



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

Propriedades económicas das comunidades humanas

O impacto económico local da Santa Casa da
Misericórdia de S. Bento de Arnoia

Trabalho Final na modalidade de Dissertação
apresentado à Universidade Católica Portuguesa
para obtenção do grau de mestre em Economia Social

por

Sara de Azevedo Garrido

sob orientação de
Professor Doutor Américo Mendes
Professora Doutora Marisa Tavares

Faculdade de Economia e Gestão
Setembro de 2013

Agradecimentos

Considerando a mais valia que se centra na cooperação, na capacitação e no apoio moral, agradeço a todos os que contribuíram para que este trabalho final de mestrado tenha sido desenvolvido, especialmente ao/à:

Professor Doutor Américo Mendes, pela orientação baseada na capacidade de expansão do pensamento crítico e de capacitação.

Professora Doutora Marisa Tavares, pela transmissão de objetividade, de foco e de confiança no trabalho desenvolvido.

A toda a **equipa da Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia – Celorico de Basto**, especificamente à Dr.^a Cláudia Dimitri, à Sr.^a Maria do Carmo Mota e à Provedora Dr.^a Graça Mota, pela disponibilidade total, pela boa-vontade e pela dedicação.

À **minha família e amigos**, pelo apoio incondicional, pela motivação, pela paciência e, principalmente, pelo constante debate crítico.

Resumo

Com a ascensão do pensamento centrado no *homo economicus* e na intervenção estatal, a academia económica preocupou-se com o estudo do estado e do mercado como as únicas formas institucionais através das quais os indivíduos vêm as suas necessidades satisfeitas, não dando relevo ao papel que as comunidades humanas detêm neste contexto. Conceito desenvolvido pela sociologia, comunidades humanas são apresentadas como uma forma institucional que se centra na utilidade que os indivíduos retiram das interações sociais.

Este trabalho final de mestrado fita estudar três propriedades económicas da comunidade com o objetivo de estudar algumas propriedades económicas destas estruturas institucionais: as comunidades humanas como espaços de acumulação de capital social, as comunidades económicas como espaços de resolução de problemas de coordenação e as comunidades humanas como espaços com propriedades de circuito económico. Com base na terceira abordagem das comunidades humanas, o presente estudo aplicou o instrumento Multiplicador local 3 na Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia no ano de 2012, com o fito de averiguar qual foi o seu impacto na economia do concelho de Celorico de Basto, e conclui que por cada euro que esta instituição aufera, cria na economia do concelho de Celorico de Basto 2,033 euros.

Palavras-chave: Comunidades humanas, propriedades económicas, capital social, problemas de coordenação, circuito económico local e multiplicador do rendimento local.

JLC: A12; A13; C73; D62; E61; O11; R58.

Abstract

With the ascension of thought centered in the homo economicus and in state intervention, the economic academy preoccupied itself with state and market study as the only institutional ways through which individual see their needs as met, not taking into consideration the role that the human communities plays in this context. The concept developed by sociology, human community is presented as an institutional form that centers itself in the utility that individuals take from social interactions.

This final Master's degree paper will discuss some of the economical properties of the human communities: human communities as spaces of accumulation of social capital, human communities as spaces of resolution of problems of coordination and human communities as spaces with properties of economic circuit. Based on this third approach of the human communities, the study at hand applied the Local multiplier 3 instrument in Holy House of Mercy of S. Bento de Arnoia in the year 2012, with the purpose of ascertaining what was its impact in Celorico de Basto's local economy and concludes that for euro that this institution earns, it creates 2,033 additional euros in Celorico de Basto's local economy.

Keywords: human community, economical properties, social capital, coordination problems, local economic circuit and local income multiplier.

JLC: A12; A13; C73; D62; E61; O11; R58.

Índice

Agradecimentos	iii
Resumo	v
Abstract	vii
Índice de Tabelas	xi
Índice de Abreviaturas.....	xiii
Introdução.....	15
Capítulo 1	
Análise conceptual de comunidades humanas	18
Capítulo 2	
As comunidades humanas como espaços de acumulação de capita social	24
2.1. Conceptualização de capital social	25
2.2. Análise económica de capital social	27
2.3. Tipologias do capital social.....	31
2.4. Capital social e o crescimento económico	34
Capítulo 3	
As comunidades humanas como espaços de resolução de problemas de coordenação	39
3.1. Problemas de coordenação	40
3.2. Estratégia de cooperação.....	44
3.3. Papel do mercado, do estado e da comunidade na resolução dos problemas de coordenação	52
Capítulo 4	
As comunidades humanas como espaços com propriedades de circuito económico	62
4.1. Teorias do crescimento económico local.....	63
4.2 Multiplicador local 3.....	69
4.2.1. Metodologia	70
4.2.2 Cálculo do indicador ML3 para a Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia	71
Conclusão.....	76
Bibliografia.....	78
Apêndices	83
1. Ronda 1 do Multiplicador local 3.....	83
2. Inquérito relativo à Ronda 2 do Multiplicador local 3.....	84
3. Minuta do inquérito aos recursos humanos da SCMBA.....	85
4. Minuta do inquérito às entidades com vínculo contratual com a SCBBA... 86	
5. Resumo da ronda 3 do Multiplicador local 3 da SCMBA no ano de 2012... 87	
Anexos	89

1. Pedido de Colaboração à Santa Casa da Misericórdia de S. Bento da Arnoia	89
2. Autorizações da Santa Casa da Misericórdia de S. Bento da Arnoia	91

Índice de Tabelas

Vertentes sociológicas de comunidade	20
Revisão conceptual de capital social	26
Relação entre o capital social e outras variáveis socioeconómicas	34
Teorias do crescimento económico local	64
Proveitos e ganhos da SCMBA de 2012	72
Gastos e Perdas da SCMBA de 2012	73
Estatísticas da ronda 3 da SCMBA	74
Multiplicador local 3 da SCMBA no ano de 2012	74

Índice de Abreviaturas

CEL – Crescimento económico local.

SCMBA – Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia

ML3 - Multiplicador local 3

Introdução

A ascensão do pensamento económico centrado no *homo economicus*, em direitos de propriedade bem definidos, em mercados competitivos e num governo eficiente e bem intencionado ocupou a discussão do mundo científico-económico no século XX. O alinhamento do pensamento do liberalismo económico e da intervenção estatal foi considerado a estrutura governativa ideal durante a maior parte do século XX. Paralelamente surgiu na academia económica a posição de que apenas estas estruturas institucionais não conseguiam governar adequadamente o processo económico: o mercado falha (na provisão de bens públicos¹ e em alguns tipos de seguros) e o estado não detém toda a informação ou não é suficientemente responsável pela correção destas falhas do mercado. Segundo Narayan e Woolcock (2000), os investigadores do modernismo apresentaram a ausência ou falha do capitalismo como a justificação para o “foco nas relações sociais como obstáculos” (Moore, 1997 *in* Narayan e Woolcock, 2000:4). As comunidades humanas começaram então a ser consideradas, não pelos seus méritos, mas pelas falhas das restantes vias: a importância da confiança, da generosidade e da ação coletiva na resolução de problemas sociais eram confrontadas com a ideia de que os direitos de propriedade bem definidos e os mercados competitivos poderiam com sucesso considerar os motivos egoísticos nas situações de objetivos coletivos. Assim, os círculos políticos e académicos assistiram ao boom da comunidade como um meio para alcançar o crescimento económico, para resolver os problemas de coordenação e para aumentar o poder económico local.

Propriedades económicas das comunidades humanas pretende demonstrar a importância económica que as comunidades detêm no contexto económico e

¹ Tipologia de bens na qual não existe exclusão no acesso ao consumo nem rivalidade total no ato de consumo dos mesmos.

social contemporâneo, dando relevância à falta de investigação por parte da academia económica sobre o seu papel, as suas propriedades económicas e os seus impactos. Neste sentido, o presente trabalho final de mestrado centra-se na compreensão de como é que num contexto de *homo economicus*, de mercados competitivos e globais e de ascensão do poder estatal, as comunidades humanas têm visto o seu papel expandir como uma importante estrutura institucional. Este trabalho final de mestrado objetiva definir o conceito de comunidade humana, enumerar as suas três propriedades económicas (como espaço de acumulação de capital social, de resolução de problemas de coordenação e de circuito económico) e, por fim, aplicar a metodologia do Multiplicador local 3, metodologia inovadora pelo seu carácter simplificado e pelo facto de nunca ter sido aplicada em Portugal.

Como metodologia, o presente trabalho final de mestrado apoia-se numa extensa revisão bibliográfica e na aplicação do instrumento Multiplicador local 3 no caso da Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia, através da obtenção e análise da informação dos principais *stakeholders* de interesse desta organização com o fito de perceber o seu impacto na economia local em que se insere.

Capítulo 1

Análise conceptual de comunidades humanas

Comunidades humanas têm vindo a ser alvo de estudo transversal nas diversas ciências sociais como antropologia, ciência política, sociologia, economia, entre outras, que, segundo, Bertotti *et al* (2012), as diferenças no conceito devem-se à emergência do estado, da industrialização, do urbanismo e da globalização e aos progressos nos meios de comunicação.

A primeira menção ao conceito comunidade foi realizada na pré-modernidade pela antropologia, que enfatizava o coletivo como a estrutura da vida social e a comunidade era assumida como existente mas não sujeita a investigação, tendo visto apenas depois o seu papel tornado central na disciplina. A ciência política debruçou-se no tema aquando da emergência do liberalismo, citando ideias como liberdade, justiça e direito, estudando o papel do estado (pela mão de Aristóteles) e o papel da sociedade civil e dos domínios não estatais (Rosseau e Paine) no molde dessas relações.

A teorização do conceito iniciou-se com os avanços da industrialização no século XX através da sociologia, considerando o efeito da modernidade nas formas de vida rurais, tendo como principais investigadores Tönnies, Durkheim e Marx. Nos anos 20/30 do século XXI, deu-se a associação do urbanismo ao conceito de comunidade: as cidades foram consideradas uma representação social e cultural e um espaço importante nas alterações das funções das organizações.

Em 1960, a academia económica apoiou-se no estudo tradicional da comunidade como forma a ultrapassar os avanços realizados pela antropologia e sociologia urbana, preocupando-se com a análise de todas as relações interpessoais de não-parentesco e focando-se na pesquisa dos assuntos sociais,

inspirada na ação coletiva para o alcance de interesses e objetivos comuns. No campo da ciência política, a discussão voltou aquando da distinção entre os individualistas e os comunitaristas: os primeiros, interessados com o valor moral e com a importância do indivíduo e os segundos, enalteciam as associações humanas como fonte de formação de identidade, centrando-se na reflexão da existência de múltiplas formas de comunidade, da importância das associações e da solidariedade e dos fatores socioeconómicos. Através desta relação, nasce o conceito de capital social e a sua associação à comunidade no estabelecimento de confiança na sociedade, tendo como consequência a associação do conceito de comunidade ao desenvolvimento económico (Bertotti *et al*, 2012).

Sendo o conceito de comunidade puramente sociológico, este capítulo apresenta uma exaustiva revisão bibliográfica sobre a definição do termo, passando depois para a demonstração de como o conceito passou a ser alvo de estudo pela economia.

Especificamente em Sociologia, Farrar (2001) viu-se confrontado com confusões epistemológicas que resultaram no abandono do estudo do conceito por esta ciência, confusões estas que o autor identifica como o resultado da falha na distinção entre o idealismo e o realismo: problemas conceptuais e metodológicos (Savage e Warde, 1993 *in* Farrar, 2001).

No período entre 1500 e 1800 e segundo Nisbet (1970), poucos sociólogos discutiam a ideia de sociedade, debruçando-se sobre a imagem de que os indivíduos livres detinham racionalmente laços entre si numa associação limitada e específica; o homem era o principal, as relações eram secundárias; e, por fim, livre vontade, contrato e aprovação eram os termos caracterizadores da lei da sociedade. Historicamente, Nisbet identifica o século XVI como o século que marca o corte entre o indivíduo e a comunidade local e o século da emergência do indivíduo moderno que compreendia a comunidade como particularista, igualitarista e exclusiva numa ideologia de individualismo, secularismo e progresso (Nisbet, 1970 *in* Trepanier, 2007). Apesar dos fatores religiosos, económicos e culturais deterem um papel na alienação moderna do homem, o papel do estado foi preeminente na quebra dos laços de parentesco, da igreja e das associações locais. Este papel estatal sobrepôs-se às comunidades

locais devido à sua capacidade de reorganizar a sociedade através do individualismo, do secularismo e do progresso, levando ao declínio das comunidades locais e à emergência da alienação do indivíduo (Nisbet, 1953).

Nisbet (1970) apresenta a comunidade não como um interesse empírico dominante na sociologia, mas como uma metodologia e uma perspectiva que releva o estudo da religião, da autoridade, da lei, da língua e da personalidade. Neste seguimento, o autor realiza uma análise das quatro vertentes sociológicas de comunidade: comunidade moral (Comte), comunidade empírica (Le Play), comunidade como tipologia (Tönnies e Weber), comunidade como metodologia (Durkheim) e, por fim, comunidade molecular (Simmel), presente na seguinte tabela.

Tabela n.º 1: Vertentes sociológicas de comunidade.

Vertentes	Descrição
Comunidade moral	Comte: Comunidade vista como uma urgência moral e sociedade como uma comunidade em sentido lato, reduzida a elementos como os grupos, família e comunidade, que partilham a mesma essência de sociedade.
Comunidade empírica	Le Play: Relaciona a família a outros tipos institucionais na comunidade (religião, empregador, governo, escola, entre outros); lida com a natureza do ambiente físico de cada família, na religião e nos costumes morais que as caracterizam, a sua posição hierárquica na comunidade, na habitação, na alimentação e nas atividades recreativas e de trabalho.
Comunidade como tipologia	Tönnies: Apresenta a dualidade <i>Gemeinschaft</i> (comunidade) e <i>Gesellschaft</i> (sociedade). <i>Gesellschaft</i> é um tipo especial de relação humana caracterizada por um elevado grau de individualismo, impersonalidade, contratualidade, tendo como base a livre vontade e os interesses partilhados em vez de estados afetivos complexos, de hábitos e de tradições (sublinhados por <i>Gemeinschaft</i>). Para Tönnies (2001) associação, união ou fraternidade consistem num grupo social constituído por relações positivas que fitam ser uma entidade unificada interna e externamente em que a relação em si e o laço social é a essência da comunidade. Comunidade é desenvolvida e cultivada por uma religião ou costume, e a sociedade baseia-se numa convenção e na convergência de desejos racionais que são protegidos pela legislação pública.
	Weber: Comunidade com base em dois tipos de relações na sociedade humana: as relações sociais de solidariedade comunitárias e as relações sociais associativas. Uma relação é comunitária quando é baseada no sentimento subjetivo de pertença a essa relação, fazendo parte da existência dos indivíduos envolvidos na mesma (exemplos são as relações matrimoniais e parentais). Se uma relação social de solidariedade fundamenta-se em interesses racionais ou em contratos, mesmo se que baseie em expectativas ou sentimentos morais, é uma relação associativa se originar de um cálculo racional de interesse ou vontade em vez de identificação emocional.
Comunidade como metodologia	Durkheim: Comunidade é um tipo substantivo de relação interpessoal, fitando o estudo dos comportamentos individuais. É através da comunidade que a sociedade se compõem e que o estudo do comportamento humano é realizado através dos factos sociais exteriores, da tradição e de constrangimentos, e não através da informação individual, biológica e psicológica.

Comunidade molecular	Simmel: Comunidade como a esfera dos padrões pequenos e íntimos das relações que sublinham os grupos e as associações da sociedade. A sociedade é uma combinação de contribuições individuais com certas características e forças com o fito de formar a sua existência como individualidades. A vida social envolve a mútua correlação de elementos, que ocorrem instantaneamente nas ações e nas relações ou em formas tangíveis, como a lei, a possessão, a língua e os meios de comunicação, tendo como causa os interesses, os fins e os impulsos distintos.
----------------------	--

Fontes: Nisbet (1970) e Tönnies (2001).

Em continuidade com a sua análise em *The Sociological Tradition*, Nisbet (1970) apresenta uma definição de comunidade, afirmando que esta representa uma das ideias unidade da sociologia e o maior desenvolvimento do pensamento do século XIX:

“Por comunidade eu refiro-me a algo que vai mais longe do que a mera comunidade local. A palavra, como nós encontramos no pensamento dos séculos XIX e XX, engloba todas as formas de relacionamento que são caracterizadas pelo elevado grau de intimidade pessoal, profundidade emocional, comprometimento moral, coesão social e a continuidade ao longo do tempo. A comunidade é fundada no homem concebido na sua totalidade em vez de num ou outro papel, tomados separadamente, que ele detém na ordem social. Retira a sua força psicológica de níveis profundos de motivação do que do interesse e da livre vontade, e atinge a sua satisfação na submersão da vontade individual que não é possível em uniões de mera conveniência ou de aprovação racional. Comunidade é uma fusão de sentimentos e pensamentos, de tradição e de comprometimento, de associação e de livre vontade.” (Nisbet, 1970: 47-48).

Sendo as comunidades unidades da sociedade, rejeitando o individualismo e a ideia de igualdade, Nisbet (1975) in Trepanier (2007) explica que a comunidade é uma organização hierárquica e autoritária no qual os indivíduos procuram a satisfação e a autossuficiência. O autor afirma que a expansão do poder estatal necessita de instituições intermediárias (como a igreja, a família e as associações locais) devido ao capital moral e cultural que estas instituições detêm, tal como o capitalismo necessita destas instituições para a sua sobrevivência, estando a sociedade, comunidade nacional, subordinada à subjugação e ao sacrifício do indivíduo ao objetivo estatal e económico.

Comunidade, segundo Farrar (2001), consiste no desejo pessoal de transformação social positiva: no anseio por relações sociais íntimas, calorosas e de apoio, baseadas em valores de igualdade e reciprocidade. Comunidade é

uma das bases do imaginário social da sociedade humana: “é a figura, a imagem e a forma pela qual se constrói o desejo de uma existência social justa, humana e com significado” (Farrar, 2001:6), sendo o “princípio organizador da vida” (Farrar, 2001:7).

