



organizações
& sociedade

74





**Publicação da Escola de Administração e do Núcleo de Pós-Graduação
em Administração da Universidade Federal da Bahia (NPGA)
ISSN 1413-585x - Salvador, v. 22, n. 74, p. 295-470, Jul./Set. - 2015**

A revista **Organizações & Sociedade (O&S)** é uma publicação trimestral que tem como propósito disseminar a produção de conhecimento em Administração e áreas afins. Os artigos publicados configuram um amplo espectro epistemológico e com ênfase em relevante densidade teórica e metodológica. Ao lado de artigos alinhados com o mainstream, abre significativo espaço para artigos localizados na fronteira do conhecimento, acolhendo temáticas não convencionais. A revista contempla artigos sobre organizações públicas, privadas e do terceiro setor, que abrangem a inter, multi e transdisciplinaridade, articulando dialeticamente as organizações no contexto de compreensão da sociedade contemporânea.

Editor-Chefe

Antônio Sérgio Araújo Fernandes

Editora Executiva

Ariadne Scalfoni Rigo

Editor Executivo

Sandro Cabral

Coeditor de Indexação e Difusão Digital

Paulo de Arruda Penteado Filho

Secretária Executiva

Tamires Lordelo

Logomarca O&S

Rosa Ribeiro (Cateto Design)

B. F. Maia Neto

Projeto Gráfico

Boaventura F. Maia Neto

Editoração Eletrônica

Caboverde Tecnologia e Serviços LTDA.

Revisão e normalização

Isadora Cal Oliveira e Adriana Caxiado

Capa

Fotografia de Ariadne Rigo

Indexadores e Diretórios:

Catálogo Latindex - Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Directorio Latindex - Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

DOAJ - Directory of Open Access Journals

e-revist@s - Plataforma Open Access de Revistas Científicas Electrónicas Españolas y Latinoamericanas

Periódicos CAPES - Portal Brasileiro da Informação Científica

Periódicos Eletrônicos da UFBA

SCIELO - Scientific Electronic Library Online

SPELL - Scientific Periodicals Electronic Library

Sumarios.org - Sumários de Revistas Brasileiras

Ulrich's Periodicals Directory

Tiragem: 150 exemplares

Circulação: Abril 2015

Organizações & Sociedade: O&S / Universidade Federal da Bahia, UFBA : Núcleo de Pós-graduação em Administração, NPGA/Editora da Universidade Federal da Bahia, EDUFBA. - vol.1, n. 1 (1993)- . - Salvador: UFBA: NPGA/EDUFBA, 1993-
v. il. : 26cm

Trimestral, 2005-
Quadrimestral, (1997 - 2004).
Semestral (1993 - 1996).
ISSN 1413-585x

1. Administração - Periódicos. 2. Organizações - Periódicos.
I. Universidade Federal da Bahia. Núcleo de Pós-graduação em Administração, NPGA/Editora da Universidade Federal da Bahia, EDUFBA. II. Título: O&S

CDD 658



PAPEL RECICLADO

Conselho Editorial

Alexandre Carrieri - Universidade Federal de Minas Gerais-UFMG. Belo Horizonte/MG/Brasil
André Carvalhal - Universidade Federal do Rio de Janeiro-UFRJ. Rio de Janeiro/RJ/Brasil
Anielson Barbosa da Silva - Universidade Federal de Paraíba-UFPB. João Pessoa/PB/Brasil
Decio Zylbersztajn - Universidade de São Paulo-USP. São Paulo/SP/Brasil
Eugene Enriquez - Université Paris VII. Paris/FR
Fabio Chaddad - University of Missouri. Missouri/EUA
Graziela D.Alperstedt - Universidade do Estado de Santa Catarina-UDESC. Florianópolis/SC/Brasil
Jean Louis Laville - Conservatoire National des Arts et Métiers/CNAM. Paris/França
Mozar Brito - Universidade Federal de Lavras-UFLA. Lavras/MG/Brasil
José Antonio Gomes de Pinho Universidade Federal da Bahia - UFBA. Salvador/BA/Brasil
Omar Aktouf - École des Hautes Études Commerciales-HEC. Montreal/Canada
Osmar Siena - Universidade Federal de Rondônia-UNIR. Porto Velho/RO/Brasil
Otávio R. Medeiros - Universidade de Brasília-UnB. Brasília/DF/Brasil
Pedro Lincoln Mattos - Universidade Federal de Pernambuco-UFPE. Recife/PE/Brasil
Peter Spink - Fundação Getulio Vargas-EAESP/FGV. São Paulo/SP/Brasil
Reginaldo Souza Santos - Universidade Federal da Bahia-UFBA. Salvador/BA/Brasil
Renato Sproesser - Universidade Federal do Mato Grosso do Sul/UFMS. Campo Grande/MT/Brasil
Ricardo C. Gomes - Universidade de Brasília - UnB. Brasília/DF/Brasil
Roberto Fachin - Universidade Federal do Rio Grande do Sul-UFRGS. Porto Alegre/RS/Brasil
Sandro Cabral - Universidade Federal da Bahia - UFBA. Salvador/BA/Brasil
Sérgio G. Lazzarini - Instituto de Ensino e Pesquisa-Insper. São Paulo/SP/Brasil
Sylvia Constant Vergara - Fundação Getulio Vargas-EBAPE/FGV. Rio de Janeiro/RJ/Brasil
Tânia Fischer - Universidade Federal da Bahia-UFBA. Salvador/BA/Brasil

Comite de Avaliadores 2014

Adriano Leal Bruni (UFBA)
Airton Cardoso Cançado (UFT)
Alessandra de Sá Mello da Costa (PUC-Rio)
Alexande Nicolini (UNIGRANRIO)
Alexandre Carrieri (UFMG)
Alexandre Faria (FGV)
Alexandre Reis Rosa (UFES)
Aline Craide (UFBA)
Alvani Maria Santiago (UNIVASF)
Amon de Barros (UFMG)
Ana Claudia Capella (UNESP)
Ana Georgina Peixoto Rocha (UFRB)
Ana Paula Pinho Moreno (UFBA)
Ana Rita Sacramento (FAT)
Anatalia Saraiva Martins Ramos (UFRN)
André Borges de Carvalho (Unb)
André Luís Nascimento (UFAL)
André Luiz Maranhão Souza Leão (UFPE)
Andrea Ventura (UFBA)
Anielson Barbosa (UFPB)
Antônio Carlos Martins da Cruz (UFPE)
Antonio Francisco Silva Jr (UFBA)
Armindo dos Santos de Sousa Teodósio (PUC-MINAS)
Bernardo Buarque de Hollanda (FGV-RJ)
Camila Carneiro Dias Rigolin (UFSCar)
Carlo Belini (UFPB)
Carlos Bertero (FGV)
Carlos Leonardo Klein Barcelos (UnB)
Carlos Saiani (UFU)
Cátia Lubambo (FUNDAJ)
Charles Kirschbaum (INSPER)
Christiano França da Cunha (UNIMEP)
Cristiane Kerches da Silva Leite (USP)
Cristiano de Oliveira Maciel (PUCPR)
Deis Siqueira (UNB)
Denilson Bandeira Coelho (UNB)
Denize Grzybovski (UFBA)
Diego Maganhotto Coraiola (UFPR)
Diego Mota Vieira (UNB)
Diogo Helal (UFPB)
Edson Guarido (UFPR)
Eduardo Davel (UFBA)
Eduardo Diniz (FGV)
Eduardo Loebel (UFU)
Eduardo Paes Machado (UFBA)
Eli Laureano Paiva (FGV)
Elizabeth Santos (UFBA)
Elizabeth Loliola (UFBA)
Eloisio Souza (UFES)
Elvia Fadul (UNIFACS)
Ernani Coelho (UFBA)
Fabiano Maury Raupp (UDESC)
Fabio Bittencourt Meira (UFRGS)
Fabio Vizeu (UNIGRANRIO)
Fátima Bayma de Oliveira (FGV)
Fátima Cristina Trindade Bacellar (FEA/USP)
Fernando Antônio Prado Gimenez (UFPR)
Fernando Coelho (EACH-USP)
Fernando Lopes (UFRGS)
Fernando Porfirio (UFERSA)
Flávia de Souza Costa Neves Cavazotte (IAG/PUC-Rio)
Francis Meneghetti (UFPR)
Frederic Vandenbergh (UERJ)
Gabriela de Brelaz (UNIFESP)
Gaudêncio Freires (UFBA)
Gelson Junquilha (UFES)
Gildásio Santana (UESB)
Gláucia Vale (PPGA/ PUC MINAS)
Graça Druck (FFCH-UFBA)
Guilherme Fowler Monteiro (INSPER)
Guilherme Martins (INSPER)
Gustavo da Silva Motta (UFF)

Hironobu Sano (UFRN)
 Horacio Hastenheiter (UFBA)
 Hugo Fridolino Müller Neto (UFRGS)
 Hugo Müller Neto (UFRGS)
 Jaime Crozzati (EACH/USP)
 Jalmir Pinheiro De Souza Junior (UNIFEI)
 Janan Joslin Medeiros (UnB)
 Janice Mileni Bogo (UDESC)
 Jenice Janissek (UFBA)
 João Marcelo Crubellate (UEM)
 João Martins Tude (UFAL)
 João Passador (USP- Ribeirão)
 Jorge Verschoore (UNISINOS)
 Jose Antonio Gomes de Pinho (UFBA)
 José Celio de Andrade (UFBA)
 Julio Cesar Andrade de Abreu (UFF)
 Leandro Cintra (Fundação João Pinheiro)
 Leandro Pongeluppe (INSPER)
 Leobino Sampaio (UFBA)
 Letícia Fantinel (UFES)
 Lindomar Pinto (UNIFACS)
 Lindomar Pinto da Silva (UNIFACS)
 Luciana de Oliveira Miranda Gomes (UnB)
 Luciano Rossoni (UniGranRio e IBEPES)
 Luiz Cláudio Lourenço (UFBA)
 Marcelo Alvaro da Silva Macedo (UFRJ)
 Marcelo de Rezende Pinto (PUC-MG)
 Márcia de Freitas Duarte (EAESP/FGV)
 Márcia Prezotti (UFES)
 Marco Antonio Carvalho Teixeira (FGV-SP)
 Marco Aurelio (UFV)
 Maria Alexandra (FGV-SP)
 Maria Ceci Misoczky (EA-PPGA-UFRGS)
 Maria Elisabete Pereira dos Santos (UFBA)
 Maria Ester de Freitas (FGV-SP)
 Maria Lucia Maciel (UFRJ)
 Maria Priscilla Kreitlon (UNICAMP)
 Maria Suzana Moura (UFBA)
 Maria Teresa Franco Ribeiro (UFBA)
 Maria-Fatima Santos (UC Berkeley)
 Mario Sacomano Neto (UFSCar)
 Marta Ferreira Santos Farah (FGV-SP)
 Mayla Cristina Costa (UFPR)
 Miguel Eduardo Moreno Añez (UFRN)
 Moacir Godinho (UFSCar)
 Mônica de Fátima Bianco (UFES)
 Mozart José de Brito (UFPA)
 Neusa Cavedon (UFRGS)
 Osorio Carvalho Dias (Correios)
 Osvaldo Luiz Gonçalves Quelhas (UFF)
 Patrícia Mendonça (USP-Leste)
 Paula Chies Schommer (UDESC)
 Pedro Bendassolli (UFRN)
 Pedro Coelho Junior (FEI)
 Pedro Demo (UNB)
 Pedro Lincon (UFPE)
 Rafaela Costa Cruz (UFU)
 Raimundo Leal (UFBA)
 Renata Lebre La Rovere (UFRJ)
 Ricardo Carneiro (UFMG)
 Ricardo Gomes (UnB)
 Ricardo Lopes Cardoso (FVG/RJ)
 Romilson Cabral (UFRPE)
 Rosimeri Carvalho da Silva (UFRGS)
 Salomão Farias (UFPE)
 Sergio Boeira (UFSC)
 Sergio Bulgacov (FEA/USP)
 Sergio Lazzarini (Insper)
 Sergio Ribeiro (CEFET -MG)
 Siegfried Guillamon (UCB)
 Sônia Gondim (UFBA)
 Sylmara Dias (USP)
 Sylvia Constant Vergara (FGV-RJ)
 Takeyoshi Imasato (UFRGS)
 Thiago Ferreira Dias (UFRN)
 Thomaz Wood Jr (FGV)
 Uajará Araujo (CEFET-MG)
 Valdemir Pires (UNESP-Araraquara)
 Valentina Gomes Haensel Schmitt (FGV)
 Valeria Maria Martins (UFSJs - DECAC)
 Valmiria Piccinini (UFRGS)
 Walter Moraes (UFPE)

FATORES EXPLICATIVOS DO CAPITAL SOCIAL NO
EXTREMO OESTE CATARINENSE

Alyne Sehnem
Janaina Macke

309

A CONSTRUÇÃO DO TRABALHO ASSOCIADO SOB A
HEGEMONIA ESTATAL: ORGANIZAÇÃO, SOLIDARIEDADE E
SOCIABILIDADE

Édi Augusto Benini
Elcio Gustavo Benini

325

PARCERIAS ENTRE ESTADO E SOCIEDADE CIVIL NA
PERSPECTIVA DO CAPITAL SOCIAL

Alexandre Lima Baião
Alketa Peci
Caio César de Medeiros Costa

345

AS REDES INTRAORGANIZACIONAIS SÃO INCLUSIVAS?
UTOPIA E TESTES

Charles Kirschbaum

367

CONFRONTANDO TEORIAS DE CRESCIMENTO DA FIRMA À
LUZ DA ANÁLISE DE GRAUS DE LIBERDADE

Sérgio Fernando Loureiro Rezende
Ricardo Salera
José Márcio de Castro

385

REGULAÇÃO EM SAÚDE E EPISTEMOLOGIA POLÍTICA:
CONTRIBUIÇÕES DA CIÊNCIA PÓS-NORMAL PARA
ENFRENTAR AS INCERTEZAS

Tatiana Pereira das Neves Gamarra
Marcelo Firpo de Souza Porto

405

A EFETIVIDADE DOS ESTRATEGISTAS DA
RESPONSABILIDADE SOCIAL EMPRESARIAL

M. Paola Ometto
Sergio Bulgacov
Márcia Ramos May

423

PULANDO A CERCA PONTO COM: A OPINIÃO PÚBLICA
SOBRE A MERCANTILIZAÇÃO DO ADULTÉRIO

Thiago Ianatoni Camargo
André Luiz Maranhão de Souza Leão

443

EXPLANATORY FACTORS OF SOCIAL CAPITAL IN THE
WEST OF THE STATE OF SANTA CATARINA (BRAZIL)

Alyne Sehnem
Janaina Macke

309

BUILDING OF ASSOCIATED WORK UNDER THE STATE
HEGEMONY: ORGANIZATION, SOLIDARITY AND
SOCIABILITY

Édi Augusto Benini
Elcio Gustavo Benini

325

BRAZILIAN PARTNERSHIPS BETWEEN STATE AND CIVIL
SOCIETY FROM THE PERSPECTIVE OF SOCIAL CAPITAL

Alexandre Lima Baião
Alketa Peci
Caio César de Medeiros Costa

345

ARE INTRA-ORGANIZATIONAL NETWORKS INCLUSIVE?
UTOPIA AND TESTS

Charles Kirschbaum

367

CONFRONTING THEORIES OF FIRM GROWTH IN LIGHT
OF DEGREES-OF-FREEDOM ANALYSIS

Sérgio Fernando Loureiro Rezende
Ricardo Salera
José Márcio de Castro

385

HEALTH REGULATION AND POLITICAL EPISTEMOLOGY:
CONTRIBUTIONS OF POST-NORMAL SCIENCE IN THE
CHALLENGE OF UNCERTAINTIES

Tatiana Pereira das Neves Gamarra
Marcelo Firpo de Souza Porto

405

THE EFFECTIVENESS OF THE STRATEGISTS OF
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

M. Paola Ometto
Sergio Bulgacov
Márcia Ramos May

423

JUMPING THE FENCE DOT COM: PUBLIC OPINION ON
COMMODIFICATION OF ADULTERY

Thiago Ianatoni Camargo
André Luiz Maranhão de Souza Leão

443

Editorial



Caras Leitoras e Caros Leitores,

É com grande prazer que apresentamos o número 74 de Organizações e Sociedade (O&S). Seguindo a prática já consolidada na O&S, lançamos o número correspondente aos meses de julho a setembro, ainda no primeiro semestre de 2015. Para tanto, contamos mais uma vez com um corpo de avaliadores coesos, focados e comprometidos com o rigor e com os prazos de avaliação. Aos nossos avaliadores e membros do corpo editorial que colaboraram conosco, nossos sinceros agradecimentos, ao tempo em que pedimos desculpas pelo incômodo que causamos quando insistimos para que acelerem a entrega de seus pareceres.

Em adição, gostaríamos de registrar dois acontecimentos importantes para Organizações e Sociedade que ocorreram nos últimos meses. O primeiro é que, a partir deste número, contamos com a importante parceria do Instituto Brasileiro de Pesquisa e Estudos Sociais – IBEPES, formalizada em 9 de março de 2015. Agradecemos aqui a toda a diretoria do IBEPES e em especial aos Professores Luciano Rossoni e Edson Guarido, figuras importantes no processo de construção desta parceria. Além da parceria do IBEPES, fomos contemplados com recursos do CNPq via edital Programa Editorial - MCTI/CNPq/MEC/CAPES nº 25/2014. Além dos auxílios, queremos comunicar que por decisão do colegiado do NPGA, Organizações e Sociedade não mais será impressa, passando a ter apenas edição *on-line*. A decisão de não mais imprimir a revista segue a tendência internacional da maioria dos periódicos acadêmicos especializados. Continuaremos buscando, contudo, novas formas de divulgar a O&S, reconhecida por muitos como um das mais queridas revistas da área de Administração no Brasil.

Queremos comunicar também que em breve estamos aperfeiçoando nosso processo de governança editorial, visando tornar o periódico mais sistematizado no que se refere à linha editorial e ao redesenho das políticas de gestão de O&S. Para isso, dedicaremos boa parte do nosso esforço nesta empreitada nos próximos meses. Nossas ações visam conferir maior clareza aos autores quanto ao foco e escopo da revista e ao processo de submissão e de gestão do artigo ao longo de seu ciclo de vida.

No que se refere aos artigos do número atual, mais uma vez, seguindo tendência histórica da O&S, registramos baixa endogenia, pois nenhum artigo é oriundo da UFBA, o que reforça o caráter plural da publicação. Os temas desta edição abarcam um espectro bem interessante e alinhado com a linha de O&S: capital social, solidariedade e sociabilidade no trabalho, parcerias estado-sociedade civil, redes intra-organizacionais, teorias do crescimento – teoria da firma, regulação em saúde, responsabilidade social empresarial e mercantilização do adultério.

O primeiro artigo do número 74 é o texto de Alyne Sehnem e Janaina Macke, “Fatores Explicativos do Capital Social no Extremo Oeste Catarinense”, que busca medir os níveis de capital social em três regiões das Secretarias de Desenvolvimento Regional do Extremo Oeste de Estado de Santa Catarina.

O artigo “A construção do trabalho associado sob a hegemonia estatal: organização, solidariedade e sociabilidade”, de Édi Augusto Benini e Elcio Gustavo Benini, discute algumas formas organizacionais utilizadas pelos trabalhadores associados, suas implicações em formas de sociabilidade visando observar a ambiguidade do cooperativismo e da intervenção do Estado inseridos no movimento da economia solidária.

Alexandre Lima Baião, Alketa Peci e Caio César de Medeiros Costa, com o artigo “Parcerias entre estado e sociedade civil na perspectiva do capital social”, discutem a proliferação das parcerias entre o estado e organizações sem fins lucrativos e trazem à tona questões importantes relacionadas à interação entre Estado e sociedade civil, fundamentais ao fomento de reflexões sobre as implicações dessas parcerias no contexto brasileiro.

O artigo "As redes intra-organizacionais são inclusivas? Utopia e Testes", de Charles Kirschbaum, nutre-se de ampla discussão conceitual e propõe elementos para os estudos de redes intra-organizacionais. O estudo dialoga, igualmente, com o modelo proposto por Boltanski e Chiapello.

Sérgio Fernando Loureiro Rezende, Ricardo Salera e José Márcio de Castro brindam os leitores de O&S com o artigo "Confrontando Teorias de Crescimento da Firma à Luz da Análise de Graus de Liberdade", no qual confrontam quatro teorias de crescimento da firma – Tamanho Ótimo da Firma, Teoria de Estágio de Crescimento, Teoria de Crescimento da Firma e Capacidades Dinâmicas. Os autores aportam dados empíricos oriundos de um estudo longitudinal sobre a trajetória de crescimento de uma empresa brasileira de bens de capital.

Tatiana Pereira das Neves Gamarra e Marcelo Firpo de Sousa Porto assinam o artigo intitulado, "Regulação em saúde e epistemologia política: contribuições da Ciência Pós-Normal para enfrentar as incertezas". Trata-se de um estudo teórico-conceitual que vê a regulação em saúde como uma ação complexa que lida com uma pluralidade de perspectivas em situações com inúmeras incertezas.

"A efetividade dos estrategistas da responsabilidade social empresarial", de M. Paola Ometto, Sergio Bulgacov e Márcia Ramos May, analisa o perfil e o envolvimento dos estrategistas nas práticas de responsabilidade social a partir da identificação do papel, dos problemas de agência e das características dos praticantes que atuam na certificação ambiental de empresas brasileiras.

Fechando o número 74, temos o artigo "Pulando a cerca ponto com: a opinião pública sobre a mercantilização do adultério", de André Luiz Maranhão de Souza Leão e Thiago Ianatoni Camargo. Os autores abordam a questão do adultério enquanto produto de mídia e como as atividades de marketing nesse sentido repercutem na opinião pública.

Boa leitura!

Antônio Sérgio Araújo Fernandes – Editor Chefe
Ariadne Scalfoni Rigo – Editora Executiva
Sandro Cabral – Editor Executivo

Artigos



FATORES EXPLICATIVOS DO CAPITAL SOCIAL NO EXTREMO OESTE CATARINENSE

EXPLANATORY FACTORS OF SOCIAL CAPITAL IN THE WEST OF THE STATE OF SANTA CATARINA (BRAZIL)

Alyne Sehnem*
Janaina Macke**

Resumo

O conceito de capital social relacionado com o desenvolvimento econômico de regiões e países começou a ganhar importância na década de 1990. Essa pesquisa tem como objetivo mensurar os níveis de capital social em três regiões das Secretarias de Desenvolvimento Regional do Extremo Oeste de Estado de Santa Catarina (Itapiranga, São Miguel do Oeste e Dionísio Cerqueira). A escolha destas regiões justifica-se também pelo fato de fazerem parte de um dos Programas Regionais promovidos pela Secretaria de Programas Regionais do Ministério da Integração Nacional, o Programa de Promoção do Desenvolvimento da Faixa de Fronteira (PDFF). Para atingir o objetivo do projeto, desenvolveu-se uma pesquisa descritiva, do tipo *survey*. Os dados passaram por tratamento estatístico utilizando-se a análise fatorial e análise de variância. Os resultados apontam três tipos de capital social (*bonding*, *bridging* e *linking*) em três níveis de análise (micro, *meso* e macro).

Palavras-chave: Capital Social. Fatores Explicativos. Desenvolvimento Local. *Survey*. Brasil.

Abstract

The social capital concept relating to the economic development of regions and countries began to gain importance in 1990. This research aims to measure the levels of social capital in three regions of the Far West State of Santa Catarina (Itapiranga, São Miguel do Oeste, and Dionísio Cerqueira). The choice of these regions stems from the fact that they are part of one of the programs promoted by the Regional Program of the Ministry of National Integration Secretariat (the Program for Promotion of Border Range Development). A survey was conducted to reach the objective of this project. The data were submitted to statistical analysis using factor analysis and analysis of variance. The results show three types of social capital (*bonding*, *bridging*, and *linking*) on the three levels of analysis (micro, *meso*, and macro).

Keywords: Social Capital. Factors. Local Development. *Survey*. Brazil.

* *Mestre em Administração (UCS), professora dos Cursos de Administração e Sociologia da Universidade do Oeste de Santa Catarina. Maravilha, SC.*
E-mail: adm.alynesehnem@gmail.com

** *Pós-doutorado em Desenvolvimento Territorial (bolsista CAPES), pela Université Joseph Fourier (Grenoble/França). Professora do Programa de Pós-graduação em Administração da Faculdade Meridional (IMED), Passo Fundo, RS e da Universidade de Caxias do Sul (UCS), Caxias do Sul, RS.*
E-mail: janaina.macke@imed.edu.br

O conceito de capital social relacionado com o desenvolvimento econômico de regiões e países começou a ganhar importância na década de 1990, com a obra de Robert Putnam *Making Democracy Work: civic traditions in modern Italy*. Nessa obra, Putnam conceituou o capital social como característica da organização social, citando como exemplo a confiança, normas e redes, que podem melhorar a eficiência da sociedade, facilitando ações coordenadas.

No trabalho realizado pelo autor durante duas décadas, constatou-se que a acumulação de capital social marcou o desenvolvimento da região norte da Itália. Por outro lado, a sua carência determinou o atraso econômico observado na região sul (PUTNAM et al., 2002).

O desenvolvimento da presente pesquisa inspirou-se, inicialmente, nas abordagens de Putnam. A experiência catarinense de regionalização iniciada no Oeste do Estado baseou-se no modelo italiano. Outra inspiração para a elaboração desse trabalho foi encontrada nas pesquisas de Monastério (2002; 2003), desenvolvidas com base em Bandeira (1994) e Verschoore Filho (2000). Em suas pesquisas, Monastério (2002; 2003) relacionou indicadores de capital social com indicadores econômicos a fim de explicar as desigualdades de desenvolvimento das regiões do estado do Rio Grande do Sul, com ênfase para a região Sul, conhecida como região da Campanha.

Estudar o capital social, "exige dos pesquisadores posturas plurais e interdisciplinares" (MONASTÉRIO, 2002, p. 7), uma vez que um olhar restrito ao lado econômico limitaria o estudo a ocultar o contexto histórico cultural que se pretende compreender.

Vincular o desenvolvimento local às diferenças e à intensidade do capital social nas regiões é uma questão de debate nos meios acadêmicos. A integração do capital social e da cultura nas discussões acerca do desenvolvimento transforma a discussão sobre as estratégias políticas mais complexas (KLIKSBURG, 1999). Assim, o capital social pode ser entendido como um recurso produtivo à disposição dos indivíduos e com o qual é possível alcançar objetivos, os quais sem ele, não seriam acessíveis (ABRAMOVAY, 2000).

Diante destas constatações, esta pesquisa tem como objetivo mensurar os níveis de capital social em três regiões de Secretarias de Desenvolvimento Regional do Estado de Santa Catarina. Este processo ocorreu por meio da realização de pesquisa do tipo *survey* com moradores dos municípios pertencentes às regiões das Secretarias de Desenvolvimento Regional da fronteira Oeste do Estado de Santa Catarina (Itapiranga, São Miguel do Oeste e Dionísio Cerqueira).

Referencial teórico

A difusão do conceito de capital social no meio acadêmico ocorreu, principalmente, devido: à valorização das relações e estruturas sociais no discurso político; ao reconhecimento dos recursos embutidos em estruturas e redes sociais não contabilizados por outras formas de capital; ao ambiente político-econômico emergente, que levou a um reposicionamento dos papéis do Estado e da sociedade; ao caráter transversal, multidisciplinar e de alavancagem política do conceito (ALBAGLI e MACIEL, 2002).

O termo capital social faz parte das pesquisas desde o início do século XIX. No entanto, somente a partir da década de 1990 o tema passou a receber maior destaque. Nessa época, o Banco Mundial começou a utilizar o conceito de capital social vinculado às questões relacionadas à pobreza, bem como a sua utilização no processo de avaliação dos projetos a ele submetidos. Para o Banco Mundial, o capital social e a cultura são as "chaves para o desenvolvimento"; logo seus projetos devem levar em consideração os valores sociais do meio onde será efetivado (D'ARAÚJO, 2003).

Desde o princípio o uso do conceito foi utilizado para elucidar uma gama de fenômenos sociais, no entanto, com o passar dos anos os pesquisadores concentraram sua atenção não só no papel do capital social como influenciador do desenvolvimento do capital humano (COLEMAN, 1988), mas também sobre a sua influência no

desenvolvimento das regiões geográficas (PUTNAM et al., 2002) e também no desenvolvimento das nações (FUKUYAMA, 2000).

De acordo com Nahapiet e Ghoshal (1998), o capital social pode ser definido como a acumulação dos recursos reais e potenciais incorporados, disponíveis e derivados da rede de relacionamentos possuída por um indivíduo ou unidade social. A unidade social pode ser entendida como uma equipe, grupo ou mesmo uma organização (LEE; SUKOCO, 2007).

Em função da natureza do estudo optou-se por adotar a vertente do capital social no sentido “coletivo”, defendido por Coleman, ao invés de trabalharmos esse conceito sob o olhar individual, de acordo com Bourdieu (1986, 1996, 2000). Para Coleman (1990), o capital social possibilita uma melhor compreensão das relações de confiança que se estabelecem entre os grupos que favorecem a ação coletiva organizada. Os indivíduos se utilizam do capital físico e humano para atingir seus objetivos; no entanto, na ação conjunta só satisfazem alguns de seus interesses. As relações sociais possibilitam que as ações conjuntas se estabeleçam, o que só é possível por meio do capital social. O capital social “localiza-se não nos indivíduos, mas nas relações entre eles, e a existência de capital social aumenta os recursos à disposição dos indivíduos que encontram-se imersos em tais relações” (COLEMAN, 1990, p. 300).

Na vertente do capital social como um recurso coletivo, ele pode ser entendido como um ativo que facilita algumas formas de ação social e inibe outras. As relações sociais, sejam elas entre os membros de uma família ou entre membros de uma comunidade, revelam-se como um fator importante para o desenvolvimento do capital humano. Da mesma forma o capital social exerce influência para o desenvolvimento do capital intelectual (COLEMAN, 1988; NAHAPIET; GHOSHAL, 1998).

Diferentes tipos de capital social foram identificados pelos pesquisadores do tema: *bonding social capital* (união), *bridging social capital* (ponte) e *linking social capital* (ligação) (PASSEY; LYONS, 2006). Os tipos de capital social refletem os diferentes papéis que as redes podem desempenhar no desenvolvimento econômico de uma sociedade (SABATINI, 2008).

O ***bonding social capital*** refere-se às relações mais próximas dos indivíduos. É caracterizado pelos laços fortes existentes entre os grupos de pessoas que partilham valores semelhantes, como por exemplo, nas relações entre familiares e amigos, pessoas mais próximas do círculo de convivência. Devido a essa proximidade os indivíduos refletem semelhanças nos hábitos e comportamentos (MACKE et al., 2010).

Esse tipo de capital social pode restringir-se a um grupo limitado, não se expandindo para outros grupos que estejam fora do espaço local (WEBB, 2008; MACKE et al., 2012; DE CAROLIS; SAPARITO, 2006). Esses grupos, considerados “fechados”, podem ter maior facilidade no desenvolvimento do capital social, especialmente nas dimensões relacional e cognitiva, uma vez que dificultam a participação de não membros no espaço do grupo. No entanto, essa característica propicia o isolamento, pelo fato de o grupo construir normas e uma identidade própria, desenvolver a confiança entre os membros e um código de linguagem particular. Para Sabatini (2008), o termo *bonding* detém uma conotação negativa e geralmente refere-se a pequenos círculos de pessoas que não cooperam com outras que estejam fora dos limites do seu grupo.

Assim, o tipo *bonding* do capital social acontece nas relações entre grupos homogêneos, tais como membros da família e amigos próximos; refere-se a o que Granovetter (1985) considera serem os laços fortes. Os **laços fortes** são característicos de comunidade ou grupos fechados. Esses grupos desenvolvem o capital social basicamente em sua dimensão relacional e cognitiva. Desenvolvem-se de maneira isolada, “excluindo” ou impondo barreiras à entrada de elementos que não pertencem a seu grupo. As normas, identidade e confiança desenvolvidas pelas comunidades ou grupos fechados proporcionam um isolamento desse grupo e a criação de códigos de comunicação próprios a eles (NAHAPIET; GHOSHAL, 1998; MACKE et al., 2010).

Por outro lado, os **laços fracos** são próprios de comunidades com grande tolerância e iniciativa pessoal. Eles têm como característica a possibilidade de unir diferentes grupos, ao contrário dos laços fortes que estimulam a cooperação **dentro**

dos grupos, os laços fracos desempenham a função de ligar os grupos e promover a cooperação **entre** eles (WEBB, 2008; MACKE et al., 2010).

O **bridging social capital** representa a conexão existente entre os diferentes grupos, tais como os amigos dos amigos, os sócios, os conhecidos. Esse tipo de capital social descreve os laços horizontais das pessoas com grupos de diferentes origens (MACKE et al., 2010). O termo *bridging* remete à capacidade dessas redes de criar "pontes" ligando diferentes grupos sociais, entre as gerações, grupos culturais, étnicos e religiosos que, de outra forma, dificilmente teriam entrado em contato (DE CAROLIS; SAPARITO, 2006; SABATINI, 2008). Este tipo de capital social tem efeitos positivos sobre a difusão das informações e da confiança, promovendo as operações e a atividade econômica (MACKE et al., 2010).

O capital social do tipo *bridging* assume a forma de laços mais fracos que atravessam os grupos sociais e são mais comumente encontrados em modernos cenários urbanos (PASSEY; LYONS, 2006). Além dos laços serem geralmente mais fracos, podem ser também menos intensos (CRAWFORD, 2006).

Por fim, o **linking social capital** refere-se à ligação existente entre os vínculos do capital social que conectam pessoas (ou o grupo a que pertence) a pessoas ou grupos em situação de poder político ou financeiro. Esse tipo de capital social é bom para acessar instituições formais, podendo fomentar a ligação intra e intergrupos do *bridging* (SABATINI, 2008; CRAWFORD, 2006; WEBB, 2008).

Considera-se também que o capital social do tipo *linking* está relacionado às relações entre os indivíduos e grupos em diferentes estratos sociais, ou seja, em uma hierarquia onde o poder, *status* social e riqueza são acessados por diferentes grupos. Este tipo de capital social permite a unificação do capital social coletivo com a visão do capital social individual (MACKE et al., 2012). Neste tipo de capital social está presente a capacidade de alavancar recursos, ideias e informações para além das instituições formais da comunidade (NATIONAL STATISTICS, 2001).

A revisão da literatura sobre capital social caracteriza o *bonding* como uma "cola social" e o *bridging* como o "óleo social". O *linking* é incorporado pelos laços entre os indivíduos e organizações ocupando diferentes níveis de poder ou de *status*, que muitas vezes são mediados pelas instituições (PASSEY; LYONS, 2006; DE CAROLIS; SAPARITO, 2006).

Para estrutura a coleta de dados do presente estudo, utilizamos a matriz conceitual do capital social segundo David Halpern (2008). Esta matriz permite visualizar as redes sociais, normas e sanções que facilitam a ação cooperativa entre os indivíduos e comunidades. Para Halpern (2008), qualquer estrutura social que facilita a cooperação e a confiança entre os indivíduos pode ser considerada como uma forma de capital social.

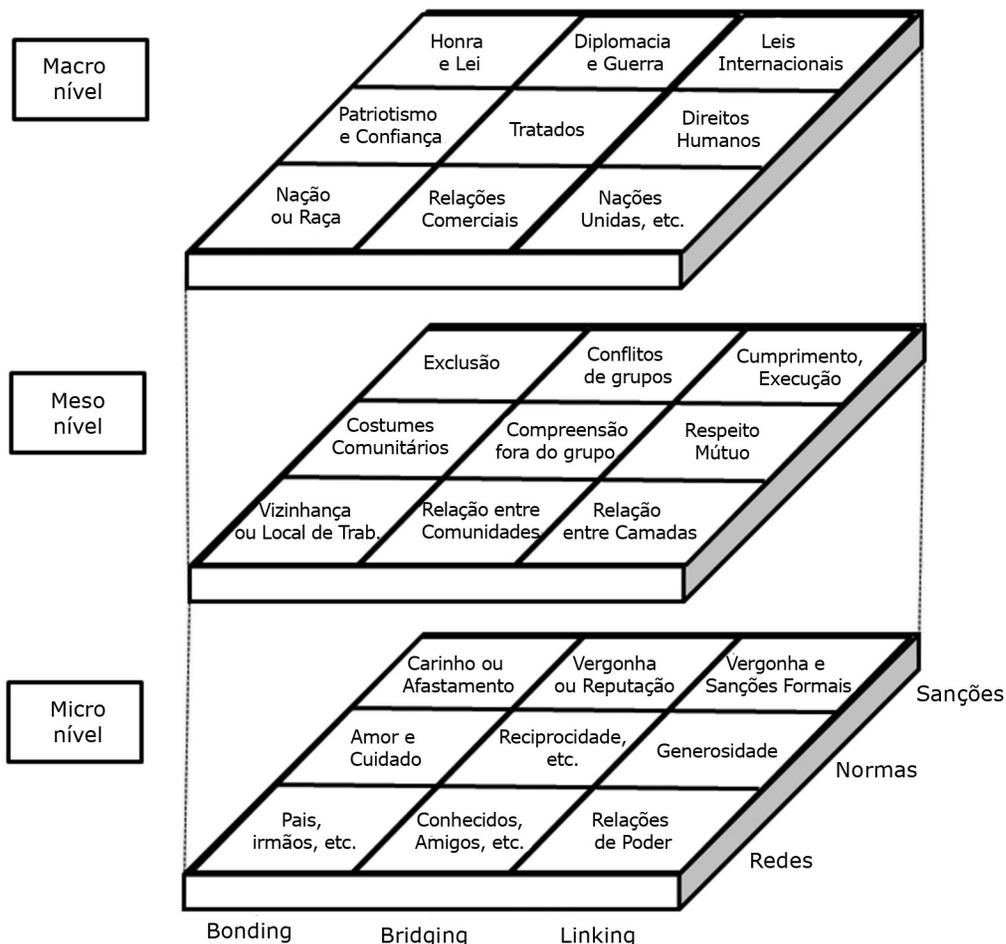
Conforme pode ser observado na Figura 1, Halpern (2008) trabalha com a existência de três dimensões transversais do capital social: **componentes, níveis de análise e funções**. Os **componentes** do capital social, que interagem, influenciam e reforçam-se mutuamente, consistem em redes (relações de interconexão entre os indivíduos), normas (regras, valores e expectativas que norteiam as relações sociais) e sanções (punições e recompensas).

Os **níveis de análise** do capital social dividem-se em micro, *meso* e macro. No nível micro, o capital social é constituído pelos estreitos laços com a família e com os amigos. O nível *meso* caracteriza as comunidades e organizações associativas e o nível macro do capital social refere-se às relações de nível estadual e nacional. Para o autor, existem equivalências funcionais entre os diferentes níveis, ou seja, a diminuição do capital social em um nível pode ser compensada pelo aumento em outro nível (HALPERN, 2008).

As principais **funções** do capital social para Halpern (2008) são conhecidas também como tipos de capital social: *bridging*, *bonding* e *linking*.

Para Halpern (2008), há inter-relação entre os três aspectos de cada dimensão (redes, normas e sanções; níveis micro, *meso* e macro; tipos *bridging*, *bonding* e *linking*), assim como há relação entre as três dimensões (componentes, níveis de análise e funções). A compreensão destas inter-relações pode orientar melhor a análise do capital social.

Figura 1 - Matriz conceitual do capital social



Fonte: Halpern (2008, p. 27).

Dessa forma, Halpern (2008) percebe uma transformação do capital social quando muitos estudiosos visualizam um declínio. Ele reconhece que há um declínio em certas formas de capital social; no entanto, ele identifica um aumento em outras formas. Assim, o autor mostra-se preocupado com as consequências que essas transformações podem causar, uma vez que afetam a prosperidade econômica, a saúde e o bem-estar, a criminalidade, a educação e a legitimidade do governo de diferentes formas.

Método da pesquisa

A pesquisa se propôs a desenvolver um novo instrumento de mensuração de capital social e a aplicar este instrumento nos municípios de abrangências das três Secretarias de Desenvolvimento Regional da região do Extremo Oeste de Santa Catarina. Para a mensuração do capital social nos municípios, utilizou-se a técnica de pesquisa por *survey*, ou seja, a mensuração de amostras por meio de questionários autoadministrados aplicados junto às comunidades (HAIR JUNIOR et al., 2007).

Assim, a análise dos dados obtidos por meio da pesquisa foi realizada utilizando a ferramenta estatística de análise fatorial. Também, ao final da análise procurou-se

verificar quais características dos respondentes poderiam afetar os fatores de capital social encontrados. Para isso, foi utilizada a análise de variância do tipo ANOVA. Os resultados foram analisados por meio do software SPSS (*Statistical Package of Social Science*), versão 17.0.

Por análise fatorial entende-se como a técnica utilizada para “sintetizar as informações de um grande número de variáveis em um número bem menor de variáveis e fatores” (HAIR JUNIOR et al., 2007, p. 321). A análise de variância (ANOVA) é um teste realizado para avaliar as diferenças estatísticas existentes entre as médias de dois ou mais grupos. Para a análise dos resultados da ANOVA considera-se que $p < 0,05$, ou seja, quando p é menor que 0,05 a diferença das médias dos respondentes é estatisticamente significativa (HAIR JUNIOR et al., 2007).

Definição da Área e Plano de Amostragem

Para a realização do cálculo que definiu o número de pessoas que fizeram parte da pesquisa, utilizou-se a técnica de amostragem não probabilística estratificada, na qual “o número de objetos ou unidades de amostragem escolhidos em cada um dos grupos é proporcional ao número na população” (AAKER et al., 2004). Para a obtenção da quantidade de questionários que deveriam ser aplicados nos municípios abrangidos pelas Secretarias de Desenvolvimento Regional de Itapiranga, São Miguel do Oeste e Dionísio Cerqueira foram utilizados os dados referentes à contagem da população, realizada pelo IBGE no ano de 2007, que determina o número de habitantes de cada município e a sua discriminação por gênero.

A quantidade de questionários foi definida levando-se em consideração uma população finita de 151.854 habitantes. A confiança desejada para essa pesquisa foi de 95% e o erro amostral considerado foi de 5%. A amostra resultante foi de 385 participantes.

Como orientação geral, o tamanho da amostra deve ser, no mínimo, quatro a cinco vezes mais observações (tamanho da amostra) do que variáveis. Dessa forma, foi aplicado o instrumento com 63 questões de mensuração do capital social, mais 14 questões gerais de identificação da população. De acordo com o tamanho sugerido por Malhotra (2007), a amostra da pesquisa (quatro a cinco vezes mais observações do que variáveis) deveria realizar 315 observações (considerando cinco vezes 63 variáveis de capital social).

Optou-se por arredondar a amostra para 400 questionários distribuídos nos municípios de acordo com os dados do IBGE no que tange ao número de habitantes, gênero, local de moradia, renda e escolaridade. No entanto, com o intuito de garantir a confiabilidade do instrumento, foram distribuídos 530 questionários, dos quais retornaram 512 e foram considerados válidos 499.

Para a amostragem, considerou-se como critérios de estratificação: gênero, idade, escolaridade e local de moradia (rural ou urbano). A proporcionalidade com relação ao gênero e local de moradia dos habitantes da região é próxima aos 50%. Dessa forma, optou-se por observar essa proporção entre os participantes da pesquisa: aproximadamente 50% do gênero feminino e masculino e, aproximadamente, 50% moradores da zona urbana e 50% da zona rural.

Aspectos referentes à faixa etária e à escolaridade também foram observados a fim de que a pesquisa refletisse com maior fidedignidade as características da região. Com relação à escolaridade, foi levada em consideração uma proporcionalidade de formação escolar de acordo com a população, para evitar vieses.

Instrumento de Coleta de Dados

Foi analisado para a mensuração do capital social nessa pesquisa o Questionário Integrado para Mensuração do Capital Social, instrumento de coleta de dados utilizado pelo Banco Mundial (2009) para mensuração do capital social em países. Esse instrumento mostrou-se complexo e extenso para a realidade deste estudo. Outro instrumento analisado foi encontrado no banco de dados da Saguaro Seminar (BETTERTOGETHER, 2009).

Da mesma forma com que pesquisas anteriores tiveram contribuição significativa para essa pesquisa, convém ressaltar que pesquisas futuras serão desenvolvidas tendo como base o instrumento desenvolvido para a coleta de dados nos municípios da região das SDRs do Extremo Oeste Catarinense. A utilização do instrumento criado a partir da matriz do capital social de Halpern (2008) tem como intuito a construção de instrumento adaptado à realidade brasileira. Apesar disso, prezou-se pela inclusão de afirmativas de características histórico-culturais da região em que o questionário seria aplicado. Esse aspecto possibilitou um retrato mais próximo da realidade dos municípios pesquisados.

Sendo assim, o questionário foi aplicado em 18 municípios da região de estudo, no período de junho a agosto de 2010. Foi elaborado tendo como base a matriz conceitual do capital social elaborado por Halpern (2008), as pesquisas de Onyx e Bullen (2000), Gaag e Snijders (2003), Monastério (2003) e Macke et al. (2012). Dessa forma o questionário foi composto por 63 questões, além das 14 questões gerais de identificação da população.

Enfatiza-se que, antes da aplicação definitiva do questionário, foi realizado um pré-teste com 30 questionários, a partir do qual foi possível identificar falhas na redação do questionário e, a partir disso, melhorar a clareza das questões para o público que se pretendeu investigar.

Fatores do capital social na região do extremo oeste de Santa Catarina

Para verificar a medida de consistência interna de escalas de múltiplos itens, utiliza-se o Alfa de Cronbach, o qual deve ficar entre 0,70 e 1,00 para ser considerado aceitável (PESTANA; GAGEIRO, 2000). Já para Malhotra (2007) e Hair Junior et al. (2007), alfas superiores a 0,5 são considerados apropriados para pesquisas exploratórias nas ciências sociais. O alfa encontrado na análise fatorial de todo o instrumento de pesquisa foi de 0,766, considerado, portanto, aceitável. Esse resultado demonstra que há consistência interna no instrumento como um todo.

Um dos resultados alcançados foi a verificação de quais variáveis de identificação dos respondentes (sociais, econômicas e demográficas) são estatisticamente significativas para os fatores encontrados. Na Figura 2, é possível verificar as variáveis que apresentaram diferenças significativas (teste de diferença de médias do tipo ANOVA) de acordo com os fatores encontrados.

As setas indicam, por exemplo, que o capital social aumenta com o tempo de bairro (*micro bonding*). Cabe chamar a atenção que a variável renda não apresentou diferenças significativas para nenhum dos fatores encontrados. Isso mostra que o capital social na região é um recurso que independe da condição econômica da população – ele está presente em todos os estratos sociais. As implicações destes resultados são detalhadas a seguir, juntamente com as variáveis que compõem cada um dos fatores de capital social encontrados no estudo.

Capital social em nível micro

Os dados foram submetidos à análise fatorial utilizando PCA (Análise de Componentes Principais), com rotação *varimax* e tratamento *pairwise* (considerado todas as observações válidas de cada variável) para dados omissos. O índice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) de adequação da amostra foi de 0,653 e Teste de Bartlett de esfericidade (significativos para 0,000) indicaram a fatorabilidade dos dados.

O resultado da análise fatorial indicou que o capital social é explicado por três fatores, com 51,64% da variância total explicada. Alpha de Cronbach para esta escala foi 0,602, que representa um intervalo satisfatório para um estudo exploratório (HAIR et al., 2007). É possível concluir que os itens em cada dimensão da construção são adequados para medir o capital social nas comunidades (Tabela 1).

Figura 2 – Variáveis que apresentaram diferenças estatisticamente significativas

	Bonding	Bridging	Linking
Micro	SDR – Itapiranga ↑ Tempo de bairro ↑ Idade ↓ Residência – alugada ↓ Trabalho – do lar ↑ Vínculo com a cidade – avós já viviam na cidade ↑	SDR – Dionísio Cerqueira ↑ São Miguel do Oeste ↑ Tempo de bairro ↑ Gênero – feminino ↑ Estado civil – solteiro ↑	SDR – Dionísio Cerqueira ↑ Gênero – feminino ↑ Estado civil – solteiro ↑ Ter filhos ↑ Trabalho – formal ↑ Expectativa de continuar morando na cidade ↑
Meso	Tempo de bairro ↓ Gênero - feminino ↑ Escolaridade – nível médio ↓	Ter filhos ↑ Expectativa de continuar morando na cidade ↑	Zona – urbana ↑ Idade – dos 30 aos 49 anos ↓ Ter filhos ↓ Residência – emprestada ↑ Trabalho – formal ↑
Macro	-.-	SDR – Itapiranga ↑ Zona – rural ↑ Residência – própria ↑ Expectativa de continuar morando na cidade ↑	SDR - Itapiranga ↑ Ter filhos ↑ Residência – própria ↑

Fonte: presente estudo.

Tabela 1 - Fatores, Alfa de Cronbach, cargas e médias no nível micro do capital social

Fator	Alpha de Cronbach	Variável	Carga	Média
Linking	0,564	9 - Eu faço doações a quem precisa	0,760	3,61
		2 - Ficar com a família	0,712	4,30
		18 - Faço trabalhos voluntários	0,683	3,36
Bonding	0,517	17 - Ajudo amigos, pois posso precisar deles	0,760	4,64
		7 - Cuido de minha família, pois posso precisar dela	0,706	4,47
		10 - Ajuda de amigos para tomar decisões importantes	0,619	4,10
Bridging	0,412	14 - Amigos de diferentes classes sociais	0,727	4,59
		16 - Estabelecimentos que vendem na caderneta	0,698	4,31
		1 - Contato com amigos	0,553	4,40

Fonte: presente estudo.

O primeiro fator encontrado foi o *linking social capital*, considerado, assim, o fator mais forte na explicação do capital social em nível micro (evidenciado também através das cargas fatoriais das variáveis: duas maiores de 0,7 e uma muito próxima de 0,7).

A correlação com valor mais alto nesse fator foi encontrada na variável que demonstra a participação em campanhas de solidariedade (com carga fatorial de 0,760).

Ao primeiro olhar, ao nível micro, poderia esperar-se que o tipo que mais se destacasse fosse o *bonding*, uma vez que se refere às relações estabelecidas entre grupos de amigos e familiares. No entanto, o destaque obtido pelo tipo *linking* pode ser entendido pelas relações hierárquicas que se estabeleceram/estabelecem entre pais e filhos, resultando num distanciamento e numa maior formalidade nos relacionamentos. Essas características podem ser observadas nas pessoas de origem europeia, que costumam prezar mais pelo trabalho e religiosidade, do que por demonstrações de afeto (EIDT, 2009).

O segundo fator analisado, denominado de *bonding social capital*, é constituído pelas variáveis que se reportam ao relacionamento nos grupos familiar e de amigos. Os elementos que compõem esse tipo de capital social são: ajudar amigos (carga de 0,760), cuidar da família (carga de 0,706) e pedir conselhos a amigos e conhecidos (carga de 0,619). A prática de ajudar os amigos para um dia contar com a ajuda dos mesmos obteve o melhor desempenho de todo o nível micro (média de 4,64). Estes resultados podem ser explicados pelas características culturais da região estudada. Os municípios da região da fronteira oeste de Santa Catarina foram colonizados por imigrantes do Rio Grande do Sul a partir da década de 1920. As famílias colonizadoras valorizavam e preservavam as relações familiares e o respeito aos mais velhos, que são pessoas com maior experiência de vida e capazes de auxiliar e aconselhar os mais novos em suas atividades e decisões (EIDT, 2009). As variáveis da pesquisa demonstram essa realidade também para as gerações mais novas, sendo uma prática ainda nos dias de hoje. Estes elementos estão presentes nas manifestações e comemorações realizadas com frequência na região, tais como romarias, festas de padroeiro e semanas típicas, onde são realizadas atividades visando lembrar o cotidiano dos colonizadores (por exemplo, *Deucht Woche* - Semana Alemã) (SEHNEM, 2009).

O capital social do tipo *bridging* constitui o terceiro fator de análise. As variáveis encontradas mostram que no grupo pesquisado as pessoas possuem amigos de diferentes classes sociais (carga 0,727), há a prática de comprar na caderneta em mercados locais (carga 0,698) e as pessoas se esforçam para manter contato com os amigos (carga 0,553). Esses elementos destacam a existência de normas de reciprocidade e de sanções implícitas nos grupos. As normas de reciprocidade explicitam as tradições, valores e crenças existentes nos grupos e que são seguidos pelos seus membros de maneira a manter boas relações e facilitar a cooperação dentro e entre os grupos.

O fato de tratar-se de municípios pequenos nos quais as pessoas se conhecem e vivem na mesma cidade há anos (que contribui para que o capital social do tipo *bonding* apresente maior força que o tipo *bridging*), propicia o surgimento e a valorização das normas de reciprocidade. Essas características dos grupos fazem com que a reciprocidade seja observada e controlada pelos membros do grupo; as pessoas se sentem responsáveis e zelam umas pelas outras, reproduzindo a prática conhecida como "olhos na rua" (FUKUYAMA, 2000).

O *bridging social capital* tem efeitos positivos sobre a difusão das informações e da confiança, promovendo as operações e a atividade econômica. A confiança pode ser conceituada como um sentimento de expectativa positiva e a crença de que um indivíduo vai se comportar de uma forma benéfica (ROUSSEAU et al., 1998; DE CAROLIS; SAPARITO, 2006). A confiança surge a partir de repetidas interações entre os indivíduos ao longo do tempo e é baseada na contínua reciprocidade, ou seja, na noção de que "eu vou fazer isso para você agora porque sei que você vai fazer alguma coisa para mim mais tarde" (ADLER; KWON, 2002; NAHAPIET; GHOSHAL, 1998; DE CAROLIS; SAPARITO, 2006; ROUSSEAU et al., 1998).

As políticas públicas observadas ao nível micro dizem respeito a ações de manutenção de grupos e preservação da cultura regional. Observa-se, no planejamento da faixa de fronteira realizado por parte das SDRs, uma iniciativa em fomentar a produção agropecuária e industrial na região com o intuito de manter a população nos seus municípios (o que fomenta o capital social do tipo *bonding*). Outra ação

governamental tem como foco a educação, proporcionando a aproximação de universidades e institutos federais na região oeste catarinense. Por meio dessas instituições de ensino há a possibilidade de qualificação através de cursos técnicos, de graduação, mestrados e doutorados e a manutenção dos profissionais na região. Ao nível dos municípios, podem ser observadas ações específicas para a manutenção de grupos de mães, grupos de mulheres trabalhadoras, grupos de jovens, grupos esportivos, incentivo à formação de estudantes, professores e empresários (SANTA CATARINA, 2012).

Capital social em nível *meso*

Da mesma forma, foi feita a análise fatorial para o nível *meso*. O índice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) de adequação da amostra foi de 0,752 e o Teste de esfericidade de Bartlett (significativo para 0,000) indicam a fatorabilidade dos dados.

A solução final apresentou três fatores, os quais explicam 46,56% da variância total. O Alpha de Cronbach para o nível *meso* foi 0,579. Algumas variáveis foram reagrupadas, considerando-se a validade teórica para a escala.

Em nível *meso* (diferente do nível micro), o fator mais importante para explicar o capital social foi o tipo *bridging* (Tabela 2). Este é um resultado esperado: o nível *meso* está relacionado a uma gama mais ampla de análise, a qual privilegia as relações entre conhecidos e estranhos. Já o nível micro, está mais relacionado à família e aos amigos próximos.

O primeiro fator da análise do capital social no nível *meso*, o *bridging social capital*, reflete as relações existentes entre os diferentes grupos no âmbito da comunidade. A maior média nesse grupo (e também do nível *meso*) é da variável que considera "os colegas de trabalho também amigos" (com 4,42 pontos de média), destacando uma característica da região onde há o estabelecimento de relações entre os diferentes grupos em que o indivíduo está inserido. Além disso, a carga da variável "As pessoas costumam se ajudar" de 0,820 mostra o peso significativo das relações de ponte no contexto em estudo. Apesar disso, a variável "pessoas mais ricas ajudam as mais pobres" obteve o pior desempenho em nível *meso* (média de 2,65, ficando entre o "discordo em parte" e o "nem concordo, nem discordo"). Apesar do baixo desempenho, esta variável tem menor força explicativa (carga 0,583). Este resultado, apesar de não ser a regra, é compatível com o tipo *bridging*, pois a horizontalidade das relações de poder é característica do *linking* (e não necessariamente do *bridging*).

Tabela 2 - Fatores, Alfa de Cronbach, cargas e médias no nível *meso* do capital social

Fator	Alpha de Cronbach	Variável	Carga	Média
Bridging	0,628	33 - As pessoas costumam se ajudar	0,820	3,69
		32 - Pessoas respeitam-se umas às outras	0,705	3,50
		31 - Pessoas mais ricas ajudam mais pobres	0,583	2,65
		24 - Colegas de trabalho/escola são também amigos	0,583	4,42
Bonding	0,533	22 - Pessoas de fora não entendem os costumes	0,703	2,09
		29 - Pessoas não aceitam costumes de fora	0,669	2,10
		25 - Os moradores dos bairros não se misturam	0,538	1,66
Linking	0,410	35 - Os motoristas não respeitam o trânsito	0,658	2,02
		26 - Não existem punições para arruaceiros	0,597	1,87
		37 - Os bandidos andam à solta	0,364	1,87

Fonte: presente estudo.

A presença desse fator como o mais forte na explicação do nível de capital social das três SDRs da região Extremo Oeste catarinense demonstra que, no nível *meso*, as pessoas dessa região possuem maior abertura para se relacionar com pessoas que não fazem parte do seu grupo familiar. As amizades com colegas de trabalho e de escola (média de 4,42), assim como a participação em associações, clubes, cooperativas, também colabora no fortalecimento das "pontes" que ligam os diferentes grupos sociais.

No que diz respeito ao cooperativismo, por exemplo, destaca-se que na região está instalada (e ainda em funcionamento) a mais antiga cooperativa de crédito do Estado de Santa Catarina. A Creditapiranga (atualmente Sicoob Creditapiranga) foi fundada em 1932 com o intuito de auxiliar no processo de colonização. Quando essa cooperativa foi fundada ainda não existia luz elétrica na região, que chegou somente em 1958 (SEHNEM, 2009).

No estado de Santa Catarina, de acordo com a OCESC (2010), em dezembro de 2009 estavam em funcionamento, nos 297 municípios do Estado, 255 cooperativas, que contavam com a participação de 858.671 cooperados e 29.924 empregados. Nos anos de 2008 e 2009, observou-se uma diminuição de 5,48% no número de cooperativas no Brasil (OCESC, 2010). Embora as informações disponíveis não permitam analisar as regiões em separado, estas ajudam a ilustrar a importância do espírito cooperativo presente na região.

No Brasil, de acordo com dados da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), nas 27 unidades federativas existem 7.261 cooperativas, as quais geram 199.680 empregos e respondem por 6% do PIB nacional. Essas cooperativas possuem 6.791 milhões de associados, o que resulta em uma densidade de 26.268 habitantes por cooperativa. Já no Estado de Santa Catarina a proporção é de 28,47 habitantes por cooperativa (GESTÃO COOPERATIVA, 2010).

O capital social do tipo **bonding** é o segundo fator encontrado do nível *meso*, o qual pode ser explicado por três variáveis. A variável com maior carga fatorial (0,703), "as pessoas não entendem os costumes", apresentou uma média de 2,09 pontos, demonstrando que os entrevistados discordam desta afirmativa. Assim como estas, as demais variáveis encontradas nesse fator medem, não a presença, mas a ausência de capital social. Por isso, as médias baixas (de 1,66 a 2,10) encontradas representam a discordância dos respondentes para as frases apresentadas; ou seja, indicam a presença de capital social. Com isso, pode-se considerar que, na percepção dos entrevistados, as pessoas de fora aceitam e respeitam os costumes da comunidade, assim como há integração entre pessoas de diferentes classes sociais (ricos e pobres). Visualiza-se, assim, que os aspectos do capital social do tipo *bonding*, o qual se caracteriza pelos laços existentes entre os grupos que partilham valores semelhantes, estão fortalecidos na região.

Observa-se que as variáveis que se destacaram nesse fator são diferentes das variáveis obtidas nesse mesmo tipo de capital social no nível micro. No nível micro, as variáveis direcionavam-se para a ajuda e cooperação nas relações familiares e com os amigos. No nível *meso*, as variáveis dizem que os costumes de fora são aceitos, as pessoas entendem os costumes dos outros, e ricos e pobres "se misturam".

No entanto, é preciso destacar que esse tipo de capital social propicia o isolamento dos grupos quando são construídas normas e identidade própria, aspectos que desenvolvem a confiança entre os membros do grupo e um código de linguagem particular, situação fracamente observada na região em estudo. Se os grupos se "fecham" surgem as dificuldades no relacionamento e na cooperação com pessoas de fora dos limites do seu grupo (Webb, 2008; Macke et al., 2010; De Carolis; Saporito, 2006).

O terceiro fator, **linking**, resultou em três variáveis. As variáveis desse fator (também medindo ausência de capital social) apresentaram as médias mais baixas do nível *meso*, o que representa um indicio de presença de estoques de capital social nas comunidades estudadas. Observa-se que as variáveis do capital social *linking* dizem respeito à sensação de segurança na cidade e do respeito para com os bens públicos e no trânsito.

As regiões estudadas estão situadas na fronteira Oeste do Estado de Santa Catarina, onde é latente a sensação de aumento da violência, consequência da variação populacional. O aumento no número de pessoas na região é consequência do crescimento no número de empregados no período de 2003 a 2010, correspondente a 61,8% (SANTA CATARINA, 2011). Partindo-se desse indicador, é possível considerar pertinente a sensação de insegurança relacionada à ampliação da movimentação humana na região. A injeção econômica que essa movimentação proporciona é um dos fatores que impulsiona a criminalidade, aliada à proximidade da Argentina e do Estado do Paraná.

Os registros da Secretaria de Segurança Pública Catarinense (SANTA CATARINA, 2010), em dados dos anos de 2004 a 2008, demonstram que houve, no ano de 2007, um aumento no número de ocorrências atendidas pelas polícias Civil e Militar no Estado. Apesar disso, a região Oeste de Santa Catarina está numa posição mediana nos índices de criminalidade do Estado: não está situada entre as mais violentas, assim como não se configura dentre as mais seguras, fato que justifica a sensação de segurança dos habitantes da região.

Capital social em nível macro

O KMO para os dados rodados no nível macro resultou em 0,615, com o valor da significância $p = 0,000$, o que permite concluir que as variáveis são correlacionadas e a fatorabilidade é plausível. A solução final apresentou três fatores, com 48,56% da variância explicada.

O **linking social capital** foi o primeiro fator encontrado no nível macro, o qual consiste em variáveis que enfatizam a relação entre as nações ("ajudar vítimas de outros países", com carga fatorial de 0,711), bem como a percepção de justiça e solidariedade dentro do país ("ajudar pessoas carentes por meio de programas sociais", com carga de 0,711). Pode-se considerar que este fator ficou o mais forte na explicação do capital social em nível macro.

De modo geral, estas variáveis estão relacionadas ao governo: a ajuda aos pobres e ajuda humanitária a outros países. É importante notar que há poucos instrumentos para medir o capital social que incluem variáveis sobre o desempenho do governo e da satisfação do cidadão. Abrangendo os setores privado e público e também o comportamento de cidadania, estas variáveis juntas, apontam as condições

Tabela 3 - Fatores, Alfa de Cronbach, cargas e médias no nível macro do capital social

Fator	Alpha de Cronbach	Variável	Carga	Média
Linking	0,487	53. O governo brasileiro deve ajudar as pessoas carentes por meio de programas sociais	0,749	3,23
		45 - Brasil deve ajudar vítimas de outros países	0,711	3,95
Bridging	0,467	56 - Quem mora no Brasil aprende a respeitar todas as raças	0,758	3,23
		58 - Sinto orgulho de ser brasileiro	0,657	4,32
		50 - No Brasil, as pessoas são honestas	0,599	3,05
Bonding	0,465	54 - O Brasil não deve se preocupar em apaziguar conflitos em outros países	0,661	2,00
		51 - O Brasil não deveria se envolver em assuntos de outros países	0,653	2,02
		57 - No Brasil, só os pobres vão para a cadeia	0,610	1,83
		52 - Eu não confio na justiça brasileira	0,539	2,03

Fonte: presente estudo.

para alargar a participação social e construção da comunidade, em outras palavras, o reforço da governança.

Este resultado indica que, provavelmente, há, nesta região, governos abertos às demandas dos estratos mais baixos da pirâmide social. A capacidade de alavancar recursos, ideias e informações de instituições formais na comunidade é uma função-chave desse tipo de capital social.

O segundo fator encontrado no nível macro do capital social foi o **bridging**. Esse fator resultou em três variáveis, as quais enfatizam as percepções sobre o comportamento do brasileiro ("quem mora no Brasil aprende a respeitar todas as raças", com carga de 0,752; "sinto orgulho de ser brasileiro", com 0,657; e "no Brasil, as pessoas são honestas", com 0,599).

As variáveis deste fator demonstram a importância dos sentimentos de nacionalismo, a tolerância à diversidade e a presença de honestidade. É possível verificar, neste caso, que a maioria dos entrevistados concordou com as afirmativas (apesar da variável "honestidade" apresentar um desempenho mais baixo). Estes resultados indicam que há um estoque de capital social de conexão na forma de abertura para a confiança, o qual poderá ser mobilizado em prol do coletivo.

Essa relação pode ser explicada também pelo fato da região ser fronteira do Brasil com a Argentina: o sentimento de pertencimento e de patriotismo é mais afluído, até mesmo como forma de identidade nacional. A convivência na fronteira tem se mostrado pacífica nas últimas décadas e intensifica-se em períodos de valorização da moeda brasileira, quando as compras e viagens ao país vizinho se tornam vantajosas financeiramente.

O terceiro fator encontrado no nível macro foi o **bonding**, formado por variáveis que medem a ausência de capital social e apresentaram médias baixas (entre 1,83 e 2,03), indicando que as pessoas discordam das afirmativas.

Este fator agrupou variáveis que tentam mostrar como uma sociedade está aberta a cooperar com "estranhos" ("o Brasil deve se preocupar com conflitos em outros países") e que a confiança no país está melhorando ("os ricos também vão para a cadeia" e "é possível confiar na justiça brasileira"). Esta cooperação aparece por meio de ações e políticas estatais e destaca a importância das sociedades em estabelecer normas de altruísmo impessoal (Halpern (2008) usa essa expressão com base no conceito de idealismo de Hegel). A sensação de viver em um bom lugar, sem prejuízo também é um indicador de altruísmo impessoal, porque reforça a identidade, mesmo em um contexto muito amplo e complexo, que é o de nação.

Tem-se, por parte do governo federal, a iniciativa de integração da faixa de fronteira por meio de políticas públicas discutidas para implementação através das SDRs dessa região. O planejamento estratégico, que está em fase de desenvolvimento, foca ações em educação, agricultura, infraestrutura, política, economia, dentre outras (SANTA CATARINA, 2012). O propósito do governo com essa iniciativa é a manutenção e a atração das pessoas para a região da faixa de fronteira, assim como o desenvolvimento dessa região que, historicamente possui um atraso em relação ao restante do país.

Considerações finais

A mensuração do capital social é uma prática delicada e que tem fomentado um vasto campo de pesquisa. A disponibilidade dos dados é limitada (assim como sua obtenção) e sua interpretação exige cautela. Os dados quantitativos precisam ser interpretados sob a luz de diversas fontes bibliográficas e estudos de casos, a fim de que seus resultados possam ser compreendidos.

Para atingir o objetivo desse estudo, ou seja, a mensuração do nível do capital social nas três SDRs da região Extremo Oeste Catarinense, foi utilizada a técnica estatística de análise fatorial. Também, a fim de complementar a análise e de gerar novos *insights* foram analisadas quais variáveis de identificação do respondente

(sociais, econômicas e demográficas) são estatisticamente significativas para cada um dos fatores encontrados.

Os resultados da análise mostraram que o capital social é mais expressivo na SDR de Itapiranga (*micro bonding, macro bridging e macro linking*), representado respectivamente pelos laços fortes, confiança e governança local. Na SDR de Dionísio Cerqueira o coletivismo mostra-se como uma característica bastante presente (*micro linking*) além dos laços fracos, especificidade presente nas regiões de fronteira (*micro bridging*). Na SDR de São Miguel do Oeste, da mesma forma que na SDR de Dionísio Cerqueira, observou-se que há maior presença de laços fracos (*micro bridging*).

Nas três regiões analisadas é possível observar que há grande influência dos costumes e tradições dos municípios de origem, na manutenção de algumas práticas do cotidiano. É possível perceber resquícios da colonização nos diferentes aspectos da vida dos habitantes da região. Um exemplo, na região da SDR de Itapiranga existe o hábito da leitura da revista "Skt. Paulusblatt", editada em língua alemã e impressa em Porto Alegre (RS). Essa revista, nas novas colônias representa um forte vínculo com as colônias velhas, uma vez que, para muitos colonos, o retorno às terras de origem a fim de visitar seus patrícios e rever familiares costumava levar décadas para ocorrer. Para outros, esse seria (e ainda é) o único elo com seu passado, pois seu retorno às colônias velhas jamais irá acontecer (SEHNEM, 2009).

A abordagem do capital social muito tem a contribuir para a compreensão do desenvolvimento das regiões; ele pode ajudar na identificação de políticas que devem ser evitadas, sob o risco de provocar um efeito não desejado. Neste sentido, pode-se concluir que devem ser fortalecidas as políticas públicas que proporcionam um equilíbrio dos tipos de capital social (*bonding, bridging e linking*), já que o favorecimento de um, em detrimento de outro, fomenta a formação de grupos isolados, cujas divergências de interesses podem gerar desequilíbrios sociais e prejuízos à confiança. Assim, são consideradas importantes as ações que promovam as atividades em grupos, inserindo as pessoas no contexto de discussão de ideias e manutenção da cultura e hábitos das comunidades, tais como grupos de idosos, grupos de mães, grupos de mulheres agricultoras, grupos de damas, grupos promovidos pelos clubes, a exemplo de grupos de jogos (bochas, baralho, bolão...) entre outras possibilidades. Com isso há a possibilidade de preservação e manutenção das características culturais das comunidades, além da integração entre diferentes grupos.

