

CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

Ariadne Scalfoni Rigo
E-mail: ariadnerigo@yahoo.com.br
UNIVASF/PE/Brasil

Rezilda Rodrigues Oliveira
E-mail: rezildarodrigues@yahoo.com.br
UFPE/PE/Brasil

RESUMO

Este trabalho objetiva investigar a existência e discutir a influência do capital social entre os atores interessados na implementação do projeto SEBRAE de Desenvolvimento Sustentável em Áreas Metropolitanas (URBE) na comunidade Caranguejo Tabaiaras, localizada na cidade do Recife. O estudo de caso utilizou-se, num primeiro momento, de uma abordagem metodológica de natureza quantitativa para proceder à análise dos interessados. Para tanto, aplicou-se o modelo de identificação de *stakeholders* de Michel, Agle e Wood (1997) o qual foi cuidadosamente descrito no intuito de orientar futuras pesquisas. A etapa metodológica subsequente foi de natureza qualitativa, a qual analisou a forma de atuação dos atores e a capacidade que detinham de gerar, realimentar e difundir o capital social existente entre eles. Tal investigação baseou-se nas categorias de capital social propostas por Uphoff (2000). Os resultados obtidos indicaram a adequação do modelo de identificação de *stakeholders* adotado, mas também a necessidade de outras aplicações. Em relação ao capital social, evidenciou-se sua existência entre os atores envolvidos, embora não tenha sido capaz de romper com o “círculo vicioso” da acomodação e da desesperança vivido pela comunidade diante das frustrações de suas expectativas em relação às intervenções institucionais externas. Concluiu-se que as iniciativas de desenvolvimento local dependentes de capital social endógeno se configuram como um processo que está longe de ser rápido, concreto e ausente de frustrações.

Palavras-chave: Capital Social. Análise dos Interessados. Desenvolvimento Local.

SOCIAL CAPITAL AND STAKEHOLDERS' ANALYSIS IN LOCAL DEVELOPMENT: THE CASE OF SEBRAE'S PROJECT URBE

ABSTRACT

This paper aims to investigate the existence of social capital manifestations and discuss the influence it exerted to the Caranguejo Tabaiaras community, located in the city of Recife. The case study used, at a first moment, a quantitative methodological approach to proceed to the analysis of the interested parties. The model of identification of stakeholders proposed by Michel, Agle and Wood (1997) was applied. The subsequent methodological step was qualitative in nature, which analyzed the form of performance of the actors and the capacity

CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

that they withheld to generate, to feed and to spread out the existing capital stock between them. Such inquiry was based on the categories of social capital proposed by Uphoff (2000). The results had indicated the adequacy of the model adopted, but also the necessity of other applications. In relation to the social capital, its existence between the involved actors was proven, even so it has not been capable to breach ahead with the “vicious circle” and the hopelessness lived in the community, in face of the frustrations of its expectations in relation to the external institutional interventions. The local development initiatives dependent on the social capital are configured as a process that are far from being fast, concrete and absentee of frustrations.

Key-words: Social Capital. Stakeholders’s Analysis. Local Development.

1 Introdução

O Brasil, principalmente nos últimos 30 anos, sofreu um elevado grau de urbanização, cujo processo de aglomeração nas cidades provocou, e ainda tem provocado, diminuição considerável na qualidade de vida de seus habitantes (TORRES, 1995). Portanto, vê-se claramente a necessidade de programas e projetos de desenvolvimento e de políticas públicas em prol do melhoramento da qualidade de vida urbana. A importância desses projetos aumenta diante do fato de que “nas cidades, principalmente nos países em desenvolvimento, observa-se uma crescente perda de governabilidade. Faltam condições e ferramentas adequadas de gestão para implementar iniciativas efetivas de desenvolvimento local (...)” (FREY, 2003, p. 165).

Neste contexto, o SEBRAE Nacional elaborou, em outubro de 2003, o Projeto SEBRAE para o Desenvolvimento Sustentável em Áreas Metropolitanas (URBE). Tal projeto foi considerado uma estratégia de inclusão social por meio do estímulo à cooperação e da geração de capital social endógeno nas comunidades urbanas (SEBRAE, 2003).

O URBE, delineado como projeto piloto, foi implementado em sete regiões metropolitanas do país: Belém, Belo Horizonte, Goiânia, Porto Alegre, Rio de Janeiro, Recife e Natal. A Unidade do SEBRAE em cada uma destas regiões ficou responsável pela escolha das comunidades a sofrerem sua intervenção. No caso, o SEBRAE/PE optou pela comunidade Caranguejo Tabaiães, surgida por volta de 1910 e constituída por cerca de 3.345 habitantes (DIAGONAL URBANA, 2004). Essa escolha baseou-se, fundamentalmente, no fato desta comunidade apresentar “precárias condições de habitação e infra-estrutura urbana, problemas de meio ambiente, educação, saúde, trabalho e renda, ou seja, por faltar condições necessárias para que seus moradores vivam com dignidade” (ETAPAS, 2005). Tanto é que, em 1996, a região recebeu maior atenção do poder público municipal tendo sido incluída nas Zonas Especiais de Interesse Social (ZEIS) – (Lei de Uso e Ocupação do Solo nº 16.176/96), as REAd – Edição 60, Vol 14, N° 2, mai-ago 2008

quais são protegidas da especulação imobiliária e vistas como prioridade pelas políticas públicas para construção de melhorias urbanas, apoio e criação de alternativas de trabalho e renda, além da legalização da posse das terras para as populações que nelas residem.

Interessa notar que Caranguejo Tabaiães tem atraído a atenção de diferentes entidades da sociedade civil que, por meio das lideranças e organizações comunitárias, investem e se esforçam para transformar a realidade da comunidade. Diante dessa diversidade de atores sociais, o SEBRAE/PE procurou articulá-los em torno dos objetivos do projeto URBE. Isso porque a proposta do SEBRAE/PE leva em conta que, “a superação da pobreza e das desigualdades sociais só será alcançada a partir de uma maior consolidação da democracia, com a participação mais efetiva e articulada entre Estado, mercado e sociedade” (RIBEIRO; MENDONÇA; GUEDES, 2002, p. 12).

Além disso, na fase exploratória deste estudo, identificou-se um cenário paradoxal que estimulou às análises sobre capital social. Informações constantes nos diagnósticos sócio-econômicos de 2004 e de 1996 sobre as organizações sociais mostravam que a maioria dos moradores (60,2%) não reconhecia a existência de qualquer organização comunitária na área. No entanto, sabe-se que na comunidade atuam muitas entidades como a União dos Moradores, o Grupo de Idosos, o Clube de Mães, os Jovens Empreendedores, o Movimento Jovem, entre outras. Isto denota certa fragilidade no nível de organização da população, e mesmo baixa legitimidade das entidades comunitárias existentes. De acordo com Putnam (2000), o número de organizações sociais de uma região é indicativo do seu capital social. Porém, a falta de reconhecimento por parte da população da existência ou do trabalho destas organizações parece ser indício de baixo capital social. Por outro lado, 23 lideranças comunitárias foram identificadas nos diagnósticos sócio-econômicos citados estando, algumas delas, à frente de organizações comunitárias. Isto indica potenciais capacidades de organização e mobilização sociais que podem incorrer em benefícios para a comunidade.

Diante disso, este artigo questionar **se o capital social existente entre os atores interessados (*stakeholders*) no projeto URBE influenciou as iniciativas de desenvolvimento local levadas a efeito na comunidade Caranguejo Tabaiães**. Os objetivos foram: identificar os atores mais relevantes na implementação do projeto URBE, analisar o capital social existente entre eles e verificar a influência deste capital no processo de desenvolvimento local empreendido pelo SEBRAE/PE em Caranguejo Tabaiães.

As seções que seguem se resumem num referencial teórico que articula as temáticas capital social e desenvolvimento local e, em seguida, procede à análise dos interessados com base, especificamente, no modelo de identificação de *stakeholders* de Mitchel, Agle e Wood
READ – Edição 60, Vol 14, N° 2, mai-ago 2008

CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

(1997). Nas seções de apresentação e discussão dos resultados e nas conclusões verifica-se que a grande contribuição deste trabalho é de natureza empírica, sobretudo no que se refere ao potencial das instituições interventoras de (des)construírem o capital social comunitário. Delineia-se ao final um quadro adverso estruturado a partir das frustrações das expectativas formadas ao longo da história de Caranguejo Tabaiaras.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Desenvolvimento: mudança paradigmática e a valorização das potencialidades locais

A concepção de desenvolvimento tem sofrido importantes mudanças nas últimas décadas. No início do século XX, desenvolvimento era entendido basicamente como um processo estreitamente relacionado com o aumento da renda advindo da industrialização e das inovações tecnológicas dos países. Sob esta perspectiva e após algumas crises econômicas, como a Grande Depressão dos anos 1930, muitas evidências de problemas sociais, como o desemprego, passaram a exigir forte atuação do Estado na economia, demonstrando que políticas monetárias e fiscais eram imprescindíveis ao processo de desenvolvimento econômico das nações (SOUZA, 1999). Além disso, “novas formulações enfatizaram a necessidade de uma integração entre a diversidade cultural, o desenvolvimento econômico e o desenvolvimento humano, diante do aumento da pobreza e das desigualdades sociais (COSTA, 2003, p. 153). Com efeito, como afirmam Fischer, Fedato e Souza (2004, p. 3), o desenvolvimento também “era sinônimo de crescimento urbano-industrial focado em metas macro-econômicas, desvinculado das necessidades específicas de cada localidade e de sua população”.

Atualmente admite-se que o aumento da renda “é um guia limitado para o bem-estar e a qualidade de vida”, visto que “o êxito de uma sociedade deve ser avaliado segundo as liberdades substantivas que os membros dela desfrutam” (SEN, 2000, p. 32) e a qualidade de vida que adquiriram. A temática sobre o assunto sugere que o crescimento econômico só se transforma em desenvolvimento quando o projeto social prioriza a efetiva melhoria das condições de vida da população, o que, segundo Veiga (2005), vem a ser a fórmula mais sintética de Celso Furtado para dizer o que é desenvolvimento.

