer diferentes estruturas de incentivos para os indivíduos. De acordo com os pressupostos comportamentais normalmente adotados pelo racionalismo econômico (ver WILLIAMSON, 1993), os indivíduos tenderão a agir de modo a maximizar seus resultados particulares. Ou seja, o comportamento individual racional frente a macro-instituições disfuncionais que alimentam relações de dependência, desconfiança e oportunismo ocorre de modo a reforçar as patologias sociais existentes, diminuindo o potencial positivo dos indivíduos a confiança, solidariedade e colaboração (PUTNAM, 2002). Por outro lado, instituições imbuídas de capital social podem facilitar a ação de indivíduos naturalmente colaborativos (OSTROM, 2000; OSTROM, AHN, 2003) e dificultar e desincentivar a ação de agentes oportunistas, ao aparelhar as redes sociais e instituições locais com ferramentas para o monitoramento e a sanção dos pares que se comportam de modo contrário aos valores e expectativas da coletividade maior.

4.2 *Redes e Capital Social*

As redes são um elemento central para diversos tipos de capital social. Redes são estruturas que conectam pessoas e instituições (BECKERT, 2010), as quais são consideradas por alguns como “redes congeladas” (GRANOVETTER, 1992, p. 5). Nas redes de relações interpessoais, a confiança, a colaboração, a solidariedade e outros valores intrínsecos do capital social podem emergir, alastrar-se ou então serem coibidos. Conforme mencionado anteriormente, a configuração das redes (mais horizontalizadas ou verticalizadas) tende a afetar os valores que regem os padrões comportamentais dos seus indivíduos: quanto maior o grau de verticalização da rede, mais avessa ela tende a ser ao capital social, e vice-versa (PUTNAM, 2002).

A densidade da rede também pode afetar o seu capital social. Coleman (1988) foi enfático ao mencionar que redes mais densas oferecem maiores oportunidades para a existência de capital social do que redes menos densas, visto que um maior grau de fechamento facilita o monitoramento mútuo, o compartilhamento de valores e a aplicação de

sanções aos comportamentos desviantes. Entretanto, esta visão foi questionada por outros autores, os quais evidenciaram que redes excessivamente densas e fechadas, formadas exclusivamente por laços fortes, podem gerar maiores oportunidades para a geração de capital social negativo (característico das máfias, por exemplo), utilizado por um determinado grupo em detrimento do restante da coletividade (ADLER, KWON, 2002). Burt (1992), por exemplo, menciona que redes abertas e mais abundantes em laços fracos são importantes para gerar novos conhecimentos e oportunidades. Redes excessivamente fechadas podem limitar o fluxo de informações e então o nível de conhecimento dos seus próprios integrantes. O fluxo de informações é importante para o capital social porque quanto maior for o conhecimento mútuo intra-rede, maior tenderá a ser o potencial para a existência de confiança e de mecanismos sociais de monitoramento e sanção (GRANOVETTER, 2005).

Oh, Chung e Labianca (2004), mencionam que há um “nível ótimo” de fechamento da rede (trabalhada por eles no formato de grupo social) para a efetividade da mesma, em termos de troca informacional, conforme mostra a Figura 06. O fluxo de informações tende a ser muito baixo quando a rede é excessivamente aberta. Na medida em que aumenta o seu grau de fechamento, aumenta o fluxo de informações, mas apenas até um “nível ótimo”, a partir da onde a diminuição da abertura da rede é acompanhada da diminuição no fluxo de informações.

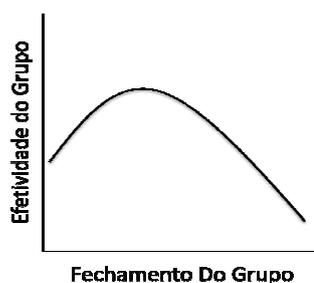


Figura 06. Relacionamento entre o Fechamento do Grupo e a Efetividade do Grupo

Fonte: Oh, Chung, Labianca (2004, p. 869)

Tanto o formato quanto a densidade das redes podem afetar, além do próprio capital social de rede, os capitais sociais pessoal e institucional. Os indivíduos participantes das redes podem ter seus estoques de capital social impactados positiva ou negativamente pela estrutura de incentivos da rede, complementar a estrutura de incentivos das instituições que a abarcam. Redes mais horizontais e com um nível de fechamento entendido como ideal podem potencializar o fluxo de informação, a confiança interpessoal e os mecanismos de monitoramento e sanção dos seus participantes (GRANOVETTER, 2005). Ao contrário, redes verticais e excessivamente abertas ou fechadas, podem gerar efeitos reversos sobre o capital social pessoal, incentivando relações de dependência, individualismo ou anomia (PUTNAM, 2002).

