

Capital Social e Economia: antecedentes e perspectivas

Leonardo M. Monasterio

"Perhaps social capital, like Voltaire's God, would have had to be invented even if it did not exist."

Samuel Bowles (1999, p.6)

Resumo:

O presente trabalho examina a relação entre o conceito de capital social e a Ciência Econômica. Após identificar os diversos sentidos dessa noção, discute-se as contribuições teóricas e questões concretas que aproximaram os economistas de formação neoclássica de tal conceito. Por fim, argumenta-se que o instrumental analítico da Nova Sociologia Econômica é mais adequado para o desenvolvimento de pesquisas que envolvam o capital social do que aquele utilizado pelo *mainstream* da Economia.

Introdução

Na década de 1990, em especial ao longo de seus últimos anos, um conceito recebeu uma atenção especial dos cientistas sociais. Aplicou-se ao capital social os epítetos: "Elo perdido das ciências sociais"; "o conceito fundamental"; "condensador da fumaça que envolve o debate sobre instituições", entre outros igualmente entusiasmados. Em uma primeira aproximação, o capital social é definido como:

“características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas.” (Putnam, 1996, p. 177)

A idéia de que tais elementos têm relevância para a vida econômica é tão antiga quanto a própria Ciência Econômica. O fato novo é a avidez com a qual pesquisadores oriundos das mais diversas áreas do conhecimento e linhas teóricas recorreram à noção sob foco. O economista heterodoxo Samuel Bowles, o cientista político ligado ao *establishment* Francis Fukuyama, sociólogos de tradições tão díspares como James Coleman e Pierre Bourdieu; todos escreveram positivamente acerca do capital social.

Tão curiosa quanto essa soante aceitação, é o fato da expressão "capital social" ter sido diversas vezes reinventada por pesquisadores independentes entre si,

com sentido semelhante, ao longo das últimas décadas (Borgatti, 1998). Esse fenômeno, raro nas ciências sociais, bem como a averiguação das razões políticas e retóricas que levaram à rápida disseminação do termo, constituem pertinentes temas de pesquisa. Optou-se, contudo, por restringir o alcance desse trabalho à questões mais relevantes para o momento atual em que se encontra a pesquisa sobre o capital social.

Nesse sentido, o objetivo desse estudo é o de examinar os caminhos e razões pelas quais o capital social está sendo absorvido pelo ortodoxia econômica. Quais foram os passos teóricos anteriores que permitiram aos autores de inspiração neoclássica aceitar um novo tipo de capital que, à primeira vista, parece tão distante dos seus cânones? Existe um custo, na forma de deturpação do conceito, decorrente dessa aceitação? Com essa investigação pretende-se não só enquadrar o capital social na trajetória do pensamento econômico, como também desnudar os procedimentos que permitem a absorção da noção pelo *mainstream*.

Na seção seguinte apresentam-se os principais sentidos que a bibliografia registra para a expressão "capital social". Em seguida, examinam-se os fatores que levaram ao desenvolvimento e incorporação desse conceito à Economia. Com base na classificação de Giannetti da Fonseca (1994), supõe-se que o "capital social" surge como o resultado de fatores internos e externos à Ciência Econômica. Esses primeiros remetem ao próprio desdobramento da pesquisa em Economia, que colocando novos temas e métodos prepara o terreno intelectual para os passos seguintes. Por fatores externos, compreende-se que as situações-problema, oriundas do mundo concreto, sugerem novos desafios para os pesquisadores. A terceira seção apresenta a forma pela qual os economistas neoclássicos interpretam o capital social e suas principais limitações. A seção conclusiva discute as perspectivas teóricas do conceito sob escopo.

1. As diversas acepções do capital social

Chegar a uma definição consensual, inequívoca, do capital social é uma tarefa fadada ao fracasso. Devido às diferenças entre os objetivos dos pesquisadores, suas acepções são orientadas pelo seu valor instrumental. Aqueles que buscaram unificar o conceito, ou conseguiram apenas delinear seus múltiplos sentidos, ou então o ampliaram de tal forma que seu conteúdo desvaneceu. Apresentam-se a seguir as três definições básicas na forma com que foram identificadas por Seralgedin e Grootaert

(2000).

1.1. Putnam e as associações horizontais.

Mesmo que a definição de Putnam do capital social apresentada acima seja bastante ampla, operacionalmente ele utiliza uma versão bem mais restrita que inclui apenas as associações e as normas de cooperação entre os agentes. Para o autor, as associações engendram hábitos cívicos e um espírito de cooperação que contribuem para o seu desenvolvimento (Putnam, 1996). Os valores cívicos favoreceriam o associativismo e esse, por sua vez, criaria um *feedback* positivo em favor da propagação de tais valores. Mesmo associações com pouca relação direta com a atividade econômica, como instituições esportivas ou culturais, comporiam o capital social, pois reforçariam as relações de cooperação entre os membros da sociedade.