Referências

- AAKER, D. A.; KUMAR, V.; DAY, G. S. *Pesquisa de marketing*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- ABRAMOVAY, R. O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. *Economia Aplicada*, v. 4, n. 2, p. 379-97, abr./jun. 2000.
- ADLER, P; KWON, S. Social capital: prospects for a new concept. *Academy of Management Review*. v. 27, n. 1, p. 17-40, Jan. 2002.
- ALBAGLI, S; MACIEL, M. L. *Capital social e empreendedorismo local: proposição de políticas para a promoção de sistemas produtivos locais de micro, pequenas e médias empresas*. Rede de sistemas produtivos e inovativos locais. Rio de Janeiro; UFRJ, 2002.
- BANCO MUNDIAL. *Measuring social capital*. New York, 2009. Disponível em: <<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTSOCIALCAPITAL/0,,menuPK:401021~pagePK:149018~piPK:149093~theSitePK:401015,00.html>>. Acesso em: 7 dez. 2009.
- BANDEIRA, P. S. As raízes históricas do declínio da região sul. In: ALONSO, J. A. F.; BENETTI, M. D.; BANDEIRA, P. S. *Crescimento econômico da região sul do Rio Grande do Sul: causas e perspectivas*. Porto Alegre: FEE, 1994.

- BETTERTOGETHER. The report of the saguaro seminar: civic engagement in America. Cambridge: Harvard University, [200?]. Disponível em: <http://www.bettertogether.org/bt_report.pdf>. Acesso em: 30 nov 2009.
- BOURDIEU, P. *O poder simbólico*. 3. ed. São Paulo: Bertrand Brasil, 2000.
- BOURDIEU, P. *Razões práticas: sobre a teoria da ação*. Campinas: Papyrus, 1996.
- BOURDIEU, P. The forms of capital. In: RICHARDSON, J. G. (ed.). *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York: Greenwood, 1986. p. 241-58.
- COLEMAN, J. S. Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, v. 94, suppl, p. S95-120, 1988.
- COLEMAN, J. S. *Foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- CRAWFORD, A. Fixing broken promises?: neighbourhood wardens and social capital. *Urban Studies*, v. 43, n. 5/6, p. 957-76, May 2006.
- D'ARAÚJO, M. C. S. *Capital social*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2003.
- DE CAROLIS, D. M.; SAPARITO, P. Social capital, cognition, and entrepreneurial opportunities: a theoretical framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 30, n.1, p. 41-56, Jan. 2006.
- EIDT, P. *Os sinos se dobram por Alfredo*. Chapecó: Argos, 2009.
- FUKUYAMA, F. *A grande ruptura: a natureza humana e a reconstituição da ordem social*. Rio de Janeiro: Rocco, 2000.
- GAAG, M. V. D.; SNIJDERS, T. A. B. A comparison of measures for individual social capital. Groningen: University of Groningen, 2003.
- GESTÃO COOPERATIVA. *Cooperativismo*. Disponível em: <<http://gestaocooperativa.com.br/cooperativismo/>>. Acesso em: 22 dez 2010.
- GRANOVETTER, M. S. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, p. 481-510, Nov. 1985.
- HAIR JUNIOR, J. F. et al. *Fundamentos de métodos de pesquisa em administração*. Porto Alegre: Bookman, 2007.
- HALPERN, D. *Social capital*. Cambridge: Polity, 2008.
- KLIKSBERG, B. Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo. *Revista CEPAL*, n. 69, p. 85-102, dic. 1999.
- LEE, L. T.-S.; SUKOCO, B. M. The effects of entrepreneurial orientation and knowledge management capability on organizational effectiveness in Taiwan: the moderating role of social capital. *International Journal of Management*, v. 24, n. 3, p. 459-572, sept. 2007.
- MACKE, J.; SARATE, J. A. R.; DAMACENA, C. Avaliação do capital social em uma cidade gaúcha: a percepção dos estudantes de administração. *REAd Revista Eletrônica de Administração*, v. 16, n. 3, p. 385-9, 2010.
- MACKE, J.; GENARI, D.; FACCIN, K. Social capital in brazilian wine industry networks. *African Journal of Business Management*, v. 6, n. 19, p. 5990-8, May 2012.
- MALHOTRA, N. *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2007.
- MONASTÉRIO, L. M. Capital social e a região Sul do Rio Grande do Sul. 2002. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Curitiba: Universidade Federal do Paraná, 2002.
- MONASTÉRIO, L. M. Medindo capital social: uma análise das regiões do Rio Grande do Sul. In: CORREA, S. M. S. Capital social e desenvolvimento regional. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2003. p. 61-84.

- NAHAPIET, J.; GHOSHAL, S. Social capital, intellectual capital and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, v. 23, n. 2, p. 242-66, Apr. 1998.
- NATIONAL STATISTICS. Social Analysis and Reporting Division. *Social capital: a review of the literature*. London: Office for National Statistics, 2001.
- ONYX, J.; BULLEN, P. Measuring social capital in five communities. *Journal of Applied Behavioral Science*, v. 36, n. 1, p. 23-42, Mar. 2000.
- OCESC – ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA. *Estatísticas do cooperativismo de Santa Catarina*. Disponível em: <http://www.oces.org.br/cooperativas/download/06_03_2006_estatisticas.pdf>. Acesso em: 22 nov. 2010.
- PASSEY, A.; LYONS, M. Nonprofits and social capital measurement through organizational surveys. *Nonprofit Management & Leadership*, v. 16, n. 4, p. 481-95, 2006.
- PESTANA, M.; GAGEIRO, J. *Análise de dados para ciências sociais*. Lisboa: Sílabo, 2000.
- PUTNAM, R. *Bowling alone: the collapse and revival of american community*. New York: Simon & Schuster, 2000.
- PUTNAM, R. D.; LEONARDI, R.; NANETTI, R. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. 3. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2002.
- ROUSSEAU, D. et al. Not so different after all: a cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*, v. 23, n. 3, p. 393-404, July 1998.
- SABATINI, F. Social capital and the quality of economic development. *Kyklos*. v. 61, n. 3, p. 466-9, Aug. 2008.
- SANTA CATARINA. Secretaria de Desenvolvimento Regional de São Miguel do Oeste. *Municípios da SDR*. Disponível em: <<http://www.sdrs.sc.gov.br/sdrsaomigueldoeste/municipios-da-sdr>>. Acesso em: 28 jul. 2012.
- SANTA CATARINA. Secretaria de Estado da Fazenda. Número de empregados segundo os setores econômicos e municípios de Santa Catarina: 2000 – 2010. Florianópolis, 2011. Disponível em: <http://www.sef.sc.gov.br/index2.php?option=com_docman&task=doc>. Acesso em: 28 jul. 2012.
- SANTA CATARINA. Secretaria de Segurança Pública de Santa Catarina. *Estatística criminal*. Disponível em: <http://www.ssp.sc.gov.br/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=91&Itemid=174>. Acesso em 27 de dezembro de 2010.
- SEHNEM, A. *Oktoberfest de Itapiranga: 30 anos de história*. São Miguel do Oeste: McLee, 2009.
- VERSCHOORE FILHO, J. R. S. *Metade sul: uma análise das políticas públicas para o desenvolvimento regional no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre, 2000. Dissertação (Mestrado em Administração Pública) – Porto Alegre: UFRGS, 2000.
- WEBB, C. Measuring social capital and knowledge networks. *Journal of Knowledge Management*, v. 12, n. 5, p. 65-78, 2008.

Submissão: 18/04/2013

Aprovação: 30/03/2014

A CONSTRUÇÃO DO TRABALHO ASSOCIADO
SOB A HEGEMONIA ESTATAL: ORGANIZAÇÃO,
SOLIDARIEDADE E SOCIABILIDADE

BUILDING OF ASSOCIATED WORK UNDER THE
STATE HEGEMONY: ORGANIZATION, SOLIDARITY
AND SOCIABILITY

Édi Augusto Benini*
Elcio Gustavo Benini**

Resumo

Este texto discute algumas formas organizacionais utilizadas pelos trabalhadores associados, em seus diferentes contextos históricos, e suas implicações em formas de sociabilidade. Especificamente, aborda a ambiguidade do cooperativismo e da intervenção do Estado inseridos no movimento da economia solidária, questionando a qualidade da solidariedade e os possíveis desdobramentos em termos de reprodução ou criação de uma nova sociabilidade. No campo crítico-dialético, os recursos metodológicos utilizados foram a indução histórica, por meio de revisão bibliográfica e documental, e o raciocínio lógico-dedutivo, qualitativamente desdobrado sob os aspectos de um enfoque construtivista. Ambos possibilitaram uma síntese do movimento singular do trabalho associado inserido na totalidade das relações sociais produtivas. Concluímos que as formas de solidariedade tem sido reflexo da própria forma de organização do trabalho associado, em uma co-determinação, situando de forma preponderante a solidariedade como estratégia imediata de sobrevivência de grupos de trabalhadores. Porém, ao se inserir o campo da sociabilidade ou a problemática do intercâmbio social, o que inclui a própria questão da intervenção Estatal, observa-se que tal condição pode se manter, ou mesmo avançar, para formas de solidariedade mais densas, se estiverem diretamente relacionadas com a instituição de novas relações sociais de produção e socialização, e não meramente como adaptações pragmáticas frente ao *status quo*, sendo elemento decisivo deste processo a convergência entre as necessidades imediatas e individuais, com a necessidade histórica e coletiva de superação da alienação do trabalho.

Palavras-chave: Solidariedade. Trabalho associado. Autogestão. Estado.

Abstract

This study discusses some organizational forms used by associated workers in their different historical contexts and their implications for forms of sociability. Specifically, it addresses the ambiguity of cooperatives and state intervention inserted within the solidarity economy movement, questioning the quality of solidarity and the possible consequences in terms of reproduction or

* *Doutor em Educação na Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS).
Instituição de vínculo: Professor adjunto na Universidade Federal do Tocantins (UFT).
E-mail: edibenini@gmail.com*

** *Doutor em Educação pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul.
Instituição de vínculo: Professor adjunto na Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS).
E-mail: elciobenini@yahoo.com.br*

creation of a new sociability. In the critical–dialectical field, methodological resources were historical induction, through literature and document review, and logical–deductive reasoning, qualitatively unfolded through aspects of constructivist approaches. Both of them enabled a synthesis of singular movement of labor, inserted into all of the productive social relations. We have concluded that the forms of solidarity have been a reflection of their own form of organization of associated labor, in co-determining and overwhelmingly locating solidarity as an immediate survival strategy among groups of workers. However, when entering the field of sociability or the problem of social exchange, including the very question of State intervention, it is observed that such a condition can be maintained (or even move to denser forms of solidarity if they are directly related with the establishment of new social relations of production and socialization and not merely as pragmatic adaptations against the *status quo*), being a decisive element of this convergence between the immediate and individual needs with the collective and historical necessity of overcoming the alienation of labor.

Keywords: Solidarity. Associated work. Self-management. State.

Introdução

No atual momento histórico, marcado pela simultaneidade de um expressivo avanço tecnológico ao lado de um conjunto de desafios sociais - estes advindos de uma produção problemática de riqueza, na qual persistem a desigualdade social, as crises econômicas, o desperdício mercantil e a degradação dos ecossistemas - a construção de alternativas sistêmico-organizacionais que possibilitam reverter esse quadro torna-se uma necessidade cada vez mais evidente, possibilitando assim o funcionamento efetivamente sustentável e durador do metabolismo social entre os humanos (MÉSZÁROS, 2002; HARVEY, 2011).

Tais alternativas de natureza sistêmico-organizacionais, que se traduzem na construção de novas relações sociais de produção e de socialização, se num primeiro momento são fruto daqueles desafios de natureza macro ou da totalidade societal, seus elementos concretos de resistência se consubstanciam em alternativas imediatas de organização socioprodutivas, voltadas para prover renda e trabalho a grupos de trabalhadores que se associam para tais finalidades.

Como mecanismo de defesa frente à exclusão, ao desemprego ou mesmo à desigualdade ou insuficiência de renda, trabalhadores buscam se organizar na forma de cooperativas populares, empresas de autogestão, fábricas recuperadas, associações de pequenos produtores, ou em uma só palavra, por meio de distintas maneiras de trabalho associado, em contraste direto com o trabalho assalariado, fruto da própria mercadorização da força de trabalho.

Logo, o trabalho associado seria uma forma de mediação entre os trabalhadores, baseado na associação horizontal e não na dominação vertical, evitando a necessidade de vender, logo, alienar, a sua força produtiva a uma organização patronal, tendo, portanto, a questão da solidariedade, no sentido de seu conteúdo ontológico (tipo de sociabilidade), uma problemática central (GAIGER, 2003; NOVAES, 2011).

É na consideração das mediações sociais existentes e na necessidade de criação de novas mediações socioprodutivas que inserimos as reflexões sobre as formas de solidariedade e de organização do trabalho associado. Uma análise de médio alcance que tem como propósito explicitar as conexões entre uma hegemonia macro de sociabilidade com suas dinâmicas micro no campo do intercâmbio social, notadamente, no que diz respeito aos aspectos de gestão e solidariedade.

Nas suas expressões concretas, o trabalho associado, ao que indicam as pesquisas empíricas, tem se manifestado como experimentações variadas de gestão coletiva, da mesma forma que a crítica teórica também tem sido permeada por variadas interpretações e problematizações.

Buscando mapear uma síntese dessas distintas concepções e experiências no contexto atual brasileiro, que engloba final do século XX e início do século XXI, Benini e Benini (2010) demonstram que tais experiências foram articuladas na ideia, que também passa a ser uma proposta, de economia solidária, resultando também de defensores diretos e intelectuais orgânicos dessa proposta (ARRUDA, 2001; SINGER, 2002), dos que ressaltam o seu desenvolvimento histórico, em especial de novas subjetividades, do enriquecimento da esfera pública ou mesmo da necessária liberdade organizativa e comunitária (FRANÇA FILHO; LAVILLE, 2004) e dos críticos em duas principais perspectivas: os da insuficiência ou da ambiguidade das atuais práticas de autogestão (RIOS, 1989; DAL RI; VIEITEZ, 1999; DAGNINO; NOVAES, 2007; MORAES, 2010; NOVAES, 2011; BENINI; BENINI, 2008, 2010; BENINE et al., 2012), e os da regressão que tais práticas promovem, do ponto de vista das lutas do trabalho contra o capital (BARBOSA, 2007; WELLEN, 2012).

É em face dessa discussão teórica e mapeamento empírico já realizados que avançamos para a reflexão sobre a solidariedade do trabalho associado, tendo como eixos analíticos o movimento cooperativista, o campo da economia solidária e a intervenção estatal no processo de constituição do trabalho associado e da autogestão. Neste horizonte investigativo, a problemática central aqui desenvolvida localiza-se na construção do trabalho associado sob a égide da regulação/intervenção Estatal.

Em vista do objetivo proposto, partimos da abstração teórica sobre as principais formas de trabalho associado instituídas no atual momento histórico, utilizando principalmente os recursos da indução histórica e do raciocínio lógico-dedutivo enquanto procedimentos de caracterização dos tipos de solidariedade e organização do trabalho associado. Portanto, é na dialética entre o concreto e o abstrato que analisamos e qualificamos a forma e o conteúdo da organização do trabalho associado, pois ela nos permite vislumbrar maieuticamente a construção de uma estrutura nas veiculações de suas interfaces que se relutam em mostrar, à primeira vista, integradas/contraditórias/unidas/dispersas.

Considerando a problemática levantada sobre a relação entre trabalho associado e Estado, é que se busca evidenciar a qualidade da autogestão/solidariedade resultante de tal relação ou mesmo possíveis alternativas, dilemas e seus desdobramentos. Apontar qualidades e descrevê-las para além de seu valor simbólico torna-se uma tarefa de construção positiva de um *case*.

Para este propósito, iniciamos a presente exposição com uma análise sobre a solidariedade, e suas conexões com as organizações e o Estado. Dando sequência à abstração do concreto, demonstramos as limitações e contradições da construção histórica do trabalho associado, primeiro materializado no cooperativismo, e atualmente no campo da economia solidária, ressaltando a problemática da produção do valor e na sua realização em um necessário intercâmbio social. Nesse processo, explicita-se o aspecto decisório *stricto sensu* em relação à produção de valor e à alienação do trabalho, considerando a dinâmica hegemônica nas experimentações práticas de trabalho associado, notadamente no campo da economia solidária. Por fim, em vista da importância do papel do Estado na promoção e fomento de tais instituições, lançamos alguns apontamentos sobre sua relação contraditória de apoio/controle no bojo das tentativas do trabalho associado inserido na proposta da economia solidária.

Ontologia da solidariedade: formas de gestão e conformações políticas

Na perspectiva epistemológica crítica-dialética (MARX, 2008; MÉSZÁROS, 2002), base da presente reflexão, a principal categoria de análise é o trabalho, no sentido de mediação elementar entre humanos e natureza.

Vale ressaltar que essa relação não é individual, mas sim diretamente relacionado à formação dos seres humanos como seres sociais. Nesta dialética, a particularidade do *homo sapiens*, em relação aos demais seres vivos, reside na simultaneidade de

modificar a natureza (a rigor, a sua natureza externa), e também de se automodificar neste processo. Logo, o ser humano tem essa característica decisiva que caracteriza a sua ontologia, a de produzir a sua própria existência e de nela e com ela projetar-se intelectual e moralmente.

Porém, essa produção ontológica é também social, uma vez que o trabalho de modificar a natureza, em virtude das necessidades humanas, é inerentemente um trabalho coletivo.

Essa realidade implica igualmente em outra simultaneidade: formas de gestão e de solidariedade, mas se desdobra em conformações de organização ou sociedade civil e política (GRAMSCI, 1989). Aqui o termo "conformação" indica também um processo conflituoso, onde o alcance, bem como seus mecanismos, de regulação e intervenção estatal, podem resultar e se configurar em inúmeros arranjos jurídicos e/ou administrativos.

À luz de tais chaves analíticas, infere-se que a conformação política atual – O Estado liberal burocrático – tem relação direta, ou mesmo é resultado, da ontologia do tipo de solidariedade societal que for hegemônica. No caso, o trabalho assalariado, ao retirar da esfera produtiva quaisquer elementos de solidariedade sistêmica e horizontal entre os trabalhadores, os reduzindo à mera condição de vendedores da mercadoria força de trabalho, implica na necessidade de compensar essa ausência ontológica por meio de uma forma de solidariedade compulsória e burocrática.

Logo, sob este prisma, a contradição elementar da gestão capitalista da produção de riqueza social - apropriação e controle privado dos resultados e interação coletiva dos processos produtivos (MARX, 2008) - é compensada pela regulação e intervenção no âmbito e por meio de uma dada conformação política.

O chamado Estado Providência – que define um tipo de sociedade política reguladora das relações de trabalho, e provedora (campo da intervenção) de direitos sociais ou da sustentação do próprio desenvolvimento econômico, nada mais é que a expressão histórica desta conexão ontológica intrínseca entre forma de produção (sua gestão em sentido amplo), forma de solidariedade societal e mecanismos ou instituições de sociabilidade resultantes.

Nessa perspectiva, a heterogestão da produção é correlata do trabalho assalariado, e ambos implicam e são sustentadas por mecanismos de regulação e intervenção política de natureza compulsória e burocrática (o Estado hodierno).

Ao centralizar parte da riqueza social, produzida em múltiplas e dispersas unidades produtivas, num fundo público, via impostos ou taxas, foi possível prover um conjunto de medidas imprescindíveis para o funcionamento, ainda que não livre de problemas, do sociometabolismo do trabalho assalariado, como o instituto da aposentadoria, instrução gratuita, serviços de saúde, e a própria regulação e fomento do desenvolvimento de produção capitalista (fornecedora do trabalho assalariado).

Entretanto, nesse tipo histórico de sociabilidade, a condição de inclusão a essa forma de solidariedade e intercâmbio sociais hegemônicos, diz respeito ou à efetivação da venda da força de trabalho (trabalho assalariado) ou à propriedade de meios de produção (gestão patrimonial).

Claro que do ponto de vista jurídico, vários direitos sociais independem da condição de trabalho, como a assistência, saúde e educação públicas, mas outros dependem diretamente de um vínculo trabalhista formal, como a aposentadoria, férias, e a própria renda. Todavia, do ponto de vista material, a própria sustentação do Estado Providência depende da produção econômica, e esta, depende do trabalho, na sua forma atual de trabalho assalariado.

Com a crise mundial do Estado Providência, iniciada em 1973 (HARVEY, 2011), também se tem uma crise na sustentação da solidariedade burocrática compulsória estatal. A expressão social desse esgotamento se revela da emergência do chamado desemprego estrutural e da precarização nas relações de trabalho, por meio das práticas de informalidade.

Por conseguinte, se antes a contradição elementar da produção capitalista (apropriação privada dos resultados e socialização do trabalho) era regulada e, de

certa forma, compensada pelo Estado, um novo elemento surge no primeiro termo daquela equação – a apropriação privada do desenvolvimento tecnológico.

O desdobramento mais explícito do desemprego é a ausência da renda, que impõe a própria inviabilidade da sobrevivência, uma vez que a sociabilidade capitalista é mediada pela mercadoria, logo, pela compra e venda de alimentos, abrigo, vestuário, entre outros.

Como consequência da necessidade da sobrevivência (que inclui de forma decisiva a questão da renda), outras formas de solidariedade são demandadas, como a assistência social estatal, o auxílio mútuo entre assalariados e não assalariados e a organização da produção em uma nova base, a do trabalho associado.

Trabalho associado em construção: formas e ambiguidades

De forma diretamente oposta (logo, como negação) ao sociometabolismo advindo do trabalho assalariado - que implica de imediato na propriedade patronal dos meios de produção e na mercantilização da força de trabalho – se define o trabalho associado, que implica – igualmente como seu reflexo imediato – na autogestão organizacional como princípio estruturante fundamental.

A forma organizacional do trabalho associado, que se configurou historicamente com maior nitidez ou proeminência – mas que em si não esgota o trabalho associado enquanto princípio de negação – se traduz na cooperativa.

Vale ressaltar que a autogestão organizacional, ainda que em seu sentido restrito e isolado, é um tipo de cooperação cuja relação central é o não antagonismo entre os participantes de um dado processo produtivo, por isso ela é considerada, por diferentes autores que estudam tal tema, como algo diferente ou contrário ao sistema capitalista de organização do trabalho (MOTTA, 1986). Já no sistema heterogestionário tradicional, típico das organizações burocráticas, cuja característica marcante é a divisão entre os que coordenam/dirigem dos que executam/trabalham, cada trabalhador relaciona-se mecanicamente com os demais, culminando em um processo intensivo de alienação.

Nesse horizonte de construção, a forma histórica cooperativa materializa uma possibilidade de trabalho associado, que pode ser entendida como um primeiro experimento histórico que, dentre outras consequências, permite avançar na compreensão da sua própria dinâmica, bem como dos seus requisitos organizacionais (do ponto de vista imediato da gestão), como também sistêmicos (do ponto de vista do seu necessário intercâmbio social), que se colocam como necessários para a consolidação de uma forma de solidariedade societal, distinta daquela materializada pelo Estado liberal burocrático.

Trata-se, em síntese, do desenvolvimento de um sociometabolismo, baseado na auto-organização e na autogestão do trabalho e da produção (MORAES, 2010). Logo, neste processo de construção histórica, explicitam-se avanços e ambiguidades no cooperativismo e no campo da economia solidária, como mediações críticas e problemáticas que demandam uma adequada superação, para a construção do trabalho associado enquanto fundamento possível de uma nova sociabilidade.

○ desenvolvimento histórico do cooperativismo

Do ponto de vista da sua estrutura organizacional, desde a sua invenção pelos pioneiros de Rochdale em 1844 (RIOS, 1989; SINGER, 2002; MORAES, 2010), a forma “cooperativa” se manteve constante. Entretanto, no que diz respeito a questões relacionadas ao seu conteúdo, dinâmicas de produção e formas de solidariedade, há uma expressiva variabilidade.

Essa variabilidade aponta duas principais tendências, uma solidariedade de tipo patronal, do ponto de vista de organizar pequenas, médias ou grandes proprietários ou de terras ou de outras empresas, e uma solidariedade dos trabalhadores, conforme resalta Rios (1989). Nesta ambivalência, as cooperativas podem ser pensadas de

forma análoga a uma chave que abre diversas portas: da mesma forma que podem servir a objetivos e propósitos da classe trabalhadora, também podem ser utilizadas por classes antagônicas entre si.

Na realidade, longe de superá-la, a diferenciação classista se reproduz no cooperativismo, contradizendo a ideologia niveladora. A cada classe sua cooperativa. Existe, pois, um cooperativismo dos ricos e um cooperativismo dos pobres. Isto significa que, ao invés de as diferenças entre as classes diminuírem, ao contrário, se acentuam. Isto ocorre pela concentração de riqueza, do prestígio social e do poder político aumentada pelas cooperativas das classes dominantes (RIOS, 1989, p.10).

Essa tendência é determinada pela própria dinâmica de acomodação dos empreendimentos cooperados dentro da circularidade mercantil, isso devido justamente à forma organizacional adotada e esta, por sua vez, derivada de um projeto político insuficiente, centrado na fuga do trabalho assalariado das organizações patronais.

Em face disto, ressaltamos que mesmo entre os críticos da sociedade capitalista parece não haver um consenso sobre a dimensão qualitativa das cooperativas dos trabalhadores no processo de emancipação social e econômica. É por este motivo que a discussão **sobre sua forma organizacional** permanece importante enquanto instituição mediadora criada pelos trabalhadores, e que implica em determinadas formas ou arranjos de intercâmbio e solidariedade.

Embora o tema cooperativismo aparentemente não tenha sido foco de investigações de Marx, diferentemente da categoria econômica cooperação (fundamento do trabalho coletivo), que pode ser entendida como um dos pilares das forças produtivas, logo de importância fundamental para suas pesquisas, é possível encontrar diversas reflexões sobre a temática, muitas até contraditórias.

É no texto do "Manifesto" que Marx parece lançar suas primeiras reflexões mais amplas sobre o cooperativismo, ainda que de forma indireta (MARX; ENGELS, 1948). Ao apontar a falta da totalidade na visão dos chamados socialistas utópicos, Marx expõe que tais pensadores, principalmente Proudhon, Owen e Fourier, negavam a luta de classe enquanto processo prático-crítico, logo de emancipação, e buscavam na harmonia e no consentimento/consenso a solução para a classe trabalhadora. Em suma, o projeto dos "utópicos" era um projeto sem luta de classes, restrito a pequenos grupos e não contestava (ou mesmo não considerava o seu peso ontológico) as leis imperiosas do mercado.

Entretanto, o simples fato do cooperativismo, ainda que de forma imediata, não se organizar a partir do trabalho assalariado, não passou despercebido por Marx. Vejamos um trecho do Manifesto da Associação Internacional de Trabalhadores (1864):

Mas o futuro nos reserva uma vitória ainda maior da economia política dos proprietários. Referimo-nos ao movimento cooperativo, principalmente às fábricas cooperativas levantadas pelos esforços desajudados de alguns 'hands' [operários] audazes [...] Pela ação, ao invés de por palavras, demonstraram que a produção em larga escala e de acordo com os preceitos da ciência moderna pode ser realizada sem a existência de uma classe de patrões que utiliza o trabalho da classe dos assalariados; que, para produzir, os meios de trabalho não precisam ser monopolizados, servindo como um meio de dominação e de exploração contra o próprio operário; e que, assim como o trabalho escravo, assim como o trabalho servil, o trabalho assalariado é apenas uma forma transitória e inferior, destinada a desaparecer diante do trabalho associado que cumpre a sua tarefa com gosto, entusiasmo e alegria. Na Inglaterra, as sementes do sistema cooperativista foram lançadas por Robert Owen; as experiências operárias levadas a cabo no continente foram, de fato, o resultado prático das teorias, não descobertas, mas proclamadas em altas vozes em 1848 (MARX; ENGELS *apud* NOVAES, 2011, p. 38-39).

É possível observar também, em um trecho do livro "O Capital", o otimismo de Marx em relação às cooperativas, principalmente enquanto forma de organização produtiva transitória da classe trabalhadora.

As fábricas cooperativas de trabalhadores, no interior do regime capitalista, são a primeira ruptura da velha forma, embora naturalmente, em sua organização efetiva, por toda parte reproduzam e tenham de reproduzir todos os defeitos do sistema capi-

talista. Mas dentro delas suprimiu-se a oposição entre capital e trabalho, embora ainda na forma apenas em que são os trabalhadores como associados os capitalistas deles mesmos, isto é, aplicam os meios de produção para explorar o próprio trabalho. Eles mostram como, em certo nível de desenvolvimento das forças produtivas materiais e formas sociais de produção correspondentes, novo modo de produção naturalmente despona e se desenvolve partindo do antigo. [...] Tanto as empresas por **ações quanto as cooperativas industriais dos trabalhadores devem ser consideradas formas de transição entre o modo de produção capitalista e o modo de produção associado**, com a diferença que num caso, a contradição é superada negativamente e, no outro, de maneira positiva (MARX, 2008, p. 587, grifos nossos).

Mas o ponto máximo de otimismo em relação ao cooperativismo de Marx parece estar contido em sua análise sobre a Comuna de Paris. Conforme Marx:

Pois bem, se a produção cooperativa é algo mais que uma impostura e uma ilusão; se lhe cabe substituir o sistema capitalista; se cabe às sociedades cooperativas unidas regular a produção nacional segundo um plano comum, tomando-a sob seu controle e pondo termo à constante anarquia e às convulsões periódicas, conseqüências inevitáveis da produção capitalista, que será então, cavalheiros, senão comunismo, comunismo "realizável"? (MARX, 2003, p. 49).

Não obstante o otimismo ponderado de Marx, este estava atento para o fato de que as cooperativas deveriam adquirir uma dimensão nacional, e não ficar restritas a "ilhas" de "autogestão", submetidas às leis anárquicas do mercado. Nesse sentido, Marx insiste numa questão fundamental, qual seja, a da generalização:

Por excelente que seja em seus princípios, e por mais útil que se mostre na prática, a cooperativa dos trabalhadores, se circunscrita a um círculo estrito, se apenas alguns trabalhadores fazem esforços em proveito de sua pequena felicidade em seu benefício, então esta cooperação jamais será capaz de deter os monopólios que crescem em progressão geométrica; não será capaz de libertar as massas, sequer de aliviar de maneira perceptível o fardo de sua miséria. (...) Para que as massas trabalhadoras sejam alforriadas, a cooperação deveria adquirir amplitude nacional, e em conseqüência, será preciso favorecê-la com meios nacionais (MARX *apud* GUILLERM; BOURDET, 1976 p.28-29).

Como se daria tal favorecimento através de meios nacionais? Estaria Marx pensando na integração orgânica do intercâmbio das cooperativas realizada pelos próprios trabalhadores independentes, ou até em confronto direto da ação do Estado? Ou estaria pensando no fomento, organização e estruturação realizada pelo Estado?

Naturalmente que seria inviável abstrair questões que simplesmente não foram aprofundadas, por diversas razões, pelo pensador fundador do materialismo histórico e dialético.

Mas o problema em foco, por si já traduz as ambiguidades do desenvolvimento da forma organizacional de produção denominada cooperativa, indicando uma possível insuficiência deste projeto sócio organizacional em consolidar uma nova estrutura societal de solidariedade.

Outra pensadora clássica e crítica do reformismo¹, que inclui o cooperativismo como uma estratégia de organização econômica igualmente reformista, é Rosa Luxemburgo. No que diz respeito diretamente ao papel das cooperativas, em especial, as do ramo produtivo, reforça-se a problemática do intercâmbio mercantil.

Quanto às cooperativas, e antes de tudo, às cooperativas de produção, são elas pela sua essência um ser híbrido dentro da economia, capitalista: a pequena produção socializada dentro de uma troca capitalista. **Mas, na economia capitalista, a troca domina a produção, fazendo da exploração impiedosa, isto é, da completa dominação do processo de produção pelos interesses do Capital, em face da concorrência, uma condição de existência da empresa.** Praticamente, exprime-se isso pela necessidade de intensificar o trabalho o mais possível, de reduzir ou pro-

¹ De forma sintética, a crítica ao reformismo feita por Rosa diz respeito principalmente à permanência da exploração do trabalho e da propriedade privada dos meios de produção, perpetuando o trabalho assalariado e colocando em pauta somente elementos de melhoria conjunturais, como a melhoria salarial e a proteção social estatal (LUXEMBURG, 2005).

longar as horas de trabalho conforme a situação do mercado, de empregar a força de trabalho segundo as necessidades do mercado ou de atirá-la na rua, em suma, de praticar todos os métodos muito conhecidos que permitem a uma empresa capitalista enfrentar a concorrência das outras. Resulta daí, por conseguinte, para a cooperativa de produção, ver-se os operários na necessidade contraditória de governar-se a si mesmo com todo o absolutismo necessário e desempenhar entre eles o mesmo papel do patrão capitalista. É desta contradição que morre a cooperativa de produção, quer pela volta à empresa capitalista, quer, no caso de serem mais fortes os interesses dos operários, pela dissolução (LUXEMBURGO, 2005, p.80-81, grifos nossos).

Diante da contradição apontada por Luxemburgo, que poderia ser traduzida no dilema: solidariedade intra-organizacional *versus* competição inter-organizacional, é que se situam e se desenvolvem as cooperativas. Dado uma dinâmica produtiva ainda determinada pela troca mercantil, as cooperativas, deste ponto de vista, não se diferenciam em relação às empresas capitalistas. Logo, se a prioridade for a solidariedade interna, tendem a ser frustradas economicamente, justamente ao se manter sua ideologia fundadora, ou, ao crescerem como empresas, priorizando a competição externa, perdem suas características iniciais, caracterizando um cooperativismo pragmático ou mesmo patronal (RIOS, 1989; DAL RI; VIEITEZ, 1999).

Estando a cooperativa produtiva e autogestionária ligada ao mercado capitalista, tendo então que concorrer e produzir de acordo com as exigências do mercado, o próprio princípio da autogestão acaba sendo limitado (DAGNINO; NOVAES, 2007), pois a organização da produção, assim como a amplitude da tomada de decisão ou, em essência, o poder dos trabalhadores, que se veem na contradição de governarem a si mesmos como capitalistas, para conseguir competir no mercado, acaba-se introduzindo tecnologias e padrões de organização e gestão tipicamente burocráticos.

Nesse sentido, a autogestão fica comprometida por ser apenas restrita a limitadas variáveis, tendo os trabalhadores que se adaptarem às condições do mercado, ao padrão produtivo e mercadológico dominante, com as suas correlatas tecnologias centradas na competição mercantil (e não na lógica de partilha) dadas, enfim, como instrumentos de dominação sobre o trabalhador.

Assim, para Luxemburgo (2005), as cooperativas de produção, por apenas atuarem inseridas no sistema capitalista e não "contra" e/ou "como sistema" enquanto totalidade, não conseguem avançar ou romper com o intercâmbio mercantil, mediação estruturante do modo de produção e socialização capitalista.

Para dar conta das contradições suscitadas no seu desenvolvimento histórico, é que denomina-se aqui outro tipo de materialização do cooperativismo, conceituado de "cooperativismo patronal", no sentido de hegemonia da lógica de exploração sobre o trabalho, determinado pelo intercâmbio mercantil.

Nesse tipo de organização, mesmo que estejam inscritos os mesmos princípios da origem do movimento cooperativista, sua realidade de gestão e repartição do poder e dos ganhos é apenas formal, não havendo envolvimento e participação ativa dos sócios-membros, além de uma crescente utilização de trabalho assalariado ou trabalho contratado, gerando uma realidade de poucos sócios e muitos subordinados, além da própria determinada da produção de valores de troca (circularidade mercantil), o que é uma característica das organizações heterogestionárias.

Essa determinação explicita-se mais uma vez quando surgem novas formas de solidariedade, notadamente na esfera da circulação. Nesta esfera, temos as cooperativas de compras, de serviços, de pequenos produtores isolados, dentre outros casos.

Não obstante, a forma jurídico-legal dessas organizações não se limitar à cooperativa de produção (abrangendo também a circulação e a distribuição) é de tal forma significativo que o trabalho associado tende a ganhar uma maior corporeidade.

Analisando a formação histórica do cooperativismo no Brasil, Dal Ri e Vieitez (1999) chamam a atenção para o processo de crescimento do cooperativismo do tipo burocrático e de proprietários (logo, patronal), processo este induzido pelo Estado e de solidificação da formação latifundiária no ambiente agrícola brasileiro. Conforme os autores:

O governo militar (1964-1984), contrário às pretensões populares de reforma agrária, implementou uma política que visava à modernização do campo com base no desenvolvimento de empresas capitalistas agroindustriais voltadas para a exportação. Nessa conjuntura, as cooperativas agrárias constituíram-se em canais de repasse de um grande volume de recursos subsidiados, do setor público para o privado (DAL RI; VIEITEZ, 1999, p. 16).

É necessário considerar que, no caso da agricultura, as cooperativas proporcionam ganhos de escala importantes, tanto no que concerne à realização de compras de insumos como das vendas das colheitas. Assim, ela pode aumentar as vantagens para os produtores agrícolas que se encontram isolados, que podem – sejam eles grandes ou pequenos proprietários – realizar o valor com mais facilidade.

A questão a ser levantada nesses casos, é que estando os produtores separados, em outras palavras, produzindo isoladamente, a cooperação e/ou a cooperativa que se constitui acontece apenas na esfera da comercialização, ou ainda, na hora da compra e da venda. De fato, o que ocorre é apenas uma solidariedade para a circulação.

Outra peculiaridade dessas cooperativas é o número de funcionários assalariados para realizar suas atividades, uma vez que os sócios cooperados possuem um duplo papel: de proprietários de terras e de gerentes na organização cooperativa. Para Décio Zylberstain (2002), estudioso do agronegócio e defensor do cooperativismo patronal, o problema do cooperativismo é justamente o seu princípio fundador autogestionário:

Na raiz da organização cooperativa está o fato de que **o trabalhador é também proprietário dos recursos produtivos**. Isto o induz a estruturar a sua atividade produtiva como um capitalista e, ao mesmo tempo, participar de uma sociedade gerida pelos princípios da cooperação, qualificada como cooperação benigna. Nos casos em que tem a gestão conduzida pelo próprio cooperado, a cooperativa perde algumas vantagens advindas da especialização (ZYLBERSTAJN, 2002, p. 3, grifos nossos).

Um ponto que deriva dessa dupla funcionalidade do cooperado, que pode ainda ser percebido no texto de Zylbersztajn (2002), seria a omissão ou silêncio sobre a classe dos trabalhadores em questão. Ao tecer que “o trabalhador é também proprietário dos recursos produtivos”, indaga-se aqui que “tipo” de trabalhador seria o colocado por Zylbersztajn. Seria um trabalhador empregado – proletário/assalariado – da cooperativa? Seria ele um trabalhador cooperado? Ou seria um tipo de empresário (conhecido na literatura marxista como pequeno-burguês, contrastando como uma classe distante da dos trabalhadores), em que atua como proprietário em duas dimensões distintas: na cooperativa e na sua propriedade rural?

Ainda sobre o problema do controle e sobre a natureza das cooperativas agrícolas, ressaltamos que, além da separação entre propriedade e controle proposta por Zylbersztajn (2002), já existe a separação entre o controle e a execução: os proletários (grosso modo, operários assalariados), os tecnocratas (trabalhadores gerenciais) e os cooperados (essencialmente capitalistas, donos de uma aparente empresa socialista – a cooperativa), logo, uma estrutura de classes antagônica. De fato, a preocupação com lucro está cada vez mais nítida no que concerne às propostas de mudanças nos arranjos dessas organizações:

Ao mesmo tempo que os princípios cooperativistas representam o elo de ligação entre as organizações no mundo cooperativista, esses mesmos princípios delimitam as estratégias passíveis de serem adotadas pelas organizações cooperativas, criando um contraste com as organizações de outra natureza, em especial, as firmas que têm finalidade de lucro com as quais as cooperativas freqüentemente concorrem (ZYLBERNSTAJN, 2002, p.1).

Conforme pode ser inferido de tais constatações, enquanto a cooperação e a solidariedade realizada em cooperativas de compra e/ou venda (circulação) abrigam relações sociais produtivas antagônicas no interior do seu intercâmbio, é na cooperação produtiva que a solidariedade horizontal entre iguais pode se desenvolver.

A socialização dos meios de produção pelo grupo de trabalhadores associados, além socializar os instrumentos e as condições de produção, também institui um processo de socialização do saber e das informações, condições estas que culminam

em um processo educativo e autogestionário. Se considerarmos que a alienação é fruto da separação dos trabalhadores dos meios de produção e do resultado do seu trabalho, assim como da relação hierárquica de comando, o processo autogestionário, no mínimo, coloca em questão tais dimensões e mediações alienantes.

O contexto contemporâneo do trabalho associado: a problemática em se constituir uma economia baseada na solidariedade

No desenvolvimento histórico do cooperativismo, observa-se que o caminho hegemônico foi o de adaptação ao intercâmbio mercantil, não se criando condições para superar a regulação estatal, esta se materializando como uma forma de solidariedade societal que compensa a competição sistêmica mercantil (também societal).

Entretanto, essa forma societal de solidariedade – sistêmica, mas também burocrática e compulsória – promovida pelos Estados Nacionais, podendo ser conceituada como dentro do processo de reformismo, entra em crise nos anos de 1970.

Nesse contexto histórico, em diversas localidades do globo, o trabalho associado assume uma nova bandeira e projeto, chamado de economia solidária.

Sem dúvida, o próprio termo já traz em si um avanço, pois discutir “economia” pressupõe incluir questões de âmbito *inter* ou mesmo *trans* organizacionais, e não somente elementos intra-organização, como se apresentou de forma preponderante o movimento cooperativista².

Dentre os seus intelectuais orgânicos, no cenário brasileiro ganhou destaque Singer (2002 e 2003), ao defender a economia solidária como um modo de produção e de distribuição oposto à lógica capitalista da competição, recuperando dessa forma o conteúdo autogestionário e classista do cooperativismo, no sentido de promoção da igualdade.

Do ponto de vista da sua prática, o campo da economia solidária abrangia as cooperativas populares, as fábricas recuperadas, as associações de pequenos produtores, as feiras solidárias, os clubes de trocas, bancos comunitários, cooperativas agrícolas da agricultura familiar (SINGER, 2002, 2003).

Analisando tais arranjos em pormenores, vemos que na dimensão dos pequenos produtores, cuja organização em cooperativas e feiras seria uma das manifestações da chamada economia solidária, a produção é realizada de forma isolada, não havendo intercâmbio - técnico-produtivo e material – de meios de produção. De fato, ao se considerar a questão da propriedade privada e da objetivação do trabalho, vê-se que a lei do valor, pela qual, por questão meritocrática ou burocrática, cada um recebe de acordo com a proporção do seu capital, não é alterada. Talvez a única diferenciação seja o fato do pequeno proprietário não produzir diretamente excedente econômico para terceiros, recebendo assim o equivalente do seu trabalho objetivado. Contudo, a partir do momento que sua cooperativa de compra e venda opera com trabalho assalariado, a extração de excedente econômico, logo de produção de capital, configura-o substancialmente como um capitalista, ainda que em magnitudes extremamente diversas e numa proporção de significação que dela possa ser excluída a prerrogativa da opressão a outrem.

No que diz respeito ao processo decisório, a questão também parece não ser diferente. Ainda que se considerem os casos nos quais os cooperados são efetivamente os gestores, a concorrência e o mercado capitalista continuam sendo os efetivos coordenadores da produção, isto é, elas estão imersas no sistema produtor de mercadorias. Compartilhar um espaço para a realização do valor, ou para efetivar transações comerciais em larga escala, não altera o fato de necessariamente ter que “jogar”, organizar-se e concorrer de acordo com os imperativos do mercado. Sobre as cooperativas de grandes proprietários, a separação entre propriedade e controle, e entre

2 Ainda que este tenha, de fato, discursos e práticas que indicariam um possível movimento de externalização ou de solidariedade sistêmica, mas que não indicam uma linha central de preocupação das suas práticas.

planejamento e execução, constituem tais empreendimentos de forma burocrática, sendo a autogestão uma realidade distante e quase impraticável.

Diante desta realidade, a práxis da economia solidária pode ser compreendida em dois movimentos, o primeiro diz respeito a se constituir um meio de geração de trabalho e renda (necessidade imposta pelo desemprego ou outras formas de exclusão/precarização do trabalho), ou seja, a formação de um empreendimento econômico solidário e o segundo diz respeito à viabilidade deste empreendimento dentro do intercâmbio mercantil, em que deve entrar em cena questões relacionadas à tecnologia, insumos e à própria realização da venda.

Persiste aqui a principal ambiguidade do cooperativismo no campo da economia solidária: solidariedade interna e competitividade externa. Porém, vale ponderar que se "a troca domina a produção", conforma argumento histórico de Luxemburgo (2005), o segundo termo (competitividade) tende a pressionar o primeiro (solidariedade), e não o inverso.

Um possível encaminhamento, que se coloca frente a este dilema, se encontraria na junção de diversas cooperativas, das mais diversas áreas, dando origem a uma espécie de rede cooperativa ou solidária, como defende Euclides Mance (2005), ou ainda a retomada da perspectiva comunal da produção, como defende Mészáros (2002).

Dessa forma, no curto prazo, as cooperativas de produção poderiam equacionar o seu dilema basilar, ao organizarem um mercado relativamente isolado da competição capitalista, isto dentro das cooperativas de consumo, que seriam responsáveis por articular as diversas produções. Assim, colocar-se-ia em perspectiva a formação de redes cada vez mais complexas, remontando e, com isso, formando novas cadeias produtivas solidárias. Esta é a posição de Mance:

A solidariedade econômica em estratégias de rede tem se mostrado a melhor forma de gerar soluções coletivas de sustentabilidade para os empreendimentos de economia solidária, considerando-se os fluxos econômicos que os permeiam e as cadeias produtivas em que estão integrados. Nessa estratégia solidária, uma ênfase importante recai, como vimos, sobre o consumo (MANCE, 2005).

Entretanto, Wellen (2012, p. 218) observa que a precariedade das cooperativas populares ou solidárias tem sido a sua regra. Ao confrontar dados, ele aponta que a realidade dos empreendimentos econômicos solidários é marcada por inúmeras dificuldades de inserção no mercado, e de prover um nível de retiradas minimamente adequadas para a sobrevivência dos seus sócios. Demonstra ainda que:

A precarização do trabalho não se encontra apenas no alargamento da jornada de trabalho dos cooperados, mas fica expressa também nas condições de remuneração [...] A determinação da elevada precariedade dessa relação de trabalho é resultante direto do nível hierárquico dentro da cadeia produtiva formada pelas relações mercantis das grandes empresas como seus fornecedores (sejam de produtos ou de mão de obra) e, no caso analisado, com as cooperativas usadas para terceirizar a produção (WELLEN, 2012, p. 224).

Mais adiante, apesar da sua análise inicial ter focado as cooperativas de trabalho, Wellen argumenta que esta é a realidade de todo o campo da economia solidária, pois ao analisar o banco de dados de pesquisa nacional sobre essas organizações, afirma que os "integrantes dos empreendimentos da "economia solidária" que informaram renda, cerca de um quinto não recebeu nada, aproximadamente metade recebeu até meio salário mínimo e quase 70% recebeu uma remuneração máxima de um salário mínimo" (WELLEN, 2012, p. 232).

Tendo em vista essa realidade, a busca por aproximações de intercâmbio, na forma de redes, nos empreendimentos da economia solidária, é no mínimo prejudicada, quando todo o seu esforço é canalizado para a sua sobrevivência econômica e promoção de renda. Nesse contexto, é razoável inferir que a constituição de redes requer a instituição de alguns elementos básicos, como a própria disponibilidade de informações e a escala de compra ou de venda e investimento em logística, condições essas que seriam possíveis somente por intermédio de uma inserção adequada do empreendimento nos fluxos econômicos de natureza mercantil.

A princípio sem desconsiderar tais imperativos da circularidade mercantil, Mance advoga que “A **viabilidade** desta alternativa de desenvolvimento socioeconômico depende, portanto: da difusão do consumo solidário, de reinvestimentos coletivos de excedentes, da colaboração solidária entre os participantes” (MANCE, 2005).

Logo, há aqui um indicativo da necessidade de que a solidariedade também seja elemento estruturante da esfera da circulação e do consumo. Porém, o que não se leva em conta é a assimetria e a diversidade, que fatalmente tendem a desigualdades materiais, de recursos e tecnologias, quando o sistema produtivo é fragmentado. Vale lembrar que essa é a base do intercâmbio mercantil: o descontrole nas relações entre produção/circulação/consumo (MÉSZÁROS, 2002, p. 105).

Diante deste descontrole estrutural, a probabilidade maior é que a questão da formação das redes caia num dilema circular: para se confrontar o intercâmbio mercantil, é preciso formar novas cadeias produtivas, e para formar novas cadeias produtivas, e preciso um movimento de construção progressiva de redes, e por sua vez, esse movimento requer algum fôlego econômico dos empreendimentos solidários, ou seja, se inserir de forma competitiva no mercado.

Tal dilema é fruto da própria situação inicial do trabalho associado, de situar-se nos pontos frágeis e de menor valor agregado da produção global capitalista, até por sua forma atual ser resultado direto da crise deste sistema social, inclusive em grande parte decorrente do resultado do processo de recuperação de fábricas falidas pelos trabalhadores (NOVAES, 2011), além de outras experiências decorrentes diretamente dos defeitos inerentes do desenvolvimento capitalista.

Logo, entendemos que a luta pelo trabalho associado não significa retrocesso histórico, conforme aponta Wellen (2012), uma vez que a lógica dominante impõe determinadas dinâmicas, como o emprego e o desemprego, e as lutas sociais buscam construir novas opções de sociabilidade, ainda que, num primeiro momento, em severa desvantagem material.

Nessa perspectiva processual de construção, vale assinalar várias inovações, que o campo da economia solidária promove, que indicam estratégias defensivas em elementos tipicamente mercantis (crédito, consumo, propagando ou divulgação, meios de pagamento), mas também elementos de criação, tais como:

*Organizações de Consumo Solidário; *Empreendimentos Solidários de Produção e Serviço; *Fundos de Desenvolvimento Solidário; *Bancos Comunitários; *Cartões de Crédito Solidário; *Bancos do Povo; *Bolsa de Negócios; *Feiras de Economia Solidária; *Mostras de Economia Solidária; *Selo da Economia Solidária e Sistema Participativo de Certificação; *Catálogos de Produtos, Serviço e Comércio; *Rede de Comércio Solidário; *Terminal Municipal de Economia Solidária; *Entrepósitos Regionais de Economia Solidária; *Portal da Economia Solidária; *Sistemas de Troca com Moeda Social/Cartões Inteligentes; *Incubadoras de Empresas Solidárias; *Complexos Cooperativos (MANCE, 2005).

São estratégias motivadas inicialmente por uma linha defensiva, mas também indicam elementos que apontam para uma demanda em formação e que dizem respeito a um novo intercâmbio socioprodutivo, distinto da lógica da competitividade mercantil³.

Talvez a questão decisiva diga respeito a quais processualidades históricas se consubstanciam a partir de possíveis pontos de ruptura. No caso do cooperativismo, tem-se uma perspectiva de solidariedade diretamente nas organizações de natureza produtiva ou econômica, enquanto que o campo da economia solidária introduz, neste processo, a problemática do intercâmbio social, que implica também na sua reprodução ampliada.

Esta economia popular permite a geração de trabalho para aquelas que estão às margens dos circuitos formais da economia, constituídos principalmente pelas esferas do Estado e do mercado, entretanto os níveis de renda que se obtêm são bastante frágeis,

3 *Importante ressaltar que a competitividade mercantil é distinta da mera qualidade dos produtos. Nela, a quantidade é determinante em vários aspectos: escala, logística, distribuição, tecnologia, acesso ao crédito, além de outros suportes, inclusive de enfrentamento político. Dessa forma, um produto por ser “competitivo”, mesmo não contendo elementos de qualidade (baixa taxa de utilidade, externalidades negativas, entre outros).*

garantindo, na maioria dos casos, apenas a sobrevivência dos grupos implicados em tais projetos. O desafio desta economia popular consiste, então, na possibilidade de ultrapassar este plano da chamada "reprodução simples" das condições de vida, na direção de uma chamada "reprodução ampliada". Isto é, quando as atividades empreendidas impactam sobre as próprias condições de vida mais gerais das pessoas no seu plano socioterritorial maior, como a melhoria da infraestrutura urbana, por exemplo. Este desafio é próprio ao projeto de uma economia popular e solidária e deve ser aqui assinalado em razão precisamente de certas qualidades (ou características) próprias a esta economia popular (FRANÇA FILHO, 2006, p. 58).

Entretanto, não se trata apenas de um desafio de superação pela superação, a saber, de apenas negar a competitividade mercantil, mas também de afirmar determinados valores e princípio, materializados de forma pedagógica nas tentativas e experimentos de trabalho associado, como a própria autogestão, da cooperação, da igualdade substantiva, da sustentabilidade ambiental e da solidariedade efetiva entre os humanos, que se traduzem no que o movimento de economia solidária vem denominando de bem-viver (MANCE, 2005; FRANÇA FILHO, 2006; ARRUDA, 2001).

Tais experimentos utópicos, digamos assim, são também produtores de novas realidades e conhecimentos, logo, também possibilitam a emergência de novos horizontes de luta. O movimento concreto dos trabalhadores, dentro das tentativas de trabalho associado, vem buscando enfrentar, no sentido de superação, seus próprios limites, referentes ao escopo e abrangência da sua autogestão socioprodutiva, permitindo inovações no campo ontológico das mediações sociais (relações sociais de produção e socialização).

Mais uma vez, tal discussão também converge para a questão basilar, já colocada por Marx, da necessidade da cooperação produtiva entre trabalhadores para adquirir meios nacionais sistêmicos e não subordinados ao mercado ou ao Estado, que arrisca-se a ser traduzido, recorrendo às ponderações de Mészáros (2002), como a construção de um novo sociometabolismo, e com isso, configurando uma dinâmica integrada produção-circulação, e, tão logo, uma concreta possibilidade de novas relações sociais produtivas e solidariedade sistêmica.

A questão seguinte que buscamos ponderar é como situar o papel do Estado dentro desta processualidade histórica e em quais aspectos esta descrição não faria a injustiça de desvencilhar os trabalhadores de seu papel orgânico principal na construção de condições justas e solidárias para o trabalho.

Estado e trabalho associado: variáveis, determinantes e perspectivas

Para Gramsci (1989), é importante considerar não apenas a questão da hegemonia, mas, sobretudo, os processos históricos que a formam e a sustentam. Para este pensador, o processo de hegemonia está diretamente relacionado em dois campos de disputas, cujas dinâmicas mesclam-se entre si, que seria a sociedade política (o aparelho estatal coercitivo) e a sociedade civil (que inclui a economia, mas não se reduz a esta).

A confusão entre sociedade civil e sociedade política, pois deve-se notar que na noção geral de Estado entram elementos que também são comuns à noção de sociedade civil (neste sentido, poder-se-ia dizer que Estado = sociedade política + sociedade civil, isto é, hegemonia revestida de coerção) (GRAMSCI, 1989, p. 149).

Nesta dinâmica, a esfera da sociedade civil abrange o *locus* da produção, em sentido amplo (o que inclui a produção não apenas de bens e serviços, como também de conhecimentos e ideologias) e o que define o próprio conceito de hegemonia (abrangência societal), enquanto a sociedade política, pela intervenção estatal, cumpriria o papel da reprodução coercitiva, no sentido de sustentar as relações sociais de produção então hegemônicas. Assim, ambas deveriam formar o conceito de Estado ampliado (GRAMSCI, 1989).

Nota-se que, para Gramsci, a emancipação social se traduz em uma sociedade sem Estado, que ele denomina de "sociedade regulada", materializada pela ampliação da sociedade civil de tal modo, até eliminar ou absorver todo o espaço ocupado pela sociedade política (GRAMSCI, 1989; BOBBIO, 1999).

Por intermédio desta chave analítica, interpretamos que o Estado burocrático também é resultado do imperativo de sustentar a hegemonia do trabalho assalariado, que implica na função necessária de se promover uma solidariedade estatal compulsória, tendo em vista os efeitos degenerativos (em termos de sociabilidade) inerentes ao intercâmbio mercantil (HARVEY, 2011).

Do ponto de vista do trabalho associado, enquanto este esteve restrito a unidades de produção desconexas umas para com as outras, na forma organização cooperativa, sem assumir uma forma societal ou sistêmica, a regulação estatal se fez presente somente neste aspecto específico, não alterando nem o caráter da sociedade política nem a lógica hegemônica da sociedade civil.

Porém, ao se buscar novas inovações socioprodutivas, em especial no âmbito da circulação, começam a surgir pautas inéditas no que diz respeito a disputar o fundo público e reivindicar novos direitos, numa perspectiva de ampliação do campo do trabalho associado.

No Brasil contemporâneo, o seu processo singular passa, em boa medida, pelo campo da economia solidária, cujos seus atores sociais e lideranças trazem a bandeira da sua institucionalização, por meio do reconhecimento e apoio estatal, bem como da organização de um marco jurídico apropriado para essas iniciativas.

Nesse horizonte de luta, ganha relevo o processo de constituição da lei nacional de economia solidária. Porém, enquanto esta lei tramita no Congresso Nacional, dois Decretos emitidos pela Presidência da República já apontam algumas variáveis críticas na institucionalização da economia solidária.

O Decreto nº 7.357, de 17 de novembro 2010, que dispõe sobre Programa Nacional de Incubadoras de Cooperativas Populares (PRONINC), e o Decreto nº 7.358, de 17 de novembro de 2010, que Institui o Sistema Nacional do Comércio Justo e Solidário (SCJS) e cria sua Comissão Gestora Nacional (BRASIL, 2010a,b). Em que pese a importância relativa de cada Decreto, é na caracterização da economia solidária, igual em ambos os Decretos, enquanto marco jurídico, que esta análise deter-se-á. De acordo com o texto:

[...] empreendimentos econômicos solidários: organizações de caráter associativo que realizam atividades econômicas, cujos participantes sejam trabalhadores do meio urbano ou rural e exerçam democraticamente a gestão das atividades e a alocação dos resultados (BRASIL, 2010a).

Ao que pode ser lido, a definição dada pela Presidência da República busca ampliar o conceito de economia solidária, centrando a sua definição na questão organizacional e de gestão: ser associativa e exercer uma gestão democrática.

Apesar de incipiente, advoga-se que é possível uma primeira análise de tal definição, que apontaria, desde já, para algumas problemáticas em potencial, que poderão pautar o desenvolvimento ulterior da relação Estado e trabalho associado.

A primeira contradição diz respeito à tensão entre o reconhecimento jurídico de um movimento histórico e o risco que tal demarcação jurídica conceitual venha a, um só tempo, fortalecer uma determinada configuração, e bloquear ou minimizar a sua variabilidade processual ou evolução potencial.

De fato, em que pese a criação de uma lei nacional sobre economia solidária, uma análise preliminar da sua minuta não se observa uma diferenciação essencial entre os diferentes projetos de cooperativas no ambiente institucional, sendo todas amparadas pela Lei nº 5.764, de 16 de dezembro 1971 (BRASIL, 1971)⁴.

4 Vale reforçar que a lei do cooperativismo foi criada durante o regime civil-militar de 1964-1984, com o intuito principal de desenvolver o cooperativismo patronal dos grandes proprietários rurais (DAL RI; VIEITEZ, 1999).

No caso específico do intercâmbio da economia solidária, do mesmo modo que um conjunto de políticas e direitos sociais harmonizam e compensam os efeitos centrífugos da competitividade mercantil, sustentando assim a reprodução do trabalho assalariado, também ao se compensar tal forma de intercâmbio, melhorando assim a viabilidade econômica dos empreendimentos solidários (com linhas especiais de crédito, assistência técnica, compras diretas, entre outros), também se oportunizaria, novamente, uma harmonização da lei do valor de troca, com o risco de enfraquecer inovações que potencialmente colocariam em perspectiva a sua superação.

Entretanto, ao se observar a variabilidade da própria definição de empreendimentos econômicos solidários, que o supracitado decreto confere, infere-se que a perspectiva é de uma regulação mais ampla e genérica possível, o que nela própria favorece a diversidade e a inovação. No entanto, também pode vir a enfraquecer a coesão do sentido moral e dignitário da economia solidária, uma vez que uma identidade pluralista, do ponto de vista do Estado, também confere uma perspectiva liberal do apoio público, pela competição por editais de fomento e/ou apoio por parte dos empreendimentos econômicos solidários.

Este é um dos problemas apontados por Montañó (2002), ao analisar as entidades do chamado "terceiro setor". Para este pesquisador, nas Organizações Não-Governamentais (ONGs), em que pese sua origem de contestação e inovação social, o processo de apoio financeiro sistemático do Estado tem fortalecido algumas ONGs, ao se alinharem a certas diretrizes governamentais (e com isso viabilizar o ganho na concorrência de editais públicos), em detrimento de outras, que mantiveram a sua ideologia ou bandeiras de lutas.

Este horizonte traz uma concepção de setor público não estatal (MONTAÑO, 2002), que significa uma espécie de parceria entre o público estatal e iniciativas privadas, guiadas por interesses que poderiam ser identificados, também, como "públicos". Vale lembrar que tal perspectiva não tem nenhuma pretensão de superação da sociabilidade capitalista, mas sim harmonizá-la via o ideal de desenvolvimento sustentável e do mito da classe média num país harmônico.

No caso dos empreendimentos econômicos solidários, o interesse de geração de trabalho e renda, que na perspectiva individual é uma necessidade, na perspectiva coletiva passa a ser um interesse público de toda a sociedade. Trata-se de um direito, que, sem dúvida, precisa ser respeitado e ampliado, mas também fica em aberto a sua direção ou evolução, num horizonte de solidariedade residual ou compensatória (em relação à hegemonia do intercâmbio mercantil), ou num horizonte de solidariedade sistêmica, construtora de novas formas de intercâmbio societal.

Tendo em vista essa ebulição de perspectivas, em certa medida, a definição oficial atribuída à economia solidária é resultado da diversidade de interpretações e projetos políticos, embutidos nas iniciativas de trabalho associado e nos seus respectivos apoios, seja por meio de entidades de apoio ou mesmo fomento, no sentido de criação, seja por meio de ações de pesquisa e formação, que inclui a discussão teórica deste fenômeno social.

Tal diversidade de propostas em disputa, em que deve coexistir o denominador comum e marco jurídico "organização coletiva" e "gestão democrática", tem como principais concepções: a) geração de trabalho e renda; b) a perspectiva de desenvolvimento solidário; e c) superação da alienação do trabalho.

Da mesma forma que em cada um destes eixos há uma determinada concepção de solidariedade, indo, com vimos anteriormente, desde a resistência em face de uma situação adversa e competitiva, até uma perspectiva protossocialista, a inserção da questão do Estado problematiza ainda mais tais arranjos e construções históricas, principalmente por se tratar de um governo que ocupa o Estado tendo em vista a manutenção do *status quo*.

Elevar uma reivindicação ao patamar de uma política pública, sem dúvida significa reconhecimento público e jurídico dessa demanda, o que implica na possibilidade de acesso ao fundo público estatal. Porém, pode significar também uma regulação estatal sistemática, logo burocrática, dessa mesma luta, com grande probabilidade

de remodelar e ressignificar, com transmutação de valores, as suas bandeiras. Numa sociedade civil dominada pelo capital financeiro, implica em permitir aos trabalhadores associados atuarem tão somente em franjas ou bordas do sistema, sem uma real "devolução do poder" a eles próprios, tendo em vista a construção de uma economia comunal (Mészáros, 2002).

Disso resulta o que, talvez, seja a maior problemática do Estado em si: ele é ao mesmo tempo uma mediação de origem/fonte coletiva-política, logo de clara titularidade societal (sociedade civil). Porém, devido ao antagonismo de classes que caracteriza essa mesma sociedade, ele é materializado por meio de uma aparelhagem jurídico-administrativa essencialmente burocrático-autoritária, como forma para garantir o mínimo de coesão social (sociedade política). Diante de tal realidade, podemos afirmar que o Estado é uma espécie de "hiperorganização burocrática", pois é nele que mais se desenvolveram estruturas de poder, controle e alienação, conforme já explicitou Motta (1986) e Gramsci (1989).

Por esse motivo, é importante ponderar sobre o papel do Estado na transformação social: se o mesmo é um mecanismo que deve ser disputado (devido a sua titularidade societal), controlado por uma classe social e, a partir disso, modificado; ou se, ao contrário, o seu caráter burocrático-autoritário apenas seria ampliando por tais formas de embate, reiteradamente isoladas ou restritas nas áreas institucionalizadas de disputa política-eleitoral (ou, em alguns momentos históricos explosivos, de ascensão direta ao controle da sua aparelhagem), sem uma concomitante (ou mesmo anterior) modificação na estrutura das relações sociais de produção, logo, sem mudanças consistentes na hegemonia da sociedade civil.

Desse modo, para ilustrar melhor tal dilema, destacamos a visão que Marx tinha na relação específica do Estado com o cooperativismo:

O fato de que os trabalhadores queiram criar as condições da produção coletiva em escala social e, de início, em seu próprio país, portanto, em escala nacional, significa apenas que eles trabalham para subverter as atuais condições de produção e não têm nenhuma relação com a fundação de sociedades cooperativas subvencionadas pelo Estado! No que diz respeito às atuais sociedades cooperativas, elas só têm valor na medida em que são criações dos trabalhadores e independentes, não sendo protegidas nem pelos governos nem burgueses (MARX, 2012, p. 41).

Marx, nesta breve passagem, toca em pontos fundamentais, quando ressalta que os trabalhadores, no seu engajamento na luta cooperativista, na realidade buscam "condições da produção coletiva em escala social", o que leva à necessidade de meios nacionais, na exata medida de "subverter as atuais condições de produção". Ora, se as condições atuais de produção, na concepção marxiana, são baseadas na exploração sistêmica (modo de produção totalizante) do capital sobre o trabalho, criando um processo produtivo orgânico do ponto de vista do capital, de apropriação privada de mais valia e sua correspondente valorização sistêmica (desse mesmo capital), então subverter isso diz respeito à própria constituição de novas relações sociais de produção, numa perspectiva igualmente sistêmica ou totalizante, fiel à sua categoria dialetizadora de origem.

Neste patamar, que implicaria necessariamente na constituição de um novo intercâmbio, efetivamente solidário, e na superação do valor de troca ou de superação dos efeitos degenerativos da competitividade mercantil, o trabalho associado simplesmente prescindiria de medidas estatais compensatórias (subvenções) para a sua reprodução ampliada.

Por outro lado, tal modificação na sociedade civil requer, para se sustentar, e com isso modificar o Estado no seu sentido ampliado (GRAMSCI, 1989), modificações na sociedade política, a começar pela própria ampliação dos direitos do trabalho associado, pela qual a lei da economia solidária, em que pesem potenciais contradições, pode conferir um passo crítico nesta direção.

Tendo como base tais problemáticas e questionamentos, o processo de institucionalização da economia solidária, especialmente no que se refere ao seu reconhecimento estatal por meio de um estatuto legal-jurídico, impõe aos movimentos pelo trabalho associado no mínimo duas perspectivas:

1. Subsunção ao intercâmbio mercantil, variando-se e combinando-se entre:
 - a) Formas de solidariedade compulsória: em que se têm, por força da lei, recursos públicos direcionados para tais iniciativas de trabalho associado;
 - b) Formas de solidariedade indutoras: constituídas por políticas públicas de maior complexidade, incluindo formação, crédito, investimento ou inclusão produtiva, criação de cooperativas ou indução dessa criação, desenvolvimento científico e tecnológico, compras governamentais, sistemas de comercialização, entre outras); e
 - c) Formas de solidariedade compensatória: no sentido de sustentação estatal da viabilidade econômica desses empreendimentos, considerando o cenário na qual as dificuldades típicas de sobreviver na lógica mercantil capitalista continuam constantes.

2. Sustentação da emergência de novas relações sociais, a partir do reconhecimento dos direitos do trabalho associado, e, com isso, acesso legítimo ao fundo público, ao que diz respeito especialmente às parcelas deste fundo, que são direcionadas as rubricas típicas do "investimento produtivo" ou do "desenvolvimento econômico", com as seguintes perspectivas:

- a) Formas de solidariedade indutoras: nas quais se tem, por força da lei, recursos públicos destinados à recuperação, por parte dos trabalhadores associados, dos meios de produção;
- b) Uma forma de solidariedade sistêmica, na qual o intercâmbio mercantil seja progressivamente substituído por outra estrutura de intercâmbio societal.

Entendemos que enquanto a primeira possibilidade é mais clara e até provável no curto prazo, a segunda se apresenta como possibilidade dialética, ou seja, possibilidade esta engendrada das próprias contradições do movimento histórico pelo trabalho associado, uma possibilidade de luta contra hegemônica no espaço prioritário da sociedade civil, com desdobramentos decisivos na sociedade política.

Todavia, na perspectiva de sustentação estatal, o que se ganha em termos de apoios e recursos públicos, pode-se perder em termos de autonomia ou desenvolvimento crítico. Por desenvolvimento crítico nos referimos à perspectiva de superação das atuais contradições da economia solidária, ou a reversão da sua subordinação às mediações do capital (principalmente a fragmentação patrimonial e a subordinação mercantil). Tal reversão, ao se visualizar o potencial das inovações do campo da economia solidária, se apresentaria por intermédio de um projeto coletivo de integração material e econômica do trabalho associado (BENINI et al., 2012).

Já na segunda perspectiva, esta dependeria justamente desse desenvolvimento ou criação, interno do trabalho associado, de uma forma de solidariedade ontologicamente densa, justamente na perspectiva da sua organicidade patrimonial e econômica, potencializando assim suas iniciativas e esforços de auto-emancipação social.

Em linhas gerais, a ausência de meios de integração e superação das mediações alienadoras do capital e de um projeto político que vá além da resistência, implica na contínua pulverização e fragmentação de iniciativas em geral isoladas ou mesmo liberais, no sentido de que cada grupo faz o que entende ser o melhor para si, desconexo com uma perspectiva política mais ampla e não aglutinada no propósito comum e histórico de construção autodeterminada de novas relações sociais de produção. Nessa condição, **o Estado pautaria o trabalho associado**, levando ao risco de paternalismo e instrumentação da economia solidária aos ideários do neodesenvolvimentismo (de caráter capitalista e reprodutivo da competitividade mercantil).

No horizonte de um novo intercâmbio societal, que pode ser bloqueado ou acelerado pela perspectiva anterior (conforme o tipo de ações, e reações, que se materializem nas políticas públicas para a economia solidária), faz-se escrutinar um movimento de adensamento ontológico do projeto político do trabalho associado (atualmente na forma de economia solidária) para uma linha de busca da superação da alienação do capital sobre o trabalho. Em referência a isso, alienação que se materializa nas atuais e hegemônicas mediações de integração sistêmica, divide-se

simbolicamente em dois elementos de vocação associável: "propriedade privada" e "intercâmbio mercantil".

Quanto a este movimento, que implica numa ruptura inicial, e progressiva integração patrimonial e econômica das iniciativas no campo da autogestão e do trabalho associado, tem-se a formação de um tipo distinto de solidariedade: sistêmica e orgânica, do ponto de vista das relações sociais de produção. Com isso, se teria lastro político, a partir da construção de uma nova hegemonia na sociedade civil, para inverter a relação anterior, e assim, o **trabalho associado pautar o Estado**.