O capital social das instituições sociais também pode ser afetado pelas redes de modo positivo ou negativo. Instituições erigidas sobre grandes e antigas redes horizontais pré-existentes, imbuídas de confiança, dotadas de dispositivos sociais eficientes de monitoramento e sanção tendem a facilitar e aumentar a capacidade de cooperação voluntária entre indivíduos (PUTNAM, 2002; OSTROM, AHN, 2003), espelhando os valores destas redes. Este tipo de instituição normalmente reduz o custo de transação social e informação e oferece maior possibilidade dos atores em interação compartilharem os riscos existentes (NORTH, 1991), facilitando a ação coletiva (OSTROM, 2000). Por outro lado, redes excessivamente fechadas e imbuídas de capital social negativo podem apoderar-se das instituições para a perseguição de objetivos particulares (SWAIN, 2003). O seguinte trecho ilustra estes argumentos:

A história nem sempre é eficiente, no sentido de suprimir práticas sociais que impeçam o progresso e incentivem a irracionalidade coletiva. Tal inércia tampouco pode ser atribuída à racionalidade individual. Ao contrário, por reagirem racionalmente ao contexto social que lhes foi legado pela história, os indivíduos acabam reforçando as patologias sociais. (...) Após a independência, tanto os EUA quanto as repúblicas latino-americanas dispunham (...) [*das mesmas condições*]; porém, os norte-americanos foram beneficiados pelas tradições inglesas de descentralização e parlamentarismo, enquanto os latino-americanos foram prejudicados pelo autoritarismo centralizado, o familismo amoral e o clientelismo que haviam herdado da Espanha medieval (PUTNAM, 2002, p. 189).

4.3 *Indivíduos e Capital Social*

Embora o capital social não possa residir nos indivíduos, mas apenas nas suas inter-relações, obviamente sem as pessoas ele não poderia existir. O capital social pessoal diz respeito ao potencial positivo que a rede de relacionamentos de um indivíduo pode gerar e, ao mesmo tempo, às características pessoais deste indivíduo que permitem a mobilização desta mesma rede. Este tipo de capital social é inviável se os pressupostos comportamentais econômicos forem tomados a risca. Como o *homo-economicus* busca a maximização imediata dos seus próprios ganhos (WILLIAMSON, 1993, OLSON, 1965) e, por isto mesmo, deve ser coagido a cooperar (OLSON, 1965), ele não pode ser solidário, naturalmente cooperativo e confiável. Mas, obviamente, não é apenas este tipo de atitude que observamos na vida cotidiana.

Foi Ostrom (2000) quem lançou o argumento teórico mais contundente contra os pressupostos de Olson (1965) e que permitiu o início de uma importante guinada, ainda em andamento, nas ciências econômicas e sociais. Segundo esta autora, existem diferentes tipos de comportamentos econômicos e sociais individuais. Embora haja as pessoas naturalmente egoístas e oportunistas, conforme prevê Olson (1965), também existem os tipos voluntariamente colaborativos, aqueles que tendem a confiar nos outros mesmo não tendo informações prévias a seu respeito e aqueles dispostos a arcar com o custo pessoal de sancionar seus pares infratores (OSTROM, 2000). Isto significa que é possível uma pessoa ter rotinizado em seu comportamento os antecessores do capital social: solidariedade, confiança e capacidade de sanção. Ostrom (2000) também mostrou que indivíduos de tendência colaborativa buscam parceiros semelhantes para realizar trocas econômicas. Em outras palavras, estas pessoas normalmente infundem nas suas redes relacionais os valores do capital social. Por outro lado, redes formadas por indivíduos de *ethos* mais individualista e oportunista podem ser esvaziadas de capital social. Neste caso, o baixo fluxo informacional, a escassez de confiança, solidariedade e colaboração podem retroalimentar-se e formar um vórtice negativo, que reforça a diminuição do capital social da rede e dos seus próprios integrantes.