Vale ressaltar que o tipo de instituição que Putnam tem em mente são associações de caráter horizontal, não-hierárquicas e sem fortes barreiras à entrada. Assim, as associações favoráveis para o desempenho econômico seria aquelas que congregam "agentes que têm o mesmo *status* e o mesmo poder" (Putnam, 1996, p. 182). Para que contribua para o capital social de uma sociedade, uma associação deve ser aberta aos potenciais participantes e também reforçar valores democráticos. Ele afirma "o bom governo é subproduto dos grupos orfeônicos e dos clubes de futebol, e não do fervor religioso" (Putnam, 1996, p. 185).

Uma das bases do caráter produtivo do capital social advém da redução dos custos de transação derivadas da disseminação da confiança e da restrição ao comportamento oportunista. Além disso, Putnam, seguidor de uma tradição que remonta a Tocqueville, vê na organização da sociedade civil uma forma de garantir a qualidade das políticas públicas. Putnam e Helliwell (1995) apontam, com base em evidências empíricas italianas, que apontam que uma maior densidade de associações horizontais resulta em uma melhor qualidade dos governos locais e maiores taxas de crescimento econômico.

1.2. Granovetter, Coleman e as Redes Sociais

A Nova Sociologia Econômica foi uma das responsáveis pela disseminação do conceito do capital social para outras áreas de pesquisa. Em 1985, Mark Granovetter publica o "manifesto" desse movimento: "*Economic Action and the Social Structure: the problem of embeddedness*" onde ele critica as duas visões sobre o comportamento econômico: a sub-socializada, neoclássica, que percebe apenas indivíduos

atomizados, eliminando todas as relações sociais; e a sobre-socializada, típica de boa parte do pensamento sociológico, que trata os agentes como marionetes que seguem estritamente o roteiro esperado para a sua classe social. Granovetter propõe superar essa dicotomia através da adoção de uma abordagem dita "*embedded*", que perceba as ações econômicas dos agentes como inseridas numa rede de relações sociais. Ou seja, os indivíduos escolhem, mas não no vácuo e sim dentro de uma determinada malha de conexões com outros agentes.

Ainda sem utilizar a expressão "capital social", Granovetter percebe o potencial que essas redes sociais têm para resolver o dilema do prisioneiro e promover a confiança. Os nexos específicos entre os agentes dessas redes permitem que relacionamentos cooperativos sejam semeados e que as boas, ou más, reputações fluam. Ele ressalta que no *embeddedness approach* a questão da confiança - e mesmo da organização da atividade econômica - devem ser analisadas através da análise concreta das redes sociais (Granovetter, 1985, p. 490-493).

James Coleman é o principal responsável pela introdução do capital social nas agendas de pesquisa. Em suas obras (1988, 1990) ele segue de perto Granovetter, ao considerar o princípio da escolha racional uma boa hipótese de trabalho, contanto que não se perca de vista o papel da estrutura social. Para ele, o capital social seria um instrumento para essa prática (Coleman, 1988). Devido à influência da sua definição, vale a pena reproduzi-la:

"Social capital ... is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common: they all consist of some aspect of a social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that would no be attainable in its absence. Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of relations between persons and among persons. It is lodged neither in the individual nor in physical implements of production" (Coleman, 1990, p. 302)

A definição de Coleman é bem mais ampla que a de Putnam e inclui todas as maneiras através das quais as relações sociais podem contribuir para a produção: desde a reciprocidade e a confiança entre os agentes, laços horizontais, e até mesmo organizações verticais que intencionalmente, ou não, resolvam os problemas de ação coletiva (ver seção 2.1.2).

1.3. Capital Social como ambiente institucional

A abordagem ainda mais genérica considera o ambiente político e social que

contribua para a eficiência produtiva estática e dinâmica como componentes do capital social. Inclui, portanto, a qualidade do governo, do sistema jurídico e a garantia de liberdades políticas e civis dos indivíduos e do Estado de Direito. Nesse sentido, o capital social é quase um sinônimo de "boas" instituições.

Pela própria natureza do conceito, os estudiosos que utilizam essa acepção têm como objeto o desempenho econômico comparado dos países e não temas regionais como os que tomaram a atenção de Putnam. O trabalho elaborado por Clague et al. (1997), pesquisadores ligados ao IRIS (Center on Institutional Reform and Informal Sector) da Universidade de Maryland, é característico desse tipo de abordagem. Nesse estudo econométrico *cross-section*, indicadores de qualidade da burocracia, confiança nas instituições, e risco político são consideradas variáveis independentes da determinação das taxas de crescimento dos países.

2. A absorção pela Economia

2.1 Fatores "internos" à Economia

2.1.1 Teoria dos Jogos

O trabalho seminal de Von Neumann e Morgenstern "*The Theory of Games and Economic Behavior*" abriu novos caminhos, por introduzir um instrumental que permitiu à Economia transcender o estudo de agentes atomizados; a partir de então foi possível tratar das interações estratégicas entre indivíduos. Se, por um lado, a Teoria dos Jogos (TJ) aumentou o alcance (e as pretensões) da pesquisas econômicas, por outro trouxe à tona novas questões. A primeira dessas consiste no descolamento entre a racionalidade individual e a coletiva. Como se sabe, a busca do interesse individual leva a um equilíbrio de Nash sub-ótimo em jogos do tipo Dilema do Prisioneiro.