Considerações finais

A questão da solidariedade abrange desde as relações espontâneas entre os indivíduos, como também define a qualidade de uma dada sociabilidade. Na perspectiva ontológica do trabalho - que o situa como produtor chave do ser social - a sua forma de organização materializa um fio condutor crítico entre sociedade civil e sociedade política.

Enquanto o processo de desenvolvimento, centrado na acumulação de capital, reforça a mercantilização do trabalho, o alienando numa forma de assalariamento, a busca (ou mesmo necessidade) por um novo tipo de desenvolvimento, centrado nas legítimas aspirações humanas e coletivas, traz consigo a importância da solidariedade enquanto modo de se produzir e se viver.

O trabalho associado indica essa dupla perspectiva, de uma nova forma de produção, bem como perspectiva de outra estrutura de sociabilidade.

Entretanto, historicamente a hegemonia do trabalho assalariado tem sufocado formas distintas de organização produtiva, como o próprio cooperativismo. Essa situação muda consideravelmente, quando se configura, no final do século passado, uma realidade marcada pelo desemprego estrutural e pela precarização do trabalho na sua forma assalariada, ou seja, pela crise do reformismo.

Diante da dificuldade crescente dos trabalhadores, em vender a sua força de trabalho, de formas variadas e em contextos diversos, estes têm buscando se associar, uma vez que a solidariedade sistêmica e burocrática do Estado tem sido insuficiente, para prover o mínimo de estabilidade financeira e bem-estar social para amplos segmentos da população.

Neste processo de crise do trabalho assalariado e da competitividade mercantil, constitui-se o campo da economia solidária numa dupla ambiguidade: apesar de se colocar como uma linha defensiva, frente ao esgotamento de uma dada sociabilidade, organiza-se no campo propício para se superar essa mesma sociabilidade, que é a organização do trabalho e da produção. Por outro lado, apesar de trazer uma gama considerável de inovações e perspectivas, permanece subordinada ao intercâmbio mercantil, dinâmica matriz da crise do próprio reformismo.

Nesse ponto que o processo de construção do trabalho associado implica em formas distintas de solidariedade ou em possibilidades de reprodução ou superação da competição mercantil que, por sua vez, se sustentaria pela solidariedade sistêmica/burocrática da sociedade política estatal.

Portanto, se o tipo de solidariedade, almejado pelo trabalho associado, caminhar no horizonte da criação de uma nova sociabilidade, e não de conformação ou reprodução à já instituída, vaticinar-se-á que, além do seu movimento real levar num primeiro plano a experimentações tanto práticas como educativas, poder-se-á inferir também, como desdobramento possível desse processo constante de interação dialética entre a crítica e a ação, uma possibilidade construtivista de desdobramento teórico e numa práxis de transição suficiente e consistente para um projeto político transformador, inclusive que problematize adequadamente, sob pena da sua práxis ser inócua, as relações entre sociedade civil e sociedade política.

Em síntese, entende-se que o movimento multifacetado pela autogestão ou pelo trabalho associado, enquanto estiver pautado pela concepção (base teórica preliminar) de solidariedade apenas com princípio ideal ou até mesmo ambíguo, numa processualidade experimental e espontânea de múltiplas iniciativas e variadas formas

de solidariedade, com todos os problemas e ganhos decorrentes disso, dificilmente poderá ser pautado um processo histórico criativo e transformador (e não meramente adaptativo) de um novo intercâmbio social, que concretamente corresponda aos discursos consistentes de solidariedade inter-trabalho e autodeterminação dos trabalhadores para o bem-viver.

A chave para isso está justamente na qualidade de solidariedade, possível e ao mesmo tempo necessária e almejada, entre os trabalhadores associados, evoluindo da esfera das necessidades de trabalho, renda ou mesmo subsistência, para incluir o escopo do intercâmbio societal. Dito de outro modo, a convergência entre necessidades imediatas individuais com a necessidade histórica de superação da alienação, abre caminho para a constituição de uma nova forma de solidariedade sistêmica, porém efetivamente autogestionária, pressupondo, à modelo de uma sólida construção axiológica e ontológica, uma matriz para uma sociedade civil emancipada e autorregulada.

Referências

- ARRUDA, M. O "feminino criador": socioeconomia solidária e educação. In: ARRUDA, M.; BOFF, L. (Org.). *Globalização: desafios socioeconômicos, éticos e educativos*. Petrópolis: Vozes, 2001.
- BARBOSA, R. N. C. *A economia solidária como política pública: uma tendência de geração de renda e ressignificação do trabalho*. São Paulo: Cortez, 2007.
- BENINI, E. A.; BENINI, E. G. As contradições do processo de autogestão no capitalismo: funcionalidade, resistência e emancipação pela economia solidária. *Organização e Sociedade*, v. 17, n. 55, p. 605-19, 2010.
- BENINI, E. A.; BENINI, E. G. Reforma agrária no contexto da economia solidária. *Revista Nera*, v. 11, n. 13, p. 6-15, jul./dez. 2008.
- BENINI, E. A.; NEMIROVSKY, G.; BENINI, E. G. A práxis do trabalho associado: da economia solidária para a perspectiva da solidariedade orgânica e autogestão societal. *Revista Org & Demo*, v. 13, n. 2, p. 9-20, jul./dez. 2012.
- BOBBIO, N. *Ensaio sobre Gramsci e o conceito de sociedade civil*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- BRASIL. Decreto nº 7.357, de 17 de novembro 2010. Dispõe sobre o Programa Nacional de Incubadoras de Cooperativas Populares - PRONINC, e dá outras providências. Brasília, DF, 2010a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Decreto/D7357.htm> Acesso em: 16 jan. 2013.
- BRASIL. Decreto nº 7.358, de 17 de novembro de 2010. Institui o Sistema Nacional do Comércio Justo e Solidário - SCJS, cria sua Comissão Gestora Nacional, e dá outras providências. Brasília, DF: 2010b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Decreto/D7358.htm> Acesso em: 16 jan. 2013.
- BRASIL. Lei nº 5.764, de 16 de dezembro 1971. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. Brasília, DF, 1971. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5764.htm>. Acesso em: 10 jan. 2012.
- DAGNINO, R.; NOVAES, H. As forças produtivas e a transição ao socialismo: contrastando as concepções de Paul Singer e István Mészáros. *Revista Org & Demo*, v. 8, n. 1/2, p. 23-46, jan./dez. 2007.
- DAL RI, N. M.; VIEITEZ, C. G. A economia solidária e desafio da democratização das relações de trabalho no Brasil. In: DAL RI, N. M. (Org.) *A economia solidária e o desafio da democratização das relações de trabalho*. São Paulo: Arte & Ciência, 1999.

- FRANÇA FILHO, G. C.; LAVILLE, J. *Economia solidária: uma abordagem internacional*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.
- FRANÇA FILHO, G. C. A economia popular e solidária no Brasil. In: FRANÇA FILHO, G. C. et al. (orgs.). *Ação pública e economia solidária: uma perspectiva internacional*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2006.
- GAIGER, L. A economia solidária diante do modo de produção capitalista. *Caderno CRH*, v. 16, n. 39, p. 181-211, maio/ago. 2003.
- GRAMSCI, A. *Maquiavel, a política e o estado moderno*. 7. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1989.
- GUILLERM, A; BOURDET, Y. *Autogestão: mudança radical*. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.
- HARVEY, D. *O enigma do capital e as crises do capitalismo*. São Paulo: Boitempo, 2011.
- LUXEMBURGO, R. *Reforma ou revolução?* São Paulo: Expressão Popular, 2005.
- MANCE, E. A. A revolução das redes de cooperação solidárias. In: Encontro Internacional de Ecônomas Salesianas, 2005, Sevilha. Disponível em: <http://www.solidarius.com.br/mance/biblioteca/A_Revolucao_das_Redes_de_Colaboracao_Solidaria.pdf>. Acesso em: 20 out. 2014.
- MARX, K. *O capital: processo global de produção capitalista*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2008.
- MARX, K. *Crítica do programa de Gotha*. São Paulo: Boitempo, 2012.
- MARX, K. O que foi a Comuna de Paris? In: COGGIOLA, O. *Escritos sobre a Comuna de Paris*. São Paulo: Xamã, 2003.
- MARX, K.; ENGELS, F. O manifesto comunista. 1948. Disponível em: <<https://www.marxists.org/portugues/marx/1848/ManifestoDoPartidoComunista/index.htm>>. Acesso em: 16 jan. 2013.
- MÉSZÁROS, I. *Para além do capital*. São Paulo: Boitempo, 2002.
- MONTAÑO, C. *Terceiro setor e questão social: crítica ao padrão emergente de intervenção social*. São Paulo: Cortez, 2002.
- MORAES, J. Self-management as a tool to organize counter-hegemony. *Organização e Sociedade*, v. 17, n. 55, p. 585-604, 2010.
- MOTTA, F. C. P. *Organização e poder*. São Paulo: Atlas, 1986.
- NOVAES, H. T. As bases sócio-históricas do socialismo autogestionário: a contribuição de István Mészáros. In: _____. (Org.). *O retorno do caracol à sua concha: alienação e desalienação em associações de trabalhadores*. São Paulo: Expressão Popular, 2011.
- RIOS, G. S. L. *O que é cooperativismo*. São Paulo: Brasiliense, 1989.
- SINGER, P. *Introdução à economia solidária*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.
- SINGER, P. Economia solidária: um modo de produção e distribuição. In: SINGER, P.; SOUZA, A. (Org.). *A economia solidária no Brasil*. São Paulo: Contexto, 2003.
- WELEN, H. *Para a crítica da economia solidária*. São Paulo: Outras Expressões, 2012.
- ZYLBERSZTAJN, D. *Quatro estratégias fundamentais para cooperativas agrícolas*. São Paulo: FEA-USP, 2002. (Working paper, nº 02/017).

Submissão: 18/04/2013
Aprovação: 24/03/2015

PARCERIAS ENTRE ESTADO E SOCIEDADE CIVIL NA PERSPECTIVA DO CAPITAL SOCIAL

BRAZILIAN PARTNERSHIPS BETWEEN STATE AND CIVIL SOCIETY FROM THE PERSPECTIVE OF SOCIAL CAPITAL

Alexandre Lima Baião*
Alketa Peci**
Caio César de Medeiros Costa***

Resumo

A proliferação das parcerias entre o estado e organizações sem fins lucrativos traz à tona questões importantes relacionadas à interação entre Estado e sociedade civil. Este trabalho busca fomentar reflexões sobre as implicações dessas parcerias, bem como as consequências específicas que podem emergir no contexto brasileiro. Assim, este trabalho discute, através do arcabouço teórico de capital social e sociedade civil, quais podem ser as consequências e as limitações das relações construídas através destas parcerias, com foco na realidade brasileira, particularmente, a partir da reforma administrativa de 1995. Para tanto, utilizaram-se como conceitos centrais a perspectiva de Ostrom sobre capital social e a definição de Sociedade Civil elaborada por Cohen e Arato a partir da teoria comunicativa de Habermas. A reflexão sobre as implicações destas parcerias possibilitou novas indagações e hipóteses que, diante da praticamente ausente literatura sobre estes efeitos, representam alternativas e possíveis direções para futuros estudos empíricos.

Palavras-chave: Capital social. Sociedade civil. Parcerias.

Abstract

The diffusion of partnerships between State and non-profit organizations brings into focus important questions relating to the interaction between State and civil society. This study aims at proposing reflections about the implications of those partnerships in the countries that have adopted such models, as well as the specific consequences that can emerge in the Brazilian context. In this way, this study discusses, through a social capital and civil society theoretical framework, which possible consequences and limitations might exist within the relationships built within such partnerships, particularly focusing on the Brazilian context following the administrative reform of 1995. For this purpose, we rely on Ostrom's (2003) perspective

* *Doutorando em Administração Pública e Governo (EAESP-FGV), Mestre em Administração (EBAPE-FGV). Instituição de vínculo: Escola de Administração de Empresas de São Paulo (EAESP-FGV). São Paulo, SP. E-mail: alexandrelimabaiao@gmail.com*

** *Professora Adjunta da EBAPE/FGV, Doutora em Administração pela EBAPE/FGV (2005), Mestre em Administração Pública pela EBAPE/FGV (2000), Pesquisadora CNPq e Bolsista Jovem Cientista FAPERJ. Instituição de vínculo: Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas (EBAPE-FGV). E-mail: alketa@fgv.br*

*** *Doutorando em Administração Pública e Governo (EAESP-FGV), Mestre em Administração pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). Instituição de vínculo: Escola de Administração de Empresas de São Paulo (EAESP-FGV). E-mail: caiocesq@hotmail.com*

on social capital, as well as the Civil Society definition proposed by Cohen and Arato (1992). The reflection on these partnerships and their implications allows for new questions and hypotheses, which, considering the practically absent literature on these effects, represents alternatives for future empiric studies.

Keywords: Social capital. Civil society. Partnerships.

Introdução

Com a difusão da ideia de governança na administração pública, as parcerias entre governo e organizações não governamentais se proliferaram entre os diversos países (OLIVEIRA; TANDON, 1994; MILWARD; PROVAN, 2000; SELSKY; PARKER, 2005). Estas parcerias incluem não apenas órgãos governamentais e empresas, mas também organizações da sociedade civil, pois, segundo a retórica reformista, organizações sem fins lucrativos são mais adequadas para a provisão de serviços em determinadas áreas caracterizadas por falhas governamentais (BRINKERHOFF; BRINKERHOFF, 2002; SELSKY; PARKER, 2005; GAZLEY; BRUDNEY, 2007; BRINKERHOFF; BRINKERHOFF, 2011). Desta forma, as parcerias entre governo e terceiro setor se expandiram e trouxeram consigo a necessidade de compreender melhor as consequências e limitações destas formas de interação, especialmente em países em desenvolvimento como o Brasil, marcado por características culturais e institucionais distintas das que contextualizaram o surgimento dos modelos reformistas nos países "desenvolvidos".

Há um consenso de que alguns problemas da sociedade não podem ser solucionados unicamente através das ações governamentais, nem o mercado pode ser considerado como única alternativa ao aparelho estatal. Nesse sentido, alguns autores advogam a capacidade das parcerias com o terceiro setor, de não apenas oferecer serviços mais eficientes e adaptados às especificidades locais, mas também de promover a representação e emancipação de grupos marginalizados (GIDDENS, 2000; BRINKERHOFF; BRINKERHOFF, 2002; DOMÉNECH, 2005). Nesta perspectiva, as parcerias poderiam ajudar a construir o capital social no seio das comunidades em que atuam. Outros autores, todavia, alertam que estas parcerias têm realizado exatamente o oposto, reforçando a dependência dos cidadãos, ou no mínimo, inibindo a formação de laços associativos orgânicos (HODGSON, 2004; SKELCHER et al., 2005).

Este trabalho baseia-se na ideia de capital social, pois este conceito compreende as redes, relações, valores e normas que são potencialmente afetadas por estas parcerias. Muitos estudos apontam que o capital social consegue fortalecer a democracia e elevar resultados econômicos e sociais (PUTNAM, 1993, 2000; FUKUYAMA, 1995; NARAYAN, 2002; OSTROM; AHN, 2003; MARTINS; LOTTA, 2010). Ao mesmo tempo, muitos autores defendem que a capacidade do Estado de inibir os laços associativos nas camadas populares é mais acentuada do que sua capacidade de restaurá-los ou fomentá-los (FUKUYAMA, 1995; EVANS, 1995).

No Brasil, analisar as parcerias pelo prisma do capital social parece relevante, pois é comum se considerar que este país é caracterizado por laços associativos menos intensos (NOGUEIRA, 2004). Vale lembrar que a sociedade civil brasileira começou a se consolidar e expandir apenas recentemente, na década de 90 (AVRITZER, 2007). O caráter recente dos traços associativos na configuração da sociedade brasileira pode representar um risco adicional nas parcerias entre estado e terceiro setor, caso estas impliquem enfraquecimento dos laços sociais.

Assim, a relevância deste estudo está relacionada à proliferação de parcerias entre governo e associações da sociedade civil, concomitante à rara presença de estudos no Brasil que as analisem através de uma perspectiva teórica crítica. Apesar da expansão das estruturas reticulares na administração pública, ainda existe a necessidade de construir uma base teórica e conceitual que auxilie a compreensão dos processos envolvidos nestas novas formas sociais e gerenciais. Nesse sentido, este

trabalho busca discutir, através do arcabouço teórico de capital social e sociedade civil, quais podem ser as implicações das relações construídas através destas parcerias nos países que adotaram estes mecanismos. Busca-se, ao final, abordar alguns pontos sobre a reforma administrativa realizada no Brasil e sobre as parcerias que surgiram a partir dela, entre Estado e organizações da Sociedade Civil, buscando levantar possibilidades de análise para futuros trabalhos empíricos. Uma vez que estudos que levantem e explorem os efeitos destas parcerias, na ótica da sociedade civil e do capital social, são ainda escassos, este ensaio possibilita incentivar reflexões e hipóteses que possam auxiliar na compressão desse fenômeno, bem como nortear futuros trabalhos.

Sociedade civil

A sociedade civil é definida usualmente como o campo em que indivíduos se organizam de maneira voluntária e o conjunto de redes formado entre eles que preenchem este espaço (YOUNG, 2000). Estas redes podem ser constituídas a partir de diversos objetivos, como os de natureza religiosa, ideológica e política (WALZER, 1995).

Muitos autores consideram um marco neste campo o trabalho *Democracy in America* de Tocqueville. Este autor visitou os Estados Unidos na década de 1830 e através de suas observações estudou o papel da sociedade civil no fortalecimento da democracia, por meio de uma abordagem culturalista. Uma das constatações que mais surpreendeu Toqueville ao estudar a sociedade dos Estados Unidos foi a propensão para a associação cívica existente naquele país:

Americans of all ages, all conditions, and all dispositions constantly form associations. They have not only commercial and manufacturing companies, in which all take part, but associations of a thousand other kinds, religious, moral, serious, futile, general or restricted, enormous or diminutive. The Americans make associations to give entertainments, to found seminaries, to build inns, to construct churches, to diffuse books, to send missionaries to the antipodes; in this manner they found hospitals, prisons, and schools (TOCQUEVILLE, 1969, v. 2, chapter 5).

O que a obra de Tocqueville oferece não é propriamente uma definição de sociedade civil, mas um alerta para a importância, para a democracia, de elementos culturais e institucionais existentes fora do Estado, como valores cívicos e redes de engajamento comunitário.

O conceito de sociedade civil já assumiu um significado bastante amplo no passado, representando toda a vida social fora das instituições públicas. Hoje, contudo, a maior parte dos cientistas políticos diferencia a sociedade civil do Estado e da economia. Uma forma de entender esta diferença é proposta por Cohen and Arato (1992), ao se basearem na distinção de Habermas (1987) sobre o sistema e o mundo da vida (*Lebenswelt*). O Estado coordena através da autoridade racional-legal, o mercado através do dinheiro e a sociedade civil através da interação comunicativa. Nesta visão, o mercado e o Estado pertencem ao *sistema*, pois, nestas esferas, os indivíduos são condicionados pelos imperativos do lucro e da burocracia, respectivamente. Em outras palavras, os indivíduos, mediatizados pela autoridade legal e pelo lucro, são restringidos em suas atividades de acordo com os objetivos do Estado e do mercado, enquanto na sociedade civil, as pessoas se coordenam mais através do diálogo do que através de regras e preços (YOUNG, 2000). Esta perspectiva é relevante porque destaca o fato de que na vida associativa da sociedade civil as ações são coordenadas através de uma lógica própria, além de distinguir a sociedade civil do Estado e do Mercado, ambos caracterizados pelo exercício da forma sistêmica de coordenação da atividade humana.

Em termos gerais, prevalece nessas perspectivas uma tentativa de diferenciar substancialmente a sociedade civil e as redes cívicas por meio das quais esta se materializa, de outras formas organizativas inerentes ao mercado e ao próprio Estado. Além do mais, esta diferenciação pode ser caracterizada até por certo antagonismo, inerente à lógica associativista.

Contudo, a sociedade civil compreende formas sociais muito diversas, indo desde os grupos de indivíduos que se reúnem para benefício exclusivo de seus membros até

organizações que lutam ativamente para mudar aspectos estruturais da sociedade. Nesse sentido, Young (2000) chama atenção para o fato de que, enquanto algumas formas associativas realmente apresentam as potencialidades que alguns autores atribuem à sociedade civil organizada, como o fortalecimento da democracia, outras têm poucas chances de gerar benefícios que se estendam além de seu próprio grupo. Nesse sentido, Young divide a sociedade civil em três grupos: a) Associações privadas, b) Associações cívicas e c) Associações políticas.

As associações privadas existem para o bem exclusivo de seus membros, sendo representadas por famílias, clubes esportivos e algumas espécies de grupos religiosos. Associações cívicas, por outro lado, apresentam uma atividade mais direcionada para o ambiente externo do grupo, buscando um bem comum que transborda para fora do círculo de membros, contemplando a vizinhança, a cidade, o país ou até mesmo o planeta, como no caso de algumas organizações ambientais. Geralmente as associações cívicas são abertas, aceitando a entrada de qualquer indivíduo a princípio, ao contrário das associações privadas. Diferentemente das duas formas anteriores, as associações políticas são aquelas capazes de influenciar a formação da agenda, a definição ou a implementação das políticas públicas. As associações políticas incluem ainda casos em que a associação não interfere na política estatal, mas que, à medida que afetam as práticas e políticas de empresas, atuam na esfera pública.

Desta forma, em geral, associa-se o conceito de sociedade civil ao espaço não compreendido nem pelo mercado nem pelo Estado, e que é permeado de formas associativas que obedecem a lógicas próprias e que conectam os indivíduos na sociedade. Uma sociedade civil pujante geralmente é considerada importante para fortalecer a democracia e contrabalançar o poder do Estado.

Capital social

A primeira ocorrência do termo capital social, segundo Putnam (2000), é o trabalho de Hanifan (1916), que descreveu a importância do envolvimento da comunidade no sucesso de escolas rurais. Este conceito demorou algumas décadas para se difundir, se tornando mais presente na literatura a partir, principalmente, do trabalho seminal de James Coleman (1990), e pouco mais tarde, dos livros de Putnam (1993, 2000). Ao longo do tempo, o conceito passou por mudanças, se expandiu e se tornou um elemento teórico muito utilizado para explicar e discutir políticas públicas, bem como para compreender a forma com que o Estado interage com a sociedade. Contudo, a compreensão de capital social ainda não é homogênea na literatura e inúmeras definições são indicadas pelos estudiosos (ADLER; SEOK, 2002).

Uma das formas de compreender melhor a trajetória e as diferentes perspectivas teóricas sobre capital social é considerar a divisão da literatura em duas correntes teóricas, conforme sugerido por Ostrom e Ahn (2003). Segundo estes autores, ao longo do tempo, várias visões sobre capital social surgiram, formando duas tendências relacionadas, porém, distintas: a visão minimalista e expansionista.

Na visão minimalista, capital social é um atributo do indivíduo, que a partir de uma rede pessoal consegue alcançar de forma mais eficaz seus objetivos. Em outras palavras, capital social está relacionado às conexões que um indivíduo possui que lhe permitem alcançar melhores resultados em problemas individuais. Dois autores que têm relevância nesta linha são Coleman (1990) e Lin (2001), que utilizam um nível de análise individual, se baseando na teoria da escolha racional para estudar capital social.

Na visão expansionista, os autores passam a relacionar capital social com o papel do Estado e os problemas de ação coletiva. Tradicionalmente, considera-se que os indivíduos não se engajam em ações coletivas porque esperam que os outros o façam, ou seja, tentam se aproveitar dos benefícios gerados pelos outros sem incorrer no custo da participação (OLSON, 1965). Denominou-se este fenômeno de problema dos *free-riders*, pois, sob a premissa de que as pessoas são individualistas, é natural que elas desejem conseguir "carona" no esforço dos outros, o que impede ações coletivas internas e exige a coordenação através de regras impostas por uma

autoridade externa. Desta forma, Olson acredita que os conflitos na sociedade nascem a partir dos interesses individuais e que estes devem ser mediados pelo Estado.

Esta visão, geralmente, ignora que as pessoas não tem uma atitude sempre individualista, podendo apresentar diferentes graus de senso coletivo, e ainda, podem cooperar a partir de determinadas condições sociais e culturais endógenas (OSTROM; AHN, 2003). Os estudos da visão expansionista se inserem nesta linha teórica, mostrando que existem aspectos da organização social como normas, redes e confiança, que promovem a coordenação das ações dos indivíduos e favorecem ações coletivas, fortalecendo a democracia e melhorando resultados econômicos e sociais. Além do mais, a visão expansionista migra de um nível de análise individual e com foco na busca individual dos atores de maximizarem seus recursos ou sua utilidade, para um nível macro, que engloba outros elementos sociais como as normas e valores culturais (MURAKAMI, 2010).

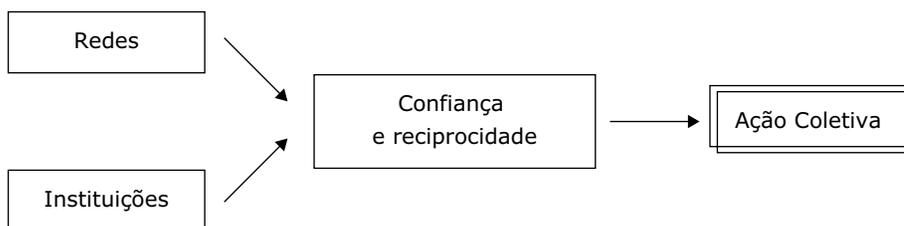
Numa visão expansionista, Ostrom e Ahn (2003) vinculam o conceito de capital social à ação coletiva através da base conceitual mais recente da teoria dos jogos, como a teoria comportamental dos jogos (*behavioral game theory*) e a teoria evolutiva indireta dos jogos (*indirect evolutionary approach*). Ao mesmo tempo, através de seu modelo, Ostrom e Ahn permitem desagregar o conceito de capital social, que já foi criticado por contemplar muitos fatores diferentes e ser excessivamente ambicioso. Nesse sentido, Ostrom e Ahn destacam três elementos principais que determinam a presença da ação coletiva, no âmbito do capital social: redes, confiança e reciprocidade, e instituições, conforme apresentado na Figura 1.

Neste modelo, a confiança representa o elemento central do capital social. Os demais fatores, como redes e instituições, possibilitam a ação coletiva eficaz à medida que geram confiança e reciprocidade. Confiança é entendida como a avaliação que o indivíduo faz da probabilidade do outro ter uma ação específica de natureza cooperativa. Neste modelo, a ação pode visar o longo prazo e beneficiar o grupo, ou pode visar o curto prazo e favorecer apenas o executor.

As formas de capital podem ser compreendidas através da situação hipotética de um grupo de pessoas realizando transações. Quando dois indivíduos realizam transações com frequência, e ainda, têm previsão de continuar realizando-as no futuro, existe um incentivo para que eles cumpram o acordo da transação. Se uma das pessoas não cumpre o acordo, a outra provavelmente irá abandonar a relação e ambas ficarão prejudicadas. Desta forma, a interação continuada entre dois indivíduos tem o potencial de construir reputações de confiabilidade. Esta é a ideia essencial por trás das descobertas que Axelrod (1985) apresenta em seu livro clássico *The Evolution of Cooperation*. Este autor mostra, através da simulação de torneios entre atores partícipes de um dilema do prisioneiro iterativo, adaptado da teoria dos jogos, que o comportamento cooperativo pode emergir e se manter sem mecanismos coercitivos e normativos externos.

No caso das redes, o fluxo de informações entre os membros permite alavancar a criação da confiabilidade gerada na interação entre indivíduos (OSTROM; AHN, 2003). No caso da transação entre duas pessoas, uma terceira que faça parte da rede pode acessar a informação sobre a confiabilidade das duas e utilizar esta informação quando

Figura 1 - Formas de capital social e sua relação com a ação coletiva



Fonte: adaptado de OSTROM; AHN (2003).

for interagir com uma delas. Este fato incentiva os membros da rede a não agirem de forma egoísta, caso contrário, podem ter prejuízos a longo prazo que superem os benefícios imediatos da ação. Portanto, mesmo um indivíduo egoísta pode ter fortes incentivos para agir de maneira colaborativa.

Putnam (1993, 2000) também destaca a importância das redes formadas entre cidadãos, famílias, organizações voluntárias, associações cívicas, e outras formas associativas horizontais. A principal característica destas redes é o padrão horizontal de formação das alianças e coordenação. Para Putnam, quanto mais horizontais estas redes maior o incentivo ao desenvolvimento das virtudes cívicas, enquanto estruturas associativas fortemente verticais desestimulariam os indivíduos a se tornarem civicamente engajados.

A outra forma de capital social são as instituições formais e informais, que garantem punições para aqueles que não cumprem os acordos (OSTROM; AHN, 2003). A existência de regras e punições para aqueles que não as obedecem incentiva os indivíduos a terem comportamentos mais confiáveis. As instituições contribuem, tanto diretamente, criando incentivos a determinados tipos de comportamento, como indiretamente, facilitando a autocoordenação através de informações, mecanismos de resolução de conflitos, assessoria técnica, dentre outros. Ostrom e Ahn destacam, porém, que as instituições não são suficientes para resolver o problema da cooperação, pois a própria aplicação justa das regras depende frequentemente da ação coletiva em um nível maior. Desta forma, o êxito da ação coletiva depende da combinação total dos fatores do capital social.

Desta forma, percebe-se que, em termos genéricos, a maior parte dos autores concorda que capital social está fortemente relacionado com normas, instituições, confiança e redes. Ao mesmo tempo, em todas as definições e perspectivas teóricas, o capital social aparece como o único capital que é relacional, pois não é um recurso que algum ator consegue possuir, mas que está inserido nos laços e conexões da estrutura social.

Outro ponto importante que emerge a partir da revisão da literatura é que a presença do capital social não é sempre positiva para a sociedade, pois em alguns contextos este pode favorecer alguns grupos de indivíduos em detrimento da maioria restante. Um exemplo que ilustra esta situação é o trabalho de Bourdieu (1986), que mostrou como as elites utilizam redes de relações sociais para preservar sua posição na sociedade e impedir o acesso a indivíduos de grupos desfavorecidos. Desta forma, o capital social pode ser utilizado tanto por associações cívicas de interesses altruístas como grupos criminosos, ou tanto por elites intencionadas em sua manutenção no poder, quanto por grupos marginalizados que lutam por sua emancipação. A partir desta constatação, surgiram esforços de diferenciar os variados tipos de capital social existentes na sociedade.

Um dos modelos que distingue as possíveis configurações do capital social e suas diferentes consequências é sua divisão entre *bridging social capital* e *bonding social capital* (NARAYAN, 2002). No caso do *bonding social capital*, a rede de cooperação ocorre entre indivíduos com características semelhantes, como no caso de atores com o mesmo status socioeconômico, religião ou etnia. Geralmente estes laços são mais intensos, mas podem ter consequências nefastas, pois a rede formada pode excluir não membros do acesso a posições e oportunidades, bem como usar a própria solidariedade contra o interesse público geral.

Já o *bridging social capital* conecta pessoas com diferentes características e, conseqüentemente, cria resultados diferentes daqueles geralmente fornecidos pelo *bonding social capital*. Esta forma de capital social se refere às redes formadas além dos laços primários formados nos círculos familiares, de amizade ou profissionais. Neste contexto, vale ressaltar o estudo de Granovetter (1973), apresentado em seu conhecido artigo *The strenght of weak ties*, em que são ressaltadas a importância dos "laços fracos" (*weak ties*) que conectam o indivíduo com outros atores além daqueles inseridos em sua rede primária, no contexto da busca por oportunidades profissionais. Desta forma, o capital social do tipo "*Bridge*" favorece a troca de informações entre os indivíduos e facilita a cooperação e coordenação dentro da rede, sem incorrer nos prejuízos geralmente associados ao capital social do tipo "*Bond*".

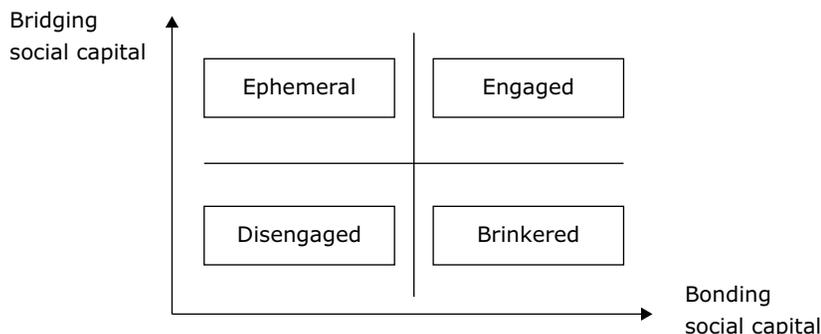
Uma comunidade pode ser caracterizada por diferentes níveis de *bonding* e *bridging social capital*, podendo ser classificada em quatro tipos, segundo o modelo de Woodhouse (2006) apresentando na Figura 2. O tipo “*disengaged*” é caracterizado pelo baixo nível de interação entre os membros e reduzidas conexões fora das redes primárias de cada indivíduo. O tipo “*blinkered*” corresponde a uma comunidade forte, que consegue alavancar a cooperação, mas sofre maior estagnação, pois tem pouco contato com informações e conhecimentos externos.

O tipo “*ephemeral*” é uma comunidade com muitos laços externos, mas pouca solidariedade interna, como um grupo de trabalhadores temporários que se deslocam para um lugar e depois retornam. O tipo “*engaged*” é o ideal, em que a comunidade possui forte presença de ambas as formas de capital social e, conseqüentemente, consegue tanto o acesso a informações externas quanto a cooperação entre os membros.

Apesar da proliferação na literatura e nas práticas de agências de desenvolvimento, governos e organizações não governamentais, o conceito de capital social também tem sido alvo de críticas. A palavra capital social tem sido utilizada em tão diferentes contextos e com tão diferentes significados (OSTROM; AHN,, 2003), que o uso do termo corre o risco de perder o sentido e se transformar em apenas mais uma *buzzword* (CORNWALL; BROCK, 2005), incorporada na retórica de atores interessados em legitimar seus objetivos e suas intervenções, como parece ser o caso de algumas agências de desenvolvimento, organizações sociais e governos. As agências de desenvolvimento, por exemplo, adotaram largamente a ideia de capital social, apesar de que não é óbvio definir como este conceito deve ser aplicado nas suas intervenções. Conforme esclarece Molyneux (2002), se a teoria do capital social explica a importância de preservar e estimular as formas associativas orgânicas, quais formas de capital social devem ser priorizadas? Quais associações fortalecer? Quem deve tomar essa decisão? Se por um lado parece consensual a visão de que adoção deste conceito representa um avanço em relação à atuação tradicional destas entidades, que por vezes apresentavam um foco estritamente econômico e ignoravam os elementos sociais orgânicos do país ou região que sofria a intervenção, por outro lado, sua aplicação na realidade destes países ainda é alvo de críticas e parece apresentar limitações.

O capital social deixa questões importantes da teoria social de lado, como o poder, o conflito e a exclusão (FINE, 2001). Sua definição, ao contrário, não contempla questões mais amplas, tendendo a se situar em um nível “micro” de análise. Além do mais, conforme destaca Molyneux, a implicação política do capital social não é clara, sendo utilizado conforme a discricionariedade de governos, organizações não governamentais e agências de desenvolvimento (MOLYNEUX, 2002). Talvez resida no caráter limitado do conceito em captar questões mais amplas da realidade social, a incapacidade desta teoria possibilitar mudanças mais profundas nas realidades dos

Figura 2 - Tipos de comunidade segundo o nível de bonding e bridging social capital



Fonte: WOODHOUSE (2006, p. 92).

países assistidos pelas intervenções, ou talvez seja injusto esperar tantos resultados de apenas um modelo teórico.

Compreender as limitações desta literatura é um esforço importante para qualquer investigação, mas buscar extrair mais deste conceito, pretendendo que ele desvele conflitos mais amplos situados fora de seu escopo ou prescreva a fórmula do desenvolvimento é utilizá-lo imprópriamente. Este uso indevido, por sua vez, não pode ser considerado justificativa ou argumento com objetivo de invalidá-lo. O capital social, no modelo elaborado por Ostrom e Ahn (2003), demonstra especificamente quais são os elementos mais relevantes que criam a confiança e como, exatamente, estes fatores facilitam a cooperação e as ações coletivas. Ao contrário do que sugere o determinismo sociológico, a cooperação não emerge espontaneamente (OLSON, 1965) e, portanto, definir os fatores e os mecanismos que a promovem é um desafio fundamental para compreender a realidade social. Diante da pluralidade de definições sobre capital social, optou-se neste ensaio pelo modelo de Ostrom e Ahn (2003), devido a sua capacidade de explicação e ao fato de representar justamente um esforço de sistematização e organização desta literatura. Assim como outras visões de capital social, este modelo se enquadra em uma análise "micro" do fenômeno, motivo pelo qual, na análise deste artigo, foi complementada pela perspectiva de sociedade civil.

Relação entre estado e sociedade civil

Antes de explorar a relação entre Estado e sociedade civil e os efeitos do Estado no capital social, vale explicar como os conceitos de capital social e sociedade civil se diferem e, em certa medida, também se aproximam em alguns pontos. Enquanto na visão expansionista (OSTROM; AHN, 2003), utilizada no desenvolvimento deste trabalho, o capital social refere-se a formas associativas, redes e outros elementos que promovem e favorecem a ação cooperativa, alguns autores definem a sociedade civil como as formas associativas que não pertencem nem ao mercado nem ao Estado, se regulando por uma lógica própria. As visões de Young (2000) e Cohen e Arato (1992), mais especificamente, utilizam um critério com fundamento em Habermas para distinguir a forma de coordenação dentro deste conjunto de formas associativas, da forma de coordenação dentro do mercado e dentro da burocracia pública. Desta forma, não é difícil perceber que os conceitos se aproximam, apesar das bases epistemológicas nitidamente serem distintas, como claramente é exposto, por exemplo, no trabalho de Fine (2001). Por este motivo, o conceito de capital social se torna relevante principalmente em análises de natureza "micro", em que se busca entender como, exatamente, os elementos que o compõem levam à ação cooperativa e ao desenvolvimento socioeconômico. Por outro lado, a sociedade civil permite incluir questões mais amplas, relacionadas, por exemplo, com as categorias política e poder. Em comum, pode-se destacar a presença das formas associativas enquanto objeto que, no contexto deste ensaio, emerge com um dos fenômenos centrais do trabalho. Este ensaio não se limitou em utilizar apenas uma destas visões, mas se valeu de ambas as perspectivas para gerar *insights* e reflexões sobre as parcerias entre o Estado e estas organizações no Brasil.

Um trabalho seminal que introduz a potencialidade do capital social no desenvolvimento socioeconômico é o estudo de Putnam (1993, 2000). Este autor considera que o capital social equivale às redes e normas que mantêm os indivíduos unidos. Putnam, ao comparar o desempenho econômico e social de diversas regiões da Itália a partir de 1970, constatou que as regiões do norte, com significativas tradições de engajamento cívico, apresentaram melhores resultados quando comparadas às regiões com menor nível de mobilização.

Enquanto os estudos de Putnam (1993, 2000) são marcados pela premissa de que contextos histórico-culturais específicos determinam a acumulação lenta de laços comunitários e engajamento cívico, os teóricos neoinstitucionalistas rejeitam a primazia das condições histórico-culturais na determinação do nível de capital social, afirmando que são as bases institucionais governamentais que impedem ou fomentam

a mobilização cívica. Segundo Abu-El-Haj (1999), o culturalismo de Putnam levado às últimas consequências implicaria considerar civilizações inteiras condenadas ao atraso econômico permanente. Em contraposição, Evans (1995), defensor de uma abordagem neoinstitucional, defende que a ausência da horizontalidade social comum à maioria das nações em desenvolvimento decorre das ações e não ações de regimes autoritários progressos.

Para autores como Putnam (1993) e Ostrom e Ahn (2003), as instituições governamentais podem estimular ou não a criação de capital social quando autorizam espaços para a auto-organização fora do governo, ou podem destruí-lo, quando se tornam os únicos executores de uma ampla gama de atividades, não permitindo a entrada de esforços não governamentais e criando cidadãos dependentes. Evans (1995) vai mais além, afirmando que o Estado deveria passar de um regulador da interação social para um ativo mobilizador do capital social. Na perspectiva deste autor, a capacidade de mobilização dos diferentes grupos sociais é desigual e o Estado seria a única instância com potencial para corrigir esta distorção. Young (2000) vai ao encontro da visão de Evans, afirmando que sem a presença do Estado grupos privilegiados conseguiriam se tornar ainda mais fortes à medida que utilizassem as formas associativas da sociedade civil.

Nesta mesma direção, enquanto os esforços desenvolvimentistas se concentraram nas reformas do Estado e do Mercado, Ostrom e Ahn (2003) e Narayan (2002) chamam a atenção para a necessidade das intervenções considerarem também aspectos da organização social. Neste sentido, Narayan (2002) explica que se deve buscar e facilitar o desenvolvimento de interações sociais do tipo "bridge", para conectar os diversos indivíduos e redes que compõem uma sociedade heterogênea. Para esta autora, mesmo em Estados com "bom funcionamento" (*well functioning*), a presença exclusiva do *bonding social capital* pode levar à exclusão dos grupos não dominantes, bem como à cooptação do aparelho estatal pelos grupos com maior poder. Alguns exemplos citados por Narayan são alguns países da América Latina com larga proporção de população indígena, como Peru e México, bem como os Estados Unidos, com sua exclusão dos grupos minoritários. Neste ponto, pode-se perceber uma leitura da sociedade norte-americana distinta daquela realizada por Tocqueville. Além da diferença temporal, já que Tocqueville se deparou com uma sociedade do século XIX, enquanto Narayan se refere a uma do século XX, a causa desta diferença pode residir na não distinção, por Tocqueville, dos tipos de configurações associativas existentes, que hoje se apresentam na literatura de capital social por meio da tipologia *bridge/bond*.

Assim, apesar da função do Estado neste contexto não ser um consenso, em geral, a sociedade civil é vista como detentora de um papel central na promoção da democracia e do bem-estar social. A necessidade de fortalecer a sociedade civil é preconizada pela maior parte dos autores, seja permitindo as associações da sociedade civil florescerem sem a ação inibidora do Estado, seja estimulando a mobilização dos grupos populares ativamente através do aparelho estatal e das políticas públicas.

Para estudar a relação do Estado com a sociedade civil, é importante compreender as potencialidades e limitações de cada uma destas esferas. Nesse sentido, Young (2000) destaca que a auto-organização de pessoas marginalizadas permite a elas discutir e elaborar seus problemas através de uma linguagem que não tem espaço no discurso político tradicional. A discussão e agitação, por sua vez, tem capacidade de influenciar as políticas dos Estados e das empresas. Além do mais, a autonomia em relação ao Estado gera uma base para a inovação social, e os produtos e serviços prestados são menos dominados pelos imperativos do lucro do que nas empresas privadas. Por outro lado, justamente pelo seu caráter autônomo e voluntário, as organizações associativas muitas vezes perseguem seu objetivo ignorando ou até mesmo competindo umas com as outras.

Alternativamente, o Estado é a única instância capaz de coordenar e regular as atividades humanas em larga escala, embora apresente também várias desvantagens conhecidas. As ações do Estado tendem a tornar os cidadãos dependentes, a inibir as tentativas de inovação e a desconsiderar as especificidades locais na provisão de serviços (YOUNG, 2000; BRINKERHOFF; BRINKERHOFF, 2002; DOMÉNECH, 2005).

Consequentemente, para Young, a tensão entre Estado e Sociedade Civil é inevitável. Sempre que o Estado se liga à sociedade civil para criar e implementar políticas públicas, corre-se o risco de simplesmente construir uma nova camada de burocracia, em que os cidadãos perdem sua capacidade de resistência e sofrem o efeito disciplinador do Estado. Portanto, quando o Estado busca realizar suas ações em parceria com os grupos da sociedade civil, todas as características nefastas associadas ao Estado acabam sendo transferidas, em algum grau, para aqueles grupos. Da mesma forma, à medida que Estado e sociedade civil se relacionam de forma mais estreita, as atividades estatais tornam-se mais descoordenadas, devido às características intrínsecas aos grupos associativos voluntários. Este fenômeno fica claro quando se analisa as parcerias entre Estado e Sociedade Civil realizadas em vários países no contexto da governança.

Parcerias entre estado e sociedade civil no contexto das reformas administrativas

Milward e Provan (2000) usam o termo *Hollow State* para se referir ao então crescente movimento de contratação, pelo governo, de redes de organizações sem fins lucrativos, públicas e privadas, para desempenhar funções públicas. Estas parcerias nascem de um movimento em que os Estados em todo o mundo começam a redefinir seus papéis para atender aos novos desafios de um ambiente complexo, dinâmico e com multiplicidade crescente de atores. Neste contexto, ganha cada vez mais força a ideia de que um órgão isolado do governo não tem capacidade de implementar e administrar as políticas públicas sozinho e que, por este motivo, estas atividades deveriam ser realizadas em rede.

Um ponto importante para compreender o atual contexto da *Hollow State* é retomar as reformas administrativas que buscaram rever a relação entre Estado, sociedade civil e mercado. Um dos esforços de estabelecer quais serviços públicos o Estado deveria produzir e quais deveria deixar a cargo de outros setores pode ser

Quadro 1 - Critérios para alocar a produção de bens e serviços entre estado, mercado ou sociedade civil

Melhor produção por uma administração pública.	Melhor produção por uma empresa privada.	Melhor produção por uma organização da sociedade civil.
Quando é importante prevenir a discriminação dos usuários.	Quando é importante que os cidadãos possam escolher entre diferentes organizações prestadoras.	Quando os clientes não podem decidir por si mesmos.
Quando é importante que o serviço chegue a todas as pessoas.	Quando se trata de um serviço muito padronizado e cuja qualidade final é fácil de controlar.	Quando o serviço envolve as liberdades individuais.
Quando são necessários muitos recursos para a prestação do serviço.	Quando o serviço necessita muito investimento inicial em capital e muita manutenção posterior.	Quando o serviço é intensivo em mão-de-obra.
Quando não existem empresas e organizações sociais com tradição na prestação do serviço.	Quando o setor empresarial tem tradição, qualidade e inovação na produção do serviço.	Quando o serviço tem uma história de prestação anterior por parte da organização.

Fonte: DOMÉNECH (2005) - tradução própria

encontrado no estudo de Domenéch (2005). Para este autor, quatro categorias podem orientar a alocação das atividades entre os setores, conforme apresentado no Quadro 1.

A partir da visão de Doménech (2005) fica claro que os serviços sociais se adaptam bem à produção pela sociedade civil, uma vez que são atividades relacionadas às liberdades individuais; intensivas em mão de obra; direcionadas a usuários que muitas vezes não tem condição de escolher, pagar ou acionar o serviço; e que são tradicionalmente prestadas pelo terceiro setor. A tendência verificada em muitos estados é de “publicizar” estas atividades, criando parcerias entre o Estado, que financia e supervisiona, e as organizações associativas, que prestam os serviços.

Desta forma, vários fatores explicam a atração dos reformistas em utilizar estas organizações para entregar alguns tipos de serviços públicos. Os serviços prestados por organizações do terceiro setor são tidos como mais eficientes (HANSMANN, 1987) e mais adaptados às especificidades locais (YOUNG, 2000) quando comparados aos prestados pela administração pública. Um dos motivos que explicam estas vantagens é o fato de serem mais flexíveis e sofrerem menos controle legal e burocrático (DOUGLAS, 1987). Nesta perspectiva, a atuação do gestor público se direciona no sentido de construir redes de organizações sem fins lucrativos, públicas e privadas que permitam o ganho de economias de escala e escopo sem incorrer nos efeitos negativos associados às formas burocráticas (MILWARD; PROVAN, 2000).

Apesar da proliferação de estruturas reticulares na administração pública, as redes também apresentam desvantagens em relação às formas tradicionais. Redes são mais instáveis do que as formas hierárquicas devido à autonomia dos membros, elevando sensivelmente o desafio de coordenar os serviços públicos (MILWARD; PROVAN, 2000). Adicionalmente, vale destacar as considerações de Doménech (2005) a respeito das dificuldades encontradas na relação da administração pública com as organizações sem fins lucrativos. Em primeiro lugar, as pessoas do terceiro setor consideram excessivo, geralmente, o tempo que precisam dedicar nas tarefas de coordenação com a administração pública. Em segundo lugar, não existe a tradição de examinar os resultados dos serviços destas organizações. Conforme explica Doménech, se introduzir a avaliação nos serviços sociais já é difícil sem a parceria, a partir da externalização destes serviços para o terceiro setor este desafio fica ainda maior. Por último, existe a dificuldade de equilibrar a autonomia característica das organizações sem fins lucrativos com a necessidade de controle do gestor público.

No Brasil, um marco na reformulação do papel do Estado é a reforma administrativa de 1995, consubstanciada no Plano Diretor de Reforma do Aparelho do Estado (BRASIL, 1995). No documento da reforma, dividem-se as atividades do Estado em quatro setores: núcleo estratégico, atividades exclusivas, serviços não exclusivos e produção de bens e serviços.

O *núcleo estratégico* engloba as atividades de definição das leis e políticas, exercidas pelos três poderes. As *atividades exclusivas* incluem o exercício do poder de regulamentar e fiscalizar. Pode-se citar como exemplo a polícia, a receita federal e outros órgãos com poder extroverso. Os *serviços não exclusivos*, por sua vez, consistem nas atividades em que o Estado deve estar presente, seja porque envolve direitos humanos fundamentais, seja porque apresentam externalidades positivas relevantes. Por último, a *produção de bens e serviços* inclui as atividades que precisam ter a presença do Estado porque falta ao setor privado o capital necessário para desempenhá-las ou porque são atividades naturalmente monopolistas. O Quadro 2 apresenta estas divisões e a forma de propriedade associada a cada uma delas no modelo.

O setor que interessa a este trabalho é o de serviços não exclusivos, pois é nele que são realizadas as conexões entre o Estado e a sociedade civil através das parcerias. Percebe-se que uma das ideias da reforma administrativa foi transferir as atividades deste setor, de entidades estatais para organizações públicas não estatais, denominadas organizações sociais (OS). As ações passam a ser realizadas simultaneamente pelo Estado, setor privado e setor público não estatal (ou terceiro setor), incluindo as atividades das áreas sociais, culturais, de proteção ambiental e de pesquisa científica e tecnológica.

Quadro 2 - Setores do Estado e formas de propriedade

Setores	Forma de Propriedade		
	Estatal	Pública Estatal	Não Privada
NÚCLEO ESTRATÉGICO – Legislativo, Judiciário, Cúpula dos Ministérios, Ministério Público	○		
ATIVIDADES EXCLUSIVAS – Regulamentação, Fiscalização, Fomento, Segurança Pública, Segurança Social Básica	○		
SERVIÇOS NÃO EXCLUSIVOS – Universidades, Hospitais, Centros de Pesquisa, Museus	<u>Publicização</u> → ○		
PRODUÇÃO PARA O MERCADO – Empresas Estatais	<u>Privatização</u> →		○

Fonte: Adaptado do Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado (BRASIL, 1995).

As parcerias com o setor público não estatal, preconizadas pela reforma administrativa, foram institucionalizadas pela Lei nº 9.637 de 1998 (BRASIL, 1998), que criou a figura jurídica da Organização Social, e pela Lei nº 9.790 de 1999 (BRASIL, 1999), que criou a figura da Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPI).

A OS é uma pessoa jurídica de direito privado, que realiza parceria com o Setor Público para desempenhar serviços sociais não exclusivos do Estado. A qualificação da entidade como Organização Social é decisão discricionária do Poder Público e, quando obtida, permite que a entidade se beneficie de recursos e servidores públicos sem a necessidade de licitação.

As OSCIPs foram institucionalizadas posteriormente e, apesar de possuir semelhanças com as Organizações Sociais, estas entidades se submetem a parcerias com maior controle legal, menos redução estatal e menor discricionariedade para o Poder Público no ato de sua seleção e qualificação. A lei das OSs previa, ainda que indiretamente, a extinção de órgãos públicos e possibilidade de ceder servidores públicos à entidade. Para muitos autores, a lei dava ensejo a uma transferência de atribuição do governo para o setor público não estatal, como uma espécie de “privatização” ou, em outros termos, como uma forma de fuga da incidência do regime jurídico-administrativo na prestação dos serviços públicos. A lei das OSCIPs, por outro lado, não previu a cessão de servidores públicos, nem tão pouco a extinção de órgãos públicos. Ao contrário, a OSCIP traz uma ideia mais próxima da atuação concomitante dos setores público e privado, ao invés da mera substituição de um por outro.

Além do mais, a lei prevê que a qualificação das OSs seja realizada de forma discricionária pelo Ministro de Estado da Administração Federal e Reforma do Estado e pelo Ministro do órgão relacionado à atividade a ser prestada pela OS. A qualificação das OSCIPs, por outro lado, é feita de forma vinculada pelo Ministro da Justiça.

Outra diferença, essa mais importante para a discussão sobre capital social, é a participação de servidores públicos em percentual mínimo no Conselho de Administração da OS. Nas OSCIPs não há essa previsão. Mais especificamente, as OSCIPs devem instituir um conselho fiscal, sendo facultativa a participação de servidores públicos neste conselho. Nota-se que há uma presença maior do Estado nas OSs, uma vez que essas entidades passam a poder receber bens e servidores públicos, além de serem obrigadas a conceder participação do setor público no Conselho de Administração. Esse controle maior parece estar relacionado justamente com a intenção da lei de substituir, paulatinamente, a execução estatal pela prestação mediada pelas OS's. Nesse sentido, a desconfiguração da entidade também pode ser maior, pois a OS se assemelha mais a um braço do governo não submetido à rigidez legal do regime

jurídico-administrativo, do que a uma entidade genuinamente pertencente à Sociedade Civil que auxilia o Estado na consecução de seus objetivos.

Devido a essa intenção desvelada de redução do tamanho do Estado através dessas parcerias, bem como a possibilidade do governo se apropriar dessas parcerias para burlar os controles legais e burocráticos aos quais se vê submetido, esses institutos, principalmente o referente às Organizações Sociais, têm sido amplamente criticados por diversos autores (PINTO, 2001; VIOLIN, 2006; DI PIETRO, 2008).

Com relação ao uso efetivo desses institutos, ainda há poucos dados sistematizados disponíveis publicamente. Ainda assim, sabe-se que, apesar de ter nascido no bojo da reforma administrativa implementada no governo federal, foi nos governos subnacionais que as OSs e OSCIPs se proliferaram. Dentre os poucos dados consolidados disponíveis, o estudo realizado pelo Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (BRASIL, 2010), intitulado "Relações de parceria entre poder público e entes de cooperação e colaboração no Brasil", indicou que havia, naquela data, 112 OSs no nível estadual, 52 no nível municipal e apenas seis no nível federal. O estado de São Paulo, por exemplo, adotou largamente o modelo de OS na gestão de hospitais e tem qualificadas, atualmente, 33 Organizações Sociais na área da saúde, segundo dados do Portal da Transparência do Governo de São Paulo.

O governo de Minas Gerais parece ter optado por uma ênfase nas OSCIPs, uma vez que qualificou 136 instituições, conforme dados do estudo supracitado realizado pelo MPOG. Segundo este mesmo relatório, em 2010 já havia 5050 entidades sem fins lucrativos qualificadas como OSCIP. A breve leitura dos dados revela dois elementos: em primeiro lugar, tem crescido o número dessas parcerias e, portanto, o impacto das mesmas na sociedade civil organizada tende a ser maior; em segundo lugar, entes federativos diferentes optam por tipos diferentes de parcerias, como, por exemplo, ao priorizar as OSCIPs no lugar das OSs, ou a fazer uso dessas parcerias no setor de saúde ou apenas no setor da cultura.

Reflexões críticas sobre as parcerias, sob o prisma do capital social

Diante de um contexto de complexificação das demandas sociais, os Estados precisaram rever suas estruturas administrativas e sua maneira de interagir com a sociedade. Nos países de cultura pragmática como os Estados Unidos e a Inglaterra, houve uma intensa incorporação de mecanismos de mercado na provisão e controle de atividades públicas, bem como replicação, no setor público, de estratégias consagradas no meio empresarial. Outros países da Europa, cuja trajetória era caracterizada pela influência do modelo de *welfare state* também realizaram mudanças, porém, enfatizando menos os instrumentos de competição e dando maior atenção à gestão integrada de redes colaborativas, dentro das quais as parcerias entre Estado e Sociedade civil ganharam relevo (PETERS; PIERRE, 1998). O Brasil, assim como outras nações em desenvolvimento, importaram os modelos criados na realidade econômica, política e social dos países que capitanearam o movimento reformista, instaurando formas institucionais preconizadas pelas reformas, como o compartilhamento de funções estatais com atores do mercado e da sociedade civil, contudo, sem eliminar as características tradicionais presentes no setor público, como o patrimonialismo (SILVA et al., 2012).

Neste ponto, vale ressaltar que a importação de conhecimento estrangeiro pela academia e pela práxis brasileira é um fenômeno recorrente na história brasileira e que muitas vezes acontece desvinculada de um esforço analítico de consideração das diferenças contextuais (RAMOS, 1996). A própria trajetória do país é caracterizada pela transplantação de uma forma de civilização europeia em seu território, ou seja, desde a origem de sua formação, o Brasil se depara com uma situação formalística, em que as instituições formais, a teoria e o discurso precedem à prática, a vivência, a cultura e a experiência (PRADO JÚNIOR, 2000). Por este motivo, este trabalho se orienta no sentido de fomentar reflexões sobre as possíveis implicações das parcerias

nos países que adotaram estes modelos, bem como as consequências específicas que podem emergir no contexto de um país em desenvolvimento como o Brasil.

Para Milward e Provan (2000), os impactos das redes formadas por atores da Sociedade Civil e do Estado têm sido pouco avaliados pelos órgãos governamentais e pesquisadores, apesar da importância de conhecer o grau de efetividade destas estruturas, não só para aperfeiçoá-las, mas também para identificar até que ponto, ou em quais situações, as redes superam a ação pública tradicional. Para estes autores, um dos aspectos importantes da avaliação é a contribuição da rede para a construção do capital social. À medida que trabalham juntas, as organizações podem compreender umas às outras e descobrir em quem podem confiar. Neste caso, as parcerias permitiriam a formação de redes de confiança semelhantes ao quadro descrito no modelo de Ostrom e Ahn (2003). Neste mesmo sentido, Brinkerhoff e Brinkerhoff (2002) também destacam a capacidade destas parcerias de responder a falhas políticas, apoiando a representação dos interesses de grupos marginalizados e construindo capital social entre estes indivíduos.

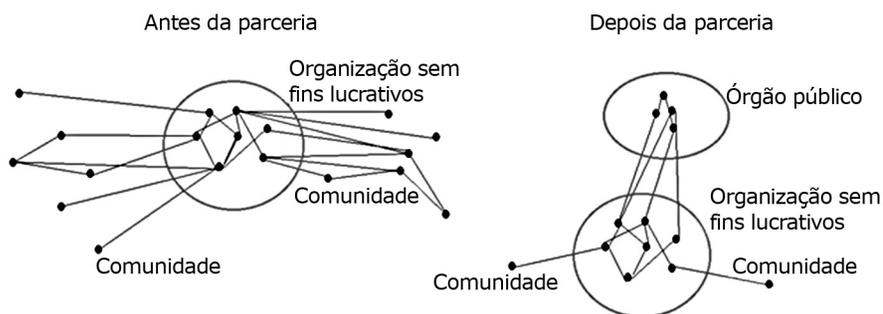
Contudo, têm surgido evidências de que estas parcerias podem descaracterizar as organizações sem fins lucrativos, tornando-as dependentes do recurso público e destruindo o capital social presente nas comunidades, ao invés de fomentá-lo. Hodgson (2004), ao estudar a proliferação de parcerias entre Estado e organizações sem fins lucrativos na Inglaterra, percebeu que estas formas híbridas de ação governamental estavam paulatinamente substituindo as associações voluntárias e informais da sociedade civil. Desta forma, as parcerias estavam modificando os grupos associativos tradicionais, transformando-os no que Hodgson (2004, p. 145) chama de "*manufactured civil society*" – "*groups that are formed and funded, at least initially, through some type of state initiative*". Este autor identifica a transferência dos valores presentes na esfera governamental para estes grupos, suprimindo, no lugar de fomentar, o capital social nas comunidades.

Se existe a tendência das organizações do terceiro setor gradualmente operarem e se organizarem da mesma forma que suas contrapartes no setor público, a fim de conseguir mais recursos e exercer maior influência no órgão público (BRINKERHOFF; BRINKERHOFF, 2002), vale questionar até que ponto o capital social será preservado ou fomentado pelas parcerias. As parcerias levam as organizações sem fins lucrativos a estreitar sua relação com os órgãos públicos, mas se esta relação não é simétrica, devido à dependência de recursos ou à necessidade do controle burocrático sobre os resultados e procedimentos, é pouco provável que as redes sejam horizontais como as formas às quais Putnam atribui significativa importância dentro do conceito de capital social. Nesse ponto, vale destacar o alerta de Fukuyama (1995), ao explicar que o capital social pode ser dissipado pelas ações do governo de forma muito mais nítida do que sua capacidade de restaurá-lo.

A Figura 3 ilustra este argumento, mostrando, através de uma parceria hipotética realizada entre o Estado e uma organização da sociedade civil atuante e consolidada no seio das comunidades atendidas, duas ideias importantes para compreender as possíveis implicações destas formas de atuação estatal no capital social. A primeira é a noção de que a partir das parcerias as relações formadas podem se aproximar mais de uma hierarquia do que de uma rede horizontal, devido à dependência de recursos e controles impostos pelo setor público (BRINKERHOFF; BRINKERHOFF, 2002). Em segundo lugar, se a natureza da organização da sociedade civil se transforma a partir da parceria, vale questionar até que ponto é possível preservar os laços associativos originais. Para ilustrar esta situação, a Figura 3 mostra uma situação pós-parceria em que a organização perde parte dos vínculos que possuía com a comunidade, ao mesmo tempo em que se envolve numa estrutura de relação verticalizada com o órgão público. Estas duas mudanças no padrão associativo significam uma perda para o capital social local, ao invés do suposto estímulo defendido na retórica reformista.

Contudo, neste exemplo a parceria foi realizada com uma organização relativamente consolidada. Neste caso, provavelmente ainda existe a possibilidade da organização manter sua autonomia e, conseqüentemente, seus vínculos originais com a comunidade, seus valores e seu *modus operandi*. Contudo, em um país como o Brasil,

Figura 3 - Situação hipotética de uma parceria entre governo e organização da sociedade civil



Fonte: elaboração própria.

considerado como um país com laços associativos pouco intensos (NOGUEIRA, 2004), em que a sociedade civil organizada começou a se expandir apenas recentemente, durante a década de 1990 (AVRITZER, 2007), torna-se relevante refletir sobre a capacidade das organizações parceiras do Estado preservarem sua autonomia.

Um exemplo elucidativo no contexto brasileiro é a reforma administrativa em Minas Gerais. Nesta reforma, denominada pelo governo estadual como choque de gestão, a maior parte das parcerias foram iniciadas pelo setor público, que passou a coordenar política e tecnicamente as atividades das organizações sem fins lucrativos. Estas organizações se desenvolveram de forma bastante dependente do aparelho estatal, à medida que a maior parte dos fundos que recebiam derivava do governo. Consequentemente, os valores de eficiência e gerencialismo que marcaram a reforma daquele estado foram transferidos para aquelas organizações (PECI et al., 2011). Neste caso, as parcerias parecem ignorar ou até desfavorecer a dimensão participativa e comunitária da sociedade civil.

Neste ponto, vale trazer a explicação de Brinkerhoff e Brinkerhoff (2002) sobre a importância do contexto de instauração da parceria na determinação de seus resultados. Se por um lado alguns autores advogam o potencial das relações entre governo e terceiro setor de influenciar simultaneamente a entrega de serviços, a representação de grupos marginalizados e o *empowerment* dos beneficiários, por outro Brinkerhoff e Brinkerhoff explicam que, quando a organização sem fins lucrativos inicia a relação, geralmente ela assume os dois últimos papéis, e quando o governo assume a posição de iniciante, a organização se restringe à provisão dos serviços. No Brasil, a frequência de casos em que o governo inicia a parceria pode refletir uma sociedade civil ainda pouco articulada, enquanto a primazia dos valores e procedimentos derivados do setor público parece indicar uma proposta governamental que se aproxima mais do objetivo de flexibilizar a administração pública e contornar exigências legais, formais e burocráticas, do que promover melhores serviços públicos ou fomentar o capital social.

Nesse sentido, ao avaliar a Lei nº 9.637/98, que institucionalizou as OSs, alguns autores tecem críticas a vários aspectos da lei, desde definições vagas sobre o que são organizações sociais, contratos de gestão e outros elementos centrais, até a composição do conselho de administração, que representaria a possibilidade de controle social da OS (PINTO, 2001; VIOLIN, 2006; DI PIETRO, 2008). Tais características colocariam o controle social e legal em risco e desvelariam uma intenção, em última análise, de redução do tamanho do Estado, mais do que propriamente aperfeiçoar os serviços públicos ou a garantia dos direitos dos cidadãos.

Outro exemplo das que se formam entre governo e sociedade civil é descrito por Campos e Mendonça (2010), ao analisar parcerias entre o setor público e ONGs dentro da política de combate ao HIV. As ONGs ocuparam, ao longo da história, um papel não desempenhado pelo governo: o de facilitar o acesso de grupos marginalizados

ao Estado e às políticas de tratamento e prevenção. Anos depois o Estado começou a utilizar estas redes já consolidadas, fazendo parcerias com estas entidades. No entanto, segundo alguns entrevistados, parte dos gestores públicos tendia a abrir mão da titularidade sobre essas atribuições, como prevenção e empoderamento dos beneficiários, quando na verdade elas deveriam ser desenvolvidas concomitantemente entre setor público e sociedade civil. Outra questão que emerge daquela pesquisa é: como a complementariedade na provisão dos serviços de saúde, no contexto da política de combate ao HIV, poderia afetar outras tarefas importantes das ONGs, como o controle social da política? Este controle também era uma tarefa essencial da sociedade civil organizada, mas à medida que as ONGs se empenhavam em prestar outras atividades a partir da parceria com o Estado, aquela função poderia restar prejudicada.

Por último, outra reflexão importante é sobre o tipo de capital social que é afetado ou transformado por estas parcerias. Atualmente, alguns autores (NARAYAN, 2002, WOODHOUSE, 2006) têm defendido que o capital social que une os indivíduos além de suas redes primárias é mais importante para o desenvolvimento, enquanto aquele que promove uma elevada coesão social, porém, sem ligar indivíduos distantes na rede podem gerar mais perdas do que benefícios. Desenvolver laços, ainda que fracos, porém, que tenham maior alcance na rede, parece importante também para a criação do controle social no contexto das parcerias, promovendo a *accountability* e substituindo, parcialmente, o controle legal reduzido ao qual o Estado é submetido a partir destes mecanismos. Desta forma, um risco adicional das parcerias é a criação de uma rede fechada entre uma ou poucas organizações sem fins lucrativos e o órgão público, criando uma coesão típica do capital social do tipo *bonding*, que pode favorecer mais os interesses dos atores envolvidos do que da sociedade de forma geral.

Considerações finais

A perspectiva teórica construída neste trabalho dá ensejo à discussão sobre como o Estado tem atuado no sentido de fomentar ou inibir a construção do capital social. Percebe-se que o conceito de capital social é relevante para compreender as ações governamentais e as políticas públicas a partir da perspectiva da ação coletiva, coesão social e qualidade democrática. A maior parte dos autores defende o fortalecimento da sociedade civil à medida que as formas associativas voluntárias possuem um papel importante para a promoção do bem-estar e fortalecimento democrático. Nesse sentido, na retórica das agências de desenvolvimento, uma das formas de fortalecer a sociedade civil e ainda melhorar a provisão de serviços sociais é a utilização de parcerias entre governo e organizações sem fins lucrativos (NORDTVEIT, 2005). Contudo, o que muitos governos têm praticado parece ser menos uma forma de promover a emancipação de grupos populares do que simplesmente entregar bens e serviços de forma mais flexível à sociedade, através das parcerias entre governo e organizações sem fins lucrativos.

No caso dos países em desenvolvimento, os efeitos dessa implementação devem ser analisados à luz das diferenças institucionais, culturais e sociais destes países. Conforme explica Putnam (1993), enquanto os Estados Unidos foram os sucessores do associativismo horizontal britânico, relacionado ao Protestantismo, a América Latina, por exemplo, herdou as formas verticais ibéricas, associadas ao Catolicismo. O trabalho de Hofstede (2001) corrobora esta visão, ao mostrar, por meio da dimensão *power distance*, que nos países latinos aceita-se melhor diferenças de poder. Consequentemente, o legado cultural herdado pelos países latinos favorece a instauração de um quadro de baixo nível de capital social. Consequentemente, uma reflexão importante é questionar se as formas associativas dos países em desenvolvimento têm condição de fazer frente ao poder estatal e de preservar em algum grau sua autonomia em relação ao governo no contexto das parcerias. Se estas organizações não apresentarem um mínimo nível de vigor e não estiverem solidamente consolidadas nas comunidades em que atuam, estas parcerias podem, ao contrário do que sugere a retórica reformista, significar o enfraquecimento e perda de autonomia pela sociedade civil.

Enquanto Brinkerhoff e Brinkerhoff (2002) explicam que a representação de grupos marginais e o *empowerment* dos beneficiários ocorrem, geralmente, quando as organizações do terceiro setor iniciam a parceria, no Brasil, depara-se com uma situação inversa, pois justamente em um país que possui laços associativos fracos na sociedade civil, o governo inicia a maioria das parcerias, direciona tecnicamente e politicamente as organizações e passa a representar o principal financiador de suas atividades (PECI et al., 2011). Nestes casos, os serviços podem passar a ser prestados, não por organizações com valores altruístas e tradição de trabalho voluntário no seio das comunidades atendidas, mas sim, por uma nova camada da burocracia estatal que prescinde do controle legal que caracteriza o serviço público.

No que tange diretamente ao capital social, vale resgatar a ideia desenvolvida por Putnam (1993), que explica que a existência de formas associativas horizontais garante maior engajamento cívico, comparadas às formas verticais. Se com as parcerias, as organizações sem fins lucrativos se tornam dependentes do Estado, possibilidade citada por diversos autores (BRINKERHOFF; BRINKERHOFF, 2002; DOMÉNECH, 2005), pode-se supor que a associação formada será caracterizada pela desigualdade de *status* e poder entre os membros, formando uma estrutura vertical e hierárquica, ao invés das formas horizontais que descrevem o capital social. Esta visão corrobora a preocupação de Hodgson (2004) sobre o possível desmantelamento dos laços associativos devido à implantação destas formas de parceria.