O capital social pessoal também pode influenciar as instituições. Indivíduos que acumulam poder, que tem grande capacidade de influência e que estão localizados em pontos-chaves na estrutura social, podem forçar a reprodução do seu sistema de crença, que forma a base para determinada instituição (GREIF, 1994; FLIGSTEIN, 2001). É o que vemos, por exemplo, nos grandes líderes organizacionais e, em casos de maior repercussão, em personalidades religiosas.

Enfim, o conjunto de interações existentes entre o capital social individual, de rede e institucional é resumido na Figura 07. Através dela, pretendemos mostrar como os diferentes estoques existentes (ou ausentes) de capital social podem reforçar-se de modo a gerar um círculo virtuoso (ou vicioso).

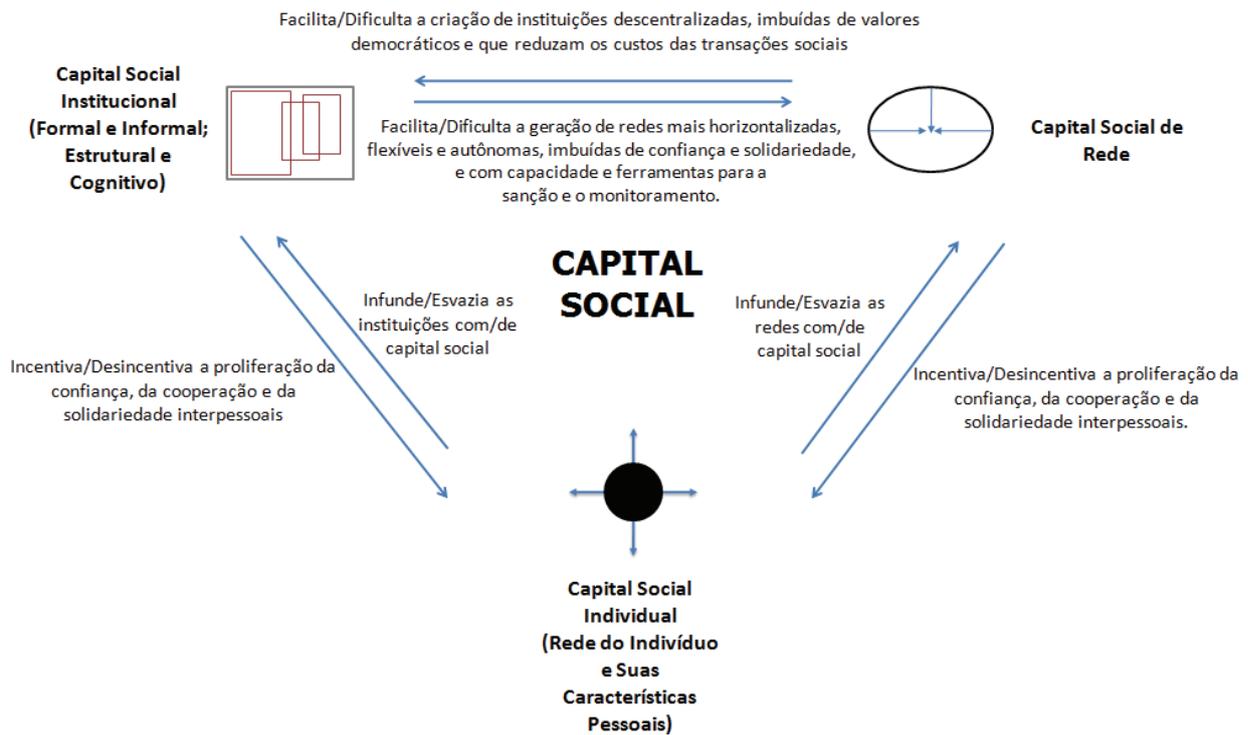


Figura 07. Visão Sistêmica do Capital Social

A Figura 07 também suporta um primeiro conceito mais abrangente para o capital social: *Capital social é a benevolência engendrada pela interação mútua das três forças sociais (indivíduos, redes e instituições) e que pode ser utilizada pelas mesmas para facilitar a sua ação. Suas fontes residem nas relações sociais e institucionais dos atores individuais ou coletivos, sociais ou institucionais, localizados nos diversos níveis de um determinado campo. E seus efeitos ocorrem sobre os fluxos de informações, e o potencial de solidariedade, sanção e influência destes mesmos atores.*