De modo geral, identifica-se três vertentes diferentes em relação aos estudos sobre desenvolvimento local: a) uma que se preocupa especificamente com a análise de programas e projetos governamentaisⁱ; b) outra que se detém na discussão da relação entre o desenvolvimento local e o processo de globalizaçãoⁱⁱ; e, ainda, c) uma que vem adquirindo

notável atenção relacionada com a concepção de Desenvolvimento Local Sustentável, que elege as questões ambientais como sua principal preocupaçãoⁱⁱⁱ. Embora existam diferenças de concepção entre tais abordagens acerca do desenvolvimento, todas concordam que este conceito está ligado, de alguma forma, à melhoria da qualidade de vida ou do bem-estar dos indivíduos (PAVARINA, 2003).

Nota-se, ainda, que o movimento da globalização passou a exercer forte influência na promoção da valorização de certas diversidades, fazendo com que os espaços locais participassem desse processo. A idéia de local começou a adquirir importância nos assuntos de desenvolvimento, abrangendo desde preocupações com aspectos sociais até a identificação das peculiaridades de cada espaço. Nesse particular, Martinelli e Joyal (2004, p. 2) destacam a “necessidade de formação de identidades e de diferenciação entre regiões e comunidades” para enfrentarem a competição intensificada com o processo de globalização. Assim, as potencialidades das comunidades passaram a ser vistas não somente como fontes promotoras do seu desenvolvimento, mas também como forças de onde este deveria partir (MARTINELLI e JOYAL, 2004, BOISIER, 2000; DALLABRIDA, 2000), o que leva a se pensar no caráter essencialmente endógeno da questão. De acordo com Buarque (1999),

Desenvolvimento local é um processo endógeno registrado em pequenas unidades territoriais e agrupamentos humanos capaz de promover o **dinamismo econômico e melhoria da qualidade de vida** da população. Representa uma considerável transformação nas bases econômicas e na organização social em nível local, resultante da **mobilização das energias** da sociedade, explorando as suas **capacidades e potencialidades** específicas (BUARQUE, 1999, p. 23-24) [grifos no original].

Vale dizer, com base nessa definição, que o processo de endogenização, principalmente em relação à “mobilização das energias” locais, não se dá, na maioria das vezes, sem um considerável esforço externo. Tais esforços ou Iniciativas de Desenvolvimento Local – IDL’s, de acordo com Llorens (2001), são orientadas por três princípios: a) a criação de emprego caracterizada como uma combinação de esforços para superar o desemprego; b) o desenvolvimento de novas empresas principalmente em grupos tais como de mulheres, jovens e imigrantes; e c) o desenvolvimento econômico no sentido amplo, que supõe um passo adicional às duas iniciativas anteriores. Sob esta perspectiva, “o desenvolvimento econômico local mostra-se, pois, como um processo no qual os atores e as instituições locais mobilizam-se para apoiar diferentes ações” (LLORENS, 2001, p. 136). Um destes recursos locais é o capital social.

2.2 Desenvolvimento local e a construção de capital social

Recentemente, o conceito de capital social vem obtendo relativo destaque entre os estudiosos do crescimento econômico, do desenvolvimento e das políticas públicas. Principalmente porque práticas incoerentes de desenvolvimento, resultados negativos sobre as culturas locais e, ainda, a permanência das desigualdades sócio-econômicas nas regiões “desenvolvidas” encampadas por uma perspectiva economicista de desenvolvimento acabaram por denunciar sua ineficiência e inadequação (MILANI, 2004).

Normalmente, no sentido econômico, três formas de capital, ou ativos produtores de riqueza, são comuns: o capital físico relacionado aos recursos naturais de um lugar; o capital construído pelo homem como o financeiro e a infra-estrutura; e o capital humano relacionado às habilidades e conhecimentos individuais que contribuem para o desenvolvimento econômico (KLIKSBURG, 1999). No entanto, a partir da década de 1990, a produção de riqueza proveniente de diversas formas de associação coletiva - o capital social - tem permeado as discussões das ciências sociais de maneira geral.

Embora não existam certezas sobre a autoria do termo, capital social pode ser entendido como um conjunto de sentimentos como confiança, solidariedade, reciprocidade e civismo, fruto de relações sociais duradouras entre os membros de uma comunidade que influencia a sua organização em busca do atendimento de objetivos coletivos (MILANI, 2004; COSTA, 2003; PUTNAM, 2000). Entre os primeiros estudiosos a se referir a este termo destacam-se Bourdieu (1983) e Coleman (1990), ambos relacionando capital social com a estrutura social. Para Bourdieu (1983, p. 189) “o volume de capital social possuído por um dado agente depende do tamanho da rede de conexões que ele é capaz de mobilizar efetivamente e do volume de capital (econômico, cultural ou simbólico) possuído em seu direito próprio e por cada um daqueles a quem ele está conectado”. De acordo com Coleman (1990, p. 302) “assim como as outras formas de capital, o capital social é produtivo, possibilitando a realização de certos objetivos que seriam inalcançáveis se ele não existisse (...)”.

Putnam (2000), em pesquisa realizada na Itália, no período de 1970 a 1990, ao tentar investigar o “por quê” das diferenças sócio-econômicas entre as regiões Norte e Sul daquele país, considerando o desempenho dos governos regionais, concluiu que existe uma característica fundamental nas regiões italianas com melhor desempenho institucional e mais desenvolvidas (as quais se concentram no Norte italiano): o capital social.

Abu-El-Haj (2000, p. 106) afirma que “as instituições assumem um papel essencial no desempenho da geração de capital social” e identifica uma polarização nos estudos sobre o tema. De um lado as concepções representadas principalmente por Putnam (2000) que relacionam a existência de capital social a certos padrões culturais e, de outro, a concepção denominada neo-institucional cujos representantes principais são Evans (1996) e Fox (1995). Para esta última, “as instituições públicas são capazes de estimular civismo através da elaboração e implementação de políticas que visem o desenvolvimento econômico e social” (FERNANDES, 2001, p. 67), assim como são capazes de destruir ou enfraquecer processos de mobilização (FERNANDES, 2001 e LIMA, 2001).

Na visão de Peres (2000), o Estado na região Nordeste do Brasil, por ser um grande empregador e o principal provedor de serviços, dificulta a construção de capital social por conta de relações clientelistas e paternalistas que ainda persistem. Sendo assim, “os grupos ou comunidades são pouco estimulados a procurarem soluções particulares para seus problemas” (PERES, 2000, p. 8). Torna-se crítico, então, o papel do Estado e demais instituições, principalmente quando se admite que o capital social é contingente podendo ser tanto produzido quanto destruído. Nesse sentido, aceitar que a não existência de capital social é causa única da falta de crescimento, desenvolvimento ou fracasso de programas e projetos implementados numa localidade, pode refletir no consentimento da diminuição ou desaparecimento do papel do Estado e dos governos locais na promoção do bem-estar social.

De modo geral, a ação coletiva em busca do alcance de benefícios mútuos reflete o que ocorre nos processos de geração e mobilização de capital social, cujo estudo pode ser feito em termos de suas fontes e dos próprios recursos que ele permite acessar (WOOLCOCK; NARAYAN, 2000). Segundo entendimento de Tsai e Ghoshal (1998), o conceito de capital social deve ser apoiado na estrutura social e nos conteúdos dos relacionamentos, e pode ser operacionalmente definido em diferentes níveis de análise: indivíduo, organizações, arranjos interorganizacionais, sociedades.

O foco nos aspectos estruturais dos relacionamentos é comum na literatura e definem as duas formas de abordagem do capital social, conforme Lesser (2000). A primeira, chamada de egocêntrica, está ligada ao cerne das conexões que os indivíduos têm uns com os outros no intuito de acessar determinados recursos “embebidos” numa dada rede, visando obter retorno com suas ações instrumentais ou preservar ganhos em ações nas quais tenha interesse (LIN, 2001). Já a segunda abordagem lida com toda a estrutura da rede e dá mais ênfase à posição relativa de um indivíduo em uma certa rede de relacionamentos (LESSER, 2000). Esta seria a perspectiva sociocêntrica, a qual leva em conta: a) como determinados grupos mais ou menos

CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

desenvolvem capital social e o mantêm como ativo coletivo; e b) como esse ativo coletivo realça chances e oportunidades oferecidas a membros desse grupo (KADUSHIN, 2004).

Por sua vez, o grau de fechamento ou de flexibilização em uma rede chama a atenção para os benefícios gerados pelo capital social e aponta para um dilema entre duas escolhas. Uma refere-se à opção de aprofundar as relações sociais existentes (*bonding*) e criar laços fortes (COLEMAN, 1990), acreditando-se nos efeitos positivos da interação social na produção de normas e sanções sociais, que facilitam o comprometimento do grupo, a identidade coletiva o intercâmbio entre seus componentes. Já a outra se refere à opção de buscar acessar informações espalhadas por pontos desconectados (*bridging*) e manter laços fracos, também chamados de vazios estruturais (GRANOVETTER, 1973; BURT, 2000).

Na região Sul do Brasil, um conjunto de experiências e pesquisas relacionando a teoria do capital social com o desenvolvimento da região, principalmente a cidade de Santa Cruz do Sul, pode ser encontrado. Aspectos como a migração (CORREA, 2003), participação política (SCHMIDT, 2003), diferenças regionais (BANDEIRA, 2003) e propostas de mensurar o capital social (MONASTÉRIO, 2003) compõem um conjunto mais amplo de conceitos estudados à luz do capital social para indicar estratégias e caminhos mais promissores para os processos de desenvolvimento regional.

No entanto, experiências negativas também podem ser encontradas na diversidade da literatura. Rubio (1997), analisando a questão da delinquência juvenil na Colômbia, conclui que no país coexistem dois tipos de capital social: um perverso e um produtivo. Para ele, a delinquência juvenil e o crime organizado naquele país podem ser melhor explicados com base na existência de capital social perverso mais do que na ausência de capital social produtivo, uma vez que muitos jovens são treinados para a guerra e são influenciados por ações familiares e institucionais. O autor observa, ainda, que em muitas regiões tradicionalmente reconhecidas por seu capital social produtivo, com bons níveis de desenvolvimento econômico, social e cultural, concentra-se hoje grande parte do crime organizado colombiano.