Para Bender (1978) as definições sociológicas de comunidade tendem a focar a mesma como um agregado de indivíduos que partilham um interesse em comum num particular espaço físico, sendo assim apresentada como um exemplo localizado ou microcósmico de uma sociedade. O autor define então comunidade como uma rede de relações sociais caracterizadas por laços recíprocos e emocionais, mantidos com base em entendimentos partilhados e num sentido de obrigação, sendo esta rede a essência da comunidade, que pode ou não estar restrita a um espaço físico. A comunidade pode assumir a forma de um grupo de amigos, numa família, em vizinhança ou numa turma, tendo o autor colocado o aviso de não se definir comunidade com base em estruturas.

Economicamente e segundo Bowles e Gintis (1998a) e Bowles *et al* (2005), o conceito de comunidade já tinha sido alvo de estudo por pensadores clássicos como Aristotles, Tomas Aquinas e Edmund Burk, através de elementos como confiança, preocupação com os outros, respeito pelas normas sociais e pela punição dos desertores, elementos estes considerados como essenciais para uma estrutura governativa.

Comunidade é definida por Bowles e Gintis (1998a e 1998b) e Bowles (1999) como o conjunto de indivíduos, formando um grupo, que interage de forma direta, frequente e multifacetada, em que a conexão pode ser realizada via elo familiar ou voluntário, caracterizada por custos de entrada e saída do mesmo. Estes autores creem que a comunidade e o capital social são sinónimos. Em *Social Capital and Community Governance*, Bowles e Gintis (1998a) associam a este conceito a confiança, a cooperação, a generosidade e outros comportamentos, e relações com base em conexão e não afeto, explicando que as relações interpessoais entre os indivíduos numa comunidade são regidas por normas sociais. Taylor (1987) define comunidade como um grupo de indivíduos que têm em comum crenças e valores e que praticam reciprocidade generalizada e, em certas situações, restrita a certos indivíduos, cujas relações são diretas e multilaterais.

Paralelamente, a academia económica desenvolveu a vertente economia comunitária, que se centra na análise das condições económicas de uma comunidade, determinando as suas necessidades económicas e oportunidades não realizadas, decidindo sobre o que pode ser melhorado e centrando-se em objetivos e metas económicas ao nível agregado. Shaffer (1989) refere que a análise económica da comunidade estuda esta estrutura economicamente, analisando a sua resposta a estímulos externos e internos. Para Shaffer (1989), as definições de comunidade encontram-se associadas a conceitos como área, comunalidade e interação social, definindo-a como um grupo de indivíduos numa estrutura física com limites geográficos, políticos e sociais e com ligações comunicativas, sendo que estes grupos interagem numa área de forma a atingir objetivos partilhados (Clark, 1973; Freilich, 1963; Hillery, 1955; Koneya, 1975 *all in* Shaffer, 1989). Esta vertente económica analisa a comunidade como um mecanismo que desenvolve e implementa decisões, sendo a iniciativa comunitária e sua liderança uma fonte de mudança, apoiando-se nos recursos externos e internos e nas suas forças e capacidades, não olhando a fronteiras de forma a beneficiar de recursos externos.

Apesar da ciência mãe ter sido a antropologia, a sociologia foi a ciência que mais se debruçou sobre o estudo da comunidade como o conjunto de relações sociais entre os indivíduos como meio para o alcance da satisfação pessoal, baseando-se em entendimentos partilhados e num sentido de obrigação e expressando-se como uma estrutura governativa com um papel importante para a intervenção estatal e para o capitalismo. Apesar da conceção económica sobre o *homo economicus*, surgiu literatura económica que reflete que o que influencia o agente económico não é apenas o egoísmo pelo seu bem-estar mas, adjacientemente, o meio que o envolve, vulgo relações sociais que este detém. Assim surgiu a discussão polémica de um novo tipo de capital, o capital social, a relevância das comunidades humanas como estruturas institucionais que resolvem os problemas de coordenação e análise da mesma como centros de tomada de decisões económicas, analisando-as com base no circuito económico local

Capítulo 2

As comunidades humanas como espaços de acumulação de capital social

O conceito de capital social surgiu no século XX como resposta ao problema colocado por antropólogos e sociólogos relativamente à visão puramente económica da tomada de decisão por parte dos agentes económicos. Estas duas ciências sublinham que o agente económico é influenciado pelos diversos contextos em que este se insere, denotando que as suas decisões não são puramente racionais. A ligação entre capital social e a comunidade humana foi realizada primordialmente por Putnam (2000) *in* Woolcock (2001), afirmando que uma comunidade com boas conexões sociais tem uma maior capacidade de mobilização dos recursos locais e extralocais para uma ação efetiva, e, posteriormente, por Bowles e Gintis (1998a, 1998b) que definem o capital social como comunidade. Portes (1998) afirma que o poder do capital social se centra no foco das consequências positivas da socialização, não dando atenção aos seus efeitos negativos e à inserção dessas consequências positivas no estudo do capital, chamando assim à atenção o facto de que as relações interpessoais detêm poder e influência.

O mote deste capítulo centra-se no facto de que a comunidade é um centro de acumulação de capital social, definindo este como as redes de relações interpessoais, sinónimo de comunidade (Bowles, 1999 e Bowles e Gintis, 1998a). Apoiando-se na conceção de que as relações interpessoais detêm valor, investigação surgiu na academia económica de que este tipo de capital contribui para o crescimento económico. Com o objetivo de comprovação deste mote, autores como Acar (2011), Alter e Bridger (2006), Agnitsch *et al* (2006),

Beugelsdijk e Smulders (2009) e Woolcock (2011) centraram a sua investigação na verificação da existência desta relação, surgindo diferentes estudos que se apoiam no facto de que o capital social diminui os custos com a monitorização da atividade dos agentes, provoca o aumento em investimento em capital humano e físico, permite a resolução de conflitos e aumenta a eficiência da ação governamental, entre outros.

Comunidades humanas como espaços de acumulação de capital social prevê uma análise exaustiva do capital social enquanto fonte de benefícios e custos para os agentes que pertencem a uma dada comunidade. De forma a cumprir ao que se propõe, este subcapítulo inicia com uma exaustiva apresentação conceptual de capital social, analisando-o economicamente através da enumeração das suas funções económicas, externalidades positivas e negativas, e por fim, a sua criação, destruição e investimento. De seguida apresenta a tipologia de capital social e termina com a apresentação dos estudos que foram desenvolvidos com o fito de captar o efeito do capital social sobre o crescimento económico.

2.1. Conceptualização de capital social

A literatura sobre o capital social encontra-se submersa em inúmeras definições, levando a um caos conceptual. Para fazer face a esta confusão, Onzy e Bullen (2000) *in* Berger *et al* (2003) realizam esforços no sentido de simplificar esta confusão através da apresentação dos temas principais e nuances à volta do capital social. Para os mesmos, as definições de capital social abordam cinco temas principais: redes²; reciprocidade³; confiança; normas sociais⁴; e, por fim, eficácia individual e coletiva⁵. Para fazer face a esta confusão conceptual, encontra-se na seguinte tabela os principais autores e suas definições de capital social.

² Associações laterais que variam em densidade e ocorrem entre os indivíduos e os grupos.

³ A expectativa de que a longo ou curto prazo a bondade e os serviços sejam retribuídos.

⁴ Os valores partilhados que conduzem o comportamento e a interação.

⁵ O comprometimento dos cidadãos numa comunidade participativa através da perceção da capacidade coletiva partilhada pelos indivíduos quando alocam, coordenam e integram os seus recursos numa resposta a uma procura específica (Zaccaro *et al*, 1995 *in* Lochner *et al*, 1999).

Tabela n.º 2: Revisão conceptual de capital social.

Autores	Ano	Definições de capital social
Hanifan	1960	Conjunto de substâncias intangíveis (amizade, boa vontade e relações sociais entre o agregado familiar), importantes para o dia a dia dos indivíduos, acumulado através dos contatos entre vizinhos. Fita a satisfação das necessidades sociais dos indivíduos e permite atrair melhores condições de vida para a comunidade.
Loury	1970	As relações sociais que se estabelecem quando os indivíduos tentam retirar utilidade dos seus recursos. Diverge entre os agentes e constitui uma vantagem importante para o mesmo na constituição do capital humano.
Bourdieu	1970	“Agregado de recursos potenciais e atuais que se encontram ligados à posse de redes de relações duráveis, mais ou menos institucionalizadas, de familiaridade e de reconhecimento” (Bourdieu, 1986:2).
Coleman	1988	Conjunto de diferentes ações, resultados e relações simultâneas. É algo que permite aos indivíduos ou instituições agir. O capital social não é um mecanismo, uma coisa ou um resultado, mas sim, simultaneamente, todas estas estruturas; é normativamente e moralmente neutral (nem desejável ou indesejável) sendo simplesmente o que permite a formalização das ações através da provisão dos recursos necessários.
Putnam	1993	“Características das organizações sociais como redes, normas e confiança social que facilitam a coordenação e a cooperação para benefício mútuo” (Putnam, 1995 <i>in</i> Conrad, 2007:53).
World Bank Social Capital Initiative	1998	Coerência social, cultural e interna da sociedade, isto é, as normas e os valores que governam as interações entre os indivíduos e as instituições nos quais estes se encontram incorporados.
Portes	1998	As “expectativas de ação de uma coletividade que tem efeitos sobre os objetivos económicos e sobre o comportamento de obtenção de objetivos dos seus membros, mesmo que essas expectativas não sejam orientadas para esfera económica” (Robinson <i>et al</i> , 2002:1).
Durlauf	1999	As influências que as características e os comportamentos de um grupo de referência de um indivíduo tem sobre o julgamento do mesmo à cerca de comportamentos alternativos.
Paxton	1999	A confiança, que se centra em sentimentos emocionais passivos, e a associação a comportamentos que produzem familiaridade, como a socialização informal.
Narayan e Woolcock	2000	Normas (confiança e reciprocidade) e redes que permitem aos indivíduos deter comportamentos coletivos.
Fukuyama	2001	Norma informal que promove a cooperação entre dois ou mais agentes, devendo os indivíduos estar instanciados numa relação humana, sendo a confiança, as redes, a sociedade civil e afins consequências secundárias de um processo.
Cohen e Prusak	2001	O stock de conexões ativas entre indivíduos, a confiança, a compreensão mútua, os valores e os comportamentos partilhados que ligam os membros das redes humanas e das comunidades e que tornam a ação cooperativa possível.
Bowles e Gintis	1998	Confiança, cooperação e outros comportamentos presentes numa relação interpessoal.
Adler e Kwon	2002	“É o valor intangível disponível aos agentes e aos grupos.” (Adler e Kwon, 2002:23).
Stone	2003	As redes de interação social caracterizadas pelas normas de confiança e reciprocidade, sendo a sua essência a qualidade das relações sociais que afeta a capacidade dos indivíduos se reunirem coletivamente de forma a resolver os problemas coletivos e a alcançar benefícios mútuos coletivos.

Agnitsch <i>et al</i>	2006	Recurso potencial das relações sociais.
Beugelsdijk e Smulders	2009	A nível micro: a rede de pertença dos indivíduos, através da qual retiram benefícios, como o acesso e a troca de informação, a execução de contratos e o foco na partilha de objetivos em comum. A nível macro: a estrutura social que aumenta a efetividade dos governos locais através da tradição do compromisso cívico e a estrutura das redes cívicas.
Acar	2011	Centra-se no facto de que as redes sociais detêm valor.

Fontes: Acar (2011), Adler e Kwon (2002), Agnitsch *et al* (2006), Beugelsdijk e Smulders (2009), Bolin *et al* (2004), Bourdieu (1986), Bowles (1999), Bowles e Gintis (1998a, 1998b), Coleman (1998, 1990), Conrad (2007), DeFilippis (2001), Durlauf (1990, 2002a, 2002b), Fukuyama (2001), Narayan e Woolcock (2000), Portes (1998), Putnam (2000), Robinson *et al* (2002) e Stone (2003).

Devido a esta confusão conceptual, surgem críticas na academia económica que questionam se o interesse emergente no capital social se deve à sua força na explicação do fenómeno socioeconómico ou se se trata de uma bolha de mercado. Durlauf (1999) responde que as análises do capital social afirmam um aspeto importante do comportamento socioeconómico, isto é, o papel das relações que não se estabelecem no mercado e que determinam os comportamentos coletivos e individuais. Outros autores descrevem o conceito como um “termo maravilhosamente elástico” (Lappe e Dubais, 1997 *in* Adler e Kwon, 2002:18) ou com a “qualidade de uma tenda de circo” (De Souza Briggs, 1997 *in* Adler e Kwon, 2002:18). Apesar da importância atribuída pela academia ao capital social como um ativo da comunidade, Bandura e outros autores enunciam que a posição social é mais importante que o capital social na previsão da ação coletiva (Bolin *et al*, 2004).

2.2. Análise económica de capital social

A academia económica considera que as interações sociais têm implicações sobre a tomada de decisão dos agentes nos seus comportamentos económicos, emergindo assim o papel económico que o capital social detém na tomada de decisão. Com o fito de perceber o que torna o capital social uma forma de capital, este capítulo apresenta as suas funções económicas, as suas

externalidades positivas e negativas e, por fim, as suas formas de criação, de destruição e de investimento.

Fukuyama (2001) refere que as **funções económicas** do capital social centram-se na redução dos custos de transação associados aos mecanismos formais de coordenação, como os contratos, as hierarquias, as regras burocráticas e afins. Os cientistas sociais assumiram que a modernização necessariamente implicava a troca progressiva dos mecanismos de coordenação informais por formais, no entanto, houve um período na história humana em que a lei formal e as organizações eram escassas, tendo sido o capital social o único meio para a obtenção de uma ação coordenada. Um conjunto de autores da academia afirma que a coordenação baseada em normas informais constitui uma parte importante das economias modernas, tornando-se central à medida que a natureza económica se torna mais complexa e sofisticada tecnologicamente. Neste sentido, Durston (1999) afirma que as relações estáveis baseadas na mútua confiança e cooperação podem reduzir os custos de transação (Coase, 1937 *in* Durston, 1999), produzir bens públicos (North, 1990 *in* Durston, 1999) e facilitar a construção de atores sociais e de sociedades civis (Putnam, 1993a *in* Durston, 1999).

A academia devotou-se na apresentação dos **benefícios/externalidades positivas e das desvantagens/externalidades negativas** do capital social, referindo que esta análise deu origem à necessidade de definir uma tipologia de capital social com o fito de realçar que este tipo de capital tem efeitos negativos para a ação coletiva.

O capital social facilita o acesso a um conjunto de recursos (como informação, poder e influência) e melhora a qualidade, a relevância e o limite temporal da informação, criando um conjunto de externalidades positivas para o grupo (Coleman, 1988 e Krackhardt e Hanson, 1993 *all in* Adler e Kwon, 2000 e Beugelsdijk e Smulders, 2009). Cultiva também um elevado nível de confiança interpessoal e das redes sociais como via para a resolução de problemas de coordenação (Halpern, 2005 *in* Coffé e Geys, 2007). A conformidade com as regras e os costumes locais reduz a necessidade de monitorização formal e da performance individual dos membros do grupo (Dasgupta, 2000 *in* Fukuyama, 2001 e Adler e Kwon, 2000). Adler e Kwon (2002) identificam como benefício

criado pelo capital social a constituição de obrigações para com um ator fulcral (líder) que permitem o alcance do objetivo ou concordância com as normas do grupo, criando assim externalidades positivas para o mesmo. As interações repetidas entre os membros do grupo permitem a resolução de conflitos mais rapidamente, previnem a acumulação de queixas e de disputas e reduzem a probabilidade dos indivíduos deterem comportamentos oportunistas, diminuindo assim os recursos gastos com a monitorização da performance individual e aumentando o capital financeiro disponível para o investimento (Beugelsdijk e Smulders, 2009).

Como desvantagens do capital social, Adler e Kwon (2002) referem que a criação e manutenção deste tipo de capital implicam elevados investimentos na conservação e construção de relações, podendo este custo não ser eficiente, pois é dependente da qualidade da relação. Os mesmo autores adiantam ainda que o investimento não equilibrado ou excessivo pode transformar um ativo num constrangimento ou obrigação (Coleman, 1990; Gabby e Leenders, 1999; Gargiulo e Bernassi, 1999; Hansen *et al*, 1999 *all in* Adler e Kwon, 2002). O desenvolvimento de uma tendência de hábito a certas ligações ou redes tem como consequência a redução de atitudes inovadoras, criativas e flexíveis, a exclusão dos indivíduos não membros aos benefícios criados por um grupo (Waldinger, 1995 *in* Agnich *et al* 2006), o excesso de reivindicações dos membros dos grupos (a limitação do grupo pode evitar as iniciativas dos seus membros), a criação de restrições à liberdade dos indivíduos (pois o grupo cria exigências de conformidade) e o nivelamento descendente das normas (quando a solidariedade do grupo é cimentada pela partilha de uma experiência de adversidade e a oposição à tendência da sociedade, como a discriminação de género e raça, por exemplo, levam a que um indivíduo não aja conforme a norma do grupo de forma a obter benefícios extragrupo, Portes, 1998). Beugelsdijk e Smulders (2009) adicionam a existência de organizações com práticas lobistas, corrupção e extorsão às externalidades negativas do capital social.

Muitas das discussões do capital social reconhecem que a sua formação é realizada endogenamente num dado ambiente socioeconómico, tendo sido dada pouca atenção às implicações que tal detêm na interpretação da evidência empírica ou no seu valor social, sendo uma das polémicas geradas à volta do

capital social a sua **criação**, pois este tipo de capital não é propriedade individual e não requer nenhum recurso adicional. Então surge a questão de como é que se cria capital social considerando que este capital é fruto das relações estabelecidas entre os indivíduos ou grupos? Para Coleman (1990) e Wilson (1997), a criação do capital social é levada a cabo pelos indivíduos, mas os benefícios retirados deste investimento muitas vezes apenas beneficiam outros agentes, não existindo assim razões para que os indivíduos invistam em capital social, levando a que a criação e a destruição deste tipo de capital seja um subproduto de outras atividades. As principais formas de criação de capital social são a limitação das redes de relações sociais, a ideologia, as políticas públicas e os recursos hierárquicos de autoridade; e as principais formas de destruição são as ruturas em organizações ou nas relações sociais.

A limitação das redes de relações sociais é uma característica importante na formação de confiança, que é garantida pela confiabilidade dos membros dessa rede, podendo ter como consequência o desenvolvimento de espirais de inflação e de deflação na colocação de confiança. Apesar da instabilidade que pode resultar de uma limitação extrema, um nível de limitação da rede é um ativo valorizado pelos indivíduos que têm de decidir sobre o nível de confiança a depositar.