Além do mais, se existe uma potencial evolução, conforme sugerido por Young (2000), das organizações associativas da sociedade civil, desde os grupos fechados em si mesmo, passando por aqueles que produzem bens que transbordam além do círculo de seus membros, até aquelas que interferem na política estatal ou nas práticas das empresas, vale questionar se, a partir do momento que as parcerias são firmadas, estas organizações da sociedade civil não ficam estagnadas no nível de atuação em que se encontravam no momento do contrato. Conforme visto, há uma tendência destas organizações buscarem obter mais recursos do Estado e conseqüentemente assimilarem o *modus operandi* do setor público. Neste caso, mais uma vez, ao invés de fortalecer a sociedade civil, corre-se o risco de enfraquecê-la, suprimindo o desenvolvimento de organizações com potencial de atuar em instâncias mais amplas, como na intervenção em políticas estatais ou empresariais. Um exemplo é o caso descrito por Campos e Mendonça (2010), em que ONGs desempenhavam o importante de papel de fazer o controle social sobre a política de saúde, ao passo que as novas parcerias firmadas com o governo, em alguns casos, as impeliam para outra direção.

Adicionalmente, os escândalos de corrupção envolvendo ONGs e OSCIPS têm se tornado mais comuns na mídia nos últimos anos, sugerindo que o menor controle legal ao qual estas organizações estão submetidas talvez esteja favorecendo a instauração de parcerias ilegítimas. Nesse sentido, considerando que, no Brasil, a sociedade civil se organizou e se expandiu apenas recentemente, existe a possibilidade de que, na ausência do controle legal, o controle social possa ser incapaz o substituir. O próprio Bresser-Pereira (1999), principal pensador da reforma de 95, destacou a importância da sociedade civil e do controle social na promoção das *accountability* nas parcerias.

Por este motivo, é importante analisar os mecanismos de transparência no Brasil e procedimentos de controle do recurso público utilizado nestas parcerias. Conforme é enfatizado por Doménech (2005), as parcerias devem ser realizadas em um contexto que haja capacidade institucional do Estado para promover a transparência e *accountability*.

Todas estas considerações ensejam a elaboração de estudos comparativos, raros na produção acadêmica brasileira no campo da administração pública, uma vez que a proliferação destas parcerias não é exclusividade deste país, mas uma tendência internacional. Se o Brasil é caracterizado por parcerias que são iniciadas pelo governo, e não pelas organizações sem fins lucrativos, em busca de flexibilização legal; e por uma sociedade civil ainda em desenvolvimento, com fenômenos culturais específicos como o patrimonialismo (SCHWARTZMAN, 1988; SILVA et al., 2012) e o "jeitinho brasileiro" (BARBOSA, 1992; DA MATTA, 2004), vale comparar estes fenômenos e implicações com parcerias realizadas em outros contextos culturais e institucionais.

Alguns exemplos de estudos internacionais que vão ao encontro das reflexões deste artigo são o estudo de Hodgson (2004) na Inglaterra e o trabalho de Nordtveit (2005) em Senegal, em que ambos apontam o desmantelamento do capital social como uma das consequências imprevistas destas formas de parceria.

Outro caminho potencial é comparar, não a experiência de países diferentes, mas as experiências existentes dentro do próprio Brasil. Os governos estaduais, por exemplo, têm se distinguindo ao optar entre as OSs e OSCIPs, priorizando uma forma de parceria em detrimento da outra; e ao implementar as parcerias em uma área de atuação e não em outras.

Desta forma, as reflexões presentes neste trabalho também podem contribuir para o desenho de futuros estudos empíricos, já que trabalhos que investiguem as implicações destas parcerias, na ótica do capital social e da sociedade civil, são ainda escassos. Considerando que estas organizações, no Brasil, se tornaram um importante canal da ação estatal a partir da reforma administrativa de 1995, assim como aconteceu em diversos países a partir do movimento reformista, vale questionar quais efeitos têm surgido nestas organizações sem fins lucrativos e quais os impactos destas parcerias no capital social e na sociedade civil organizada. Vale indagar, por exemplo, se prevalece o controle social e/ou legal, e se a hipótese de desarticulação do capital social, conforme pode sugerir uma parcela da literatura, se confirma na realidade do país. Conforme apresentado neste ensaio, a verticalização através da dependência de recursos e controle burocrático; a iniciativa predominantemente do poder público na instauração das parcerias, no lugar da iniciativa das organizações; os aspectos culturais que caracterizam o Brasil, como a dificuldade de controle social, patrimonialismo e jeitinho; os diferentes tipos de capital social que podem ser construídos e dissipados através das parcerias, como os tipos *bridge* e o *bond*; as possíveis lacunas no marco legal de regulação destas parcerias; são alguns elementos relevantes para o estudo desta nova forma de alcance do interesse público.

A tendência de instaurar parcerias com a sociedade civil é uma tendência que aparentemente permanecerá em vigor no Brasil e em outros países. Desta forma, se existe um consenso na literatura sobre a relevância de fortalecer a sociedade civil para a promoção da democracia e melhoria dos resultados sociais, este estudo aponta para a necessidade de compreender as possíveis implicações deste modelo híbrido de atuação estatal, considerando seus efeitos nas formas associativas presentes no espaço ocupado pelas parcerias.

Referências

- ABU-EL-HAJ, J. *A mobilização do capital social no Brasil: o caso da Reforma Sanitária no Ceará*. São Paulo: Annablume, 1999.
- ADLER, P. S.; SEOK, W. Capital social: perspectivas para um novo conceito. *Academy of Management Review*, v. 27, n. 1, p. 17-40, Jan. 2002.
- AVRITZER, L. Sociedade civil, instituições participativas e representação: da autorização à legitimidade da ação. *Dados (Rio de Janeiro)*, v. 50, n. 3, p. 443-64, 2007.
- AXELROD, R. *The evolution of cooperation*. New York: Basic, 1985.
- BARBOSA, L. *O jeitinho brasileiro*. Rio de Janeiro: Campus, 1992.
- BOURDIEU, P. The forms of capital. In: RICHARDSON, J. G. *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York: Greenwood, 1986. p. 241-58.
- BRASIL. Lei nº 9.637, de 15 de maio de 1998. Dispõe sobre a qualificação de entidades como organizações sociais, a criação do Programa Nacional de Publicização, a extinção dos órgãos e entidades que menciona e a absorção de suas atividades por organizações sociais, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*. 25 maio 1998.

- BRASIL. Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999. Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*. 24 de março de 1999.
- BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. *Relações de parceria entre poder público e entes de cooperação e colaboração no Brasil*. Brasília, DF: Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, 2010.
- BRASIL. Presidência da República. Câmara da Reforma do Estado. *Plano diretor da reforma do aparelho do Estado*. Brasília, DF: Câmara da Reforma do Estado, 1995.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. Sociedade civil: sua democratização para a reforma do Estado. In: BRESSER-PEREIRA, L. C.; WILHEIM, J.; SOLA, L. (Orgs.). *Sociedade e Estado em transformação*. São Paulo: Unesp/Enap, 1999. p. 67-116.
- BRINKERHOFF, J.M.; BRINKERHOFF, D.W. Government-nonprofit relations in comparative perspective: evolution, themes, and new directions. *Public Administration and Development*, v. 22, n. 1, p. 3-19, Feb. 2002.
- BRINKERHOFF, J.M.; BRINKERHOFF, D.W. Public-private partnerships: perspectives on purposes, publicness, and good governance. *Public Administration and Development*, v. 31, n. 1, p. 2-14, Feb. 2011.
- CAMPOS, L. C.; MENDONÇA, P. Provisão compartilhada de serviços públicos: configuração e desafios a partir da análise da política nacional de combate ao HIV/AIDS. *Revista Economia e Gestão*, v. 10, n. 23, p. 100-17, 2010.
- COHEN, J.; ARATO, A. *Civil society and political theory*. Cambridge: MIT Press, 1992.
- COLEMAN, J. *The foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- CORNWALL, A.; BROCK, K. What do buzzwords do for development policy? A critical look at 'participation', 'empowerment' and 'poverty reduction'. *Third World Quarterly*, v. 26, n. 7, p. 1043-60, 2005.
- DA MATTA, R. *O que é Brasil?*. Rio de Janeiro: Rocco, 2004.
- DI PIETRO, M. S. Z. *Parcerias na administração pública: concessão, permissão, franquia, terceirização, parceria público-privada e outras formas*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- DOMÉNECH, A. Asociaciones entre lo público y lo privado: en búsqueda de la complementariedad. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, n. 33, Oct. 2005.
- DOUGLAS, J. Political theories of nonprofit organization. In: POWELL, W. W. (Ed.). *The nonprofit sector: a research handbook*. New Haven: Yale University Press, 1987. p. 43-54.
- EVANS, P. *Embedded autonomy: states and industrial transformation*. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- FINE, B. *Social capital versus social theory: political economy and social science at the turn of the millenium*. London: Routledge, 2001.
- FUKUYAMA, F. *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. London: Hamish Hamilton, 1995.
- GAZLEY, B., BRUDNEY, J. L. The purpose (and perils) of government-nonprofit partnership. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, v. 36, n. 3, p. 389-415, Sept. 2007.
- GIDDENS, A. *The third way and its critics*. Cambridge: Polity, 2000.

GRANOVETTER, M. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, v. 78, n. 6, p. 1360-80, May 1973.

HABERMAS, J. *The theory of communicative action*. Cambridge: Polity, 1987.

HANIFAN, L. J. The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, v. 67, p. 130-8, 1916.

HANSMANN, H. Economics theories of nonprofit organization. In: POWELL, W. W. (Ed.). *The nonprofit sector: a research handbook*. New Haven: Yale University Press, 1987. p. 27-42.

HODGSON, L. Manufactured civil society: counting the cost. *Critical Social Policy*. v. 24, n. 2, p. 139-64, May 2004.

HOFSTEDE, G. *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. 2. ed. Thousand Oaks: SAGE, 2001.

LIN, N. Building a network theory of social capital. In: LIN, N.; COOK, K.; BURT, R. S. (Eds.). *Social capital: theory and research*. New Brunswick: Transaction, 2001.

MARTINS, R. D.; LOTTA, G. S. Capital social e redes sociais como alternativa para análise de políticas públicas de educação: o caso de Icapuí-CE. *Ensaio: Avaliação e Políticas Públicas em Educação*, v.18, n. 69, p. 846-60, 2010.

MILWARD, H. B.; PROVAN, K. G. The Hollow State: private provision of public services. In: INGRAM, H.; SMITH, S. R. (Eds.). *Public policy for democracy*. Washington, DC: Brookings Institution, 2000. p. 222-37.

MURAKAMI, S. The logic of norm formation in civil society: comparing the collective-good and the individual-good approaches in social capital studies. *The Senshu Social Capital Review*, v. 1, p. 63-81, July 2010.

MOLYNEUX, M. Gender and the silences of social capital: lessons from Latin America. *Development and Change*, v. 33, n. 2, p. 167-88, Apr. 2002.

NARAYAN, D. Bonds and bridges: social capital and poverty. In: ISHAM, J.; KELLY, T.; RAMASWAMY, S. (Eds.) *Social capital and economic development: well-being in developing countries*. Cheltenham: Edward Elgar, 2002. p. 1-44.

NOGUEIRA, M. A. *Um Estado para a sociedade civil: temas éticos e políticos da gestão democrática*. São Paulo: Cortez, 2004.

NORDTVEIT, B. H. *Use of public private partnerships to deliver social services: advantages and drawbacks*. Washington, DC: EFA Report, 2005. p. 24.

OLIVEIRA, M. D., TANDON, R. *Citizens: strengthening global civil society*. Washington, DC: Civicus, 1994.

OLSON, M. *The logic of collective action: public goods and the theory of groups*. Cambridge: Harvard University Press, 1965.

OSTROM, E.; AHN, T. K. Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva. *Revista Mexicana de Sociología*, v. 65, n. 1, p. 155-233, ene. -mar. 2003.

PECI, A.; FIGALE, J.; SOBRAL, F. The 'invasion' of manufactured civil society: government-nonprofit partnerships in a Brazilian state. *Public Administration and Development*, v. 31, n. 5, p. 377-89, Dec. 2011.

PETERS, B.G.; PIERRE, J. Governance without government: rethinking public administration?. *Journal of Public Administration Research and Theory*, v. 8, n. 2, p. 223-43, 1998.

PINTO, E. G. Organizações sociais e reforma do Estado no Brasil: riscos e desafios nesta forma de institucionalizar a parceria Estado-sociedade organizada. *Documentos*

Debate Estado Administración Pública y Sociedad, v. 6, p. 47-82, 2001.

PRADO JUNIOR, C. *Formação do Brasil contemporâneo: colônia*. São Paulo: Brasiliense, 2000.

PUTNAM, R. *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.

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

RAMOS, G. *A redução sociológica*. 3. ed. Rio de Janeiro: Ed. UFRJ, 1996.

SCHWARTZMAN, S. *Bases do autoritarismo brasileiro*. Rio de Janeiro: Campus, 1988.

SELSKY, J.; PARKER, B. Cross-sector partnerships to address social issues: challenges to theory and practice. *Journal of Management*, v. 31, n. 6, p. 849-73, Dec. 2005.

SILVA, E. A.; PEREIRA, J. R.; ALCÂNTARA, V. C. Interfaces epistemológicas entre administração pública, capital social e institucionalismo. *Cadernos EBAPE.BR (FGV)*, v. 10, p. 20-39, 2012.

SKELCHER, C.; NAVDEEP, M., SMITH, M. The public governance of collaborative spaces: discourse, design and democracy. *Public Administration*, v. 83, n. 3, p. 573-96, Aug. 2005.

TOCQUEVILLE, A. *Democracy in America*. New York: Knopf, 1969.

VIOLIN, T. C. *Terceiro setor e as parcerias com a administração pública: uma análise crítica*. Belo Horizonte: Fórum, 2006.

WALZER, M. The civil society argument. In: BEINER, R. *Theorising citizenship*. Albany: SUNY Press, 1995. p. 1-11.

WOODHOUSE, A. Social capital and economic development in regional Australia: a case study. *Journal of Rural Studies*, v. 22, n. 1, p. 83-94, Jan. 2006.

YOUNG, I. M. *Inclusion and democracy*. New York: Oxford University Press, 2000.

Submissão: 26/08/2013

Aprovação: 28/10/2014

AS REDES INTRAORGANIZACIONAIS SÃO INCLUSIVAS? UTOPIA E TESTES

ARE INTRA-ORGANIZATIONAL NETWORKS INCLUSIVE? UTOPIA AND TESTS

Charles Kirschbaum**

Resumo

A partir da Teoria das Convenções, elaborada por Boltanski e Thevenot, apresentaremos a "ordem de projetos" elaborada por Boltanski e Chiapello e a utilizaremos como parâmetro para a apreciação dos principais estudos de redes sociais intraorganizacionais. A partir da obra "O Novo Espírito do Capitalismo", recuperaremos as principais características da Ordem dos Projetos. Evidenciamos como a construção teórica da Ordem dos Projetos se baseia em uma apropriação normativa dos estudos clássicos de análise de redes sociais, com destaque a Burt e Granovetter. Argumentamos que os trabalhos empíricos de análise de redes intraorganizacionais podem ser lidos como "testes" à ideia de "conexionsimo". Em primeiro lugar, servem como confirmação da tendência do capitalismo contemporâneo em tornar-se conectado. Em segundo lugar, fornecem subsídios aos gestores e formadores de políticas públicas para a mudança do desenho das organizações que favoreçam redes mais abertas. Em terceiro lugar, permitem verificar como a Ordem dos Projetos se relaciona com outras Ordens. Essas relações podem ser conceituais e lógicas, assim como empiricamente negociadas. Concluimos esse artigo com implicações para os estudos de redes intraorganizacionais e também para o modelo proposto por Boltanski e Chiapello.

Palavras-chave: Sociologia Pragmática Francesa. Análise de Redes Sociais. Conexionismo. Redes Intraorganizacionais. Sociologia da Crítica.

Abstract

Based on the Theory of the Convention (Boltanski and Thevenot, 1991), I present the "project order" developed by Boltanski and Chiapello and use it as a parameter to assess the primary studies of intra-organizational social networks. I recover from the book "The New Spirit of Capitalism," the Order of Projects' main features. I show how the theoretical construction of the project order is based on a normative appropriation of social network analysis classic studies, especially those of Burt and Granovetter. I argue that the empirical work of intra-organizational networks analysis can be read as "testing" the idea of "connectionism." First, it functions as a way of empirically confirming whether contemporary capitalism is becoming increasingly connected. Second, it provides inputs to managers and policy-makers to adapt the design of organizations in order to favor more open networks. Third, it allows examining how the Order of Projects relates to other orders. These relationships can be conceptual and logical, as well as empirically negotiated. I conclude this article

* *Doutorado em Estudos Organizacionais Faculdade Getúlio Vargas (FGV).
Instituição de vínculo: Insper, CEM-Cebrap.
E-mail: charlesk1@insper.edu.br*

with implications for studies of intra-organizational networks as well as for working with Boltanski and Chiapello's model.

Keywords: French Pragmatic Sociology. Social Network Analysis. Conexionism. Intra-organizational networks. Sociology of Critique.

Introdução

A ideia de "organizações em rede", "redes de organizações" e a economia em rede não é nova. A literatura de estudos organizacionais traz esse termo há décadas e possivelmente se refere a formas organizacionais que remetem às "estruturas orgânicas" consagradas na Teoria da Contingência (BAKER, 1992). Se este fenômeno sempre esteve entre nós, qual a razão da popularidade atual? Ao enfatizar as formas organizacionais em rede, corremos o risco de resvalar em um modismo da Administração (DIMAGGIO, 2001)? Publicações de amplo acesso promovem essa nova forma e preenchem o imaginário dos empresários: é necessário "estar na rede", "bloquear o twittaço", "monitorar o que os funcionários postam na intranet", "iniciar a própria primavera árabe" e assim por diante (para fins ilustrativos, ver HINDLE, 2006 e CRANDELL, 2011). Independentemente dos possíveis alertas ao "modismo" desse tema, há razões substantivas para que investiguemos as redes: as ondas de terceirização, achatamento organizacional, estabelecimento de alianças estratégicas, joint-ventures, *interlocking* de conselhos de administração nos leva à radicalização um capitalismo em rede (por exemplo, LAZZARINI, 2010).

No Brasil, a abordagem de redes sociais tem sido crescentemente aplicada, principalmente como método ou mecanismo para explicar como o capital social¹ de indivíduos e firmas se traduz em desempenho. Weisz e Vassolo (2004) sustentam que os laços externos de uma equipe trazem mais vantagens que a coesão interna. Machado-da-Silva e Coser (2006) mostram como empresas centrais exercem poder na medida em que um campo se estrutura. Kirschbaum e Vasconcelos (2007) replicam a ideia de lacunas estruturais no campo musical, evidenciando como o surgimento de novos estilos a partir da reconciliação de contrários. Claro e Laban Neto (2009, 2011) estabelecem a relação entre o desempenho de vendedores e a inserção em círculos coesos de aconselhamento, e controle seletivo de lacunas estruturais. Maciel e Machado-da-Silva (2009) estabelecem a relação entre a posição na rede e os valores adotados por organizações religiosas. Vale e Guimarães (2010) exploram a influência das redes na sobrevivência das empresas. Moreira et al. (2012) chamam a atenção para a ideia de capital social como institucionalização da prática de estabelecer e cultivar vínculos. Esse acúmulo de contribuições nos remete a uma coleção de mecanismos relacionais que enriquecem as teorias organizacionais. Embora o escopo dessa discussão cubra redes pessoais, redes intraorganizacionais, redes interorganizacionais e mesmo redes globais, esse artigo irá deter-se sobre as redes intraorganizacionais, pela afinidade às políticas organizacionais de gestão de pessoas.

Boltanski e Chiapello (2009) em seu livro "O Novo Espírito do Capitalismo" vão mais além: afirmam que o conexionismo é um valor constituinte do capitalismo atual. Se o capitalismo depende da construção de redes para permitir o acúmulo e flexibilidade na alocação de recursos, os indivíduos devem ver no 'conexionismo' um jogo que vale a pena engajar-se. A partir dessa vertente explicitamente normativa, os autores sugerem que a literatura de consumo de massa em administração nos anos noventa deixou pistas do que seria uma "ordem de projetos", uma utopia de onde se originariam parâmetros de justiça que poderiam servir como subsídio para avaliar as situações concretas enfrentadas pelos indivíduos nas organizações.

Se a separação entre os estudos de "redes como ontologias" e "redes como método" tornou-se já tradicional no meio científico (por exemplo, POWELL; SMITH-DOERR, 1995), Boltanski e Chiapello preferem suspender essa separação e

investigar de que forma os estudos baseados em análise de redes sociais trazem o conexionismo dentro da sociologia (p. 188). Dessa forma, no interior da caracterização da "ordem dos projetos", Boltanski e Chiapello (2009) realizam um esforço de identificar na Sociologia Econômica, especialmente nos artigos norte-americanos baseados em análise de redes sociais, a forma como o conexionismo ganha realidade objetiva e seus elementos ideológicos são naturalizados.

Em linha com Boltanski e Chiapello (2009), podemos indagar de que forma a literatura de análise de redes intraorganizacionais traz evidências empíricas que possam servir de 'testes' críticos à realidade organizacional, e, portanto municiar os indivíduos de argumentos para reivindicar mudanças. Esse questionamento nos remete ao objetivo desse trabalho: apresentaremos a "ordem de projetos" elaborada por Boltanski e Chiapello (2009) e a utilizaremos como parâmetro para a apreciação dos principais estudos de redes sociais intraorganizacionais. Concluímos esse artigo com implicações para os estudos de redes intraorganizacionais e também para o modelo proposto por Boltanski e Chiapello (2009).

A "ordem de projetos": o capital social como utopia

A ideia de Ordem vem sendo construída pela escola do Convencionalismo Francês e ganhou maior popularidade com a publicação da obra "Sobre a Justificação" de Boltanski e Thevenot (1991). No núcleo do paradigma reside a ideia que a ação coletiva é direcionada à geração de bens coletivos, mas esses bens coletivos podem ser múltiplos e incomensuráveis entre si (LEVESQUE, 2007). Para que a ação coletiva seja possível, os indivíduos devem engajar-se e investir em 'formas' compartilhadas (THEVENOT, 2007). Elas se apresentam como "utopias" na medida em que não existem concretamente, mas remetem a um "jogo que vale a pena ser jogado"; nessa medida, há uma conexão explícita à filosofia da justiça, no sentido em que assume um ponto de vista que não se reduz ou subordinado ao fenômeno da dominação.

As Ordens são construções (inspiradas nos tipos ideais weberianos) que reúnem conjuntos de convenções que sustentam um bem coletivo. Entretanto, em contraste com a ideia de "tipo ideal" weberiano, as convenções não são apenas construções do cientista social, mas compartilhadas pelos atores sociais (DIAZ-BONE, 2011). Embora não existam empiricamente, Boltanski e Thevenot sugerem que os indivíduos em situações que exigem justificação podem vir a evocar justificativas que remetem às Ordens. Essa ideia é relacionada ao pressuposto que os atores sociais são capacitados para perceber criticamente sua realidade a partir de convenções distintas de justiça (BOLTANSKI, 2011). Como os indivíduos envolvidos em uma mesma situação podem evocar princípios de justiça oriundos de ordens distintas, é possível que ocorra um choque entre justificativas. Se as críticas são oriundas de Ordens distintas, esses são "testes externos". Em contraste, se todos os indivíduos concordarem com os princípios norteadores da situação onde se encontram, é possível que gerem "testes internos" que ponham à prova a situação onde se encontram. Testes internos de "verdade" têm como objetivo estabelecer a posição do indivíduo no mundo em questão (ou seja, são instrumentais na construção de certa realidade). Testes internos de "realidade" têm como objetivo purificar os testes de "verdade", e deixá-los mais aceitáveis (BOLTANSKI, 2011). Dessa forma, a percepção de justiça será preservada se os indivíduos perceberem que são capazes de gerar "testes de verdade" condizentes com a ordem evocada. Por exemplo, na seleção de um novo executivo para uma empresa familiar, os funcionários poderão achar natural que um parente do fundador seja escolhido para a sucessão, enquanto em uma empresa cujo capital é majoritariamente aberto essa escolha pode ser revelada como injusta, pois não passa no "teste de realidade" de "meritocracia".

Para que uma Ordem exista enquanto construção lógica, ela deve conformar-se aos seguintes axiomas: (1) "Humanidade Comum" – todos são iguais na medida em que a escravidão, o sistema de páreas e outras exclusões arbitrárias são proibidas, (2) "Princípio da Diferenciação" – os indivíduos poderão atingir posições melhores

que os outros, (3) "Princípio da Dignidade" – a todos os indivíduos estão abertas as oportunidades de ascender de posição, (4) "Estados Ordenados" – as diferenças entre os indivíduos é traduzida em um sistema de posições ordenadas e justificadas, eliminando assim o risco de guerra civil, (5) "Fórmula de Investimento" – a ascensão está vinculada ao sacrifício, vinculado a um investimento que os indivíduos fazem em prol do bem coletivo, (6) "Bem Comum" – se todos derem o melhor de si para atingir melhores posições, isso levará a um aumento no Bem Comum, de interesse a todos (BOLTANSKI; THEVENOT, 1991).

Originalmente, foram propostas seis ordens: a *ordem doméstica*, baseada em tradição e lealdade, a *ordem cívica*, baseada na transparência, na argumentação pública e na representatividade, a *ordem do mercado*, baseado na competição, a *ordem industrial* baseada em eficiência, controle e padronização, a *ordem da inspiração*, baseada na criatividade e a *ordem da fama*, baseada no reconhecimento público e na reputação. A *ordem dos projetos* é uma adição relativamente recente, mas que ganha um destaque importante, dado que Boltanski e Chiapello associam essa nova Ordem ao espírito do capitalismo contemporâneo, o que traz como pressuposto que outras Ordens perderão importância relativa. A "Ordem de Projetos" tem como princípio fundamental a adaptabilidade, flexibilidade e fugacidade das estruturasⁱⁱ:

Os projetos possibilitam a produção e a acumulação num mundo que, se fosse puramente conexcionista, conheceria apenas fluxos, sem que coisa alguma pudesse estabilizar-se, acumular-se ou ganhar forma: tudo seria carregado pela corrente incessante dos contatos estabelecidos, que, em vista de sua capacidade de comunicar tudo com tudo, distribuem e dissolvem incessantemente aquilo que cai em suas malhas (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 135).

A radicalização da efemeridade dos projetos e das afiliações trazem implicações para a ontologia dos indivíduos. A existência dos indivíduos torna-se um atributo relacional (PESCOSOLIDO; RUBIN, 2000). De forma correlata, a qualidade de um indivíduo também se dá na interação.

Em contraste com outras Ordens, a mediação em si é valorizada. Embora as redes sempre tenham existido, e seja possível relacionar a posição na rede com o desempenho, Boltanski e Chiapello sugerem que a fase atual do capitalismo promoveu a conectividade como um valor em si mesmo, autônomo, e, portanto não subordinado necessariamente à avaliação dos efeitos percebidos em outras Ordens. Por exemplo, poderíamos indagar de que forma as redes intraorganizacionais levam à eficiência (Ordem Industrial). Em contraste, os autores sugerem que essa indagação torna-se menos necessária na medida em que essa fonte de justificação torna-se autônoma.

É conveniente agrupar as características descritas pelos autores em recortes analíticos distintos. Quando se referem à *rede*, as seguintes características:

- *A rede deve ser sempre aberta, na medida em que todos têm acesso a todas* Redes fechadas inspiram o "fechamento" weberiano, a proteção e o favoritismo, o que impede o exercício de "testes de verdade" puros. Nas organizações, esse princípio remete ao impedimento de silos em torno dos departamentos (CROZIER, 1963).
- *Todas as conexões são possíveis; mesmo entre indivíduos "menores" e "maiores"*
- Em uma Ordem, é esperado que alguns indivíduos se sobressaiam e tornem-se "maiores" do que outros, em virtude do sucesso relativo nos "testes de verdade". Entretanto, a conexão entre todos implica que os "maiores" poderão ser conectados pelos "menores".

Em relação à *qualidade das relações*, as seguintes características são apontadas:

- *As conexões são temporárias, permitindo o máximo de flexibilidade*

Idealmente, na Ordem dos Projetos, os projetos são temporários, assim como a afiliação aos projetos. Boltanski e Chiapello se referem diretamente à noção de acoplamento fraco (*loose coupling*) que permite a flexibilidade do sistema (LEIFER, 1988; ORTON; WEICK, 1990): a ação local é possível sem que uma mudança global ocorra. Esse princípio também incorre em uma mudança qualitativa das relações. Na Ordem Doméstica a noção de amizade implica em relações fortes que possivelmente possam ser criticadas por irem contra os interesses dos acionistas (contra a Ordem do Mercado). Em contraste, na Ordem Industrial as relações de amizade são rejeitadas como suspeitas. Na Ordem dos Projetos, o valor da amizade retorna, mas sem a mesma força que na Ordem Doméstica.

- *A interação não se subordina a lógicas externas*
O evento do encontro torna-se central na vida social. A interação nunca pode ser determinada por princípios que não sejam circunscritos à situação. Portanto, idealmente as categorias sociais (como por exemplo, raça ou gênero) devem ser suspensas. Disso decorre que a identidade social dos indivíduos estabelece-se durante a interação. Nesse ponto, os autores estabelecem uma clara ruptura em relação à sociologia Bourdieusiana, onde as interações são epifenômicas ao *habitus* de classe. As fronteiras entre campos e entre posições no mesmo campo são rompidas (correlato ao consumo de bens culturais sem o efeito de 'distinção' entre as diversas classes sociais – PETEV, 2010).
De forma correlata, se os indivíduos trazem à interação características externas a ela que lhes conferem um *status* mais elevado, esse *status* não deve interferir na sua atratividade aos outros indivíduos. Os indivíduos tornam-se mais centrais em virtude de suas habilidades relacionais; assim, o *status* (como por exemplo, conferido pela certificação formal) interfere com os "testes de verdade" da interação.
- *A confiança é o princípio máximo de coordenação*
Em um mundo puramente conexcionista, as hierarquias são negadas, assim como a coordenação através do controle hierárquico. Em contrapartida, assumindo um mundo onde todos os contratos são incompletos, a confiança emerge como mecanismo de coordenação entre indivíduos (MCEVILY et al., 2003).

Na Ordem dos Projetos, é possível identificar os indivíduos "grandes", que fazem jus ao bem comum. Salientamos as seguintes *características individuais*:

- *Os indivíduos devem saber confiar*
Indivíduos que não confiam não podem ser engajados. Tornam-se isolados e, portanto, não contribuem com o engrandecimento da Ordem.
- *Os indivíduos não podem ser tímidos; são capazes de exercer automonitoramento*
Espera-se que os indivíduos consigam desenvolver capacidades relacionais, boas habilidades de comunicação, que sejam curiosos e abertos ao novo, para assim lograrem estabelecer conexões que fujam dos padrões pré-estabelecidos. O automonitoramento também implica em ser um tipo de camaleão social, onde em circunstâncias distintas o indivíduo pode projetar uma *persona* diferente, sem com isso perder a autenticidade.
- *Os indivíduos devem sempre se engajar em múltiplos e novos projetos*
Os projetos não são comensuráveis entre si: a princípio, é igualmente valioso ser um gerente de projetos em uma multinacional, como um parti-

cipante em várias ONGs. Em contrapartida, não são bem quistos os indivíduos que se apegam aos projetos, porque devem poder estar livres para engajar-se em novos projetos e dar a chance de indivíduos externos se engajarem nos projetos onde estão presentes.

- *Os indivíduos são líderes de si mesmos*
Em um mundo conexcionista, cada indivíduo pode ser considerado como seu próprio chefe. Em um momento de máxima terceirização, é possível vislumbrar uma configuração onde não existam mais assalariados, apenas firmas contratadas. De forma semelhante ao “mercado perfeito” dos economistas, cada indivíduo é imaginado como se fosse uma firma. Mas em contraste com o espaço social atomizado do mercado neoclássico, obtemos a economia completamente estruturado em rede, seja internamente ou entre as firmas (POWELL, 1990).
- *Os indivíduos sabem localizar as fontes valiosas de informação*
Em um mundo conexcionista, onde todos podem conectar-se com todos, há sempre o risco que se dedique tempo demasiado na construção de relações que não tragam informações novas. Assim, os indivíduos devem saber como investir naquelas relações que tragam informações não redundantes (BURT, 1992).
- *Os indivíduos devem se engajar em trocas generalizadas, doando-se à rede*
Os “maiores” não podem monopolizar as informações dos demais. Ao contrário: devem compartilhar as informações e ajudar ao máximo a todos sem que esperem algo de volta imediatamente. Ou seja, a troca de informações não deve ser direta (troca-se uma informação por outra, em regime de escambo), mas deve ser generalizada (compartilha-se informações e sem pedir, recebe-se informações) (BAKER, 2000):

[E]stá sempre disponível, de humor estável, seguro de si, sem arrogância, familiar sem excesso, solícito, tendo mais a oferecer do que esperar. Sem pedir ou procurar os outros lhe trazem as informações que precisa (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 146).

- *Os indivíduos devem ser capazes de conciliar os contrários e lidar com a incerteza*
Em contraste com indivíduos “menores”, rígidos, que necessitam de situações bem estruturadas, os “maiores” são capazes de dar sentido e reconciliar lógicas conflitantes em uma situação (FESTINGER, 1957; STARK, 2009). De forma mais geral, esse princípio está ligado à ideia de que os “maiores” de um mundo conexcionista estão aptos para lidar com a incerteza e encaram a ambivalência como um aspecto inerente da realidade.

É possível identificar as características dessa Ordem que mais se contrastam em relação às outras Ordens. Em comparação com a Ordem da “Fama”, não há a publicidade e transparência das informações – informações são transmitidas pelos vínculos, levando à opacidade. Em comparação com a Ordem “Doméstica”, as relações não perduram por uma questão de ‘lealdade’; a ideia de ‘amizade’ muda de significado no mundo conexcionista: os amigos existem, mas não com a mesma força que existia na Ordem Doméstica. Em comparação com a Ordem da “Inspiração”, a criatividade se dá de forma conectada, em contraste com o “gênio isolado” (BURT, 2004; HARGADON; SUTTON, 1997). Em comparação com a Ordem do Mercado, as informações não ganham a transparência e rápida difusão encontrada no sistema de preços. Em contraste, as informações mais ricas e sensíveis passam através dos vínculos de confiança (POWELL et al., 1996). Em comparação com a Ordem Cívica, as informações são opacas (e não públicas); de forma relacionada, é possível que interesses locais sejam atendidos, sem ferir os requisitos da aprovação pública. Finalmente em comparação com a Ordem da

"Indústria", a Ordem de Projetos repudia a fixidez dos papéis organizacionais, assim como a ideia de organização e planejamento de cima para baixo.

Método empregado

Boltanski e Chiapello (2009) se utilizam de referências clássicas da Análise de Redes Sociais aplicada à operacionalização do efeito de "capital social", com o propósito de demonstrar, nas entrelinhas desses trabalhos os aspectos normativos naturalizados que se referem à Ordem de Projetos. Embora sua principal fonte de inspiração seja comumente os livros que denominaríamos de "gerencialistas" (literatura de maior distribuição entre gestores, e geralmente de cunho normativo), o aporte de da literatura acadêmica referente às redes sociais nas organizações conseguiu, ao mesmo tempo, apontar o fluxo de ideias entre a 'academia' e o público em geral e também identificar conceitos como 'laços fracos', que viriam a ser importantes para a caracterização da ordem dos projetos. Seguindo uma abordagem semelhante¹ à desses autores, buscamos as principais referências que se baseavam nessas intuições, com o intuito de revê-las ou criticá-las. Do ponto de vista da abordagem convencionalista, testes empíricos que critiquem uma situação podem ser interpretados como "testes de realidade", ou seja, testes que permitem os autores enxergar a realidade como intolerável, ou como testes que mostram infiltração de outras Ordens. Com o propósito de identificar as principais referências que lidam com "redes sociais" e "desempenho"ⁱⁱⁱ, buscou-se analisar a distribuição de citações nessa temática (GRAEML et al., 2010). A identificação das principais seguiu três etapas. Em primeiro lugar, buscou-se artigo nas interfaces "Google Scholar" e "Ebsco" que empregassem a Análise de Redes Sociais ao desempenho de firmas e indivíduos. Essa busca gerou uma lista de 118 artigos, em periódicos da Administração, Sociologia e Economia. A partir dessa lista inicial, consultamos a interface "Web of Science" com o objetivo de identificar as referências citadas. Essa busca gerou uma lista de 4.999 referências únicas.

Nessa etapa, os dados obtidos foram organizados em uma matriz de dimensões desiguais ("Matriz Afiliação"), onde os 118 artigos originais foram dispostos em linhas e os 4.999 artigos citados dispostos em colunas². É possível decompor essa matriz "afiliação" em duas matrizes quadradas (com o mesmo número de linhas e colunas). A matriz quadrada a partir das linhas representa na medida em que os 118 artigos originais compartilham as mesmas citações. Já a matriz quadrada a partir das colunas representa os padrões de citação das 4.999 referências identificadas. No presente artigo, interessa-nos a última decomposição, dado o foco nas principais referências dessa temática.

A partir da matriz de citações, calculamos dois índices de centralidade das referências: centralidade-meio (*betweenness*) e popularidade (*degree*). A segunda métrica é a mais intuitiva: traz para cada referência o número de referências cocitadas, dessa forma, se uma referência é sempre citada em conjunto com as outras, supõe-se que seja alta a sua influência. A primeira métrica é menos intuitiva: não se trata aqui apenas de identificar as referências mais citadas, mas aquelas referências que permitem o diálogo entre áreas distintas do campo. Suponhamos que os artigos de sociologia referenciem-se a si próprios, mas não referenciem artigos da economia, e vice-versa. Se encontrarmos artigos que sejam referenciados por ambos os campos, teremos a figura de uma referência que cumpre o papel de ponte, porque permite o estabelecimento de caminhos entre áreas distintas. A métrica "centralidade-meio" não reconhece as distintas disciplinas, mas traz o número de geodésicas (caminhos

¹ Nossa abordagem difere nas seguintes características: (1) nos limitamos às referências acadêmicas, excluindo livros gerencialistas, com o intuito de investigar os testes e evidências geradas pela academia para explorar os fenômenos, e (2) enquanto a preocupação original dos autores é sintetizar uma Ordem a partir dos discursos em circulação, nossa preocupação é mais analítica que normativa, por isso não nos restringimos às referências que corroborassem a ideia do conexionalismo, mas tentamos dar igual ênfase aos textos que claramente estabeleciam 'condições fronteiriças' ao fenômeno.

² A geração dessa matriz, comumente denominada de "matriz afiliação" é realizada de forma automática pelo software Ucinet, quando se informa na interface de importação de dados a natureza das relações.

ótimos) que passam através de cada referência³. A partir da distribuição dos índices de centralidade, ranqueamos as referências e selecionamos 20 artigos que apresentavam alta centralidade-meio e popularidade (ver Quadro 1)⁴.

Para fins ilustrativos, a Figura 1 traz a rede de cocitação simplificada para melhor visualização. Eliminamos dessa visualização as referências com um número de citações menor que quatro. O algoritmo utilizado foi "Force Atlas 2" incluído no software Gephi, que dispõe a distância entre os nós de acordo com vetores de "energia" entre os nós. Essa distância é proporcional à diferença entre o grau de centralidade dos nós como base. Isso leva os nós mais centrais estarem mais separados, e os nós menos centrais a estarem mais próximos, o que nos permite visualizar a distribuição das principais referências sem a interferência das referências menos citadas. O tamanho dos nós é proporcional a centralidade-meio (*betweenness*). Os nós mais escuros são os mais centrais e correspondem às referências selecionadas. Podemos observar que as principais referências estão razoavelmente bem distribuídas na rede, e o grafo é completamente conectado (apenas um componente), o que nos leva a acreditar que embora possamos identificar o surgimento de novos subtemas (áreas densas, mais ou menos periféricas, com centralidade-meio médio inferior às referências mais consagradas), o campo acadêmico que trata da relação entre vínculos sociais e desempenho promove um debate que compartilha ideias e referências. Na próxima seção, discutiremos as contribuições das referências selecionadas.

Quadro 1 – Referências selecionadas

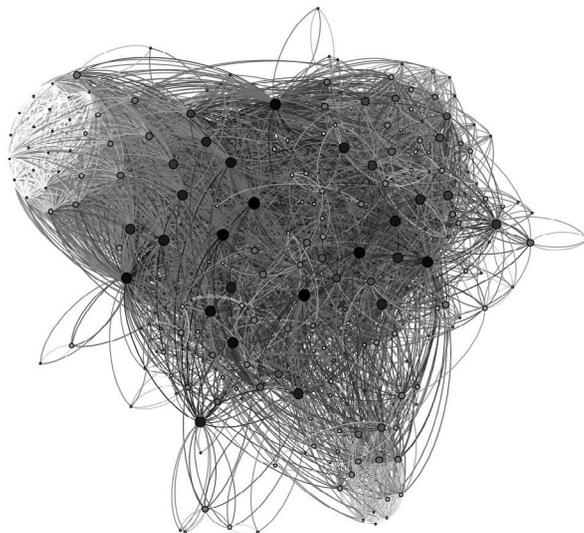
1. Granovetter (1973)	11. Ibarra (1993)
2. Lincoln e Miller (1979)	12. Kilduff e Krackhardt (1994)
3. Brass (1981)	13. Ibarra (1995)
4. Brass (1984)	14. Burt (1997)
5. Mardsen e Hurlbert (1988)	15. Podolny e Baron (1997)
6. Burkhardt e Brass (1990)	16. Labianca, Brass e Gray (1998)
7. Krackhardt (1990)	17. Hansen (1999)
8. Ibarra (1992)	18. Sparrowe et al. (2001)
9. Burt (1992)	19. Mehra, Kilduff e Brass (2001)
10. Brass e Burkhardt (1993)	20. Seibert, Kraimer e Liden (2001)

Fonte: Desenvolvido pelos autores.

³ A "geodésica" é o caminho mais curto entre dois pontos em um grafo e, portanto, assume-se que o caminho preferencial para a comunicação seja a geodésica, por ser mais curto (FREEMAN, 1978-79; KRETSCHMER, 2004).

⁴ O vigésimo-primeiro artigo no ranqueamento apresentou uma descontinuidade na centralidade-meio, possivelmente revelando ser uma citação localmente importante, mas globalmente de menor relevância perante os artigos selecionados. Adicionalmente, dispomos os artigos em um gráfico de dispersão, onde os eixos correspondiam ao logaritmo das centralidades grau e meio. Os vinte artigos selecionados ocupam o quadrante de alta centralidade em ambas as métricas.

Figura 1 - Visualização da Rede de Cocitações



Apreciação e análise das referências selecionadas

Entre as referências selecionadas, duas são compartilhadas com a obra "O Novo Espírito do Capitalismo" de Boltanski e Chiapello: "The Strength of Weak Ties" de Granovetter (1973) e "Structural Holes" de Burt (1992). Embora os argumentos relacionados a essas duas obras sejam bastante bem difundidos, é interessante recuperar os argumentos originais, que constituirão o ponto de partida para o debate subsequente.

Granovetter estabelece os "laços fracos" como fonte de informações diversas; em contraste, comunidades onde os laços fortes são preponderantes tenderiam ao fechamento, e com isso as informações seriam repetitivas. Podemos ver claramente a conexão de seus argumentos ao primeiro princípio em relação às redes na Ordem dos Projetos: as redes devem estar sempre abertas. Em relação às características das relações, podemos observar a afinidade com o princípio de efemeridade das relações.

Granovetter compara o sucesso de duas comunidades de imigrantes no sul de Boston e mostra como os irlandeses, por contarem com mais laços fracos internamente e externamente são capazes de acender socialmente antes dos italianos. Cabe sublinhar seu caráter contra-intuitivo. A contribuição de Granovetter passa a dar enfoque à dimensão informacional do capital social. Ou seja, laços não são importantes apenas pelos recursos genéricos (favores, recursos financeiros, etc.), mas especificamente pelas informações que fluem.

A obra "Structural Holes" de Burt retoma a ideia de vínculos sociais como capital social, mas sob uma vertente distinta de Granovetter. Em contraste com a abordagem dos laços fracos, que está calcada sobre a qualidade da relação, Burt enfatiza a morfologia da rede. Para Burt, a qualidade da relação não é tão importante quanto ao formato da rede. Se para Granovetter os laços fracos provavelmente cumprirão o papel de pontes entre grupos, para Burt os mediadores serão capazes de desempenhar o papel de intermediação mesmo que essa mediação ocorra entre indivíduos conectados através de laços fortes. Cabe aos indivíduos administrarem suas redes para que minimizem os laços redundantes e com isso maximizar a riqueza de informações obtidas, dado o investimento em capital social. A minimização dos laços redundantes é possível se houver intermediação entre contatos que não tenham laços entre si. Dessa forma, a atividade de criar e nutrir redes passa pela manutenção de

lacunas estruturais, permitindo o usufruto de um "portfólio" de contatos. A seguir, recuperaremos as contribuições das obras selecionadas que dialogam diretamente com as ideias de Granovetter e Burt, tendo os princípios Ordem dos Projetos como pano de fundo.

De forma correlata às ideias centrais do conexionismo, várias referências selecionadas visaram aperfeiçoar os métodos de coleta e análise de dados relacionais, com a finalidade de estabelecer a relação entre posição na rede e desempenho. Entre as várias medidas de centralidade, as três mais tradicionais são "popularidade" (*degree*), que remete ao número de contatos do indivíduo, "proximidade" (*closeness*) que remete à facilidade do indivíduo em alcançar outros indivíduos na rede (mensurado pelo inverso da soma dos caminhos) e "centralidade-meio" (*betweenness*), relacionado à propensão do indivíduo em se encontrar nos caminhos críticos de fluxo de informação. Burt (1992) estabelece a mensuração de lacunas estruturais como uma extensão da medida de centralidade-meio^{iv}. Entre os textos selecionados, sobressai a relevância da centralidade-meio como variável explicativa do desempenho individual. Brass (1984) mostra evidências de relação entre a posição de mediação e desempenho. Ibarra (1993) estabelece a relação entre a centralidade na rede informal e as inovações técnicas. Brass e Burkhardt (1993) estabelecem a relação entre a centralidade-meio e a percepção que os pares têm do poder do indivíduo. De forma correlata, Sparrowe et al. (2001) mostram que indivíduos mais resistentes são percebidos como mais periféricos em suas redes. De forma correlata, Seibert et al. (2001) mostram que os indivíduos com vários mentores são capazes de obter maior sucesso, enquanto aqueles que dependem de apenas de poucos mentores tendem a obter informações restritas e com isso experimentam maiores dificuldades de ascensão.

Em linha com as características individuais do conexionismo, Mehra et al. (2001) mostram que indivíduos com personalidade com alto grau de automonitoramento tendem a alcançar uma centralidade-meio mais elevada, enquanto os indivíduos com menor grau de automonitoramento tendem a buscar poucas relações, mas onde possam construir laços fortes e agir de forma sincera. Essa distinção traz uma tensão para a Ordem dos Projetos. Por um lado, os indivíduos com alto grau de automonitoramento são motivados pela fama (o que traz elementos da Ordem da Fama, erodindo a autenticidade assumida nessa Ordem). Por outro lado, os indivíduos com baixo automonitoramento buscam a intimidade típica da Ordem Doméstica, ou o isolamento da Ordem Inspirada.

Os princípios ligados à "rede", total abertura e total conexão implicam em estruturas completamente flexíveis. Quem hoje se encontra na periferia poderá se encontrar no centro, se sobressair-se nos "testes de verdade" das interações em relação aos atores mais centrais. Posto de outra forma, os indivíduos podem exigir que os atores centrais não possam construir barreiras que obstruam a execução de novos "testes de verdade" que possibilitem a mobilidade social. Vários autores corroboram essa intuição. Burkhardt e Brass (1990) tomam como objeto empírico a adoção de novas tecnologias e as implicações para a estrutura da rede, decorrentes da posição dos indivíduos que promovem a tecnologia. Nesse estudo, eles mostram que se os primeiros a adotar a nova tecnologia (*early adopters*) são periféricos, isso levará a uma mudança na estrutura da rede. Em uma escala menor, Sparrowe et al. (2001) mostram que as equipes com alta centralização geralmente alcançam um desempenho inferior às redes menos centralizadas – apenas as equipes responsáveis por tarefas muito simples se beneficiam da centralização. Hansen (1999) mostra que as empresas com maior acoplamento ("*tight coupling*"), têm menores chances de gerar inovações ao ritmo das mudanças no ambiente. Mehra et al. (2001) alertam ao fato que quando um indivíduo central em um grupo coeso sai da empresa, há uma grande chance de *turnover* de todo o grupo circundante.

Uma das ideias centrais do conexionismo refere-se à insubordinação das relações às lógicas externas à interação, do encontro face-a-face. Como discutido acima, esse princípio implica que as conexões e interações não devem ser regidas por categorias e identidades sociais estabelecidas antes do encontro. Entretanto, várias obras citadas exploram de que forma a homofilia explica o padrão de interações. Homofilia se refere à

propensão da formação de vínculos entre pessoas que compartilham atributos (religião, etnia, classe social, gênero, etc.). Sob o ponto de vista da Ordem dos Projetos, a homofilia poderia ser criticada como uma forma de evitar a assimilação e promover o fechamento. Entretanto, Ibarra (1992, 1995) explora na medida em que a homofilia não é uma escolha, mas frequentemente imposta para minorias e excluídos em geral. Quando prevalecem laços fracos entre mulheres há uma queda na probabilidade de surgimento de vínculos de mentoria, prejudicando o avanço na carreira (IBARRA, 1992) – o que impede a formação de múltiplos vínculos de aconselhamento, como proposto por Seibert, Kraimer e Liden. De forma similar, Podolny e Baron (1997) sugerem que a garantia de identidade social precede a ação de intermediação nas redes. Enquanto a identidade dos indivíduos de grupos dominantes não é problematizada, grupos minoritários são levados a investir de forma defensiva em laços fortes para assegurar o pertencimento a um grupo de apoio. Em reação a essas contribuições, Burt (1997) mostra que suspeitos (novos colaboradores e mulheres) não têm seu desempenho correlacionado com o controle de lacunas estruturais, o que lhe leva a concluir que a mesma organização pode ser experimentada como uma organização em rede pelos grupos dominantes, mas como uma burocracia tradicional por outros grupos.

Uma discussão análoga pode ser travada na temática de *status*. Como exposto acima, um dos princípios do conexionismo é da suspensão de qualquer vantagem que não seja oriunda da própria interação. Entretanto, como mostram Lincoln e Miller (1979), indivíduos com maior *status* conseguem alcançar posições com maior centralidade. Ao contrário da ideia idílica de “pleno conexionismo”, onde todos se conectam com todos, independentemente do valor daquilo que é repassado através dos vínculos, ou do prestígio dos indivíduos, Marsden e Hurlbert (1988) mostram que ambos importam para o estabelecimento de vínculos. Em linha com a concepção de capital social de Lin (2001), o estudo das redes deve levar em consideração o prestígio do contato, assim como o prestígio daquilo que está sendo requisitado através do vínculo.

Várias referências selecionadas abordam o tema da amizade, que guarda afinidade com os princípios da Ordem dos Projetos. Retomando a exposição acima, as amizades são importantes, pois implicam na confiança necessária para que informações ricas possam fluir, mas não podem ser fortes demais, pois colocaria o bem comum da Ordem dos Projetos (da doação à rede) subordinado ao bem comum da Ordem Doméstica. Lincoln e Miller (1979) mostram que a rede de amizade em uma organização tende a ser mais densa do que seria em outros espaços sociais, como uma comunidade. Para esses autores é ingenuidade pensar que as redes de amizade não interferem na tomada de decisão em uma empresa, mesmo que isso não seja consciente ou intencional. E, portanto, na medida em que a homofilia (visto acima) impacta as redes de amizade, isso implica que vários grupos estarão sendo excluídos dos processos de tomada de decisão. A implicação dessa observação pode ser lida como uma crítica ao estilo convencionalista. Do ponto de vista da “Ordem dos Projetos”, é injusto que alguns indivíduos podem usufruir de “testes de verdade” efetivos e possam engajar-se na prática do conexionismo, enquanto outros (as minorias e mulheres) são obrigados a seguir testes oriundos da Ordem Doméstica (ao serem levados a construir panelinhas para autoproteção).

O aumento da importância do papel da amizade nas organizações traz a tona uma temática no mínimo polêmica. Sob o ponto de vista do conexionismo, se a situação em si deve sobressair, seria esperado que as habilidades relacionais se revelassem mais importantes que os laços de amizade. Enquanto as habilidades relacionais permitem lidar com situações ambivalentes, as relações de amizade podem ser abandonadas e transformadas ao sabor do fluxo dos acontecimentos. Embora não tenha sido esse o foco adotado por Brass (1984), seus achados corroboram esse tipo de pensamento. Nesse estudo, Brass evidenciou que as habilidades de boa comunicação são mais importantes para explicar o bom desempenho que os vínculos de amizade. De forma similar, implicitamente estabelecendo limites ao papel da amizade nas redes, Mehra et al. (2001) invertem o caminho causal sugerindo que o apreço pessoal é função do desempenho percebido.

Em um mundo marcado pelo conexionismo, espera-se que os indivíduos tenham boas habilidades relacionais, mas isso não implica que a rede seja visível para todos os indivíduos. Ao contrário: a rede não se apresenta como objeto empírico, mas como um ideal harmônico. De forma correlata, Boltanski e Chiapello não desenvolvem nenhum pressuposto de como a ação social se relaciona à percepção dos laços entre terceiros. Do ponto de vista da filosofia das ciências sociais, esse posicionamento pode revelar lacunas epistemológicas importantes. Se a teoria não oferece subsídios de como os indivíduos constroem conhecimento a respeito de suas redes, também terá dificuldades de se desvincular de explicações baseadas em uma vertente estritamente estruturalista, roubando da explicação o aspecto cognitivo e interpretacionista da ação social (MAYHEW, 1980). Em linha com essa possível crítica, Kilduff e Krackhardt (1994) buscam trazer a percepção individual dos laços que os circundam como mecanismo de mediação entre a posição estrutural e a obtenção de vantagens na rede. A intuição atrás desse esforço pode ser traduzida da seguinte forma: não basta que o indivíduo esteja bem posicionado – é preciso que tenha consciência de seu posicionamento para poder agir. De forma complementar, Brass e Burkhardt (1993) mostram que enquanto o reconhecimento de indivíduos populares (*indegree*) exige pouca habilidade, o reconhecimento de intermediadores (*betweenness*) é bem mais difícil.

Finalmente, é interessante como o conexionismo parece promover a incerteza como elemento constitutivo da vida social, em contraste com pressupostos centrais à Teoria da Organização, como a abordagem de racionalidade limitada que assume a redução da incerteza em busca da estabilidade (MARCH; SIMON, 1958). Em várias obras citadas (BRASS, 1981; BURKHARDT; BRASS, 1990), a incerteza é reduzida, mas isso cabe justamente ao “grande” na rede, que em troca, ganha maior centralidade.

Considerações finais

Esse artigo propôs indagar em que medida as redes intraorganizacionais são abertas e acessíveis, de acordo com as tendências popularmente apontadas no capitalismo contemporâneo. Esse objetivo nos levou a mobilizar a ‘teoria das convenções’ de Boltanski e Thevenot, cujo enfoque normativo busca explicitar quais são os elementos que os atores sociais evocam em situações que exigem justificativas. Especificamente, buscamos estabelecer a “ordem dos projetos” (descrita por Boltanski e Chiapello) como utopia idealizada para discutir as redes intraorganizacionais sob a ótica normativa. A descrição dessa Ordem nos permitiu identificar algumas características que poderiam ser comparadas com evidências empíricas. As evidências empíricas estabelecidas nas últimas décadas podem ser utilizadas pelos atores sociais como ‘testes’ às organizações contemporâneas. Por exemplo, vários estudos apontam como minorias têm maior dificuldade de explorar ‘lacunas estruturais’, levando os indivíduos a ter uma mobilidade social restrita a regiões densas e homogêneas que o aceitem como integrante pleno. Acreditamos que essas evidências poderiam ser utilizadas por indivíduos em geral, mas especificamente por formadores de políticas públicas e gestores, como testes que monitoram as chances de inserção social dos diversos membros em uma organização. Além disso, permite o desenvolvimento de uma ‘sociologia da crítica’ que verifique de que forma o ideal do conexionismo é contraposto e dialoga com outros ideais coexistentes.

Iniciamos o artigo evocando a separação entre gestores e pesquisadores na forma de enxergar as redes. Enquanto gestores veem na rede a utopia da conexão total, pesquisadores tendem a ver nas redes sociais um mecanismo que explica os efeitos do capital social nos fenômenos econômicos (MARTES et al., 2006). Sugerimos a suspensão dessa separação, com o propósito de possibilitar a uma leitura normativa dos trabalhos empíricos que utilizam análise de redes intraorganizacionais e com isso explicitar possíveis “testes” relacionados à Ordem dos Projetos. Para os pesquisadores com vertente mais analítica, essa guinada normativa pode causar estranhamento. Esse artigo não teve como objetivo central propor modificações substantivas em políticas organizacionais para que o conexionismo fosse efetivo para todos os indivíduos. Seus

objetivos foram mais modestos: apontar para as possíveis evidências empíricas e testes que podem ser utilizados pelos atores sociais para reivindicar mudanças nas políticas organizacionais. Dessa forma, fatos sociais gerados pelas ciências sociais podem retornar aos indivíduos com carga normativa e inspiram intervenções institucionais (THACHER, 2006; análoga à ideia de dupla hermenêutica, GIDDENS, 1987). Dessa forma, as críticas tornam-se centrais para o reforço das instituições (BOLTANSKI, 2011).

De forma claramente relacionada às ideias do conexionismo, várias referências salientaram a importância da intermediação para a emergência de líderes e a necessidade de intervenção na rede para que ela se torne aberta (incluindo o rodízio de indivíduos em projetos e outras estruturas flexíveis). Pode ser interessante notar como a própria literatura já oferece soluções e respostas para que o conexionismo se expanda em resposta às críticas. Esse esforço pode se revelar na forma de “testes de realidade” que de fato afastem críticas (como por exemplo, o esforço de submeter à formação das amizades à percepção do desempenho), ou criem dispositivos que neutralizem os mecanismos opostos. Por exemplo, Mehra et al. (2001) sugerem que os gestores devem preservar os indivíduos com alto grau de auto-monitoramento para que não sofram com um alto volume de compromissos. Ou então, Burt e Ronchi (2007), em reação às críticas de que nem todos os indivíduos são capazes de perceber os laços entre terceiros, sugerem que se ensine os gestores a enxergar melhor suas redes. De forma correlata, as críticas relatadas nas obras citadas apontam diretamente às barreiras ao conexionismo: homofilia forçada, preponderância de categorias e símbolos de *status* precedentes às interações podem vir a sensibilizar gestores e formadores de políticas públicas para empregar mecanismos neutralizadores, como políticas de quotas educacionais para minorias e assim por diante. Ao fim e ao cabo, a crítica fundamental encontra-se na própria obra de Boltanski e Chiapello (2009): em que medida a aceleração do capitalismo e a insegurança poderão ser ainda mais suportadas pelos assalariados (FONTENELLE, 2012)? A efemeridade da Ordem dos Projetos parece passar ao largo dos textos que aplicam análise de redes sociais nas organizações. Se os “testes de realidade” na Ordem dos Projetos devem ser desacelerados para que com isso os indivíduos recuperem uma sensação mínima de estabilidade, isso pode impactar diretamente a dinâmica de formação e transformação das redes.

Outro recorte analítico diz respeito à relação entre a Ordem dos Projetos e as outras Ordens. Mostramos como os “testes de realidade” e críticas subjacentes aos textos analisados podem ser iluminados sob a ótica dos choques entre justificações oriundas de ordens distintas, como por exemplo, o papel da amizade (Ordem Doméstica), a quem se aplica injustamente os mecanismos burocráticos (Ordem Industrial), se é necessário o exibicionismo e a perda da autenticidade para tornar-se um bom ‘*networker*’ (Ordem da Fama), ou se necessariamente as inovações devem vir de boas conexões⁵ e não da reflexão isolada (Ordem da Inspiração).

As evidências e análises alinhavadas podem também sugerir tensões inerentes à construção lógica da Ordem dos Projetos⁶. Por exemplo, a característica psicológica de auto-monitoramento parece relacionar-se à contraposição entre as Ordens Doméstica e Fama, trazendo possíveis paradoxos à existência empírica de indivíduos ao mesmo tempo centrais e autênticos⁷. De forma menos crítica, muitas das evidências levantadas sugerem limites empíricos (*boundary effect*) ao conexionismo. Por exemplo, a emergência de novas tecnologias (BURKHARDT; BRASS, 1990), ou o desenho de tarefas (SPARROWE et al., 2001), ou a natureza das informações (HANSEN, 1999) podem indicar fatores exógenos e contingenciais fora do controle de gestores e formadores de novas políticas.

⁵ Ver, por exemplo, Hargadon e Sutton, 1997 e Burt, 2004.

⁶ Referências não selecionadas no método cientográfico exposto também trazem críticas contundentes. Por exemplo, Buskens e Van de Rijt (2008) demonstram que se todos os indivíduos buscassem estabelecer lacunas estruturais, a rede se fragmentaria.

⁷ Essa reflexão é análoga à análise que Gouldner (1964) fez sobre o tipo-ideal weberiano, sugerindo que a forma organizacional Burocracia fosse desmembrada em tipos de burocracia.

Uma possível fonte de limitações se encontra na seleção dos artigos analisados. Ao darmos ênfase às citações com maior centralidade, provavelmente beneficiamos as referências mais antigas. Com efeito, as vinte referências selecionadas cobrem o período de 1973 e 2001. Poderia-se adaptar o método para identificar as referências mais importantes, isolando-se o tempo de publicação. Em segundo lugar, poderia-se questionar se a busca de artigos que trouxessem o verbete “desempenho” não enviesa a amostra em direção ao diálogo com as Ordens de Mercado e Industrial, em detrimento de outras Ordens, como a Doméstica ou Inspiração. Em contrapartida, o tema da confiança (salientado entre as características da Ordem dos Projetos) traz uma vasta literatura, além do escopo desse artigo. Possivelmente a expansão da amostra leve a uma atenuação ou alteração dos mecanismos verificados, ou maior ou menor incidência de testes sobre as características alinhavadas da Ordem dos Projetos. Estudos futuros poderão rever as conclusões propostas nesse trabalho à luz do escopo expandido de análise. É importante enfatizar que o presente trabalho limitou a articulação da obra de Boltanski e Chiapello no que diz respeito ao conexionismo às evidências trazidas por textos ligados à análise de redes sociais intraorganizacionais. Em contrapartida, os elementos de resistência organizacional tratados nessa obra merecem apreciação especial e fogem do escopo desse artigo (PARKER, 2013). Além disso, fica evidente pela obra de Boltanski e Chiapello que o fenômeno não se limita à mobilidade do indivíduo dentro da organização, mas também diz respeito à migração do indivíduo entre organizações e os efeitos do surgimento de trajetórias interorganizacionais precárias (ARTHUR et al., 2005; MENGER, 2009). Estudos futuros poderão recuperar evidências que permitam delinear se os mecanismos de mobilidade interorganizacional carregam vieses sistemáticos.

A abordagem metodológica adotada investigou de que forma convenções utilizadas pelos atores em seu dia-a-dia são efetivamente respaldadas empiricamente, e quais são as evidências utilizadas nesses testes. De forma correlata, a mesma abordagem poderia ser utilizada para investigar outras convenções propostas por Boltanski e Thevenot (1991) e seus trabalhos complementares mais recentes. Por exemplo, Boltanski e Thevenot (1991) apontam que uma das Ordens é a ordem doméstica; desse ponto de vista, as relações pessoais e de confiança deveriam ser protegidas contra interesses mais imediatos e instrumentais. A extensa literatura sobre empresas familiares poderia ser articulada com a perspectiva de convenções exposta nesse artigo, com o propósito de localizar quais são os testes empíricos aceitos e de que forma as empresas familiares efetivamente “passam no teste” do ponto de vista da ordem doméstica, se seus arranjos de reconciliação entre ‘relações pessoais’ e ‘profissionalismo’ não levam à preponderância da última sobre a primeira, e assim por diante.

Esse artigo traz consigo as sementes de um diálogo mais estreito dos Estudos Organizacionais no Brasil com o Convencionalismo Francês. Especificamente, o diálogo com a teoria institucional (e seus respectivos críticos) tem se mostrado profícuo em recentes publicações internacionais. Vários comentaristas buscam no Convencionalismo Francês inspiração teórica para conceber atores sociais que possam estar inseridos em um sistema simbólico-cultural e exercer suas capacidades críticas em relação a esse campo (BRANDL et al., 2014; PERKOPF-KONHÄUSNER, 2014).

Além das possíveis interfaces com as tradições teóricas já consolidadas no campo de estudos organizacionais no Brasil, acreditamos que a abordagem convencionalista francesa possa, por si só, propiciar uma extensa linha de pesquisa. Ainda que o marco teórico original de Boltanski e Thevenot traga classificações oriundas de trabalhos empíricos realizados na França, enfatizamos que a teoria seja aberta à inclusão de novas ‘convenções’, ‘ordens’, tipos de testes, que se adequem ao contexto de cada comunidade científica.

Agradecimentos

Gostaria de agradecer aos participantes da EnAnpad 2013, Cristiano Maciel e David Bertoldi pela discussão de versões anteriores, assim como as excelentes sugestões de melhoria elaboradas pelos pareceristas.

Referências

- ADAM, F.; RONCEVIC, B. Social capital: recent debates and research trends. *Social Science Information*, v. 42, n. 2, p. 155-83, 2003.
- ARTHUR, M. B.; KHAPOVA, S. N.; WILDEROM, C. P. M. Career success in a boundaryless career world. *Journal of Organizational Behavior*, v. 26, n. 2, p. 177-202, Mar. 2005.
- BAKER, W. E. The network organization in theory and practice. In: NOHRIA, N.; ECCLES, R. G. (Eds.). *Networks and organizations: structure, form, and action*. Boston: Harvard Business School Press, 1992. p. 397-429.
- BAKER, W. E. *Networking smart: how to build relationships for personal and organizational success*. Michigan, iUniverse, 2000.
- BOLTANSKI, L. *On critique: a sociology of emancipation*. Stafford: Polity, 2011.
- BOLTANSKI, L.; CHIAPELLO, E. *O novo espírito do capitalismo*. São Paulo, Martins Fontes, 2009.
- BOLTANSKI, L.; THEVENOT, L. *On justification: economies of worth*. Princeton: Princeton University Press, 1991.
- BRANDL, J. et al. Why French pragmatism matters to organizational institutionalism. *Journal of Management Inquiry*, v. 23, n. 3, p. 314-8, Jul. 2014.
- BRASS, D. J. Structural relationships, job characteristics, and worker satisfaction and performance. *Administrative Science Quarterly*, v. 26, n. 3, p. 331-48, Sept.1981.
- BRASS, D. J. Being in the right place: a structural analysis of individual influence in an organization. *Administrative Science Quarterly*, v. 29, n.4 p. 518-39, Dec. 1984.
- BRASS, D. J.; BURKHARDT, M. E. Potential power and power use: an investigation of structure and behavior. *Academy of Management Journal*, v. 36, n. 3, p. 441-70, June 1993.
- BURKHARDT, M. E.; BRASS, D. J. Changing patterns or patterns of change: the effects of a change in technology on social network structure and power. *Administrative Science Quarterly*, v. 35, n.1, p. 104-27, Mar. 1990.
- BURT, R. S. *Structural holes*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
- BURT, R. S. The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*, v. 42, n. 2, p. 339-65, June 1997.
- BURT, R. S. Structural holes and good ideas. *American Journal of Sociology*, v. 110, n. 5, p. 349-99, Sept. 2004.
- BURT, R. S.; RONCHI, D. Teaching executives to see social capital: results from a field experiment. *Social Science Research*, v. 36, n. 3, p. 1156-83, Nov 2007.
- BUSKENS, V.; VAN DE RIJTT, A. Dynamics of networks if everyone strives for structural holes. *American Journal of Sociology*, v. 114, n. 2, p. 371-407, Sept. 2008.
- CLARO, D. P.; LABAN NETO, S. A. Sales managers' performance and social capital: the impact of an advice network. *BAR*, v. 6, p. 316-30, Oct./Dec. 2009.
- CLARO, D. P.; LABAN NETO, S. A. Social networks and sales performance. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 15, n. 3, p. 498-512, maio/jun. 2011.

- CRANDELL, C. How to start your own "arab spring" *Forbes*, 18 set 2011. Disponível em: <<http://www.forbes.com/sites/christinecrandell/2011/09/18/how-to-start-your-own-arab-spring/>>. Acesso em: 5 abr 2013.
- CROZIER, M. *O fenômeno burocrático*. Brasília, DF: Universidade de Brasília, 1963.
- DIAZ-BONE, R. The methodological standpoint of the "économie des conventions". *Historical Social Research*, v. 36, n. 4, p. 43-63, 2011.
- DiMAGGIO, P. Conclusion: the futures of business organization and paradoxes of change. In: _____. *The twenty-first-century firm: changing economic organization in international perspective*. Princeton: Princeton University Press, 2001. p. 210-43.
- FESTINGER, L. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford Univ Press, 1957.
- FONTENELLE, I. A. Para uma crítica ao discurso da inovação: saber e controle no capitalismo do conhecimento. *Revista de Administração de Empresas*, v. 52, n. 1, p. 100-9, jan./fev. 2012.
- FREEMAN, L. C. Centrality in social networks: conceptual clarification. *Social Networks*, v. 1, n. 3, p. 215-39, 1978-9.
- GIDDENS, A. *Social theory and modern sociology*. Stanford: Stanford University Press, 1987.
- GOULDNER, A. *Patterns of industrial bureaucracy*. New York: Free, 1964.
- GRAEML, A. R. et al. Redes sociais e intelectuais em administração da informação: uma análise cientométrica do período 1997-2006. *Informação e Sociedade*, v. 20, n. 1, p. 95-110, 2010.
- GRANOVETTER, M. S. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, v. 78, p. 1360-80, 1973.
- HANSEN, M. T. The search-transfer problem: the role of weak ties in sharing knowledge across organization subunits. *Administrative Science Quarterly*, v. 44, n. 1, p. 82-111, Mar. 1999.
- HARGADON, A.; SUTTON, R. I. Technology brokering and innovation in a product development firm. *Administrative Science Quarterly*, v. 42, n. 4, p. 716-49, Dec. 1997.
- HINDLE, T. The new organisation. *The Economist*, v. 21, p. 3-18, 2006.
- IBARRA, H. Homophily and differential returns: sex differences in network structure and access in an advertising firm. *Administrative Science Quarterly*, v. 37, n. 3, p. 422-47, Sept. 1992.
- IBARRA, H. Network centrality, power, and innovation involvement: determinants of technical and administrative roles. *The Academy of Management Journal*, v. 36, n. 3, p. 471-501, Jun. 1993.
- IBARRA, H. Race, opportunity, and diversity of social circles in managerial networks. *Academy of Management Journal*, v. 38, n.3, p. 673-703, Jun. 1995.
- KILDUFF, M.; KRACKHARDT, D. Bringing the individual back in: a structural analysis of the internal market for reputation in organizations. *The Academy of Management Journal*, v. 37, n. 1, p. 87-108, 1994.
- KIRSCHBAUM, C.; VASCONCELOS, F. Tropicália: manobras estratégicas em redes de músicos. *Revista de Administração de Empresas*, v. 47, n. 3, p. 10-26, jul./set. 2007.
- KRACKHARDT, D. Assessing the political landscape: Structure, cognition, and power in organizations. *Administrative Science Quarterly*, v. 35, n. 2, p. 342-69, 1990.
- KRETSCHMER, H. Author productivity and geodesic distance in bibliographic co-authorship networks, and visibility on the Web. *Scientometrics*, v. 60, n. 3, p. 409-20, 2004.