2.3 Capital social e algumas críticas

Para Fine (2003), o significado de capital social na literatura está permeado de diferentes confusões (ENGLEBERT, 2004). Para Robinson (2002), o motivo para tal confusão em relação a esse conceito é que as definições, comumente, não se limitam a responder “o que é capital social”, mas acabam por tentar responder onde o capital social

reside? Como ele pode ser usado? E como o capital social se transforma (em outro tipo de capital)?

Além disso, o uso do termo “capital” para definir aspectos das relações interpessoais também compõe o conjunto de críticas à teoria. De um lado, a defesa do uso da metáfora “capital” se baseia nas propriedades que as relações sociais possuem que são comuns às outras formas de capital. Para outros críticos, capital social é uma analogia inadequada uma vez que “capital” designa um estoque de produtos ou fatores naturais de produção. Assim, o uso do termo se refere a busca da aceitação rápida e ampla do conceito (SOLOW, 1999).

Sobre capital social e desenvolvimento, parte das críticas, geralmente, remete à utilização do conceito nas ações de desenvolvimento do Banco Mundial nas últimas décadas. Isso porque tais ações não têm sido vistas como satisfatórias e, ainda, devido a uma apropriação do conceito por parte de pesquisadores ligados ao Banco somente para ter acesso aos fundos da Iniciativa de Capital Social do Banco Mundial (*World Bank's Social Capital Initiative*) para a implementação de projetos de desenvolvimento regional em diversos países.

Englebert (2004) identifica duas hipóteses para explicar porque o Banco Mundial adotou tão enfaticamente o capital social como base para sua política de apoio ao desenvolvimento. Primeiro porque a teoria do capital social fornece ao Banco uma explicação apolítica relativamente confortável sobre falhas em projetos, ajustamentos estruturais e em programas de reforma do setor público. Principalmente para projetos que dependem da participação das populações locais. Segundo porque tal teoria permite ao Banco expandir seus campos de intervenção em assuntos extra-econômicos, tais como programas de reconstrução nacional em países pós-conflitos, os quais se tornaram comuns desde o fim da Guerra Fria. “No entanto, para os países desenvolvidos os benefícios do ‘caso de amor’ do Banco Mundial com o capital social permanece incerto” (ENGLEBERT, 2004, p. 02). Para Fine (2003), a tautologia que permeia as tentativas de conceituação do capital sócia, desconsiderada pelo Banco Mundial, tem negligenciado a forma como o capital social é criado e as especificidades contextuais.

Sobre a verificação empírica do capital social, alguns autores apontam as dificuldades para identificar sua existência em virtude do seu caráter abstrato. Nesta linha, Woolcock e Narayan (2000), advertem para as interpretações subjetivas e as metodologias que desconhecem o contexto de referência em que acontece o fenômeno, submetendo a análise à armadilha da universalização ou mesmo de generalizações inadequadas. Durston (2001) ainda alerta para o fato de o capital social ser um recurso que reside nas condutas concretas das pessoas (com exigência de coerência na ação), quase sempre com intenção de acessarem

CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

outros recursos materiais que, entretanto, retroalimentam-se com o plano abstrato ou simbólico, imbricados nas interações e nas potencialidades presentes nos relacionamentos. Nesse particular, Arrow (2000) indaga se a preocupação com o viés quantitativo não estaria afastando a possibilidade de se aprofundar questões estritamente de natureza sócio-cultural e institucional, quando se sabe que a fonte desse tipo de capital está intrinsecamente ligada à geração de confiança e cooperação existentes.

2.4 Capital social e as categorias analíticas de Norman Uphoff

Diante das dificuldades de se fazer verificação empírica e de mensurar o capital social, principalmente numa abordagem qualitativa, destaca-se aqui a contribuição de Uphoff (2000), cuja tentativa de operacionalizar o conceito tem facilitado a observância na prática das suas fontes e manifestações. Dos seus estudos emergem duas categorias do capital social: a estrutural e a cognitiva, ambas intimamente inter-relacionadas. A categoria estrutural está associada às “várias formas de organização social, particularmente regras, funções, precedentes (experiências anteriores) e procedimentos, bem como uma larga variedade de *networks* que contribuem para a cooperação” (UPHOFF, 2000, p. 218). Já a categoria cognitiva “deriva dos processos mentais e resultam de idéias reforçadas pela cultura e ideologia, especificamente normas, valores, atitudes e crenças que contribuem para o comportamento cooperativo (UPHOFF, 2000, p. 218). Assim, ambas apóiam o que o autor chama de Ação Coletiva Mutuamente Benéfica (*Mutually Beneficial Collective Action* – MBCA), um tipo intrínseco e observável de benefício resultante do capital social. As idéias predis põem as pessoas a agirem coletivamente, desde que compartilhadas, propiciando o apoio mútuo ao encararem o comportamento cooperativo algo respeitável. A análise de ambas as categorias foi a base para a investigação do capital social neste trabalho tendo sido resumidas no Quadro 1(2).

Quadro 1(2): Categorias complementares de capital social

	Estrutural	Cognitiva
Fontes e Manifestações	Papéis e regras Redes e outras relações interpessoais Procedimentos e precedentes	Normas Valores Atitude Crenças
Domínios	Organização social	Cultura cívica
Fatores Dinâmicos	Ligações horizontais Ligações verticais	Confiança, solidariedade, cooperação e generosidade
Elementos comuns	Expectativas que conduzem ao comportamento cooperativo o qual produz benefícios mútuos	

Fonte: Uphoff (2000, p. 221).

Uphoff (2000) deixa claro que tais categorias estão intrinsecamente conectadas de forma que redes, junto com regras, papéis etc são frutos de processos cognitivos. No entanto, elas emergem na interação social que, de acordo com Bandeira (2000), implica num mínimo de participação vista como essencial para a construção de capital social, o qual aumenta a propensão desses atores a colaborar e a empreender ações coletivas. Sob esta perspectiva o conceito de capital social tem atraído à atenção de agências de desenvolvimento e de governos porque propõe o aumento da probabilidade de sucesso nas suas iniciativas de intervenção. Porém, “a ausência de uma interação suficiente com os segmentos relevantes da sociedade tende a fazer com que muitas das ações públicas sejam mal calibradas, tornando-se incapazes de alcançar integralmente os objetivos propostos” (BANDEIRA, 2000, p. 35).

2.5 Análise dos interessados e alguns modelos de identificação de *stakeholders*

A ordem do dia para as organizações tem sido a formação e manutenção de parcerias e acordos que proporcionem vantagens mútuas. As ligações formais e informais com a maioria ou todos os *stakeholders* da organização podem agregar valor a mesma e, para Preston e Donaldson (1999) esta justificativa para a administração dos *stakeholders* é o bastante para empreender ações no sentido de identificá-los, pois “benefícios econômicos específicos e o melhoramento da “saúde organizacional” são advindos de certos tipos de relacionamentos com os variados *stakeholders* da empresa” (PRESTON e DONALDSON, 1999, p. 619).

Stakeholders ou atores sociais são entendidos como pessoas, grupos ou instituições com capacidade para tomar decisões e atuar, propor e defender sugestões estando em posição de participar e de construir capital social (RAMÍREZ, 2000; MITCHEL *et al* 1997). Existem várias razões para que os atores interessados em determinada organização, programa ou projeto sejam analisados: a) empiricamente, para descobrir os padrões de interações existentes entre eles; b) analiticamente, para melhorar as intervenções; c) como instrumento de gestão na elaboração de políticas; e d) como instrumento para prognosticar conflitos (RAMÍREZ, 2000). Diante dos objetivos deste estudo, todas estas razões foram consideradas, de alguma forma, pertinentes uma vez que a identificação de padrões de interação permitiria delinear manifestações de capital social entre os atores envolvidos. Neste sentido, a idéia de capital social sugere que somente a posse de atributos não explica totalmente os comportamentos dos atores devendo ser considerados elementos estruturais e cognitivos que surgem na interação entre eles.

No entanto, Boutilier (2007) alerta que muitos esforços bem intencionados de *stakeholders* podem produzir resultados negativos na comunidade e para o seu capital social,

CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

podendo transformar uma situação ruim numa pior. A identificação dos padrões de interação entre diferentes atores é capaz de direcionar os esforços adequadamente em prol do desenvolvimento sustentável.

Especificamente, os modelos de identificação dos *stakeholders* também tem sido amplamente utilizados para orientar as estratégias organizacionais e as ações de responsabilidade social. Vos e Achterkamp (2006) consideram o modelo de Mitchel *et al* (1997), ou modelo da relevância, o principal modelo de classificação de *stakeholders* na literatura. Discutindo e comparando os modelos de identificação e classificação de *stakeholders* de Mitchel *et al* (1997) e de Ulrich (2003)^{iv}, os autores consideram que o primeiro permite identificar certos atributos possuídos pelo *stakeholders* possibilitando classificá-los partindo dos mais importantes aos irrelevantes para a organização. Já o segundo identifica os papéis dos *stakeholders* e distingue os envolvidos dos afetados pela organização.

Recentemente, um instrumento para a identificação de *stakeholders* também compatível com a análise do capital social entre *stakeholders* é o empregado por Chia-Hui Ho (2007), denominado VCS –*Value Creation System*. Tal instrumento orienta-se pela perspectiva das redes sociais incluindo características como suporte tecnológico; valor adicionado; conexão social; e relacionamentos de poder.

Embora mais abrangente do que o modelo de Mitchel *et al* (1997), a aplicação do VCS e a utilização das concepções de Ulrich exigem o conhecimento prévio de certas características e papéis dos *stakeholders*, sendo que, no caso do projeto URBE, o primeiro passo consistiu em apenas identificá-los para selecionar os mais relevantes para o SEBRAE/PE naquele momento e situação.

2.6 O modelo de identificação de *stakeholders* de Mitchel, Agle e Wood

A análise dos interessados remete a uma série de instrumentos para identificar e descrever atores sociais com base no conhecimento de seus atributos, nas relações de reciprocidade e nos interesses vinculados a um determinado problema, recurso ou organização (RAMÍREZ, 2000). De acordo com Ramírez (2000), existem poucas descrições do emprego explícito de instrumentos para identificação e análise destes atores, mas Mitchel *et al* (1997) propuseram um modelo de identificação da relevância de *stakeholders*. Os autores identificaram três atributos que os *stakeholders* devem possuir para deter a atenção da organização: o poder, a legitimidade e a urgência.