Os desenvolvimentos subsequentes do programa de pesquisa em TJ (com jogos repetidos, informação incompleta, abordagens evolucionárias, inclusão de reputação, entre outros avanços) a tornaram formalmente mais árida; em compensação, novos *insights* e resultados surgiram. Em relação ao tema sob escopo, o maior interesse centra-se na questão da cooperação entre os agentes.

O chamado *Folk Theorem* mostra que, em jogos infinitamente repetidos, a cooperação mútua pode ser um equilíbrio de Nash (Heap e Varoufakis, 1995, cap. 6). Em consonância, nos experimentos computacionais realizados por Axelrod (1984), foi uma estratégia cooperativa (submetida a um critério olho por olho- *Tit-for-Tat*) a

que obteve o melhor desempenho. Finalmente, no campo da economia experimental acumulou-se evidência suficiente de que os agentes não se comportam exatamente como sugere a teoria dos jogos em suas versões mais simples. Quer por um sentido de justiça, quer por altruísmo, o comportamento cooperativo surge, mesmo em jogos estáticos, com uma frequência imprevista pela teoria.

Numa abordagem retrospectiva, duas contribuições da Teoria dos Jogos foram marcantes para que o conceito de capital social fosse incorporado pelo *mainstream*:

- A Teoria dos Jogos permitiu que a ortodoxia superasse a análise atomizada dos indivíduos, e legitimou o estudo das interações entre os agentes.
- Em um primeiro momento, a TJ tornou nossa ciência ainda mais lúgubre, mostrando o fracasso da racionalidade instrumental em certos jogos. Posteriormente, os modelos sugeriram que a cooperação mútua constitui um equilíbrio possível e que, sob certas condições, o *homo economicus* poderia abrir mão de um comportamento orientado por uma racionalidade míope em favor de uma estratégia de longo prazo. Aprendizado, reputação e sinalização passaram a ser categorias frequentes na literatura sobre TJ.

2.1.2. Lógica da Ação Coletiva

Mancur Olson (1965), a partir de um instrumental da escolha racional, mostrou as dificuldades que grupos enfrentam na provisão de bens coletivos para seus membros. Em termos simplificados, o autor argumenta que nessas situações cada agente adota uma postura de caroneiro, esperando a contribuição alheia para a provisão de um bem que beneficie todo um grupo. A ação coletiva fracassa e, novamente, racionalidade individual e coletiva se distanciam. A posição de Olson é bastante pessimista: grupos com poucos membros tendem a solucionar esse dilema, contudo grupos grandes (latentes, em seus termos) serão, via de regra, incapazes de se organizarem para a ação coletiva. Logo, os interesses dos grupos pequenos são sobre-representados vis à vis os interesses da maioria desorganizada. As consequências perversas dessa lógica foram examinadas em Olson (1982).

Qual a relação da lógica da ação coletiva com a pesquisa em capital social? Com base nas contribuições de Olson, o esperado é o comportamento *free-rider* dos agentes. A pergunta, agora, passa a ser o porquê a previsão de Olson fracassa, ou seja,

porque os indivíduos muitas vezes superam o dilema da ação coletiva. Empiricamente, os trabalhos de Elinor Ostrom (1990), por exemplo, mostraram que muitas vezes sociedades pouco desenvolvidas conseguem criar arranjos institucionais, formais ou não, que suprimem o problema do *free-rider* e da gestão de recursos comuns. A bibliografia sobre capital social usou essas evidências como suporte à argumentação de que normas cooperativas e a confiança mútua entre os membros de uma sociedade elevam o seu bem-estar material.

2.1.3. Capital Humano em Becker e Lucas

A expressão capital humano tem hoje amplo trânsito pelo *mainstream* e a sua pertinência é aceita sem maiores reflexões. Nos modelos de crescimento recentes, o estoque de capital humano reduziu-se a um indicador do número de anos de escolaridade média da população ou a uma variável semelhante. Contudo, se tomarmos a visão de dois dos mais influentes economistas neoclássicos, Robert Lucas e Gary Becker, percebe-se que adotam uma definição do capital humano ampla que chega a se sobrepor a alguns dos sentidos do capital social. Tome-se esse trecho de Lucas (1988, grifos meus):

"... human capital accumulation is a social activity involving groups of people in a way that has no counterpart in the accumulation of physical capital... We know from ordinary experience that there are group interactions that are central to individual productivity and that involve groups larger than the immediate family and smaller than immediate family and smaller than the human race as a whole"

Isto é, Lucas percebe que a produção de capital humano depende das relações sociais e que, ao mesmo tempo, a produtividade individual depende de características grupais que se estendem além dos "laços fortes".