- LABIANCA, G.; BRASS, D. J.; GRAY, B. Social networks and perceptions of intergroup conflict: the role of negative relationships and third parties. *Academy of Management Journal*, v. 41, n.1 p. 55-67, Feb. 1998.
- LAZZARINI, S. *Capitalismo de laços: os donos do Brasil e suas conexões*. Rio de Janeiro: Campus-Elsevier, 2010.
- LEIFER, E. M. Interaction preludes to role setting: exploratory local action. *American Sociological Review*, v. 53, n. 6, p. 865-78, Dec. 1988.
- LÉVESQUE, B. Contribuição da nova sociologia econômica para repensar a economia no sentido do desenvolvimento sustentável. *Revista de Administração de Empresas*, v. 47, n. 2, p. 1-12, abr./jun. 2007.
- LIN, N. Building a network theory of social capital. In: LIN, N.; COOK, K. S.; BURT, R. S. (Eds.). *Social capital: theory and research*. New Brunswick: Transactions, 2001.
- LINCOLN, J. R.; MILLER, J. Work and friendship ties in organizations: a comparative analysis of relation networks. *Administrative Science Quarterly*, v. 24, n. 2, p. 181-99, June 1979.
- MACHADO-DA-SILVA, C. L.; COSER, C. Rede de relações interorganizacionais no campo organizacional de Videira-SC. *RAC*, v. 10, n. 4, p. 9-45, out./dez.2006.
- MACIEL, C.O.; MACHADO-DA-SILVA, C. L. Práticas estratégicas em uma rede de congregações religiosas: valores e instituições, interdependência e reciprocidade. *Revista de Administração Pública*, v. 43, n. 6, p. 1251-78, nov./dez. 2009.
- MARCH, J. G.; SIMON, H. A. *Organizations*. New York: Wiley, 1958.
- MARSDEN, P. V.; HURLBERT, J. S. Social resources and mobility outcomes: a replication and extension. *Social Forces*, v. 66, n. 4, p. 1038-59, June 1988.
- MARTES, A. C. B. et al. Fórum-redes sociais e interorganizacionais. *Revista de Administração de Empresas*, v. 46, n. 3, p. 10-15, jul./set. 2006.
- MAYHEW, B. Structuralism versus individualism: Part 1: shadowboxing in the dark. *Social Forces*, v. 80, p. 335-65, 1980.
- MCEVILY, B.; PERRONE, V.; ZAHEER, A. Trust as an organizing principle. *Organization Science*, v. 14, n. 1, p. 91-103, Feb. 2003.
- MEHRA, A.; KILDUFF, M.; BRASS, D. The social networks of high and low self-monitors: implications for workplace performance. *Administrative Science Quarterly*, v. 46, n. 1, p. 121-46, Mar. 2001.
- MENGER, P. M. *Le travail créateur: s'accomplir dans l'incertain*. Paris: Gallimard/Le Seuil, 2009.
- MERTON, R. K. The Matthew effect in science. *Science*, v. 159, n. 3810, p. 56-63. 1968.
- MOREIRA, L. C. D. P.; GONÇALVES, S. A.; GUARIDO FILHO, E. R. Capital social na configuração de organização internacional em rede: estudo de caso da AUGM. *RECADM*, v. 11, n. 2, p. 302-13, 2012.
- ORTON, J.; WEICK, K. Loosely coupled systems: a reconceptualization. *Academy of Management Review*, v. 15, n. 2, p. 203-19, Apr. 1990.
- PARKER, M. Beyond justification: dietrologic and the sociology of critique. In: GAY, P., MORGAN, G. (Eds.). *New Spirits of Capitalism?: crises, justifications, and dynamics*. Oxford: Oxford University Press, 2013. p. 124-41.
- PERNKOPF-KONHAUSNER, K. The competent actor: bridging institutional logics and french pragmatist sociology. *Journal of Management Inquiry*, v. 23, n. 3, p. 333-7, July 2014.
- PESCOSOLIDO, B. A.; RUBIN, B. A. The web of group affiliations revisited: social life, postmodernism, and sociology. *American Sociological Review*, v. 65, n. 1, p.

52-76, Feb. 2000.

PETEV, I. D. Omnivores without borders: two readings on distinction in contemporary culture. *European Sociological Review*, v. 27, n. 4, p. 548-54, out. 2010.

PODOLNY, J.; BARON, J. Resources and relationships: social networks and mobility in the workplace. *American Sociological Review*, v. 62, n. 5, p. 673-93, Oct. 1997.

POWELL, W. W. Neither market nor hierarchy : network forms of organization. *Research in Organizational Behavior*, v. 12, p. 295-336, 1990.

POWELL, W. W.; SMITH-DOERR, L. Networks and economic life. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (Eds.). *The handbook of economic sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1995.

POWELL, W. W.; KOPUT, K. W.; SMITH-DOERR, L. Interorganizational collaboration and the locus of innovation: networks of learning in biotechnology. *Administrative Science Quarterly*, v. 41, n. 1, p. 116-45, Mar. 1996.

SEIBERT, S. E.; KRAIMER, M. L.; LIDEN, R. C. A social capital theory of career success. *Academy of Management Journal*, v. 44, n. 2, p. 219-37, Apr. 2001.

SPARROWE, R. T. et al. Social networks and the performance of individuals and groups. *Academy of Management Journal*, v. 44, n. 2, p. 316-25, Apr. 2001.

STARK, D. *The sense of dissonance: accounts of worth in economic life*. Princeton: Princeton University Press, 2009.

THACHER, D. The normative case study. *American Journal of Sociology*, v. 111, n. 6, p. 1631-76, 2006.

THEVENOT, L. The plurality of cognitive formats and engagements: moving between the familiar and the public. *European Journal of Social Theory*, v. 10, n. 3, p. 409-23, Ago. 2007.

VALE, G. M. V.; GUIMARÃES, L. O. Redes sociais na criação e mortalidade de empresas. *RAE*, v. 50, n. 3, p. 325-37, jul.-set. 2010.

WEISZ, N.; VASSOLO, R. S. O capital social das equipes empreendedoras nascentes. *Revista de Administração de Empresas*, v. 44, n. 2, p. 26-37, abr./jun. 2004.

Submissão: 06/09/2013

Aprovação: 26/02/2015

-
- i A discussão desse texto remete à extensa discussão de *Capital Social*, cuja revisão de suas diversas versões foge do escopo desse artigo. Remetemos a Adam e Roncevic (2003) e Moreira et al. (2012) para três concepções de capital social: capital social enquanto as vantagens individuais oriundas dos laços sociais (Burt e Granovetter), como regras, códigos e coesão social (Coleman e Putnam), e como fonte e consequência da estratificação social (Bourdieu). Enquanto a "Ordem dos Projetos" visa reconciliar os níveis individuais e coletivos, a acepção bourdieusiana serve como "teste de realidade", pois confronta a harmonia do "mundo".
- ii Nessa seção adicionamos referências de Estudos Organizacionais ou da Sociologia que ajudam a compreender o modelo proposto por Boltanski e Chiapello.
- iii A razão pela qual foi incluído o verbete "desempenho" na busca inicial deveu-se à ênfase na ideia de capital social como mecanismo gerador de vantagens econômicas. Retomaremos essa limitação ao final do artigo.
- iv Embora as métricas de lacunas estruturais e centralidade-meio tendem a estarem correlacionadas, elas não são idênticas e não se referem ao mesmo fenômeno. Uma exposição completa da diferença entre essas duas medidas foge do escopo desse artigo.
- v Uma discussão análoga também é possível de desenvolver: se os atores mais centrais criam barreiras para novos testes e cristalizam suas posições através de símbolos de status, isso também poderia ser submetido à crítica. Ou se a percepção de status leva os indivíduos a preferir conectar-se com uns em detrimento de outros, os injustiçados poderiam evocar que 'status' substitui o teste de qualidade, análogo ao "efeito Mateus" (MERTON, 1968).

CONFRONTING THEORIES OF FIRM GROWTH IN LIGHT OF DEGREES OF FREEDOM ANALYSIS

CONFRONTANDO TEORIAS DE CRESCIMENTO DA FIRMA À LUZ DA ANÁLISE DE GRAUS DE LIBERDADE

Sérgio Fernando Loureiro Rezende*

Ricardo Salera**

José Márcio de Castro***

Abstract

This article aims to confront four theories of firm growth – Optimum Firm Size, Stage Theory of Growth, The Theory of the Growth of the Firm and Dynamic Capabilities – with empirical data derived from a backward-looking longitudinal qualitative case of the growth trajectory of a Brazilian capital goods firm. To do so, we employed Degree of Freedom-Analysis for data analysis. This technique aims to test the empirical strengths of competing theories using statistical tests, in particular Chi-square test. Our results suggest that none of the four theories fully explained the growth of the firm we chose as empirical case. Nevertheless, Dynamic Capabilities was regarded as providing a more satisfactory explanatory power.

Keywords: Firm Growth. Degree of Freedom Analysis. Dynamics Capabilities. Firm Trajectory.

Resumo

Este artigo objetiva confrontar quatro teorias de crescimento da firma – Tamanho Ótimo da Firma, Teoria de Estágio de Crescimento, Teoria de Crescimento da Firma e Capacidades Dinâmicas – com dados empíricos oriundos de um estudo longitudinal da trajetória de crescimento de uma empresa brasileira de bens de capital. Para tanto, nós utilizamos a Análise de Graus de Liberdade para análise de dados. Esta técnica tem como propósito testar a força empírica de teorias rivais utilizando dados estatísticos, especificamente o Teste de Qui-quadrado. Os nossos resultados sugerem que nenhuma das quatro teorias explica totalmente o crescimento da firma escolhida como caso empírico. No entanto, a teoria de Capacidades Dinâmicas foi vista como sendo a que possui o poder de explanação mais satisfatório.

Palavras-chave: Crescimento da firma. Análise de Graus de Liberdade. Capacidades Dinâmicas. Trajetória da Firma.

* *Doutor em Marketing pela Lancaster University (UK), Reino Unido.*

Instituição de vínculo: Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC Minas) - Programa de Pós-graduação em Administração (PPGA), Brasil.

E-mail: slfrezende@gmail.com

** *Mestre em Administração pela Pontifícia Universidade Católica Minas (PUC Minas), Brasil.*

Instituição de vínculo: Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC Minas) - Programa de Pós-graduação em Administração (PPGA), Brasil.

E-mail: salera@hotmail.com

*** *Doutor em Administração pela Universidade de São Paulo (FEA/USP), Brasil.*

Instituição de vínculo: Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC Minas) - Programa de Pós-graduação em Administração (PPGA), Brasil.

E-mail: josemarcio@pucminas.br

Introduction

Quite often empirical studies of firm growth come up with some puzzling results. For example, Coad (2007) found that growth of profits had no influence on the subsequent growth of employment or sales. Geroski, Lazarova, Urga and Walters (2003, p.55) revealed that firm size followed a random walk (LEVINTHAL, 1997). This means that “[...] firms move[d] more or less randomly, changing their relative size and rank on a regular if unpredictable basis [...]”. In other words, differences in growth rates between firms were suggested to be transitory. Dosi, Lechevalier and Secchi (2010, p.1867) reminded us about the persistent heterogeneity “[...] in all dimensions of business firms’ characteristics and dynamics [...]” whereas Serrasqueiro, Nunes, Leitão and Armada (2010) brought nonlinearities between determinants and firm growth to the fore. Yet, Henderson, Raynor and Ahmed (2012) found a degree of support for the notion of imprint on firm growth.

In our view, these results are puzzling because they are at odds with some well-known theories, models and hypotheses on firm growth (COAD, 2009), in particular those selected by Geroski (1998; 2000) for closer examination: Optimum Firm Size (OFS), Stage Theory of Growth (STG), The Theory of the Growth of the Firm (TGF) and Dynamic Capabilities (DC).

How can we reconcile the hypothesis on random walks (LEVINTHAL, 1997) with Penrose’s (1959) TGF? On the one hand, random walks assume that adjustment costs are fixed whereas TGF suggests they are variable (GEROSKI, 1998; 2000). By the same token, how can we accommodate the existence of nonlinearities between causal factors and firm growth to OFS which claims that a single determinant (price mechanism) sets the limits to firm growth (DEMSETZ, 1991)? This idea is also difficult to reconcile with STG theories such as Greiner’s (1972) model that suggest that firms grow in stages or phases. In addition, the concept of imprint has no place in OFS (CONNER, 1991) even though it is in accordance with DC (TEECE; PISANO; SHUEN, 1997).

More broadly, the mismatch between theory and data about firm growth has been spearheaded by Geroski and co-authors for a decade (GEROSKI, 1998; 2000; GEROSKI; MAZZUCATO, 2002; GEROSKI et al., 2003; GEROSKI; MATA; PORTUGAL, 2010). Specifically, Geroski (1998; 2000) carried out a quantitative panel study in order to confront the tenets of the aforementioned theories with empirical data. He found that none of these theories fully explained the growth of the sampled firms. In a similar vein, Geroski, Mata and Portugal (2010) were unable to claim absolute superiority of a particular theory over the others. Interestingly enough, whereas Geroski (1998; 2000) suggests that DC is a more promising theory for unpacking firm growth, Geroski, Mata and Portugal (2010) imply that a combination of theories is required so as to provide a finer-grained understanding of the growth of the firm.

Geroski’s (1998; 2000) contention is the starting point of this piece of research. It aims to confront the four theories of firm growth chosen by the American-born author with empirical data derived from a backward-looking qualitative case of the growth trajectory of a Brazilian capital goods firm. To do so, we built a matrix prediction that confronted the four theories of firm growth mentioned earlier. Subsequently we employed Degrees of Freedom Analysis (DFA) for data analysis. Based on Campbell (1975), this technique aims to test the empirical strengths of competing theories using statistical tests, in particular the Z-test and/or Chi-square test (WILSON; WOODSIDE, 1999).

Although our data comes from a quite different context and our findings are drawn from a distinct research method, they are strikingly similar to Geroski’s (1998, 2000). Accordingly, none of the four theories fully explained the growth of the firm we chose as empirical case. Nevertheless, DC was regarded as providing a more satisfactory explanatory power.

This article is structured as follows. The following section covers the theoretical background of study. Initially we outline four theories of firm growth: OFS, STF, TGF and DC. We then build the prediction matrix with similar, complementary and competitive propositions about firm growth. Subsequently we present detailed information about

how our investigation was carried out, and place particular emphasis on DFA. Our results comprise an overview of the growth trajectory of the selected firm as well as DFA outcomes. The final two sections contain the theoretical implications as well as contributions and limitations of our research.

Theoretical Background

Four theories of firm growth

OFS has its roots in mainstream economics (KUPFER; HASENCLEVER, 2002; SAUDERBRONN; SAUDERBROON; HASENCLEVER, 2011), which assumes that the firm operates within a perfectly competitive market (CYERT; MARCH, 1963), i.e., an economic institution (WILLIAMSON, 1985) represented by agents having complete information (CONNER, 1991) about inputs and prices (CYERT; MARCH, 1963) at zero costs (DEMSETZ, 1991). Under perfect competition, abnormal profits are washed away rapidly (DOSI; LECHEVALIER; SECCHI, 2010), which prevents the firm from sustaining a competitive advantage (ROSSETTI, 2003). Against this backdrop, firm growth is a "movement towards the optimum size", as put nicely by Geroski (1998, p.2). Graphically represented by the lowest point of the firm's cost curve (SLATER, 1980), the optimum size means that (all) firms maximize profits (RICHARDSON, 1972), stemming from the ideal mix of products and factors (CYERT; MARCH, 1963). As equilibrium is reached with optimum size, in the long run firms are likely to display the same size (GEROSKI et al., 2003).

Although STG is illustrated by a number of models (NECYK; FREZATTI, 2010; KLANN; KLANN; POSTAI; RIBEIRO, 2012), following Geroski (1998; 2000), we look closer at Greiner's (1972, 1988) and Mueller's (1972) models. Broadly speaking, both models suggest that the firm grows in stages or phases, this process being contingent on firm size and age (COSTA; BOENTE, 2012). Greiner's (1972; 1998) model is grounded on the idea that the firm goes through periods of evolution and revolution which can be theoretically divided into five interconnected phases: creativity, direction, delegation, coordination and collaboration. Mueller's (1972) model suggests that each phase of growth is associated with innovation either in terms of products or processes. The earlier phases embrace the foundation of the firm and product or process renewals whereas the later phases involve agency conflicts and diversification.

TGF is built upon two assumptions (GEROSKI, 1998): i) services rendered from resources fuel firm growth (PENROSE, 1959); ii) there are managerial limits to the firm growth rate (KOR; MAHONEY, 2000) - the so-called Penrose effect (SLATER, 1980). TGF suggests that the growth of the firm is largely determined by firm's internal resources (PENROSE, 1956). Resources such as machines, managers and the like (KOR; MAHONEY, 2000) are indivisible or discrete (GEROSKI, 2000) therefore the firm is likely to have underutilized resources (FLECK, 2009) which can render services at near zero marginal cost (PITELIS, 2002; 2007). This provides an incentive for firm growth (PENROSE, 1959). Penrose (1956; 1959; 1971) places particular emphasis on the managerial limits to firm growth. As the administrative cadre is considered an inelastic resource (TAN; MAHONEY, 2007), the firm takes deliberate and costly actions to develop and maintain it internally (JACOBIDES; WINTER; KASSBERGER, 2012). This takes time notwithstanding, hindering firms from growing as smoothly (FOSS, 2002) or quickly as planned (SLATER, 1980).

DC suggests that firm's capabilities are positively correlated to sustained superior returns (TEECE; PISANO; SHUEN, 1997; TEECE, 2007) or Schumpeterian returns (AUGIER; TEECE, 2009). These capabilities refer to the ability of the firm to deploy resources (AMIT; SCHOEMAKER, 1993) or "[...] to achieve new and innovative forms of competitive advantage [...]" (TEECE; PISANO; SHUEN, 1997, p. 516). In this sense, DC emphasizes sense-making in fast-changing environments (EISENHARDT; MARTIN,

2000) such as opportunity discovery (AUGIER; TEECE, 2009) and environmental adaptation and reshaping (TEECE, 2007; DRNEVICH; KRIAUCIUNAS, 2011; HELFAT; WINTER, 2011). Dosi, Lechevalier and Secchi (2010) put forward that dynamic capabilities are grounded on organizational knowledge whereas Arikian and McGahan (2010) state that they are embedded in activities and routines. Regardless, authors such as Amit and Schoemaker (1993) and Teece, Pisano and Shuen (1997) forcefully suggest that dynamic capabilities are developed over time, usually through experiential learning (FLEURY; FLEURY, 2004). This makes them hard to observe and difficult to imitate (DUTTA; NARASHIMAHAN; RAJIV, 2005; TEECE, 2007). It goes without saying that DC views the growth of the firm as the result of the development and maintenance of dynamic capabilities (GEROSKI, 2000).

The prediction matrix

The four theories reviewed earlier are the bedrock of a prediction matrix comprised of similar, complementary and competitive propositions about firm growth (WILSON; WOODSIDE, 1999). We drew each proposition from a particular theory and then contrasted it with the other three theories in order to show whether it can be confirmed (C), partially confirmed (P), or not confirmed (N) in each of them (see Table 1).

The first proposition states that the firm is able to sustain competitive advantage. This goes against OFS as this theory posits that sustained competitive advantages are difficult, even impossible (GEROSKI, 1998; 2000). Although STG does not deal with this explicitly, Klann et al. (2012) suggest a positive relation between firm life cycle and competitive advantage. If this holds, competitive advantage may be sustained in more successful stages or phases. This reasoning rests on the assumption that competitors are not able (BARNEY, 1991) and do not want (MADHOK; LI; PRIEM, 2010) to imitate the firm life cycle, in particular the successful stages or phases. However, if they want and succeed in mimicking it, the competitive advantage of the firm will, at best, be

Table 1 – Prediction matrix

Propositions	OFS	STG	TGF	DC
1. Firm is able to sustain competitive advantage	N	C	C	C
2. Firm growth is determined by outputs (products)	C	N	N	N
3. There is firm optimum size	C	P	N	N
4. Firm growth is characterized by phases	N	C	N	N
5. Firm growth is influenced by firm size	C	C	N	N
6. Firm growth is influenced by firm age	N	C	P	P
7. Firm growth is characterized by stable and long-standing phases	N	C	N	N
8. Firm growth in (t+1) is dependent on firm growth in (t0).	N	C	C	C
9. Growth opportunities depend on underutilized internal resources	N	N	C	N
10. Firm's managers have a pivotal role in firm growth	N	C	C	C
11. Firm growth is dependent on firm's internal activities	N	C	C	P
12. Learning influences firm growth	N	C	C	C
13. There is no relation between firm growth and industry growth	N	N	C	C
14. Firm performance changes as firm evolves	N	C	P	P

C: Confirmed; P: Partially Confirmed, N: Not Confirmed.

Source: Authors.

temporary. This proposition is in line with TGF and CD, although TGF does not discuss inimitability (AUGIER; TEECE, 2009), which is germane to the competitive advantage debate (POSEN; LEE; YI, 2013).

The second proposition points out that firm growth is determined by outputs (products). Whereas this proposition is one of OFS's tenets (CYER; MARCH, 1963), it is not line with STG, TGF and DC. STG associates growth with firm age and size (GREINER, 1972) and innovation (MUELLER, 1972). TGF explains firm growth by singling internal resources out (PENROSE, 1959) and DC replaces internal resources with dynamic capabilities (TEECE; PISANO; SHUEN, 1997).

The optimum size of the firm is the base of our third proposition. Needless to say, it is line with OFS. In relation to STG, we assume that this proposition can be partially confirmed to the extent that Mueller (1972) points to a limit to the growth of the firm. However, it has a place in neither TGF nor DC. For instance, Penrose (1959) starts her acclaimed book by saying that there is no limit to firm growth.

Our next four propositions are inspired by STG. The fourth proposition maintains that firm growth is characterized by phases. This goes against the tenets of OFS, TGF and DC. In OFS, "[...] growth is simply a matter of adjusting to the equilibrium size of the firm" (FOSS, 2002, p.154). As TGF views firm growth as an evolutionary process driven by the interplay of resources and services (KOR; MAHONEY, 2000), there is no room for pre-determined stages or phases. DC subscribes to the notion of path dependence (TEECE; PISANO; SHUEN, 1997; TEECE, 2007), which dismisses pre-determined stages or phases as well (ARAUJO; REZENDE, 2003).

The fifth proposition suggests that firm size influences firm growth. This is in accordance with OFS inasmuch as it pioneers the idea of optimum firm size. This is also in line with STG. For instance, Greiner (1972, p.8) suggests that size is one of the dimensions for building what he calls "a model of organization development". In contrast, proposition five is supported in neither TGF nor DC.

Our next proposition states that firm growth is influenced by firm age. OFS disregards age as it assumes that all firms are identical (CONNER, 1991). Together with size, age is one of the key dimensions of STG for explaining firm growth (GREINER, 1972). Although age is not explicitly discussed in TGF and DC, we suggest that this proposition can be partially confirmed in both theories. Whereas TGF assumes that firm growth is the result of a cumulative process of resource learning (FOSS, 2002), DC advances the idea that the development of dynamic capabilities is to a certain degree related to firm experience (MAKADOK, 2001).

Proposition seven asserts that firm growth is characterized by stable and long-standing growth phases. The same logic of reasoning developed in proposition four applies here. Apart from STG, this proposition is supported in none of the theories formerly outlined. For STG firm growth comprises stable and long-standing growth phases, each one ranging from four to eight years (GREINER, 1972).

The eighth proposition highlights firm history as it suggests that firm growth in $t=1$ is dependent on firm growth in $t=0$. Whereas history does not matter in OFS, it plays a pivotal role in STG, TGF and DC. In OFS the firm is considered a-historical (CONNER, 1991). In STG history comes to the forefront for explaining firm growth (GREINER, 1972). This also holds for TGF (BLOCH; FINCH, 2010) and DC (ZOLLO; WINTER, 2002).

Proposition nine indicates that growth opportunities depend on underutilized internal resources. This proposition can only be confirmed in TGF: it is one of its spokes (GEROSKI, 1998). In OFS it has no room as this theory views firm growth as regulated by the price mechanism (COASE, 1937), which means that market forces set the limits to firm growth (VASCONCELOS; CYRINO, 2000). It cannot be confirmed in STG or DC either. The focus of STG is on stages or phases, not on underutilized resources (MUELLER, 1972), whereas in DC dynamic capabilities "drive the flow of resources" (LE MENS; HANNAN; POLOS, 2011, p. 96).

The tenth proposition highlights the manager as a conduit for firm growth. Only in OFS are purposeful decisions by managers disregarded (AUGIER; TEECE, 2009). In STG managers have some discretion as the firm evolves, and this influences its

growth (MUELLER, 1972). The Penrose effect has to do with the limits to firm growth set by managerial resources (SLATER, 1980). DC also places emphasis on agency for explaining the development of dynamic capabilities and consequently firm growth (DI STEFANO; PETERAF; VERONA, 2010), especially in the earlier years of the firm (WINTER, 2012).

Proposition eleven states that the growth of the firm is endogenous, i.e., it is based on the firm's internal activities. This proposition is at opposite ends of OFS (DEMSETZ, 1991). However, it can be confirmed both in STG and TGF. In relation to DC, we suggest that this proposition can be partially confirmed. On the one hand, dynamic capabilities are the result of internal processes (TEECE; PISANO; SHUEN, 1997) and, therefore, reside within the firm (MAHMOOD; ZHU; ZAJAC, 2011). On the other hand, they are shaped by the context in which the firm is embedded (EISENHARDT; MARTIN, 2000; TEECE, 2007).

The twelfth proposition states that learning affects firm growth. Whereas this proposition is not in line with OFS (GEROSKI, 2000) it can be confirmed in STG, TGF and DC. For example, in STG learning is the result of each stage or phase, and it can be used in subsequent phases or cycles (GREINER, 1972). Yet, in TGF learning has to do with resource using (PENROSE, 1959) and in DC with previous activities (TEECE; PISANO; SHUEN, 1997).

Proposition thirteen suggests that there is no relation between firm growth and industry growth. This proposition cannot be confirmed in both OFS and STG. For example, in STG industry is considered one of the cornerstones of organizational development (GREINER, 1972). However, it is in accordance with TGF and DC since both models accommodate the idea of idiosyncratic patterns of firm growth trajectories (DRNEVICH; KRIAUCIUNAS, 2011).

Finally, our last proposition states that firm performance changes as firm evolves. Although this is not directly discussed in OFS, it cannot be confirmed in it. In OFS market forces eliminate abnormal rents very rapidly (DOSI; LECHEVALIER; SECCHI, 2010), forcing firms to reach a similar level of performance (GEROSKI et al., 2003). STG has a different view to the extent that it suggests that firm performance is contingent upon the stage or phase which the firm goes through (MILLER; FRIESEN, 1984). In relation to both TGF and DC, we suggest that this proposition is partially confirmed. Both models argue that differences in performance across firms persist for a while (RUGMAN; VERBEKE, 2002) due to either heterogeneous resources (TGF) or dynamic capabilities (DC). This implies that firm performance has a stable component in order to maintain these differences (DOSI; LECHEVALIER; SECCHI, 2010). However, as Penrose states (1956), there is no reason to assume that this will continue indefinitely. If this holds, firm performance is likely to change, yet not as long as the firm evolves.

Methodology

We constructed a single case study to address our research aim (EASTON, 2000). Initially, we collected backward-looking qualitative data (BLUHM; HARMAN; LEE; MITCHELL, 2011) as we intended to trace the trajectory of the firm (GEORGE; BENNETT, 2005) - defined as a chain of causally connected events (BURGELMAN, 2011) - by highlighting events related to firm growth (FLECK, 2009). Subsequently, this data was analyzed in light of Degrees of Freedom Analysis (DFA).

We selected the growth trajectory of EIP (fictitious name) based on two broad criteria. First, it was required that this trajectory would comprise a "number" of events that illustrated firm growth. Based on the assumption that the trajectory of older firms is likely to exhibit more of this type of event, our first criterion was firm age (SERRASQUEIRO et al., 2010). Second, access not only to primary data collected from face-to-face interviews with upper-echelon managers and directors, but also secondary data, in particular archival data and financial figures which are usually hard to obtain (GRAHAM; HARVEY; RAJGOPAL, 2005), was also required. In this sense, our second criterion was data access (LANGLEY, 1999).

Having gotten the consent of the firm, we started collecting data by gathering secondary data. In addition to official data about the capital goods industry obtained from the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE, 2011) and the National Bank for Economic and Social Development (BNDES, 2011), between November 2010 and February 2011 we collected data from EIP's accounting registers, in particular financial statements between 1977 and 2009. The 1989 financial statement was missing because the accounting register had been eaten by moths. We were not able to find the financial statements between 1964 (foundation of the firm) and 1976 either. In this period, accountancy was outsourced, and the financial management of the firm was based on cash flow.

We also collected archival data such as a number of managerial reports, especially those aimed at detailing the plant production capacity to potential buyers as well as EIP investments over the years, all documents prepared for bids in which EIP participated over nearly fifty years, and an extensive amount of documents containing the description and technical details of all equipment manufactured by the firm. All this data was later coded and compiled resulting in nearly 600 pages of singled-space text.

In terms of primary data, we interviewed the founder and seven individuals such as the CEO, directors, upper-echelon managers and former managers. These interviews were carried out and tape-recorded between May and August 2011, each one lasting 163 minutes on average.

The interviews were supported by a protocol divided into three parts. In the first part we aimed to get an overview of EIP growth trajectory since EIP inception. To do so, we asked the following questions: i) What are the roots of EIP?; ii) Tell me the history and the trajectory of EIP by pointing out the events you consider relevant; iii) What were the major transformations of the firm over the course of its history?

In the second part we furthered our understanding of the EIP growth trajectory by asking more specific questions which were formulated based on five indicators built from secondary data. The first indicator, the evolution of the firm, is illustrated by the ratio of the turnover of the firm to the Brazilian Gross National Product (GNP) (T/G). According to Fleck (2004; 2009), this indicator embeds automatic adjustments in terms of inflation and deflation that are considered relevant in studies of firm growth. The second indicator is turnover annual growth, calculated from the ratio of EIP turnover in $t=1$ to $t=0$. The third indicator is gross profit annual growth, based on the ratio of EIP gross profit in $t=1$ to $t=0$. The fourth indicator is GNP annual growth, based on the ratio of GNP in $t=1$ to $t=0$. The fifth and last indicator is similar to the fourth one to the extent that it refers to the GNP measured for the capital goods industry (GNP BK). We took into account the GNP implicit deflator retrieved from the IBGE site in order to calculate all indicators except the first. We also cared about currency changes over the years.

These indicators were plotted in graphs and used as the bedrock for the second part of the interview. We encouraged the interviewees to explain the curves according to their point of view by placing emphasis on their highest and lowest points. Finally, the last part of the interview was dedicated to asking questions directly related to the theoretical propositions of our research.

The inductive data analysis began by merging secondary and primary data texts, which, in turn, enabled us to triangulate data at three levels (JICK, 1979): secondary data itself, primary data itself and secondary data *vis-à-vis* primary data. As a number of divergences were found, we went back to the original documents as well as carried out another interview with the founder of the firm, which lasted 90 minutes.

Our next step in terms of data analysis was to select the critical events in the EIP growth trajectory. Borrowing the concept of critical events introduced by Halinen, Havila and Salmi (1999) and further developed by Halinen, Tornroos and Elo (2013) in the context of business networks, we considered critical events as those incidents that left a mark on the firm's growth trajectory. Based on the interpretations of the interviewees as well as secondary data, we concluded that the critical events in the EIP growth trajectory were empirically illustrated by the following categories: number and types of bids, number and types of equipment manufactured, and diversification

strategies. In this sense, we wrote a first draft of the case guided by the presence of any of these types of event. This version was sent to the founder of the firm for comments and criticisms. In general, he considered that the case mirrored the EIP growth trajectory.

We proceeded with data analysis by guaranteeing that the case contained enough empirical evidence to enable the judges to assess the theoretical propositions of the prediction matrix. Grounded on the literature review, we wrote a document in which we detailed such evidences, reaching an average of 2.6 instances of evidences per theoretical proposition.

At this point, we were ready to use DFA. According to Wilson and Woodside (1999), the heart of DFA is the development of a prediction matrix. As shown in the theoretical background, our matrix had 56 cells (14 propositions versus 4 theories) indicating whether each theoretical proposition could be confirmed (C), partially confirmed (P) or not be confirmed (N) in each theory.

We selected three judges familiar with the four theories (a CFO who holds a MBA and two senior lecturers in Management, both holding a PhD in Management) to whom in November 2011 we sent the case of the EIP growth trajectory, a brief description of each theoretical proposition and a blank table. They were asked to indicate whether each theoretical proposition could be confirmed, partially confirmed or not be confirmed in the case. We received the filled tables in December 2011.

Initially, we assessed the level of agreement across the judges. Following Wilson and Woodside (1999), four agreement levels could be reached by the judges: perfect – the three judges would agree (CCC), partially agree (PPP) or not agree (NNN); near perfect – two judges would agree (CCP), partially agree (CPP or NPP) or not agree (NNP); some – two judges would agree and one would not agree (CCN) or two judges would not agree and one would agree (CNN); and finally, none – the three judges would not agree (CPN). By chance it is expected that the distribution would be 11% perfect, 44% near perfect, 22% some and 22% none.

The agreement levels across the judges were 22% perfect, 64% near perfect, 7% some and 7% none. Based on the chi-square test (χ^2), these distributions are not significantly different ($\chi^2=0.138$, ns). This means that they display agreement levels that are not different from those expected by chance (FONSECA; MARTINS, 1996).

Having tested the agreement levels across the judges, the last step of data analysis using DFA was to contrast the prediction matrix with the matrix built from the assessments of the judges (WILSON; WOODSIDE, 1999). This means counting the number of hits, i.e., confirmed theoretical propositions. For a second time, we used the chi-square test. Our aim was to evaluate the 42 results (14 theoretical propositions versus 3 judges) so as to detect whether there was a “[...] significant difference between the observed distribution of hits (i.e., confirmed predictions) and the distribution one would expect by chance” (WILSON; WOODSIDE, 1999, p. 222). The results are detailed in next section.

Results

EIP growth trajectory: an overview

EIP is a capital goods firm organized in three business units: Energy, Industry and Petroleum. Its growth trajectory, illustrated by the ratio of its turnover to the Brazilian GNP (T/G), can be seen in Figure 1. Broadly, there is a rising curve between 1977 and 1979, the best T/G in the EIP growth trajectory being reached in 1979. From this year on, T/G declines, touching the lowest point in 2001. This decline, however, is not smooth and constant inasmuch as the curve that illustrates it is characterized by a number of peaks (1981, 1984, 1988, 1992, 1995 e 1999). In 2001, the decline of the curve is interrupted. It is the beginning of an eight-year period in which T/G grows, although not linearly.



Source: Authors.

Figure 1 – Turnover/Brazilian GNP

Going into detail, EIP dates back to 1964. It was founded in São Paulo by three individuals, one of them an engineer. In the very beginning, there were only three machines (a lathe, a drill press and a grinder motor) for manufacturing nuts, special screws and machined parts. One year later, one of the founders bought the shares from the other two and soon afterwards sold them to the current President of the board of EIP. At that time he was only twenty years old. His first decision was to transfer EIP to Belo Horizonte, in the state of Minas Gerais, into an area of less than 90 square meters. In the following years, he invited his three brothers to become shareholders of the firm.

The first worthy business opportunity was identified three years later when EIP made an agreement with a multinational firm in the aluminum business for manufacturing hardware for aluminum spools. To a certain degree, this contract enabled EIP to buy, via loan, an 80-ton hot stamping screw press. In doing so, EIP increased the quality of special screws considerably which, in turn, attracted new buyers interested in higher quality products.

During the first National Development Plan (PND), EIP began to supply series parts for earthmoving machines to another multinational firm. In 1974, EIP's owners identified a business opportunity to rebuild the aluminum multinational's electrical furnace used for manufacturing ferroalloys. Later, EIP won a bid for producing 168 aluminum melting furnaces (electrolytic cells) for this same firm.

The second PND, implemented in 1975, provided incentives for constructing national roads and building electrical and nuclear power stations. In this context, EIP's owners mapped out new business opportunities and, as a result, decided to acquire a 51,000 m² area where they built a new plant for increasing the production capacity of the firm.

A couple of years later, one of the largest Brazilian state-owned steel producers invited bids for enlarging a number of its plants. With the aim of increasing its chance to win some of the bids, EIP signed an agreement for producing plate processing equipment with the Brazilian subsidiary of a French multinational. This paid off to the extent that EIP won two bids for manufacturing continuous steel coil galvanizing lines. As a result, EIP's turnover increased 21% in 1977 and 56% in 1978. As mentioned earlier, the best T/G in EIP's growth trajectory is reached in 1979 (see Figure 1).

The financial resources resulted from these contracts were partly used for building a new plant which came into operation in 1977. From this time on, EIP would not only manufacture equipment, but also develop custom engineering projects.

In this same year, due to the particular interest of a shareholder, EIP diversified its activities into a cattle farm and a eucalyptus plantation. In 1978, EIP furthered its diversification by acquiring a project for building silicon and manganese alloys plant, which came into operation in 1980 (herein RSZ). Interestingly enough, T/G started declining in this year (see Figure 1).

In 1983, the RSZ's second furnace came into operation enabling RSZ to increase production capacity as well as sales considerably. As RSZ overtook EIP in terms of turnover and profitability, it received more financial and managerial resources. Unable to obtain new contracts, EIP went adrift and later became dependent on RSZ. This situation went on up to 1991 when EIP won three important contracts, thus interrupting the decline of T/G.

Meanwhile, the firm shareholders unexpectedly split due to a number of divergences. As a consequence, they decided that the first shareholder would be in charge of EIP whereas the other three would run RSZ. Following the shareholder split, a new CEO for EIP was hired. In addition, the sons of the remaining shareholder began their professional careers at EIP.

At this point, it is interesting to highlight that the initial diversifications snowballed covering unrelated areas such as IT, iron exporting, hydraulic pump manufacturing, but they failed after a while.

In 1999, PETROBRAS, the Brazilian state-owned petroleum firm, invited EIP to make a bid for manufacturing equipment called Cyclone. The firm won the bid, and this hallmarked its entry into the petroleum industry. Three years later, EIP started operating in the petroleum refinement value chain by developing more value-added equipment. At this time, EIP decided to reorganize itself by creating three business units: Energy, Industry and Petroleum.

The initial equipment supplies to PETROBRAS, however, resulted in financial loss. For example, EIP's turnover jumped from R\$ 8.2 million in 2000 to R\$ 43.4 million in 2005 whereas its gross profit went down from 23% to 13% in the same period. In fact, manufacturing and delivery of this type of equipment required engineering, manufacturing and welding capabilities not totally mastered yet.

Despite this, EIP succeeded in developing them. Later, they became a springboard for manufacturing new products for the petroleum industry such as cooling towers. On top of that, it made and won a number of bids invited by either PETROBRAS or its suppliers. As a consequence, the petroleum unit became EIP's most important business unit.

In the following two years, there were two critical events in the EIP growth trajectory. First, PETROBRAS paved the way for EIP to become a partner of an American firm for manufacturing submarine petroleum equipment. Second, together with a German firm EIP founded a new firm called EIP Services by taking over the Brazilian subsidiary of the German firm's plant.

This acquisition was controversial notwithstanding these circumstances. Some managers and directors considered managerial resources to be already scarce and insufficient to render enough services to run the acquired firm. To a certain degree they were right inasmuch as underpriced orders were taken and a number of deliveries were delayed. Yet, operational activities nearly collapsed.

Facing these issues, they came to the conclusion that management practices in EIP should be revised entirely. In addition, the sons of the shareholder gained control of the firm, each one being in charge of a particular functional area such as marketing, procurement and human resources. The CEO quit the firm.

In 2008 EIP took over EIP Services by acquiring the shares of the German firm. Soon afterwards, new management changes were introduced once again. For example, new directors were hired and seats on the board of EIP were offered to the sons. EIP's growth trajectory ends at this point with the implementation of governance

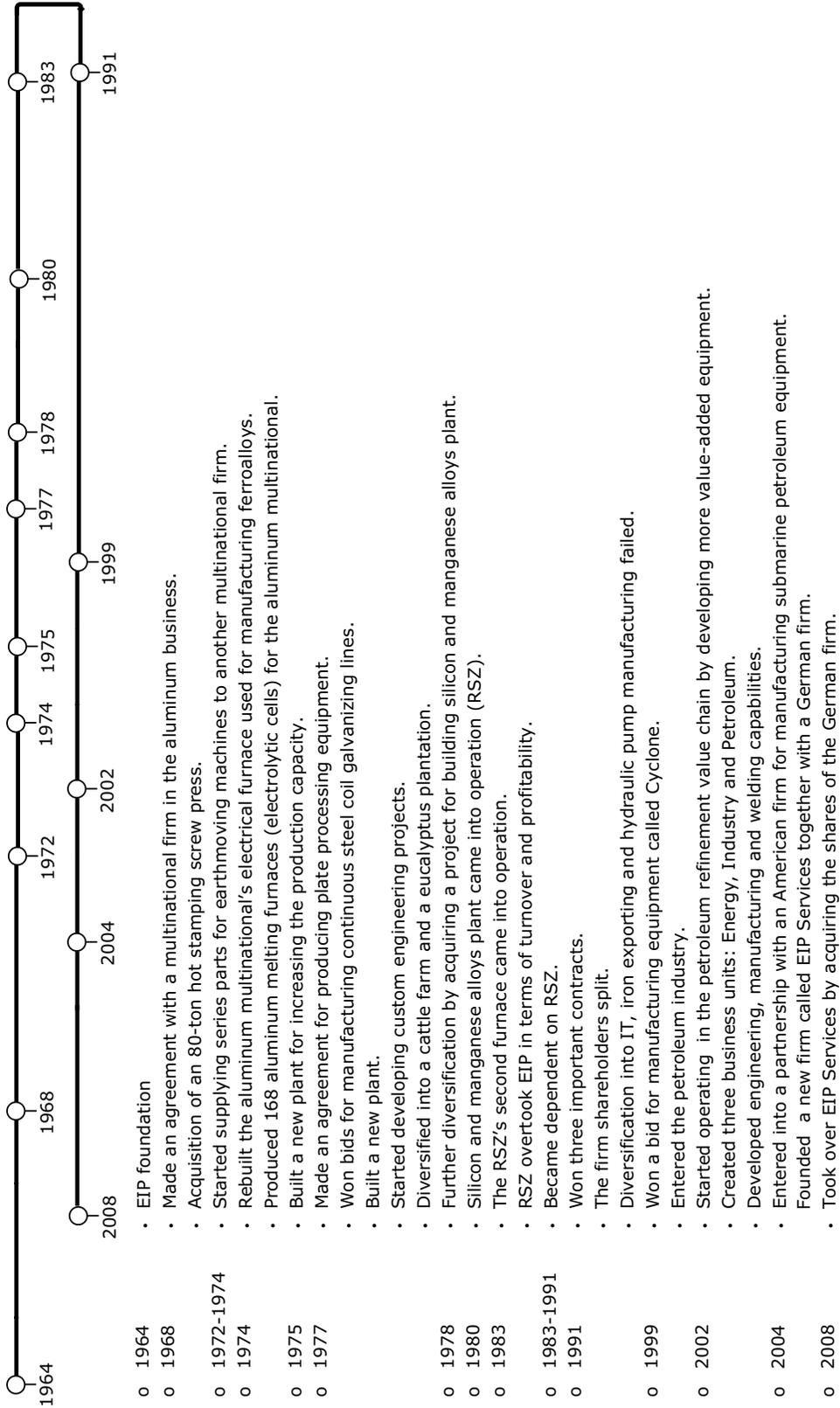


Figure 2 - EIP growth trajectory

Source: Authors.

mechanisms that were expected to help the firm face upcoming challenges. Figure 2 portrays EIP growth trajectory by highlighting its major events.

Degrees of freedom analysis

We started DFA by assessing the agreement levels across the judges. As detailed in Table 2, they were in perfect agreement for 21% of the evaluations, corresponding to three propositions. Near perfect agreement occurred for 64% of the evaluations, i.e., nine propositions. Some agreement and none agreement occurred for 7% of the evaluations each.

Table 2 - Agreement levels across the judges

PROPOSITIONS	MATCHES									
	PERFECT			PARTIALLY				SOME	NONE	
	CCC	NNN	PPP	CCP	CPP	NNP	NPP	CCN	CNN	CNP
1. Firm is able to sustain competitive advantage		1								
2. Firm growth is determined by outputs (products)					1					
3. There is firm optimum size						1				
4. Firm growth is characterized by phases		1								
5. Firm growth is influenced by firm size						1				
6. Firm growth is influenced by firm age						1				
7. Firm growth is characterized by stable and long-standing phases									1	
8. Firm growth in (t+1) is dependent on firm growth in (t0).						1				
9. Growth opportunities depend on underutilized internal resources										1
10. Firm's managers have a pivotal role in firm growth	1									
11. Firm growth is dependent on firm's internal activities					1					
12. Learning influences firm growth				1						
13. There is no relation between firm growth and industry growth					1					
14. Firm performance changes as firm evolves				1						
Total	1	2	0	2	3	4	0	0	1	1
Percentage to Predictions	21%			64%				7%		7%

Source: Authors.

Specifically, the judges perfectly agreed that one proposition was confirmed in the case of EIP growth trajectory. Accordingly, EIP’s managers had a relevant role in the growth of the firm, thus supporting proposition ten. They also perfectly agreed that propositions one and four were not confirmed in this case. Whereas proposition one highlights the ability of the firm to sustain competitive advantage, proposition four states that firm growth is characterized by phases. Empirically, this means that EIP was neither able to maintain competitive advantages nor grew in stages or phases.

A near perfect agreement level occurred for nine propositions, representing three different situations. First, two judges disagreed and one partially agreed on four propositions. In their point of view, EIP did not reach an optimum size (proposition three), its growth was not influenced by size (proposition five), age (proposition six) and was not dependent on previous historical events (proposition eight). Second, one judge agreed and two partially disagreed on three propositions: propositions two, eleven and thirteen. In this sense, the evaluations of the judges slightly suggest that EIP growth was neither determined by outputs nor by internal resources. Yet, they related EIP growth with the capital goods industry growth. Third, two judges agreed and one disagreed on propositions twelve and thirteen. The twelfth proposition states that learning influences firm growth whereas the thirteenth proposition suggests that firm performance changes as the firm evolves.

The two remaining propositions had some and zero agreement levels. Some agreement occurred for the proposition that states that firm growth is characterized by stable and long-standing phases. One judge agreed and two disagreed that this proposition was confirmed in the case of EIP growth trajectory. No agreement level occurred for proposition nine: growth opportunities depend on underutilized internal resources.

Altogether, these results demonstrate that OFS had 14 out of 42 hits, corresponding to 33%. STG had 11 out 42 hits, which is equivalent to 26%. TGF had a 45% hit rate, meaning 19 out of 42 hits. DC had the highest hit rate: 48% (20 out of 42 hits). That is, according to the judges none of the theories considered here (OFS, STG, TGF and DC) can fully explain EIP’s growth trajectory. Against this backdrop, it is suggested that DC is the theory with the highest explanatory power (48%) followed by TGF (45%). The explanatory power of OFS and STG is lower: 33% and 26% respectively. As shown in Table 3, this distribution is not significantly different from the one expected by chance ($\chi^2=0.337$, ns).

Table 3 – Results: four theories of firm growth

Theories	OFS		STG		TGF		DC	
	Sum	%	Sum	%	Sum	%	Sum	%
Judge 1	4	29%	2	14%	5	36%	6	43%
Judge 2	5	36%	6	43%	6	43%	6	43%
Judge 3	5	36%	3	21%	8	57%	8	57%
Total hits: found	14	33%	11	26%	19	45%	20	48%
Total hits: random	16		16		16		16	

Source: Authors.

Discussion and Implications

The results show that hit rates ranged from 26% to 48%. This means that none of the four theories considered here provided a crystal-clear explanation of the EIP growth trajectory. According to the judges, DC stood out nevertheless: it had the highest hit rate (48%). Provided we consider DC hit rate at face value we can make a

bold comparison with firm growth quantitative studies r^2 (e.g. GEROSKI; MAZZUCATO, 2002), and conclude (again boldly) that the DC hit rate is not bad at all!

Interestingly, these findings are amazingly akin to those presented by Geroski (1988; 2000) even though they are embedded in a rather distinct context as well as being drawn from a diverse research method.

Together with our qualitative data, we offer two different, yet overlapping interpretations of these results. The first interpretation is backed up by Coad's (2010) claim that firm growth is a multidimensional phenomenon, which militates against an overarching theory of firm growth, as well as Geroski, Mata and Portugal's (2010) assertion of the lack of superiority of a particular theory for accounting for the growth of Portuguese firms. This interpretation explains why none of the theories considered here fully explained the case of EIP's growth trajectory. The second interpretation is supported by Geroski's (1998; 2000) findings that indicate DC as the most promising theory of firm growth. This interpretation lends a degree of support to the fact that DC had the highest hit rate, although not much higher than TGF. In our view, the first interpretation implies combining theories to further our understanding of firm growth whereas the second one requires strengthening the explanatory power of DC by relaxing some of its assumption.

According to the first interpretation, a more satisfactory explanation of the EIP growth trajectory requires a bridge between theories of firm growth. Framed by our empirical results, we suggest a conversation between OFS and DC gravitating towards the trade-off between competitive markets (OFS) and idiosyncrasy of firm growth trajectory (DC). This conversation is encapsulated by the following proposition: firm growth is a rather idiosyncratic process that unfolds within competitive markets.

More specifically, the judges considered the relation between EIP growth and the capital goods industry growth. From a theoretical standpoint, this assessment goes against the idea of matchless growth trajectory espoused by DC, but it is in accordance with OFS. We wonder whether a particular firm's dynamic capabilities can be conceptualized as exhibiting common features across other firms' dynamic capabilities (EISENHARDT; MARTIN, 2000). If it can, we are able to advance the idea that the development and maintenance of dynamic capabilities is to an extent shaped by market forces. This reduces the degree of idiosyncrasy in terms of firm growth trajectories, but does not erase it. At the same time, it opens up the possibility of commonalities across growth trajectories brought about by market forces.

Two issues lie behind this proposition. First, a careful definition and delimitation of competitive markets is needed so as to avoid conflating them with the concept of an industry as advocated by OFS. As Dosi, Lechevalier and Secchi (2010) remark, theories of firm growth need to rethink the locus of competition by considering the notion of submarkets populated by heterogeneous firms. In submarkets, market forces are not too effective as they are in perfect competition because they do not equalize firm size and firm growth trajectories. Notwithstanding, they do have the causal power to reduce idiosyncrasies. Under competition pressure in submarkets, firms with different sizes attempt to imitate one another. This leads us to the second issue, that is, some imitation is likely to occur across firms. However, it is neither near totally perfect as espoused by OFS nor near totally imperfect as conceived by DC. In submarkets, it lies in between like the notion of imperfect imitation recently discussed by Posen, Lee and Yi (2013). If firms imitate one another although imperfectly, it is expected that at least some of their dynamic capabilities (or their effects) will be alike (EISENHARDT; MARTIN, 2000; DRNEVIC; KRIAUCIUNAS, 2011).

By following the second interpretation, some assumptions of DC are to be relaxed with the aim of increasing its explanatory power of firm growth. This is carried out without borrowing concepts from the other theories of firm growth considered here. Grounded on our empirical results, we select the proposition that highlights firm performance fluctuation along the existence of the firm, that is to say, firm performance does not necessarily have a stable component. This interpretation is captured by the following proposition: firm performance fluctuates non-linearly as the firm grows.

More specifically, the judges considered performance fluctuations along the EIP growth trajectory, which is, in our view, partially confirmed in DC. As discussed earlier, DC subscribes the idea that firm performance has a stable component so as to sustain the firm competitive advantage. We wonder whether uneven and erratic performance can be accommodated by DC (GEROSKI, 1998). If it can, we open up the possibility of conceptualizing firm growth trajectory as stochastic. In this regard, firm growth trajectory and performance will be driven by boundedly rational individuals facing “[...] strategic choices that involve high levels of uncertainty, causal ambiguity, and chaotic complexity” (HENDERSON; RAYNOR; AHMED, 2012, p. 389). This means that firm growth trajectory will be driven by choices made in a world populated by boundedly rational decision-makers (WILLIAMSON, 1985)¹. In this world, the happenstance of history (MEYER; BROOKS; GOES, 1990) plays a role which, in turn, brings randomness to the forefront (LEVINTHAL, 1997). Because random events usually fall off the decision-makers’ radar screen, they can only be fully grasped with the benefit of hindsight (ARTHUR, 1989).

Differently put, firm growth will be a combination of expected and unexpected determinants, or, as Geroski (1998) names them, shocks. This is similar to say that firm growth will follow a random walk (LEVINTHAL, 1991). In this conception, the heterogeneity across firms, one of the tenets of DC (DI STEFANO; PETERAF; VERONA, 2010), remains untouchable.

Conclusion

By using DFA to analyze backward-looking qualitative data about the growth trajectory of a Brazilian capital goods firm, we found that none of the four theories of firm growth selected here – Optimum Firm Size, Stage Theory of Growth, The Theory of the Growth of the Firm and Dynamic Capabilities – provided a satisfactory explanation for the growth of the selected firm. In spite of this, DC was judged to offer the best account. Two theoretical implications are drawn from these results. The first proposes a bridge between OFS and DC (JACOBIDES; WINTER; KASSEBERGER, 2012). In this regard, firm growth trajectory is still considered idiosyncratic, but embedded within competitive markets. The second implies relaxing some assumptions of DC, in particular the one related to nonlinearities in firm performance (GEROSKI, 1998; 2000).

On the face of it, our contributions to research on firm growth are as follows: i) we provided a detailed account of the growth trajectory of a particular firm from its inception using not only qualitative, but also quantitative data collected from multiple sources. Subsequently, we employed qualitative and quantitative data analysis techniques simultaneously (BYRNE; RAGIN, 2009), which is far from trivial. To our knowledge, DFA as a case data analysis technique had not been used in firm growth studies until now; ii) we built a prediction matrix composed of similar, complementary and competitive propositions about firm growth. In our view, it can be used as a starting point in future studies of firm growth; and iii) we suggested news avenues of exploration for theories of firm growth. It either combines theories such as OFS and DC or relaxes some assumptions of DC without compromising its building blocks.

Nevertheless, these claims should be treated with cautions. Firstly, our findings are based on a single case study which prevents us from making statistical generalization (YIN, 2005). Closely related, they are bounded by a number of contextual factors such as industry and geography (POULIS; POULIS; PLAKOYIANNAKI, 2013). Secondly, the account of EIP’s growth trajectory was guided by three categories of critical events. In doing so, other types of event considered relevant in the studies of firm growth were disregarded (FLECK, 2009). Thirdly, we took into account four theories of firm growth, thus leaving theories such as Population Ecology (HANNAN; FREEMAN, 1984), Evolutionary Theory of the Firm (NELSON; WINTER, 1982), Resource-based View (BARNEY, 1991) and Institutional Theory (SCOTT, 2001) out. Fourthly, our

¹ *We are indebted to a reviewer for this suggestion.*

propositions covered sets of the four theories selected here therefore they cannot be taken as fully representing them. By the same token, the propositions did not provide a sharp limit between TGF and DC, which might have contributed to the tiny difference between their hit rates.

Acknowledgements

We are grateful to the anonymous reviewers for their comments. The remaining errors are ours. Sérgio Rezende is grateful to The National Council for Scientific and Technological Development (CNPq) and Fapemig Minas Gerais State Research Foundation (FAPEMIG) for financial support.

References

- AMIT, R.; SCHOEMAKER, P. Strategic assets and organizational rent. *Strategic Management Journal*, v. 14, n. 1, p. 33-46, 1993.
- AUGIER, M; TEECE, D. Dynamic capabilities and the role of managers in business strategy and economic performance. *Organization Science*, v. 20, n. 2, p. 410-421, 2009.
- ARAÚJO, L.; REZENDE, S. Path dependence, MNCs and the internationalisation process: a relational approach. *International Business Review*, v. 12, n. 6, p. 719-737, 2003.
- ARIKAN, A.; MCGAHAN, A. The development of capabilities in new firms. *Strategic Management Journal*, v. 31, p. 1-18, 2010.
- ARTHUR, B. Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events. *The Economic Journal*, v. 99, p. 116-131, 1989.
- BARNEY, J. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, v.17, n.1, p. 99-120, 1991.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. Portal Institucional. Available from: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/index.html>. Access 2011 Feb.
- BLOCH, H.; FINCH, J. Firms and industries in evolutionary economics: lessons from Marshall, Young, Steindl and Penrose. *Journal of Evolutionary Economics*, v. 20, n. 1, p. 139-162, 2010.
- BLUHM, Dustin J. et al. Qualitative research in management: a decade of progress. *Journal of Management Studies*, v. 48, n. 8, p. 1866-1891, 2011.
- BURGELMAN, R. Bridging history and reductionism: a key role for longitudinal qualitative research. *Journal of International Business Studies*, v. 42, n. 5, p. 591-601, 2011.
- BYRNE, D.; RAGIN, C. *The Sage handbook of case-based methods*. London: Sage, 2009.
- CAMPBELL, T. Degrees of freedom and the case study. *Comparative Political Studies*, v. 8, n. 1, p. 178-193, 1975.
- COAD, A. Testing the principle of 'growth of the fitter': the relationship between profits and firm growth. *Structural Change and Economic Dynamics*, v. 18, n.3, p. 370-386, 2007.
- COAD, A. *The growth of firms: a survey of theories and empirical evidences*. Cheltenham: Edward Elgar, 2009.

- COAD, A. Exploring the processes of firm growth: evidence from a vector auto-regression. *Industrial and Corporate Change*, v. 19, n. 6, p. 1667-1703, 2010.
- COASE, R. H. The nature of the firm. *Economica*, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.
- CONNER, K. A historical comparison of Resource-based Theory and five schools of thought within Industrial Organization Economics: do we have a new theory of theory? *Journal of Management*, v. 17, n. 1, p. 121-154, 1991.
- COSTA, G.; BOENTE, D. Análise do perfil da produção científica sobre ciclo de vida no período de 2000 a 2011. *Ambiente Contábil*, v. 4, n. 1, p. 106-119, 2012.
- CYERT, R.; MARCH, J. *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1963.
- DEMSETZ, H. The theory of the firm revisited. In: WILLIAMSON, O.; WINTER, S. (Ed.). *The nature of the firm: origin, evolution and development*. Oxford: Oxford University Press, 1991. p.159-178.
- DI STEFANO, G.; PETERAF, M.; VERONA, G. Dynamic capabilities deconstructed: a bibliographic investigation into the origins, development, and future direction of the research domain. *Industrial and Corporate Change*, v. 19, n. 4, p. 1187-1204, 2010.
- DOSI, G.; LECHEVALIER, S.; SECCHI, A. Introduction: Interfirm heterogeneity – nature, sources and consequences of industrial dynamics. *Industrial and Corporate Change*, v. 19, n. 6, p. 1867-1890, 2010.
- DRNEVICH, P.; KRIAUCIUNAS, A. Clarifying the conditions and limits of the contributions of ordinary and dynamics capabilities to relative firm performance. *Strategic Management Journal*, v. 32, p. 254-279, 2011.
- DUTTA, S.; NARASHIMHAN, O.; RAJIV, S. Conceptualizing and measuring capabilities: methodology and empirical application. *Strategic Management Journal*, v. 26, p. 177-287, 2005.
- EASTON, G. Case research as a method for industrial networks: a realist apologia. In: ACKROYD, S.; FLEETWOOD, S. (Eds.). *Realist perspectives on management and organizations*. London: Routledge, 2000. p. 178-194.
- EISENHARDT, K.; MARTIN, J. Dynamic Capabilities: what are they? *Strategic Management Journal*, v. 21, n. 10-11, p. 1105-1121, 2000.
- FLECK, D. Crescimento, dominância continuada e declínio da empresa: insights das histórias da General Electric e da Westinghouse. *Revista de Administração Contemporânea*, Edição Especial, p. 79-106, 2004.
- FLECK, D. Archetypes of organizational success and failure. *Brazilian Administrative Review*, v. 6, n. 2, p. 78-100, 2009.
- FLEURY, M.; FLEURY, A. Alinhando Estratégia e Competências. *Revista de Administração de Empresas*, v. 44, n. 1, p. 44-57, 2004.
- FONSECA, J.; MARTINS, G. *Curso de estatística*. São Paulo: Atlas, 1996.
- FOSS, N. Edith Penrose: economics and strategic management. In: PITELIS, C. (Ed.). *The growth of the firm: the legacy of Edith Penrose*. Oxford: Oxford University Press, 2002. p. 147-164.
- GEORGE, A.; BENNETT, A. *Case studies and theory development in the social sciences*. Cambridge (Mass.): MIT Press, 2005.
- GEROSKI, P. The growth of firms in theory and in practice. In: *DRUID Conference on "Competencies, Governance and Entrepreneurship"*. Bornholm, 1998.

- GEROSKI, P. The growth of firms in theory and in practice. In: FOSS, N.; MAHNKE, V. (Ed.). *Competences, governance and entrepreneurship: advances in Strategy Research*. Oxford: Oxford University Press, 2000. p. 168-185.
- GEROSKI, P.; MAZZUCATO, M. Learning and the sources of corporate growth. *Industrial and Corporate Change*, v. 11, n.4, p. 623-644, 2002.
- GEROSKI, Paul A. et al. Are differences in firm size transitory or permanent? *Journal of Applied Econometrics*, v. 18, n. 1, p. 47-59, 2003.
- GEROSKI, P. A.; MATA, J.; PORTUGAL, P. Founding conditions and the survival of new firms. *Strategic Management Journal*, v. 31, p. 510-529, 2010.
- GRAHAM, J.; HARVEY, C.; RAJGOPAL, S. The Economic Implications of Corporate Financial Reporting. *Journal of Accounting and Economics*, v. 40, n. 1-3, p. 3-73, 2005.
- GREINER, L. Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*, v. 50, n. 4, p. 37-46, 1972.
- GREINER, L. Revolution is still inevitable. *Harvard Business Review*, v. 76, n. 3, p. 64-65, 1998.
- Halinen, A.; Törnroos, J.; Elo, M. Network process analysis: an event-based approach to study business network dynamics. *Industrial Marketing Management*, v. 42, n. 8, p. 1213-1222, 2013.
- HALINEN, A.; TORNROOS, J-A.; ELO, M. Network process analysis: an event-based approach to study business network dynamics. *Industrial Marketing Management*, 2013.
- HANNAN, M.; FREEMAN, J. Structural inertia and organizational change. *American Sociological Review*, v. 49, p. 149-164, 1984.
- HELFAT, C.; WINTER, S. Untangling dynamic and operational capabilities: strategy for the (n)ever-changing world. *Strategic Management Journal*, v. 32, p. 1243-1250, 2011.
- HENDERSON, A.; RAYNOR, M.; AHMED, M. How long must a firm be great to rule out chance? Benchmarking sustained superior performance without being fooled by randomness. *Strategic Management Journal*, v. 33, n. 4, p. 387-406, 2012.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Portal Institucional. Available from: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/pesquisa_resultados.php?indicador=1&id_pesquisa=4>. Acess 2011 Feb.
- JACOBIDES, M.; WINTER, S.; KASSBERGER, S. The dynamics of wealth, profit, and sustainable advantage. *Strategic Management Journal*, v. 33, p. 1384-1410, 2012.
- JICK, T. Mixing Qualitative and quantitative methods: triangulation in action. *Administrative Science Quarterly*, v. 24, n. 4, p. 602-611, 1979.
- KLANN, R. C. et al. Relação entre o ciclo de vida organizacional e o planejamento em empresas metalúrgicas do município de Brusque-SC. *Revista de Contabilidade e Organizações*, v. 6, n. 16, p. 119-142, 2012.
- KOR, Y; MAHONEY, J. Penrose's resource-based approach: the process and product of research creativity. *Journal of Management Studies*, v. 37, n. 1, p. 109-137, 2000.
- KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- LANGLEY, A. Strategies for theorizing from process data. *Academy of Management Review*, v. 24, n. 4, p. 691-710, 1999.

- LE MENS, G.; HANNAN, M.; PÓLOS, L. Founding conditions, learning, and organizational life chances: age dependence revisited. *Administrative Science Quarterly*, v. 56, p. 95-126, 2011.
- LEVINTHAL, D. Random walks and organizational mortality. *Administrative Science Quarterly*, v. 36, p.397-420, 1991.
- _____. Adaptation on rugged landscapes. *Management Science*, v. 43, n. 7, p. 934-950, 1997.
- MAHMOOD, I.; ZHU, H.; ZAJAC, E. Where can capabilities come from? Network ties and capabilities acquisition in business groups. *Strategic Management Journal*, v. 32, n. 8, p. 820-848, 2011.
- MADHOK, A.; LI, S.; PRIEM, R. The resource-based view revisited: Comparative firm advantage, willingness-based isolating mechanisms and competitive heterogeneity. *European Management Review*, v. 7, n. 2, p. 91-100, 2010.
- MAKADOK, R. Toward a synthesis of the resource-based and dynamic-capability views of rent creation. *Strategic Management Journal*, v. 22, n. 5, p. 387-401, 2001.
- MEYER, A.; BROOKS, G.; GOES, J. Environmental jolts and industry revolutions: organizational responses to discontinuous change. *Strategic Management Journal*, v. 11, p. 93-110, 1990.
- MILLER, D.; FRIESEN, P. A longitudinal study of the corporate life cycle. *Management Science*, v. 30, n. 10, p. 1161-1183, 1984.
- MUELLER, D. A life cycle theory of the firm. *Journal of Industrial Economics*, v. 20, n. 3, p. 199-219, 1972.
- NECYK, G.; FREZATTI, F. A contabilidade gerencial: uma perspectiva de ciclo de vida de seu desenvolvimento nas organizações. *Organização & Sociedade*, v. 17, n. 55, p. 725-744, 2010.
- NELSON, R.; WINTER, S. *An evolutionary theory of economic change*. Belknap Press: Cambridge, 1982.
- PENROSE, E. Foreign investment and the growth of the firm. *The Economic Journal*, v. 66, n. 262, p. 220-235, 1956.
- _____. *The theory of the growth of the firm*. 2. ed. Oxford: Oxford Basil Blackwell, 1980.
- PENROSE, E. Problems associated with the growth of international firms. In: _____. *The growth of firms, Middle East Oil and other essays*. London: Frank Cass and Company, 1971. p. 82-90.
- PITELIS, C. On the garden of Edith: some themes. In: PITELIS, C (Ed.). *The growth of the firm: the legacy of Edith Penrose*. Oxford: Oxford University Press, 2002. p. 1-16.
- _____. PITELIS, C. A behavioral resource-based view of the firm: the synergy of Cyert and March (1963) and Penrose (1959). *Organization Science*, v. 18, n. 3, p. 478-490, 2007.
- POSEN, H.; LEE, J.; YI, S. The power of imperfect imitation. *Strategic Management Journal*, v. 34, p. 149-164, 2013.
- POULIS, K.; POULIS, E.; PLAKOYIANNAKI, E. The role of context in case study selection: an international business perspective. *International Business Review*, v. 22, 304-337, 2013.
- RICHARDSON, G. The organization of industry. *The Economic Journal*, v. 82, n. 327, p. 883-896, 1972.

- ROSSETTI, J. *Introdução à economia*. São Paulo: Atlas, 2003.
- RUGMAN, A.; VERBEKE, A. Edith Penrose's contribution to the resource-based view of strategic management. *Strategic Management Journal*, v. 23, n. 8, p. 769-780, 2002.
- SCOTT, R. *Institutions and organizations*. London: Sage Publications, 2001.
- SERRASQUEIRO, Z.; NUNES, P.; LEITÃO, J.; ARMANDA, M. Are there non-linearities between SME growth and its determinants? A quantile approach. *Industrial and Corporate Change*, v 19, n. 4, p. 1071-1108, 2010.
- SLATER, M. Foreword. In: PENROSE, E. *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Oxford Basil Blackwell, 1980. p. vii-xxx.
- TAN, D.; MAHONEY, J. The dynamics of Japanese firm growth in U.S. industries: the Penrose effect. *Management International Review*, v. 47, n. 2, p. 259-279, 2007.
- TEECE, D. Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, v. 28, p. 1319-1350, 2007.
- TEECE, D.; PISANO, G.; SHUEN, A. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, v. 18, n. 7, p. 509-533, 1997.
- VASCONCELOS, F.; CYRINO. Vantagem Competitiva. *Revista de Administração de Empresas*, v. 40, n. 4, p. 30-37, 2000.
- WILLIAMSON, O. *The economic institutions of capitalism*. New York: The Free Press, 1985.
- WILSON, E.; WOODSIDE, A. Degrees-of-freedom analysis of case data in business marketing research. *Industrial Marketing Management*, v. 28, n. 3, p. 215-229, 1999.
- WINTER, S. Capabilities: their origins and ancestry. *Journal of Management Studies*, v. 49, p. 1402-1406, 2012.
- YIN, R. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- ZOLLO, M.; WINTER, S. Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities. *Organization Science*, v. 13, n. 3, p. 339-351, 2002.