Uma ideologia pode criar capital social através da imposição criada a um indivíduo de que este aja com base nos interesses de algo ou de alguém que não ele próprio.

Para Durlauf (1999), uma forma de evitar os efeitos adversos que acompanham o capital social é desenhar políticas que gerem os benefícios associados a este tipo de capital sem que as externalidades negativas subjacentes a essas políticas ocorram. Especificamente, o capital social parece surgir em circunstâncias onde existam algumas divergências socioeconómicas, isto é, circunstâncias que detêm a necessidade de algum tipo de ação coletiva de forma a ultrapassar as falhas dos problemas de coordenação nas decisões individuais. Considerando que o capital social emerge em ambientes com diversas externalidades, as políticas governamentais podem modificar os incentivos individuais e os resultados coletivos de forma a que não alterem as relações sociais em si. De uma forma mais objetiva, Fukuyama (2001) indica formas de criação de capital social: devido à incapacidade de organismos

públicos de criar este tipo de capital, uma via para ultrapassar este problema pode se centrar em políticas educacionais, a provisão de bens públicos e o apoio às organizações da economia social. Neste seguimento, Fukuyama (2001) conclui que o problema centra-se no facto do capital social ser produzido por recursos hierárquicos de autoridade, que estabelecem as normas e esperam pela obediência dos indivíduos por razões racionais, como, por exemplo, o cristianismo e o budismo. Estas normas são transmitidas pelas gerações através de um processo de socialização, sendo o capital social um subproduto da religião, da tradição, da experiência histórica partilhada e de outros fatores que fogem ao controlo de qualquer organismo institucional.

As ruturas em organizações sociais ou relações sociais podem destruir o capital social criado, sendo uma forma de ultrapassar esse problema a criação de posições nas organizações sociais, em vez de serem os indivíduos os elementos da estrutura, sendo o distúrbio causado pela performance do indivíduo na posição e não na estrutura. No entanto, para toda a forma de capital social a mobilidade individual constitui uma ação que pode destruir a estrutura, logo o capital social encontra-se dependente de tal.

Ainda outra categoria de fatores podem ser identificados como fontes de criação ou destruição de capital social: os fatores que tornem os indivíduos menos dependentes das relações sociais, como o rendimento e os recursos do governo.

O processo de (des)investimento em capital social está dependente da intensidade da experiência das relações humanas (intensidade esta relacionada com a comunicação cara-a-cara ou com outros meios de comunicação) e da durabilidade da mesma (Robinson *et al*, 2002). Com o fito de avaliar o processo de investimento em capital social, Glaeser *et al* (2002) desenharam um modelo com base nos modelos de decisão de investimento individual ótimo, e chegam à conclusão que os investimentos em capital social são específicos de cada comunidade, sendo a mobilidade residencial e as características históricas os fatores determinantes para este tipo de investimento.

2.3. Tipologias do capital social

Crescente literatura surgiu na academia com o fito de aviso de que o capital social produz externalidades negativas, sendo esta a principal razão para a necessidade de especificação das tipologias deste tipo de capital (Bourdieu, 1985; Coleman, 1998 *in* Coffé e Geys, 2007; DeFilippis, 2001; Foley e Edwards, 1998 *in* Coffé e Geys, 2007; Olson, 1982,1998 *in* Coffé e Geys, 2007). Assim, este subcapítulo se desenvolve com a seguinte estrutura: inicia com a apresentação das tipologias de capital social e termina com a conclusão de qual tipologia é a responsável pelos comportamentos coletivos.

Especificamente, são quatro as justificações apresentadas para a ascensão de uma tipologia do capital aqui considerado: Woolcock (1999) *in* Agnitsch *et al* (2006) conclui que os agentes (indivíduos ou grupo), de forma a ultrapassarem as externalidades negativas, devem se apoiar nos laços sociais de autonomia⁶ e de integração⁷; para Knack (2003) *in* Coffé e Geys (2007) a diversidade dos objetivos e das atividades do grupo, bem como a diversidade e a inclusão do grupo representam esse mote; Bridger e Luloff (2001) e DeFillipes (2001) *all in* Alter e Bridger (2006) questionam-se sobre a dificuldade de definir conceptualmente o capital social numa população diversa e efêmera; e, por fim, Marshall e Stolle (2004) *in* Coffé e Geys (2007) concluem que o argumento para esta distinção centra-se na ideia de que as experiências positivas entre os indivíduos heterogêneos tem um maior efeito no desenvolvimento da confiança generalizada do que a cooperação entre os indivíduos homogêneos com base nas características, nas atitudes ou nos comportamentos dos mesmos.

Como resposta a esta questão, a academia define uma tipologia de capital social: Cooley (1909) *in* Woolcock (2001) faz a distinção entre grupos primários e secundários⁸; Ben-Porath (1980) *in* Coleman (1988) retrata as conexões F⁹ nos sistemas de troca; Granovetter (1973) *in* Woolcock (2001) e Granovetter (1985) *in* Coleman (1988, 1990) entre os laços fracos e fortes¹⁰; e, por fim, Putnam (2000) *in* Woolcock (2001) entre capital social de ligação (*bonding social capital*) e de ponte

⁶ Os laços sociais de autonomia são os laço presentes nos membros de um grupo, laços este com um elevado grau de densidade e limitação.

⁷ Os laços socais de integração são os laços presentes entre grupos, que tem como objetivo permitir o acesso aos membros desses grupos.

⁸ Woolcock (2001) refere a tipologia de grupos primários e secundários, tipologia de Cooley, que é associada à mesma tipologia de Putnam de capital social de ligação e de ponte, respetivamente.

⁹ As relações existentes entre o indivíduo, a família, os amigos e a empresa.

¹⁰ A definição de laços fracos e fortes encontra-se associada à definição de capital social de ponte e de ligação, respetivamente.

(*bridging social capital*), sendo esta última a nomenclatura aceita generalizadamente pela academia e assim desenvolvida neste subcapítulo.

Para Putnam, o capital social de ligação envolve a confiança e a reciprocidade em redes fechadas que ajudam o indivíduo no processo diário de vida. Geralmente presente na rede familiar, de amizade e de vizinhança, tem como função ser uma rede de segurança e de suporte social (Beugelsdijk e Smulders, 2009; Putnam, 2000 *in* Coffé e Geys, 2007). O capital social de ligação é baseado em redes de relações densas e múltiplas e ocorre mais facilmente em grupos em que a associação é homogênea e com um certo espaço temporal, sendo o foco do grupo as necessidades e os interesses dos seus membros, dado valor à lealdade ao grupo.

Capital social de ponte envolve a sobreposição de redes, em que o membro de uma rede tem acesso aos recursos de outras redes, permitindo assim o acesso a oportunidades e a ligação a instituições e a comunidades de forma a alcançar recursos e influência (Stone, 2003). Este tipo de capital social abrange diferentes grupos e inclui redes menos densas (Wuthnow, 2002 *in* Berger *et al*, 2003); liga grupos heterogêneos; a reciprocidade é menos valorizada; o trabalho em grupo é instrumental e a sua extensão pode depender dos benefícios percebidos pelos seus membros (Coffé e Geys, 2007; Leonard e Onyx, 2003 *in* Berger *et al*, 2003).

Hirschman (1968) *in* Woolcock (2001) apresenta uma terceira tipologia de capital social, o capital social de conexão (*linking social capital*), definido como a capacidade de alavancar recursos, ideias e informação de instituições formais através da comunidade. Stone (2003) refere que este tipo de capital envolve as relações sociais com indivíduos que detêm autoridade, sendo uma via para a obtenção de recursos e de poder.

Bandura (1997) *in* Bolin *et al* (2004) afirma que os indivíduos mais provavelmente tomarão parte da ação coletiva se detiverem laços fortes (capital social de ligação) e uma elevada posição social, contribuindo para a probabilidade de que os indivíduos tomem ações que não se centrem apenas no seu interesse próprio. Laços com a comunidade ampliam as tendências para a ação coletiva (Steinberger, 1981 *in* Bolin *et al*, 2004), apesar da chave base para a ação coletiva ser tradicionalmente a posição social (Boardman e Robert, 2000; Mesch e Schwirian, 1996; Sampson, 1991 *all in* Bolin *et al*, 2004). Bolin *et al* (2004) concluem, através de um estudo que refletia a operacionalização e medição do

capital social em 8 bairros de Phoenix, EUA, que os indivíduos com laços sociais fortes na sua vizinhança tem uma maior probabilidade em se envolver na resolução de problemas coletivos, o que representa a formação de capital social de ponte. Thompson e Saegert (2001) *in* Bolin *et al* (2004) afirmam que o problema das comunidades pobres centra-se não no facto de não deterem capital social de ligação, mas sim no facto de que este capital não resultar na ação coletiva.

2.4. Capital social e o crescimento económico

A relação entre o capital social e o desenvolvimento económico foi inicialmente apresentado por Putnam referindo que o capital social detém um papel importante na explicação de diferentes resultados económicos e de performances institucionais em diversas regiões de Itália (Abhari *et al*, 2011; Alter e Bridger, Bowles e Gintis, 1998a, 2006; DeFilippis, 2001; Glaeser *et al*, 2002; Keefer e Knack, 1997; Woolcock, 1998). Este autor argumenta que associações voluntárias (no sentido em que estas associações incutem nos seus membros comportamentos baseados em cooperação, solidariedade e comportamento cívico) e a confiança cívica (disposição de dar aos indivíduos, mesmo os quais com quem não se detém relações interpessoais, o benefício da dúvida) são os fatores que promovem o crescimento e a prosperidade económica (DeFilippis, 2001). Putnam (1995, 2001) defende ainda que a política pública e a teoria de desenvolvimento económico se deve debruçar sobre o estabelecimento, a estimulação e a sustentação do capital social. Assim, na academia económica surgiu o interesse em verificar a relação entre o capital social e outras variáveis socioeconómicas e conclui que:

Tabela n.º 3: Relação entre o capital social e outras variáveis socioeconómicas.

Autor(es)	Conclusões
Putnam (1993b) <i>in</i> Wilson (1997)	Aumento do potencial produtivo através da promoção de redes de profissionais, da partilha de informação, de equipamentos e de serviços e articulação de empreendimentos e dos fluxos rápidos de informação e transações de bens mais ágeis.
Coleman (1988)	Sucesso educacional.

Dyk e Wilson (1999), Forse (1999) e Lin (1999) <i>all in</i> Agnitsch <i>et al</i> (2006)	Obtenção de posição social.
Lauglo (1999) e Portes e McLeod (1999) <i>all in</i> Agnitsch <i>et al</i> (2006)	Sucesso para a 1ª e 2ª geração de imigrantes.
Burt (1992) <i>in</i> Agnitsch <i>et al</i> (2006)	Mobilidade profissional.
Kawachi <i>et al</i> (1999) <i>in</i> Agnitsch <i>et al</i> (2006)	Diminuição do crime.
Chou (2006) <i>in</i> Abhari <i>et al</i> (2011)	Acumulação de capital humano.
Abhari <i>et al</i> (2011)	Desenvolvimento financeiro e do investimento.
Steven <i>et al</i> (2005) <i>in</i> Abhari <i>et al</i> (2011)	Aumento da criatividade e da inovação.
Abhari <i>et al</i> (2011)	Aumento da eficiência governamental e das suas políticas.
Moser (1996) e Narayan (1996) <i>all in</i> Narayan e Woolcock (2000); Seagert <i>et al</i> (2001) <i>in</i> Agnitsch <i>et al</i> (2006)	Combate à pobreza e à vulnerabilidade dos indivíduos.
Schaff (1998) e Varshney (1999) <i>all in</i> Narayan e Woolcock (2000)	Resolução de conflitos.
Isham (1999) <i>in</i> Narayan e Woolcock (2000)	Aproveitamento de vantagens de novas oportunidades.
Saxton e Benson (2005) <i>in</i> Agnitsch <i>et al</i> (2006)	Criação de organizações sem fins lucrativos.
Acar (2011), Alter e Bridger (2006), Agnitsch <i>et al</i> (2006), Beugelsdijk e Smulders (2009) e Woolcock (2001)	Crescimento económico.

Fontes: Abhari *et al* (2011), Acar (2011), Agnitsch *et al* (2006), Alter e Bridger (2006), Beugelsdijk e Smulders (2009), Coleman (1988), Narayan e Woolcock (2000), Wilson (1997) e Woolcock (2001).

Neste sentido, este subcapítulo fita a apresentação dos estudos que concluem sobre a relação evidenciada, terminando com a apresentação das conclusões de certos estudos, centrando-se na análise da relação entre o capital social e os atrasos económicos dos países, os canais que relacionam este tipo de capital e o crescimento económico e, por fim, a evidência empírica encontrada pela academia nesse sentido.

Segundo Arrow (1972) *in* Keefer e Knack (1997), os atrasos económicos dos países podem ser explicados pela falta de confiança mútua no sentido em que qualquer tipo de transação económica é dependente de um dado grau de confiança, seja este ditado pelos contratos ou por processos de contencioso: as decisões de investimento e poupança dependem da confiança demonstrada pelos bancos e pelo estado referente à sua possível apropriação; e os custos de monitorização laboral podem ser reduzidos através da cooperação, facultando assim, a inovação em novos processos ou procedimentos. Segundo Keefer e Knack (1997), as sociedades com elevados níveis de confiança são menos dependentes de instituições formais para a monitorização do cumprimento de

contratos e direitos, sendo a confiança interpessoal um substituto imperfeito destas funções estatais; estas sociedades têm maiores incentivos à inovação e à acumulação de capital físico, obtendo assim maiores retornos do investimento em capital humano. Estes autores referem ainda que as normas de cooperação cívica agem como impedimentos a comportamentos egoísticos, levando a que os indivíduos contribuam para a provisão de bens públicos, sendo os custos associados a esta ação dependentes das sanções internas e externas associadas à adoção do comportamento não cooperativo.

Keefer e Knack (1997) realizaram um estudo com base no *World Values Survey*, no qual encontraram evidência estatística positiva entre o capital social e o crescimento económico: os elevados níveis de confiança reduzem os custos das transações económicas e a atividade associativa não se encontra correlacionada com a performance económica. Estes autores argumentam que a cooperação e a solidariedade são normas que detêm um efeito sobre a resolução de problemas de ação coletiva nos pequenos grupos, afirmando que as associações horizontais podem deter um efeito negativo sobre o crescimento económico devido ao carácter lobista no estabelecimento de políticas preferenciais.

Keefer e Knack (1997) exploram ainda mais dois canais através dos quais a confiança tem efeito sobre os resultados económicos: o fortalecimento dos direitos de propriedade e dos contratos e o aumento da eficiência da performance governativa, via estabelecimento da confiança generalizada. Os determinantes da confiança e da cooperação cívica são o envolvimento em grupos formais ou informais, a diversidade social e a estrutura institucional de um país. A associação a grupos formais ou informais pode construir confiança e comportamentos cívicos através da destruição das assimetrias de informação e através da criação de interações repetidas que permitem o cumprimento dos acordos. Em sociedades caracterizadas pela diversidade étnica, política, religiosa ou de rendimentos, os grupos são caracterizados por associações relativamente homogéneas que podem fortalecer a confiança e as normas cooperativas nestes grupos, mas quando são consideradas as ligações entre estes grupos e a sociedade, os laços de confiança e de cooperação são enfraquecidos. E, por fim, se a estrutura institucional de um país impede o comportamento arbitrário dos líderes governamentais, estas estruturas tem o

poder de fazer cumprir os acordos privados e as leis mais eficientemente, podendo assim as políticas do governo serem mais credíveis. Adler e Kwon (2002) concluem que os baixos níveis de capital social levam a um número de disfunções políticas, condição que caracteriza os governos locais ineficientes.

Segundo Woolcock (1998), os resultados do desenvolvimento económico são marcados pela forma como os dilemas económicos ao nível micro e macro são resolvidos, isto é, os resultados positivos são obtidos desde que as relações sociais autónomas e integradas predominem em ambos os níveis, sendo que tal acontece quando os indivíduos têm a capacidade de extrair benefícios e custos dos laços sociais dentro da sua comunidade local, entre comunidades locais e grupos com conexões sociais mais extensas com a sociedade civil, e entre a sociedade civil, as instituições ao nível macro e as instituições do setor empresarial.

Abhari *et al* (2011) realizam um resumo dos estudos que relacionam o capital social e o crescimento económico e verificam que existe uma evidência positiva entre estas duas variáveis: 1) as redes de relações podem não estimular o crescimento mas sim ativar a participação dessas relações, que terão por sua vez um efeito no crescimento económico (Beagelsdijk *et al*, 2005 *in* Abhari *et al*, 2011); 2) o capital social não tem um papel direto no crescimento do rendimento *per capita* (Akcomak *et al*, 2009 *in* Abhari *et al*, 2011); 3) o capital social tem um grande efeito na prosperidade e melhoramento económico em baixos níveis institucionais e de poder da organização; 4) o efeito do capital social desaparece quando as instituições são fortes (Ahlerup *et al*, 2009 *in* Abhari *et al*, 2011); e, por fim, 5) a confiança é um fator significativo no investimento em capital humano e físico (Dearman *et al*, 2009 *in* Abhari *et al*, 2011). Abhari *et al* (2011) apresentam ainda o estudo de Elmi *et al* (2005) que conclui que o capital social detém um efeito sobre o desenvolvimento financeiro, o crescimento económico, o fluxo de informação e correção das falhas de mercado, a inovação e a eficiência governamental.

Com esta pesquisa, Abhari *et al* (2011) realizam um estudo econométrico com o fito de perceber qual a relação entre o capital social e o crescimento económico através de uma comparação entre diversos países, concluindo que existe uma relação com significância entre as duas variáveis em estudo e que o crescimento económico é mais impulsionado por um aumento em capital social do que em

capital físico e humano, evidenciando então a importância da consideração deste capital pelos decisores político-económicos. Estes autores justificam este efeito positivo apoiando-se na consideração de que a estrutura social é um dos fatores determinantes das atividades económicas de promoção da produtividade pois as relações entre os indivíduos, as normas e as tradições facilitam a adoção de comportamentos cooperativos e coordenativos.