A concepção de **poder** no modelo proposto baseia-se no tipo de recurso que cada *stakeholder* possui que o possibilita exercer influência, podendo ser: a) **coercitivo**, quando baseado em recursos como a repressão física e o uso de armas; b) **utilitário**, quando baseado em recursos financeiros, materiais e tecnológicos e; c) **normativo**, quando baseado em recursos simbólicos como o reconhecimento e a auto-estima.

O segundo atributo, a **legitimidade**, baseia-se na concepção de Suchman (1995) para quem a legitimidade decorre da “percepção generalizada de que as ações de uma entidade são desejáveis, próprias ou apropriadas dentro de algum sistema socialmente construído de normas, valores, crenças e definições” (SUCHMAN, 1995, p. 574). Assim, a legitimidade pode ser entendida em múltiplos níveis tais como individual, organizacional e social. No modelo aqui estudado, importa avaliá-la em dois níveis: a legitimidade dos *stakeholders* para com a organização e para com a sociedade em geral.

Embora para Ramírez (2000) a **urgência** deva ser evitada, para Mitchel *et al* (1997) ela é um fator catalisador e responsável pela dinâmica do modelo. Esta é entendida como o grau pelo qual um *stakeholder* reivindica ou cobra atenção imediata da organização. Desse modo, deve ser analisada sob duas condições: (1) a sensibilidade ao tempo da reivindicação; e (2) a importância ou criticidade (*criticality*) dessa reivindicação para o *stakeholder*.

Das possíveis combinações entre estes três atributos, Michel *et al* (1997) oferecem uma tipologia que identifica os *stakeholders* mais relevantes, conforme a posse de um ou mais atributos. De acordo com esta tipologia, os *stakeholders* com baixa relevância (ou *salience*) são denominados de **Latentes** por possuírem apenas um dos atributos, ocorrendo o seguinte desdobramento:

- a) **Latentes Adormecidos**: são atores que possuem o poder como atributo relevante sendo capazes de se imporem sobre a organização, mas, em não tendo relacionamento legítimo ou reivindicação urgente, dificilmente o utilizam.
- b) **Latentes Discricionários**: são atores que possuem o atributo legitimidade, mas não o poder de influenciar e o de fazer reivindicações urgentes. Sendo assim, eles não exercem pressões na gerência dando margem para que ela opte por se engajar ou não nas relações com eles.
- c) **Latentes Exigentes**: são atores que possuem o atributo da urgência, mas não possuem poder e nem legitimidade. Podem ser considerados os “mosquitos zunindo no ouvido” da organização embora a ela não ofereçam perigo.

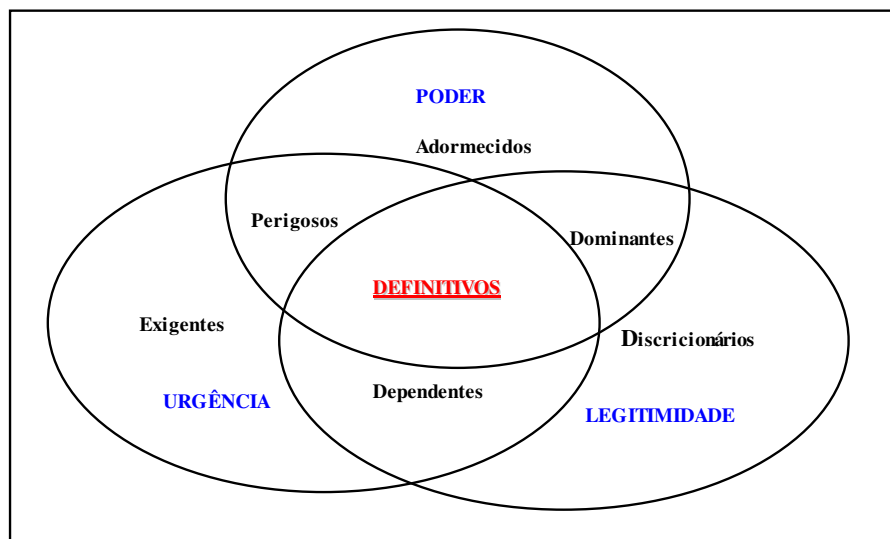
CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

Já os *stakeholders* com relevância moderada são chamados de **Expectantes** e possuem dois dos atributos. Com esses atores o nível de engajamento da organização deve ser maior do que com os latentes. Os *stakeholders* expectantes se subdividem em:

- a) **Expectantes Dominantes**: concentram os atores que são poderosos e legítimos para a unidade de análise, embora não possuam reivindicações urgentes. Assim, optam por agir ou não conforme suas reivindicações.
- b) **Expectantes Dependentes**: são os atores que não possuem poder, mas são legítimos e têm reivindicações urgentes. São dependentes porque necessitam de outros *stakeholders* para concretizar seus objetivos.
- c) **Expectantes Perigosos**: são aqueles atores que possuem poder e urgência, mas não legitimidade. Tendem a usar seus recursos coercitivos por não possuírem um *status* legítimo.

Por fim, os atores de alta relevância são denominados *stakeholders* **Definitivos** e possuem concomitantemente os três atributos: poder, legitimidade e urgência. São considerados os mais importantes e vistos como aqueles que realmente contam para a organização. A Figura 1(1) representa esta tipologia de forma inter-relacionada.

Figura 1(1): Tipologia dos *stakeholders*



Fonte: Mitchel *et al* (1997, p. 884)

Vale dizer, ainda, que Mitchel *et al* (1997) ressaltam haver uma relação dinâmica entre esses atores e suas posições no modelo. Isto torna fundamental a consideração de três aspectos: a) que cada atributo é variável podendo sofrer mudanças ao longo do tempo e a depender da situação; b) que tais atributos são uma construção social e não uma realidade

objetiva e; c) que os indivíduos e entidades não, necessariamente, possuem consciência dos seus atributos ou podem optar por não fazer uso deles.

3. METODOLOGIA

3.1 Aplicação e discussão do modelo: a identificação dos *stakeholders* do Projeto URBE

Os instrumentos de análise dos interessados tendem a ser diretos por meio do emprego de matrizes. Com base nisso, Martins e Fontes Filho (1999) operacionalizaram o modelo proposto por Mitchel *et al* (1997) e, posteriormente, Almeida, Fontes Filho e Martins (2000) o aplicaram no caso de uma empresa pública brasileira. A aplicação do modelo nesta pesquisa foi dividida em três etapas:

(1) Identificação dos *stakeholders* potenciais

A primeira etapa consistiu em identificar todos os atores envolvidos direta e indiretamente com a implementação do projeto URBE. Primeiramente procedeu-se a uma fase exploratória de observações em várias reuniões interinstitucionais, eventos e seminários organizados pelas ONG's, em conversas com representantes de instituições e com líderes comunitários. Foram, então, mapeados 33 atores: 23 instituições e 10 lideranças comunitárias. Este número ressaltou a real necessidade de se considerar somente os mais relevantes para o SEBRAE/PE.

Posteriormente, em reunião específica, pediu-se a equipe do SEBRAE/PE responsável pela implementação do projeto para identificar quais dos 33 atores detinham maior potencial de interferir no andamento do projeto. Tal procedimento originou uma lista de 18 atores, sendo sete instituições e 11 lideranças comunitárias os quais foram devidamente codificados (1, 2,..., n).

(2) Categorização dos *stakeholders*

Na segunda etapa foram atribuídos valores aos atributos – poder, legitimidade e urgência – dos 18 atores utilizando-se uma escala de 1 a 5. Para tanto, foram elaboradas três matrizes como constam nas Tabelas 1(2), 2(2) e 3(2). A equipe do SEBRAE/PE foi orientada a preencher tais matrizes tendo em vista o comportamento dos atores até aquele momento do desenvolvimento do projeto.

Sendo assim, para medir o Grau de Poder (GP) dos atores foi preenchida a Tabela 1(2). Nota-se nesta tabela que o Grau de Sensibilidade (X1, X2, ..., X7) é o mesmo para todos

CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO
LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

os atores devido ao fato deste grau referir-se à sensibilidade do SEBRAE/PE em relação a cada um dos recursos, independente do ator que os possua. Já o Grau de Disponibilidade dos recursos (P1, P2, ..., P7) assume valores diferentes a depender da posse de cada recurso pelos atores.

Tabela 1(2): Matriz de Poder

Recursos de Poder *		Meios Coercitivos		Meios Utilitários (recursos)				Meios Simbólicos	Grau de Poder Total GP
		Força física	Armas	Materiais e Físicos	Financeiros	Logísticos	Tecnológicos e Intelectuais	Reconhecimento e estima	
Todos	Grau de Sensibilidade dos Recursos	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	-
Ator 1	Grau de Disponibilidade	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	($\sum P$)
	Grau de Poder	X1.P1	X2.P2	X3.P3	X4.P4	X5.P5	X6.P6	X7.P7	($\sum XP$)/($\sum P$)
Ator n	Grau de Disponibilidade								
	Grau de Poder								

* **Recursos de Poder:** Deve-se atribuir valores de 1 a 5 para cada um dos recursos de poder de cada ator, considerando: (1) quando o ator não possui o recurso em questão e (5) quando o ator possui o recurso e obtém por meio dele uma máxima influência na organização. Os mesmos recursos podem ser entendidos da seguinte maneira: (a) Força Física: capacidade de gerar ou atuar com violência para obrigar ou reter; (b) Armas: capacidade de gerar destruição física; (c) Meios materiais e físicos: matéria-prima, equipamentos e instalações; (d) Financeiros: crédito, valorização de ativos; (e) Logísticos: localização, distribuição, fluxo de produtos e insumos; (f) Tecnológicos e Intelectuais: conhecimentos, marcas e patentes; e (g) Reconhecimento: estima, prestígio e carisma.

Fonte: adaptado de Almeida, Fontes Filho e Martins (2000).