Desde seu trabalho de 1974, Gary Becker já atentava para a questão das interações sociais. Após lembrar que economistas acima de qualquer suspeita como Marshall compartilharam essa preocupação, ele relata:

"My interest in interactions can probably be traced to the study of discrimination and prejudice... Further reflection convinced me that the emphasis of earlier economist deserved to be taken much more seriously because social interactions had significance far transcending the special cases discussed above." (Becker, 1974, p. 1064)

Sem embargo, existem limites metodológicos para que Becker trate as relações sociais. Ele o faz da maneira típica para um economista com sua formação:

incluindo argumentos na função utilidade dos agentes. Em trabalho mais recente (Becker, 1996), ele voltou à questão, dessa vez aplicando o conceito de capital social, mas sem perder de vista o referencial neoclássico. De maneira mais sofisticada, ele sustenta que as preferências dos agentes são influenciadas pelo capital social dos indivíduos, aqui entendido como "*the influence of past actions by peers and others in an individual's social network*" (Becker, 1996 apud Requier-Desjardins, 2000, p. 7).

2.1.4. Nova Economia Institucional

Os trabalhos reunidos no que hoje se designa Nova Economia Institucional (NEI) foram fundamentais para a formação da abordagem do capital social. Na verdade, a história intelectual de ambas linhas de pesquisa chegam a se confundir de tão próximas. Os pesquisadores ligados ao Capital Social citam com frequência os textos básicos da NEI; desde o seminal *paper* de Coase (1937) até os trabalhos mais recentes de Douglass North. Dessa maneira, vale repassar desenvolvimento da NEI.

Foi na década de 60 que as implicações do *insight* fundamental de Coase foram amplamente compreendidas. Quando se percebe que as transações econômicas estão longe de serem tão fluidas e transparentes como diziam os livros-texto, uma caixa de Pandora de novos temas se abre. As instituições e a definição dos direitos de propriedade passam a condicionar os resultados econômicos. Somando-se a isso as contribuições de Stigler (1961) acerca da Economia da Informação, outras questões como contratos incompletos, relação agente-principal e comportamento oportunista passam a ser tratados pelo *mainstream* da ciência econômica.

Para a questão do capital social, um trabalho tem uma importância notável: *The Market for 'Lemons': quality uncertainty and the market mechanism* (1970) de George Akerlof. Com base em Stigler, Akerlof foi mais longe e analisou os problemas quando a informação não é apenas imperfeita, mas também distribuída de maneira assimétrica entre as partes. O resultado central é que quando essa assimetria for muito extensa, o funcionamento do mecanismo de mercado pode levar a sua própria extinção, pois tende a expulsar os bens de qualidade acima da média. O que inicialmente parece ser apenas um princípio microeconômico tem, na argumentação de Akerlof, uma aplicação bem mais geral. Ele sustenta que o mesmo princípio faz com que os mercados de crédito dos países subdesenvolvidos sejam imperfeitos; uma vez que apenas aqueles que têm contato próximo com os emprestadores têm acesso aos recursos. Além disso, assevera que em países onde a desonestidade prevalece há

um significativo desvio de capacidades empreendedoras para o comércio, uma vez que os retornos para um agente sagaz nessa atividade serão bem maiores do que na produção.

O fato de que muitos mercados existem a despeito da assimetria informacional é explicado pela presença de instituições - fora do mercado *strictu sensu* - que sanam ou aliviam esse problema (Akerlof, 1970, p. 499). Garantias, marcas, controles externos, são formas de controle da qualidade dos bens. Akerlof identifica que o conhecimento da reputação de um agente é, também, uma forma de se evitar o funcionamento dessa "Lei de Gresham" onde a baixa qualidade toma o lugar da alta qualidade no mercado. E sintetiza:

"We have been discussing economic models in which 'trust' is important. Informal unwritten guarantees are preconditions for trade and production."

(Akerlof, 1970, p. 496)

Não muito depois de Akerlof, Kenneth Arrow, em uma obra que antecipa diversas idéias que seriam recuperadas pela NIE (Williamson, 1985, em especial), pronunciou-se de forma semelhante em relação à importância da confiança nas relações econômicas:

"It has been observed... that among the properties of many societies whose economic development is backward is a lack of mutual trust".

(Arrow, 1974, p.26)

Além dessa referência ao tema do desenvolvimento econômico, Arrow aponta, implicitamente, o papel da confiança na redução dos custos de transação e suas peculiares características:

"Trust is an important lubricant of social system. It is extremely efficient; it saves a lot of trouble to have a fair degree of reliance on other people's word. ... Trust and similar values, loyalty and truth-telling, are examples of what the economist would call 'externalities'. ... (T)hey increase the efficiency of the system, enable you to produce more goods or more of whatever values you hold in high esteem. But they are not commodities for which trade on open market is technically possible or even meaningful." (Arrow, 1974, p. 17)

Os bem sucedidos livros de Oliver Williamson (1975 e 1985) e de Douglass North (1981 e 1990) deram força e consolidaram a pesquisa em NIE. A partir de metade da década de 80 percebe-se a aceitação definitiva dessa abordagem, com seus autores ganhando prêmios Nobel (North e Coase em 1991 e 1993, respectivamente) e a publicação dos primeiros livros-texto (Eggertsson, 1990 e, mais recentemente, Furubotn e Richter, 1997). Mesmo compartilhando algumas características em

comum, existem diferenças entre as linhas de pesquisa em NIE. Enquanto para alguns autores o capital social é dispensável, para outros ele se confunde com a própria definição de NIE. Note-se a definição de Clague (1997, p.16):