Comunidades humanas como espaços de acumulação de capital social centra-se no consenso de que o agente económico retira utilidade das relações interpessoais que estabelece. Sendo as comunidades humanas definidas como as relações densas, íntimas e complexas estabelecidas entre os agentes económicos, este tipo de estrutura institucional apresenta-se como uma estrutura com capacidade de acumulação deste tipo de capital, tendo os autores Bowles e Gintis apresentado ambos os conceitos como sinónimos.

Apesar da confusão conceptual que o caracteriza e que dificulta o seu estudo empírico, o capital social é uma tipologia de capital que detém tanto benefícios como custos, existindo inúmera evidência empírica que revela o poder que este capital detém sobre o crescimento económico: a redução dos custos de transação económicos, a resolução de problemas de ação coletiva e o fortalecimento dos direitos de propriedade e dos contratos e da performance governativa. Assim, a comunidade humana definida como as redes interpessoais, é um espaço de acumulação de capital social, capital este que detém utilidade económica, e que, por sua vez, se apresenta como um meio pelo qual os indivíduos resolvem os problemas que dificultam o seu desenvolvimento económico.

Capítulo 3

As comunidades humanas como espaços de resolução de problemas de coordenação

No final do século XVIII, muitos dos teóricos políticos e constitucionais apoiavam-se no conceito de *homo economicus* como a base do comportamento dos agentes económicos e por esta razão enalteciam os mercados competitivos, os direitos de propriedade bem definidos e o estado eficiente como elementos críticos de uma estrutura governativa. Os teóricos que previam o fim da comunidade argumentavam que esta estrutura institucional devia a sua existência a um grupo pré-moderno de valores, que iriam extinguir-se devido à competição económica e política dos mercados e dos estados democráticos. Bowles (2004) e Bowles e Gintis (1998a) afirmam que a era do comércio e da democracia foram assinaladas como o fim da comunidade: o mercado, o estado e a modernização iriam extinguir os valores que durante um longo período de tempo mantiveram uma boa estrutura institucional baseada nas relações interpessoais.

Os defensores da comunidade como uma estrutura institucional importante apontam que os esforços no aperfeiçoamento do mercado ou no assegurar do sucesso da intervenção estatal destruíram os sistemas de governância baseados na comunidade, sugerindo que os paradigmas das políticas baseados no estado e no mercado são contraproducentes (Bowles e Gintis, 1998a). Adjacentemente, Smith (s.n.) *in* Woolcock (1998) afirmou que o mercado necessita de certas características morais, e que devido à incapacidade do mercado em produzir resultados equitativos, o papel de instituições como o estado e a igreja é enaltecido através da regulação e provisão de bens via mercado.

Bowles (1999) vai mais longe e refere que as falhas do mercado são a regra e não a exceção e que o estado não detém capacidade para a sua resolução. O mercado e o estado falham na provisão local de bens públicos, na ausência de segurança e nas situações de oportunidades de partilha de risco, vulgo problemas de coordenação. Estes problemas têm origem na ação de um indivíduo, que detém efeitos sobre o bem-estar de outros, efeitos este que não se encontram inseridos na função utilidade do agente focal. Por esta via, Durlauf (1999), Ostrom (1990) e Scott (1998) *all in* Bowles e Gintis (2002), Agnish *et al* (2010), Battilana, *et al* (2010), Bowles (1999) e Bowles e Gintis (1998a, 1998b) apontam que a comunidade representa uma estrutura institucional com capacidade de resolução dos problemas de coordenação. Segundo Bowles (1999, 2004), esta capacidade da comunidade deve-se ao facto de que os agentes económicos não são puramente racionais, focando a atenção nos recursos que os grupos detêm, baseando-se na informação sobre os comportamentos, capacidades e necessidades dos membros da mesma comunidade, informação esta crucial para a manutenção das normas e para o uso eficiente de esquemas de segurança que ultrapassem os problemas de risco moral¹¹ e de seleção adversa¹². Assim, o papel da comunidade enquanto estrutura institucional centra-se na disponibilização de informação que o mercado e o estado não detêm acesso, através de relações duradouras entre os membros da comunidade baseadas em confiança, em preocupação mútua e no cumprimento multilateral das normas do grupo.

Comunidades humanas como espaços de resolução de problemas de coordenação objetiva perceber o desenho destes problemas, incorporando a teoria de jogos necessária, passando ao estudo da estratégia cooperativa e terminando com a discussão presente na academia de qual a estrutura institucional que melhor resolve este tipo de problemas.

3.1. Problemas de coordenação

¹¹ Problemas que surgem da situação em que um agente após contratação com um outro, opta por um comportamento diferente do contratado devido à incapacidade de monitorização do segundo.

¹² Problemas de informação assimétrica nos quais os agentes não são informados de todas as características de um outro agente.

Os problemas de coordenação ocorrem nas situações em que as ações independentes dos agentes provocam resultados não desejáveis para outros agentes (Bowles e Gintis, 1998c), centrando-se no dilema de como é que um elevado número de agentes desconhecidos, sem preocupação com o bem-estar de outros indivíduos, agem rotineiramente com base em ações mutuamente benéficas (Bowles, 2004). Estes problemas advêm da elevada probabilidade de ocorrência das falhas de coordenação, definidas como os resultados da adoção de comportamentos que nenhum dos agentes na relação teriam optado, isto é, ocorrem quando a interação não cooperativa tem como resultado uma estratégia que não é ótimo no sentido de Pareto¹³. Os problemas de coordenação surgem quando a distribuição da informação privada e dos direitos de propriedade provocam conflitos entre os agentes, sendo o uso sistemático excessivo de alguns recursos (a nível ambiental) e a subutilização de outros (como as capacidades produtivas dos indivíduos) evidências das falhas na resolução dos problemas de coordenação (Bowles, 2004).

A razão pela qual as atividades não coordenadas produzem resultados que a sociedade deveria evitar é que toda a ação dos indivíduos têm efeitos sobre o bem-estar de outros indivíduos, efeitos estes que não são incluídos no processo de maximização da utilidade dos primeiros, vulgo externalidades. Assim, Bowles (2004) questiona-se em como é que as regras que regulam as interações podem satisfazer duas preposições simultaneamente: a facilitação da persecução dos objetivos individuais e a indução da consideração dos efeitos que as ações individuais detêm sobre os outros agentes. A primeira preposição indica que tal deve ser realizado de forma descentralizada. A segunda preposição é agravada através da consideração de que os agentes afetados pelas ações de um outro agente são indivíduos que este agente não tem consideração sobre o seu bem-estar, sendo esta situação impulsionada com a globalização dos mercados. Então, com a maturação do mercado e com o crescimento da influência do raciocínio económico, o peso da estrutura institucional deixou de se centrar no cultivo de virtude cívica para passar a ser no desenho de uma estrutura que funciona na ausência desta virtude.

Segundo Bowles (2004), os problemas de coordenação nascem de situações que se encontram fora do equilíbrio, tendo sido dada atenção pela academia às

¹³ Situação económica na qual não é possível a um agente aumentar a sua utilidade sem tal não ter efeitos negativos sobre a utilidade de outros agentes.

situações em que um ou mais resultados são inferiores ao ótimo no sentido de Pareto mas que são equilíbrio de Nash¹⁴ e às situações em que não existe nenhum resultado que é ótimo no sentido de Pareto que seja equilíbrio de Nash, estando representados em vários jogos como o jogo da mão invisível (como este autor apelida), o dilema do prisioneiro e o jogo de confiança.

O jogo da mão invisível é caracterizado pelo jogo de 2x2 em que apenas existe um único equilíbrio de Nash que é ótimo no sentido de Pareto, em que as ações com base no interesse próprio de ambos os agentes descreve o resultado que maximiza o bem-estar. Neste caso, ambos os agentes seguem os seus interesses e maximizam os seus benefícios considerando que o outro agente também o faz, isto é, a escolha da estratégia de um agente depende da informação e da crença que este detém sobre a estratégia do outro agente.

O dilema do prisioneiro detém uma estratégia que é equilíbrio de Nash que é Pareto inferior caracterizado pela deserção de ambos os agentes, apesar da estratégia de cooperação ser eficiente ao nível de Pareto. A falha de coordenação resulta do facto de que o mal infligido num agente pelas ações de outro não é inserido na matriz de resultados do agente que deserta, o que leva a que nenhum dos agentes do jogo tenha em consideração o efeito das suas ações no outro.

No jogo da confiança, as falhas de coordenação surgem pelas mesmas razões que no dilema do prisioneiro, isto é, as ações dos agentes tem repercussões na estrutura de *payoff* dos mesmos. A estrutura deste jogo é descrita por uma matriz de resultados caracterizada por dois equilíbrios de Nash: em que os agentes ou cooperaram ou desertam (Taylor, 1987). Bowles (2004) apelida esta falha de coordenação de complementaridades estratégicas, isto é, os resultados individuais aumentam com o número de agentes que optam pelo mesmo comportamento. Assim, porque as estratégias complementares podem levar ao surgimento de vários equilíbrios, os resultados podem ser baseados na tradição, no sentido em que sem conhecimento da história recente de uma população será impossível aferir qual o equilíbrio que irá persistir.

Como fontes de dificuldade para a resolução dos problemas de coordenação, Bowles (2004) e Bowles e Gintis (1998c) apresentam a manutenção do

¹⁴ Combinação de estratégias na qual todos os jogadores optam pela sua melhor estratégia, considerando as estratégias adotadas pelos seus parceiros, em que existe uma estabilidade estratégica porque os jogadores já escolhem a sua estratégia considerando a melhor resposta às estratégias adotadas pelos seus parceiros.

comportamento cooperativo e a estrutura de informação da interação. A sustentação da cooperação necessária para um resultado socialmente benéfico depende da estrutura da interação, isto é, das crenças e das preferências dos indivíduos, das relações causa-efeito da transformação das ações em resultados e do número de indivíduos envolvidos. A dificuldade de resolução destes problemas depende também da estrutura da informação da interação (quem conhece quem, quando, e se a informação pode ser usada para forçar os contratos ou as regulações governamentais). Os mercados, as famílias, o governo e as comunidades, entre outras instituições relevantes para a interação, influenciam os constrangimentos e os incentivos, tal como a informação, as normas e outras preocupações avaliativas dos agentes. A maior parte da informação é assimétrica no sentido em que diferentes partes da informação são privadas para os diferentes agentes. Mais, os custos da transmissão da informação entre os indivíduos podem ser bastante elevados, no caso de informação técnica especializada. No caso em que a informação é perfeita, o papel das instituições na alocação dos recursos seria nulo: se acesso à informação privilegiada fosse generalizada, as coordenações eficientes seriam possíveis em todas as estruturas institucionais e nas configurações dos direitos de propriedade, incluindo os mercados com propriedade individual e o planeamento central das propriedades em comum.

Para Taylor (1987) existem dois tipos de soluções para os problemas de ação coletiva que resultam de problemas de coordenação: os espontâneos ou internos (que não envolvem alterações no jogo, isto é, não alteram as possibilidades dos indivíduos, as suas preferências e as suas crenças) e os externos (que alteram o jogo). Para este autor quando a solução é interna, os agentes racionais optam pela cooperação mútua, logo, pode-se afirmar que não existe um problema de ação coletiva. As soluções externas podem ser divididas em soluções centralizadas e descentralizadas. Uma solução é centralizada quando se encontra concentrada em alguns membros do grupo, sendo o estado um exemplo; uma solução é descentralizada quando as iniciativas para alterações nas possibilidades, nas atitudes e nas crenças são dispersas entre os membros de um grupo, detendo um efeito sobre a alteração das expectativas das ações levadas a cabo por outros indivíduos, sendo a comunidade um exemplo.

3.2. Estratégia de cooperação

Segundo Bowles *et al* (1997), a explicação neoclássica da cooperação presume que todas as transações económicas são suscetíveis de contratação, sendo as mesmas executáveis sem custos. No entanto, a cooperação na economia de mercado moderna não segue esta premissa. Nas situações em que as assunções do modelo de equilíbrio geral estão debilitadas, um diferente conjunto de ferramentas analíticas é necessário de forma a que os agentes racionais cooperem. A teoria dos jogos adotou esta tarefa recorrendo aos Teoremas de Folk¹⁵, referindo que quando as taxas de desconto¹⁶ são suficientemente baixas, a estratégia de cooperação (que é ótima no sentido de Pareto) pode ser sustentada se os agentes retaliarem a não cooperação com uma estratégia de deserção para o restante jogo, sendo estas ameaças credíveis considerando que todos os outros agentes também adotarão esta estratégia retaliatória (Durlauf, 2002b).

Cooperação é definida pelos sociólogos e pelos antropólogos como a disposição dos indivíduos de subordinar o seu interesse próprio às necessidades do grupo, e pelos economistas e biólogos como o resultado da interação de agentes egoístas que favorecem a maximização dos seus interesses materiais no longo prazo. Como analisado anteriormente, os indivíduos que se encontram em situações de problemas de coordenação podem obter maiores benefícios caso optem por cooperar (Putnam, 1993), sendo esta estratégia aprofundada neste subcapítulo. Conceitos como emoções pró-sociais, justiça recíproca, reciprocidade forte, punição altruísta e cooperação condicional são considerados como fulcrais no estudo da estratégia de cooperação como um ótimo no sentido de Pareto. Avança com a apresentação das fontes de cooperação e com a crítica apresentada por Bowles *et al* (2005) relativa à teoria da reciprocidade forte e finaliza com uma comparação entre a teoria convencional da ação coletiva e a teoria da reciprocidade forte.

Segundo Bowles e Gintis (2002), cooperação é definida como um comportamento individual que detém custos individuais de forma a comprometer os agentes a uma atividade conjunta, atividade esta que confere

¹⁵ Categoria de teoremas de jogos repetidos em que existe a possibilidade de reciprocidade, com uma taxa de desconto baixa (perto de 1), um conjunto infinito de *payoffs* podem ser sustentados em jogos infinitos.

¹⁶ Taxa que permite atualizar o valor futuro dos *payoffs* dos jogadores a cada período.

benefícios que são maiores que os custos suportados. Segundo os mesmos autores, a sociedade humana não existiria sem as **emoções pró-sociais**, mesmo quando esta sociedade se encontra apoiada por instituições (contratos, por exemplo) e pela aplicação da lei. Estas emoções são reações psicológicas e fisiológicas que induzem os agentes a deter comportamentos cooperativos (a título de exemplo: vergonha, empatia e sensibilidade para a sanção social). A academia económica preocupou-se em evidenciar o papel destas emoções no processo cooperativo, mas falhou na modelização que demonstre como estas emoções combinadas com um processo cognitivo afetam a estratégia de cooperação. Os autores apresentam uma modelização deste problema, apelidado de reciprocidade forte, que afirma que uma fração significativa da população é cooperante condicional e punidor altruísta, apelidando um indivíduo com estas duas características de reciprocador forte e este tipo de comportamento de justiça recíproca (Bowles *et al*, 2005).

Reciprocidade forte centra-se na predisposição para cooperar com cooperantes e punir os desertores das normas de cooperação, mesmo quando não existe uma previsão de obtenção de benefícios futuros com base nesse comportamento. Este comportamento baseia-se nas avaliações positivas e negativas dos resultados do agente de referência sobre os agentes com quem mantém relações. Bowles *et al* (2005) explicam que quando as ações de um agente são percebidas como de gentileza, um reciprocador forte avalia os retornos do agente de referência positivamente; caso as ações sejam percebidas como hostis, os resultados são avaliados como negativos. Estas perceções de gentileza ou hostilidade são determinadas pelas intenções de justiça por detrás da ação e pela equidade da distribuição dos resultados. Bowles *et al* (2005) apresentam como origens da reciprocidade forte a transmissão cultural¹⁷ e genética¹⁸. Os autores vão mais longe e referem que a reciprocidade forte consegue equilibrar um conjunto de normas culturais, mesmo quando esta possa ou não promover a coesão entre os membros do grupo.

Justiça recíproca é a predisposição para cooperar e empreender punição com custos (Bowles *et al*, 1997). Ostrom *et al* (1992) e Ferh *et al* (1996) *all in* Bowles *et*

¹⁷ O sistema cultural transmite valores altruístas fortes que superam os seus custos, sendo esta predisposição compatível com uma variedade de normas culturais.

¹⁸ Em sociedades em que a punição altruísta não é transmitida através da cultura, no caso das sociedades católicas e budistas, esta transmissão é realizada via elementos genéticos.

al (1997) estudaram as situações em que esta predisposição existe: muitos indivíduos aproximam-se das interações estratégicas, que envolvem os problemas de coordenação, propensos a cooperar; respondem à cooperação de outros com cooperação e à deserção com retaliação, mesmo que tenham de suportar custos e que não possam esperar obter ganhos pessoais no futuro. Apelidam estes agentes de *homo reciprocans*: são cooperantes condicionais cuja propensão para a reciprocidade pode ser aliciada em certas circunstâncias.

A **punição altruísta** é um dos mecanismos que permite a manutenção da cooperação entre agentes heterogêneos, sendo definido como a punição dos agentes desertores com custos, mesmo em interações sem repetição, não existindo assim a obtenção de benefícios futuros com esta punição (Bowles *et al*, 2005). Ostrom *et al* (1992) e Ferh *et al* (1996) *all in* Bowles *et al* (1997) referem que o comportamento *free-rider*¹⁹ é significativamente diminuído quando existe a oportunidade de retaliação com custos, mas que esta retaliação não leva a que existam ganhos de bem-estar para os membros do grupo. **Cooperação condicional** consiste no comportamento de cooperação levado a cabo pelos indivíduos caso os agentes com quem estes interajam optem pela mesma estratégia, cooperação, sendo a deserção acompanhada por deserção (Bowles *et al*, 2005).

Apesar da reciprocidade forte ser uma importante parte da explicação da cooperação, os autores apresentam **críticas** a esta teoria: 1) a reciprocidade forte não tem capacidade explicativa do comportamento cooperativo quando o grupo tem a possibilidade de se extinguir, não existindo assim razões para que os reciprocadores incorram em custos com a punição dos agentes egoístas (Gintis, 2000 *in* Bowles e Gintis, 2004) e 2) as interações modeladas em jogos de bens públicos com n interações tem dificuldade em manter a cooperação devido a comportamentos como “olho por olho” ou comportamentos recíprocos.

As **fontes da cooperação** enumeram-se: as capacidades humanas cognitivas linguísticas e físicas, as relações familiares, a seleção do grupo, a internalização de normas e as interações repetidas.