Por exemplo, para o cálculo do Grau de Poder (GP) do ator 1 multiplicou-se o Grau de Sensibilidade de cada recurso de poder do SEBRAE/PE (X1, X2, ..., X7) pelo respectivo Grau de Disponibilidade dos recursos do ator 1 (P1, P2, ...P7). Assim, para esclarecer melhor, observa-se que o Grau de Sensibilidade do SEBRAE/PE em relação aos recursos financeiros (X4) multiplicado pelo Grau de Disponibilidade deste recurso pelo ator 1 (P4) é igual ao Grau de Poder do ator 1 em relação aos recursos financeiros (X4.P4). Somando-se todos os graus de poder calculados para o ator 1 ($\sum XP$) e dividindo o resultado pelo somatório dos graus de disponibilidade de cada recurso ($\sum P$), obtém-se o Grau de Poder total do ator 1 (GP). Tais cálculos foram feitos para cada um dos atores.

Para medir a legitimidade, procedeu-se ao preenchimento da Tabela 1(2), na qual os valores de 1 a 5 foram atribuídos para os dois níveis de desejabilidade: para com a

organização (DO) e para com a sociedade (DS). O Grau de Legitimidade (GL) de cada ator foi dado pela média aritmética dos valores atribuídos a cada um dos níveis de desejabilidade.

Tabela 2(2): Matriz de Legitimidade

	Níveis de Desejabilidade*		Grau de Legitimidade GL
	Para com a Organização	Para com a Sociedade	
Ator 1	DO	DS	$(DO + DS)/2$
Ator n			
* Grau de Legitimidade: Deve-se atribuir valores de 1 a 5 para o Grau de Desejabilidade das ações dos atores para com a sociedade e para com a organização, sendo que: (1) significa que as ações do ator são percebidas como indesejáveis e (5) significa que as ações do ator são altamente desejáveis e legítimas.			

Fonte: adaptado de Almeida, Fontes Filho e Martins (2000).

O Grau de Urgência (GU), assim como o de legitimidade, foi dado por meio da média aritmética dos valores atribuídos à sensibilidade temporal (S) e à criticidade (C) da reivindicação de cada ator, como mostra a Tabela 3(2).

Tabela 3(2): Matriz de Urgência

	Critérios de Urgência*		Grau de Urgência GU
	Sensibilidade Temporal	Criticidade	
Ator 1	S	C	$(S + C)/2$
Ator n			
* Graus de Urgência: Deve-se atribuir valores de 1 a 5 para cada critério de urgência dos atores, sendo que: Sensibilidade Temporal: (1) aceitação total da demora e (5) não aceitação do atraso. Criticidade: (1) fatores não críticos e que não implicam em perda e (5) fatores altamente críticos e que implicam em perda.			

Fonte: adaptado de Almeida, Fontes Filho e Martins (2000).

Da compilação dos valores encontrados nas três matrizes anteriores – Grau de Poder (GP), Grau de Legitimidade (GL) e Grau de Urgência (GU) – elaborou-se a matriz de consolidação e procedeu-se ao cálculo do Índice de Preponderância (IP)^v para cada um dos atores, como mostra a Tabela 4(2). Este índice possibilitou a organização em ordem decrescente de relevância dos atores.

Tabela 4(2): Matriz de Consolidação

	Grau de Poder	Grau de Legitimidade	Grau de Urgência	Índice de Preponderância
Ator 1	GP	GL	GU	$IP=(GP \times GL \times GU)$
Ator n				

Fonte: adaptado de Almeida, Fontes Filho e Martins (2000).

CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO
LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

A classificação dos atores foi obtida a partir do estabelecimento de um ponto de corte K^i e com base na tipologia proposta pelo modelo de Mitchel, Agle e Wood (1997), conforme visto na Figura 1(1) do referencial teórico. Para isso, comparou-se os valores dos Graus de Poder (GP), Legitimidade (GL) e Urgência (GU) dos atores com o ponto de corte K calculado, conforme estabelece o Quadro 2(2).

Quadro 2(2): combinação de escores e categorias de *stakeholders*.

$GP \geq K; GL \geq K; GU \geq K$	DEFINITIVOS
$GP \geq K; GL \geq K; GU < K$	DOMINANTES
$GP < K; GL \geq K; GU \geq K$	DEPENDENTES
$GP \geq K; GL < K; GU \geq K$	PERIGOSOS
$GP \geq K; GL < K; GU < K$	ADORMECIDOS
$GP < K; GL \geq K; GU < K$	DISCRICIONÁRIOS
$GP < K; GL < K; GU \geq K$	EXIGENTES
$GP < K; GL < K; GU < K$	IRRELEVANTES - NÃO STAKEHOLDERS

Fonte: Almeida, Fontes Filho e Martins (2000, p. 9).

Assim, por exemplo, os atores que obtiveram somente os graus de poder e legitimidade acima do ponto de corte K ($GP \geq K; GL \geq K; GU < K$), foram classificados como expectantes dominantes. Os atores com graus de poder, legitimidade e urgência acima do ponto de corte K ($GP \geq K; GL \geq K; GU \geq K$) foram considerados definitivos por possuírem os três atributos num nível significativo para a unidade de análise. Ao contrário, os atores que obtiveram graus de poder, legitimidade e urgência abaixo do ponto de corte K não foram considerados, naquele momento e situação, como *stakeholders* do SEBRAE/PE.

(3) Priorização dos *stakeholders*

Esta última etapa foi obtida em consequência da ordenação decrescente e da classificação dos atores. Desta maneira, com base nos procedimentos até agora explicitados, os resultados obtidos no processo de identificação dos *stakeholders* relevantes para a implementação do projeto de desenvolvimento local do SEBRAE/PE podem ser visualizados na Tabela 5(2).

Tabela 5(2): Classificação dos *stakeholders* relevantes para o SEBRAE/PE

MATRIZ DE CLASSIFICAÇÃO						
CLASSIFICAÇÃO	Ator	Grau de Poder (GP)	Grau de Legitimidade (GL)	Grau de Urgência (GU)	Índice de Preponderância (IP)	
DEFINITIVOS	9	3,31	4,50	4,50	66,98	Líder
	10	3,31	4,50	4,50	66,98	Líder
	1	3,35	5,00	4,00	66,95	SEBRAE
	4	3,18	4,00	4,00	50,91	Líder
	6	3,00	4,00	4,00	48,00	Líder
	8	3,10	4,00	3,50	43,4	Líder
	12	3,09	4,50	3,00	41,67	EMAF
	5	3,18	4,00	3,00	38,18	RMA
	7	3,00	4,00	3,00	36,00	Líder
	17	3,10	3,00	3,00	27,90	Líder
EXPECTANTES DOMINANTES	16	3,05	5,00	2,00	15,26	SDE/PCR
	2	3,22	3,50	1,50	11,26	CJC
	11	3,18	3,50	2,50	11,14	Líder
	13	3,10	3,00	2,00	9,30	Líder
	15	3,00	3,00	2,00	9,00	Líder
LATENTE EXIGENTE	18	2,45	2,50	4,50	4,50	Líder
LATENTES ADORMECIDOS	3	3,18	2,50	1,00	3,18	ETAPAS
	14	3,00	2,50	2,00	3,00	Líder

Fonte: Elaboração própria

Como exposto na Tabela 5(2), foram identificados como definitivos dez *stakeholders*, sendo: sete lideranças locais (atores 4, 6, 7, 8, 9, 10 e 17) e três instituições: o próprio SEBRAE/PE (ator 1) como *stakeholder* interno; o Recanto Madre Alix (ator 5), ONG que atua e se localiza na comunidade; e a Escola Municipal Mércia de Albuquerque Ferreira (ator 12), da Prefeitura da Cidade do Recife, representada pela Diretora. Percebe-se a importância maior das lideranças comunitárias visto serem a maioria e diante da importância adquirida pelos atores 9 e 10 os quais obtiveram os maiores Índices de Preponderância.

Dentre os *stakeholders* expectantes, ou seja, os que possuem dois atributos acima do ponto de corte K, o tipo dominante foi o único identificado visto que apenas o poder e a legitimidade obtiveram valores de K significantes. Foram identificados dois tipos de *stakeholders* latentes: um exigente e dois dormentes. O primeiro foi considerado pelos gestores do projeto e por outros participantes como alguém que influenciou negativamente nos trabalhos. Já os dormentes, por possuírem o poder, mas não a legitimidade e urgência, permaneceram sem usar deste atributo no relacionamento com o SEBRAE/PE durante o desenvolvimento do projeto.

No entanto, diante da consideração de que a relevância adquirida pelos atores assume um caráter dinâmico, fez-se necessário chamar a atenção para os atores 2, 3 e 16, respectivamente as ONG's ETAPAS e o CJC e a SDE/PCR. Apesar de não terem sido

CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

classificados como definitivos, na fase exploratória da pesquisa observou-se que os três eram importantes instituições que atuavam na comunidade e participavam intensivamente do desenvolvimento do projeto URBE. Como pode-se perceber na Tabela 5(2), isto ocorreu devido ao valor baixo atribuído à urgência destes *stakeholders*. Sendo assim, no caso em questão, a urgência não pôde ser vista como um atributo indispensável para considerá-los definitivos. Isso não significa, necessariamente, que o modelo não foi adequado para este estudo de caso. Pode-se inferir que isso se deu devido ao fato das instituições 2, 3 e 16 não atenderem de imediato às urgências do SEBRAE/PE, apesar do elevado grau de envolvimento no projeto URBE.

Sendo assim, constituíram amostra nesta pesquisa para as investigações qualitativas das fontes e manifestações de capital social 13 *stakeholders*: os 10 definitivos e os atores 2, 3 e 16. Durante esta fase, pôde-se participar de várias reuniões, analisar fontes secundárias de informações e realizar entrevistas semi-estruturadas com tais atores.

Posteriormente, e diante do volume de informações obtidas, procedeu-se à análise de conteúdo de natureza qualitativa fundamentada na presença de temas eixo, e não na frequência da sua aparição (BARDIN, 1977, p. 115-116). Como resultado, chegou-se às discussões explicitadas a seguir.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 Iniciativas de desenvolvimento e a construção de capital social

Notou-se ter havido um direcionamento constante por parte do SEBRAE/PE para a busca de parceiros, formação de grupos e promoção de alternativas de trabalho e renda em consonância com as perspectivas das IDL's apontadas por Llorens (2001). Além da articulação interinstitucional que promoveu, o SEBRAE/PE, por meio da contratação de uma Agente de Campo, interveio diretamente na comunidade organizando grupos e fortalecendo os que já existiam. Assim, os denominados Grupo Interlocutor e Grupo de Comunicação objetivaram servir de elo entre o SEBRAE/PE e Caranguejo Tabaiães, por meio da troca de informações e das discussões acerca dos problemas comunitários e das ações do projeto URBE. No entanto, nas reuniões, as pessoas “não tinham uma sistemática de frequência e havia uma variação muito grande que é característica de Caranguejo Tabaiães” (Agente de Campo, entrevista, 03/09/2005). Desta maneira, observou-se que poucas pessoas participaram de forma mais continuada e muitas compareciam de vez em quando.