"The New Institutional Economics... represents a kind of 'expanded economics'. Like standard economics, it focuses on the choices people make in their lives. But it enriches the simple rational choice model by allowing for the pervasiveness of information problems and human limitations on processing information, the evolution of norms, and the willingness of people to form bonds of trust. "

Em suma, sem abandonar a visão agentes buscam maximizar a utilidade, a NIE, mais preocupada com o realismo das hipóteses, relaxa os assépticos axiomas neoclássicos. Isso permite que se possa tratar dos temas importantes à para a abordagem do capital humano (confiança, espírito cívico, cooperativo) sem que se perca a capacidade de dialogar com os economistas neoclássicos. Tome-se o caso de North. Inicialmente mais próximo da ortodoxia, ele incorporou aspectos informais como valores, convenções, códigos de conduta, normas e até a ideologia na análise do desenvolvimento econômico, mas não perdeu completamente o jargão neoclássico (North, 1990). Quando um ganhador recente do prêmio Nobel, com ampla aceitação pela ortodoxia, adota uma postura como essa, a legitimação do programa de pesquisa em capital social fica facilitada.

2.2. Fatores "externos" à Economia

2.2.1 Evidências empíricas acerca do desenvolvimento econômico.

A disponibilidade de dados internacionais indicou que os mecanismos de crescimento econômico são mais complexos do que sugeriam os modelos neoclássicos iniciais. As vastas e persistentes distâncias entre os países pobres e ricos não eram resultados previstos por tais modelos. A busca de respostas a essa questão ensejou todo o debate acerca da convergência das rendas per capita e as celebradas teorias de crescimento endógeno. A introdução do capital humano aumentou o poder explicativo de tais modelos, mas vale lembrar que nem tudo está resolvido. Apesar dessas teorias explicarem a formação de *clusters* de países pobres e ricos, os problemas surgem quando se tenta compreender os mecanismos que permitem a migração de um "clube" para outro. Existem, ainda, as economias que, a despeito da acumulação de capitais físicos e humanos apresentaram crescimento pífio. E, conforme apontam Clague (1997, p.13) e Olson (1982), resta ser compreendida as

estruturas de incentivos que propiciam a acumulação de capitais e o progresso técnico.

As diferenças no estoque de capital social emergem como a resposta a esses enigmas do desenvolvimento econômico. Nesse sentido, o próprio trabalho de Putnam faz parte desse movimento e, empiricamente, existe toda uma bibliografia que utilizando *proxies* do capital social em regressões à moda das feitas por Barro (Knack e Keefer, 1997, Clague et al. 1997, La Porta, 1997). Via de regra, os resultados têm sido favoráveis a hipótese da importância do capital social para o desempenho econômico. É essencial lembrar que essas evidências devem ser interpretadas com extremo cuidado, pois, além dos habituais riscos que a econometria instila, os indicadores do capital social são bastante questionáveis.

2.2.2 O desempenho dos projetos de desenvolvimento e o Banco Mundial.

Dados do Banco Mundial apontam que um terço dos seus projetos de desenvolvimento foram avaliados como "bem-sucedidos", outro terço como "satisfatórios", e 23% como "desapontadores", e 10% do total receberam a classificação de "perda total" (Meier, 1995, p. 225). Retrospectivamente, aponta-se como principal suspeito para essa alta taxa de fracasso a desconsideração, por parte dos técnicos do Banco, de aspectos relacionados com o capital social. Ilustrando esse ponto, Ostrom (2000) relata, por exemplo, um projeto de irrigação no qual os economistas solaparam toda a organização social preexistente que regulava a distribuição da água em Chiregad, Nepal. O resultado foi que a área atendida diminuiu, a irrigação tornou-se mais incerta e as organizações de agricultores enfraqueceram. O capital físico foi desperdiçado e o próprio capital social depreciou-se.

Na tentativa de melhorar os resultados de seus projetos de desenvolvimento os economistas acorreram à abordagem do capital social. O marco da mudança na orientação do World Bank foi a gestão de James Wolfensohn -Joe Stiglitz, nos cargos de presidente e economista-chefe, respectivamente, a partir de 1995 (Edwards, 1999). O primeiro tem uma visão mais ampla em relação aos objetivos do Banco e o segundo- um dos teóricos principais da Economia da Informação- ofereceu as bases intelectuais para a mudança.

Atualmente, o World Bank é o principal *think-tank* dedicado à questão do capital social. Michael Edwards, ex-especialista em Sociedade Civil do Banco

Mundial, identifica três grupos no órgão: os entusiastas, economistas ligados à divisão de pesquisa do Banco, que vêem o capital social como o "*missing ingredient that can make their equations work*" (Edwards, 1999, p.2); os táticos, cientistas sociais dispersos pelo órgão que identificam no capital social uma forma de dialogar de forma produtiva com os economistas; e os céticos, alguns iconoclastas dentro da instituição que consideram que a Economia nada tem a acrescentar ao entendimento do papel econômico das relações sociais. Os dois primeiros grupos são hegemônicos e passaram a orientar a implementação de projetos de desenvolvimento do Banco Mundial.