Segundo Bowles e Gintis (2002), as capacidades humanas cognitivas linguísticas e físicas permitem a formulação de normas sociais de conduta, a emergência de instituições sociais que regulam essa conduta, a capacidade

¹⁹ Comportamento definido pelo consumo de um bem sem a devida contribuição para a produção do mesmo.

psicológica de internalização de normas e a pertença a grupos baseados em características não parentais (como a etnicidade ou o comportamento linguístico), que facilitam os conflitos entre os membros do grupo com elevados custos.

A teoria da seleção parental fundamenta-se no facto de que os familiares partilham algum material genético devido ao antepassado que partilham, detendo assim comportamentos altruístas ente si. Gurven e Kaplan (s.n.) *in* Bowles *et al* (2005) referem que na ausência do controlo estatal, os sistemas de troca e de cooperação existentes nas sociedades tradicionais não seriam estáveis sem uma rede complexa de conexões de parentesco, que permitiam a redução dos conflitos de interesse entre os indivíduos e as famílias e a diminuição da variância das remunerações associadas às normas de partilha e à cooperação.

Outra fonte de cooperação centra-se na internalização de normas. Uma norma interna é um padrão de comportamento aplicado, em parte, por sanções internas, como a vergonha e a culpa. Dado que a maioria das culturas promovem comportamentos cooperativos e aceitando-se a noção sociológica de que os indivíduos internalizam as normas que são passadas por agentes influenciadores, segundo Bowles e Gintis (2002), um elevado nível de cooperação pode ser mantido a longo prazo quando uma fração da sociedade tem internalizado normas de cooperação, de punição dos *free-riders* e de outros violadores. Similarmente, interações repetidas, que permitem a retaliação contra ações antissociais, contribuem para a sustentação da cooperação.

A cooperação é baseada, em parte, nas capacidades distintivas dos indivíduos na construção de ambientes institucionais que limitam a competição dentro do grupo e que reduzem a variação das características dentro dos grupos, aumentando assim a importância relativa da competição entre os grupos e permitindo que os comportamentos, com custos para os membros e benéficos para o grupo, coevoluam nestes ambientes de suporte. Através dos modelos de seleção de grupo, Bowles e Gintis (2002) concluem que os comportamentos cooperativos permitem aos grupos com elevada cooperação prevalecer em conflitos entre grupos. A conservação das barreiras do grupo, que limitem a migração e a frequência de conflitos entre grupos, contribuem substancialmente para a força da seleção do grupo na promoção de cooperação dentro dos mesmos.

Como explicações para a **manutenção do comportamento cooperativo condicional** em problemas de coordenação numa população heterogénea, Bowles e outros autores apresentam as interações repetidas, a seleção do grupo, a sinalização com custos, e, por fim, a predisposição para punir os desertores.

Bowles *et al* (2005) debruçam-se sobre o estudo do papel da repetição das interações e da seleção do grupo como mecanismos de manutenção da cooperação altruísta e referem que: apesar do carácter repetitivo das interações permitir a cooperação através do recurso a estratégias de “olho por olho” ou estratégias equivalentes em interações diádicas, este mecanismo é apenas efetivo quando o número de indivíduos que interagem estrategicamente é bastante reduzido; e que a seleção dos grupos leva à evolução da cooperação apenas em grupos pequenos e com uma migração reduzida, de forma a suster as diferenças entre os grupos na frequência de desertores.

Outros autores como Zahavi (1997b, 1995), Roberts (1998), Wright (1999) e Smith e Bird (2000) *all in* Bowles *et al* (2001) afirmam que a cooperação entre grupos heterogéneos é explicada através da sinalização com custo, no qual o comportamento cooperativo indica a qualidade (atributos genéticos ou fenótipos) do sinalizador (Bird e Smith, s.d. *in* Bowles *et al*, 2005). A sinalização revela informação sobre as qualidades subjacentes do indivíduo ou do grupo, sendo necessário que os sinalizadores e os recetores obtenham benefícios da partilha de informação e que os sinais imponham um custo no sinalizador relacionado com a qualidade da informação, de forma a que exista uma estabilidade evolucionária na sinalização. Exemplos de sinalização são a ação generosa do sinalizador na negociação da distribuição dos benefícios do grupo, a defesa do grupo contra ataque inimigo e ainda a partilha incondicional do excedente dos seus recursos.

Segundo Bird e Smith (s.d) *in* Bowles *et al* (2005) e Bowles *et al* (2001), a teoria de sinalização com custo atribui uma estrutura importante para a explicação de como a comunicação honesta pode ser estável evolucionariamente apesar dos conflitos de interesse gerados pela seleção natural. Sob certas condições, a sinalização honesta trará benefícios para ambas as partes na relação, mesmo quando estas partes têm interesses opostos e incentivos a optar por comportamentos fraudulentos. Esta teoria baseia-se na estipulação de que o melhor comportamento do recetor do sinal é uma resposta que beneficie o

sinalizador, considerando a informação disponível. Autores como Zahavi (1977, 1995), Boone (1998), Roberts (1998) e Wright (1999) *all in* Bowles *et al* (2005) afirmam que a sinalização com custo pode fornecer uma explicação para os comportamentos cooperativos e benéficos para o grupo: o fornecimento incondicional de um bem coletivo quando tal não é do melhor interesse do fornecedor é explicado pelo facto de que esta ação transmite um sinal fidedigno da qualidade do fornecedor.

Bowles e Gintis (2004) apresentam ainda mais duas vias para a manutenção da cooperação em grupos heterogêneos: a punição altruísta e a punição como forma de exílio e afastamento. Punição altruísta afirma que os indivíduos têm a predisposição para punir os agentes que violam as normas do grupo, mesmo quando tal implica uma redução das suas capacidades relativamente a outros grupos. Sendo as extinções do grupo bastante comuns, este comportamento contribui com a aderência às normas para que o grupo sobreviva. Os indivíduos que punem os agentes que violam as normas podem colher os benefícios da sua punição se esta for vista como um sinal da qualidade dos agentes. A punição como forma de exílio e afastamento implica um custo associado ao comportamento de punição altruísta para os indivíduos afastados do grupo, meio que apenas aumenta a cooperação quando estes custos diminuem devido à extinção dos desertores.

Ao nível comunitário, Kandori (1992) debruça-se sobre o estudo dos **mecanismos comunitários de aplicação informal** que permitam a manutenção da cooperação, como o estabelecimento de normas sociais. Estes mecanismos são estabelecidos nas situações em que os agentes alteram o seu parceiro ao longo do tempo, sendo a punição levada a cabo por toda a comunidade e a especificação do comportamento desejável e as regras de sanção estabelecidas pela norma social. Assim, o autor refere que de forma a que a norma social seja sustentada pelos membros racionais de uma comunidade têm de ser facultado aos agentes os incentivos devidos e punir, simultaneamente, os desertores e os agentes que falham na punição. Em pequenas comunidades caracterizadas pela perfeita observação das ações dos agentes, a aplicação comunitária é semelhante à aplicação pessoal, sendo importante a transmissão de informação entre os membros da comunidade. Quando a observação é imperfeita, cada agente possui uma parte da informação sobre a história de cada transação da

comunidade, logo, em jogos em que a informação é privada, os incentivos dependem em como esta informação é conhecida pelos agentes, que por sua vez é determinada pela experiência individual de cada agente. Kandori (1992) conclui que a comunidade pode sustentar a cooperação mesmo quando cada agente apenas observa os resultados das transações em que o mesmo participou através do cumprimento da norma social em ação (que recorre ao processo contagioso da punição). Isto é, uma regra de ação e a transmissão de informação local são condições suficientes para que estratégia de cooperação se mantenha.

Centrando-se o poder da comunidade nas normas pró-sociais que esta estabelece, Bowles e Gintis (1998b) expõem a forma como esta estrutura institucional assegura a estratégia universal de cooperação, apresentando quatro efeitos: o reputação, a retaliação, a segmentação e a sedentarização.

O efeito reputação surge da elevada frequência das interações, que reduz os custos de aquisição da informação e aumenta os benefícios associados à descoberta das características dos agentes que interagem. Quanto mais fácil for a aquisição ou quanto mais dispersa for a informação, maiores são os incentivos à cooperação. Segundo os autores, pode-se concluir que a capacidade da comunidade em oferecer aos seus membros informação a baixo custo torna possível um equilíbrio no qual atitudes de confiança ocorrem, sendo a quantidade destas atitudes tanto maior quanto menor for o custo da informação, e a recompensa média dos membros da comunidade inversa a estes custos, logo, a parcela dos desertores varia diretamente com o custo da informação.

O efeito retaliação apoia-se no facto de que a probabilidade dos agentes interagirem repetidamente é elevada, existindo logo um incentivo à adoção de comportamentos favoráveis aos seus parceiros como forma de evitar a retaliação. Quanto mais multifacetada for a interação, maiores são as oportunidades de retaliação do comportamento desertor.

O efeito segmentação ocorre quando os custos de entrada e de saída das comunidades levam à segmentação das mesmas e quando o emparelhamento dos indivíduos não é realizado ao acaso, levando a que os membros optem por interagir mais entre si do que com os não membros.

O efeito sedentarização opera através da indução de comportamentos pró-sociais, tendo um efeito que potencializa os outros três efeitos descritos. Se os

subgrupos da população exibem níveis diferentes de normas pró-sociais e a experiência de coordenação falha, uma elevada taxa de migração para um grupo com comportamentos relativamente pró-sociais pode tornar impossível a obtenção do equilíbrio cooperativo. Valores culturais locais, que reduzem a taxa de migração, podem interagir sinergicamente com as normas pró-sociais de forma a manter estáveis as interações cooperativas nas comunidades. Este efeito também potencia as pressões que favorecem os traços pró-sociais e fá-lo através da limitação da migração entre grupos.

Como descrito anteriormente, este subcapítulo termina com a apresentação da análise realizada por Kahan (2002) *in* Bowles *et al* (2005) relativa às diferenças entre a teoria convencional da ação coletiva e a teoria da reciprocidade forte, análise esta realizada com base nas características dos objetivos dos indivíduos, no comportamento coletivo, na forma de promoção da cooperação e na variabilidade das preferências.

A teoria convencional refere que o indivíduo fita, nas suas interações sociais, a maximização da sua riqueza, existindo um único equilíbrio no qual a deserção representa a estratégia dominante para todos os indivíduos. A cooperação é promovida através de incentivos, sejam estes recompensas ou punições, que alinham os interesses individuais dos agentes racionais egoístas aos interesses coletivos. A teoria convencional da ação coletiva afirma ainda que a disposição para o comportamento *free-rider* nas configurações de ação coletiva é relativamente uniforme.

A teoria da reciprocidade forte declara que 1) os indivíduos são reciprocadores morais e emocionais²⁰; 2) não existe nenhuma estratégia individual dominante, pois os indivíduos adotam a sua estratégia com base na estratégia adotada pelos outros agentes; e 3) a confiança promove a cooperação, através da crença de que se os indivíduos com quem interagem tem a inclinação para intervir na produção dos bens coletivos, os mesmos podem ser induzidos a contribuir, e tal sem o recurso a incentivos. Relativamente à variabilidade de preferências, esta teoria afirma que nas experiências de bens públicos, as preferências são heterogéneas, existindo múltiplos equilíbrios, estando as disposições cooperativas distribuídas transversalmente por toda a população: entre os *free-riders*, os cooperadores que contribuem sempre, os reciprocadores

²⁰ Agentes que se consideram e que desejam ser considerados pelos outros agentes como cooperantes e fiáveis, contribuindo na produção de bens coletivos, e que não aceitam que outros agentes tirem partido das suas ações.

que cooperam com base na disposição dos seus pares em contribuir, os reciprocadores intolerantes que saem do grupo quando veem algum membro a não cooperar, os reciprocadores tolerantes²¹, e, por fim, os reciprocadores neutrais²².

3.3. Papel do mercado, do estado e da comunidade na resolução dos problemas de coordenação

Coloca-se então a questão de qual a estrutura institucional com maior qualidade no estabelecimento dos mecanismos que permitam os agentes obterem os benefícios associados à estratégia de cooperação: o mercado, o estado ou a comunidade? A importância desta questão é valorizada através da conclusão de Bowles e Gintis (1998c) e Matsuyama (1995) de que o estado não consegue ou não detém incentivos para a resolução dos problemas de coordenação, levando à proliferação das falhas do mercado no setor privado da economia e à redução da capacidade de atenuação dessas falhas por parte da política estatal. Para Matsuyama (1995), a nova teoria do crescimento retrata o subdesenvolvimento como um equilíbrio estatal no qual a economia falha na coordenação das suas atividades, sendo o objetivo da estrutura institucional a alocação dos recursos em atividades coordenadas, atividades estas levadas a cabo por um conjunto elevado de indivíduos que detêm conhecimento das circunstâncias particulares de um dado local e num certo espaço de tempo. Assim, ideologicamente, a estrutura institucional apresenta-se como um meio para a não presença ou atenuação das falhas de coordenação, sendo afirmado que a prevalência das estruturas institucionais deve-se à sua capacidade de favorecimento de grupos poderosos e não à sua capacidade resolutive de problemas de coordenação.

Este subcapítulo apresenta a discussão presente na academia que fita concluir qual das estruturas institucionais deve ser aplicada de forma a ultrapassar os problemas de coordenação, discussão esta que inicia com a

²¹ Agentes económicos que cooperam mesmo quando pensam que os seus pares demonstram um certo grau de deserção.

²² Agentes económicos que são reciprocadores no sentido em que cooperam com os cooperantes e punem os desertores, mas não adotam os comportamentos dos outros tipos de agentes apresentados.

apresentação do papel das estruturas relevantes neste âmbito, concluindo pela conjugação das três vertentes, devido às falhas que as caracterizam, mas apelando ao enaltecimento do papel da comunidade no acesso à informação relevante e na manutenção da cooperação.

Segundo Smith (s.n.) *in* Matsuyama (1995) e Bowles e Gintis (1998c), a mão invisível é um mecanismo de resolução dos problemas de coordenação através do mecanismo do preço: se existem mercados competitivos completos, a alocação via **mercado** é eficiente, sendo a solução sujeitar todas as atividades à competitividade do mercado, algo que é impossível considerando a variedade de atividades para as quais não existem mercados. A economia das falhas de coordenação evidência que o mecanismo de mercado não é uma estrutura institucional indicada para a resolução destes problemas devido ao seu caráter iterativo e à constante mudança que o caracteriza. Apesar destas conclusões, o mercado é enaltificado devido à sua capacidade de apropriação de informação pois a competição de mercado é um meio de indução que torna pública a informação privada dos agentes, oferecendo um mecanismo descentralizado e incorruptível que pune os agentes incapazes e premeia os agentes com produtividade elevada. A desvantagem do mercado centra-se no facto de que este impõe constrangimentos orçamentais aos agentes quando estes são donos dos seus resultados, estando as oportunidades de contratualização dependentes da riqueza dos agentes (Bowles e Gintis, 1998b). O mercado falha na provisão de créditos e de seguros, no processo de inovação, na gestão das empresas, na conduta laboral e na manutenção dos ativos (Bowles e Gintis, 1998c, 2004).

Segundo Taylor (1987), a razão mais enaltificada pela academia para a intervenção estatal encontra validade através da ausência da mesma: sem esta intervenção, os indivíduos não optam pela estratégia cooperativa quando objetivam o alcance dos seus interesses privados, não contribuindo para a provisão de bens públicos, sendo o **estado** a única estrutura institucional que garante a provisão deste tipo de bens (Hobbes, s.n. *in* Taylor, 1987), fazendo-o através da constituição de contratos regulados pelo mesmo, apoiando-se no seu poder de compelir e no terror da punição. Hobbes (s.n.) *in* Taylor (1987) refere que os indivíduos têm a vontade de cooperar não devido às sanções da deserção mas sim porque o estado retirou a dúvida de que os agentes com

quem interagem não vão cumprir os contratos. Taylor (1987) nega estas afirmações através da conclusão de que, em jogos de dilema do prisioneiro iterados, a estratégia racional é cooperar e que à medida que o estado intervém na manutenção de uma estratégia ótima no sentido de Pareto na provisão de bens públicos, o seu papel torna-se cada vez mais fulcral pois os comportamentos de cooperação e de altruísmo são atrofiados com a presença e aumento do papel estatal. Adicionalmente, Rueschemeyer e Evans (1985) *in* Woolcock (1998) referem que o desenvolvimento estatal depende da sua vontade e da sua capacidade de construção das burocracias necessárias para a coordenação das trocas económicas complexas, tendo Woolcock (1998) argumentando que esta ação é problemática pois implica o alcance de coerência interna entre e dentro dos departamentos e, simultaneamente, da autonomia das classes dominantes. Matsuyama (1995) vai mais longe e conclui que o melhoramento dos mecanismos de coordenação deveu-se não ao papel desempenhado pelo estado mas sim ao esforço realizado pelos indivíduos na adaptação das suas atividades ao mecanismo instituído por esta estrutura institucional.

A vantagem do estado na atenuação das falhas de coordenação centra-se na sua capacidade em compelir os indivíduos a interagir cooperativamente em situações em que esse comportamento por si só não é desejável. Em situações caracterizadas por problemas de coordenação, o estado pode criar as condições necessárias ou obrigar à tomada de atitudes coordenativas que condicionam o bem-estar de outros indivíduos (Bowles e Gintis 1998a, 1998c, 2004). As desvantagens do estado centram-se na 1) dificuldade de acesso a informação privada que é propriedade dos indivíduos; 2) falta de acesso dos cidadãos à informação privada dos agentes estatais e, conseqüentemente, na dificuldade em tornar o estado responsável democraticamente pelas suas ações; 3) como não existe uma forma democrática de agregação das preferências individuais numa escolha social consistente, o resultado da regra de maioria ou de outros esquemas eleitorais dependem de quem controla a agenda eleitoral; 4) os esquemas eleitorais tem dificuldade em representar a intensidade das preferências dos diversos resultados e dos bens sociais, e, por fim, 5) quando as intervenções estatais extinguem os resultados do mercado, os agentes económicos privilegiados por essas políticas ganham rendimentos acima da sua

melhor alternativa, levando à adoção de comportamentos que procurem este tipo de rendimentos.

Considerando estas duas formas institucionais, Bowles e Gintis (1998c, 2004) concluem que em situações de dilema do prisioneiro, o mercado e o estado detêm papéis complementares na resolução dos problemas de coordenação, justificando que a deserção e a cooperação são comportamentos desejáveis em diferentes circunstâncias. O mercado competitivo impede a criação de cartéis e outras formas de colusão através da atribuição de incentivos à cooperação, enquanto o estado pode induzir a cooperação através da prevenção da deserção, isto é, força a participação em trocas que não seriam escolhidas voluntariamente pelos agentes económicos.