Outras iniciativas como as de geração de trabalho e renda por meio da formação do Grupo de Arte em Retalhos, já em agosto de 2005 apresentava indícios de descontinuidade dos trabalhos pela falta de engajamento e de espírito de grupo. Já o Grupo de Marchetaria nem mesmo chegou a se reunir devido às dificuldades em obter o espaço físico para a realização do curso que exigia características que suportassem o barulho e a difusão do pó de madeira pelo ambiente.

O único grupo que ganhou força, coesão e visibilidade durante o projeto URBE foi o dos Jovens Empreendedores. Reunindo cerca de 20 jovens e já tendo sido constituído antes desta intervenção do SEBRAE/PE, obteve sede própria para realizar suas atividades se dedicando ao trabalho com produtos reciclados e ao artesanato de maneira geral.

Em meio a estas e outras iniciativas de desenvolvimento local, pôde-se detectar papéis e padrões de interação, regras, procedimentos e precedentes indicativos da existência de capital social estrutural entre os atores investigados. Percebeu-se, na relação entre as lideranças locais e as entidades engajadas no projeto URBE, que as responsabilidades assumidas por meio do desempenho dos papéis informais, porém explícitos, contribuíram para suportar funções básicas como a administração de recursos e a comunicação. Além disso, a rede de relacionamentos formada entre os atores configurou-se como espaço para troca de informações e afirmação de suas identidades. Pode-se dizer, ainda, que foram construídas coalizões, parcerias e relacionamentos com potencial de serem duradouros, embora sempre sujeitos à divergências e conflitos.

Os precedentes ou experiências anteriores, como a participação em mutirões pelas lideranças e o hábito de trabalhar em parceria por parte de algumas entidades, foram indicativos de indivíduos que atuavam cooperativamente e explicou, em grande parte, porque estas lideranças persistiam participando do projeto.

Analisando as formas cognitivas de capital social, o entendimento foi de que havia certa atitude de benevolência das lideranças em relação à comunidade, mesmo sendo a baixa participação dos demais moradores nas ações voltadas para o bem-comum algo que as incomodava. No entanto, isso não se configurou num motivo forte o suficiente para desistirem dos trabalhos. Entre as instituições, evidenciou-se reciprocidade na maioria das relações que eram vistas como “vias de mão-dupla, do mesmo jeito que eu dou eu recebo, porque estamos fazendo juntos” (Representante da ETAPAS no projeto URBE, entrevista, 22/08/2005).

No entanto, a questão da baixa participação da comunidade e os fracassos na formação de alguns grupos foram apontados pelas instituições e lideranças como os grandes obstáculos para o alcance das transformações que acreditavam necessitar Caranguejo Tabaiaries. Numa

CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

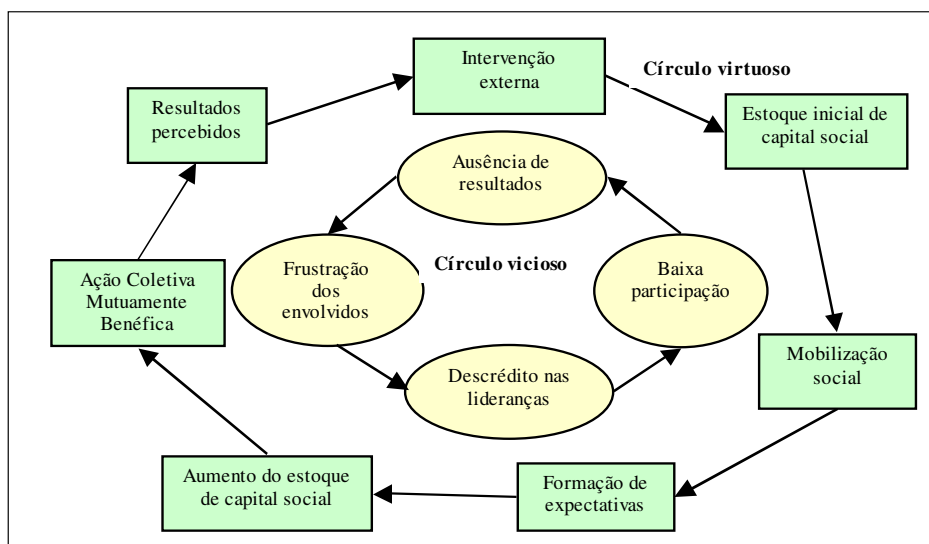
perspectiva histórica, a passividade dos moradores, opinião compartilhada também pelas próprias lideranças, parece ter-se dado em decorrência de lutas sem resultados concretos e perceptíveis, como os investimentos em infra-estrutura básica há muito tempo reivindicados pela comunidade. No conjunto, esse é um quadro adverso que influenciou negativamente a difusão do capital social existente entre os atores envolvidos no projeto em direção a comunidade em função de fatores como frustrações das expectativas dos seus moradores. De acordo com Uphoff (2000), a formação de expectativas é fundamental para a construção do capital social cognitivo e, conseqüentemente, do estrutural. Sob esse ângulo, as expectativas podem dar origem à orientações para a cooperação, ao comportamento generoso, a padrões de interação associados a papéis, regras e procedimentos a serem seguidos, reforçando as chances de os membros do grupo agirem de forma cooperativa.

Nesta perspectiva, viu-se que o poder público, sob a figura da SDE/PCR, quando prometeu construir um Centro Público de Economia Popular e Solidária para a realização de cursos e beneficiamento do camarão pescado na comunidade, e não o fez, formou expectativas nos moradores os quais se organizaram para a limpeza do terreno onde a obra se ergueria. No entanto, o descumprimento desta iniciativa, que já contava com recursos de organismos internacionais e do governo federal, gerou considerável frustração e desconforto, inclusive das entidades interventoras.

Em outra experiência, quando da tentativa de implementação do DELIS, em 1999, que também contou com o apoio de várias entidades não-governamentais, obteve-se a mobilização e organização de toda a comunidade resultando, entre outras coisas, na elaboração coletiva de um plano urbanístico. No entanto, mais uma vez, a falta do cumprimento do compromisso assumido pelo poder público municipal na época provocou significativa frustração da comunidade em relação às intervenções externas, contribuindo para reduzir drasticamente as expectativas até aquele momento formadas e, conseqüentemente, o capital social mobilizado. Ao final, chega-se a uma situação difícil de resolver: as instituições mobilizam os moradores por meio das lideranças, estas participam, criam expectativas e difundem metas a serem alcançadas junto com a comunidade. No entanto, a falta de resultados concretos muito contribui para que se projete um sentimento de frustração, tanto nos líderes quando nos moradores, resultando, daí, a acomodação da maioria. Então, o processo atinente ao desenvolvimento local que poderia ser visto como um “círculo virtuoso”, no caso de Caranguejo Tabaiaras “esbarrou” na ausência de resultados concretos de curto e médio prazos das várias ações das entidades externas. O resultado é a formação de um “círculo vicioso” do

descrédito, das frustrações, da quebra de prazos de execução e desmobilização da comunidade. Procurou-se na Figura 2(3) ilustrar essa dinâmica.

Figura 2(3): Círculos virtuoso e vicioso do desenvolvimento em Caranguejo Tabaiães



Fonte: Elaboração própria

O quadro analítico desenhado ao longo do processo de investigação denota a existência de um “círculo vicioso”, conforme a seqüência interna de elipses disposta na Figura 2(3), sobressaindo-se em contraposição a uma situação que objetiva ser virtuosa. Aqui, cabe um alerta: à medida que as frustrações aumentam com a ausência de resultados, o “círculo vicioso” também aumenta podendo vir a “engolir” o “círculo virtuoso” pretendido. Porém, pelo menos dentre a maioria das lideranças e representantes das instituições indicadas como os *stakeholders* mais relevantes para o projeto URBE, não se esgotaram as esperanças de que algo sempre pode ser feito. Mas até quando? Para Uphoff (2000), a percepção de resultados positivos torna-se fundamental para orientar pessoas em direção à Ação Coletiva Mutuamente Benéfica, pois eles servem para reforçar a crença de que tais ações valem à pena.

5 CONCLUSÕES

Em relação ao modelo de identificação de *stakeholders* aqui utilizado, os resultados obtidos revelam sua aplicabilidade em estudos de caso como este, mas também a necessidade de novas aplicações em outras situações e unidades de análise considerando a multilateralidade das relações sociais nas redes que se formam em torno de um problema comum. A aplicação do modelo revelou, ainda, a importância da pesquisa exploratória e das observações que apontaram a necessidade de considerar outros atores além dos identificados

CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

quantitativamente. Isso porque o modelo de Mitchel *et al* (1997) focaliza a perspectiva da organização, mais do que na dos *stakeholders*. Apesar disso facilitar o processo de classificação, há o problema do modelo considerar apenas a percepção do gerente, no caso os gestores do projeto URBE, em relação a posse de atributos por determinado *stakeholders*.

Para análise mais aprofundada do capital social, este estudo revelou ser pertinente a combinação de modelos de identificação de *stakeholders* com a análise das redes sociais, visto que, no Brasil, a formação de parcerias entre governo, iniciativa privada tem se tornado comum e chamado a atenção de pesquisadores da área da administração (FLEURY, MIGUELETTO e BLOCH, 2002). Assim, “executar a análise das redes sociais, é desejável para obter dados sobre a força do capital social nos laços entre os pares de *stakeholders* na rede. O que imediatamente aumenta a questão de quais qualidades nos relacionamentos são as mais relevantes para calibrar o capital social entre eles” (BOUTILIER, 2007, p. 126).