3. Legitimidade e adaptação ao *mainstream*

As diversas contribuições supracitadas de autores ligados à ortodoxia permitiram a legitimação do conceito de capital social por dois modos. Primeiro, fornecendo os fundamentos microeconômicos que permitiram a incorporação das relações sociais e da confiança nos modelos. E, em segundo lugar, pelo fato dessas contribuições terem vindo de estudiosos com amplo reconhecimento nos meios acadêmicos. Ao menos quatro ganhadores do prêmio Nobel (Arrow, Axelrod, Becker e North) adotam posições favoráveis ao capital social ou tiveram papel-chave para o seu desenvolvimento.

A questão fundamental a ser tratada é se, ao ser aceito pela ortodoxia, o capital social não está sendo deturpado. Veja-se, como exemplo, o caso de Glaeser, Laibson, Scheinkman e Souter (1999), pesquisadores de Harvard e Chicago inequivocamente ligados ao *mainstream*. Esse trabalho demonstra as limitações da análise neoclássica para a compreensão do capital social. Já na introdução, os autores criticam a definição Putnam para o capital social pelo fato dela referir-se a grupos e não a indivíduos. Argumentam:

*"If economists are going to understand social capital, then we **must** start with an analysis of the decision-makers who actually invest in social connection. A micro-approach to social capital might sensibly begin with an individual-based definition of the concept: an individual's social capital is that individual's social characteristics-including charisma, status and access to networks- that enable that person to extract **private** returns from interactions with others."*
(Glaeser et al., 1999, p. 2-3; grifos meus)

O trabalho prossegue com um experimento no qual os voluntários, estudantes de Harvard, participam aos pares de jogos que, argumentam os autores, mediriam o capital social de cada indivíduo (na forma da confiança e confiabilidade).

Seguindo a ortodoxia mais ferrenha, Glaeser et al. adotam a *meaning thesis* do individualismo metodológico, a qual sustenta que todos os conceitos devem fazer referência apenas aos indivíduos e nunca a características grupais (Little, 1991, p. 184). Essa tese é difícil de ser sustentada porque pressupõe o caráter redutível de todo o evento social e, conforme argumenta, mesmo que isso fosse possível, é duvidoso que fosse cientificamente desejável (Little 1991, p. 186). Autores como Putnam respeitam o princípio do individualismo metodológico **ontológico**, isto é, aceitam que o capital social não tem uma existência própria, independente dos indivíduos. A escolha de um nível de análise superior ao individual baseia-se na suposição- metodologicamente defensável- de que haveria uma perda de conteúdo analítico caso o capital social fosse reduzido até a esfera dos indivíduos.

Outro problema da análise de Glaeser et al. (1999) reside na restrição do capital social à propensão de cooperar em experimentos com dois jogadores. Isso retira do conceito de seus aspectos mais interessantes. Não inclui, por exemplo, relações de rede onde se o indivíduo A confia em B e este acredita em C, é possível que A confie em C mesmo que não o conheça previamente. O instrumental da teoria dos jogos se mostra inadequado para lidar com essas redes sociais; é inviável adaptar a complexidade dos desenhos e dos tipos das relações possíveis intra-grupos à meras matrizes de *pay-off* entre dois jogadores (ou um jogador e o resto da sociedade).

Por fim, outra limitação da abordagem de Glaeser et al. reside na ênfase aos ganhos privados do capital social. Essa não é uma postura única na bibliografia sobre capital social; conforme aponta Requier-Desjardins (2000, p. 7) autores como Gary Becker (1996) e mesmo Pierre Bourdieu (1986) seguem a orientação de tratar o capital social como um ativo que gera retornos privados. Com isso, pode-se aplicar a racionalidade econômica à relações sociais: o agente investe no relacionamento com outros agentes visando os ganhos privados futuros. Essa postura pode ser adequada para alguns estudos específicos, no qual o objeto principal seja exatamente a avaliação dos ganhos privados. Contudo, para os pesquisadores preocupados com o desenvolvimento econômico perde-se a perspectiva mais interessante do capital social enquanto bem público (devido à intensidade de suas externalidades) e inserido em uma lógica mais ampla do que a estritamente maximizadora.

Conclusão e perspectivas

Ao longo desse trabalho argumentou-se que os avanços teóricos feitos por

diversos pesquisadores identificados com o *mainstream* criaram as bases para o desenvolvimento da abordagem do capital social. Esse fato, associado às influências externas citadas na seção 2.2.2., fizeram o desenvolvimento de tal conceito quase uma necessidade, como a epígrafe deste trabalho afirma.