A **comunidade** é uma estrutura institucional no sentido em que os seus membros partilham um conjunto de normas e estabelecem interações frequentes, sendo os seus fatores distintivos os compromentimentos, os incentivos e os constrangimentos colocados aos seus membros e não a partilha de afeto ou as atitudes altruístas. A comunidade estrutura as interações sociais através da aplicação de recompensas e de punições conforme a conformidade ou o desvio às normas por si estabelecidas, através da monitorização do comportamento e da responsabilização do mesmo.

Esta visão de comunidade é enaltecida por Bowles e Gintis (1998a, 1998c, 2004), autores que a consideram a melhor estrutura institucional na resolução dos problemas de coordenação, considerando as alternativas, porque promove e recorre, com um maior nível de efetividade, aos incentivos que os indivíduos tradicionalmente utilizavam na regulamentação da atividade coletiva. Estes autores enumeram as características da comunidade que sustentam as suas conclusões: 1) numa comunidade, a probabilidade dos seus membros interagirem pelo menos duas vezes é elevada, existindo um incentivo para a ação racional que evite a retaliação no futuro; 2) a partilha de normas permite aos indivíduos coordenar o seu comportamento e optar por interações eficientes, sendo as normas estabelecidas através de negociação, de forma a permitir a dissuasão dos conflitos que infringem custos sobre os agentes; 3) as comunidades contribuem para o alinhamento do controlo e das queixas através da retaliação de ações socialmente destrutivas em interações repetidas, para a difusão da informação através da provisão de incentivos para o estabelecimento

da reputação através de comportamentos consistentes, e, por fim, para a redução de conflitos de interesse sobre os aspetos das trocas não contratuais, através da provisão de regras de divisão e de outras normas com capacidade de funcionamento mesmo quando os direitos de propriedade se encontram mal definidos; 4) a frequência das interações entre os membros de uma comunidade diminui os custos e aumenta os benefícios associados à descoberta das características, dos comportamentos recentes e futuros dos outros membros; e por, fim, 5) as comunidades resolvem o problema de *free-riding* porque os seus membros monitorizam e punem diretamente os comportamentos antissociais.

Os autores avisam que aspetos como a detenção dos frutos das interações pelos membros da comunidade (distribuição dos direitos de propriedade) e a existência de um ambiente legal e governamental favorável ao funcionamento da comunidade (pois a intervenção governamental pode destruir as capacidades benéficas desta estrutura institucional) são políticas importantes para que o papel da comunidade na resolução dos problemas de coordenação seja eficaz.

As comunidades também apresentam **falhas**, exploradas por Bowles, (1999, 2004) e Bowles e Gintis (1998a,1998c): 1) os laços individuais e duráveis caracterizam-se pela pequena escala e pela possibilidade de exclusão de indivíduos dos mesmos, fatores que limitam a capacidade de exploração dos ganhos da troca num âmbito mais alargado; 2) a homogeneidade das comunidades pode tornar impossível colher os benefícios da diversidade económica associada às complementaridades entre diferentes capacidades e *inputs*; 3) quando a associação a grupos resulta da escolha individual e não da decisão do grupo, a composição do grupo poderá ser demográfica e culturalmente mais homogénea do que os membros do mesmo optariam; 4) quando a homogeneidade do grupo caracteriza-se por traços (como raça ou género, a título de exemplo), a comunidade pode acolher hostilidade entre os grupos em vez de resolver as falhas de mercado e do estado, sendo o problema agravado quando os grupos detêm poder económico e político; e, por fim, 5) os elevados custos de entrada e de saída e a durabilidade das interações sociais podem mitigar a inovação (Bowles, 1999, 2004; Bowles e Gintis, 1998a, 1998c).

A capacidade da comunidade em resolver os problemas de coordenação depende dos tipos e da distribuição dos direitos de propriedade, das opções

que os indivíduos detêm fora da comunidade e da sua capacidade de aplicar o respeito pelas normas, respeito este sujeito à qualidade das normas em questão. Bowles (2004) esclarece que quando os membros da comunidade não podem colher os frutos das suas ações, não existem incentivos à aplicação de sanções e à criação de reputação. Onde a atribuição dos direitos de propriedade leva a desigualdades na distribuição da riqueza, a partilha de normas de divisão pode ser difícil de manter e as ameaças de retaliação podem ter pouca efetividade ou credibilidade.

Neste sentido, Bowles (2004) centrou-se no estudo das razões que levam a que as **comunidades sobrevivam** e conclui que tal é devido à sua capacidade de atenuar os problemas de incentivo das economias contemporâneas. Mais precisamente, as comunidades permitem ações cooperativas e o alinhamento do controlo e das exigências residuais através da punição dos agentes que infligem custos nos outros membros do grupo; conjugam os benefícios coletivos e privados nos custos da ação individual; o tratamento da evolução de traços da comunidade promove a adoção de comportamentos pró-sociais na exclusão da seleção dos membros; existência de mobilidade restrita aumenta os seus benefícios; tornam a informação menos privada através da provisão de incentivos para o estabelecimento de reputação com base nos comportamentos consistentes; e, por fim, reduzem o grau dos conflitos de interesse das trocas não contratuais através da provisão de normas de distribuição e de outras normas com capacidade efetiva, mesmo quando os direitos de propriedade se encontram mal definidos. Bowles e Gintis (1998b) vão mais longe e afirmam que as comunidades persistem porque atenuam as falhas de coordenação que não obtêm soluções através do estado, do mercado ou de outras estruturas institucionais, e que o seu sucesso, queda e transformação depende da sua capacidade de atribuir soluções efetivas aos problemas de tomada de decisão dos indivíduos.

A capacidade das comunidades na resolução dos problemas de coordenação pode ser **impedida** através da divisão hierárquica e da desigualdade económica entre os seus membros, sendo afirmado pela academia que tal também é a chave do seu sucesso. Na economia moderna, o papel da comunidade emergiu devido ao aumento das transações baseadas em qualidade (numa lógica em que a produção passa a centrar-se em serviços do que em bens) e da capacidade do

capital social em aumentar a confiança nas transações que exigem a monitorização multilateral e a partilha do risco. Bowles (1999 e Gintis, 1998a) avisam que, se estiveram corretos, as sociedades que apresentam maior desigualdade socioeconómica terão, no futuro, desvantagens competitivas devido ao facto de que as suas estruturas de privilégio e de prémios materiais limitarem a capacidade do capital social na facilitação de interações qualitativas presentes na economia moderna.

Após a apresentação dos benefícios e falhas das estruturas institucionais consideradas, a preocupação deste trabalho final de mestrado centra-se em analisar qual destas estruturas é mais indicada para a resolução dos problemas de coordenação. Neste sentido, Bowles e Gintis (1998c) afirmam que a constituição de estruturas institucionais igualitárias e que contenham elevados níveis de qualidade de vida requer um olhar crítico sobre as relações entre o mercado, o estado e a comunidade, considerando que: 1) o mercado competitivo não determina os preços com base na escassez dos bens, logo não usam os recursos eficientemente; 2) o estado falha na produção de bens e serviços privados; e 3) a prevalência da visão da comunidade como algo arcaico por parte da academia económica, o que transmite a ilusão de que o seu valor social é limitado. Pormenorizadamente, as situações que se centram na definição, na atribuição e na obrigatoriedade dos direitos de propriedade; na provisão de bens públicos; na regulação de efeitos ambientais e externos; na regulação de monopólios naturais; na provisão de algumas formas de seguros; e, por fim, na regulação macroeconómica e na produção e distribuição da maior parte dos bens e serviços, o estado não é considerado a melhor estrutura regulativa que a comunidade ou o mercado. Quando a natureza das interações ou da transação dos bens e dos serviços são incompletas ou detêm custo, o estado e o mercado falham, pois estas situações implicam o recurso a informação privada, dispersa e muitas vezes indisponível a estas duas estruturas institucionais.

A comunidade e o mercado, em vias diferentes mas complementares, são elementos necessários de umnexo economicamente eficiente de uma estrutura institucional. Bowles e Gintis (1998a, 1998c, 2002, 2004) e Agnish *et al* (2006) defendem que ambas estruturas governativas colocam o poder da tomada de decisão nas mãos dos detentores de informação relevante, sendo que para tal

ser eficiente, os indivíduos tem de ser detentores dos resultados que geram. Eficientemente, a descentralização para o mercado é favorecida relativamente à descentralização para a comunidade quando os contratos são completos e com poder aplicativo a baixo custo e quando os conflitos de interesse não geram falhas de coordenação. A descentralização para a comunidade é favorecida à descentralização para o mercado quando a contratualização completa é impossível e os baixos níveis de conflito de interesses e outros aspetos da comunidade facilitam a transmissão de informação privada e a mútua monitorização entre os membros da comunidade. Os autores referem ainda que o papel estatal se deve centrar, não na implementação direta de resultados, mas sim no estabelecimento de direitos de propriedade, de regras de competição e de outras regras que determinam os resultados das interações sociais.

Apesar destas conclusões por parte de Bowles e Gintis e de Agnish *et al*, conclusões estas que Taylor (1987) também subscreve, a academia discorda: Putnam (1993) e Gellner (1994) *in* Fukuyama (2001) defendem que a comunidade não é um substituto para uma política pública efetiva, mas sim um pré-requisito para a mesma, sendo muitas vezes uma consequência dessa política; para Woolcock (1998), os investigadores liberais do capital social proclamam que o estado, para além de corrigir as falhas do mercado, assegura o cumprimento das leis e a existência de igualdade no tratamento dos indivíduos, o que pode estimular um ambiente estável, progressivo e previsível para que a sociedade civil possa emergir; já Matsuyama (1995) afirma que a economia das falhas de coordenação sugere que uma coordenação efetiva deve ser conduzida pelo setor privado, via inovação, e tal devido à complexidade dos problemas de coordenação, que necessita de liberdade para a experimentação de novas formas de coordenação da atividade, dando relevo ao papel que pode ser desempenhado pelos empreendedores devido ao seu conhecimento local, podendo estes apostar na formação de novas organizações, sofrendo da incapacidade de resolução a nível global (Matsuyama, 1995 e Ostrom, 1994).

Apesar desta discussão e devido às falhas que todas as estruturas institucionais apresentam, Bowles (2004) refere que a combinação entre as três estruturas institucionais é a melhor aposta, dependendo esta combinação dos fatores tecnológicos e sociais que aumentam a interdependência dos agentes. Assim, este autor conclui que as falhas de coordenação que nascem de conflitos

de interesses podem ser atenuadas pelas instituições que conseguirem: 1) alinhar mais aproximadamente os direitos de controlo e as reivindicações residuais de forma a que os agentes sejam os donos dos resultados das suas ações, reduzindo assim o grau de interdependência efetiva; 2) reduzir os conflitos de interesses relativos aos aspetos não contratuais das transações; e 3) reduzir a importância ou extensão da informação privada, permitindo que os contratos sejam mais completos e que o processo de negociação seja mais eficiente.

Como conclusão deste subcapítulo apresenta-se um exemplo explorado por Bowles (2004) e Taylor (1987) que se centra na resolução dos problemas de coordenação presente nos bens de livre acesso²³, esclarecendo-se a forma como as três estruturas institucionais apresentadas abordam este problema.

Os bens de livre acesso são apresentados pelo jogo do dilema do prisioneiro com n jogadores, jogo este que detém com uma estratégia dominante de equilíbrio que é inferior ao ótimo no sentido de Pareto e que sofre da tragédia dos comuns²⁴ (Hardin, s.n. *in* Taylor, 1987): dois agentes detêm maiores benefícios em cooperar do que em não cooperar. A adoção do comportamento cooperativo não ocorre devido à incapacidade de fazer cumprir o acordado, em visualizar a deserção e na incapacidade de estabelecimento e monitorização das regras sobre a quantidade de recursos que podem ser alocados e da distribuição dos resultados.

Quando os indivíduos optam por cooperar de forma a manter o recurso de livre acesso é porque estes conseguiram transformar a tragédia dos comuns num outro jogo ou porque estes indivíduos não detêm preferências totalmente egoístas. Segundo Field *et al* (1999) *in* Bowles (2004), as formas de ultrapassar a tragédia dos comuns centram-se na: 1) privatização dos bens de livre acesso (o decisor maximiza a sua utilidade através da escolha de alocação dos recursos que maximiza a utilidade total, já que o proprietário do recurso tem o poder de determinação da distribuição dos ganhos (esta solução apresenta como falha a incapacidade de privatizar um bem que se encontra disponível a um conjunto heterogéneo de indivíduos); 2) a regulação destes bens pelo governo ou por

²³ Tipologia de bens na qual não existe exclusão no acesso ao consumo do mesmo mas existe rivalidade total no ato de consumo.

²⁴ Situação em que os interesses individuais e a elevada procura de um recurso finito entra em conflito com o bem comum do uso do mesmo recurso.

uma terceira parte através da emissão de licenças ou da imposição de um imposto; e, por fim, 3) a regularização através das interações locais, recorrendo ao estabelecimento de resultados negociados com base na mútua monitorização. Estas soluções representam as estruturas institucionais: o mercado, o estado e a comunidade, respetivamente. A forma como estas estruturas resolvem ou atenuam a tragédia dos comuns depende da sua capacidade em explorar a informação relevante disponível sobre o problema e o seu uso pelas partes relevantes e, por fim, das capacidades de cada estrutura institucional em condicionar os comportamentos dos agentes.

Capítulo 4

As comunidades humanas como espaços com propriedades de circuito económico

Segundo Shaffer (1989), a análise das comunidades humanas como espaços económicos entra-se no estudo das ligações entre as diferentes atividades económicas locais, os recursos produtivos endógenos e os fluxos de circulação do rendimento. O desenvolvimento económico de uma comunidade é definido como a construção da capacidade económica de um local com o fito de melhorar o futuro económico e a qualidade de vida dos seus habitantes. Este desenvolvimento é realizado através de um uso mais produtivo dos recursos locais, do crescimento do emprego local, da melhoria das qualificações dos indivíduos e da utilização mais eficiente do território (Barkit, 2004; Bolton, 2000; Goga *et al*, 2006 e Woods e Sanders, s.n. *in* Beaulieu e Bolton, 2000), produzindo riqueza e distribuição de rendimentos. Este processo é contínuo e depende do esforço despendido por cada comunidade na busca de oportunidades consistentes com os seus valores e suas capacidades locais (Beaulieu e Bolton, 2000).

Este capítulo pretende demonstrar a importância que as economias locais têm para o desenvolvimento económico de um dado país no que diz respeito à sua capacidade para valorizarem os seus recursos endógenos, captarem rendimento através das exportações de bens e serviços gerados com essa valorização e por terem propriedades dinâmicas de circuito económico que geram crescimento com essas entradas de rendimento, na linha de análise keynesiana do multiplicado do rendimento.

Esta análise será ilustrada com um trabalho empírico de estimação de um multiplicador do rendimento para o concelho de Celorico de Basto, multiplicador este designado no instrumento Multiplicador local 3, que permite calcular o impacto na economia local da atividade da Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia no ano de 2012.

4.1. Teorias do crescimento económico local

As teorias do crescimento económico local (CEL) advêm da consideração da comunidade como uma empresa. Aplicando a teoria da empresa e segundo Shaffer (1989), o produto, o rendimento anual ou o emprego de uma comunidade é uma função do que esta consegue fornecer (que depende dos recursos que detêm disponíveis) e da sua procura local e externa para os seus bens e serviços. Assim, este autor realiza uma discussão da teoria do CEL recorrendo à teoria de desenvolvimento orientada para a oferta (modelo neoclássico) e para a procura (teoria centrada na base exportadora).

A teoria do CEL orientada para a oferta valoriza a importância que o capital, o trabalho e os outros fatores de produção têm para o crescimento económico. A teoria económica neoclássica explica o crescimento económico como dependendo essencialmente do crescimento nas quantidades dos fatores de produção (trabalho, capital e tecnologia) e do progresso tecnológico.

A teoria do CEL centrada na procura atribuiu muita importância à procura externa como fator de crescimento da economia local, procura esta proveniente de agentes exteriores à economia local, como fator de crescimento da economia local. Esta teoria salienta as capacidades dos agentes económicos locais para criarem e desenvolverem vantagens comparativas²⁵. Se a comunidade detém uma vantagem comparativa ao nível do custo de oportunidade na produção e na distribuição de um bem ou um serviço isso atrairá o capital, o trabalho e os outros recursos necessários para a produção desse bem ou serviço e fará com que essa comunidade seja exportadora nessa atividade, captando com isso rendimento para o circuito económico local. Assim sendo, uma política de

²⁵ Uma comunidade apresenta vantagem comparativa na produção de um dado bem ou serviço relativamente a outras comunidades quando é relativamente mais eficiente na produção desse bem ou serviço.

desenvolvimento económico local poderá assentar em políticas que promovam essa capacidade exportadora (Beaulieu e Bolton, 2000): promover externamente os produtos e serviços locais, facilitar a reafetação do trabalho e do capital locais para a produção desses bens e serviços com uma procura externa crescente e reduzir os custos de produção dos bens e dos serviços com boas perspetivas de exportação.

Na seguinte tabela encontra-se um resumo destas duas teorias.

Tabela n.º 4: Teorias do crescimento económico local.

Teorias do crescimento económico local orientadas para a oferta (Shaffer, 1989)	Teoria da produtividade	A deficiência do capital (público, privado ou humano) é fonte do subdesenvolvimento económico da comunidade. Esta teoria conclui que os bens e serviços que a comunidade exporta resultam do desenvolvimento económico (função dos investimentos necessários para o aumento da sua capacidade produtiva), sendo vital a poupança nacional e não a poupança local (que deve ser aplicada em consumo).
	Teoria da dotação de recursos	O desenvolvimento económico da comunidade depende dos recursos naturais e da procura de produtos que considerem estes recursos, sendo o crescimento das empresas que englobam estes recursos o que reforça ou sustenta o desenvolvimento económico local.
Teoria do crescimento orientada para a procura (Beaulieu e Bolton, 2000; Shaffer, 1989 e Hustedde <i>et al</i> , 1993).	Teoria centrada na base exportadora	Divide a economia da comunidade em dois setores: o exportador ou básico (este atrai capital para o local devido à procura externa dos produtos/serviços da comunidade) e o não básico ou não exportador (a procura dos seus bens é interna e presta apoio ao setor básico). A força do desenvolvimento económico da comunidade é a procura externa e não os seus recursos. Esta teoria é melhor aplicada a pequenas comunidades, mais dependentes das trocas externas, logo, a importância desta teoria diminui com a diversidade e plenitude da economia local.