Vale lembrar que uma rede, como fonte e fluxo das informações pode não oferecer uma estrutura que suporte, em todos os casos, o desejo de levar adiante uma ação coletiva. Em tempos de incerteza, não só a amplitude da rede pode ser importante, mas também sua diversidade. Por esta razão, as evidências de que existe capital social em um dado contexto não significa, necessariamente, que tudo vai dar certo. Até porque, as mesmas forças que ele representa podem funcionar em um lugar e não funcionar em outro, dependendo da forma como é mobilizado e utilizado. Assim, o capital social deve ser considerado um recurso potencial, funcionando como um investimento produtivo, de caráter intangível, culturalmente construído e compartilhado, somente possível de ser gerado quando vai além das recíprocas relações de troca com e entre pessoas.

Conclui-se, então, que a atuação dos principais atores interessados na implementação do projeto URBE e das propostas contidas nas IDL's foram capazes tanto de gerar como de realimentar o capital social existente entre eles. No entanto, o capital social disponível não foi suficiente para que o projeto URBE rompesse com o “círculo vicioso” em que entrou a comunidade em decorrência de frustrações das suas expectativas vivenciadas ao longo do tempo e das intervenções anteriores, sensíveis responsáveis pela acomodação e passividade observadas no conjunto dos comportamentos comunitários. Não obstante, as iniciativas engendradas pelos principais atores atuantes estiveram alinhadas com a proposta contemporânea do desenvolvimento local, a qual preconiza o estímulo à participação e ao envolvimento da comunidade.

As manifestações de capital social existentes entre os *stakeholders* definitivos para o projeto URBE exerceram impactos positivos no seu desenvolvimento, tendo em vista que regras, papéis e procedimentos influenciaram a dinâmica das reuniões, o fluxo de informações e a administração de recursos. Além disso, a orientação para a cooperação e formação de parcerias, principalmente entre as ONG's e o SEBRAE/PE, contribuíram para que seus representantes atuassem de forma recíproca. Dentre as lideranças, a existência de solidariedade foi fonte fundamental de capital social cognitivo, na medida em que seriam elas inoperantes na luta pelo bem-comum da comunidade se ele não existisse. Pareceu concentrarem-se nestas lideranças as expectativas de uma ação coletiva de caráter virtuoso capaz de romper o “círculo vicioso” da acomodação e da desesperança.

Pelo exposto, o estudo do capital social neste caso enfatiza o papel fundamental das instituições, sobretudo as do poder público, no fomento e construção de capital social comunitário. No entanto, o histórico de Caranguejo Tabaiães também indica o poder que elas têm de destruí-lo, caso sejam frustradas as expectativas formadas em torno de determinados processos de intervenção. Essas considerações demonstram a real necessidade de uma investigação acerca do capital social em localidades objetos de implementação de projetos que dependam da disponibilidade e construção deste capital nas relações sociais. Isto, certamente, possibilitaria a otimização dos recursos e energias a serem mobilizados. Os resultados desta pesquisa também apontam para o tempo de maturação que a implementação de grande parte dos projetos requer, até que se chegue à construção e consolidação de capital social sustentado, para que sejam vencidos os conflitos, superadas as diferenças e outros obstáculos concernentes às iniciativas de desenvolvimento local.

Ao final, conclui-se que o processo de desenvolvimento proposto pelo projeto URBE do SEBRAE/PE, suportado pelo aproveitamento de potencialidades endógenas, sofreu influência direta do capital social existente, sobretudo exercida pelos *stakeholders* analisados, em um processo de construção que está longe de ser rápido, concreto e ausente de conflitos e frustrações.

ⁱVer, por exemplo, Buarque (1999) e Jara (1998).

ⁱⁱVer, por exemplo, Milani (2004) e Buarque (1999).

ⁱⁱⁱVer, por exemplo, Altvater (1995); Brüseke (1998) e Cavalcanti (1998), os quais baseiam suas concepções no “Nosso futuro Comum” ou “Relatório de Brundtland” da Comissão Mundial sobre o Meio Ambiente (1988).

^{iv} Para mais detalhes sobre as concepções do autor, ver ULRICH, W. “Beyond Methodology choice: critical system thinking critically systemic discourse. Journal of the Operational Research Society. V 54, N 4, p. 325-42, 2003.

^v De acordo com Almeida, Fontes Filho e Martins (2000), IP é dado por: $(GP_i) \times (GL_i) \times (GU_i)$, onde $(GP_i) = 1$, se $GP_i < K$ e $(GP_i) = K$, se $GP_i \geq K$. O mesmo raciocínio se aplica aos graus de Legitimidade (GL_i) e de Urgência (GU_i) para cada um dos atores. Dessa forma, os atores com $IP \geq K^2$ são considerados preponderantes, uma vez que possuem pelo menos dois dos atributos acima do ponto de corte K . Os atores com $IP = 1$ são

CAPITAL SOCIAL E A ANÁLISE DOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO
LOCAL: O CASO DO PROJETO URBE DO SEBRAE

irrelevantes (não-*stakeholders*) por possuírem todos os atributos abaixo do ponto de corte. Por fim, aqueles atores com $IP \geq K^3$ são os definitivos por possuírem todos os três atributos acima do ponto de corte K. Na prática, multiplica-se somente os graus de poder, legitimidade e urgência que forem maior que o ponto de corte calculado.

^{vi} O ponto de corte K pode ser dado de duas maneiras, de acordo com Almeida, Fontes Filho e Martins (2000):

(a) De forma quantitativa, o ponto de corte é dado por, $K = \mu + \sigma$, sendo que, μ é a média geral dos dados, dada por:

$\mu = (\mu_{GP} + \mu_{GL} + \mu_{GU})/3$, e σ é a média dos desvios padrões dos três conjuntos de medições. Sendo assim, σ é dado por:

$$\sigma = (\sigma_{GP} + \sigma_{GL} + \sigma_{GU})/3, \quad \text{sendo que } \sigma = \sqrt{\frac{N\sum X^2 - (\sum X)^2}{N(N-1)}}$$

(b) De forma qualitativa, o ponto de corte pode ser dado de forma arbitrária pelo estabelecimento de um valor considerado bom, por exemplo, $K = 3$, por ser este o valor médio da escala adotada.

No caso em questão optou-se pelo estabelecimento de um ponto de corte de maneira quantitativa utilizando as planilhas do programa Excel. O valor de K encontrado foi de 2,57, observando que o resultado da raiz quadrada considerado foi o negativo para a obtenção do menor ponto de corte K e, conseqüentemente, do maior número de atores definitivos.

REFERÊNCIAS

ABU-EL-HAJ, Jawdat. **A mobilização do capital social no Brasil**: o caso da reforma sanitária do Ceará. São Paulo: Annablume, 2000.

ALMEIDA, Geraldo Sardinha; FONTES FILHO, Joaquim Rubens; MARTINS, Humberto Falcão. Identificando *stakeholders* para formulação de estratégias organizacionais. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPAD, 24., Florianópolis, 2000. **Anais...** Florianópolis: ANPAD, 2000. CD-ROM.

ALTVATER, Elmar. Por que o desenvolvimento é contrário ao meio ambiente. In: _____. **O preço da riqueza**: pilhagem ambiental e a nova (des)ordem mundial. São Paulo: UNESP, 1995. Cap. 1, p. 21-41.

ARROW, K. Observations on Social Capital. In: DASGUPTA, P.; SERAGELDIN, I. **Social capital**: a multifaceted perspective. Washington: The World Bank, 2000.

BANDEIRA, Pedro. Participação, articulação de atores sociais e desenvolvimento regional. In: BECKER, Dinizar F.; BANDEIRA, Pedro S. **Desenvolvimento regional-local: determinantes e desafios contemporâneos**, Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2000. p. 23-128.

BANDEIRA, Pedro Silveira. Algumas hipóteses sobre as causas das diferenças regionais quanto ao capital social. In CORREA, Sílvio Marcus de Souza (org). **Capital social e desenvolvimento regional**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2003.

-
- BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. Lisboa/Portugal: Edições 70, 1977.
- BEBBINGTON, Anthony. Social capital and development: critique, debate, progress? Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, UK, **Progress in Development Studies** 4, V. 4, p. 343–349, 2004.
- BOISIER, Sérgio. Desarrollo (local): De qué estamos hablando?. In. BECKER, Dinizar F.; BOURDIEU, Pierre. **The forms of capital**. In. _____ Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2). Goetting: Otto Schartz & Co., 1983. p. 183-198. Título Original: “Ökonomisches Kapital, kulturelles kapital, soziales kapital”. O artigo aparece pela primeira vez em inglês traduzido por Richard Nice.
- BOUTILIER, Robert G. Social Capital in Firm-Stakeholder Networks: A Corporate Role in Community. **Journal of Corporate Citizenship**, Summer 2007; 26; ABI/INFORM Global, p. 121-134, 2007.
- BRÜSEKE, Franz Josef. O problema do desenvolvimento sustentável. In: CAVALCANTI, Clóvis (org.). **Desenvolvimento e natureza: estudos para uma sociedade sustentável**. 2 ed. São Paulo: Cortez, 1998. p. 117-153.
- BUARQUE, S. C. **Metodologia de planejamento do desenvolvimento local e municipal sustentável**. 2 ed. Recife: IICA, 1999.
- CAVALCANTI, Clóvis. Sustentabilidade e economia: paradigmas alternativos e realização econômica. In. _____ **Desenvolvimento e natureza: estudos para uma sociedade sustentável**. 2 ed. São Paulo: Cortez, 1998. p. 153-190.
- COLEMAN, James S. Social Capital. In: _____. **Foundation of social theory**. Cambridge: Harvard University Press, 1990. Cap. 12, p. 300-321.
- CORREA, Sílvio Marcus de Souza (org). Migração e a (re) construção do capital social. In _____. **Capital social e desenvolvimento regional**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2003.
- COSTA, Maria Alice Nunes. Sinergia e capital social na construção de políticas sociais: a favela da Mangueira no Rio de Janeiro. **Revista de Sociologia Política**, Curitiba, 21, p. 147-163, nov. 2003.
- DALLABRIDA, Valdir Roque. Sustentabilidade e endogenização: novos paradigmas para o desenvolvimento regional. In. BECKER, Dinizar F.; BANDEIRA, Pedro S. **Desenvolvimento regional-local: determinantes e desafios contemporâneos**, Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2000, p. 187-228.
- DIAGONAL URBANA. Diagnóstico socioeconômico e Ambiental – Caranguejo/Tabaiaras. Projeto Terra Cidadã Capibaribe sem Palafitas. Recife, maio 2004.
- REAd – Edição 60, Vol 14, N° 2, mai-ago 2008