Considerações Finais

Motivados pelo argumento de que os indivíduos sintetizam suas respostas aos estímulos recebidos de múltiplas estruturas sociais e reconhecendo a limitação de escopo das principais definições vigentes para o capital social, propusemos neste artigo uma visão integrada e um novo conceito para este fenômeno social. Através da sistematização de diferentes conceitos e classificações de capital social, buscamos evoluir em termos conceituais na construção de uma perspectiva viável deste recurso, que possa escapar das suas críticas mais contundentes.

Agrupamos os diferentes tipos de capital social nas esferas dos indivíduos, das redes e das instituições, os quais perfazem juntos a estrutura social como um todo. Posteriormente, mostramos como estas diferentes dimensões afetam umas as outras. Entendemos que apenas considerando todos estes tipos de capital social, ao mesmo tempo, podemos ter um conceito suficientemente coerente para este fenômeno.

Nossa expectativa é de que esta visão contribua para estudos mais abrangentes e realistas a respeito do capital social e de outros objetos que com ele tenham algum tipo de relação. Queremos evidenciar que pesquisas realizadas em uma rede, em uma instituição ou mesmo com um único indivíduo, não podem desconsiderar o contexto circundante, o qual é arquitetado em estruturas irredutíveis que podem ser o início ou o fim de diversas causas ou influências – que muitas vezes fluem de modo recursivo – do capital social.

Lembramos, no entanto, que este estudo não tem caráter exaustivo. Ao contrário, ele pode e deve ser complementado por novas perspectivas e dimensões eventualmente existentes de capital social. O *framework* apresentado é conceitual e precisa avançar em profundidade e precisão para ganhar caráter operacional. O mais importante é que toda nova contribuição tenha como pressuposto chave a busca pelo caráter sistemático e holístico que, insistimos, faz parte da natureza deste fenômeno social. Por fim, sugerimos que novos estudos teóricos e empíricos sejam realizados a respeito da visão apresentada. É bastante provável que a *framework* ilustrado neste trabalho possa trazer resultados bastante diversos quando de uma nova aproximação a um campo o qual foi analisado anteriormente a partir de uma perspectiva mais restrita de capital social. A visão proposta por este artigo pode ser particularmente útil para estudos que analisam como os estoques de capital social são construídos ou destruídos em determinado contexto social e econômico.

Referências

- ADLER, P., KWON, S. Social Capital: Prospects for a New Concept. **The Academy of Management Review**. VOL. 27, N. 1. 2002
- ANDRIESSEN, D., GUBBINS, C. Metaphor Analysis as an Approach for Exploring Theoretical Concepts: The Case of Social Capital. **Organization Studies**. VOL. 30, N. 8. 2009.
- BECKERT, J. How Do Fields Change? The Interrelations of Institutions, Networks, and Cognition in the Dynamics of Markets. **Organization Studies**. VOL. 31, N. 5. 2010.
- BOWLES, S. “Social Capital” and Community Governance. **Focus**. VOL. 20. 1999.
- BURT, R. S. **Structural Holes: The Social Structure of Competition**. Harvard University Press: Cambridge. 1992.
- CASSAR, A., CROWLEY, L., WYDICK, B. The Effect of Social Capital on Group Loan Repayment: Evidence from Field Experiments. **The Economic Journal**. VOL. 117, N. 517. 2007.
- COLEMAN, J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital. **American Journal of Sociology**. VOL. 94, N. 1. 1988.
- FERNANDEZ, R. M., CASTILLAS, E. J., MOORE, J. Social Capital at Work: Networks and Employment at a Phone Center. **The American Journal of Sociology**. VOL. 105, N. 5. 2000.
- FLIGSTEIN, N. Social Skill and The Theory of Fields. **Sociological Theory**. VOL. 19, N. 2. 2001.
- GALLIE, W. B. Essentially Contested Concepts. **Proceedings of the Aristotelian Society**, VOL. 56. 1956.
- GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**. VOL. 91, N. 3. 1985.
- GRANOVETTER, M. Economic Institutions as Social Constructions: a Framework for Analysis. **Acta Sociologica**. VOL. 35, N. 1. 1992.
- GRANOVETTER, M. The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. **Journal of Economic Perspectives**. VOL. 19, N. 1. 2005.
- GREIF, A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: a Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies. **Journal of Political Economy**. VOL. 102, N. 5. 1994.
- HITT, M. A., BEAMISH, P. W, JACKSON, S. E., MATHIEU, J. E. Building Theoretical and Empirical Bridges Across Levels: Multilevel Research in Management. **Academy of Management Journal**, VOL. 50, N. 6. 2010.