Fontes: Beaulieu e Bolton (2000), Hustedde *et al* (1993) e Shaffer (1989).

Segundo Shaffer (1989), a teoria do desenvolvimento económico local requer que o modelo recorra à teoria económica de forma a explicar os padrões de comportamento das unidades económicas da comunidade e a identificar os decisores e os seus papéis na mesma. Esta teoria deve ainda reconhecer as ligações que ocorrem entre as unidade económicas dentro e fora da comunidade e deve considerar as variáveis de política disponíveis para a intervenção das unidades políticas externas e internas na economia local. Como as comunidades são economias abertas, deve ser considerado no modelo a migração dos fatores de produção (em direção e em magnitude) e a procura e

oferta externa dos bens e dos serviços. Adicionalmente, o modelo deve ter em consideração a estrutura institucional da comunidade, pois esta estrutura influencia o seu objetivo económico através do efeito que detém sobre as forças do mercado e as suas capacidades da tomada de decisão.

Woods e Sanders (s.n.) *in* Beaulieu e Bolton (2000) apresentam como os desafios económicos que as comunidades enfrentam a manutenção e o aumento da competitividade das empresas rurais, a ligação da diversificação à base económica das áreas rurais, a descoberta de utilidades alternativas dos recursos rurais, oferta de assistência educacional e técnica às unidades de governo locais e a identificação e implementação de opções de políticas.

De forma a cumprir ao que se propõem, este subcapítulo termina com a apresentação dos fundamentos do indicador Multiplicador local 3, indicador este desenvolvido com base na teoria de CEL orientada para a oferta, a teoria centrada na base exportadora, e com base no modelo keynesiano simples.

A base económica da comunidade é determinada pelo fluxo de entrada de capitais e de bens e de serviços, pela não existência de perdas de rendimento e pelo volume dos recursos a que esta recorre para produzir resultados. Como a análise da base económica da comunidade objetiva estudar as suas funções económicas de forma a alterar a sua situação económica de forma favorável, sendo para tal necessário deter informação sobre o emprego, o rendimento por fonte e a quantidade de vendas por setor económico (Shaffer, 1989 e Hustedde *et al*, 1993).

A relação entre a atividade económica total e a base económica é expressa num multiplicador local regional, que permite uma apreciação do impacto que as alterações na base económica têm no emprego e na população, sendo uma das componentes da análise da base económica o estudo do efeito (rondas de gastos) que as forças externas (injeção de fundos externos) detém sobre a economia local. Neste sentido, Keynes (2008) apresenta a teoria geral do emprego no sentido de explicar as desigualdades da distribuição do rendimento entre as comunidades, e fá-lo através da consideração de que a existência de uma procura efetiva²⁶ insuficiente causa um aumento do emprego a um nível inferior do emprego total, inibindo assim o processo de produção.

²⁶ Procura que se efetiva na aquisição de bens e serviços.

Adjacientemente Shaffer (1989) refere que esta análise implica a identificação das mudanças causadas pela política, a estimação dos seus benefícios e seus custos e o cálculo dos ganhos de rendimentos, sendo uma das vias mais enumeradas para esta análise a teoria do multiplicador do rendimento de Keynes.

Baseando-se no modelo keynesiano simples, Shaffer (1989) refere que o rendimento de uma comunidade é a soma do consumo (C), das exportações (X), do investimento (I) e dos gastos públicos (G), subtraído das importações (M), logo, o rendimento local é dado pela seguinte função:

$$Y=C+I+G+X-M$$

Considerando as exportações, o investimento e os gastos governamentais no curto prazo são exógenos e que o consumo e as importações são funções lineares do rendimento ($C=cY$ e $M=mY$), então o impacto no rendimento local resultante de uma variação nas exportações é dado pela seguinte expressão:

$$\frac{dY}{dX} = \frac{1}{1 - (c - m)}$$

sendo c a propensão marginal ao consumo e m a propensão marginal à importação. A propensão ao consumo é a relação entre um certo nível de rendimento e a despesa em consumo, estando dependente do nível de rendimento, dos objetivos subjacentes a certas circunstâncias e das necessidades, das propensões e dos hábitos dos indivíduos e da distribuição de rendimento numa dada comunidade (Keynes, 2008). A propensão marginal à importação representa a relação entre um dado nível de rendimento e a despesas em bens importados. A propensão marginal de consumo local é dada pela diferença entre a propensão marginal ao consumo e a propensão marginal à importação. Através desta analogia, Shaffer (1989) conclui que o consumo local é uma variável importante na alteração do rendimento apesar da existência de uma fuga do capital via importações, impostos e retorno de investimentos de entidades não locais. O mesmo autor indica que o consumo, investimento e os gastos públicos geram rendimento local, caso estes

rendimentos sejam gastos localmente e/ou sejam convertidos em rendimento local.

Aplicando a teoria do multiplicador de Keynes, Shaffer (1989) define o multiplicador como o somatório de todas as interações que um evento detém na estrutura familiar e empresarial de uma dada comunidade, sendo uma representação do rendimento total da comunidade (Y_t) a seguinte:

$$Y_t = X' + C_i + I' + G'$$

sendo X' o rendimento local das exportações da comunidade, C_i o rendimento local derivado do consumo local, I' o rendimento local advindo do investimento realizado na comunidade e G' o rendimento local originado pelos gastos do estatal na comunidade. Após esta representação, Shaffer (1989) e Hustedde *et al* (1993) aplicam a teoria da base exportadora, considerando que a variação do rendimento total local é o somatório da variação do rendimento total do setor básico (X' , I' e G') e da variação do rendimento total do setor não básico da economia local (C_i). Shaffer (1989) continua afirmando que a variação do rendimento local derivado do consumo local é função da variação do rendimento total da comunidade, da propensão marginal ao consumo local (MPC_i) e da proporção das despesas do consumo local que se torna rendimento local (PSY). Logo, o multiplicador da base económica (k) é o seguinte:

$$k = \frac{1}{1 - (MPC_i)(PSY)}$$

Segundo Shaffer (1989), os fatores que determinam as variações no rendimento local de gastos exógenos são o tipo de alterações nos mesmos (X , I ou G) e a proporção da despesa exógena que cria despesa local e que se torna rendimento local. Assim, o multiplicador em questão centra-se na propensão marginal do consumo local, pois, sendo as comunidades sistemas abertos, o capital que é inserido na mesma tem como fugas os impostos, a importação de bens e de serviços e a realização de poupança. A dimensão da população, a variedade de bens e serviços locais, os níveis de rendimento, a distribuição espacial das atividades e o tempo são fatores que influenciam a propensão marginal ao consumo local. Logo, para que o efeito do multiplicador local

ocorra é necessário que as rondas de gasto do financiamento sejam realizadas na comunidade.

Segundo Domański e Gwosdz (2010), os efeitos do multiplicador são mecanismos fundamentais para o desenvolvimento local e regional, que ocorrem quando um tipo de atividade económica afeta outro, sendo inicialmente levados a cabo pelas forças de mercado, demonstrando alterações no volume de rendimento e de emprego numa economia local. O efeito do multiplicador centra-se no aumento ou diminuição do rendimento devido a um evento que ocorre numa atividade económica, sendo o multiplicador a estimação do poder desse evento. Um dado evento tem um valor de multiplicador elevado se a comunidade é capaz de produzir e de sustentar a produção dos bens e dos serviços a que recorre, logo, as relações não locais diminuem o impacto da mesma política na comunidade, reduzindo assim o multiplicador. O efeito do multiplicador local têm uma componente temporal alargada pois as rondas de gastos demoram a ser realizadas, tendo Dorf e Hoppe (1980) *in* Shaffer (1989) estimado o prazo de aproximadamente cinco anos para que o efeito seja completamente sentido.

O volume do efeito do multiplicador num local depende do grau de satisfação das necessidades das comunidades: se os produtos e os serviços são importados, existe uma fuga no efeito do multiplicador. A magnitude destes efeitos dependem da localização, do estímulo criado, das características específicas e da natureza económica das empresas, e, por fim, das características da região considerada.

Apesar do poder analítico do multiplicador local, Shaffer (1989) avisa que o instrumento pode não representar a realidade se for usado de uma forma que viole os seus fundamentos conceptuais. As fontes para esta ilusão centram-se: na conceção de que os multiplicadores de rendimento, de emprego e do produto representam a mesma realidade, conceção errada porque o rendimento, o emprego e o produto não são medidas idênticas da mesma atividade económica; na dupla contagem dos efeitos no multiplicador; no efeito pirâmide, que se centra na contagem das alterações na oferta dos *inputs* de uma empresa mais do que uma vez; na confusão entre multiplicador e rotatividade (número de vezes que uma moeda circula de mãos); e, por fim, na transferência das estimativas de multiplicador de uma localidade para outra.

Adicionalmente, Crompton (1995) apresenta a omissão dos custos no cálculo do multiplicador, a falha na exclusão de investimentos que já seriam realizados na comunidade independentemente do evento, a falha na definição da área de interesse e a inclusão da despesa realizada pelos membros da comunidade no cálculo do instrumento, como problemas no cálculo do multiplicador local.

Não obstante os problemas associados à análise do multiplicador local, Domański e Gwosdz (2010) esclarecem que os efeitos do mesmo são importantes porque expressam as ligações inerentes a uma economia local ou regional, permitindo compreender os mecanismos de crescimento, realizar uma avaliação das vantagens e desvantagens e da eficácia da política económica regional e, por ultimo, avaliar as ameaças económicas associadas à falência ou contração de uma dada atividade económica.

Conclui-se então que de acordo com esta teoria, uma economia local tem tanto mais potencialidades de crescimento quanto maior for a sua estrutura económica de forma a captar rendimento do exterior para o circuito económico local através de atividades exportadoras e da capacidade de retenção destas entradas de rendimento no circuito económico.

4.2 Multiplicador local 3

Aliada à representação do modelo keynesiano simples e apoiando-se na teoria da base exportadora, Hustedde *et al* (1993) apresentam a metodologia *Plugging the Leaks* que representa a comunidade como uma estrutura que se encontra interligada com o resto do mundo através da entrada e saída de fluxos de capital e de bens e de serviços, recorrendo aos recursos que detêm para a produção de bens e serviços que vende através do mercado local e de exportações.

Multiplicador local 3 (ML3) é um instrumento local baseado no multiplicado do rendimento de tipo keynesiano como o já apresentado, no qual se considera apenas as três primeiras rondas de gastos de utilização em consumo na economia local de um fluxo de rendimento proveniente do exterior dessa economia local. A não contabilização das restantes rondas justifica-se por razões de simplificação do trabalho e pelo fato dos impactos dessas rondas no

aumento do rendimento da economia local serem cada vez menores. O que este indicador mede é o acréscimo de rendimento da economia local que resulta de uma entrada de rendimento de um euro (ou outra unidade monetária) na economia local. A título de exemplo, um ML3 com um valor de 2,04 significa que por cada euro que entra na economia local, o rendimento local aumentará em 2,04 euros, ou seja, o euro inicial mais 1,04 euros adicionais que são gerados pela reutilização desse euro em consumo no circuito económico local. Este valor tem como limite máximo 3 (valor que indica que o capital da localidade é aplicado na totalidade, estando este limite condicionado ao sistema fiscal nacional) e o limite mínimo de 1 (que considera que a fuga de capital é máxima).

Segundo Sacks (2002), este instrumento foi testado em dez comunidades em cinco setores diferentes, que permitiu compreender melhor o impacto económico de cada um destes sectores nessas comunidade e o papel que tem esse impacto na capacidade de cada comunidade em reter o rendimento que as suas atividades exportadoras geram na economia local. Sacks (2002) e Lewis e Ward (2002) explicam que ML3 não objetiva o protecionismo, mas sim potenciar as ligações locais de forma a maximizar o uso do capital na comunidade, independentemente da sua fonte. Fita assim o enriquecimento da comunidade de forma a que esta possa estabelecer relações comerciais dos bens e dos serviços que não produz com outras comunidades, permitindo a descoberta de novas oportunidades de mercado. Este autor concluiu que este mecanismo, através da análise dos fluxos monetários, tem um elevado potencial de utilidade e de informação para a tomada de decisão de consumo ou de um projeto de desenvolvimento local.

4.2.1. Metodologia

O cálculo do indicador ML3 inicia com um rendimento inicial vindo de fora da economia local (financiamento estatal ou donativos de agentes não locais a uma organização local, a título de exemplo) canalizado para um conjunto de indivíduos ou a uma organização (primeira ronda). Este rendimento é gasto em bens e em serviços pela organização que recebeu esse rendimento (segunda ronda) que são analisados com base na sua aplicação local, gastos estes que sofrem a mesma análise (terceira ronda). Na primeira ronda determina-se o

rendimento inicial, na segunda ronda, calcula-se o valor gasto em bens e em serviços locais (como recursos humanos, fornecimentos de bens e serviços, juros e gastos similares, entre outros) da organização ou do grupo de indivíduos alvo do financiamento, e, por fim, a terceira ronda determina os gastos locais das entidades com as quais a organização/grupo de indivíduos estabelece relações contratuais (despesas correntes como alimentação, pagamento de empréstimos, seguros, entretenimento, serviços, renda, entre outros). O cálculo final do ML3 é estabelecido através da resolução da seguinte fórmula:

$$ML3 = \frac{R1 + R2 + R3}{R1}$$

Em que, R1 designa a entrada inicial de um rendimento na economia local; R2, ronda 2, consiste nos gastos da entidade ou grupo de indivíduos que são efetuados nessa área geográfica; e, por fim, R3, terceira ronda, tendo como base nos gastos que são efetuados localmente, centra-se no estudo dos gastos das organizações e indivíduos que estabelecem relações com a organização em estudo (tipicamente, recursos humanos e fornecimentos e serviços externos), averiguando-se os gastos que são locais e não locais.

4.2.2 Cálculo do indicador ML3 para a Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia

Fundada a 1867, a Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia (SCMBA)²⁷ é uma Irmandade sediada no concelho de Celorico de Basto que objetiva satisfazer as carências sociais e praticar atos de culto católico, atuando no setor social, educacional e da saúde. No ano de 2012, a SCMBA detinha as valências de lar, o serviço de apoio domiciliário, o jardim de infância e a creche e, no âmbito do Programa de Emergência Alimentar, disponibilizou refeições diárias, tendo como número de utentes 59, 30, 25, 35 e 65 respetivamente. Em 2013, prevê a abertura de um centro de cuidados continuados com capacidade para 23 utentes e a abertura dos serviços de medicina e de reabilitação física.

²⁷ Nos Anexos 1 e 2 encontram-se presentes o pedido de colaboração à entidade em questão e as devidas autorizações para a realização do estudo e para a divulgação da informação necessária para a apresentação do estudo de caso.

O cálculo do ML3 da SCMBA deve-se à disponibilidade da organização e ao interesse desta organização de economia social em perceber qual é o impacto que detém na comunidade em que se insere. Assim, a aplicação da metodologia do ML3 relativo ao ano de 2012 implicou a realização das seguintes tarefas: definição da área local de interesse para a entidade em estudo, o pedido de informação contabilística relevante (como a demonstração de resultados do ano 2012 e o balancete geral (abertura a apuramento) – 2012) e disponibilidade dos seus recursos humanos em participar no estudo durante o horário laboral, bem como o encaminhamento de um trabalhador da entidade em questão no acompanhamento no primeiro contacto com os fornecedores de interesse para o estudo.

O primeiro passo do cálculo do ML3 consiste na definição da área local, que fita estabelecer a área geográfica de interesse para o a entidade em questão. Para tal, especifica-se qual a área de interesse, qual a área geográfica de onde o rendimento dessa área advém, onde se encontram os fornecedores, qual a informação que se encontra disponível e qual a área em que se encontram os stakeholders de interesse. Com base nestes pressupostos, a área de interesse para a SCMBA centra-se no concelho de Celorico de Basto.

Aplicando a metodologia do ML3, o passo seguinte centra-se na realização da primeira ronda, que se centra na determinação do rendimento inicial da entidade em questão, sendo considerada a organização como um todo e não apenas um projeto ou serviço em especial. Tendo como base a demonstração dos resultados por natureza da SCMBA no ano contabilístico de 2012, apresenta-se na seguinte tabela os proveitos e ganhos que esta entidade auferiu no ano de 2012. Aplicando-se a metodologia referida, o valor da ronda 1 do ML3 é 584.286,68 euros. Este valor que nos proveitos e gastos da SCMBA corresponde a subsídios, doações e legados à exploração, pressupondo-se que este valor corresponde a financiamento atribuído à entidade em estudo por entidades públicas e privadas exteriores ao concelho de Celorico de Basto e que os restantes proveitos e ganhos provêm de atividades que se desenvolvem no seio da economia local e não de transações com agentes no exterior.

Tabela n.º 7: Proveitos e ganhos da SCMBA de 2012.

Proveitos e ganhos	Valores em euros
Vendas e prestações de serviços	298.267,17

Subsídios, doações e legados à exploração	584.286,68
Variação nos inventários da produção	4.121,19
Trabalhos para a própria entidade	2.700,00
Outros rendimentos e ganhos	54.618,07
Juros e rendimentos similares obtidos	282.454,80
Receita inserida na Ronda 1	€584.286,68

Fonte: Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia (2012a).

A segunda ronda analisa os gastos realizados pela organização, tendo em especial atenção ao valor de gastos totais, ao valor da fuga de capital e em como os gastos locais são realizados. Para atingir este objetivo, aplica-se a tabela presente no Apêndice 2, bem como elucida-se quais dos gastos da SCMBA são locais e não locais, pedindo-se ajuda à organização de economia social em questão, de forma a tornar este processo mais ligeiro.

Tabela n.º 8: Gastos e Perdas da SCMBA de 2012.

Gastos e perdas (valores em euros)	Total	Gastos locais	Gastos não locais
Gastos com o pessoal	596.055,41	460.589,98	135.465,43
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	16.294,92	9.221,11	7.073,81
Fornecimentos e serviços externos	261.271,60	90.261,65	171.009,95
Juros e gastos similares	62.368,15	0,00	62.368,15
Outros gastos e perdas	20.922,05	0,00	20.922,05
Gastos/reversões de depreciação de amortização	18.250,32	18.250,32	0,00
Total	€975.162,45	€578.323,06	€396.839,39

Fontes: Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia (2012a, 2012b).