Submissão: 06/09/2013

Aprovação: 28/10/2014

REGULAÇÃO EM SAÚDE E EPISTEMOLOGIA POLÍTICA:
CONTRIBUIÇÕES DA CIÊNCIA PÓS-NORMAL PARA
ENFRENTAR AS INCERTEZAS

HEALTH REGULATION AND POLITICAL
EPISTEMOLOGY: CONTRIBUTIONS OF POST-NORMAL
SCIENCE IN THE CHALLENGE OF UNCERTAINTIES

Tatiana Pereira das Neves Gamarra*

Marcelo Firpo de Souza Porto**

Resumo

Este estudo teórico-conceitual considera a regulação em saúde como uma ação complexa que lida com uma pluralidade de perspectivas em situações com inúmeras incertezas existentes. A regulação em saúde possui finalidade de proteger a saúde da população na defesa do interesse público, sendo a dimensão da qualidade do conhecimento central para a tomada de decisões. Nessa perspectiva, o artigo possui como objetivo discutir as contribuições teórico-metodológicas da Ciência Pós-Normal para tal regulação, abordagem que aprofunda e propõe estratégias de gestão de temas complexos relacionados à interface ciência-política. Destaca aspectos que a ciência tradicional tende a desconsiderar como as incertezas, o peso dos valores e a pluralidade de perspectivas legítimas frente à qualidade dos tomadas de decisão, justificando a relevância dos processos participativos em uma perspectiva democrática e epistemológica. Conclui-se que a incorporação das estratégias metodológicas da Ciência Pós-Normal pode contribuir para a atividade regulatória em saúde por integrar epistemologia e política, ampliando a qualidade das decisões regulatórias.

Palavras-chave: Ciência. Regulação em Saúde. Incerteza. Política. Ciência Pós-Normal.

Abstract

Although there are numerous definitions for the regulatory activities in health, this theoretical study defines health regulation as a complex and dynamic action that handles a plurality of perspectives in situations of deep uncertainty. This action involves different tools and methodologies with the purpose of defending public interest. From this perspective, the study's objective is to discuss the theoretical and methodological contributions of the Post-Normal Science to such regulation. The Post-Normal Science approach consists of design management of complex issues relating to the science-policy interface. This approach highlights certain aspects that traditional science tends to ignore, such as the uncertainties, the weight values in decision making, and the plurality of legitimate perspectives. Thus, this study

* *Doutora em Saúde Pública pela Fundação Oswaldo Cruz, FIOCRUZ, Brasil.
Instituição de vínculo: Agência Nacional de Saúde Suplementar.
E-mail: tatibiom@yahoo.com.br*

** *Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, UFRJ, Brasil.
Instituição de vínculo: Escola Nacional de Saúde Pública / Fundação Oswaldo Cruz.
E-mail: marcelo.firpo@ensp.fiocruz.br*

concludes that the incorporation of conceptual and methodological strategies of the Post-Normal Science is highly relevant for regulatory activity, by integrating health and political epistemology to extend the quality of regulatory decisions.

Keywords: Science. Health Regulation. Uncertainty. Politics. Post-Normal Science.

Introdução: regulação, ciência e política

Regulação é um vocábulo polissêmico que pode ser empregado para diferentes finalidades. Contudo, nesse estudo, de natureza teórico-conceitual, será adotada a definição proposta por Davies et al. (2010), que consideram a regulação como uma atividade do Estado que consiste na implementação de uma política estruturada por meio de processos e documentos normativos como atos, regulamentações e manuais. Especificamente em relação à regulação em saúde, Lloyd-Bostock e Hutter (2008) destacam que é uma atividade que pode ser mais bem compreendida como um processo que envolve diferentes instrumentos, metodologias e abordagens ao invés de ser considerada como um método coerente e claramente definido.

Em função da natureza de seu próprio objeto, a atividade regulatória em saúde apresenta grande complexidade e se constitui em uma das funções essenciais da saúde pública que abrange, conforme Buss (2010): desenvolvimento e fiscalização do cumprimento de normas sanitárias; credenciamento e controle da qualidade dos serviços de saúde; certificação da qualidade de drogas, equipamentos e tecnologias; geração de novos regulamentos e ações de vigilância destinados a melhorar a saúde da população e a promover ambientes saudáveis; proteção dos consumidores, trabalhadores e da população em geral e de suas relações com os serviços de saúde; além da realização oportuna, adequada e completa das atividades regulatórias.

A fim de proporcionar estratégias mais qualificadas e adequadas de ação para lidar com a complexidade inerente à regulação em saúde, serão apresentadas e discutidas nesse artigo questões específicas relacionadas à qualidade do conhecimento para a tomada de decisão, em especial as contribuições da abordagem da Ciência Pós-Normal (CPN). A discussão central desta abordagem, isto é, a interface ciência-política, é essencial para a atividade regulatória por definir critérios de qualidade em relação às incertezas e controvérsias sobre intervenções, riscos e proteção à saúde.

A Ciência Pós-Normal tem origem nos trabalhos seminais de dois autores, Funtowicz e Ravetz (1994), envolvidos em discussões epistemológicas e políticas acerca dos problemas socioambientais modernos, cujos desafios trazem à tona os limites da ciência normal hegemônica, no sentido dado por Kuhn (1988), para a resolução de problemas e tomadas de decisão de políticas públicas. Segundo Turnpenny et al. (2011), a CPN pode ser compreendida como: uma resposta às reflexões do filósofo da ciência Thomas Kuhn que desenvolveu o conceito de ciência normal; o desenvolvimento de um método para ampliação da ciência tradicional e um desafio para os cientistas; uma força para mudanças sociais, políticas e epistemológicas frente a problemas complexos com alto nível de incertezas e valores em jogo.

Para além dos problemas socioambientais, a qualidade da atividade regulatória em saúde também envolve inúmeras situações com alto nível de incerteza e complexidade, incluindo valores, interesses e potenciais conflitos. Funtowicz (2006), entretanto, ressalta que essa garantia de qualidade precisa ser definida em termos de incertezas e urgência nas decisões, abrangendo o interesse público, os conhecimentos científicos e as diversas formas de conhecimentos advindos da experiência, incluindo o conhecimento vivencial ou situado dos não especialistas, como as populações e pessoas que vivenciam situações de risco, problemas específicos de saúde ou são afetadas, de alguma maneira, pelas decisões tomadas quanto às políticas e ações no campo da saúde. Tal perspectiva justifica a importância da participação não apenas em defesa

da democracia frente aos interesses em jogo, mas em sua dimensão epistemológica, aproximando epistemologia e política. Ou seja, assume-se que os postulados, as referências teóricas, os caminhos metodológicos e os dados considerados diante de certo problema ou fenômeno não são absolutos ou únicos, principalmente diante de problemas complexos. As análises realizadas por distintas abordagens científicas podem desconsiderar valores, incertezas e saberes importantes para uma compreensão abrangente e robusta da questão em jogo, direcionando de forma restrita ou mesmo manipuladora as decisões sobre políticas ou ações regulatórias. Nessa perspectiva, o artigo possui como objetivo discutir as contribuições teórico-metodológicas da Ciência Pós-Normal para a regulação em saúde, uma vez que avaliamos ser necessário uma maior aproximação entre ciência e política para que a atividade regulatória cumpra seu papel democrático, rompendo com divisões artificiais entre debates e espaços ditos técnicos, restritos aos especialistas, ou os chamados políticos, cuja natureza envolveria diferentes setores da sociedade através de um leque mais amplo ou restrito a certos segmentos ou de forma representativa ou mais direta.

Para estruturar a discussão proposta no presente estudo, o texto está dividido da seguinte maneira: nesta primeira seção encontra-se a introdução, na segunda seção realiza-se uma aproximação ao conceito de regulação em saúde, a terceira e quarta seções apresentam nossa compreensão de epistemologia política a partir dos aportes da Ciência Pós-Normal e como as contribuições desta podem subsidiar ações regulatórias mais adequadas. Finalmente, na última seção estão as considerações finais.

Regulação em saúde: uma aproximação

A regulação consiste em uma das clássicas e principais funções governamentais do Estado Moderno. De uma perspectiva histórica pode ser observado que os governos iniciaram suas atividades regulatórias antes mesmo de proporcionarem serviços de bem-estar social aos seus cidadãos. Nesse sentido, a regulação busca definir limites entre a sociedade e o Estado, bem como entre o governo e o mercado na garantia dos direitos constitucionais e do bem público. Representa a busca de critérios e decisões por parte do Estado frente aos conflitos e à produção de hegemonias frente ao Estado, o qual, em contextos democráticos e justos, visa estabelecer limites no escopo das atividades privadas, bem como atender a demandas de proteção e emancipação expressas pelos movimentos sociais, como ressalta Santos (2008). A importância e a amplitude da regulação como um instrumento da política pública são, portanto, bastante variáveis, dependendo intensamente do contexto político, econômico e social que vive certa sociedade num dado momento histórico (CHRISTENSEN, 2010).

Da mesma maneira que outros conceitos políticos, é bastante difícil definir com exatidão o conceito de regulação, uma vez que o termo é utilizado para objetivos teóricos, discursivos e analíticos diversos (BLACK, 2002). Em linhas gerais, a regulação envolve uma atividade contínua de monitoramento, avaliação e refinamento de normas, sendo o processo regulatório complexo, já que implica a interação de diferentes atores sociais. Torna-se necessário, assim, que o Estado possua capacidade de conciliar diferentes racionalidades e interesses (LEVI-FAUR, 2010), o que dependerá do conjunto de forças que atuam e influenciam os processos regulatórios.

Nessa perspectiva, a regulação em saúde atualmente apresenta um desafio ainda maior ao Estado e ao conjunto da sociedade, uma vez que existe uma forte hegemonia para que a lógica e as ferramentas da economia tendam a monopolizar as atividades envolvidas (KURUNMÄCHI; MILLER, 2008). Essa monopolização é extremamente perigosa, uma vez que pode tornar pouco visível o objetivo principal da regulação em saúde de proteger e melhorar a saúde da população (BENNETT et al., 2009), entendida no Brasil como um direito constitucional e um dever do Estado, o qual deve proporcionar políticas e ações que garantam o exercício desse direito (CAMPOS, 2007).

A regulação, mesmo a partir de um viés estritamente econômico, pode ser justificada pela existência de falhas de mercado (situações em que o mercado não

funciona adequadamente), o que requer a intervenção estatal a fim de proporcionar melhorias técnicas e sociais que protejam os cidadãos (FERREIRA, 2004). Em um cenário ideal, de acordo com essa abordagem econômica, um aspecto fundamental para justificar a relevância da atividade regulatória consistiria no fato de que as decisões técnicas seriam realizadas sem interferências políticas (SALVATORI; VENTURA, 2012), o que daria um caráter de maior objetividade e "neutralidade" às tomadas de decisão. Tal perspectiva concede, como veremos mais à frente, particular importância ao papel do conhecimento técnico-científico e de especialistas como base para sua racionalidade.

A perspectiva hegemônica da economia sobre a regulação, contudo, é insuficiente para explicar a sua relevância, uma vez que a regulação em saúde é, em sua essência, complexa e interdisciplinar. Afinal de contas, a saúde envolve valores e decisões fundamentais acerca da vida e da morte das pessoas, da qualidade de vida dos cidadãos, do acesso aos recursos e serviços que atendam às políticas e direitos de proteção à saúde. Assim, necessita das contribuições da economia, mas também da ciência política, da gestão pública, do direito, das ciências biomédicas e ambientais, das engenharias e diversos outros saberes - incluindo o vivencial, popular ou situado - para tentar promover soluções mais adequadas e justas aos problemas apresentados (FERREIRA, 2004). Isso implica que a regulação em saúde incorpore abordagens trans ou interdisciplinares, já que suas ações repercutem em diversas áreas, contextos e culturas (HUTTER, 2008). Além disso, como aprofundaremos mais a frente, é justamente a explicitação de interesses e valores em jogo que fornece a legitimidade e intencionalidade da produção do conhecimento e das decisões a serem tomadas, reforçando a necessária integração entre epistemologia e política.

O viés da economia neoclássica e utilitarista, hegemônico para a regulação em saúde, pode ser criticado por suas bases filosóficas e morais, e implicações para a sociedade em termos de construção e reprodução de iniquidades. Ao analisar as consequências do utilitarismo para as sociedades modernas de mercado em seu livro "*Justiça: O que é fazer a coisa certa*", Sandel (2011) resgata uma discussão de Kant. Com base neste filósofo, o autor expõe a crítica à noção de progresso baseada na visão utilitarista, já que esta corrói as bases morais da boa decisão ou boa política. A maximização utilitarista do bem estar geral tem por base o uso de valores e direitos fundamentais como moeda de troca na definição da decisão mais correta. Ao fazer isso, a decisão "ótima" aniquilaria as bases que deveriam configurar uma sociedade justa e virtuosa, já que a "melhor" decisão implica, em alguma medida, no desrespeito aos direitos fundamentais de inúmeros sujeitos individuais e coletivos. Nesse sentido, não existiriam atalhos mágicos para a melhor decisão fora da perspectiva processual em busca da eterna realização da virtude, cujos princípios morais deveriam embasar os processos de produção de conhecimento e de tomada de decisões em sociedades democráticas e justas, ou seja, virtuosas.

Um aspecto importante a ser considerado ao se analisar a complexidade da regulação em saúde consiste na influência exercida pelo mercado, bem como pelos demais agentes sociais no Estado. Tais influências podem modificar substancialmente o que foi planejado anteriormente, implicando eventualmente alterações nas políticas, ações e serviços de saúde, sejam eles públicos ou privados, que podem repercutir na qualidade dos mesmos. Tais influências podem ser positivas, como a ampliação do acesso do conjunto da população a certas tecnologias que melhoram a saúde e a qualidade de vida; ou então negativas, como elevação dos custos da atividade regulatória e dos procedimentos em saúde, bem como restrições ao acesso (DALEY et al., 2007). Para compreender a dialética dessas possibilidades, não se pode desconsiderar que a regulação é um processo político além de econômico, estando, desse modo, susceptível a pressões de grupos de interesses diversos (FERREIRA, 2004), sejam eles legítimos ou ilegítimos e que envolvem estratégias de coerção e legitimação características do jogo político.

Conover (2004) argumenta que a regulação em saúde pode acarretar altos custos para o Estado por abranger diferentes tipos de regulação: das instituições de saúde (hospitais, clínicas, laboratórios), dos profissionais de saúde (médicos, enfermeiros, dentistas e outros), das operadoras de planos de saúde (que envolve

restrições, regras de reajuste e portabilidade), dos produtos farmacêuticos, médicos e de equipamentos e do sistema de saúde em geral. Além disso, o Estado também é responsável por inúmeras ações de educação e vigilância em saúde abarcando diversas áreas, como a epidemiológica, a sanitária, de saúde ambiental e dos trabalhadores. Elas são estratégicas para a promoção e prevenção da saúde, objetivos importantes da saúde pública na melhoria da qualidade de vida e na redução da morbi-mortalidade da população, bem como para a redução dos custos associados ao tratamento de doenças.

Importante considerar que os custos da atividade regulatória em saúde não são somente de natureza econômica, mas envolvem sua própria legitimidade política, o que implica atuar de modo efetivo tecnicamente e aceitável politicamente em situações que, na maioria das vezes, envolvem alto grau de incerteza e interesses divergentes. Nessa direção, deve-se lembrar que, como qualquer atividade política em sociedades democráticas, a regulação precisa adotar procedimentos que promovam a transparência do processo decisório e a participação pública (KINNEY, 2002).

Essa necessidade de participação social e transparência da atividade regulatória ultrapassa a justificativa da importância de decisões participativas para a ampliação da democracia, uma vez que a participação da sociedade, se realizada de maneira efetiva, contribui com o aumento da qualidade da regulação. Além da explicitação e defesa de valores e interesses legítimos, a participação proporciona a incorporação de diferentes saberes e pontos de vista que são importantes na estruturação dos problemas complexos, os quais envolvem uma pluralidade de perspectivas. Desse modo, como aponta Aagaard (2009), processos participativos contribuem para diminuir possíveis limitações de compreensão e vieses do regulador. Trata-se, portanto, de uma dimensão epistemológica relacionada à qualidade do conhecimento, questão pouco trabalhada nas discussões sobre a atividade da regulação em saúde. Nesse contexto, a abordagem teórico-metodológica da Ciência Pós-Normal pode ser de grande utilidade.

Ciência pós-normal e epistemologia política: possibilidades e desafios

A Ciência Pós-Normal consiste em uma concepção de gestão de problemas complexos relacionados à interface ciência-política. Essa abordagem destaca aspectos que a ciência tradicional ou normal tende a desconsiderar como as incertezas, o peso dos valores nas tomadas de decisão e a pluralidade de perspectivas legítimas. Para a Ciência Pós-Normal, tais elementos são essenciais para a prática científica, em especial quando estruturam problemas complexos e apoiam processos decisórios, sendo consistente para a ampla participação social na tomada de decisões. A modificação proposta pela Ciência Pós-Normal é muito acentuada, já que a abordagem da ciência normal para lidar com problemas complexos significa reduzir sua complexidade através do estudo de um determinado fragmento. Essa é a razão da denominação pós-normal como oposição à noção de ciência normal fragmentada no sentido dado por Kuhn (TURNPENNY et al., 2011). Tal nomenclatura, contudo, tem gerado certa confusão, pois pode ser erroneamente associada a visões pós-modernas e relativistas, quando o centro de sua proposta se encontra justamente na defesa da qualidade do conhecimento e de posturas éticas e democráticas na interface ciência-política.

Para a Ciência Pós-Normal, as contribuições da ciência normal não devem ser desconsideradas: ao contrário, são essenciais para o desenvolvimento de diversas ferramentas metodológicas dessa nova concepção. Há, contudo, uma diferença fundamental frente à gestão das incertezas científicas com relação ao que Funtowicz e Ravetz (1994 e 2008) denominam de ciência aplicada e consultoria profissional, cujas estratégias podem ser consideradas adequadas de acordo com níveis menores de complexidade, compreendida em duas vertentes, quais sejam, as incertezas e os valores em jogo. A estratégia da ciência aplicada para enfrentar as incertezas consiste no controle das variáveis relevantes do problema (como em laboratório) e no uso das probabilidades estatísticas para o desenho de estudos e análise de seus resultados, admitindo-se que as incertezas e os interesses em jogo são baixos. Já

a estratégia da consultoria profissional pressupõe um número maior de incertezas e interesses/valores em jogo, e a forma de reduzir as incertezas envolvidas é realizada por meio da avaliação profissional, caso de inúmeros problemas que são solucionados por indivíduos e equipes de médicos, engenheiros e/ou outros campos profissionais nos quais a experiência assume um papel central no lidar com situações reais, as quais tendem a ser bem diferentes dos laboratórios. Porém, admitindo-se que as incertezas e os interesses/valores em jogo são elevados, o problema da incerteza científica deve ser compreendido não somente por meio da redução das incertezas, algumas vezes irredutíveis e sim pela constante busca de qualidade nas decisões e ações diante de situações mais complexas, sendo essencialmente essa a proposta da Ciência Pós-Normal (MARSHALL; PICOU, 2008). Neste caso, admite-se que nenhuma dimensão especializada isoladamente será capaz de diagnosticar e propor soluções adequadas, seja pela dimensão epistemológica frente aos problemas complexos, seja pela dimensão ético-política, já que valores e interesses somente podem ser expressos ou defendidos pelos próprios sujeitos ou grupos envolvidos no problema.

Como consequência, um elemento-chave proposto pela Ciência Pós-Normal consiste na comunidade ampliada de pares para a discussão, estruturação e proposição de alternativas frente aos problemas complexos. Os padrões de qualidade da ciência normal especializada, em sua busca aparente por "neutralidade" e "objetividade", são mantidos por comunidades especializadas de pares cerradas em torno de paradigmas hegemônicos, os quais tendem a explicitar fatos duros e ocultar tanto os valores quanto as incertezas em jogo. Tais limites tornam-se ainda mais relevantes em situações complexas com alto grau de incertezas e decisões envolvendo valores importantes. Dessa forma, tanto a estruturação dos problemas como as análises possíveis/soluções apontadas requerem abordagens criativas e abrangentes envolvendo uma ampla gama de especialistas e não especialistas afetados por essas situações, uma vez que todos esses sujeitos possuem saberes e podem proporcionar visões relevantes para a compreensão dos problemas que proporcionarão, em tese, soluções de maior qualidade.

Nessas comunidades, deveriam participar diferentes pessoas vinculadas aos diversos grupos legítimos de interesse que aportem ao processo regulatório conhecimentos, valores, vivências e necessidades presentes na sociedade e envolvidas no problema. Uma comunidade ampliada de pares consiste, portanto, de um fórum de produção de conhecimentos e construção de compromissos, e para ser efetiva demandaria um grau de liberdade e disposição ao diálogo. Ou seja, membros com diferentes habilidades de comunicação e tradução com a finalidade de avaliar as evidências científicas existentes, aportar novos conhecimentos, redimensionar o problema em si e, com tudo isso, subsidiar tomadas de decisão mais adequadas a partir de critérios e valores explicitados e assumidos. Nessas comunidades podem existir cientistas independentes, integrantes com perfil político, membros da sociedade civil organizada, especialistas científicos contratados pelas partes interessadas (empresas ou grupos da sociedade) e um avaliador sênior (HULME, 2010). O reconhecimento de saberes situados relacionados ao contexto e às vivências cotidianas frente a certa situação também inclui como de vital importância a incorporação, dentre outros, de trabalhadores, moradores, portadores de doenças específicas e usuários dos sistemas de saúde. Não existiria, portanto, um modelo único ou uma direção metodológica clara de como constituir uma comunidade ampliada de pares, mas a premissa básica seria criar as condições para uma maior qualidade ética e epistemológica através da diversidade de experiências, saberes e valores considerados relevantes para propor prioridades e alternativas de solução frente à temática em questão.

As propostas da CPN, entretanto, não estão isentas de críticas. Aliás, como acontece com todos os referenciais teóricos e metodológicos, existem na literatura diversos estudos apontando suas fragilidades e limites. Goeminne (2011) chega a ponto de questionar se algum dia a prática científica foi normal por considerar, como destacam diversos trabalhos da sociologia do conhecimento, que estudos científicos sempre implicam escolhas de métodos e que essas escolhas são influenciadas por contextos políticos e sociais.

Uma forte crítica à Ciência Pós-Normal está relacionada à sua carência de compreensão sociológica sobre a governança dos problemas políticos e acerca dos aspectos conflitivos ou contraditórios da democracia participativa e deliberativa. Para a CPN, segundo essa crítica, o raciocínio metodológico prevaleceria sobre a deliberação política, as disputas por poder e as interações em contextos mais ou menos democráticos e, desse modo, a mudança do tipo de avaliação da evidência científica poderia alterar os resultados de uma determinada política (WESSELINK; HOPPE, 2011). Collins e Evans (2002), nesse sentido, ressaltam este importante limite desse referencial: a dificuldade na compreensão de que os processos políticos, econômicos, culturais e técnicos possuem fronteiras tênues, sendo praticamente impossível intervir no último sem influência dos anteriores. Ou, dito de outra forma, que a busca por uma nova racionalidade com qualidade ética e epistemológica não se realiza somente a partir da boa disposição ao diálogo com alteridade como condição para a mudança dos próprios pontos de vista e a construção de novas prioridades e soluções comuns.

Seguindo linha semelhante, Porto (2011), baseado nos conflitos socioambientais decorrentes do atual capitalismo globalizado, também aponta certa ingenuidade na ausência de reflexões em como lidar com situações de conflito que estão presentes em sociedades plurais com valores e interesses divergentes, mas são estruturais em sociedades desiguais e com fortes assimetrias no acesso a recursos, incluindo informações, mecanismos de participação e influência sobre processos decisórios. Esta "ingenuidade" está relacionada principalmente à ênfase metodológica da Ciência Pós-Normal, em detrimento de reflexões mais aprofundadas sobre as questões sociológicas inerentes aos conflitos que emergem em instâncias de ampla participação como a comunidade ampliada de pares.

De fato, vários estudos que utilizam o referencial da Ciência Pós-Normal não problematizam sociologicamente uma questão fundamental: como realizar a articulação do conhecimento científico proveniente dos especialistas com o conhecimento da prática, o senso comum dos demais agentes sociais e, mais que isso, como lidar com conflitos que podem, da mesma forma que certas incertezas, ser de alguma forma estruturais e irreduzíveis. Bourdieu (2009) ressalta que esses dois tipos de conhecimento – o científico e o da prática – possuem natureza diversa no campo das ciências sociais e humanas, sendo o primeiro relacional e o segundo substancial, ou seja, a ciência busca descobrir as relações que produzem os processos sociais, enquanto o senso comum pensa o mundo social de modo realista e contextualizado a partir do vivenciado, considerando a realidade em si mesma, sem necessariamente realizar abstrações.

Collins e Evans (2002) ainda destacam que um grande problema da abordagem da Ciência Pós-Normal seria justamente considerar que estes dois tipos de conhecimento são facilmente conciliáveis, e que a compreensão do problema em novas bases geraria uma nova racionalidade para as práticas sociais como processos decisórios. Estes aspectos já foram amplamente problematizados por estudos da sociologia da ciência que enfatizaram a dificuldade de harmonização destes dois tipos de saberes. Da forma como estão estabelecidas, essas duas maneiras de pensar o mundo social muitas vezes são antagônicas e colocam-se em conflito, em particular quando assumem interesses divergentes.

Dessa forma, para que a proposta da comunidade ampliada de pares da CPN seja viável, existe a necessidade de que cada participante esteja de acordo com a possibilidade de rever suas posição através de uma abertura cognitiva e política que aceite a legitimidade de argumentações contrárias ou diferentes da sua posição inicial através do diálogo. É difícil imaginar que isso seja possível sem condições especiais. Uma delas seria a formação de alianças em que certos sujeitos, grupos e instituições estabelecem acordos em torno de objetivos e valores comuns que viabilizem sua condição de pares para o exercício de processos dialógicos genuínos pelo exercício de uma alteridade generosa, e não "dísparos" em disputas por controle e hegemonia de acordo com posições, interesses e valores prévios que permanecem cristalizados ao longo dos vários processos de interações e tomadas de decisão.

Ainda que sejam formadas alianças que configurem uma comunidade ampliada de pares, o diálogo, para ser viabilizado em tal instância, necessita traduções e mediações para a superação de barreiras cognitivas e conflitos. Contudo, as críticas apresentadas, em nossa opinião, não reduzem a importância da questão da qualidade do conhecimento para a tomada de decisões em sociedades democráticas. Pelo contrário, vão na direção do que os próprios Funtowicz e Ravetz (1993) denominam de “epistemologia política: ciência com as pessoas”, compreendida enquanto estratégia que traz para o centro do debate sobre qualidade do conhecimento questões como os riscos, as incertezas e ignorâncias no lidar com análises, soluções e decisões em torno de importantes problemas modernos. Tais questões são sistematicamente ocultadas pela formulação teórica e prática dos especialistas da ciência normal, ou ainda pelas argumentações daqueles que defendem interesses específicos em detrimento de outros. Nesse sentido, caberia ao Estado, à ciência e suas instituições encontrarem as bases políticas, morais, teórico-metodológicas e práticas propícias ao surgimento de novas formas de estruturar e propor alternativas em torno de problemas de maior complexidade no campo da saúde. Mais que isso, a estratégia de aproximar *ciência e pessoas* é central para a compreensão da proposta cidadã da CPN, pois, o redirecionamento das instituições só será possível na medida em que há uma ruptura na concepção que afasta os espaços ditos técnico-científicos, onde ocorrem discussões substanciais e que possuem participação restrita, muitas vezes com importantes deliberações; dos outros espaços de deliberação política e participação cidadã.

Partindo das propostas da CPN, Porto (2011) propõe uma epistemologia política para lidar com os conflitos ambientais a partir de duas perspectivas: (i) a *epistemológica* pela via da complexidade, ou seja, a compreensão dos limites das várias áreas de conhecimento em torno dos problemas e conflitos que, por serem complexos, possuem inúmeras e irreduzíveis dimensões. Esta perspectiva também assume a explicitação das incertezas e valores em jogo, os quais conformam processos decisórios e políticas públicas; (ii) a *sócio-política*, através dos referenciais da economia política e da ecologia política, envolvendo a explicitação dos conflitos ambientais em contextos de vulnerabilidade nos quais há disputas por recursos, valores, modelos de desenvolvimento e cosmovisões. Reconhecer a complexidade do problema permite aceitar a pluralidade de perspectivas e metodologias como legítimas.

A integração entre as duas perspectivas não é trivial, pois, certo pensamento sistêmico funcionalista formulado pela interação de sistemas fisicalistas, biológicos/biomédicos e humanos tende a ocultar, diluir ou produzir reducionismos frente às questões éticas e culturais, ou ainda às dimensões históricas e sociais de natureza dialética, incluindo conflitos e valores em disputa. Daí a importância de unirmos epistemologia e política, inclusive para compreendermos como as formas de ocultamento dos valores, componentes da realidade e incertezas podem estar relacionadas aos interesses e disputas em jogo. Tal junção, como aponta Porto et al. (2014), implicaria em fóruns de debate com destaque para a tradução e o papel dos tradutores. Estes podem ser compreendidos como pessoas que estabelecem pontes não só entre paradigmas científicos, mas entre culturas, valores, linguagens, saberes e experiências na busca de compreensão e ressignificação dos problemas diante das necessidades de mudanças, insatisfações, sonhos e busca de alternativas. Eles circulam por e dominam, em algum grau, diferentes paradigmas e linguagens, sendo casos exemplares certas lideranças comunitárias ou de movimentos sociais; investigadores engajados que dialogam com comunidades e movimentos sociais na busca de compromissos e convergências construídos por meio de práticas ativistas e métodos de pesquisa-ação; ou ainda casos de fusão dos dois grupos anteriores, de cientistas provenientes de classes sociais, grupos raciais ou étnicos, ou ainda comunidades específicas (como portadores de certas doenças) que elegem como objetos de pesquisa questões provenientes de suas comunidades de origem e experiências de vida.

Importante ainda lembrar que nenhuma teoria pode proporcionar explicações para todas as lacunas do conhecimento, principalmente em situações complexas. Portanto, como aponta Becker (2007), lacunas sempre estarão presentes, sendo um “mal necessário” para o entendimento da realidade, que de alguma forma

permanecerá incompleto e parcial para o conhecimento científico. Embora a Ciência Pós-Normal apresente limitações como qualquer referencial, acreditamos que essa perspectiva pode contribuir bastante para a melhoria dos processos decisórios por buscar articular epistemologia e política, propondo o desenvolvimento de abordagens epistêmicas que possibilitam soluções mais consistentes para os problemas complexos (KASTENHOFER, 2011).

Muitos problemas de saúde certamente fazem parte desse grupo e a CPN nos ajuda a lidar com essas situações através da compreensão dos limites dos modelos científicos tradicionais e sua superação pela forma como discute temas tão cruciais, como as incertezas em jogo na estruturação dos problemas e possíveis soluções (TURNPENNY et al., 2011). Para isso, principalmente no contexto europeu vêm sendo desenvolvidas ferramentas metodológicas multidimensionais e reflexivas para avaliar e comunicar as incertezas científicas, como o *checklist* de Avaliação da Qualidade do Conhecimento, que já foi adotado por uma agência reguladora da área ambiental na Holanda (VAN DER SLUIJS, 2006). Desse modo, além de contribuir epistemologicamente, a CPN pode ser útil de maneira prática para a regulação em saúde por meio da incorporação e adaptação de suas metodologias, como será discutido na próxima seção.

Regulação em saúde e ciência pós-normal: perspectivas

De acordo com De Marchi e Funtowicz (2004), os pressupostos da Ciência Pós-Normal contribuem para uma regulação mais efetiva e adequada de problemas complexos por incorporar os seguintes princípios:

- **Compartilhar o conhecimento:** refere-se à necessidade de reconhecer e valorizar os diferentes tipos de conhecimento que os distintos atores e sujeitos podem aportar ao debate. Os cidadãos não podem ser considerados “tábulas rasas”, ao contrário, possuem conhecimento relevante derivado de sua experiência cotidiana de enfrentamento de problemas concretos do mundo real. Este conhecimento situado e contextualizado também está ligado aos costumes e às práticas sociais, proporcionando, desse modo, valiosas observações para uma regulação efetiva. Há necessidade, portanto, de um amplo diálogo entre saberes e experiências além daquelas especializadas de origem puramente técnico-científica.
- **Congruência:** trata-se da coerência tanto interna como recíproca entre ideias e ações, e sua correspondência com a realidade da experiência anterior e de iniciativas futuras. Por exemplo, as medidas de prevenção para diferentes riscos podem ser mutuamente contraditórias, ou ainda os planos de reparação dos danos já ocorridos podem não ser aplicáveis em determinados contextos sociais. Como exemplo de insumos incongruentes pode ser citado o caso de um conselho ou orientação que seja justificado tecnicamente, mas, que não seja aplicável na prática, produzindo, desse modo, resultados incongruentes, não efetivos e possivelmente perigosos.
- **Recursos:** referem-se não apenas aos amplamente reconhecidos, como os econômicos, mas ao conjunto de todos os talentos, conhecimentos e conexões das diferentes partes implicadas, que incluem também as habilidades sociais e comunicativas e seu acesso a redes mais amplas. O diálogo político pode favorecer o aparecimento destes recursos que, uma vez descobertos, podem ser aperfeiçoados e utilizados em um processo de aprendizagem e inovação social que amplia os recursos sociais existentes, através de um efeito bola de neve e de efeitos sinérgicos com outras atividades em curso. É importante também a utilização de redes e organizações comunitárias, sociais e profissionais envolvidas no problema, assim como instituições e

autoridades regionais e locais cuja participação seja estratégica. Contudo, nem sempre isso é possível diante de culturas institucionais e práticas políticas que inviabilizem o diálogo necessário.

- **Confiança:** A “confiança” compreende e permeia os outros três princípios, pois é a principal condição para que qualquer cooperação ou processo dialógico entre os diferentes atores seja efetivo. A confiança do público leigo nos especialistas e nos reguladores vem sofrendo uma forte erosão nos últimos tempos. Frequentemente este fenômeno origina-se na percepção do público de que houve omissão de informações, tentativa de confundir a sociedade, subordinação de instituições e cientistas a interesses econômicos ou até mesmo mentiras. Isso simultaneamente tanto dificulta quanto demanda novos esforços para sua superação, através de processos que busquem integrar a qualidade das argumentações com legitimidade moral e política.

Um importante aspecto para a legitimidade desses processos, principalmente nos tempos atuais, é a defesa dos interesses públicos, dos direitos fundamentais e da democracia como objetivos maiores de qualquer atividade regulatória estatal (CHRISTENSEN, 2010). De acordo com Valentinov (2011), os interesses públicos podem ser compreendidos a partir de três diferentes perspectivas: a substantivo-funcional, que se relaciona à busca do “bem maior” da sociedade; a substantivo-agregativa, para a qual o interesse público seria um cálculo utilitário do que a maioria das pessoas deseja em um determinado período; e a processual, que considera as pessoas como participantes no diálogo sobre o que o interesse público implica, e nesse debate os indivíduos interagem, aprendem e podem muitas vezes transformar suas preferências, ou ainda impedir que certos interesses ditos públicos ou da maioria aniquilem interesses legítimos e direitos considerados fundamentais de aparentes minorias. Para autores como Johnson e Petersen (2008), essas perspectivas não precisariam ser sempre excludentes e poderiam ser mesmo complementares, muitas vezes funcionando como um *continuum* (JOHNSON; PETERSEN, 2008). Tal visão, contudo, colide com visões das ciências sociais (BOURDIEU, 2009) ou da ecologia política (PORTO, 2011) que reconhecem a existência de forças políticas, econômicas e simbólicas como fundamentais para entender os limites da racionalidade ideológica e instrumental das duas primeiras abordagens, e que se agravam em sociedades desiguais e autoritárias que tornam proeminentes perspectivas utilitaristas.

Nesse sentido, consideramos que a proposta da CPN reforça uma posição processual e democrática de gestão de conhecimentos, como indicado por Funtowicz e Strand (2007) ao afirmarem que o objetivo principal da Ciência Pós-Normal de garantir a qualidade das decisões em situações com alto nível de incerteza e complexidade deve ser considerado a partir da lógica da defesa do interesse público e, acrescentamos, dos direitos fundamentais. Até mesmo a concepção hegemônica da economia sobre a regulação, com forte ênfase nas já citadas falhas de mercado, reconhece que em situações de saúde o contexto é sempre caracterizado pela presença de profundas incertezas. Tal reconhecimento implica que tanto a atividade regulatória em saúde seja de difícil desenvolvimento, quanto a garantia da qualidade das ações regulatórias seja de complexa realização (FERREIRA, 2004).

Assim, para o alcance dessa defesa é estratégico modificar a tradicional revisão por pares da ciência normal, que geralmente incidem nas atividades regulatórias por meio da avaliação por técnicos/especialistas em conselhos/câmaras técnicas com base em análises científicas e ferramentas econômicas, tais como análises custo-benefício. De modo geral, as incertezas, quando consideradas, são tratadas de maneira puramente quantitativa e sem explicitar os valores e interesses subjacentes envolvidos. Para que isso seja superado, a CPN propõe que a revisão seja realizada por uma “comunidade ampliada de pares” (FUNTOWICZ; STRAND, 2007) que discuta as incertezas e as consequências das decisões, assim como garanta a proeminência do interesse público

e dos direitos dos envolvidos a partir da explicitação dos vários interesses coletivos que se encontram em jogo diante de certo problema ou tomada de decisão.

Existem outros avanços metodológicos provenientes da CPN que podem contribuir para a regulação em saúde, como os diferentes métodos que foram desenvolvidos por essa abordagem, como o já mencionado *checklist* de Avaliação da Qualidade do Conhecimento. Essas ferramentas metodológicas permitem, segundo Van der Sluijs et al. (2008), analisar as incertezas de modo a ultrapassar a concepção de que elas são um problema meramente técnico, ou ainda que a busca de consenso científico é o melhor caminho quando há evidência inconclusiva. Em adição, as metodologias de avaliação propostas buscam explicitar as profundas incertezas subjacentes à estruturação dos problemas, aos julgamentos de especialistas e às escolhas metodológicas, dentre outros aspectos. Tais propostas podem contribuir para minimizar controvérsias e manipulações políticas de evidências e incertezas que funcionem como barreiras para as decisões mais justas e democráticas.

De certa forma, a regulação em saúde pode ser pensada, como qualquer outro tipo de política, como uma política da dúvida, uma vez que, como argumentam Freudenburg et al. (2008), têm por base evidências científicas que, em sua grande maioria, são inerentemente probabilísticas e ambíguas, isto é, repletas de incertezas e valores frequentemente ocultos no discurso científico e no uso abusivo do conceito de evidência. Como muitas vezes as decisões regulatórias precisam ser tomadas de maneira urgente para defender o interesse público, justifica-se plenamente o uso das ferramentas metodológicas que analisem as incertezas e os valores em jogo para que a ação regulatória possua maior qualidade e legitimidade, inclusive reconhecendo-se as próprias incertezas acerca das decisões a serem tomadas.

Para dar maior concretude à proposta do *checklist* de Avaliação da Qualidade do Conhecimento (VAN DER SLUIJS et al., 2008), abaixo sistematizamos em tópicos os principais componentes deste método:

- **Estruturação do Problema:** outras visões do problema, valores envolvidos, relação com outros problemas, papel dos resultados no processo político.
- **Envolvimento dos diferentes atores:** identificação dos atores, suas visões e papéis, controvérsias, modo de envolvimento.
- **Seleção dos indicadores:** base adequada para seleção, indicadores alternativos, suporte para seleção com métodos científicos, relação sociedade/política.
- **Avaliação da base do conhecimento:** qualidade requerida, lacunas no conhecimento e nos métodos, impacto dessas lacunas nos resultados.
- **Mapeamento e avaliação das incertezas relevantes:** identificação e priorização das incertezas-chave, escolha do método para avaliá-las, avaliação da robustez das conclusões.
- **Comunicação das incertezas:** contexto da comunicação, implicações políticas das incertezas, representação equilibrada e consistente das incertezas.

Uma das razões para o potencial uso de ferramentas relevantes para a regulação em saúde desenvolvidas a partir da Ciência Pós-Normal decorre do crescente empenho por parte de diferentes atores e interesses para se destacar as incertezas das evidências científicas com o objetivo de desqualificar tais evidências como subsídio para a decisão regulatória em saúde. Em diversos países existem consultorias especializadas em fornecer suporte técnico para questionamento da qualidade das evidências utilizadas na atividade regulatória em saúde, como destaca Michaels (2006), embora os motivos para tal nem sempre possam ser considerados moralmente legítimos.

Além disso, segundo Ashford (2007), os reguladores, especialmente na área da saúde, precisam estar atentos para os possíveis erros produzidos por uma avaliação inadequada das incertezas. Segundo esse autor, há três tipos de erros que podem ser gerados por uma avaliação incorreta das incertezas:

- Erro do tipo I: ocorre se há a proibição de um determinado procedimento, tecnologia ou produto em razão de seus efeitos prejudiciais, quando na realidade o procedimento é seguro (falso positivo)
- Erro do tipo II: ocorre a liberação de um determinado procedimento, tecnologia ou produto acreditando-se que ele é seguro, quando na realidade é prejudicial (falso negativo).
- Erro do tipo III: acontece quando há a formulação de uma resposta para um problema mal estruturado ("racionalidade restrita"), com efeitos imprevisíveis ou negativos.

Funtowicz e Ravetz (2003) chamam a atenção de que os erros do tipo III são uma armadilha característica da utilização da ciência normal em situações de maior complexidade, pois, quando existem lacunas entre os dados disponíveis e a modelagem proposta de um lado, e a situação política real de outro, as abordagens fragmentadas da ciência normal são insuficientes e muitas vezes até perigosas.

Em relação aos dois primeiros tipos de erros, Freudenburg et al. (2008) ressaltam que a ciência normal costuma evitar o erro do tipo I com uma margem de até 95% de confiança, mas só consegue evitar os erros do tipo II com uma margem bem menor, de até 80% de confiança. Os autores ressaltam que os erros do tipo II, isto é, quando o órgão regulador autoriza um procedimento, tecnologia ou produto considerando que o mesmo é seguro e na realidade não o é, são especialmente graves, já que possuem implicações sérias sobre a saúde da população. A ciência normal, entretanto, tende a considerar que os erros do tipo I são mais graves que os de tipo II porque se falso-positivos ocorrem há atraso no avanço do conhecimento científico (VECCHIONE, 2011). Além disso, um dos principais valores da atividade científica consiste na busca contínua de maior precisão, o que também justifica esta maior ênfase nos erros do tipo I (LUJÁN; CERESO, 2004) e a dificuldade em lidar com o tema das incertezas. Strand (2001) também aponta a ideologia do otimismo tecnológico e a busca de retornos financeiros no menor prazo possível como causas dessa valorização. Para Pierce (2008; 2011), existe uma tendência dos epidemiologistas preferirem falsos negativos a falsos positivos, ou seja, preferem reivindicar nenhuma associação entre variáveis quando existe uma do que reivindicar uma eventual falsa associação. Para o autor, esse problema facilita a influência de interesses econômicos de grandes corporações nos estudos desenvolvidos pelo campo da saúde pública.

Erros regulatórios podem produzir consequências graves para a saúde pública, e a literatura científica possui inúmeros casos de efeitos danosos verificados após a autorização e liberação dos produtos por instituições reguladoras. Um exemplo famoso refere-se à autorização do uso do medicamento talidomida para tratamento das náuseas da gravidez, já que a utilização de tal medicamento resultou em milhares de casos graves de teratogenia em diversos países (BARRETO; GUIMARÃES, 2011). Além disso, é reconhecida a manipulação de incertezas e evidências científicas pela indústria do tabaco como estratégia para evitar políticas regulatórias restritivas (MICHAELS, 2006). Portanto, a incorporação dos pressupostos teóricos e metodológicos desenvolvidos pela Ciência Pós-Normal na regulação em saúde é consistente com os princípios da defesa da saúde pública, uma vez que, conforme Graham (2010), essa abordagem destaca uma adequada gestão das incertezas, evitando ocultá-las e sim considerá-las enquanto motivos e justificativas para agir e, assim, evitar consequências danosas à saúde pública.

Outro aspecto relevante diz respeito a como lidar com o uso retórico das incertezas (CECCARELLI, 2011) visando adiar ou promover determinada intervenção regulatória com a finalidade de contemplar interesses alheios ao interesse público. Infelizmente, isso tem se tornado fato cada vez mais comum nos processos regulatórios em todo o mundo através da utilização estratégica das incertezas por algumas empresas. Como afirma Gertner (2010), tal utilização implica ocultar escolhas e seleções realizadas no processo científico de produção de evidências, e pode ser extremamente perigosa para atividade regulatória uma vez que possibilita a substituição dos valores ligados à saúde pública por interesses predominantemente comerciais. Além disso, propõe

superar o que é íntegro em termos de qualidade e robustez científica pelo que é metodologicamente possível com o propósito de favorecer a uma determinada demanda que geralmente está relacionada a interesses econômicos privados.

A incorporação de elementos da epistemologia política à atividade regulatória em saúde pode também representar uma oportunidade de aprendizagem mútua entre instituições reguladoras, regulados e sociedade em geral, uma vez que pode proporcionar uma compreensão das necessidades legítimas de cada um dos atores envolvidos, inclusive o entendimento sobre questões relacionadas à dificuldade de implementação de determinado tipo de ação política, qualificando desse modo, como destaca Moodie (2009), os participantes desse processo na arte da diplomacia e no desenvolvimento de estratégias de influência em um ambiente propício para a explicitação de aspectos éticos relevantes.

As propostas da CPN também podem proporcionar maior legitimidade às ações regulatórias em saúde por contribuírem na diminuição do descrédito das evidências científicas que subsidiam a regulação, na minimização da noção de ciência como domínio inacessível ao público e na melhoria da comunicação das incertezas subjacentes às evidências científicas. Tais questões, segundo Schwartzman et al. (2011), constituem-se em importantes entraves para a atividade regulatória.

Finalmente, deve-se ressaltar que o objetivo principal da Ciência Pós-Normal não é eliminar as incertezas, mesmo porque existem algumas irreduzíveis, também denominadas de ignorância ou incerteza epistemológica. O que se busca continuamente são estratégias mais reflexivas de se lidar com estes elementos inerentes a qualquer pesquisa científica em realidades complexas, permitindo o florescer de novos processos regulatórios e de aprendizagem social mais adequados aos tempos atuais (BECHMANN, 2004). Nessa direção, o cenário ideal regulatório de técnicas supostamente “livres” de interferências políticas (SALVATORI; VENTURA, 2012) certamente não será alcançado. Porém, poderá ser melhor enfrentada a ameaça constante à atividade regulatória relacionada à manipulação política das incertezas científicas, inclusive seu ocultamento, em função de interesses privados que impedem a defesa do interesse público.

Considerações finais

A articulação entre epistemologia e política, ou entre os diferentes tipos e empregos de conhecimento científico e a qualidade dos processos decisórios, pode ser considerada estratégica para a regulação em saúde. Na proposta da Ciência Pós-Normal, isso pode ser alcançado através do reconhecimento da complexidade inerente às situações de saúde, bem como pelo destaque dado às incertezas do conhecimento científico e à existência da pluralidade de perspectivas legítimas. Também contribui metodologicamente ao propor a incorporação de uma comunidade ampliada de pares e de metodologias participativas como o *checklist* de Avaliação da Qualidade do Conhecimento, com o objetivo de tornar as políticas regulatórias e as tomadas de decisão mais qualificadas e democráticas.

Na prática, diversos processos e fóruns existentes no Brasil podem servir como ponto de partida para a implementação de propostas que caminhem nessa direção. Por exemplo, há uma longa tradição participativa na Saúde Pública brasileira e existem diversas consultas e audiências públicas usadas pelo Ministério da Saúde, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) e a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) frente a propostas de políticas, novos procedimentos, normas ou mesmo resultados de avaliação. Nestas e outras instituições encontram-se presentes experiências de fóruns participativos que reúnem representantes de diversos setores, como grupos de trabalho e câmaras, com caráter deliberativo ou consultivo. Seriam, portanto, espaços privilegiados de inovação e experimentação para incorporar as propostas da CPN e, de forma mais ampla, da epistemologia política como um todo. É interessante lembrar que a instalação do SUS no país possui como um dos seus pilares o controle social, sendo os conselhos de saúde em âmbito federal, estadual e municipal mecanismos pioneiros de gestão participativa. Apesar de várias decisões

nesses fóruns envolverem embates argumentativos em torno do conhecimento científico e suas incertezas, tais questões tendem a se concentrar nos discursos e espaços restritos de especialistas, sem que as controvérsias sejam aprofundadas nos fóruns mais amplos, reforçando o paradigma da ciência normal e da forma clássica de regulação. A carência de estratégias e propostas operacionais de como lidar com este tema frente a problemas complexos desperdiça o potencial de inteligência coletiva dos espaços e processos existentes, frutos de conquistas cidadãs e da democratização do país nas últimas três décadas.

Avanços nessa direção não são simples e livres de críticas, e certamente a abordagem teórico-metodológica da Ciência Pós-Normal, como qualquer referencial, apresenta limites, alguns dos quais expostos anteriormente a partir de trabalhos referenciados na ciência política e na sociologia da ciência. Contudo, é importante destacar que os objetivos centrais de qualquer atividade regulatória, quais sejam, a defesa do interesse público, dos direitos fundamentais e da democracia, também podem ser fortalecidos pela incorporação de abordagens que ampliem a qualidade do processo regulatório por meio do questionamento das “verdades científicas”, pela introdução de novos tipos de fatos e de novas lógicas de formulação de políticas, além de proporcionar um espaço de crítica a normas burocráticas que sejam consideradas inadequadas ou ultrapassadas (PARTHASARATHY, 2010) pelos participantes de uma comunidade ampliada de pares.

Como afirma Camargo Júnior (2009), cada vez mais a produção e a circulação de conhecimento na área da saúde são fortemente influenciadas por interesses privados, como os econômicos relacionados aos lucros de empresas e corporações, os quais não correspondem necessariamente ao interesse público. Por isso, Miguelote e Camargo Júnior (2010) argumentam que, para evitar que os interesses comerciais e de mercado sobreponham-se ao interesse público, não se deve descuidar de uma regulação rigorosa, em especial no contexto de uma área tão delicada para a sociedade e a vida das pessoas como a saúde.

De certa forma, diversos argumentos expostos ao longo do artigo podem nos ajudar a melhor compreender dimensões políticas e filosóficas em torno dos debates atuais sobre políticas públicas e desenvolvimento, não só no Brasil como em boa parte do mundo globalizado: a “boa” política pública, na visão hegemônica, encontrar-se-ia sob a égide do crescimento econômico defendido como “bem maior” a partir de argumentações utilitaristas. Tal perspectiva pode afetar inúmeros direitos fundamentais e vem influenciando diversos campos institucionais e de conhecimento, inclusive o ambiental e o da saúde pública, na medida em que a “saúde econômica” passa a ser introduzida como critério orientador de políticas e ações de Estado.

Consideramos relevante tal linha de raciocínio para compreendermos a importância dos princípios, conceitos e ferramentas propostos anteriormente pela CPN: compartilhar conhecimentos, incorporar e democratizar recursos, ser congruente com princípios, ideias e práticas são fundamentais para a confiança e a construção de processos participativos, tal como na proposição de uma comunidade ampliada de pares. Nesse sentido, busca-se resgatar o papel virtuoso da ciência na medida em que o “certo” se encontra justo no encontro entre fatos e valores que, ao serem explicitados, legitimam-se por suas bases morais e pelo reconhecimento de incertezas. Isso não é fácil e implica inúmeros desafios, já que estamos lidando com realidades e problemas complexos e conflituais que tornam tênues as linhas entre o preciso e o impreciso, o certo e o incerto. O contexto latino-americano, em especial o brasileiro com as fortes desigualdades sociais e espaciais, exacerbam a dimensão dos conflitos e assimetrias em relação ao contexto europeu no qual emergiram as propostas da CPN e suas práticas, como o *checklist* de Avaliação da Qualidade do Conhecimento. Portanto, em nosso contexto acreditamos ser necessário atrelar possíveis aplicações conceituais e metodológicas da CPN ao firme compromisso de serem enfrentadas as desigualdades sociais, os riscos e doenças evitáveis e moralmente inaceitáveis e que afetam a dignidade humana e o direito ao ambiente ecologicamente equilibrado. Diante disso as possibilidades de comunidades ampliadas de pares muitas vezes serão

concretizadas em fóruns e espaços distantes de instituições e processos marcados por culturas técnicas autoritárias e assimetrias que inviabilizam diálogos criativos e abertos à alteridade.

O papel da universidade, neste contexto, é estratégico pela existência e abertura de diversos grupos de pesquisa independentes em busca da qualidade ética e epistemológica propugnada pela CPN. Vemos com bons olhos a cooperação entre universidades e instituições como suporte à construção e implementação de políticas públicas através da criação de fóruns e processos de discussão com características similares aos propostos pela CPN, incluindo princípios como o compartilhar de conhecimentos, a congruência, os recursos e a confiança. Para isso, é necessário que tais fóruns incorporem e não desperdicem o histórico de processos e experiências sociais, institucionais e acadêmicos que contribuam ao debate e, na atualidade, se articulem com as reivindicações vivas e legítimas. É também importante que seja assumida, no mundo acadêmico, uma postura de maior humildade epistemológica que permita reconhecer e explicitar os limites das evidências científicas, o que pode suscitar resistências para muitos pesquisadores em torno de paradigmas especializados, como a própria literatura já aponta. A concepção apresentada de epistemologia política e as estratégias da CPN, além ajudarem na sistematização de conceitos e métodos para enfrentar desafios importantes e atuais, podem contribuir para que a ciência, suas instituições e sujeitos assumam com maior plenitude sua condição humana, inclusive no enfrentamento da arrogância que ignora ou oculta os limites do conhecimento e os valores em jogo. Fóruns e processos que caminhem nessa direção poderão contribuir para que noções centrais para a modernidade, como meio ambiente, saúde, economia, trabalho e desenvolvimento sejam revistas e ampliadas por novos sentidos que dialoguem com as ciências sociais e a filosofia, incluindo questões como liberdade, dignidade e sustentabilidade. Isso já vem ocorrendo com inúmeros movimentos sociais em torno de conflitos ambientais e embates argumentativos que buscam desconstruir visões funcionalistas e utilitaristas. Estas restringem conceitos vitais como o de saúde e natureza, que se ampliam no encontro com culturas e saberes tradicionais como as indígenas e camponesas, que propõem noções como a de bem viver e alternativas como a agroecologia (PORTO, 2012). Esses são movimentos fundamentais para um diálogo de saberes mais transversal, horizontal e democrático, bem como para a produção de decisões e ações que reaproximem Estado e sociedade num momento histórico em que se intensificam problemas socioambientais e sanitários relacionados ao modelo hegemônico de desenvolvimento econômico, científico e tecnológico.

Finalmente, cabe ressaltar que as posições expressas neste artigo são exclusivamente dos autores e não refletem, necessariamente, a visão das instituições a que estão vinculados.

Agradecimentos

Os autores agradecem os comentários realizados por P.S. Porto que contribuíram para a consistência filosófica dos argumentos desenvolvidos.

Referências

- AAGAARD, T. S. Factual premises of statutory interpretation in agency review cases. *George Washington Law Review*, v. 77, n. 2, p. 366-430, Feb. 2009.
- ASHFORD, N. A. The legacy of the precautionary principle in US law: the rise of cost benefit analysis and risk assessment as undermining factors in health, safety and environmental protection. In: SADELEER, N. *Implementation the precautionary principle: approaches from the nordic countries, the EU and the United States*. Londres: Earthscan, 2007.
- BARRETO, M. L.; GUIMARÃES, R. Epidemiologia e ações regulatórias nas áreas da saúde e do ambiente. In: BARRETO, M. L.; ALMEIDA-FILHO, N. *Epidemiologia & saúde: fundamentos, métodos e aplicações*. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 2011. p. 678-86.

- BECHMANN, G. Riesgo y sociedad post-moderna. In: LUJÁN, J. L.; ECHEVERRÍA, J. *Gobernar los riesgos: ciencia y valores en la sociedad del riesgo*. Madrid: Biblioteca Nueva/Organización de Estados Iberoamericanos, 2004. p. 17-34.
- BECKER, H.S. *Segredos e truques de pesquisa*. Rio de Janeiro: Zahar, 2007.
- BENNETT, B. et al. Health governance: law, regulation and policy. *Public Health*, v, 123, n. 3, p. 207-12, Mar. 2009.
- BLACK, J. Critical reflections on regulation. *Australian Journal of Legal Philosophy*, v. 27, p 1-35, 2002.
- BOURDIEU, P. *O poder simbólico*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2009.
- BUSS, P. M. Saúde pública hoje. In: HORTALE, V. A. et al. *Pesquisa em saúde coletiva: fronteiras, objetos e métodos*. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2010. p.33-55.
- CAMARGO JÚNIOR, K. R. Public health and the knowledge industry. *Revista de Saúde Pública*, v. 43, n. 6, p. 1078-83, Dec. 2009.
- CAMPOS, G.W.S. Reforma política e sanitária: a sustentabilidade do SUS em questão? *Ciência & Saúde Coletiva*, v.12, n. 2, p. 301-6, 2007
- CECCARELLI, L. Manufactured scientific controversy: science, rhetoric, and public debate. *Rhetoric & Public Affairs*, v. 14, n. 2, p. 195-228, 2011.
- CHRISTENSEN, J. G. Public interest regulation reconsidered: from capture to credible commitment. *Jerusalem Papers in Regulation & Governance*, v. 19, p. 1-33, July 2010.
- COLLINS, H. M.; EVANS, R. The third wave of science studies: studies of expertise and experience. *Social Studies of Science*, v. 32, n. 2, p. 235-96, Apr. 2002.
- CONOVER, C. J. The high cost of health regulation. *Cato Policy Report*, v. 26, n. 6, p. 19-20, 2004.
- DALEY, D. M.; HAIDER-MARKEL, D. P.; WHITFORD, A. B. Checks, balances, and the cost of regulation: evidence from the American States. *Political Research Quarterly*, v. 60, n. 4, p. 696-706, Jan. 2007.
- DAVIES, G. J. et al. Regulators as "agents": power and personality in risk regulation and a role for agent-based simulation. *Journal of Risk Research*, v. 13, n. 8, p. 961-82, 2010.
- DE MARCHI, B.; FUNTOCOWICZ, S. La gobernabilidad del riesgo en la Unión Europea. In: LUJÁN, J. L.; ECHEVERRÍA, J. *Gobernar los riesgos: ciencia y valores en la sociedad del riesgo*. Madrid: Biblioteca Nueva, 2004. p. 153-65.
- FERREIRA, A. S. De que falamos quando falamos de regulação em saúde? *Análise Social*, v. 39, n. 171, p. 313-37, 2004.
- FREUDENBURG, W.R.; GRAMLING, R.; DAVIDSON, D.J. Scientific Certainty Argumentation Methods (SCAMs): science and the politics of doubt. *Sociology Inquiry*, v. 78, n.1, p. 2-38, Feb. 2008.
- FUNTOCOWICZ, S. Why knowledge assessment? In: PEREIRA, A. G.; VAZ, S. G.; TOGNETTI, S. *Interfaces between Science and Society*. Sheffield: Greenleaf Publishing, 2006. p. 138-45.
- FUNTOCOWICZ, S.; RAVETZ, J. Science for the post-normal age. *Futures*, v. 25, n. 7, p. 739-55, Sept. 1993
- FUNTOCOWICZ, S.; RAVETZ, J. Emerging complex systems. *Futures*, v. 26, n. 6, p. 568-82, 1994.
- FUNTOCOWICZ, S.; RAVETZ, J. *Post-normal science*. International Society for Ecological Economics, Internet Encyclopaedia of Ecological Economics, 2003. Disponível em: <<http://www.ecoeco.org/pdf/pstnormsc.pdf>>. Acesso em: 10 jan. 2012.

- FUNTOWICZ, S.; RAVETZ, J. Post-normal science. In: COSTANZA, R. *Encyclopedia of earth*. Washington, DC: National Council for Science and the Environment, 2008. Disponível em: <http://www.eoearth.org/article/Post-Normal_Science>. Acesso em: 26 set. 2011.
- FUNTOWICZ, S.; STRAND, R. Models of science and policy. In: TRAAVIK, T.; LIM, L. C. *Biosafety first: holistic approaches to risk and uncertainty in genetic engineering and genetically modified organisms*. Trondheim: Tapir, 2007. p. 263-78.
- GERTNER, A. Science of uncertainty: making cases for drug incorporation in Brazil. *Anthropological Quarterly*, v. 83, n. 1, p. 97-122, 2010.
- GOEMINNE, G. Has science ever been normal? On the need and impossibility of a sustainability science. *Futures*, v. 43, n. 6, p. 627-36, Aug. 2011.
- GRAHAM, H. Where is the future in public health? *The Milbank Quarterly*, v. 88, n. 2, p. 149-68, June 2010.
- HULME, M. Claiming and adjudicating on Mt Kilimanjaro's shrinking glaciers: guy callendar, Al Gore and extended peer communities. *Science as Culture*, v. 19, n. 3, p. 303-26, 2010.
- HUTTER, B. Risk regulation and health care. *Health, Risk & Society*, v. 10, n. 1, p. 1-7, Feb. 2008.
- JOHNSON, M. H.; PETERSEN, K. Public interest or public meddling? Towards an objective framework for the regulation of assisted reproduction technologies. *Human Reproduction*, v. 23, n. 3, p. 716-28, Mar. 2008.
- KASTENHOFER, K. Risk assessment of emerging technologies and post-normal science. *Science, Technology & Human Values*, v. 36, n. 3, p. 307-33, Nov. 2011.
- KINNEY, E.D. Administrative law and the public's health. *Journal of Law, Medicine & Ethics*, v. 30, n. 2, p. 212-23, June 2002.
- KUHN, T. *A estrutura das revoluções científicas*. São Paulo: Perspectiva, 1988.
- KURUNMÄCHI, L.; MILLER, P. Counting the costs: the risks of regulating and accounting for health care provision. *Health, Risk & Society*, v. 10, n. 1, p. 9-21, 2008.
- LEVI-FAUR, D. Regulation & governance regulatory. *Jerusalem Papers in Regulation & Governance*, v. 1, p. 1-47, 2010.
- LLOYD-BOSTOCK, S. M.; HUTTER, B. M. Reforming regulation of the medical profession: the risks of risk-based approaches. *Health, Risk & Society*, v. 10, n. 1, p. 69-83, 2008.
- LUJÁN, J. L.; CERESO, A. L. De la promoción a la regulación. El conocimiento científico en las políticas públicas de ciencia y tecnología. In LUJÁN, J.L.; ECHEVERRÍA, J. *Gobernar los riesgos: ciencia y valores en la sociedad del riesgo*. Madrid: Biblioteca Nueva/Organización de Estados Iberoamericanos, 2004. p. 75-98.
- MARSHALL, B. K.; PICOU, J. S. Postnormal science, precautionary principle, and the worst cases: the challenge of twenty-first century catastrophes. *Sociological Inquiry*, v. 78, n. 2, p. 230-47, May 2008.
- MICHAELS, D. Manufactured uncertainty protecting public health in the age of the protection of the public's health and environment. *Annals of the New York Academy of Sciences*, v. 1076, p. 149-62, Sept. 2006.
- MIGUELOTE, V. R. S.; CAMARGO JÚNIOR, K. R. Indústria do conhecimento: uma poderosa engrenagem. *Revista de Saúde Pública*, v. 44, n. 1, p. 190-6, Feb. 2010.
- MOODIE, R. Where different worlds collide: expanding the influence of research and researchers on policy. *Journal of Public Health Policy*, v. 30, Supl. 1, p. S33-7, 2009.

- PARTHASARATHY, S. Breaking the expertise barrier: understanding activist strategies in science and technology policy domains. *Science and Public Policy*, v. 37, n. 5, p. 355-67, June 2010.
- PIERCE, N. Corporate influences on epidemiology. *International Journal of Epidemiology*, v. 37, n. 1, p. 46-53, Feb. 2008.
- PIERCE, N. Epidemiology in a changing world: variation, causation and ubiquitous risk factors. *International Journal of Epidemiology*, v. 40, n. 2, p. 503-12, Apr. 2011.
- PORTO, M. F. S. Complexidade, processos de vulnerabilização e justiça ambiental: um ensaio de epistemologia política. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, v. 93, p. 31-58, 2011.
- PORTO, M. F. *Uma ecologia política dos riscos: princípios para integrarmos o local e o global na promoção da saúde e da justiça ambiental*. 2. ed. rev. atual. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2012.
- PORTO, M. F. S. et al. Saúde coletiva, território e conflitos ambientais: bases para um enfoque socioambiental crítico. *Ciência & Saúde Coletiva*, v. 19, n. 10, p. 4071-80, out. 2014.
- SALVATORI, R. T.; VENTURA, C. A. A. A Agência Nacional de Saúde Suplementar-ANS: onze anos de regulação dos planos de saúde. *Organizações & Sociedade*, v. 19, n. 62, p. 471-87, jul./set. 2012.
- SANDEL, M. *Justiça: o que é fazer a coisa certa?* Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2012.
- SANTOS, B.S. *A gramática do tempo: para uma nova cultura política*. 2. ed. São Paulo: Cortez, 2008.
- SCHWARTZMAN, R.; ROSS, D.G.; BERUBE, D. M. Rhetoric and risk. *Poroi*, v. 7, n. 1, article 9, 2011. Disponível em: <<http://ir.uiowa.edu/poroi/vol7/iss1/9/>>. Acesso em: 26 set. 2011.
- STRAND, R. The role of risk assessments in the governance of genetically modified organisms in agriculture". *Journal of Hazardous Materials*, v. 86, n. 1-3, p. 187-204, Sept. 2001.
- TURNPENNY, J.; JONES, M.; LORENZONI, I. Where now for post-normal science?: a critical review of its development, definitions, and uses. *Science, Technology & Human Values*, v. 36, n. 3, p. 287-306, Dec. 2011.
- VALENTINOV, V. Accountability and the public interest in the nonprofit sector: a conceptual framework. *Financial Accountability & Management*, v. 27, n. 1, p. 32-42, Feb. 2011.
- VAN DER SLUIJS, J. Uncertainty, assumptions and value commitments in the knowledge base of complex environmental problems. In: PEREIRA, A. G.; VAZ, S. G.; TOGNETTI, S. *Interfaces between science and society*. Sheffield: Greenleaf, 2006. p. 64-81.
- VAN DER SLUIJS, J. P. et al. Exploring the quality of evidence for complex and contested policy decisions. *Environmental Research Letters*, v. 3, n. 9, 2008.
- VECCHIONE, E. Science for the environment: examining the allocation of the burden of uncertainty. *European Journal of Risk Regulation*, v. 2, p. 227-39, 2011.
- WESSELINK, A; HOPPE, R. If post-normal science is the solution, what is the problem?: the politics of activist environmental science. *Science, Technology & Human Values*, v. 36, n. 3, p. 389-412, May 2011.

Submissão: 11/09/2013
Aprovação: 10/12/2014

A EFETIVIDADE DOS ESTRATEGISTAS DA RESPONSABILIDADE SOCIAL EMPRESARIAL

THE EFFECTIVENESS OF THE STRATEGISTS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

M. Paola Ometto*
Sergio Bulgacov**
Márcia Ramos May***

Resumo

A importância do indivíduo na construção, manutenção e mudança das instituições caracteriza as teorias das práticas sociais. O objetivo deste estudo é analisar o perfil e o envolvimento dos estrategistas nas práticas de responsabilidade social. Parte-se da identificação do papel, agência, experiência e características dos praticantes que atuam na certificação ambiental de empresas brasileiras. A discussão dos resultados tem como base os conceitos de responsabilidade social corporativa e da teoria da estratégia como prática. A pesquisa foi feita em duas etapas. Na primeira, de caráter qualitativo e exploratório, um estudo de caso foi realizado na empresa Suzano Papel e Celulose. Na etapa seguinte, desenvolveu-se um levantamento quantitativo em 23 empresas, que representam 41% da população de empresas certificadas. O trabalho contribui ao destacar as diferentes dimensões do perfil dos praticantes e sua relação com a coletividade de práticas e seu envolvimento com o processo de certificação.

Palavras-chave: Responsabilidade Social. Práticas Estratégicas. Sustentabilidade. Praticante. Estrategista.

Abstract

The importance of the individual in the construction, maintenance, and change of institutions characterizes Social Practice Theory. The purpose of this study is to analyze the profile and involvement of strategists in social responsibility. This begins with the identification of the role, agency, experience, and characteristics of the practitioners who operate in the environmental certification of Brazilian companies. The discussion of the results is based on the concepts of corporate social responsibility and the theory of Strategy as Practice. The study was conducted in two phases. In the first stage, consisting of a qualitative and exploratory nature, a case study was implemented at the Suzano Paper and Cellulose Company. In the second stage, a quantitative survey of 23 companies was conducted.

* *Doutora em Administração Pública pela Fundação Getúlio Vargas (EAESP-FGV).
Instituição de vínculo: Doutoranda na Universidade de Alberta.
E-mail: ometto@ualberta.ca*

** *Doutor em administração pela Fundação Getúlio Vargas (EAESP-FGV).
Instituição de vínculo: Fundação Getúlio Vargas (EAESP-FGV).
E-mail: s.bulgacov@gmail.com*

*** *Doutora em Administração pela Universidade de São Paulo (USP).
Instituição de vínculo: Pós-Graduação em Administração pela Universidade Federal do Paraná (PPGADM-UFPR).
E-mail: mmay@ufpr.br*

These companies account for 41% of the population of certified companies. This study contributes to the field by highlighting the different dimensions of the profile of practitioners and their relationship with collective practices and their involvement in the certification process.

Keywords: Social Responsibility. Strategic Practices. Sustainability. Practitioner. Strategist.

Introdução

O papel das organizações na construção de uma sociedade mais sustentável e igualitária é inquestionável. Não obstante o volume participativo das empresas seja crescente, problemas sociais, ambientais e econômicos persistem. Nesse contexto, a sociedade aos poucos se volta à otimização da contribuição das organizações, a fim de que as transformações necessárias possam se efetuar. Conforme interpretado por Hall (2004, p.19), analisar as organizações faz sentido: “movimentos de maior duração voltados à mudança precisam concretizar-se por meio do método organizacional”. Transformar a sociedade com base na responsabilidade social é uma prática relevante, uma vez que se desdobra na institucionalização de um modelo de negócio e de competição que busca ser responsável ambiental e socialmente.

O aumento na atuação socialmente responsável pode ser corroborado pela adesão expressiva de empresas a entidades ligadas à responsabilidade social. O Instituto Ethos, por exemplo, associação sem fins lucrativos para a promoção da responsabilidade social empresarial, conta com empresas associadas, que representam 35% do PIB brasileiro (INSTITUTO ETHOS, 2013). O Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (CEBDS), filial do *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD), é composto por 76 grupos empresariais, que juntos somavam 40% do PIB nacional em 2011 (CEBDS, 2013).