- INKPEN, A. C., TSANG, E. W. K. Social Capital Networks, and Knowledge Transfer. **Academy of Management Review**. VOL. 30, N. 1. 2005.
- KNACK, S., KEEFER, P. Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. **Quarterly Journal of Economics**. VOL. 112, N. 4. 1997.
- LANCE, D., NORTH, D. C. **Institutional Change and American Economic Growth**. Cambridge: Cambridge University Press. 1971.
- LIN, N., COOCK, K., BURT, R. **Social Capital: Theory And Research**. New Brunswick: Transaction Publishers. 2004
- MANSKI, C. Economic Analysis of Social Interactions. **The Journal of Economic Perspectives**, VOL. 14, N. 3. 2000.
- NAHAPIET, J., GHOSHAL, S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. **Academy of Management Review**. VOL. 23, N. 2. 1998.
- NORTH, D. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**. VOL. 5, N. 1, 1991.
- OH, H., CHUNG, M-H., LABIANCA, G. Group Social Capital and Group Effectiveness: The Role Of Informal Socializing Ties. **Academy of Management Journal**. VOL. 47, N. 6. 2004.
- OH, H., LABIANCA, G., CHUNG, M-H. A Multilevel Model of Group Social Capital. **Academy of Management Review**, VOL. 31, N. 3. 2006.
- OLSON, M. **The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups**. Cambridge, MA: Harvard University Press. 1965.
- OSTROM, E, AHN, T. K. A Social Science Perspective on Social Capital: Social Capital and Collective Action. **Revista Mexicana de Sociologia**. VOL. 65, N. 1. 2003.
- OSTROM, E. Collective Action and the Evolution of Social Norms. **Journal of Economic Perspectives**. VOL. 14, N. 3. 2000.
- PORTES, A. Social Capital: Its Origins and Applications In Modern Sociology. **Annual Review of Sociology**, VOL. 24, N. 1. 1998.
- PUTNAM, R. **Comunidade e Democracia: A Experiência da Itália Moderna**. 3ª Ed. Rio de Janeiro: FGV, 2002.
- RANKIN, K. Social Capital, Microfinance, and the Politics of Development. **Feminist Economics**. VOL. 8, N. 1. 2002.
- SEIBERT, S. E., KRAIMER, M. L., LIDEN, R. C. A Social Capital Theory of Career Success. **Academy of Management Journal**, VOL. 44, N. 2. 2001.
- SERAGELDIN, I., GROOTAERT, C. Defining Social Capital: An Integrating View. In DASGUPTA, P., SERAGELDIN, I. (eds.). **Social Capital: A Multifaceted Perspective**. Washington: World Bank. 2000.
- SWAIN, N. Social Capital and its Uses. **European Journal of Sociology**. VOL. 44, N. 2. 2003.
- TSAI, W., GHOSHAL, S. Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks. **Academy of Management Journal**. VOL. 41, N. 4. 1998.
- VAN BASTELAER, T. Does Social Capital Facilitate the Poor's Access to Credit? A Review of the Microeconomic Literature. **Social Capital Initiative Working Paper**, pg. 1-24. 1999.
- VAN BASTELAER, T., GROOTAERT, C. Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations From the Social Capital Initiative. **Social Capital Initiative Working Paper**, pg. 1-31. 2001.
- WILLIAMSON, O. Opportunism and Its Critics. **Managerial and Decision Economics**. VOL. 14, N. 2. 1993.
- WOOLCOCK, M. Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. **Theory and Society**, VOL. 27. 1998.