- DURSTON, J. **Evaluando capital social en comunidades campesinas en Chile**. Congreso de LASA. Washington, DC. 2001.
- EQUIPE TÉCNICA DE ASSESSORIA, PESQUISA E AÇÃO SOCIAL – ETAPAS. **Caranguejo/Tabaiaras**: Resistir, insistir e participar. Recife, jun./2005. Cartilha.
- ENGLEBERT, Pierre. **The World Bank and the Unsuspected Virtues of “Social Capital”**. Pomona College, December 2001. Disponível em: <<http://www.politics.pomona.edu/penglebert/wbsk.doc07/12/2004>>. Acesso em: 07/12/2004.
- EVANS, Peter. Government action, social capital and development: reviewing the evidence on synergy. **World Development**, v. 24, n. 6, p. 1119-1132, 1995.
- FERNANDES, Antônio Sérgio Araújo. O conceito de capital social e sua análise institucional e de políticas públicas. In. ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO DOS PROGRAMAS DE PÓS GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – ENANPAD, 25., Campinas, 2001. **Anais...**Campinas: ANPAD, 2001. CD-ROM.
- FINE, Ben. Social Capital: The World Bank’s Fungible Friend: **Journal of Agrarian Change**, Vol. 3 No. 4, p. 586–603. October 2003 (Review essay).
- FISCHER, Rosa Maria; FEDATO, Cristina; SOUZA, Elidia Maria Novaes. The Responsibility for the Development. In: 6 th International Conference of International Society for Third-Sector Research (ISTR), 2004, Toronto, Ontario, Canadá. Proceedings Toronto: Ryerson University, v. 1, p. 1-1, 2004.
- FLEURY, Sonia; MIGUELETTO, Danielle; BLOCH, Renata. Gestão de uma rede Solidária: o caso do Comitê de Entidades Públicas no Combate à Fome e pela Vida. In: OFICINA SOCIAL. **Cadernos da Oficina Social – 11**. A questão social e as saídas para a pobreza. Rio de Janeiro: oficina Social, Centro de Tecnologia, Trabalho e Cidadania, 2002, p.249-275.
- FOX, Jonathan. How does civil society thicken? The political construction of social capital in rural Mexico. **World Development**, v. 24, n. 6, p. 1089-1103, 1996.
- FREEMAN, Edward R.; REED, David L. Stockholders and Stakeholders: a new perspective on corporate governance. **Califórnia Management Review**, v. 25, n. 3, p. 88-106,1983.
- FREY, K. Desenvolvimento Sustentável Local na Sociedade em Rede: o potencial das novas tecnologias de informação e comunicação. **Revista de Sociologia e Política**, n.21, p. 165–185, 2003.
- FURTADO, Celso. O mito do desenvolvimento. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974. Cap.1, p. 15-79.

-
- GRANOVETTER, M. The Strength of weak ties. **American Journal of Sociology**, v.78, n. 6, p. 1360-1380, May 1973.
- HO, CHhia-Hui. Identifying Stakeholders Positions through Value Creation System. **Business Review**, Cambridge. V. 7, N.1; ABI/INFORM Global, p. 254-262, 2007.
- JARA, Carlos Julio. **A sustentabilidade do desenvolvimento local**: desafios de um processo em construção. Recife: Seplan, 1998.
- KADUSHIN, C. **Too much investment in social capital?** Disponível em <<http://home.earthlink.net/~ckadushin/Texts/Too%20%Much%20Social%20.pdf>>. Acesso em 30 nov. 2004.
- KLIKSBERG, B. Capital social y cultura: claves esenciales del desarrollo. **Revista de la CEPAL**, Santiago de Chile, v. 69, p. 85-112, dez. 1999.
- LESSER, E. L. (ed.). Leveraging Social capital in Organizations. In: **Knowledge and social capital: Foundations and applications**. Boston, Butterworth-Heinemann, 2000. p. 3-16.
- LIMA, Jacob Carlos. A teoria do capital social na análise de políticas públicas. **Política & Trabalho**, n. 17, p. 46-63, set./2001.
- LIN, N. **Social capital: a theory of social structure & action**. Port Chester, Cambridge University Press, 2001.
- LLORENS, Francisco Albuquerque. Novas políticas territoriais e funções da gestão local do desenvolvimento. In. **Desenvolvimento econômico local: caminhos para a construção de uma nova agenda política**. Rio de Janeiro: BNDES, 2001. p. 135-160.
- MARTINELLI, Dante Pinheiro; JOYAL, André. **Desenvolvimento Local e o papel das pequenas empresas**. São Paulo: Manole, 2004.
- MARTINS, Humberto Falcão; FONTES FILHO, Joaquim Rubens. Em quién se pone el foco? Identificando “stakeholders” para la formulación de la misión organizacional. **Revista del CLAD Reforma y Democracia**, Caracas, n. 15, Oct. 1999.
- MILANI, Carlos. Teorias do capital social e desenvolvimento local: lições a partir da experiência de Pintadas (Bahia, Brasil). **Organização & Sociedade**, EAUFBA, v. 11, Edição Especial, Salvador, 2004.
- MITCHEL, Ronald K; AGLE, Brandley R; WOOD, Donna J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. **The Academy of Management Review**. Briarcliff Manor: v. 22, n. 4, p. 853-887, Oct/1997.

MONASTÉRIO, Leonardo Monteiro. Medindo Capital Social: uma análise das regiões do Rio Grande do Sul. In CORREA, Sílvio Marcus de Souza (org). **Capital social e desenvolvimento regional**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2003.

PAVARINA, Paula Regina de Jesus Pisetta. **Desenvolvimento, crescimento econômico e o capital social do estado de São Paulo**. 2003. 164 f. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) – Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz - ESALQ – Universidade de São Paulo - USP, Piracicaba, 2003.

PERES, Fernando Curi. Capital social: a nova estrela do crescimento econômico. **Preços agrícolas**, p.6-9, maio/2000.

PRESTON, Lee E; DONALDSON, Thomas. Stakeholder management and organizational wealth. **Academy of Management Review**. V.24, N.4; ABI/INFORM Global, p. 619-625, Out, 1999.

PUTNAM, Robert. D. **Comunidade e Democracia: a experiência da Itália moderna**. Rio de Janeiro: FGV, 2000.

RAMÍREZ, Ricardo. **El análisis de los interesados y el manejo de los**, IN BUCLKLES, D. **Cultivar la paz. Conflicto y colaboración en el manejo de los recursos naturales**. Ottawa, IDRC 2000. ISBN 0-88936-939-9. Disponível em: <http://www.idrc.ca/es/ev-9398-201-1-DO_TOPIC.html>. Acesso em: 14 de abril de 2006.

RIBEIRO, Cristhyane; MENDONÇA, Patrícia; GUEDES, Paulo. Modelos organizacionais para o desenvolvimento local integrado e sustentável: o estudo de caso do SEBRAE/BA. In: ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 26, Salvador, 2002. **Anais...** Salvador: ANPAD, 2002. CD-ROM.

ROBINSON, Lindon J.; SCHMID, A. Allan; SILES, Marcelo E. Is Social Capital Really Capital? Michigan: **Review of Social Economy**, Michigan State University, V. LX, N. 1, Mar. 2002.

RUBIO, Maurício. Social capital perverso: some evidence from Colombia. **Journal of Economis Issues**. Vol XXXI, N. 3, September, 1997.

SOUZA, N. J. **Desenvolvimento econômico**. 4 ed. Atlas, 1999. Cap. 1, p. 15-44 e Cap. 7, p. 198-263.

SEN, A. K. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SCHMIDT, João Pedro. Capital social e participação política em Santa Cruz do Sul. In CORREA, Sílvio Marcus de Souza (org). **Capital social e desenvolvimento regional**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2003.

SOLOW, Robert. M. Notes on Social Capital and Economic Performance. In: DASGUPTA, P.; SERAGELDIN, I. **Social Capital. A multifaceted perspective**. Washington, The International Bank for Reconstruction and Development/The WORLD BANK, 1999.

SUCHMAN, M. C. "Managing legitimacy: strategic and institutional approaches". **Academy of Management Review**, v. 20, n. 3, p. 571-670, 1995.

TORRES, H. G. Nordeste urbano: grave crise ambiental. In. HOGAN, D. J.; VIEIRA, P. F. (orgs). **Dilemas socioambientais e desenvolvimento sustentável**. 2 ed. Campinas – SP: UNICAMP, 1995. p. 171-188.

TSAI, W.; GHOSHAL, S. Social capital and value creation: The role of intrafirm network. **Academy of Management Journal**, v. 4, n. 4, p. 464-476, 1998.

UPHOFF, N. El capital social y su capacidad de reducción de la pobreza. In: ATRIA, R.; SILES, M.. **Capital social e reducción de la pobreza em América Latina e el Caribe: em busca de um nuevo paradigma**. Santiago do Chile: CEPAL e Universidad del Estado de Michigan, 2003.

_____. Understanding social capital: learning from the analysis and experience of participation. In: DASGUPTA, P.; SERAGELDIN, I. **Social Capital. A multifaceted perspective**. Washington, The International Bank for Reconstruction and Development/The WORLD BANK, 2000.

UPHOFF, N.; WIJAYARATNA, C. M. **Beneficios demostrados del capital social a productividad de las organizaciones campesinas de Gal Oya, Sri Lanka**. Disponível in <http://www.rimisp.cl/boletines/bol2/social.html> Acesso em 23mar2006. Original em inglês publicado em World Development, v. 28, n. 11, nov./2000.

VEIGA, J. E. **Desenvolvimento sustentável – desafio do século XXI**. Rio de Janeiro: Garamond, 2005.

_____; ACHTERKAMP, Marjolein C. Stakeholder identification in innovation projects: Going beyond classification. **European Journal of Innovation Management**. V. 9, N.2; ABI/INFORM Global, p. 161-178, 2006.

WOOLCOCK, M.; NARAYAN, D. Social capital: Implications for development theory, research and policy. **The World Bank Research Observer**, v. 15, n. 2, p. 225-249, Ago 2000.