Embora as organizações sejam primordiais, os indivíduos têm papel essencial nesse processo. Essa importância é constatada de modo evidente, pois os indivíduos compõem as organizações. São eles que discutem, tomam decisões e trabalham diariamente para que a organização exista (HEMINGWAY; MACLAGAN, 2004). Também, são as pessoas externas às organizações que permitem que as mesmas tenham legitimidade e possam continuar atuando, por exemplo, comprando produtos e serviços (no caso de empresas), apoiando causas (no caso de organizações não governamentais), ou pelo apoio e eleição de determinado governo. Por fim, as práticas individuais também afetam a sociedade, pois geram impactos sociais e ambientais - o descarte de lixo, o uso racional de água, a atuação voluntária em projetos sociais são apenas alguns exemplos. Essa importância do indivíduo para a mudança e manutenção das instituições é o que caracteriza as teorias das práticas sociais.

Na busca por superar algumas dicotomias, tais como estrutura e agência, ação e mente, realismo e nominalismo, teóricos como Giddens e Bourdieu criaram, entre as décadas de 1980 e 1990, o que foi denominado teorias de práticas sociais. Essas perspectivas focam sua análise em quem faz as ações, ou seja, o indivíduo, o agente, a pessoa, o sujeito; afinal, são eles que transmitem e modificam as práticas sociais. Partindo desses autores, alguns pesquisadores como Whittington e Jarzabkowski, trouxeram para o campo da administração e, mais especificamente, da estratégia, o conceito de estratégia como prática, no qual se pretende, entre outros aspectos, entender quais as habilidades do estrategista, preocupando-se, assim, com a efetividade dos estrategistas e não apenas das organizações (WHITTINGTON, 1996; JARZABKOWSKI, 2005).

É nesse contexto que se apresenta a principal contribuição deste trabalho – a identificação dos diferentes perfis e envolvimento dos estrategistas da responsabilidade social. E, também, ao descrever o seu papel no envolvimento com as práticas de

responsabilidade social, capacidade de agência nesse processo, experiências e características pessoais e profissionais.

Aguinis e Glavas (2012) mostram que, dentro dos estudos de responsabilidade social, o nível individual de análise é o menos estudado. Outrossim, quando existem estudos, o foco diverge do aqui proposto - de modo geral, o indivíduo costuma ser analisado em seu papel de consumidor, trabalhador ou decisor. Serpa e Fournau (2007), por exemplo, exploram o papel do consumidor na responsabilidade social e concluem que há pouco consenso entre os entrevistados sobre o conceito. Também argumentam que os consumidores tendem a não comprar de empresas que não sejam socioambientalmente responsáveis, mas não o inverso, ou seja, não dão primazia as que são consideradas sustentáveis. Em outro estudo, Serpa (2006) demonstra como gestores valorizam o papel da ética e da responsabilidade social. Também é largamente estudada a responsabilidade social da empresa como fonte de satisfação e motivação de seus funcionários (COLLIER; ESTEBAN, 2007; EVANS; DAVIS, 2011; SOUZA; LAROS, 2010; AGUINIS; GLAVAS, 2012). Como visto, os estudos focam em grupos específicos de indivíduos (trabalhadores e gestores), mas não discutem o perfil, a agência - apenas suas interpretações e motivações. Sob o prisma dessa lacuna teórica propôs-se esta pesquisa.

A caracterização do profissional que efetiva as práticas de responsabilidade social pode facilitar a formação de pessoas aptas a atuar na área. Escolas e universidades podem se apropriar destes conceitos e incentivar a formação de pessoas interessadas em concretizar mudanças. Para as organizações, a elaboração do perfil adequado de profissionais dessa área poderá garantir um melhor resultado nas práticas de gestão sustentável.

O texto está estruturado em cinco seções: além desta introdução, a próxima seção trata do referencial teórico utilizado: estratégia como prática, com foco nos praticantes, e discussão dos indivíduos e sua atuação em práticas de responsabilidade social. Em seguida, descreve-se a metodologia utilizada. A análise dos dados é a quarta seção, seguida da consideração final, na qual se sugerem questões para pesquisas futuras.

Fundamentação teórica

Inicia-se esta revisão teórica com conceitos que envolvem a estratégia como prática, parte-se à discussão sobre o papel dos indivíduos na responsabilidade social e, por fim, relatam-se as conexões entre certificações e práticas de responsabilidade social.

Estratégia como prática

Nas palavras de Johnson (2007, p.8), a teoria da estratégia como prática define o termo estratégia como "fluxo de atividades realizadas e situadas socialmente, que têm efeitos consequentes para a direção e/ou sobrevivência de grupos, organização ou indústria e também para sua vantagem competitiva". Os teóricos da estratégia como prática estudam o fazer da estratégia, o *strategizing*, ou seja, "a construção desse fluxo de atividades por meio de ações e interações de múltiplos atores e as práticas a que recorrem" (JARZABKOWSKI et al., 2007, p. 8). Portanto, *strategizing* é a confluência de atividades, práticas e praticantes estratégicos.

Há uma distinção conceitual entre atividade e prática. Atividade refere-se a "tradições, normas, regras e rotinas do evento efetivo" (WHITTINGTON, 2002, p. 2). A atividade é o que o praticante realiza em um tempo e espaço situados. Em contraponto, as práticas são socialmente definidas e institucionalizadas, "e os praticantes a ela recorrem durante a realização de atividades" (JARZABKOWSKI et al., 2007, p. 7). De fato, a prática contrapõe-se à atividade por seu caráter institucionalizado. A prática contém significado e costuma ser intersubjetivamente entendida. "Assim, uma

atividade torna-se uma prática quando é socialmente reconhecida como um fazer institucionalizado” (GHERARDI, 2009, p.117).

Desse modo, Jarzabkowski (2005, p 21) define a estratégia como uma atividade situada, em que a “atividade modela e é modelada pela sociedade em que ocorre. Posto que toda atividade é situada, os atores não podem ser considerados separadamente do contexto e da situação em que agem”. Recursivamente, os indivíduos e as organizações promovem mudanças ou persistências dessas práticas sociais a partir do momento em que mudam determinada prática ou que a realizam igualmente (WHITTINGTON, 2006).

Tal visão sobre estratégia como prática está pautada nos conceitos de voluntarismo e determinismo. No voluntarismo, os dirigentes são responsáveis pela eficácia da organização, pela definição de objetivos e sua execução; no determinismo, as ações e as características das organizações também são determinadas pelo ambiente. Esses construtos são a base para a escolha estratégica que, por sua vez, é precursora das relações entre ambiente e indivíduo encontrados nos estudos sobre estratégia como prática (VERDU; BULGACOV, 2000).

Logo, cabe ressaltar o papel dos praticantes - aqueles que realizam as atividades e transmitem as práticas. São os conectores entre as atividades e as práticas de diversos níveis. Além dos gerentes de topo, incluem-se também gerentes médios e outros atores da empresa. Os praticantes podem ser também atores externos à organização, como consultores e formadores de opinião (WHITTINGTON, 2006). Não são apenas atores organizacionais, mas pessoas com origens, desejos, conhecimentos distintos, que lutam por seus objetivos e interesses (WHITTINGTON, 2007). A atividade depende das habilidades e iniciativa dos atores em realizá-las, e também “da capacidade dos praticantes em acessar e disseminar práticas estratégicas predominantes” (WHITTINGTON, 2006, p. 626).

Sob a perspectiva de Jarzabkowski, a atividade estratégica costuma ser coletiva, uma vez que “nenhum ator sozinho consegue construir a atividade [da estratégia] por inteiro” (JARZABKOWSKI, 2005, p. 27). Embora o gestor seja o responsável pelos resultados, necessita da colaboração dos demais atores para atingir seus objetivos, ou seja, da comunidade da prática. Desse modo, é necessário que todos no processo estejam convencidos das ações a serem tomadas, como parece concluir a autora: “para obter esse comprometimento, a atividade precisa ser legitimada na comunidade; eles precisam percebê-la como importante para organização e para eles próprios” (JARZABKOWSKI, 2005, p. 46). E, como afirmam Weick et al. (2005), os participantes percebem o sentido em seu ambiente por meio de um processo de interação social. Em face disso, o conceito de agência torna-se relevante para a incorporação do conceito da teoria da estratégia como prática.

Na síntese de Emirbayer e Mische (1998), o conceito de agência é empreendido como um processo de engajamento social imerso temporalmente, no qual o agente, por meio da rotina, imaginação e julgamento, tanto reproduz quanto transforma as práticas e rotinas. Nesses termos, o ator é informado pelo passado (em seu aspecto habitual, realiza a repetição), mas também é orientado para o futuro (pela capacidade de imaginar possibilidades e alternativas, realiza projeções) e para o presente (pela capacidade de contextualizar hábitos passados e projetos futuros de acordo com as contingências, desenvolve uma avaliação prática). Estes são os componentes da agência: repetição, projeção e prática avaliativa - cada qual contribui com seu grau de relevância para a construção da estratégia como prática.

O elemento da repetição - pouco abordado na literatura da estratégia como prática - enfatiza a questão da agência como continuidade das instituições e não de sua mudança, ao mesmo tempo em que remete à questão de como a mudança é a reorganização de esquemas anteriores. Do ponto de vista de Jarzabkowski (2005, p. 25), a agência projetiva tem um papel distinto, pois a “estratégia é tipicamente uma atividade teleológica, ou seja, orientada para o futuro”. No elemento da agência projetiva, os atores são capazes de criar, construir novas possibilidades e ações e, desse modo, decidir sobre como agir no futuro. Ao se deparar com problemas e desafios, o ator, por meio da reflexividade, busca imaginar novas atividades, novos meios para agir de modo a superar problemas; para tanto, distancia-se dos esquemas e hábitos

passados e presentes, e delinea um futuro específico. Esse é o elemento projetivo da agência humana.

Na perspectiva da estratégica enquanto prática, a que está em maior evidência é a agência prática avaliativa. Nas palavras de Jarzabkowski (2005, p.34), o termo *strategizing* pode ser definido como "agência prática avaliativa". Sob a mesma perspectiva, a agência prática avaliativa pode ser definida como "a capacidade dos atores em fazer julgamentos práticos e normativos, dentre as possíveis trajetórias alternativas de ação, em resposta às demandas e dilemas emergentes, e às ambiguidades das situações em que o ator está envolvido", conforme interpretado por Emirbayer e Mische (1998, p. 980).

Conquanto a importância dos atores tenha sido enfatizada pela teoria da estratégia como prática, suas características e habilidades parecem ter sido pouco consideradas nos estudos da área. Grande parte das pesquisas empíricas discorre sobre a importância dos praticantes e evidencia as práticas estratégicas utilizadas. O aprofundamento dessa discussão parece ter sido captado em estudos como o de Canhada e Bulgacov (2011). Com foco nas práticas estratégicas críticas para alcance de resultados específicos, essa pesquisa analisa as práticas necessárias para o alcance de resultados acadêmicos superiores na Capes, nos programas em administração no Brasil. Há outras experiências no mesmo sentido. Sampaio et al. (2013) focam nas práticas de um programa governamental de sucesso realizado na cidade de Vitória, Espírito Santo. Com foco no *cluster* de lojas de noivas, Marietto e Sanches (2013) demonstram como a atuação dos praticantes e as práticas estratégicas são redesenhadas em função da instituição casamento.

Como visto anteriormente, alguns estudos extrapolam os papéis de presidentes e gerentes seniores, e analisam os papéis de outros atores na prática estratégica. Discute-se a atuação de consultores externos, gerentes médios, estrategistas de empresas familiares, e também em formas coletivas da estratégia, como equipes e sua participação no *strategizing* (VAARA; WHITTIGTON, 2012). Consequentemente, tanto na literatura nacional quanto internacional, nota-se que o entendimento das características e habilidades dos estrategistas ainda é tema que merece atenção. Essa lacuna também ocorre nos estudos sobre responsabilidade social, tema discutido na sessão a seguir.

A responsabilidade social e os indivíduos

Como observou Carroll (1999) e, posteriormente Whetten et al. (2002), há uma profusão de conceitos sobre responsabilidade social. A concepção sobre responsabilidade social costuma estar associada a desenvolvimento sustentável, responsabilidade socioambiental e sustentabilidade. Embora o tema responsabilidade social seja amplamente estudado, Walls et al. (2012) apontam para os resultados contraditórios e fragmentados das pesquisas empíricas nesse campo. Montiel (2008), por sua vez, argumenta que os conceitos convergem a favor de sua intercambialidade, uma vez que na prática empresarial, segundo o autor, é isto que ocorre. Nesta investigação, portanto, serão utilizadas expressões coletadas das práticas organizacionais, remetendo ao mesmo construto definido por Bansal (2006), que compreende a sustentabilidade como a integridade econômica, a equidade social e a integridade ambiental.

É notável a ênfase na visão do papel estratégico da responsabilidade social para as organizações e sua capacidade de gerar valor. Argumenta-se que a responsabilidade social gera vantagem competitiva à organização a partir da diferenciação de seus produtos e serviços (ELKINGTON, 1999; VISSER et al., 2007; WHETTEN et al., 2002; PORTER; LINDE, 1999; PORTER; KRAMER, 2002). Nesses termos, a empresa oferece produtos ou serviços que gerem menor impacto socioambiental negativo - características exigidas pelo seu mercado (BREUER, 2006). A incorporação da responsabilidade social à estratégia costuma ocorrer por dois motivos: a influência do mercado e do ambiente, ou a agência de um ou mais indivíduos da organização (WHITTINGTON et al., 2003; MACHADO FILHO; ZYLBERSTAJN, 2004; MATTEN, 2006). No primeiro caso, o ambiente

externo da empresa tem institucionalizado certas práticas que são reproduzidas pela organização; já no segundo, não há práticas institucionalizadas, mas uma organização ou indivíduo que inicia uma nova prática por motivos estratégicos ou de valores.

Carvalho e Medeiros (2013) realizaram levantamento junto a empresas listadas no Índice de Sustentabilidade da Bovespa - embora a amostra apresente grande influência externa, a maioria das empresas avaliadas é controlada por acionistas majoritários familiares -, no qual argumentam que a razão para se desenvolver práticas de responsabilidade social é instrumental, de caráter estratégico, e não de valores pessoais. Hemingway e Maclagan (2004) contrapõem esse argumento ao defender que, embora a decisão seja comumente estratégica, são também valorativas, e indivíduos podem incentivar a sua implementação. Note-se a semelhança de resultados observados por Serpa (2006), ao demonstrar como gestores em geral, e não os praticantes da responsabilidade social diretamente, valorizam o papel da ética e da responsabilidade social. Sob a mesma perspectiva, Perrini e Minoja (2008) desenvolvem um modelo de elaboração estratégica da responsabilidade social em empresa familiar, no qual a análise é constituída pela experiência e valores do empreendedor como motivador da ação.

Independente da motivação individual para adoção das práticas de responsabilidade social, tem-se aqui como pressuposto, que os valores, as habilidades e as características dos indivíduos (consumidores, trabalhadores, gestores, consultores, entre outros) influenciam sua adoção e implementação. Roberts (2003) afirma que a efetiva responsabilidade social, ou seja, responsabilizar-se pelas atividades e suas consequências na sociedade só é possível com a sensibilização do indivíduo, uma vez que as empresas são desprovidas de sensibilidade e responsabilidade, sendo estas ações pertencentes aos indivíduos. Nesses termos, a sustentabilidade é fundamentada na conduta individual.

Argumenta-se, então, a favor da sensibilização individual por meio da interação face a face; é nesse momento que as pessoas se transformam e efetivamente passam a se preocupar. Se o indivíduo não tem contato, não vê ou sente a situação (pobreza, miséria, fome, falta de educação, de saúde, entre outros), consegue ignorar ou ficar indiferente ao problema. Quando sensibilizado (participa, comunica-se com quem está com problemas, interage), provavelmente estará predisposto a interferir na situação.

O estudo da importância do indivíduo nessa transformação (OOSTERWIJK, 2006; STUBBS; COCKLIN, 2008) tem sido explicitamente analisado no que tange ao papel dos consumidores (SERPA; FOURNEAU, 2007; FERREIRA et al., 2010) e da motivação que a responsabilidade social gera nos funcionários (COLLIER; ESTEBAN, 2007; EVANS; DAVIS, 2008; SOUZA; LAROS, 2010).

Não há dúvidas que estrategistas da responsabilidade social e, mais especificamente, suas características, foram pouco explorados; contudo, as exceções devem ser apontadas. A questão dos valores dos indivíduos que atuam na responsabilidade social têm tido certa atenção (MUDRACK, 2007; BANSAL, 2003). Em recente estudo, a ideologia política entre liberais e conservadores dos CEOs foi avaliada. Chin et al. (2013) demonstram que CEOs liberais possuem responsabilidade social mais avançada e com foco de longo prazo. Outros autores analisam o entendimento e o treinamento dos funcionários para a efetiva implementação das práticas de sustentabilidade (STEVENS et al., 2005; WEAVER et al., 1999).

Nota-se que a sensibilização dos indivíduos para o problema (ROBERTS, 2003), os valores, a ideologia política (CHIN et al., 2013) e o entendimento sobre responsabilidade social são características prováveis do estrategista da responsabilidade social. Não obstante a escassa literatura disponível, a fim de se criar um quadro teórico das similaridades históricas, da visão de mundo e das características desses indivíduos, e em busca de outros prováveis atributos, buscaram-se duas referências: o livro de Waddock (2008), *The Difference Makers*, sobre os empreendedores institucionais de organizações não governamentais ou empresas de investimento socioambiental, e a entrevista de Oosterwijk (2006) com gestores da *The Body Shop*, empresa de produtos de beleza nascida na Inglaterra em 1976 e pioneira em disponibilizar produtos "verdes".

O breve perfil aqui traçado conduz à conclusão sintetizada por Sharma (2000): distinguir os valores dos gestores é relevante, pois além de motivar ações, influencia diretamente na interpretação do indivíduo sobre o ambiente e a organização. Para fins deste estudo, as definições conceituais sobre visão de mundo e valores utilizados foram: (i) valores de diversidade, transparência, diálogo, evolução, inovação, preservação ambiental, visão de longo prazo, confiança, segurança, esperança; (ii) deve-se criar a empresa para gerar riqueza; embora ativistas na juventude, possuem agora visão capitalista e tem visão de mudanças gradual e por gerações; são pragmáticos; (iii) visão de possibilidade de mudança - uma organização sozinha não promove mudanças na sociedade e, conseqüentemente, necessita de alianças; (iv) necessita de inovações para mudanças; (v) visão de múltiplos resultados organizacionais; (vi) motivação para criar um mundo melhor com objetivo ou metas pessoais que frequentemente ultrapassam seus próprios benefícios, tendo pouco a ver com ganho econômico.

Quanto às competências, foram levantadas: (i) habilidade de ver as mudanças necessárias e agir (desse modo, utiliza a agência projetiva para poder ver essa mudança e a agência prática para poder realizá-la); (ii) capacidade de sensibilizar outros executivos; (iii) visão de problemas em uma perspectiva global. Sobre as práticas individuais da responsabilidade social discutem-se, a seguir, suas certificações.

A responsabilidade social e certificações

Os selos socioambientais são emitidos a fim de se certificar produtos e serviços sincronizados com determinados padrões ambientais e sociais; têm como função principal ajudar o consumidor a fazer uma escolha baseada em informações. Os selos costumam ser emitidos àqueles que se voluntariam, e endossados por uma organização que audita a empresa para certificar que a manufatura ou o serviço perfazem os critérios estabelecidos (WELLS, 2006; SCHARF, 2004). Os selos costumam certificar processos e formas de gestão e podem ser ministrados em empresas de qualquer setor e tamanho; costumam aplicar-se a processos e não a conteúdos (BARBIERI; CAJAZEIRA, 2009). Também se aplicam a certificação de desempenho, como no caso do *Forest Stewardship Council (FSC)* (SCHARF, 2004).

A certificação FSC iniciou sua história em 1990, quando um grupo de consumidores e comerciantes de madeira e representantes da sociedade civil reuniu-se por uma necessidade em comum: um mecanismo que identificasse produtos que viessem de florestas bem manejadas. Após diversos encontros, a organização definiu seu propósito: "melhorar a gestão florestal mundialmente", promovendo a gestão florestal de forma ambientalmente apropriada, socialmente benéfica e viável economicamente (FSC, 2010).

O certificado FSC é emitido a empresas que seguem dez princípios relacionados à gestão florestal: obediência às leis e aos princípios do FSC, responsabilidades e direitos de posse e uso da terra, direitos dos povos indígenas, relações comunitárias e direitos dos trabalhadores, benefícios da floresta, impacto ambiental, plano de manejo, monitoramento e avaliação, manutenção de florestas de alto valor de conservação e plantações. Nesse sentido, e por se tratar de uma certificação historicamente respaldada, esse modelo de certificação será utilizado como parâmetro de análise, conforme observado no propósito inicial deste trabalho. A seguir apresenta-se o método da pesquisa.

Método de pesquisa

Este estudo analisa o perfil e o envolvimento dos estrategistas nas práticas de responsabilidade social. Parte-se da questão de pesquisa – qual é o perfil e as características dos praticantes que atuam como estrategistas ambientais em empresas brasileiras certificadas? A partir desta definição, outra questão foi incorporada, emergente da primeira fase qualitativa da pesquisa: qual é a capacidade de agência desses praticantes no processo de certificação?

Para responder a essas perguntas, optou-se por estudar os indivíduos responsáveis por alcançar e manter a certificação do *Forest Stewardship Council*, ou Conselho de Manejo Florestal em organizações brasileiras. Optou-se pela certificação pelo fato de que as práticas existentes nas empresas certificadas são similares, face aos padrões impostos por essa obtenção. Nesse contexto, os atores precisam atuar de acordo com as práticas a serem realizadas – o que lhes reserva pouca opção de mudanças. Busca-se, dessa forma, evidenciar o papel e as características dos indivíduos estrategistas. O fato de terem recebido a certificação os credencia a colocação de estrategistas bem-sucedidos, no que concerne a responsabilidade social.

A pesquisa foi desenvolvida em dois estágios: numa abordagem de aproximação com o tema, aplicou-se um estudo de caso qualitativo, com a exploração inicial das perguntas de pesquisa; em seguida, desenvolveu-se um estudo quantitativo para identificar similaridades com os praticantes envolvidos nas práticas de certificação de outras organizações. Sob esta perspectiva, discutem-se as duas abordagens.

A escolha pelo método de estudo de caso foi feita por permitir uma análise profunda e detalhada de determinado assunto, com vistas a ampliar o conhecimento sobre a questão em estudo (EISENHARDT, 1989). Neste caso, essa opção mostrou-se especialmente conveniente, em função das poucas pesquisas que analisam os estrategistas da responsabilidade social e, mais especificamente, ligadas à certificação de produtos sustentáveis. Este estudo, portanto, tem caráter exploratório. E, de acordo com a classificação de Takahashi (2013), a pesquisa teve caráter descritivo, pois descreve o perfil dos praticantes no contexto da certificação do FSC.

O estudo de caso foi aplicado na empresa Suzano Papel e Celulose - uma das maiores produtoras verticalmente integradas do setor na América Latina. Sua escolha deu-se por se tratar de uma empresa de base florestal, presente há 85 anos no mercado de papel e celulose e, também, por atuar intensamente na área de responsabilidade social. A empresa faz parte do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), que identifica desde 2006 as empresas sustentáveis integrantes da Bovespa (BOVESPA, 2009). A Suzano foi eleita, nos anos de 2005 a 2011, uma das vinte empresas modelo em sustentabilidade do Guia Exame de Sustentabilidade. A companhia tem capital aberto, possui mais de quatro mil acionistas e tem como referência estratégica a sua certificação e as práticas de sustentabilidade (SUZANO PAPEL E CELULOSE, 2013).

A coleta dos dados foi realizada por meio de documentos e entrevistas. As entrevistas foram semiestruturadas, com exploração em profundidade dos temas que se apresentavam emergentes e foco deste trabalho. A pauta foi elaborada de forma que todos os elementos da pesquisa fossem abordados. Contudo, respeitou-se a liberdade do entrevistado em relatar o que considerava pertinente, mesmo quando não estava relacionado diretamente com a pergunta (GIL, 1999). Por meio, dos temas relatados foi possível obter elementos para a compreensão detalhada do problema de pesquisa.

Nos meses de julho, agosto e outubro de 2009, foram realizadas as entrevistas. Os entrevistados - indicados pelo atual gerente da qualidade e também gerente à época da implementação da certificação -, haviam participado como praticantes na implementação do processo de certificação da qualidade, bem como atuavam nas práticas relativas ao FSC. A cada encontro, os entrevistados eram convidados a sugerir outros nomes que consideravam relevantes ao processo. Todos os partícipes sugeridos foram entrevistados. Foram entrevistados pessoalmente: o presidente da empresa à época da implementação do FSC, o gerente de qualidade, o gerente florestal, o profissional responsável pela cadeia de custódia do FSC, e o profissional de relações com a comunidade. Some-se a essas a entrevista realizada via correio eletrônico com o gerente ambiental à época da implementação do FSC.

Com base na literatura pesquisada, analisaram-se as categorias gerais e específicas a respeito das características e do papel dos praticantes da responsabilidade social. A síntese dessa análise encontra-se no Quadro 1.

O método de análise de conteúdo (BARDIN, 2009) foi utilizado para se identificar o perfil dos praticantes bem como seu papel na obtenção e manutenção do selo FSC. Na análise das transcrições das entrevistas e dos documentos analisados, identificam-

se passagens relacionadas com cada uma das categorias específicas. Elementos foram destacados dentro de cada categoria, e esses mesmos elementos formaram a base para a elaboração do questionário da próxima fase da pesquisa.

O questionário a partir das abordagens teóricas e da análise dos dados coletados na fase qualitativa foi elaborado com doze questões, compostas por perguntas abertas e nominais. Dentre essas, dez relacionavam-se às características da empresa, como tamanho, setor, relação de produtos sustentáveis, cargo do respondente. Duas questões continham frases relacionadas ao papel e às características dos praticantes. Foi incluída uma questão aberta sobre aspectos que o entrevistado julgava importante, caso não houvesse sido apontado nos itens anteriores.

As questões foram disponibilizadas via Internet. O convite para participar da pesquisa foi enviado por correio eletrônico aos responsáveis das 56 empresas certificadas com o selo FSC por manejo florestal e cadeia de custódia, juntamente com o endereço eletrônico da pesquisa. Os contatos de todas as empresas estavam disponíveis no sítio da FSC (<http://info.fsc.org/>). Duas semanas após, foi enviada nova mensagem solicitando o preenchimento. No total, 23 empresas responderam ao questionário (41% da população). A respeito dos cargos ocupados pelos respondentes, apenas um não especificou sua função; três são proprietários de empresas; três ocupam o cargo de diretor; nove são gerentes ou coordenadores; três são supervisores e quatro são profissionais especializados.

Para a análise dos dados quantitativos, utilizaram-se ferramentas de estatística não paramétrica. Os resultados da pesquisa e suas implicações serão discutidos na seção a seguir.

Análise e discussão dos resultados

Na primeira fase da pesquisa – durante a análise do estudo de caso - um aspecto que merece destaque é sobre quem os entrevistados elegeram como estrategistas para a obtenção e manutenção do selo FSC. Em conformidade com os conceitos de Jarzabkowski (2005), os dados desta investigação indicam que os profissionais atuantes no processo de certificação não ocupam apenas cargos de gerência; também fazem parte aqueles que no dia a dia ajudam a disseminar e a consolidar as práticas demandadas pelas normas certificadoras. De fato, observa-se que a figura do estrategista se amplia para todos os envolvidos diretamente nas tarefas da certificação, evidenciando a importância da coletividade e da comunidade da prática.

Quadro 1 - Categorias analisadas

Categoria geral	Categoria específica
Papel dos estrategistas	Atividades compartilhadas para as práticas de responsabilidade social
	Práticas legítimas aos praticantes, com convencimento dos demais praticantes
Agência	Projetiva (orientação para o futuro em busca de novas práticas)
	Prática-avaliativa (avaliação de alternativas em uma determinada condição)
	Repetição (realização e repetição de práticas e hábitos)
Experiência	Experiências passadas pessoais fortalecem os valores de responsabilidade social
	Experiências passadas profissionais fortalecem os valores de responsabilidade social
Características	Valores de responsabilidade social, tais como diversidade, preservação do meio ambiente e inclusão social
	Outros valores
	Outras características

Evidenciou-se o convencimento de todos os participantes da organização sobre a busca da legitimação em processo de institucionalização. Isso foi constatado pela observação do diálogo construído entre os estrategistas, considerado fundamental para o sucesso da certificação, - o que demonstra a relevância das características e dos valores dos praticantes. Observa-se aqui os fundamentos da prática estratégica sob a perspectiva de Jarzabkowski (2005), onde a atividade estratégica costuma ser coletivizada na comunidade de práticas; e de Weick et al. (2005), ao sugerir a aderência dos participantes por meio da percepção do sentido pretendido durante o processo de interação social. Ressalta-se aqui a importância da sensibilização individual, possível na interação face a face, apontada pelos entrevistados como de fundamental importância no convencimento sobre responsabilidade social. O processo de convencimento observado na organização junto à comunidade de prática ressalta a importância dos indivíduos que carregam em si valores sociais fundamentais. Nesse caso, em particular, a afirmação de Roberts (2003) faz todo o sentido, pois responsabilizar-se pelas práticas sociais e suas consequências só é possível com o amplo envolvimento das pessoas, ou seja, da comunidade de práticas.

A seguir elencam-se os perfis dos estrategistas, os elementos da agência, as experiências e as características desses praticantes, de acordo com as categorias de análise descritas na fundamentação teórica e na metodologia.

No que tange ao elemento da agência, identificou-se a agência projetiva em praticantes de escalões mais elevados, e a prática-avaliativa nos demais níveis. Essa relação mostra um elemento comum quando se interpreta estratégia - o alto escalão orienta-se para o futuro, buscando novas práticas, enquanto funcionários que executam as atividades operacionais colocam-na na realização da prática-avaliativa, no que tange aos resultados efetivos da certificação. Essa distinção conceitual pode ser observada na perspectiva da estratégia como prática, onde ambas as ações são importantes; em teorias anteriores sobre estratégia, as ações não projetivas não faziam parte da estratégia. Os dados indicam que as projeções da alta gerência só ocorrem quando as atividades são colocadas em prática e, então, transformam-se em práticas coletivizadas. Essa segunda fase é evidenciada como de extrema importância para efetividade da estratégia - fator destacado nas entrevistas, quando se menciona a necessidade de toda a comunidade de praticantes estar envolvida com a responsabilidade social, de acordo com suas atividades - desde a idealização até a realização.

As experiências que levaram os estrategistas a trabalhar na área de responsabilidade social, ou que lhes auxiliam no trabalho são: participação em projeto com cunho social ambiental na infância e adolescência, moradia em local próximo à natureza, aproximação com indivíduo que lhe tenha transmitido valores ligados à responsabilidade social, contato com pessoas de nível social, econômico e cultural diferentes daqueles do praticante e, por conseguinte, que esse contato tenha sensibilizado o praticante. Esse raciocínio se harmoniza com os argumentos de Roberts (2003) onde, todas essas experiências, de algum modo, sensibilizam o indivíduo para uma realidade que dá importância para questões ambientais e sociais. É importante notar que os entrevistados mencionam que os acontecimentos ocorreram predominantemente em sua infância ou adolescência. Na perspectiva da realidade socialmente construída (BERGER; LUCKMANN, 2003), a socialização, ou seja, a inclusão do indivíduo ocorre no mundo objetivo por meio de regras, normas e das realidades criadas. Nesse sentido, essas experiências caracterizam a sua identidade e criam valores que podem ser eternizados.

Nas entrevistas destacam-se valores ligados a essas experiências interiorizadas. Dentre eles, principalmente o idealismo, a visão de mundo complexo e sistêmico, e o entender a responsabilidade social como legítima. Esses valores, por sua vez, permitem uma identificação do indivíduo, motivando-o a trabalhar com responsabilidade social ou sustentabilidade - dado que corrobora pesquisas anteriores.

É interessante notar que os conhecimentos adquiridos posteriormente, em cursos ou no próprio trabalho, são mencionados, mas sem destaque excessivo.

No que tange à divisão hierárquica, vale o destaque: o entrevistado com maior nível hierárquico relatou a importância da humildade em aprender.

No Quadro 2, com base nos fatores apontados pela literatura, trechos das entrevistas apontam para o perfil dos praticantes do processo de responsabilidade social do caso pesquisado na primeira fase do estudo.

Em relação aos aspectos relacionados à agência, nota-se que a agência projetiva, como ação da alta gerencia é identificada como existente e significativa pela maioria

Quadro 2 - Praticantes, práticas e condicionantes de seu envolvimento nas práticas de responsabilidade social

Fatores	Perfil dos praticantes (trechos das entrevistas)
Importância da participação de todos para implementação e continuidade da certificação FSC, em processo coletivo e com o envolvimento de todos os níveis hierárquicos	<p>“O cara no armazém logístico - ele está pensando no negócio dele (...) que ele entenda a necessidade disto, que ele veja que isso é para o cliente, que vai melhorar venda (...) esse é o trabalho que eu vejo como mais importante.” (Entrevistada 1, 2009)</p> <p>“Então [a responsabilidade social] muda de certo patamar para o nível estratégico, né? Porém, é um erro em minha opinião, e o FSC, os selos ajudam a isso, você ficar só no estratégico e esquecer a operação, e no final de contas, quem vai fazer acontecer a questão ambiental ou social é quem está apertando aquela válvula, né?” (Entrevistado 4, 2009)</p>
É necessário que todos estejam convencidos das ações a serem tomadas. Assim, “para obter comprometimento, a atividade precisa ser legitimada na comunidade; eles precisam percebê-la como importante para a organização e para eles mesmos” (JARZABKOWSKI, 2005)	<p>“Quando a gente pensou em estabelecer a visão do futuro, tem que ser participativo, todo mundo tem que comungar de toda a visão (...) e ai começou, como é que vamos fazer? Com o envolvimento de todos, você, para liderar, você tem que convencer, você tem que ser uma pessoa convincente, praticar e convencer, não adianta só falar, você tem que praticar o que você diz, (...) o sonho da companhia era o sonho de cada um...” (Entrevistado 6, 2009)</p>
Valores de responsabilidade social	<p>“Nossa,... na minha vida inteira... bom eu falo que minha irmã é “ecoxiita” ela acabou de defender o mestrado dela, também na área ambiental... então é da família... (...) é besta isso que eu vou falar: eu não cresci assistindo SBT ou Chaves, meu pai me proibiu de assistir Chaves, a uma certa altura da vida eu tinha que assistir Repórter Eco de domingo, entendeu? (...) o fato é que dali começou a mudar a minha visão.” (Entrevistada 1, 2009)</p>
Atuação em projetos ou atividades de cunho socioambiental na infância ou juventude	<p>“No colégio, desde meus oito anos de idade comecei trabalhar em projetos sociais.” (Entrevistada 3, 2009)</p>
Moradia em local próximo à natureza	<p>“Eu sou do interior, sou meio caipira, eu fui criado em fazenda e sítio até seis anos (...) eu acho que faz diferença essa convivência.” (Entrevistado 2, 2009)</p>
Relacionamento com grupo sociocultural diferente do seu	<p>“Meus melhores amigos eram os filhos dos funcionários que trabalhavam com meu avô na lida de gado.” (Entrevistada 3, 2009)</p>
Motivação em perceber que seu trabalho traz benefícios socioambientais	<p>“Trabalhar no equilíbrio de vários aspectos sempre foi motivação, vejo oportunidades no pensamento sistêmico – interdependência.” (Entrevistado 5, 2009)</p>

Continua

Continuação

<p>Pessoas em suas vidas que transmitiram valores relacionados à sustentabilidade (pais, educadores e outros)</p>	<p>"Tem duas coisas que me influenciaram muito nessa questão de visão de mundo mais integrada, pragmática sim, mas idealista, tem a ver com a minha infância, (...) eu fiquei amigo do Glauber Rocha (...) era um gênio e uma pessoa distante do tempo dele (...) isso me influenciou bastante, foi muito importante na minha visão de mundo e a outra coisa que também é curiosa eu estudei em colégio religioso (...) e tinha um padre lá que era da parte socialista, da ala do Leonardo Boff, então isso influenciou minha formação (...)" (Entrevistado 4, 2009)</p>
<p>Humildade em aprender</p>	<p>"Então, eu acho assim, a minha maior qualidade foi ter a humildade de aprender, errar e fazer de novo, esse é um problema complicado, quando você atinge uma determinada posição você começa a se achar o dono da verdade, e não foi assim, teve mil erros, mas a gente ia errando e aprendendo, né?" (Entrevistado 6, 2009)</p>
<p>Utilização da agência projetiva pelo praticante do alto escalão</p>	<p>"A primeira coisa é que você tem que ter a visão e acreditar nela (...) tem um ditado que diz "se você não sabe para onde quer ir, nenhum vento é a seu favor" e é uma verdade, como é que você vai chegar lá se não sabe onde é lá?" (Entrevistado 6, 2009)</p>
<p>Praticantes gerais utilizam a agência prática-avaliativa e o pragmatismo</p>	<p>"Tem pedidos do FSC que são cabeludos de realizar, que impactam em grandes custos e são difíceis de realizar (...) aí você negocia o bom senso (...) Somos empresa, temos que gerar valor, lucro, valor sustentável, não adianta gerar valor hoje e não gerar amanhã, este é nosso papel, a gente é uma empresa, não é uma ONG." (Entrevistada 1, 2009)</p>
<p>Idealismo</p>	<p>"Mas em geral nessa área elas [as pessoas] têm algum idealismo nas suas características, em geral. Então fogem ao pragmatismo do resultado somente." (Entrevistado 4, 2009)</p>
<p>Visão de mundo sistêmico e complexo, importância da diversidade</p>	<p>"Vejo oportunidades no pensamento sistêmico, na diversidade da participação, na interdependência." (Entrevistado 5, 2009)</p>
<p>Achar legítima e necessária a responsabilidade social</p>	<p>"Eu não quero ser a maior empresa, destruindo o meio ambiente, eu quero ter a melhor prática ambiental, e não digo só do meio ambiente, mas um geral, acionistas, comunidade, etc...; hoje se você não tiver uma comunidade envolvida ela destrói a empresa, ela tem a capacidade de expulsar a empresa do local, tem que estar em sintonia, em união com a empresa." (Entrevistado 6, 2009)</p> <p>"Mas as empresas não podem perder o foco de desenvolver e resolver as questões e relações com a sociedade, caso contrário, estará discriminando a própria espécie no desenvolvimento sustentável." (Entrevistado 5, 2009)</p>
<p>Sensibilização dos indivíduos pelo contato direto (Roberts, 2003)</p>	<p>"(...) É uma dificuldade que a gente tem de trazer essa preocupação, esse cuidado, essa atenção pra dentro da empresa, entendeu? Englobar no dia a dia. A florestal, na verdade eu sou sortuda, porque a florestal, como as pessoas estão diretamente no campo, eles acabam tendo contato muito mais próximo com a comunidade do que uma pessoa da industrial por exemplo." (Entrevistada 3, 2009)</p>

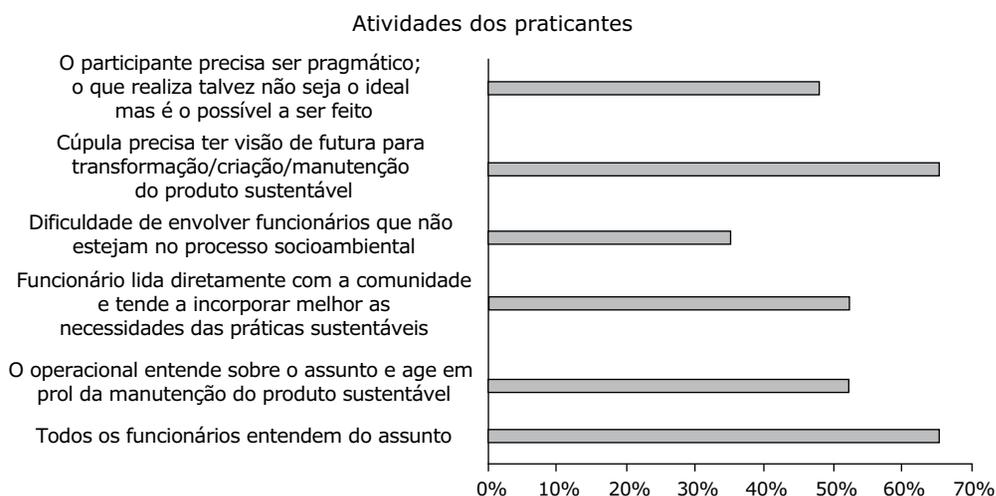
dos entrevistados – ao contrário do que ocorre com a prática-avaliativa, representando um grau elevado de centralização no que tange as perspectivas da organização. No entanto, quanto à identificação e a caracterização do papel de estrategista, os dados indicam não restar dúvidas sobre a importância de todos os atores da organização na realização das práticas avaliativas, analíticas e de repetição, que conduzem as organizações a obtenção e manutenção do certificado de responsabilidade social.

Como visto, com base na literatura e dos dados da primeira fase da pesquisa elaborou-se o questionário quantitativo. Além das perguntas objetivas, houve espaço para que o entrevistado pudesse descrever outras características ou experiências que julgasse necessárias para o desenvolvimento de sua atividade na área de responsabilidade social.

Os resultados obtidos na segunda fase estão descritos a seguir.

Quanto ao perfil dos praticantes com a comunidade envolvida com a responsabilidade social identifica-se que:

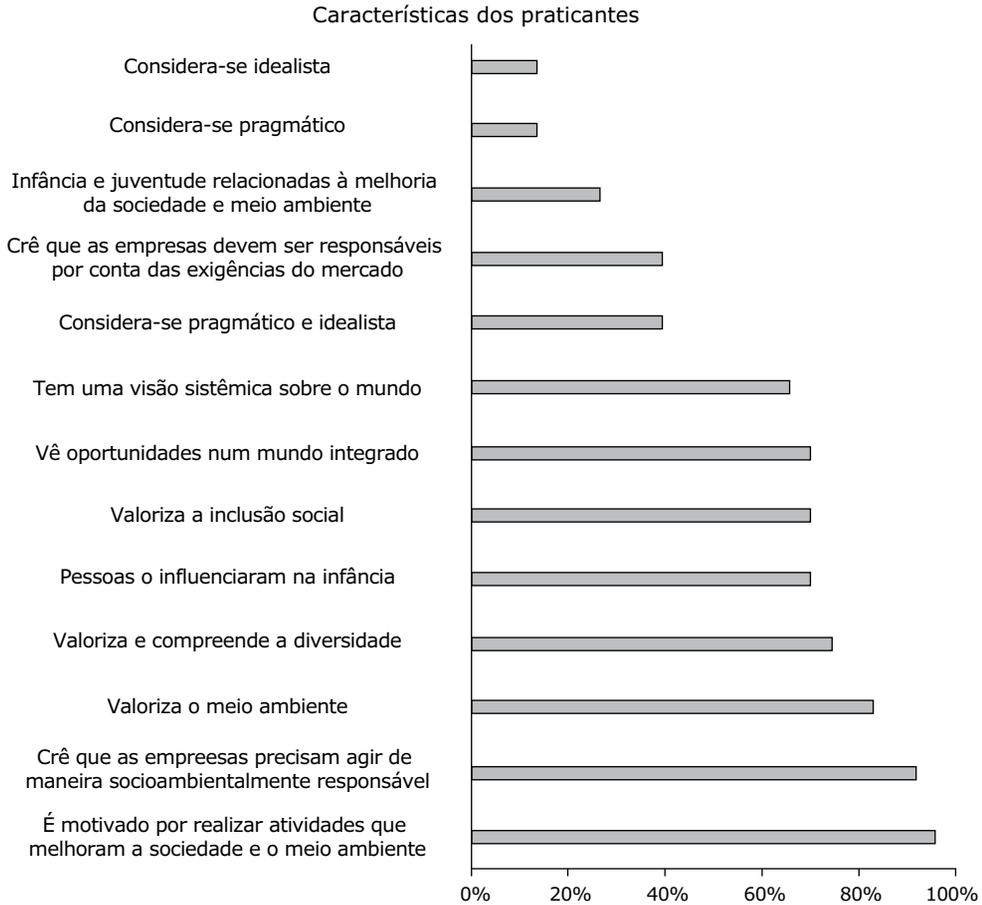
Tabela 1 - Perfil dos praticantes da responsabilidade social das empresas



De maneira geral, verificou-se correspondência entre o perfil dos estrategistas da primeira fase qualitativa com a segunda fase quantitativa da pesquisa. Identificou-se, entretanto, uma diferença entre as duas fases em relação ao fator promotor das práticas de responsabilidade social. Na primeira fase, observou-se, como opinião dos entrevistados, que a adoção da responsabilidade social da empresa ocorre por pressão mercadológica. Na segunda fase, a maior parte dos respondentes a essa última questão acredita que os praticantes devem agir de modo socioambientalmente responsável, independente do mercado – o que propicia o convencimento dos entrevistados a respeito da legitimidade das práticas necessárias para a certificação, na crença de que o descolamento das oscilações do mercado favorece a consolidação das práticas de responsabilidade social. Esse aspecto contraria os resultados de Carvalho e Medeiros (2013) que argumentam que a principal razão para se desenvolver práticas de responsabilidade social é instrumental, de caráter estratégico, e não de valores pessoais. E, corrobora com a posição de Hemingway e Maclagan (2004): as estratégias de responsabilidade social das empresas são valorativas, e as pessoas possuem papel de destaque ao incentivar a sua implementação.

Por conseguinte, as características mais observadas nesta etapa quantitativa também são essenciais para o convencimento e envolvimento do funcionário nas práticas da certificação. Elas são: motivação para trabalhar em uma área que gera mais impactos socioambientais positivos e menos negativos (95,7%); valorização

Tabela 2 - Atividades e valores dos praticantes



do modo de agir socioambientalmente responsável (91,3%); valorização do meio ambiente (82,6%); valorização e compreensão da diversidade (73,9%). Ter valores de preservação ambiental e diversidade faz com que os praticantes sejam motivados a atuar de forma comprometida com os benefícios socioambientais. A Tabela 2 apresenta as atividades e os valores dos praticantes identificados na fase quantitativa da pesquisa.

Alguns outros fatores relacionados às atividades e valores dos respondentes foram identificados, tais como, a motivação em trabalhar com algo que gere benefícios sociais e ambientais; a ideia de agregar valor à floresta é a estratégia mais eficiente de evitar sua substituição por outras formas de uso do solo; e a experiência profissional anterior como influenciadora do modo de agir e pensar o mundo de forma mais sustentável.

Os dados quantitativos corroboram aspectos relativos à motivação e também a experiências. Houve diversos atores relatando ou uma ou outra experiência que podem ser enquadradas como socializadoras, dentro dos valores da responsabilidade social (mais de 50% dos respondentes reside em local em contato com a natureza, possui relacionamento com grupo diferente do seu, identifica pessoas que influenciaram seus valores, entre outros).

De modo geral, identifica-se que os estrategistas da responsabilidade social são reconhecidos pelos respondentes como pertencentes a todos os níveis da organização e representam importante coletividade para a sua efetiva realização. Possuem valores ligados à responsabilidade social (como diversidade, inclusão social, meio ambiente

e visão integrada de mundo) e experiências anteriores que permitem a sensibilização e a socialização desses valores (relacionamento com grupos diferentes do seu, moradia próxima à natureza e pessoas que os influenciaram em relação a valores de responsabilidade social).

É importante destacar que muitos entrevistados, nas duas fases da pesquisa, embora trabalhassem com o tema, não o buscaram fazer em sua carreira profissional, mas se envolveram por conta de outros atributos, assumindo a responsabilidade pela implementação e manutenção do selo de responsabilidade social – no caso específico, o FSC.

Considerações finais

O pressuposto desta pesquisa foi a importância do papel do indivíduo na construção, manutenção e mudança das instituições, como referência das teorias das práticas sociais. Seu objetivo foi analisar o perfil e o envolvimento dos estrategistas nas práticas de responsabilidade social. Dessa forma, o trabalho contribui principalmente ao destacar as diferentes dimensões do perfil dos praticantes e sua relação com a coletividade de práticas, e seu envolvimento com o processo de certificação de empresas brasileiras pesquisadas.

Além da contribuição ao tema, este estudo permitiu constatar e consolidar parte das teorias de estratégia como prática e de responsabilidade social, ao evidenciar a questão da importância do pertencimento, do convencimento na constituição da coletividade da prática no processo de certificação ambiental - fato atribuído em parte às histórias vividas pelos praticantes.

Quanto à capacidade de agência, na análise do estudo de caso, nota-se que os agentes de nível hierárquico mais elevado utilizam preferencialmente a agência projetiva, enquanto os demais níveis hierárquicos utilizam mais a agência prática-avaliativa. Todavia, a agência projetiva para a alta gestão não foi resposta frequente no estudo quantitativo. Sugere-se que estudos futuros analisem mais profundamente essa discussão, uma vez que pode influenciar a efetividade das práticas estratégicas.

Acredita-se que esse estudo também contribui com a teoria da responsabilidade social. Observou-se que a experiência prévia e valores identificados especificamente pela pesquisa, assim como vivência ambiental prévia, são condicionantes importantes para a consolidação das práticas estratégicas. Logo, avança-se ao sistematizar as diversas características e experiências dos estrategistas da responsabilidade social no Brasil. Parte das características dos estrategistas já são relatadas na literatura, como na síntese elaborada por Frisk e Larson (2011), que entendem as competências para a sustentabilidade como: entender o mundo como sistema, visão de agência projetiva, relacionamento com *stakeholders* e orientação para ação (o que pode ser considerado a agência prática avaliativa). Em outro estudo, na obra de Rachel Carson, *Silent Spring*, que iniciou a discussão e o desuso de venenos agrícolas, é salientado como a vivência com a natureza e como as experiências de vida afetam a atuação profissional de indivíduos (KISFALVI, MAGUIRE, 2011). Portanto, à semelhança, complementam-se experiências e características.

Acredita-se que, para a prática de gestão em Administração, essa pesquisa ajude a descortinar o perfil dos profissionais atuantes na área de responsabilidade social, e que se possa, enfim, consolidar uma seleção mais acurada de gestores. A efetividade dos praticantes da área perpassa pela escolha adequada dos indivíduos que irão legitimar essas ações.

Por fim, no que se refere à formação, contribui-se para que professores identifiquem as necessidades dos alunos que irão agir de maneira sustentável, bem como para que o próprio profissional conheça as condições e os condicionantes a serem experienciados para se trabalhar com responsabilidade social.

É importante notar que muitas das experiências, características e valores descritos ocorrem ou são desenvolvidos na infância. Diversos entrevistados, na fase qualitativa, relatam experiências e remetem à época da socialização primária a

origem de seus valores. Seria oportuna a realização de estudos futuros sobre quais características do estrategista são adquiridas na socialização primária e quais na secundária; principalmente no que concerne ao entendimento das características passíveis de ser interiorizadas nos cursos de graduação, e quais são inerentes a educação básica e familiar. Além disso, é importante considerar que essas características precisam ser desenvolvidas não apenas na educação profissional, mas em momento anteriores a esse.

Também se sugere que estudos futuros repliquem esta pesquisa com outros praticantes de responsabilidade social, envolvidos ou não em práticas relativas à certificação socioambiental. Mais especificamente, com foco na questão do pragmatismo e idealismo, características que se revelaram essenciais para a prática da responsabilidade social. Estudos sobre experiências, habilidades e perfil desses indivíduos permitiriam avançar nas pesquisas e criar um quadro mais amplo sobre o estrategista da responsabilidade social no Brasil.

Referências

- AGUINIS, H.; GLAVAS, A. What we know and don't know about corporate social responsibility: a review and research agenda. *Journal of Management*, v.38, n.4, p. 932-68, 2012.
- BANSAL, P. From issues to actions: the importance of individual concerns and organizational values in responding to natural environmental issues. *Organization Science*, v. 14, p. 510-27, 2003.
- BANSAL, P. Evolving sustainably: a longitudinal study of corporate sustainable development. *Strategic Management Journal*, v. 26, n. 3, p. 197-218, 2006.
- BARBIERI, J. C.; CAJAZEIRA, J. E. R. Responsabilidade social empresarial e empresa sustentável: da teoria à prática. São Paulo: Saraiva, 2009.
- BARDIN, L. *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70, 2009.
- BERGER, P. L.; LUCKMANN, T. *A construção social da realidade*. Petrópolis: Vozes, 2003.
- BOVESPA. *Bovespa*. Disponível em <<http://www.bovespa.com.br>>. Acesso em: 2 dez. 2009.
- BREUER, R. Microfinance as profitable good practice. In: HENNIGFELD, J.; POHL, M.; TOLHUST, N. (Orgs.). *The ICCA handbook on corporate social responsibility*. Chicester: John Wiley & Sons, 2006.
- CANHADA, D. I. D.; BULGACOV, S. Práticas sociais estratégicas e resultados acadêmicos: o doutorado em administração na USP e na UFRGS. *Revista de Administração Pública*, v. 45, n. 1, p. 7-32, 2011.
- CARVALHO, O.; MEDEIROS, J. Racionalidades subjacentes às ações de responsabilidade social corporativa. *Organização & Sociedade*, v. 20, n. 64, p. 17-36, 2013.
- CARROLL, A. B. Corporate Social Responsibility: evolution of a definitional construct. *Business and Society*, v. 38, n. 3, p. 268-95, set. 1999.
- CEBDS – *CONSELHO EMPRESARIAL BRASILEIRO PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL*. Disponível em <www.cebds.org.br>. Acesso em 05/09/2013.
- CHIN, M. K.; HAMBRICK, D. C.; TREVIÑO, L. K. Political ideologies of CEOs: the influence of executives' values on corporate social responsibility. *Administrative Science Quarterly*, v. 58, n. 2, p. 197-232, May 2013.
- COLLIER, J.; ESTEBANN, R. Corporate social responsibility and employee commitment. *Business Ethics: A European Review*, v. 16, n. 1, p. 19-33, Jan. 2007.

- EISENHARDT, K. M. Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, v. 14, n. 4, p. 532-50, Oct. 1989.
- ELKINGTON, John. *Cannibals with forks: the triple bottom line of 21st century*. Oxford: Capstone, 1999.
- EMIRBAYER, M.; MISCHÉ, A. What is agency? *The American Journal of Sociology*, v. 103, n. 4, p. 962-1023, Jan. 1998.
- INSTITUTO ETHOS. *Associados*. Disponível em: <<http://www3.ethos.org.br/conteudo/associados/#.VSwKzPnF-CI>>. Acesso em: 5 set. 2013.
- EVANS, W. R.; DAVIS, W. D. An examination of perceived corporate citizenship, job applicant attraction, and CSR work role definition. *Business & Society*, v. 50, n. 3, p. 456-80, Sept. 2011.
- FERREIRA, D. A.; ÁVILA, M.; FÁRIA, M. D. Efeitos da responsabilidade social corporativa na intenção de compra e benefício percebido pelo consumidor: um estudo experimental. *Revista de Administração*, v. 45, n. 3, p. 285-96, ago./set. 2010.
- FRISK, E.; LARSON K. Educating for sustainability: competencies & practices for transformative action. *Journal of Sustainability Education*, v. 2, Mar. 2011.
- FSC – FOREST STEWARDSHIP COUNCIL. *Princípios e critérios do Conselho de Manejo Florestal*. São Paulo: FSC, 2010. Disponível em: <<http://br.fsc.org/principios-e-critrios.185.htm>>. Acesso em: 3 jan. 2010.
- GHERARDI, S. Introduction: the critical power of the “practice lens”. *Management Learning*, v. 40, n. 2, p. 115-28, Apr. 2009.
- GIL, A. C. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. São Paulo: Atlas, 1999.
- HALL, R. H. *Organizações: estruturas, processos e resultados*. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004.
- HEMINGWAY, C. A.; MACLAGAN, P. W. Managers’ personal values as drivers of corporate social responsibility. *Journal of Business Ethics*, v. 50, p. 33-44, Mar. 2004.
- JARZABKOWSKI, P. *Strategy as practice: an activity-based approach*. Londres: SAGE, 2005.
- JARZABKOWSKI, P.; BALOGUN, J.; SEIDL, D. Strategizing: the challenges of a practice perspective. *Human Relations*, v. 60, n. 1, p.5-27, Jan. 2007.
- JOHNSON, G. *Strategy as practice: research, directions and resources*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
- KISFALVI, V.; MAGUIRE, S. On the nature of institutional entrepreneurs: insights from the life of Rachel Carson. *Journal of Management Inquiry*, v. 20, n. 2, p. 152-77, June 2011.
- MACHADO FILHO, C. A. P.; ZYLBERSZTAJN, D. A empresa socialmente responsável: o debate e as implicações. *Revista de Administração de São Paulo*, v. 39, n. 3, p. 242- 54, jul./set. 2004.
- MARIETTO, M. L.; SANCHES, C. Estratégia como prática: um estudo das práticas de ação estratégica no cluster de lojas comerciais da rua das noivas em São Paulo. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*, v. 7, n. 3, p. 38-58, 2013.
- MATTEN, D. Why do companies engage in corporate social responsibility? Background, reasons and basic concepts. In: HENNIGFELD, J.; POHL, M.; TOLHUST, N. (Orgs.). *The ICCA handbook on corporate social responsibility*. Chicester: John Wiley & Sons, 2006.

- MONTIEL, I. Corporate social responsibility and corporate sustainability: separate pasts, common futures. *Organization Environment*, v. 21, n. 3, p. 245-69, Set. 2008.
- MUDRACK, P. Individual personality factors that affect normative beliefs about the rightness of corporate social responsibility. *Business & Society*, v. 46, n. 1, p. 33-62, Mar. 2007.
- OOSTERWIJK, J. The body shop: living the dream. In: HENNIGFELD, J.; POHL, M.; TOLHUST, N. (Orgs.). *The ICCA handbook on corporate social responsibility*. Chichester: John Wiley & Sons, 2006.
- PERRINI, F.; MINOJA, M. Strategizing corporate social responsibility: evidence from an Italian medium-sized, family owned company. *Business Ethics: a European Review*, v. 17, n. 1, p. 47-63, Jan. 2008.
- PORTER, M.; KRAMER, M. The competitive advantage of corporate philanthropy, *Harvard Business Review*, v. 80, n. 12, p. 56-69, dez. 2002.
- PORTER, M.; LINDE, C. Verde e competitivo. In: PORTER, M. *Competição: estratégias competitivas essenciais*. São Paulo: Elsevier, 1999.
- ROBERTS, J. The manufacture of corporate social responsibility: constructing corporate sensibility. *Organization*, v. 10, n. 2, p. 249-65, May 2003.
- SAMPAIO, I. C.; FORTUNATO, G.; BASTOS, S. A. P. A estratégia como prática social: o pensar e o agir em um programa social governamental. *Organizações & Sociedade*, v. 20, n. 66, p. 479-99, jul./set. 2013.
- SCHARF, R. *Manual de negócios sustentáveis*. São Paulo: Amigos da Terra – Amazônia Brasileira; Fundação Getúlio Vargas, 2004.
- SERPA, D.A.F. Ética e responsabilidade social corporativa são realmente importantes? Um estudo com futuros e atuais gestores de empresas. *REAd*, v. 12, n. 6, nov.-dez. 2006.
- SERPA, D. A. F.; FOURNEAU, L. F. Responsabilidade social corporativa: uma investigação sobre a percepção do consumidor. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 11, n. 3, p. 83-103, jul./set. 2007.
- SHARMA, S. Managerial interpretations and organizational context as predictors of corporate choice of environmental strategy. *Academy of Management Journal*, v. 43, n. 4, p. 681-97, Ago. 2000.
- SOUZA, M. M.; LAROS, J. A. Satisfação no trabalho e responsabilidade social empresarial: uma análise multinível. *Revista Psicologia: Organizações e Trabalho*, v. 10, n. 2, p. 21-37, jul./dez. 2010.
- STEVENS, J. M. et al. Symbolic or substantive document? The influence of ethics codes on financial executives' decisions. *Strategic Management Journal*, v. 26, n. 2, p. 181-95, Feb. 2005.
- STUBBS, W.; COCKLIN, C. Conceptualizing a "Sustainability Business Model". *Organization & Environment*, v. 21, n. 2, p. 103-27, June.2008.
- SUZANO PAPEL E CELULOSE. *Prêmio Guia Exame em Sustentabilidade*. Disponível em: <<http://www.suzano.com.br/portal/suzano-papel-e-celulose/premios-e-reconhecimentos.htm>>. Acesso em: 10 dez. 2012.
- TAKAHASHI, A. R. W. (Org). *Pesquisa qualitativa em Administração*. São Paulo: Atlas, 2013.
- VAARA, E.; WHITTINGTON, R. Strategy-as-practice: taking social practices seriously. *Academy of Management Annals*, v. 6, n. 1, p. 285-336, Mar. 2012.

- VERDU, F. C.; BULGACOV, S. Escolha estratégica: o papel do dirigente e as forças ambientais e estruturais. In: EnANPAD – ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 24., 2000, Florianópolis. Anais... Florianópolis: ANPAD, 2000.
- VISSER, W. et al. *The A to Z of corporate social responsibility: an ICCA publication*. London: John Wiley, 2007.
- WADDOCK, S. *The difference makers: how social and institutional entrepreneurs created the corporate responsibility movement*. Londres: Greenleaf, 2008.
- WALLS, J. L.; BERRONE, P.; PHAN, P. H. Corporate governance and environmental performance: is really a link. *Strategic Management Journal*, v. 33, n. 8, p. 885-907, 2012.
- WEAVER G. R.; TREVIÑO, L. K.; COCHRAN, P. L. Integrated and decoupled corporate social performance: management commitments, external pressures, and corporate ethics practices. *Academy of Management Journal*, v. 42, n. 5, p. 539-52, Oct. 1999.
- WEICK, K.; SUTCLIFFEM, K. M.; OBSTEFELD, D. Organizing and the process of sensemaking. *Organization Science*, v. 16, n. 4, p. 409-21, July-Aug., 2005.
- WELLS, C. Rotulagem ambiental In: VILELA JUNIOR, A.; DEMAJOROVIC, J. (Org). *Modelos e ferramentas de gestão ambiental: desafios e perspectivas para as organizações*. São Paulo: Senac, 2006.
- WHETTEN, D.; RANDS, G.; GODFREY, P. What are the responsibilities of business to society. In: PETTIGREW, A.; THOMAS, H.; WHITTINGTON, R. *Handbook of strategy and management*. Londres: SAGE, 2002.
- WHITTINGTON, R. Completing the practice turn in strategy research. *Organization Studies*, v. 27, n. 5, p.613-34, May 2006.
- WHITTINGTON, R. Practice perspectives on strategy: unifying and developing a field. *Academy of Management Proceedings*, Aug. 2002.
- WHITTINGTON, R. Strategy as practice. *Long Range Planning*, v. 29, n. 5, p. 731-5, 1996.
- WHITTINGTON, R. Strategy as practice and strategy process: family differences and the sociological eye. *Organization Studies*, v. 28, n. 10, p. 1575-86, 2007.
- WHITTINGTON, R. et al. Taking strategy seriously: responsibility and reform for an important social practice. *Journal of Management Inquiry*. v. 12, n. 4, p. 396-409, Dec. 2003.

Submissão: 11/09/2013
Aprovação: 23/11/2014

PULANDO A CERCA PONTO COM: A OPINIÃO PÚBLICA SOBRE A MERCANTILIZAÇÃO DO ADULTÉRIO

JUMPING THE FENCE DOT COM: PUBLIC OPINION ON COMMODIFICATION OF ADULTERY

Thiago Ianatoni Camargo*
André Luiz Maranhão de Souza Leão**

Resumo

Recentemente organizações aportaram no Brasil convertendo o adultério em produto. Suas ações têm sido promovidas por polêmicas atividades de marketing e ampla cobertura da mídia. Isto tem repercutido entre a opinião pública, evidenciando diferentes posições em torno do fato. Partindo do pressuposto de que a verdade se faz sobre condições contingentes e históricas e que práticas reproduzem verdades aceitas a partir de um discurso estabelecido, questionamos como o discurso do adultério mercantilizado se alicerça em meio a práticas discursivas da opinião pública. Para nos debruçarmos sobre essa questão, adotamos uma abordagem crítica de Macromarketing, unida à teoria social de Michel Foucault. Em consonância com esta escolha, o procedimento analítico adotado é método arqueológico foucaultiano. A análise do discurso do adultério mercantilizado evidenciou uma estilística do adultério que a posiciona moralmente. Ao final, elucubrações acerca de implicações sociais são discutidas.

Palavras-chave: Adultério. Arqueologia. Foucault. Macromarketing. Marketing crítico.

Abstract

Recently, organizations arrived in Brazil to convert adultery into a product. Their actions have been promoted through controversial marketing activities and extensive media coverage. It has had resonance among public opinion, revealing different positions around the issue. Assuming that the truth is established over contingent and historical conditions and that practices reproduce accepted truths from an established discourse, we question how the commoditization of adultery discourse is based on amid public opinion discursive practices. To look at this issue, we adopt a macro-marketing critical approach, attached to Michel Foucault's social theory. In line with this choice, the analytical procedure adopted is the Foucauldian archeological method. The commoditized adultery discourse analysis evidenced stylistics of adultery that posits morally. At the end, musings about social implications are discussed.

Keywords: Adultery. Archaeology. Foucault. Macromarketing. Critical Marketing.

* *Mestre em Administração pela Universidade Federal de Pernambuco.
Vínculo: Universidade Federal de Pernambuco
E-mail: ianaton@gmail.com*

** *Doutor em Administração pela Universidade Federal de Pernambuco
Instituição de vínculo: Universidade Federal de Pernambuco
E-mail: aleao21@hotmail.com*

Introdução

A partir do segundo semestre de 2011, diferentes veículos de comunicação passam a narrar o início das atividades de organizações internacionais, constituídas em ambiente *on-line*, dedicando-se a ofertar um serviço de agenciamento de encontros para pessoas casadas. Tais organizações recorreram a ousadas ações de marketing como forma de chamar atenção para seus serviços. O fato tomou proporções mais amplas a partir de uma atenção dada pela mídia, ora descrevendo o ocorrido, ora ampliando a articulação sobre o tema, incorporando diferentes outros discursos, opiniões, relatos de usuários, tanto questionando a vertente mercantil do adultério quanto seu eminente aspecto ordinário. Em meio à atenção despendida pela imprensa, uma emergente participação, sobretudo de indivíduos consumidores de informação mediada pela internet evidencia como o tema evoca a formação de uma opinião pública.

A questão do adultério há muito tem sido mediada por diferentes meios e gêneros (e.g., a literatura, a música, o cinema, as novelas e mesmo os meios noticiosos), expondo-o enquanto comportamento social existente em diferentes culturas (MARTIN-BARBEIRO, 2009). Mais recentemente, a academia também demonstra ter incorporado o adultério a agendas de pesquisa em diferentes áreas, como: na Saúde (HIRSCH et al., 2002; SILVA, 2002; MADUREIRA; TRENTINI, 2008; RIOS et al., 2008); nas Ciências Biológicas (CHERKAS et al., 2004); no campo Jurídico (CUNHA, 2002; BORELLI, 2004; FRANCHINI, 2004; ALMEIDA JUNIOR, 2010; CAMPOS, 2011; FERREIRA; SANTOS, 2012); na Psicologia (ALMEIDA, 2007; BAKER, 2008; CARNEIRO et al., 2009; SOUZA et al., 2009; ZACHARIAS et al., 2011); bem como nas Ciências Sociais (VON DER WEID, 2004, 2006; ALVES, 2009; RÜDIGER, 2010; WYSOCKI; CHILDERS, 2011). Tamanho interesse e articulação em torno do adultério aponta-nos uma redução da prática à discurso.

Por discurso, consideramos ser bem mais que aquilo que se diz ou faz. Compartilhamos, pois, que discurso consiste em uma unidade que carrega um conhecimento, significados, ideologias, e que se multiplica de modo que em sua validade, institucionaliza e normatiza uma verdade (PIMENTEL et al., 2005; FOUCAULT, 2009; CASTRO, 2009). Consequentemente, entendemos que a verdade não é, e sim, se faz na história sobre condições internas e externas que a condicionam (REVEL, 2005; OLIVEIRA, 2007; CASTRO, 2009; FOUCAULT, 2011). A partir disso, ocorre-nos que, a partir desse deslocamento do adultério, de uma prática cultural a produto de massa, não evidenciamos apenas um fenômeno que acompanha a história, mas que nos revela, na história, os fatores que o tornaram possíveis de existir. Esta perspectiva nos permite quebrar as estruturas do acaso, conferindo um outro olhar, crítico e questionador, sobre o fato, proporcionando o estímulo ao confronto de conhecimentos e expondo outras formas de entender as verdades que conduzem às nossas experiências. Neste sentido, analisar o discurso do adultério mercantil consente acessarmos, de certo modo, um recorte na realidade, entender as possibilidades de sua existência, formação, deslocamento e significações, proporcionando, assim, enveredarmos a outras perspectivas sobre a cultura vigente, provocando uma reflexão e exposição das fragilidades, propondo possibilidades de manter, melhorar ou mudar as nossas trajetórias sobre os diferentes níveis da estrutura que regem as relações sociais. De modo mais específico, centramo-nos em torno da questão de influência dos discursos de marketing sobre o comportamento social. Assim, nos alinhamos às pesquisas que se debruçam a entender como as práticas de marketing influenciam e regulam os significados dos produtos e serviços, os naturalizando dentro de um conjunto de representação mercadológico (HALL, 1997; ARNOULD, 2007; BARTHES, 2010).

Contudo, considerando nosso caminho inicial, a regulação desse discurso mercadológico perpassa a necessidade de incidir sobre os demais, diante de uma articulação discursiva, ou seja, sobre dadas condições históricas, tornar o consumo de uma prática velada, um serviço mercantilizado, parece-nos possível apenas sob condições específicas. Assim sendo, nos guiamos à seguinte questão de pesquisa:

como o discurso da mercantilização do adultério encontra na opinião pública uma possibilidade de verdade?

Tanto quanto um problema social, este se apresenta como um problema de marketing, em sua perspectiva macro, uma vez que o fenômeno centra-se na inter-relação do marketing sobre a vida e estruturas econômica e sociocultural, modificando-as e por elas, sendo modificadas (SANTOS, 2004; LAYTON, 2006; SHAPIRO, 2006; AJZENTAL, 2010). Tal fato localiza este estudo, portanto à Escola de Macromarketing, uma escola emergente e de campo profícuo a pesquisas, dada a produção de nossa academia (MAZZON; HERNANDEZ, 2013).