O instrumental ortodoxo não é o mais apropriado para fornecer o substrato teórico para o capital social. Por considerar as relações entre os agentes apenas através da teoria dos jogos, ou da modificação nas funções utilidade, perde-se a perspectiva mais fundamental do capital social: a rede de interações entre os indivíduos. Nesse sentido, a linha teórica da Nova Sociologia Econômica parece ser a mais proveitosa para uma integração com a Economia. Ela possui uma visão metodológica plural, com uma concepção ampla das motivações humanas (que inclui a hipótese da racionalidade instrumental, mas não a sacraliza), que a torna atraente para uma maior integração com abordagens econômicas mais distantes da ortodoxia. Os sociólogos ligados a tal abordagem têm uma ampla capacidade de diálogo com os economistas, e podem oferecer novos métodos, problemas e evidências para esses últimos. Enfim, essa reaproximação com a Sociologia seria uma boa forma de renovação da Economia.

Tudo leva a crer que, mesmo passado o entusiasmo inicial, o conceito de capital social permanecerá entre os cientistas sociais. Para isso, contribuem a evidência empírica e o apoio institucional e acadêmico que ele tem recebido. O capital social pode fazer parte do instrumental padrão de analítico disponível para os economistas, mas isso pode se transformar em uma vitória de Pirro se for necessário que o conceito seja deturpado para se adequar à economia neoclássica.

Uslaner (1999) referiu-se à confiança como a "canja de galinha" das ciências sociais. O mesmo pode ser dito quanto ao capital social; incluí-lo trará benefícios à qualidade das análises e as contra-indicações são pequenas. Se ele não é uma panacéia que muitos desejariam, ao menos permite que os economistas, em especial os mais ortodoxos, dêem mais destaque à importância dos fatores sociais para a vida econômica.

Bibliografia

- ADLER, Paul S. KWON, Seok-woo. *Social capital: the good, the bad, the ugly*. mimeo. April, 1999.
- AKERLOF, George The Market for 'Lemons': quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, p. 488-500, v.84, Aug., 1970.
- ARROW, Kenneth J. Observations on social capital. In: DASGUPTA, Partha, SERALGEDIN, Ismail. *Social capital: a multifaceted perspective*. Washington, D.C: World Bank, 2000. p.3-5.
- _____. *The Limits of Organization*. New York: W.W. Norton & Co., 1974.
- AXELROD, R. *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books. 1984.
- BARRO, Robert, SALA-i-MARTIN. *Economic Growth*. New York: McGraw Hill, 1995.
- BECKER Gary. *Accounting for tastes*. Cambridge: Harvard University, 1996.
- _____. A theory of human interactions. *Journal of Political Economy*, v. 82, p. 1063-1093, 1974.
- BORGATTI, Stephen P. A SOcNET Discussion on the origins of the term social capital. *Connections*, v.21, n.2, p. 37-46, 1998.
- BOURDIEU, Pierre. The Forms of Capital, in J. RICHARDSON, ed. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Westport, CT: Greenwood Press, 1986.
- BOWLES, Samuel. "Social Capital" and community governance. *Focus*. v.20, n. 3, Fall 1999. p.6-14.
- CLAGUE, C.; KEEFER, P.; KNACK, S. e OLSON, M. Institutions and Economic Performance. In: CLAGUE, Christopher ed. *Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less Developed and Post-Socialist Countries*. Maryland: Johns Hopkins University, 1997. p. 91-120
- CLAGUE, Cristopher. The new institutional economics and economic development. In: CLAGUE, Christopher (ed.). *Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less Developed and Post-Socialist Countries*. Maryland: Johns Hopkins University, 1997. p.12-37
- COASE, Ronald. The nature of the firm. *Economica*, v. 4, p. 386-405, nov., 1937.
- COLEMAN, James. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass: Harvard University, 1990.
- _____. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology* 94. (Supplement) S95-S120. 1988.
- COLLIER, Paul. *Social Capital and Poverty*. Washington, DC: The World Bank (mimeo).1998
- DASGUPTA, Partha. Economic progress and the idea of social capital. In: DASGUPTA, Partha, SERALGEDIN, Ismail. *Social capital: a multifaceted perspective*. Washington, D.C: World Bank, 2000. p.325-423.
- DE LA FUENTE, Angel. Notas sobre la economia del crecimiento. Barcelona: Universitat Autònoma, 1995.
- EDWARDS, Michael. *Enthusiasts, tacticians and skeptics: the World Bank, civil society and social capital*. Mimeo. 1999.
- EGGERTSSON, Thráinn. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University, 1990.
- FONSECA, Eduardo Giannetti. Reflexões sobre a historiografia do pensamento econômico. In: XXII Encontro Nacional de Economia, 1994, Florianópolis. Anais... Florianópolis: ANPEC, 1994. p. 553-571.