Por outro lado, adotamos uma perspectiva crítica aos estudos em marketing cuja postura se revela analítica e provocativa, de modo a corroborarmos quanto à possibilidade de propor novos insights e implicações às práticas sociais (BURTON, 2001; TADAJEWSKI; MACLARAN, 2009; FIRAT; TADAJEWSKI, 2010), perspectiva essa defendida como emergente às questões referentes à interação entre organizações e sociedade sob uma realidade brasileira (MISOCZKY; AMANTINO-DE-ANDRADE, 2005; FARIA, 2006; MELLO, 2006). Neste sentido, adotamos a teoria social e o método arqueológico proposta por Michel Foucault como ponto de partida e lente para interpretação de nossos achados, buscando ao final contribuir com implicações tanto sociais quanto acadêmicas.

A mercantilização do adultério

Até a modernidade, o matrimônio alinhava-se a questões político-econômicas, o que fazia do adultério, ora um significante de significado vazio, ora de significado bem diferente do qual o definimos (FOUCAULT, 1984; CAMPOS, 2011). A partir da modernidade, em meio a mudanças atreladas ao novo modelo de vida social centrado na produção, como o estabelecimento da propriedade privada, do necessário acúmulo de capital, bem como das identidades sólidas e da família como unidade básica social (FOUCAULT, 1988; BAUMAN, 1998), os significados atribuídos aos relacionamentos, bem como ao adultério deslocam-se novamente (CAMPOS, 2011). Os relacionamentos agora parecem estabelecer-se diante de uma lógica romântica, uma busca a uma felicidade que está por vir. Assim, para tanto, ambos, homem e mulher, uniam-se em busca de uma felicidade que se projetava no enriquecimento dessa união: filhos, bens, imóveis, educação, acumulação do capital e um projeto. Uma vida sólida, centrada e segura (BAUMAN, 2004, 2008). Desta forma, cabe ao marido prover o capital da família, por meio do trabalho, pelo recebimento do salário, proporcionando-lhe qualidade de vida, alcançada por meio da aquisição de bens, cuja funcionalidade proporciona comodidade, agilidade, simplicidade e disponibilidade de tempo. À mulher, cabia a responsabilidade pela casa, pelo cuidado com o lar, com os filhos, com o consumo da família.

O adultério representa, agora, uma mácula a esse modelo, hostilizado e utilizado como controle por diferentes aparelhos sociais e seus discursos para a manutenção das unidades sociais e da lógica estabelecida. Neste sentido, ainda que velado, sob o cumprimento de seus deveres, ao homem era possibilitado e perdoável, a prática velada do adultério (FOUCAULT, 1988; VON DER WEID, 2004).

Em meio às novas mudanças de ordem econômica e sociocultural que demarcam o estabelecimento da pós-modernidade, deslocamo-nos a um novo modelo social, guiados agora pela necessidade de aumento e aceleração da circulação de capital, o que acarretou em uma reversão da lógica da produção para o consumo. Como consequência, acompanhamos a abertura dos mercados e a diminuição do controle social pelo Estado, assim como, uma fragmentação das identidades, do fim das grandes narrativas e da valorização do "eu", da busca por uma felicidade imediata e constante, ainda que efêmera e superficial (LEE, 1993; BAUMAN, 1998; FIRAT; DHOLAKIA, 2005; ROCHA, 2004; HALL, 2006). Não obstante, deslocam-se também os significados atribuídos ao matrimônio e, conseqüentemente, ao adultério.

Entre homem e mulher, a relação de poder parece equiparar-se, ambos compartilham as mesmas responsabilidades e deveres, fortalecem-se um ao outro diante dos desafios e percalços, constituem juntos uma identidade social que os beneficia entre si e para com os outros, entretanto, acompanhando a liberdade e possibilidade de ascensão identitária, estabelecem-se mediante compromissos superficiais, efêmeros, fluídos. Desfazem-se um do outro a qualquer adversidade, ou melhor, oportunidade (BAUMAN, 2004). Do mesmo modo, esse jogo tem consentido a inserção de novas possibilidades de relacionamento, em que a prática sexual, bem como outros elos do casal, passa a desvincular-se do projeto matrimonial, dando origem a novas modalidades de relação em que o adultério extingue-se, passa a ser possível a ambas as partes ou demarca um critério de rompimento à relação (BAUMAN, 2004; VON DER WEID, 2006).

É em meio a este processo de deslocamento possível que emerge o discurso do adultério mercantil. Sua proposição parece não se distanciar da lógica pós-moderna, do discurso da liberdade, do consumo, da transformação da cultura em mercadoria (LEE, 1993; YÚDICE, 2006). Entre essas possibilidades os esforços de comunicação de marketing e a mediação operada pelos diversos veículos de comunicação parecem esforçar-se na regulação de novos significados a um conjunto de representação cultural, promovendo em meio aos seus discursos, a possibilidade de manutenção dos relacionamentos sem privar o indivíduo de usufruir de momentos hedônicos fora do matrimônio nem mesmo desconfigurando suas identidades sociais.

O olhar dos Estudos Críticos em Marketing

Para determinados pensadores, o marketing se estabelece a partir da sociedade moderna, como importante instrumento regulador, capaz de costurar as necessidades da dimensão econômica à sociocultural, fundindo necessidades de mercado e demandas sociais (FIRAT; DHOLAKIA, 2005; LEE, 1993), ao passo em que sua prática discursiva contribui para a instituição de significados mercantis a produtos, serviços e experiências, os posicionando com naturalidade aos padrões comuns da vida social e das práticas de consumo (LEE, 1993; COVA, 1997; FIRAT; SHULTZ II, 1997; FIRAT; DHOLAKIA, 2005; ARNOULD, 2007; CARRASCOZA et al., 2007; BAUMAN, 2008; BARBOSA, 2010).

Esta influência do marketing sobre o pensamento social se estabelece dentro do escopo da Escola de Macromarketing (SANTOS, 2004; LAYTON, 2006; SHAPIRO, 2006; AJZENTAL, 2010). Essa escola de pensamento em marketing se debruça sobre as interações entre as dimensões de macroambiente, o modo como as forças sociais e ambientais articulam-se em torno das práticas de marketing, ou seu contrário, como estas influenciam as esferas sociais; ou ainda, a interpretação sobre as práticas de marketing a partir de uma perspectiva social (SANTOS, 2004; LAYTON, 2006; SHAPIRO, 2006; AJZENTAL, 2010).

Entre os diferentes temas que se inserem a essa Escola, evidencia-se aqui a influência do marketing sob a regulação do pensamento social. Sobre isso, diferentes trabalhos evidenciam como as atividades de marketing se posicionam como instrumentos de regulação, na medida em que seus discursos, sobretudo por meio do sistema de propaganda, insere não apenas novos produtos, mas também ideias e comportamentos, a um conjunto de representação cultural, de modo naturalizado (HALL, 1997; ARNOULD, 2007; CARRASCOZA et al., 2007; BARTHES, 2010), alinhando as necessidades econômicas ao comportamento sociocultural (LEE, 1993; FIRAT; DHOLAKIA, 2005).

Tal conhecimento parece apresentar, neste processo, o receptor/consumidor/ indivíduo, um ser pacífico, objetivado pela influência do marketing, diante de tantos casos de insucesso em marketing escondidos sob os casos de sucesso que colocam a área em um pedestal (BROWN, 1995). Ao reconhecermos as possibilidades de resistência e reprodução de significados por parte dos sujeitos (HALL, 1997), adotamos como caminho para este estudo, uma das abordagens críticas em marketing. Tais enfoques comungam um caráter normativo (BURTON, 2001), que versa sobre valores

e condutas que “deveriam ser”, ao invés de fixarem-se sobre a interpretação do “aqui e agora”. Isso consiste em percorrer caminhos iluminados por alguma proposta teórica contemporânea, evocar novas expectativas; tecer considerações críticas às condições históricas e culturais sobre as quais sucedem os fatos mercadológicos; reavaliar categorias e quadros teóricos conhecidos; e confrontar trabalhos de explicação social buscando, em meio a este comparativo, pontos positivos e negativos, outras articulações e, por fim, apontar diferentes olhares sobre um objeto (BURTON, 2001; FARIA, 2006; BRADSHAW; FIRAT, 2007; ROWNLIE; HEWER, 2007; SCHROEDER, 2007; TADAJEWSKI; MACLARAN, 2009). Desta forma, encontramos em Michel Foucault uma direção teórico e metodológica profícua para enveredar sobre o objetivo estimado a este trabalho.

Michel Foucault e a subjetividade

Em seu último ciclo de pesquisa, Foucault centra-se na questão da possibilidade de subjetivação em meio à objetividade que a relação saber-poder emprega na formação de posições de sujeito (FONSECA, 2012). Neste sentido, a ideia de liberdade consiste em uma possibilidade de resistência do indivíduo à objetivação que lhe é imposta, uma possibilidade de exercer seu poder sobre si mesmo, evidenciando sua subjetividade dentro das possibilidades que se fazem existir (FOUCAULT, 1988). Essa analítica se faz possível na medida em que se pode debruçar-se sobre os contextos que estabelecem as condições, que estabelecem um saber existente, e possível, e as práticas possíveis sobre esse decurso (FOUCAULT, 1984; FONSECA, 2012).

Para desenvolver sua teorização, Foucault recorre à revisão da história da sexualidade como objeto. Para o autor, a prática sexual não evoca apenas uma relação com a necessidade do sujeito, mas também, uma relação deste com os outros. Assim, na medida em que o sujeito reconhece as necessidades dos outros, tanto quanto as suas, procura em meio a sua interação, uma agir que corrobore na alteridade, com a sua instituição de sujeito social. O sujeito, portanto, busca, em suas práticas, uma posição de soberania, por vezes submetendo seu desejo a uma regulação ao comportamento adequado para alcance de sua imagem objetivada (FOUCAULT, 1984). Desta forma, a subjetividade está condicionada à liberdade de inferir no espaço que se faz existir entre os princípios éticos vigentes em uma dada sociedade e a regras sociais que estabelecem um valor moral. À guisa de concluir sua primeira etapa sobre este ciclo de estudos, Foucault evidenciara as dimensões estéticas que problematizam esta moral, as quais denominou por: Dietética, Econômica e Erótica.

A Dietética alude à instituição de uma conduta devida ao sujeito, tal que este procure respeitar e cuidar de si. Confere-se assim, uma relação médica, um cuidado com a saúde e, a partir disso, consolidar uma imagem de valor moral a partir de uma alteridade, que assim signifique tal imagem saudável.

A Econômica define uma estética adequada à conduta do matrimônio, de modo a conferir uma produtividade positiva em meio a relação do casal. Neste sentido, se reconhece, na relação de parceria entre marido e mulher, a valoração do casal entre si e para a sociedade.

A Erótica, por fim, confere um conjunto de regras que estabelece na relação entre os atores, uma negociação que atenda às necessidades de ambos, beneficiando um e outro, na medida em que atende às demandas naturais e culturais de ambos (FOUCAULT, 1984).

Em diferentes contextos históricos e culturais, ética e moral apresentam um certo caráter que os aproximam, como Bauman (1998) assim o relata quanto à modernidade, bem como os afastam, como se evidencia à pós-modernidade. Em nosso contemporâneo, esta lacuna entre ética e moral possibilita ao indivíduo exercer-se sujeito, gozar da sua liberdade de decidir sua própria história, implicar em meio ao seu saber, o exercício do poder sobre si e conferir, assim, a instituição de uma ética própria (FOUCAULT, 1984).

Neste hiato entre o bom e o bem, entre o que pode e o que deve ser, o discurso do adultério mercantil parece articular-se no exercício de diferentes discursos, emitidos por distintos agentes discursivos, entre eles, os estabelecidos em um consciente social, uma opinião pública evidenciada aqui, de certo modo, a partir das manifestações de indivíduos consumidores de informação mediada pela internet.

Procedimentos metodológicos

Tendo por objetivo evidenciar as condições que alicerçam o discurso do adultério mercantil promovido pelos sites ofertantes do serviço do adultério, a arqueologia proposta por Michel Foucault apresenta-se como estratégia adequada ao desenvolvimento do nosso estudo.

O método arqueológico segue a tradição da pesquisa qualitativa, a qual adota a realidade como uma construção social evidenciada através da observação de qualidades, significados e valores conferidos a objetos e fenômenos, por indivíduos ou grupos sociais em seu contexto histórico e sociocultural (DENZIN; LINCOLN, 2006; FLICK, 2009; CRESWELL, 2010) e, portanto, desenvolvido a partir de uma perspectiva indutiva, na qual teoria social serve como norte para o direcionamento da pesquisa e interpretação de categorias empíricas estabelecidas a partir da observação do objeto (CRESWELL, 2010; LEÃO et al., 2010; GRAY, 2012). Por convicção dos pesquisadores, esta pesquisa adere-se ainda ao paradigma crítico de pesquisa, que consiste em consentir, no processo de investigação, certa adoção a uma orientação ideológica, questionando à construção da realidade, a qual se estabelece por relações de poder, e por isso, visa expor rupturas que permitam reivindicações e implicações sociais positivas e libertadoras (KINCHELOE; MCLAREN, 2006; LINCOLN; GUBA, 2006; GRAY, 2012).

A arqueologia consiste em uma análise de discurso, que não busca apenas interpretar, os significados e sentidos existentes no conjunto de representações de uma dada cultura, mas sim, buscar no interior dos discursos, uma rede de relações que estabeleça certa regularidade, limites, validades e possibilidades de deslocamento de um saber que estabeleça uma verdade (FISCHER, 2001; PIMENTEL et al., 2005; SOUZA et al., 2008; FOUCAULT, 2009; THIRY-CHERQUES, 2010). Trata-se, resumidamente, de uma pesquisa documental, os discursos podem ser acessados tanto por artefatos literários quanto os não literários (THIRY-CHERQUES, 2010), escondidos em meio às práticas discursivas, no interior tanto do dito como do não dito (THIRY-CHERQUES, 2010; OKSALA, 2011). Este saber que condiciona a verdade pode ser desvelado em meio à identificação das formações discursivas, conjuntos de signos que inter-relacionam e formam uma regularidade de maneira a definir a possibilidade de existência do seu significado (FISCHER, 2001; FOUCAULT, 2009; GIACOMONI; VARGAS, 2010), por sua vez, estas formações compõe-se de unidades de saber, os enunciados, que assumem uma função em seu uso sob uma determinada regra de condição (COSTA; LEÃO, 2011, 2012).

Para o desenvolvimento do estudo, recorreremos à coleta de dados secundários como fonte a construção do *corpus* (FLICK, 2009; CRESWELL, 2010). Recorreremos, desta forma ao mecanismo de pesquisa do Google para encontrar em meio a conteúdos diversos publicados, a participação, os comentários, as opiniões, enfim, a voz da opinião pública. Ao fim, armazenamos como dados, milhares de comentários publicados em matérias jornalísticas de diferentes vertentes temáticas (e.g., cadernos de economia, variedades, comportamento, esportes), cuja pauta apresentasse assunto relativo ao objeto estudado, opiniões publicadas em *blogs* e fóruns de discussão. A técnica não invasiva eliminou riscos aos pesquisadores e evitou limites éticos de pesquisa (CRESWELL, 2010; GRAY, 2012).

A organização do processo analítico arqueológico seguiu inspirada no trabalho realizado por Costa e Leão (2011, 2012), desenvolvendo-se em três níveis processuais. No primeiro, nos debruçamos sobre os discursos, Atendo-nos a algumas rodadas de leitura e reflexão sobre o conteúdo disposto, de maneira a nos familiarizarmos a ponto

de podermos nos distanciar ideologicamente e imergir em seu interior na busca do limiar discursivo.

Desta forma, buscamos no limiar do discurso certa regularidade de significação, repetição, inter-relação com outros significados, formas, mas também por aquilo que evoca ruptura, descontinuidade, demarcando diferenças (FISCHER, 2001; COSTA; LEÃO, 2011, 2012) de modo a identificar conjuntos de signos que permitam a formação de um significado, sobre o qual Foucault denomina por enunciados (FOUCAULT, 2009). Estes são bem mais que frases, proposições ou atos de fala, são aquilo que dão a possibilidade de entendimento de um saber, uma função que atravessa a linguagem (FISCHER, 2001; FOUCAULT, 2009; GIACOMONI; VARGAS, 2010), caracterizando-se por evidenciar de um referente (ou seja, uma significação particular), um sujeito (uma posição a ser ocupada), um campo associado (sua possibilidade de coexistir em diferentes discursos) e uma materialidade específica (ou seja, a sua possibilidade de repetição) (FISCHER, 2001; CASTRO, 2009; FOUCAULT, 2009).

Numa segunda rodada analítica, que nos exigiu maior reflexividade, buscamos evidenciar o sentido pelo qual o enunciado é manipulado, ou seja, a função que tais enunciados desempenham em meio às práticas discursivas e que só são possíveis de tal apreensão, por se encontrarem dentro de um campo do conhecimento. Campo este, que estabelece suas regras de formação (FISCHER, 2001; CASTRO, 2009; FOUCAULT, 2009; COSTA; LEÃO, 2011, 2012). Procuramos categorizar tanto funções em sua intenção de uso, quanto as regras que as condicionam dentro das possibilidades estabelecidas dentro da perspectiva do marketing crítico.

No segundo nível, buscamos a partir do limiar discursivo, desvelar as formações discursivas existentes. Um sistema de formação de diferentes estratégias que nela se desenrolam e sobre a qual se revelam parte de um mesmo jogo de relações que condicionam o saber (FISCHER, 2001; ARAÚJO, 2007; GIACOMONI; VARGAS, 2010; COSTA; LEÃO, 2012). Por fim, verificamos, em meio às relações, traços de aproximação que nos evidenciasse as regras que condicionam a possibilidade de existência destas formações discursivas, e portanto, do estabelecimento de uma verdade (CASTRO, 2009; FOUCAULT, 2009).

A revisão constante dos dados foi consequência da reflexividade dos pesquisadores, ou seja, do reconhecimento das transformações dos pesquisadores ao longo e sobre o processo de pesquisa, exigindo reavaliações sistemáticas dos resultados encontrados, atendendo com isso a um critério de confiabilidade dos resultados na pesquisa (PAIVA JUNIOR et al., 2011), tanto quanto a utilização de mais de um pesquisador na validação dos dados (CRESWELL, 2010; PAIVA JUNIOR et al., 2011). Neste sentido, à medida que o primeiro pesquisador evolui em seu processo analítico, sessões de validação junto ao segundo pesquisador servia ao estabelecimento de uma validação dos resultados mediante um consenso entre ambos quanto à interpretação e inferência dos resultados.

No desenvolvimento da pesquisa, recorremos ao auxílio do *software* NVivo, na sua versão 8, para organização e manuseio do *corpus*. O programa permitiu uma sistematização eficiente no acesso aos dados, conferindo-nos agilidade e segurança na análise, não recorrendo a este na análise propriamente dita, como se espera de programas do tipo CAQDAS (*Computer-Aided Qualitative Data Analysis Software*) (KELLE, 2010).

Apresentação dos resultados

Nesta sessão, incidimos aos resultados obtidos na pesquisa. Estes estão dispostos em três etapas. Na primeira, apresentamos e descrevemos os elementos que compõem o limiar discursivo. Em seguida, situamos acerca das relações existentes entre enunciados, funções e regras de modo a permitir algumas elucubrações acerca dos objetivos desta pesquisa além de avançar às formações discursivas e as regras que as regem.

O limiar discursivo

Ao nos debruçarmos sobre as práticas discursivas da opinião pública, identificamos e classificamos em seu limiar discursivo, os enunciados, suas funções e regras.

Os enunciados constituem um conjunto de signos em sua função de existência (FISCHER, 2001; CASTRO, 2009; FOUCAULT, 2009; COSTA; LEÃO, 2011) e se caracterizam por revelarem em sua composição um sujeito, um objeto, uma relação com outros enunciados e uma capacidade de reprodução (FISCHER, 2001; CASTRO, 2009; FOUCAULT, 2009).

Dada tal atribuição, os enunciados são apresentados aqui como frases completas, buscando revelar em si, suas características e uma ideia clara de significação em seu contexto. O Quadro 1 apresenta os enunciados, acompanhados de uma breve descrição de seu significado de modo a ampliar o seu entendimento. Assim, as descrições se apresentam de uma parte inicialmente conceitual e uma segunda, uma descrição de como estes foram enunciados. Por fim, apresentamos um exemplo extraído das práticas discursivas, exemplificando a lógica analítica empregada.

Para Foucault (2009), o enunciado não constitui uma unidade, mas sim, uma função, uma ação em exercício, variável ao modo como o enunciado é manipulado (FOUCAULT, 2009; COSTA; LEÃO, 2011). O estabelecimento das funções enunciativas partiu, assim como os enunciados, de um achado empírico. Desta forma, denominamos as unidades categóricas por frases curtas, com ênfase no verbo.

Quadro 1 – Descrições enunciativas

O adultério é deflagrado pela busca de homens e mulheres que são jovens, belos e sensuais	Pronuncia que o adultério é consequência de uma busca por um outro, portador de jovialidade, beleza e sensualidade. Em nossos achados isso aparece em meio a comentários que procuram justificar a prática.
O adultério é deflagrado pela falta de atividade sexual no relacionamento	Pronuncia que o adultério é consequência da ausência de sexo entre os cônjuges. Em nossos achados, evidencia-se as opiniões de indivíduos como justificativa às práticas.
O adultério é deflagrado por uma vocação a novas experiências	Profere que o adultério decorre de uma busca pelo consumo de novidades. Em nossos achados isso se evidencia em argumentos apresentados para justificar a prática.
O adultério é tolerado pela mulher	Pronuncia que o adultério é decorrente de uma postura permissiva da mulher. Em nossos achados, isso se evidencia tanto em argumentos que apresentam a submissão da mulher no papel de amante, como também pela conformidade da esposa, ao perdoar o adultério do marido.
O adultério é praticado como uma forma de vingança ao adultério do outro	Pronuncia que o adultério é realizado como desforra ao praticado pelo cônjuge. Em nossos achados isso se evidencia em meio a argumentos que justificam a prática.
O adultério é um bom negócio	Profere que o adultério é um produto mercantil. Em nossos achados, isso se evidencia em meio a argumentos que reconhecem uma demanda existente; como também uma aceitação a condição mercantil; ou ainda pelo reconhecimento de estratégias mercadológicas como ferramenta de regulação.
O adultério é um direito de todos	Pronuncia que o adultério é uma possibilidade admitida a qualquer indivíduo. Em nossos achados, isso se evidencia em meio a argumentos que alinham o adultério a uma prática acessível a todos (e.g., independente da aparência física; interesse sexual; posição identitária; ou sob a consciência do indivíduo).

Continua

Continuação

O adultério é um fenômeno midiático	Profere que o adultério é mercantil e de necessária promoção mercadológica. Em nossos achados, isso se evidencia nos argumentos que reconhecem a postura ordinário do adultério como efeito de sua exposição na mídia.
O adultério é uma prática abençoada	Profere que o adultério é uma prática sagrada. Em nossos achados, tal enunciado se evidencia pela associação do serviço a elementos religiosos.
O adultério é uma prática imoral	Pronuncia que o adultério é uma prática impudica. Em nossos achados isso se evidencia por meio de declarações de repúdio à prática.
O adultério é uma prática natural	Profere o adultério como uma condição ôntica do sujeito. Em nossos achados, isso se evidencia em meio a justificativas que aludem o adultério como prática intrínseca à natureza do indivíduo (e.g., como uma necessidade biológica ou cultural; presente na história da humanidade).
O adultério é uma prática usual	Pronuncia o adultério como prática ordinária. Isso se evidencia por meio de argumentos que reconhecem o adultério como prática comum.
O adultério gera prejuízos materiais, físicos e morais	Profere a possibilidade de danos de ordem pecuniária e moral em função do adultério. Em nossos achados, isso se evidencia em meio a argumentos que preveem o resultado do adultério desvelado (e.g., o esfacelamento do matrimônio; a separação dos bens; envolvimento em contravenções; disseminação de doenças).
O adultério requer dedicação	Pronuncia que o adultério demanda investimento do sujeito. Em nossos achados, tal enunciado se evidencia tanto por meio de argumentos sobre esforço pecuniário (e.g., compra de créditos; cultura do homem provedor); quanto por meio de argumentos que revelam uma necessária conduta (e.g., dispor-se de tempo para procurar parceiros, evoluir em uma interação com o outro).
O adultério requer descrição	Pronuncia que o adultério é uma prática dissimulada. Em nossos achados, o enunciado se evidencia em menções de como a prática deve ser conduzida de forma discreta, ou pela demonstração do resultado em função de sua falta.
O adultério requer segurança	Pronuncia que no adultério deve-se garantir a saúde dos indivíduos. Em nossos achados, isso se evidencia em argumentos que demonstram preocupação no cuidado com DSTs.
O adultério requer um jogo de conquista	Pronuncia que o adultério demanda um jogo de sedução entre os interagentes. Em nossos achados, isso se evidencia por argumentos que justificam o adultério (e.g., fuga à monotonia ou diminuição do interesse sexual pelo cônjuge; experimentação dos prazeres do flerte).
O casamento é uma instituição sem credibilidade	Pronuncia que o matrimônio não sustenta mais sua associação à fidelidade sexual. Em nossos achados, isso é evidenciado por meio de argumentos que demonstram a banalização da infidelidade (e.g., por argumentos que regulam novos formatos de relacionamento; por justificativas que desvalorizam a monogamia; por declarações de priorização do prazer individual à construção de um casamento monogâmico; por declarações de desestruturação da unidade familiar).
O prazer sexual deve ser aproveitado na curta vida	Pronuncia que o prazer advindo do sexo é um dever a ser aproveitado. Em nossos achados isso é evidenciado em meio a argumentos que promovem o prazer sexual como um objetivo de vida.
Os homens são mais adeptos ao adultério	Pronuncia que o adultério é uma prática prevalente entre os homens. Em nossos achados isso é evidenciado por meio de elementos que posicionam o homem como consumidor do adultério (e.g., como condição ôntica).

No Quadro 2, apresentamos as funções identificadas, acompanhadas de uma descrição breve, evidenciando sua definição conceitual e explicitando sua origem empírica.

Os significados atribuídos aos enunciados são concebidos a partir de regras que delimitam e definem uma condição para suas existências e partem de certa área de conhecimento (FOUCAULT, 2009; COSTA; LEÃO, 2011). As regras, neste trabalho, partem de uma perspectiva interdisciplinar e crítica do marketing e seguem a mesma lógica que as categorias anteriores. Apresentamos a partir do Quadro 3 as regras evidenciadas, descritas na forma de substantivos, por conferirem conceitos que regem às práticas e conceituadas conforme a lógica estabelecida anteriormente.

Para demonstrar a lógica utilizada na análise e desvelamento de enunciados, funções e regras, recorreremos, ainda que limitados pelas regras de tamanho permitido, um recorte extraído do *corpus*. A passagem refere-se a um comentário publicado em uma matéria sobre o início das atividades dos sites ofertantes do serviço do adultério no Brasil.

[#4.1]

Aker Mattos 16/05/2011 - 20h 12m

Não é questão de 'não estar dando certo', de 'tecnologia ajudando o adultério' ou outras frases clichês prontas. Todo ser humano gosta de ter alguém do seu lado, para amar, curtir, viver. Só que de vez em quando pinta uma vontade de dar uma pulada de cerca. Isso a biologia é quem fala. Mas digo que quem trai deve fazê-lo de modo a não expor o cônjuge ao ridículo. É como diz um certo ditado: "felicidade também é saber cair em tentação".

Quadro 2 – Funções Enunciativas

Censurar o adultério	Desempenha a ação de recriminar o adultério. Em nossos achados a função se evidencia em meio a situações que classificam o adultério como contrário a princípios éticos (e.g., na categorização do adultério como prática imoral; no desabono às mídias por legitimar o adultério; na perspectiva mercantil da prática); que apontam para danos econômicos e morais em consequência do desvelar da prática (e.g., vitimização por práticas criminosas relacionadas ao desvelar do adultério; destruição do matrimônio e traumas familiares; partilha de bens).
Justificar o adultério	Desempenha a ação de defender a prática do adultério. Em nossos achados a função se evidencia em meio a situações em que se apresentam argumentos que o abonam (e.g., uma necessidade dos indivíduos); por um direito adquirido a uma posição identitária (e.g., homens que cumprem suas obrigações); ou por uma questão de dever (e.g., um dever de buscar o prazer na curta vida).
Legitimar o adultério	Exerce a ação de reconhecer o adultério. Em nossos achados isso ocorre em meio a situações em que se demonstram a existência da prática (e.g., por menções às personalidades deflagradas em adultério; pelos dados estatísticos que evidenciam o caráter ordinário).
Normatizar o adultério	Exerce ação de estabelecer uma conduta apropriada ao adultério. Em nossos achados, a função se evidencia por enunciados que descrevem uma estética a sua prática (e.g.; uma prática discreta; uma busca por outro jovem, uma dedicação necessária, um investimento pecuniário).
Regular o adultério	Desempenha a ação de institucionalização do adultério. Em nossos achados, essa função é evidenciada em meio de situações que defendem a prática, posicionando dentro de um princípio ético (e.g., defendendo a separação do sexo e do casamento; quebrando a lógica da fidelidade vinculada ao amor romântico; pela citação da força de regulação do marketing; por um princípio ôntico).

Quadro 3 – Regras enunciativas

Direito	Inspira-se em um princípio social que confere ao indivíduo o direito de gozar da liberdade de escolha de seus atos, desde que não inflija uma regra legal, ética ou moral, conferindo, portanto, condição de possibilidade moral ao adultério. Em nossos achados, isso se evidencia em meio a situações que posicionam a prática como escolha possível (e.g., como uma prerrogativa a ausência sexual no matrimônio, a busca por prazeres condicionados à experimentação e a novidade; à vingança ao adultério do outro); ou confere vantagem aos que cumprem seus papéis sociais (e.g., o homem que cumpre seus deveres).
Economia	Inspirado nos princípios de oferta e demanda e de necessária circulação de capital, confere ao adultério uma condição mercantil. Em nossos achados, essa regra se evidencia em meio a situações que demonstram uma necessária dedicação pecuniária na conduta do adultério (e.g., descrição dos valores cobrados para cadastro e interação nos sites ofertantes do serviço; associação da prática a personalidades economicamente privilegiadas); ou em meio a situações que estabelecem uma condição mercantil à prática (e.g., argumentos que evidenciam benefícios aos que despendem maiores quantias).
Estética	Inspirado no conceito de estética de Foucault (1984), confere princípios que regem uma condução apropriada à prática do adultério. Em nossos achados, isso se evidencia por meio de situações que demonstram uma conduta adequada à prática (e.g., quanto à forma discreta, quanto a dedicação de tempo na busca por um outro); bem como pela aparência adequada do objeto do adultério (e.g., a busca por outro, jovem, belo e sensual).
Ética	Inspirado na perspectiva <i>foucaultiana</i> , confere princípios que reconhecem o adultério como uma prática que atende a um conjunto de regras de conduta moral (CASTRO, 2009; FOUCAULT, 2010a). Em nossos achados, a regra é evidenciada em meio a situações que defendem a prática como uma prática social (e.g., em defesa a um novo modelo de relacionamento; em defesa aos benefícios propostos aos relacionamentos; acompanhando a evolução da lógica de consumo); em situações que corroboram a ideia de uma necessidade natural dos indivíduos; bem como é evidenciada na articulação de adversidade a outras éticas.
Obrigação	Inspira-se em um princípio social institucionalizado que confere ao indivíduo o dever de conduzir-se sobre um compromisso moral. Em nossos achados a regra se evidencia em meio a situações em que o adultério é apresentado como um compromisso do sujeito (e.g., como dever do indivíduo de beneficiar-se do prazer do adultério).

O trecho “Todo ser humano gosta de ter alguém do seu lado, (...). Só que de vez em quando pinta uma vontade de dar uma pulada de cerca. Isso a biologia é quem fala”, remete à ideia de que **o adultério é uma prática natural**; assim como o trecho “Mas digo que quem trai deve fazê-lo de modo a não expor o cônjuge ao ridículo”, expõe o enunciado **o adultério requer descrição**; ou como na passagem “É como diz um certo ditado: “felicidade também é saber cair em tentação” evidenciamos o enunciado **o prazer sexual deve ser aproveitado na curta vida**. Seguindo essa mesma lógica, evidencia-se como o primeiro e o último trecho aqui evidenciado do exemplo cumprem a função de **justificar o adultério**, enquanto o segundo parece intencionado a **normalizar o adultério**. Por fim, demonstra-se por meio dessas passagens como os enunciados, com as funções de justificar o adultério, defendem um **direito** do sujeito a recorrer, se desejado, ao prazer advindo desta prática, do mesmo modo que o enunciado utilizado sob a função de normatização compõe uma **estética** do adultério a ser conduzida.

Relações entre as categorias

Passamos agora às relações existentes entre enunciados, funções e regras. Estas foram dispostas em uma ordem contrária, partindo das regras, apresentando sumariamente uma visão geral sobre essas relações e tecendo algumas inferências iniciais direcionadas ao objetivo de nossa pesquisa.

Sob a regra Ética

A regra converge para um conjunto de normas de comportamento moral que estabelecem o adultério como uma prática adequada ao indivíduo. Ela estabelece-se quanto a sua condição de existência em meio às funções: **Legitimar**, **Justificar**, **Regular** e **Censurar**.

As funções **Legitimar** e **Justificar** demonstram uma condição de abono ao adultério em meio ao uso dos enunciados que reconhecem sua existência ou a justificam como válida em um conjunto de representação social. A função **Regular** relaciona-se apenas à ética, fomentando um princípio de valor moral ao adultério. Assim como **Censurar** evidencia caráter oposto. Ela desabona o princípio ético proposto, com isto, exerce tanto uma posição condicional de resistência ao adultério como prática moral, como também o legitima ao reconhece-lo como prática existente e de caráter ordinário.

Sobre a regra **Ética**, as relações existentes entre enunciados e funções parecem articular o posicionamento de valoração ao adultério, estabelecendo bases imperiosas que determinam o discurso a sua condição de verdade.

Sob a regra Estética

A regra define os princípios que determinam a condução adequada ao adultério. Ela se constitui em meio as funções **Normatizar** e **Legitimar**. Enquanto **Normatizar** cabe a descrição para uma conduta adequada, **Legitimar**, confere validade a essa significação.

Em analogia à estética de Foucault (1984), a regra tece os princípios necessários a condução adequada ao adultério, não apenas defendendo a prática, mas sim, a prática em sua mais apropriada forma, uma condição política a valoração moral do adultério.

Sob a regra Economia

A regra nos aproxima da lógica do consumo, estabelecendo uma condição de troca ao adultério e conseqüentemente, deslocando-o a condição de mercadoria. Sua formação de existência se constitui em meio às funções: **Legitimar**, **Justificar** e **Normatizar**.

Legitimar aparece como principal ponto de convergência de enunciados (vide Ilustração 1), demonstrando e corroborando essa aproximação entre o adultério e uma lógica de consumo. **Justificar**, por sua vez, forja o elo que transforma o adultério em mercadoria, enquanto **Normatizar** confere a conduta adequada ao consumo do adultério mercantil.

Sob a regra, a conversão do adultério à produto mercantil, posiciona-o como ordinário e acessível aos que invistam o capital necessário. Tal conjectura remete-nos ao processo de convergência da cultura em mercadoria, reduzindo-o a elemento de representação cultural, padronizado e mercantilizado de modo uniforme (YÚDICE, 2006).

Sob a regra Direito

A regra estabelece princípios que conduzem o adultério ao patamar de objeto permissível ao indivíduo desejante. A regra encontra sua condição de existência em meio às funções: **Incentivar**, **Justificar** e **Legitimar**.

Incentivar apresenta argumentos que defendem o direito de consumo do adultério, como uma possibilidade a qualquer sujeito como ocorre numa relação convencional de oferta e demanda de um produto ou serviço. Por outro lado, **Justificar** e **Legitimar** coexistem sob a regra de modo a reconhecer e defender o uso da prática do adultério. **Justificar** defende o adultério como uma prática benéfica ao sujeito, logo necessária, enquanto **Legitimar** reconhece essa relação.

Sob a regra Obrigação

Aqui a regra posiciona o adultério como um dever social. Algo comprável com práticas institucionalizadas como a formação escolar, o trabalho ou mesmo o casamento. A regra encontra sua condição de existência em meio às relações entre as funções **Incentivar**, **Justificar** e **Legitimar**, igualmente como ocorre à regra **Direito**.

Salvas as diferenças entre possibilidade e obrigação, ambas evocam uma condução destinada ao cuidado do sujeito consigo mesmo. Um critério além mesmo antes mencionado como característico da pós-modernidade, uma excessiva individualidade em busca de um prazer efêmero e superficial (COVA, 1997; FIRAT, & SHULTZ, II, 1997; BAUMAN, 2008; BARBOSA, 2010).

As formações discursivas

Na interação do limiar discursivo, enunciados, conceitos e escolhas temáticas apresentam regularidade entre si, assim como um afastamento de tantos outros, formando, assim, um sistema de dispersão organizado em uma área de conhecimento (FOUCAULT, 2009), denominado formação discursiva. Por meio das formações discursivas, ativarmos temas incompatíveis ou introduzimos um mesmo tema em campos diferentes do saber (COSTA; LEÃO, 2012), evidenciado o que se faz possível constituir uma verdade.

Conforme se evidencia na Ilustração 1, chegamos a três formações discursivas, denominadas tal como se segue por sua aproximação as categorias propostas por Foucault em seu estudo ulterior (FOUCAULT, 1984).

A formação denominada por **Erótica** se evidencia por sua constituição advinda apenas da convergência de relações estabelecidas sob a regra **Ética**, e particularizada pela função **Regular**. Semelhantemente, a incidência de relações advindas da função **Normatizar** apenas para as regras **Economia** e **Estética** evidenciam aqui uma outra formação, ora definida por nós como **Econômica**. Por fim, por compartilharem relações mesmas, advindas das funções **Justificar** e **Legitimar**, **Direito** e **Obrigação** desvelam a formação discursiva **Dietética**. Seus significados são a seguir apresentados.

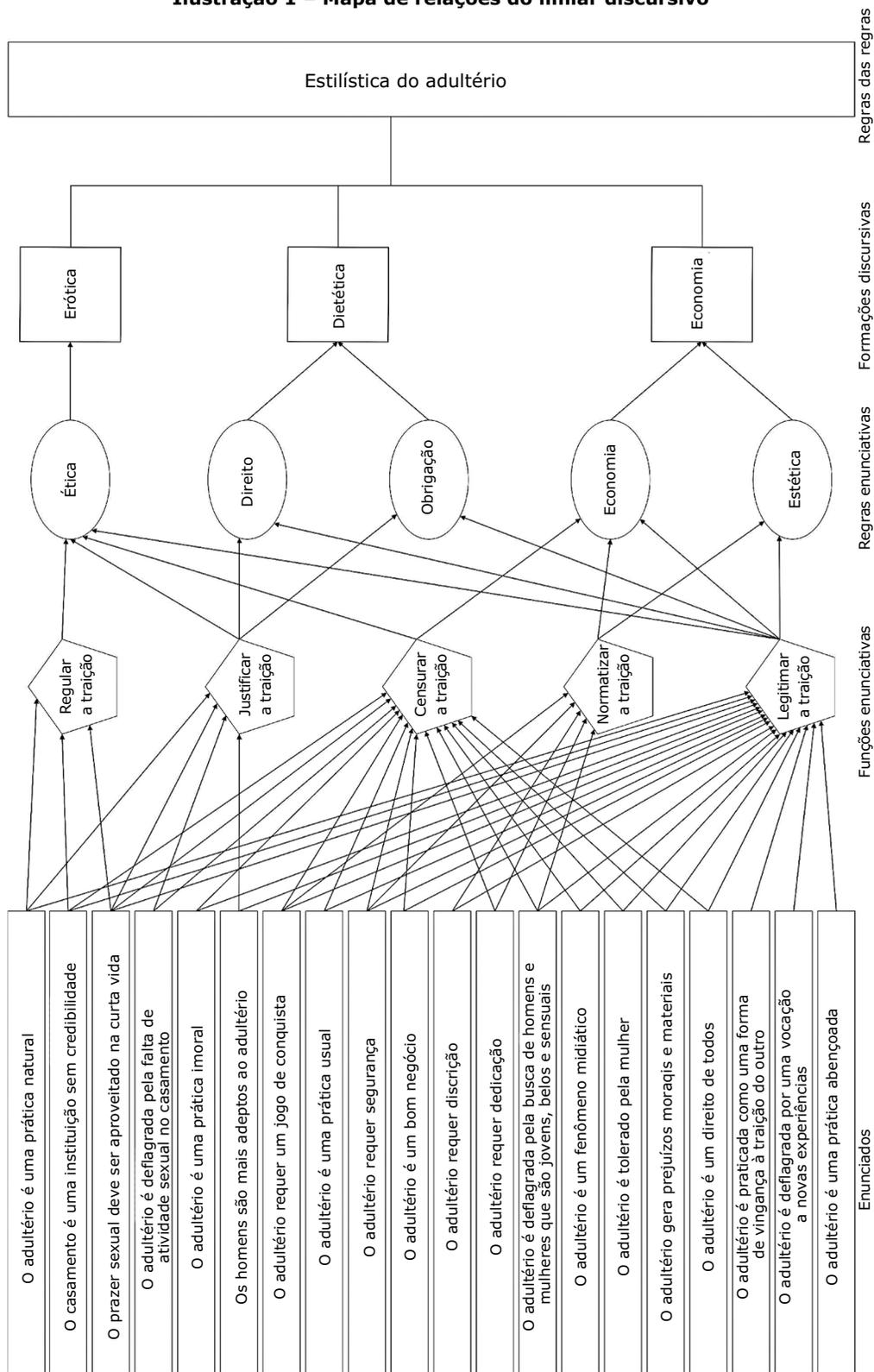
Dietética

O conjunto de relações aqui estabelecidas nos aproxima de um saber que abona o adultério, ao estabelecê-lo como uma possibilidade ou obrigação do sujeito, como meio para estabelecer um cuidado de si. Beneficiar-se do adultério, neste sentido, remete ao cuidado com a saúde mental e física, com o bem estar e alinha-se à problematização apresentada por Foucault acerca da subjetividade do sujeito (FOUCAULT, 1984).

Para Foucault, o cuidado do próprio sujeito segue uma orientação médica, um cuidado com o corpo e com a mente, mas sobretudo, a partir de uma perspectiva política, como esse cuidado o valora moralmente a partir de uma alteridade (FOUCAULT, 1984).

Em nossos achados, o cuidado de si evoca o benefício médico e moral obtido pelo consumo do prazer advindo do adultério. Sobre o primeiro aspecto, entendemos que se a felicidade, o prazer, a identidade está atrelada no contemporâneo, ao consumo, o sujeito que se encontra capacitado a acessar o prazer advindo do adultério apresentar-se-ia diagnosticado socialmente como saudável, o que acarreta diretamente ao segundo ponto, uma vez que o sujeito não é percebido pelo que

Ilustração 1 – Mapa de relações do limiar discursivo



Fonte: elaborado pelos autores com suporte dos softwares Nvivo 8 e CorelDraw X6.

é, mas pelo que tem, àquele percebido socialmente como consumidor é percebido como um sujeito de valor moral.

Econômica

A formação estabelece princípios adequados ao sujeito na sua relação de consumidor do adultério de modo apropriado ao cuidado com seus cônjuges. Para Foucault, a conduta dos indivíduos, em meio aos seus relacionamentos, confere uma segunda problematização na construção de uma moral do sujeito. O cuidado com o cônjuge perante a sociedade fortalece a imagem de valor. Esta constituição, neste caso, não consiste apenas em conduzir-se para a sociedade, é necessário conduzir-se adequadamente na sua relação com o outro, valorando-o e sendo, da mesma forma valorado. A construção de valor a partir de outros, constitui-se na no olhar destes para um indivíduo, mas para os dois membros que compõem o casal.

Neste sentido, o que encontramos em nossas análises representam um conjunto de significados que procuram instituir uma conduta discreta, de forma que evite-se a exposição do casal perante os outros, evitando adversidades, mas sobretudo, valorando a relação em uma alteridade. Tal reflexão aproxima-se do construto sobre relacionamentos estabelecidos por conveniente benefício social, desprovido de compromisso e sustentados convenientemente enquanto benéfico a ambos, em meio aos seus objetivos individuais (BAUMAN, 2004).

Erótica

Estabelece um conjunto de princípios que promove o adultério à condição de prática social aceitável, de modo valorar o sujeito em sua relação com o outro. A problematização aqui, conforme Foucault (1984), se estabelece no modo como o sujeito, na condução de sua satisfação e benefício, demonstra cuidado e preocupação com o outro com o qual interage, beneficiando-o de algum modo. Desta forma, a construção de valor moral está na demonstração de cuidado com o outro, estabelecendo no jogo de relações entre si, uma negociação tal que ambos sintam-se beneficiados, valorando-se um ao outro, e fortalecendo assim, a imagem de valor moral almejada.

Em nossos achados, diante de uma sociedade vigiada, de relacionamentos fluídos e portanto frágeis, de uma certa economia de tempo e de uma assimetria entre os papéis do homem e da mulher, buscar no outro o compartilhamento de interesses semelhantes permite uma diminuição do esforço a ser despendido no jogo de conquista, no necessário desprendimento a ser proposto na articulação entre ambos e proporcionando uma diminuição dos riscos, assim, ambos os sujeitos, em busca do prazer advindo do adultério, beneficiam-se, saciam suas necessidades individuais, sem muito necessitar retribuir ao outro.

De certo modo, esta percepção se alinha à característica da individualidade que demarca a pós-modernidade (LEE, 1993; BAUMAN, 1998, 2008; BARBOSA, 2010). Na procura individual à experiência hedônica, quanto menor for a necessidade de se preocupar com o outro, maior o benefício e o tempo disponível para voltar a consumir outros prazeres. Podemos, portanto considerar que esse outro a quem se deve cuidar é não mais que o próprio sujeito. Assim, ao não necessitar proporcionar ao outro mais que aquilo que almeja, o sujeito agora valoriza-se moralmente por cumprir o esperado, e beneficia-se de uma certa facilitação para a condução do cuidado de si e do seu cônjuge.

A estilística do adultério

As formações discursivas pertencem a um mesmo campo de conhecimento. Desta forma, buscamos a regra geral que dá condição de existência às formações

discursivas. Esta, por sua vez, se evidencia por uma aproximação entre as formações discursivas, como apresentado na Ilustração 1, considerando que as formações discursivas encontradas comungam princípios que regem uma conduta adequada, ou seja, condicionam uma estilística do adultério.

A ordem do discurso revela por meio de suas formações discursivas, um certo número de princípios que orientam a um cuidado do indivíduo, com vista ao seu bem estar, saciando seu desejo e necessidade; um cuidado com o cônjuge, o parceiro ao qual uma identidade social se constitui para benefício mútuo; assim como um cuidado com o outro, parceiro na relação do adultério, a quem, de certa forma, constitui uma alteridade capaz de reconhecer sua imagem, mas que também procura usufruir do adultério para atender suas próprias necessidades. Este conjunto de princípios, conforme defende Foucault, fornece as regras até certo ponto instituídas na medida exata de evidenciar as problematizações sociais que configuram a subjetividade do sujeito moral.

Se na modernidade, encontramos um contexto rígido, controlado e centralizado, de modo que ética e moral compunham quase o mesmo significado (BAUMAN, 1998), na pós-modernidade ética e moral parecem distanciar-se. Enquanto uma ética do consumo parece cada vez mais ocupar uma posição de hegemonia social, fomentando o consumo acelerado e a individualidade exacerbada, a ordem do discurso evidencia a existência de uma preocupação da constituição da sua identidade a partir de uma alteridade.

Assim, de um lado, uma ética cada vez mais difundida e aceita consente e naturaliza uma aceleração do consumo cada vez maior. Alguns autores apontam que essa aceleração do consumo tem deslocado a significação da prática a um vazio, a um simulacro que se fecha ao seu próprio exercício, destituindo o sujeito de uma identificação (LEE, 1993; DEBORD, 1997;), por outro lado, a ordem do discurso evidencia uma possibilidade para o indivíduo se fazer sujeito de si, encontrar um espaço entre sua natureza individual, o cuidado com os outros e consigo, valorando-se moralmente, uma valorização da moral, uma moral adequada à pós-modernidade (BAUMAN, 1998).

Apontamentos conclusivos

Ao enveredarmos sobre a analítica do discurso do adultério mercantil, tomamos por objetivo entender como o discurso da mercantilização do adultério encontra nas práticas discursivas da opinião pública sua condição de verdade. Desta forma, em meio à ordem do discurso, evidencia-se nas práticas discursivas que aqui representaram a voz da opinião pública, uma estética adequada à condução moral para o adultério. Entre um conjunto de regras que define o cuidado com o outro, com quem se busca o prazer; no cuidado com o cônjuge, com quem se constitui uma identidade social e consigo mesmo; e o necessário atendimento ao bem-estar, encontramos uma condição moral que se alinha à ética de consumo vigente no contemporâneo. Desta forma, ainda que distante do que se pode fazer, o como se deve fazer consente, em meio a um consciente coletivo, a possibilidade de se instituir, em meio a esta articulação discursiva, um caráter de verdade ao discurso do adultério mercantil.

Por outro lado, em meio a essa evidente lacuna estabelecida entre ética e moral, confere a possibilidade aos diferentes agentes discursivos, entre eles, os de produtores encontrarem pontos de equivalência na articulação discursiva, entre os seus discursos e os aqui apresentados, bem como outros agentes discursivos. Diante dessa possível articulação, diferentes verdades podem emergir e resultar em mudanças de verdades que regem nossa cultura. Se é possível pensarmos de modo funcional, na medida em que as organizações podem encontrar diante desta ordem do discurso pontos que permitam o estabelecimento de equivalências, e portanto, do estabelecimento de uma verdade, também podemos pensar de modo crítico, ao compreendermos a realidade como uma construção social e histórica passível de ser modificada. Deste modo, uma aproximação da academia ao cotidiano, nos permite questionarmos a vida

social, oferecendo outros pontos de vista e ampliando as possibilidades na tomada de decisão quanto a estrutura social.

Não obstante, duas evidências apontam as limitações desse estudo. A primeira, em virtude de nossas decisões quanto aos objetivos e formação do *corpus*, atribui certo limite à ordem do discurso. Neste caso, novas pesquisas em meio a outras fontes de dados podem ampliar o tecido discursivo referente a opinião pública, o que pode trazer novas configurações para a estrutura do discurso. A segunda, refere-se aos resultados possíveis, em meio à articulação discursiva. Neste caso, e da mesma forma, novas pesquisas que investiguem os discursos praticados por outras posições de sujeito, como, por exemplo, agentes mediadores, opinião pública, instituições de controle ou mesmo pelas ciências podem cooperar com a ampliação do tema, bem como pesquisas que avancem da arqueologia para a genealogia (FOUCAULT, 2011) podem contribuir a reflexão acerca de como as verdades têm modificado a cultura e a sociedade.

Por fim, acreditamos contribuir com a academia ao enveredarmos por uma outra perspectiva paradigmática de pesquisa, emergente e emancipadora, enveredando por caminhos teóricos e metodológicos ainda pouco difundidos na área de marketing. Caminhos como este podem ampliar as possibilidades de entender os fenômenos, os questionamentos e promover outros *insights* na construção do conhecimento e no apoio ao desenvolvimento social.

Referências

- AJZENTAL, A. *História do pensamento em marketing*. São Paulo: Saraiva, 2010.
- ALMEIDA JUNIOR, J. E. Os danos morais pelo descumprimento dos deveres pessoais no casamento. *Intertem@s*, v. 19, n. 19, p. 9-33, jan./jun. 2010.
- ALMEIDA, T. Infidelidade heterossexual e relacionamentos amorosos contemporâneos. *Pensando Famílias*, v. 11, n. 2, p. 49-56, dez. 2007.
- ALVES, A. M. Fronteiras da relação: gênero, geração e a construção de relações afetivas e sexuais. *Sexualidad, Salud y Sociedad*, n. 3, p.10-32, 2009.
- ARAÚJO, I. L. Formação discursiva como conceito chave para a arqueogenealogia de Foucault. *Revista Aulas*, n. 3, p. 1-24, dez. 2006/mar. 2007.
- ARNOULD, E. J. Can consumers escape the market? In: SAREN, M. et al. (Orgs). *Critical marketing: defining the field*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2007.
- BAKER, A. J. Down the rabbit hole: the role of place in the initiation and development of online relationships. In: BARAK, A. (Ed.). *Psychological aspects of cyberspace: theory, research, applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. p. 163-84.
- BARBOSA, L. *Sociedade de consumo*. 3. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 2010.
- BARTHES, R. *Mitologias*. 5. ed. Rio de Janeiro: Difel, 2010.
- BAUMAN, Z. *Amor líquido*. Rio de Janeiro: Zahar, 2004.
- BAUMAN, Z. *O mal-estar da pós-modernidade*. Rio de Janeiro: Zahar, 1998.
- BAUMAN, Z. *Vida para consumo: a transformação das pessoas em mercadoria*. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.
- BORELLI, A. Adultério e a mulher: considerações sobre a condição feminina no direito de família. *Caderno Espaço Feminino*, v. 11, n. 14, p. 07-19, 2004.
- BRADSHAW, A.; FIRAT, A. F. Rethinking critical marketing. In: SAREN, M. et al. (Orgs). *Critical marketing: defining the field*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2007. p. 30-43.

- BROWN, S. Life begins at 40? Further thoughts on marketing's "mid-life crisis". *Marketing Intelligence & Planning*, v. 13 n. 1, p. 4- 17, 1995.
- BURTON, D. Critical marketing theory: the blueprint? *European Journal of Marketing*, v. 35, n. 5/6, p. 722-43, 2001.
- CAMPOS, A. A. Análise do discurso jurídico acerca da infidelidade conjugal feminina em interface com a literatura. *Jus Navigandi*, fev. 2011. Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/18502>>. Acesso em: 9 fev. 2012.
- CARNEIRO, C. A. et al. Infidelidade feminina na visão de homens e mulheres: um estudo à luz da teoria das representações sociais e de gênero. *Psicologia IESB*, v.1, n. 1, p.34-41, 2009.
- CARRASCOZA, J. A.; CASAQUI, V.; HOFF, T. A publicidade da Coca-Cola "Happiness Factory" e o imaginário do sistema produtivo na sociedade de consumo. *Comunicação, mídia e consumo*, v. 4, n. 11, p. 65-77, nov. 2007.
- CASTRO, E. *Vocabulário de Foucault: um percurso pelos seus temas, conceitos e autores*. Belo Horizonte: Autêntica, 2009.
- CHERKAS, L. F. et al. Genetic influences on female infidelity and number of sexual partners in humans: a linkage and association study of the role of the Vasopressin Receptor Gene (AVPR1A). *Twin Research*, v. 7, n. 6, p. 649-58, Dec. 2004.
- COSTA, F. Z. N.; LEÃO, A. L. M. S. Desvelamento do limiar discursivo de uma marca global em uma cultura local. *Cadernos EBAPE*, v. 9, n. 2, p. 299-332, jun. 2011.
- COSTA, F. Z. N.; LEÃO, A. L. M. S. Formações discursivas de uma marca global num contexto local: um estudo inspirado no método arqueológico de Michel Foucault. *Organização & Sociedade*, v. 19, n. 62, p. 453-69, jul./set. 2012.
- COVA, B. Community and consumption: towards a definition of the "linking value" of product or services. *European Journal of Marketing*, v. 31 n. 3/4, p. 297-316, 1997.
- CRESWELL, J. W. *Projeto de pesquisa: métodos qualitativos, quantitativos e mistos*. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.
- CUNHA, E. L. Adultério: a família diante do estrangeiro. *Veritati*, v. 2, n. 2, p. 39-54, 2002.
- DEBORD, G. *A sociedade do espetáculo*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1997.
- DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. Introdução: a disciplina e a prática da pesquisa qualitativa. In: _____. *O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens*. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2006. p. 15-41.
- FARIA, A. Crítica e cultura em marketing: repensando a disciplina. *Cadernos EBAPE*, v. 4, n. 3, p. 1-16, out. 2006.
- FERREIRA, E. V.; SANTOS, P. P. L. V. A responsabilidade civil nas relações familiares: análise do rompimento de noivado e da infidelidade no casamento. *Revista do Curso de Direito da Unifacs*, n. 139, 2012.
- FIRAT, A. F.; DHOLAKIA, N. *Consuming people: from political economy to theaters of consumption*. London: Routledge, 2005.
- FIRAT, A. F.; SHULTZ II, C. J. From segmentation to fragmentation: markets and marketing strategy in the postmodern era. *European Journal of Marketing*, v. 31, n. 3/4, p. 283-307, 1997.
- FIRAT, A. F.; TADAJEWSKI, M. Critical marketing: marketing in critical condition. In: MACLARAN, P.; SAREN, M.; STERN, B.; TADAJEWSKI, M. (Orgs.). *The SAGE handbook of marketing theory*. London: Sage, 2010. p. 127-50.

- FISCHER, R. M. B. Foucault e a análise de discurso em educação. *Cadernos de Pesquisa*, n. 114, p. 197-223, 2001.
- FLICK, U. *Introdução à pesquisa qualitativa*. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.
- FONSECA, J. P. A. Considerações sobre a constituição do sujeito do cuidado de si no pensamento de Michel Foucault. *Veritas*, v. 57, n. 1, p. 143-52, jan./abr. 2012.
- FOUCAULT, M. *A arqueologia do saber*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2009.
- FOUCAULT, M. A ética do cuidado de si como prática de liberdade. In: MOTTA, M. B. (Org). *Ditos e escritos, V: ética, sexualidade, política*. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2010a.
- FOUCAULT, M. *A ordem do discurso: aula inaugural no Collège de France pronunciada em 2 de dezembro de 1970*. 21. ed. São Paulo: Loyola, 2011.
- FOUCAULT, M. *História da sexualidade 1: a vontade de saber*. Rio de Janeiro: Graal, 1988.
- FOUCAULT, M. *História da sexualidade 2: o uso dos prazeres*. Rio de Janeiro: Graal. 1984.
- FRANCHINI, J. G. Da ocorrência de danos morais entre cônjuges ou conviventes e da sua reparabilidade no direito brasileiro. *Revista Jurídica Cesumar*, v. 4, n. 1, p. 199-227, 2004.
- GIACOMONI, M. P.; VARGAS, A. Z. Foucault, a arqueologia do saber e a formação discursiva. *Veredas*, v. 14, n. 2, p. 119-29, 2010.
- GRAY, D. E. *Pesquisa no mundo real*. 2. ed. Porto Alegre: Penso, 2012.
- HALL, S. The work of representation In: _____. (Org.) *Representation: cultural representation and cultural signifying practices*. London: Sage, 1997.
- HALL, S. *A identidade cultural na pós-modernidade*. 11. ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2006.
- HIRSCH, J.S. et al. The social constructions of sexuality: marital infidelity and sexually transmitted disease–HIV risk in a mexican migrant community. *American Journal of Public Health*, v. 92, n. 8, p. 1227-37, Aug. 2002.
- KELLE, U. Análise com auxílio de computador: codificação e indexação. In: BAUER, M.; GASKEL, G. (Eds.). *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático*. 8. ed. Petrópolis: Vozes, 2010.
- KINCHELOE, J. L.; MCLAREN, P. Repensando a teoria crítica e a pesquisa qualitativa. In: DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. *O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens*. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2006.
- LAYTON, R. A. Macromarketing: past, present, and possible future. *Journal of Macromarketing*, v. 26, n. 2, p. 193-213, Dec. 2006.
- LEÃO, A. L. M. S.; MELLO, S. C. B. VIEIRA, R. S. G. O papel da teoria no método de pesquisa em administração. *Organizações em Contexto*, v. 5, n. 10, p. 1-16, jul./dez. 2010.
- LEE, M. J. *Consumer culture reborn: the cultural politics of consumption*. London: Routledge, 1993.
- LINCOLN, Y. S.; GUBA, E. G. Controvérsias paradigmáticas, contradições e confluências emergentes. In: DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. *O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens*. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2006.
- MADUREIRA, V. S. F., TRENTINI, M. Relações de poder na vida conjugal e prevenção da AIDS. *Revista Brasileira de Enfermagem*, v. 61, n. 5, p. 637-42, set./out. 2008.

MARTIN-BARBERO, J. *Dos meios às mediações: comunicação, cultura e hegemonia*. 6. ed. Rio de Janeiro: UFRJ, 2009.

MAZZON, J. A.; HERNANDEZ, J. M. C. Produção científica brasileira em marketing no período 2000-2009. *Revista de Administração de Empresas*, v. 53, n. 1, p. 67-80, jan./fev. 2013.

MELLO, S. C. B. O que é o conhecimento em marketing no Brasil, afinal? *Revista de Administração Contemporânea*, v. 10, n. 2, p. 203-12, abr./jun. 2006.

MISOCZKY, M. C.; AMANTINO-DE-ANDRADE, J. Uma crítica à crítica domesticada nos estudos organizacionais. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 9, n. 1, p. 193-210, jan./mar.2005.

OKSALA, J. *Como ler Foucault*. Rio de Janeiro: Zahar, 2011.

OLIVEIRA, A. M. A constituição da verdade em Hans G. Gadamer e Michel Foucault. *Revista Aulas*, v. 3, 2007.

PAIVA JR., F. G.; LEÃO, A. L. M. S.; MELLO, S. C. B. Validade e confiabilidade na pesquisa qualitativa em administração. *Revista de Ciências da Administração*, v. 13, n. 31, p. 190-209, set./dez. 2011.

PIMENTEL, T. D.; CARRIERI, A. P.; CABRAL, A. C. A. O discurso e sua análise no enfoque *foucaultiano* da formação discursiva: um método de pesquisa nos estudos organizacionais. *Gestão.Org*, v. 3, n. 2, p. 106-21, 2005.

REVEL, J. *Michel Foucault: conceitos essenciais*. São Carlos: Claraluz, 2005.

RIOS, L.F. et al. Católicos, fidelidade conjugal e AIDS: entre a cruz da doutrina moral e as espadas do cotidiano sexual dos adeptos. *Debates do NER*. v. 9, n. 14, p. 135-56, 2008.

ROCHA, S. P. V. O homem sem qualidades: modernidade, consumo e identidade cultural. *Contemporânea*, n. 3, p. 136-44, 2004.

ROWNLIE, D.; HEWER, P. Concerning marketing critterati: beyond nuance, estrangement and elitism. In: SAREN, M. et al. (Orgs). *Critical marketing: defining the field*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2007. p. 44-64.

RÜDIGER, F. Cyberlove: paixão e poder na era da cibercultura. In: TRIVINHO, E. et al. (Orgs.). *A cibercultura em transformação* [recurso eletrônico]: poder, liberdade e sociabilidade em tempos de compartilhamento, nomadismo e mutação de direitos. São Paulo: ABCiber, 2010. Disponível em: <http://www.abciber.org/publicacoes/livro2> Acesso em: 28 nov 2011.

SANTOS, L. C. Macromarketing: fundamentos, natureza, escopo e tendências. *Caderno de Pesquisa em Administração*, v. 12, n. 2, p. 13-27, abr./jun. 2004.

SCHROEDER, J. E. Critical marketing: insights for informed research and teaching. In: SAREN, M. et al. (Orgs). *Critical marketing: defining the field*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2007. p. 18-29.

SHAPIRO, S. J. Macromarketing: origins, development, current status and possible future direction. *European Business Review*, v. 18 n. 4, p. 307-21, 2006.

SILVA, C. G. M. O significado de fidelidade e as estratégias para prevenção da AIDS entre homens casados. *Revista Saúde Pública*, v. 36, n. 4, p. 40-9, 2002.

SOUZA, E.; MACHADO, L. A.; BIANCO, M. F. O homem e o pós-estruturalismo foucaultiano: implicações nos estudos organizacionais. *Organizações & Sociedade*, v. 15, n. 47, p. 71-86, dez. 2008.

SOUZA, D. L.; SANTOS, R.B.; ALMEIDA, T. Infidelidade conjugal feminina. *Pensando Famílias*, v. 13, n. 2, p. 197-214, 2009.

- TADAJEWSKI, M.; MACLARAN, P. Critical marketing studies: introduction and overview. In: TADAJEWSKI, M.; MACLARAN, P. *Critical marketing studies*. London: Sage, 2009.
- THIRY-CHERQUES, H. R. À moda de Foucault: um exame das estratégias arqueológica e genealógica de investigação. *Lua Nova*, n. 81, p. 215-48, 2010.
- VON DER WEID, O. Gênero, corpo e sexualidade: um estudo antropológico sobre a troca de casais. *Revista Ártemis*, n. 5, 2006.
- VON DER WEID, O. Perdoa-me por te trair: um estudo antropológico sobre a infidelidade feminina. *Revista Habitus*, v. 2, n. 1, p. 49-59, 2004.
- WYSOCKI, D. K.; CHILDERS, C. D. Let my fingers do the talking: sexting and infidelity in cyberspace. *Sexuality & Culture*, v. 15 n. 3, p. 217-39, 2011.
- YÚDICE, G. *A conveniência da cultura: usos e abusos da cultura na era global*. Belo Horizonte: UFMG, 2006.
- ZACHARIAS, D. G. et al. Um olhar sistêmico sobre a infidelidade e suas implicações. In: JORNADA DE PESQUISA EM PSICOLOGIA, 4., 2011, Santa Cruz do Sul. *Anais...* Santa Cruz do Sul: UNISC, 2011. p. 120-33.

Submissão: 16/09/2013

Aprovação: 10/12/2014

Normas para Submissão e Publicação

Diretrizes para Autores

As submissões devem ser feitas exclusivamente pelo Sistema Eletrônico de Editoração de Revista, SEER, disponível em www.revistaoes.ufba.br, isto de acordo com as normas indicadas a seguir.

Itens de Verificação para Submissão

1. Como parte do processo de submissão, os autores são obrigados a verificar a conformidade da submissão em relação a todos os itens listados a seguir. As submissões que não estiverem de acordo com as normas serão devolvidas aos autores.
2. É uma contribuição original e inédita dentro do escopo.
3. Não foi publicado antes em outros periódicos e livros.
4. Não está em avaliação em outra publicação.
5. É assinado por no máximo 3 (três) autores.
6. Está ciente que o trabalho de autores ou coautores de uma mesma instituição e uma mesma localidade será publicado se a quantidade de trabalhos publicados em um ano com autores e coautores nessas condições não exceda 15% do total de modo a não configurar concentração.
7. Está ciente que o trabalho será publicado apenas quando autores ou coautores não tiverem publicado no mesmo ano.
8. Está ciente que não deve ter como autor ou coautor o Editor-Chefe nem os Editores Associados, particularmente quando esses últimos são responsáveis por seções e temas.
9. Está ciente que o trabalho com autores ou coautores do Conselho Editorial e da Universidade Federal da Bahia será publicado apenas se: esses autores e coautores não participem do processo de avaliação, e a quantidade de trabalhos publicados em um ano com autores e coautores nessas condições não exceda 15% do total de modo a não configurar endogenia.
10. O texto não contém informações sobre os autores, e inclusive as "Propriedades do Autor" foram limpas.
11. O texto: é digitado de forma sequencial, sem espaços ociosos, utilizando os editores de texto de maior difusão; tem espaço simples, fonte de 12 (doze) pontos e não excede 20 laudas; emprega itálico ao invés de sublinhar; tem inseridas figuras e tabelas e não no final nem em arquivo anexo; e está gravado em extensão RTF (Rich Text Format) ou em formato Microsoft Word.
12. É em Português, Inglês, Francês ou Espanhol.
13. Independente da língua tem os seguintes elementos em Português e Inglês: título; resumo de até 15 (quinze) linhas ou 150 (cento e cinquenta) palavras; e palavras-chave, no mínimo 3 (três) e no máximo 5 (cinco).
14. Apresenta as citações e as referências nos padrões da Associação Brasileira de Normas Técnicas, ABNT.
15. Tem todos os endereços "URL" ativos.
16. Tem incluídos na submissão todos os metadados indicados no formulário.
17. Está ciente que ao ser submetido deve passar primeiro por Desk Review, podendo ser recusado ou aceito para avaliação.
18. Está ciente que ao ser aceito para avaliação, deve ser designado sem identificação ("avaliação cega") para no mínimo 2 (dois) avaliadores com domínio sobre o conteúdo do tema ("avaliação por pares").
19. Está ciente que ao ser avaliado, pode receber críticas e sugestões, ser revisado e, no final desse processo, ser aceito para publicação, com ou sem alterações, ou recusado.
20. Está ciente que os autores devem concordar com os seguintes termos relativos aos Direitos Autorais: (a) Autores mantêm os direitos autorais e concedem ao Periódico Organizações e Sociedade, O&S, e à Editora da Universidade Federal da Bahia, EDUFBA, o direito de primeira publicação, com o trabalho simultaneamente licenciado sob Creative Commons Attribution License, permitindo o compartilhamento do trabalho; (b) Autores têm autorização para assumir contratos adicionais separadamente, para distribuição não-exclusiva da versão do trabalho publicada nesta revista (ex.: publicar em repositório institucional ou como capítulo de livro), com reconhecimento de autoria e publicação inicial nessa revista. (c) Autores têm permissão e são estimulados a publicar e distribuir seu trabalho online (ex.: em repositórios institucionais ou na sua página pessoal).

Revista Organizações & Sociedade, O&S

Site: <http://www.revistaoes.ufba.br>

E-mail: revistaoes@ufba.br

Telefone: 55 71 3283 7344

Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia, UFBA,
3. andar, sala 31 (I),
Av. Reitor Miguel Calmon, s/n - Vale do Canela,
CEP 40100-903 - Bahia - Brasil

Versão Online

Organizações & Sociedade (O&S)

ISSN (*Online*) 1984-9230

Fatores Explicativos do Capital Social no Extremo Oeste Catarinense

Alyne Sehnem
Janaina Macke

A Construção do Trabalho Associado Sob a Hegemonia Estatal:
Organização, Solidariedade e Sociabilidade

Édi Augusto Benini
Elcio Gustavo Benini

Parcerias entre Estado e Sociedade Civil na Perspectiva do Capital Social

Alexandre Lima Baião
Alketa Peci
Caio César de Medeiros Costa

As Redes Intraorganizacionais são Inclusivas? Utopia e Testes

Charles Kirschbaum

Confrontando Teorias de Crescimento da Firma à Luz da
Análise de Graus de Liberdade

Sérgio Fernando Loureiro Rezende
Ricardo Salera
José Márcio de Castro

Regulação em Saúde e Epistemologia Política: Contribuições da
Ciência Pós-Normal para Enfrentar as Incertezas

Tatiana Pereira das Neves Gamarra
Marcelo Firpo de Souza Porto

A Efetividade dos Estrategistas da Responsabilidade Social Empresarial

M. Paola Ometto
Sergio Bulgacov
Márcia Ramos May

Pulando a Cerca Ponto Com: a Opinião Pública Sobre a Mercantilização do Adultério

Thiago Ianatoni Camargo
André Luiz Maranhão de Souza Leão