- _____. *Vícios privados, benefícios públicos: a ética na riqueza das nações*. São Paulo: Companhia das Letras, 1993.
- FUKUYAMA, Francis. Social capital and civil society. mimeo. Trabalho apresentado na IMF Conference on Second Generation of Reforms. 1999.
- FURUBOTN, E. e RICHTER, R. *Institutions and Economic Theory: the contribution of the New Institutional Economics*. Michigan: Michigan University, 1997.
- GLAESER, Edward; LAIBSON, David; SCHEINKMAN, José e SOUTTER, Christine. *What is social capital*. NBER Working Paper n ° 7216, July 1999.
- GRANOVETTER, Mark. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. v. 91, 1984, p. 481-510.
- _____. *Getting a job: a study of contacts and careers*. Cambridge: Harvard University, 1974.
- _____. *The strength of weak ties*. *American Journal of Sociology*, v.78, n.6, 1973. p. 1360-1380.
- GROOTAERT, C. 1997. "Social Capital: The Missing Link?" in *Expanding the Measure of Wealth: Indicators of Environmentally Sustainable Development*. Environmentally Sustainable Development Studies and Monographs Series No. 7. Washington, DC: The World Bank.
- HEAP, Shaun P. H. e VAROUFAKIS, Yanis. *Game theory: a critical introduction*. London: Routledge, 1995.
- HIRSCHMAN, Albert. Against parsimony: three ways of complicating some categories of economics discourse. *American Economic Review*. v. 74, n.2, p. 89-96, May, 1984.
- KHALIL, Elias L. Trust. In: HODGSON, Geoffrey. M.; SAMUELS, Warren J.; TOOL, Marc R. (ed.), *The Elgar Companion to institutional and evolutionary economics*. Aldershot: Edward Elgar, 1994. v.2 p. 339-345.
- KNACK, S., e P. KEEFER. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, v. 112, n.4., p. 1251-88, 1997.
- LA PORTA, Rafael, LOPES-de-SILANES, SHLEIFER, Andrei, VISHNY, Robert. Trust in large organizations. *American Economic review*. Papers e proceedings. May, 1997, p. 333-338.
- LITTLE, Daniel. *Varieties of social science explanation: an introduction to the philosophy of social science*. Oxford: Westview, 1991.
- LUCAS. Robert. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*. v. 22, p.3-42, 1988.
- MEIER, Gerald. *Leading issues in economic development*. New Your: Oxford University, 1995.
- MONASTERIO, Leonardo M. Capital social e grupos de interesse: uma reflexão no âmbito da economia regional. In: XXVII Encontro Nacional de Economia, 1999, Belém. Anais... Belém: ANPEC, 1999.
- _____. Estagnação Econômica e Esclerose Institucional: as abordagens de Veblen e de Olson. In: I Seminário de Nova Economia Institucional, 1998, São Paulo. Anais...São Paulo: FEA/USP, 1998 (em meio magnético).
- NORTH, Douglass. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Cambridge University, 1990.
- _____. *Structure and change in economic history*. New Yorl. Norton, 1981.
- OLSON Jr., Mancur. Foreword. In: SANDLER, Todd. *Collective Action: Theory and applications*. Michigan: Michigan, 1992.
- _____. *The Rise and Decline of the Nations*. New Haven and London: Yale University, 1982.

- _____. *The Logic of Collective Action: public goods and the theory of groups*. Cambridge: Harvard, 1965.
- OSTROM, Elinor. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York: Cambridge University, 1990.
- _____. Social capital: a fad or a fundamental concept? In: DASGUPTA, Partha, SERALGEDIN, Ismail. *Social capital: a multifaceted perspective*. Washington, D.C: World Bank, 2000. p. 172-214
- PALDAM, Martin e SVENDSEN, Gert T. *Is social capital an effective smoke condenser?: an essay on a concept linking the social sciences*. Social Capital Initiative Working Paper n° 11, World Bank, May 1999.
- PESSALI, Huascar F. *The rhetoric of transaction cost economics: a study on discourse*. Proposal of research. mimeo. Fev. 2000.
- POSSAS, Mário Luiz. *Antecedentes e perspectivas teóricas da economia do desenvolvimento numa abordagem evolucionária*. Série textos didáticos nº62. Rio de Janeiro: UFRJ, 1999.
- PUTMAN, Robert e HELLIWELL, John. Economic growth and social capital in Italy. *Eastern Economic Journal*, v.21, n.3, 1995.
- PUTNAM, Robert. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Rio de Janeiro: FGV, 1996.
- REQUIER-DESJARDINS, Denis. *On some contributions on the definitions and relevance of social capital*. mimeo. January, 2000.
- ROUTLEDGE, Bryan, von AMSBERG, Joachim. *Endogenous social capital*. Mimeo. 1996.
- SERALGEDIN, Ismail, GROOTAERT, Christiaan. Defining social capital: an integrating view. In: DASGUPTA, Partha, SERALGEDIN, Ismail. *Social capital: a multifaceted perspective*. Washington, D.C: World Bank, 2000. p.40-58
- SMELSER, Neil, SWEDBERG, Richard (ed.). *The handbook of economic sociology*. New Jersey: Princeton University, 1994.
- STIGLER, George J. The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, v.69, n.3, p.213-225, June, 1961.
- SWEDBERG, Richard. *Economics and sociology: redefining their boundaries - conversations with economist and sociologists*. New Jersey: Princeton University, 1990.
- UNSLANER, Eric. *The Moral Foundations of Trust*. Mimeo. Department of Government and Politics. University of Maryland. 1999.
- von NEUMANN, J., MORGENSTERN, O. *Theory of games and economic behaviour*. Princeton: Princeton University, 1944.
- WILLIAMSON, Oliver. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press, 1975.
- _____. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press, 1985.