Através desta análise, conclui-se que 59,3053% dos gastos da SCMBA são realizados no consumo de bens e serviços fornecidos pela economia local. Assumindo que esta percentagem se aplica a todas as rubricas de proveitos e ganhos, então do valor da ronda 1 são despendidos na economia local 346.512,96 euros, sendo este o valor da ronda 2.

A terceira ronda do processo de cálculo do ML3 centra-se na análise dos gastos realizados pelas entidades e pelos indivíduos que detêm um vínculo contratual com a organização em questão, através da resposta ao inquérito presente no Apêndice 4 (no caso dos indivíduos com contrato com a entidade e dos indivíduos que se encontrem em regime de prestação de serviços), e no

Apêndice 5, no caso das empresas fornecedoras. Na seguinte tabela encontra-se o resumo dos inquéritos realizados, detendo a informação de quantos inquéritos foram realizados por tipo de gastos e despesas, número de indivíduos e entidades e respetivo montante.

Tabela n.º 9: Estatísticas relativas à ronda 3.

Gastos e Perdas	Montante inquirido	Relação entre o montante inquirido e o total de gastos e perdas locais	Número total de inquéritos possíveis	Número de inquéritos realizados
Gastos com o pessoal	€371.372,71	80.63%	48	44
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	€2.861,61	31.03%	3 (um dos quais é a SCMCB)	1
Fornecimentos e serviços externos	€41.112,22	45.45%	NA	8

Fontes: Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia (2012a, 2012b) e Apêndice 6.

Com base nestes resultados, calculou-se o valor da ronda 3 em duas etapas:

- aplicou-se as percentagens de gastos locais do tabela anterior aos valores de gastos locais da mesma tabela relativos à ronda 2:

$$\frac{0,8063 \times 460.589,98 + 0,3103 \times 9.221,11 + 0,4545 \times 90.261,65}{460.589,98 + 9.221,11 + 90.261,65} = 0,7414$$

- aplicou-se esta percentagem à totalidade do valor do valor da ronda 2 e obtém-se 256.904,7 euros.

Para o cálculo final do ML3, apresenta-se na seguinte tabela o resumo das três rondas aplicadas pela metodologia do ML3, apresentando os valores das rondas bem como o cálculo final do multiplicador da SCMBA no ano de 2012, multiplicador este calculado com base na fórmula atrás descrita.

Tabela n.º 10: Multiplicador local 3 da SCMBA no ano de 2012.

Rondas	Valores em euros
Ronda 1	584.286,68
Ronda 2	346.512,96
Ronda 3	256.904,7
Multiplicador local 3	2,033

Fontes: Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia (2012a, 2012b), Apêndice 6: Resumo da ronda 3 do Multiplicador local 3 da SCMBA no ano de 2012.

O valor de 2,033, calculado com base no instrumento analisado, significa que por cada euro que a SCMBA recebe de agentes exteriores à economia, neste caso, financiamentos de entidades públicas, isso gera um acréscimo de rendimento de 2,033 euros na economia do concelho de Celorico de Basto, ou seja, a esse euro de entrada inicial de rendimento adiciona-se 1,033 euros resultantes da reutilização desse rendimento na compra de bens e serviços na economia local.

O desenvolvimento económico local estuda a comunidade como um centro de tomada de decisão económica que objetiva o crescimento económico de uma localidade, baseando-se nas capacidades e atributos que esta detém. Baseando-se no modelo do keynesiano simples e na teoria centrada na base exportadora, o capítulo realiza a representação da teoria do multiplicador do rendimento de Keynes com o fito de demonstrar a capacidade das comunidades humanas em ser espaços de circuito económico. Neste sentido, estudou-se a teoria de Shaffer, apoiado no modelo keynesiano simples, que permite mensurar o impacto através do cálculo do multiplicador local. De forma a avaliar o impacto que uma entidade detém na economia local (isto é, numa comunidade), o presente capítulo aplicou o instrumento Multiplicador local 3 à SCMBA no ano de 2012, concluindo que por cada euro que a entidade aufera, a entidade gera um acréscimo de rendimento de 2,033 euros na economia local.

Conclusão

Propriedades económicas das comunidades humanas fitou discutir a importância económica que as comunidades humanas detêm, seja pelos resultados económicos que geram ou seja pelas suas capacidades em resolver os problemas de ação coletiva que o estado e o mercado, formas institucionais mais exaltadas pela ciência económica e política, não conseguem resolver. Assim, este trabalho final de mestrado centrou-se no estudo de três propriedades económicas da comunidade.

De uma forma geral e devido ao não consenso sobre a definição de capital social, este tipo de capital centra-se na utilidade que os indivíduos tiram das relações interpessoais que estabelecem, permitindo a redução dos custos de monitorização e de transmissão de informação, criando assim externalidades positivas e negativas para os agentes envolvidos na relação. Vários economistas centraram-se no estudo das vantagens e desvantagens do capital social e concluíram que este tipo de capital, entre outros resultados, leva ao crescimento e prosperidade económica. As comunidades humanas são centros de acumulação de capital social porque este tipo de capital tem como fonte as relações interpessoais, relações estas que ocorrem nestas estruturas institucionais.

Os problemas de coordenação surgem da não consideração dos efeitos negativos que uma ação de um agente detém sobre o bem-estar de outros, problemas este resolvidos através do comportamento cooperativo, pois assim os agentes obtêm maiores benefícios. A cooperação é estudada com base na teoria de reciprocidade forte que enaltece o agente como predisposto a cooperar com outros cooperantes e a punir com desertores das normas de cooperação. A economia das falhas de cooperação avança ainda com a discussão de qual a forma institucional com maior capacidade de resolução destes problemas, concluindo que a combinação entre o estado (pela sua capacidade de compelir certas ações e de punir), o mercado (por sinalizar a informação disponível através do mecanismo preço) e a comunidade (por aplicar recompensas e punições conforme ao desvio da norma por si estabelecida através da sua capacidade de monitorizar e responsabilizar o agente) é a mais adequada.

A propriedade de circuito económico das comunidades humanas cinge-se à capacidade desta estrutura institucional em funcionar em circuito aberto, com potencialidades de amplificação de impactos no rendimento local de entradas de rendimento geradas por atividades exportadoras, ou por organizações que trazem para a economia local financiamentos públicos ou doutras origens externas através de um mecanismo de tipo multiplicador keynesiano.

O estudo de caso deste trabalho final de mestrado centrou-se na aplicação do instrumento Multiplicador local 3, que permite aferir monetariamente qual o impacto de uma entidade (no caso, a SCMBBA) na economia do concelho de Celorico de Basto, concluindo-se que a SCMBBA cria na economia local 1,033 euros por cada euro que afixa. Este indicador demonstra uma organização com um perfil de gastos que gera um impacto económico bastante significativo na economia local. A principal limitação na realização deste estudo de caso se centrou na assimetria de informação presente entre o mestrando e os inquiridos, não podendo saber efetivamente quais os valores exatos de cada gasto, no caso dos recursos humanos, e da objeção das empresas fornecedoras em participar. Como recomendações para futura investigação, aconselha-se a possibilidade de realizar uma reunião com todos os *stakeholders* da entidade, bem como a direção da mesma, com o fito de apresentar medidas que aumentem o poder económico local, evidenciando as vantagens que tais medidas trarão para os mesmos. Outra recomendação é replicar este estudo para outros tipos de organização na mesma economia local e para o mesmo tipo de organização em economias locais diferentes de forma a poder se identificar os fatores com influência no valor deste tipo de indicador. A identificação destes fatores pode revelar conclusões úteis para o delineamento de políticas económicas de desenvolvimento regional.

Bibliografia

Abhari, M. F.; Fakhar, S. G. & Musai, M. 2011. Effects of social capital on economic growth (international comparison). **American Journal of Scientific Research**, 16: 107-116.

Acar, E. (2011). Effects of social capital on academic success: A narrative synthesis. **Educational Research and Reviews**, 6: 456-461.

Adler, P. S. & Kwon, S. (2002). Social Capital: Prospects for a new concept. **Academy of Management Review**, 27: 17-40.

Agnitsch, K.; Flora, J. & Ryan, V. 2006. Bonding and bridging social capital: The interactive effects on community action. **Journal of The Community Society**, 37: 36-51.

Alter, T. R. & Bridger, J. C. 2006. Place, community development and social capital. **Journal of the Community Development Society**, 37: 5-18.

Beaulieu, L. J. & Bolton, K. J. 2000. Community choices: public policy education program. **SRDC**, 214: 58-76.

Bender, T. 1978. **Community and social change in America**. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.

Berger, I.; Foster, M. & Meinhard, A. 2003. **The role of social capital: bridging, bonding or both?** Working Paper No. 22, Center for Voluntary Setor Studies. Ryerson University Faculty of Business. Toronto, Canada.

Bertotti, M.; Jamal, F. & Harden, A. 2012. **A review of conceptualisations and meaning of 'community' within and across research traditions: a meta-narrative approach**. Arts and Humanities Research Council, Swindon, United Kingdom.

Beugelsdijk, S. & Smulders, S. 2009. **Bonding and bridging social capital and economic growth**. Discussion Paper No. 27. Tilburg University, Netherlands.

Bolin, B.; Larsen, L.; Hackett, E. J.; Harlan, S. L.; Hope, D.; Kirby, A.; Nelson, A.; Rex, T. R. & Wolf, S. 2004. Bonding and bridging. Understanding the relationship between social capital and civic action. **Journal of Planning Education and Research**, 24: 64-77.

Bourdieu, P. 1986. The forms of Capital. In J. Richardson (Ed.), **Handbook of theory for the sociology of education**: 241-258. Greenwood, NY: Greenwood Press.

Bowles, S. 1999. "Social capital" and community governance. **Focus**, 20: 6-10.

Bowles, S. (Ed.) 2004. **Microeconomics: behavior, institutions and evolution**. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Bowles, S.; Boyd, R.; Fehr, E. & Gintis, H. 1997. **Homo reciprocans: a research initiative on the origins, dimensions, and policy implications of reciprocal fairness**. Working paper, University of Massachusetts, North Dartmouth, MA.

Bowles, S.; Boyd, R.; Fehr, E. & Gintis, H. 2005. Ken Binmore: **Moral sentiments and material interests: the foundations of cooperation in economic life**. Cambridge, MA: The MIT Press.

Bowles, S. & Gintis, H. 1998a. Social capital and community governance. **The Economic Journal**, 112: 419-434. Royal Economic Society.

Bowles, S. & Gintis, H. 1998b. The moral economy of communities: structured populations and the evolution of prosocial norms. **Evolution and Human Behaviour**, 19: 3-25. Elsevier Science Inc.

Bowles, S. & Gintis, H. 1998c. Efficient redistribution: new rules for markets, states and communities. In Erik Olin Wright (Ed.), **Recasting Egalitarianism: New Rules for Communities, States and Markets**: 3-74. London: Verso.

Bowles, S. & Gintis, H. 2002. The origins of human cooperation. In P. Hammerstein (Ed.), **The Genetic and Cultural Origins of Cooperation**: 429-443.

Bowles, S. & Gintis, H. 2004. The evolution of strong reciprocity: cooperation in heterogeneous populations. **Theoretical Population Biology**, 65: 17-28.

Bowles, S.; Gintis, H. & Smith, E. A. 2001. Costly signaling and cooperation. **Journal of Theoretical Biology**, 213: 103-119.

Coffé, H. & Geys, B. 2007. Towards an empirical characterization of bridging and bonding social capital. **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, 36: 121-139.

Coleman, J. S. 1988. Social capital in the creation of human capital. **The American Journal of Sociology**, 94: S95-S120.

Coleman, J. S. 1990. Social capital. In Harvard College (Ed.), **Foundations of Social Theory**: 300-321. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.

Conrad, D. 2007. Defining social capital. In K. R. Gupta, G. L. H. Svendsen & P. Maiti (Ed.), **Social Capital**: 53-39. New Deli: Atlantic Publishers & Distributers, Ltd.

Crompton, J. L. 1995. Economic impact analysis of sports facilities and events: eleven sources of misapplication. **Journal of Sport Management**, 9: 14-35.

DeFilippis, J. 2001. The myth of social capital in community development. **Housing Policy Debate**, 12: 781-806.

Domański, B. & Gwosdz, K. 2010. Multiplier effects in local and regional development. **Quaestiones Geographicae**, 29: 27-36.

Durlauf, S. N. 1999. The case "against" social capital. **Focus**, 20: 1-5.

Durlauf, S. N. 2002a. On the empirics of social capital. **The Economic Journal**, 112: 459-479.

Durlauf, S. N. 2002b. Bowling alone: a review essay. **Journal of Economic Behaviour & Organization**, 43: 259-273.

Durston, J. 1999. Building community social capital. **Cepal Reviem**, 69: 103-118.

Farrar, M. 2001. **Rethinking "community" as a utopian social imaginary**. Class, Space and Community – A Workshop Conference. Department of Sociology and Social Policy, University of Durham, United Kingdom.

Fukuyama, F. 2001. Social Capital, civil society and development. **Third World Quarterly**, 22: 7-20.

Glaeser, E. L.; Laibson, D. & Sacerdote, B. 2002. An economic approach to social capital. **The Economic Journal**, 112: F437-F458.

Goga, S.; Murphy, F. & Swinburn, G. 2006. **Local Economic Development: A primer developing and implementing local economic development strategies and action plans**. Working paper No. 33769, World Bank, Washington, DC.

Hustedde, R.; Pulver, G. & Shaffer, R. 1993. Community economic analysis: a how to manual. Ames, IA: **North Central Regional Center for Rural Development**.

Kandori, M. 1992. Social norms and community enforcement. **The Review of Economic Studies**, 59: 63-80.

Keefer, P. & Knack, S. 1997. Does social capital has an economic payoff? A cross-country investigation. **The Quarterly Journal of Economics**, 112: 1251-1288.

Keynes, J. M. (Ed.) 2008. **The general theory of employment, interest and money**. New Delhi: Atlantic Publishers & Distributors, Ltd.

Lewis, J. & Ward B. 2002. **Plugging the leaks**. London: New Economics Foundation.

Lochner, K.; Kawachi, I. & Kennedy, B. P. 1999. Social capital: a guide to its measurement. **Health Place**, 5: 259-270.

Matsuyama, K. 1995. **Economic development as coordination problems**. Discussion Paper No. 1123. Northwestern University, Evanston, IL.

Micek, G. 2011. Estimating multiplier effects on the local scale. **Acta Universitatis Lodzianis Folio Oeconomica**, 252: 175-190.

Narayan, D. & Woolcock, M. 2000. Social capital: implications for development theory, research and policy. **World Bank Research Observer**, 15: 225-250.

Nisbet, R. (Ed.) 1953. The problem of community. In **The quest for Community: A Study in the Ethics of Order and Freedom**: 41-65. San Francisco, CA: The Institute for Contemporary Studies Press

Nisbet, R. A. 1970. Community. In s.n, **The Sociological Tradition**: 47-106. London: Heinemann Educational Books, Ltd.

Ostrom, E. 1994. **Neither market nor state: governance of common-pool resources in the twenty-first century**. International Food Policy Research Institute, Lecture Series No. 2. IFFPRC, Washington, DC.

Portes, A. 1998. Social capital: its origins and applications in modern sociology. **Annual Review of Sociology**, 24: 1-24.

Putnam, R. D. 1993. The prosperous community. Social capital and public life. **The American Prospect**, 3: 35-42.

Putnam, R. D. 1995. Bowling alone: America's declining social capital. **Journal of Democracy**, 6: 65-78.

Putnam, R. D. 2001. Social capital: measurement and consequences. **Canadian Journal of Policy Research**, 2: 41-51.

Robinson, J. J., Schmid, A. A. & Siles, M. E. 2002. Is social capital really capital? **Review of Social Economy**, 60: 1-21.

Sacks, J. 2002. **The money trail. Measuring your impact on the local economy using LM3**. London: New Economics Foundation.

Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia, 2012a. Demonstração dos Resultados por natureza 2012. Unpublished report.

Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia, 2012ab. Balancete geral (abertura a apuramento) – 2012. Unpublished report.

Shaffer, R. 1989. **Community economics: economic structure and change in smaller communities**. Ames: Iowa State University Press.

Stone, W. 2003. Bonding, bridging and linking with social capital. Towards building capacity and sustainable communities. **Stronger Families Learning Exchange**, 4: 13-16.

Taylor, M. 1987. **The possibility of cooperation**. S.n: Cambridge University Press.

Tönnies, F. 2001. **Community and civil society**. Jose Harris: Cambridge University Press.

Trepanier, L. 2007. War, progress and sociology in the age of ideology. **The Political Science Reviewer**, 36: 311-343.

Wilson, P. A. 1997. Building social capital: A learning agenda for the twenty-first century. **Urban Studies**, 35: 745-760.

Woolcock, M. 1998. Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework. **Theory and Society**, 27: 151-208.

Woolcock, M. 2001. The place of social capital in understanding social and economic outcomes. **Canadian Journal of Policy Research**, 2: 11-17.

Apêndices

1. Ronda 1 do Multiplicador local 3

Multiplicador Local 3 da Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia

Inquérito à Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia

Obrigada por participar nesta iniciativa.

As informações recolhidas serão processadas de forma agrupada e anónima pela equipa de investigação que se compromete em manter a confidencialidade bem como tomará todas as medidas adequadas para a sua proteção.

Quais foram as fontes de rendimento da Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia no ano de 2012?

Receitas 2012	Valor
Vendas e Prestações de Serviços	298.267,17
Subsídios, doações e legados à exploração	584.286,68
Variação nos inventários da produção	4.121,19
Trabalhos para a própria entidade	2.700,00
Outros rendimentos e ganhos	54.618,07
Juros e rendimentos similares obtidos	282.454,80
Total Receitas	€1.226.447,91

Qualquer dúvida, por favor contacte Sara Garrido (911 035 554).

2. Inquérito relativo à Ronda 2 do Multiplicador local 3

Multiplicador Local 3 da Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia

Inquérito à Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia

Obrigada por participar nesta iniciativa.

As informações recolhidas serão processadas de forma agrupada e anónima pela equipa de investigação que se compromete em manter a confidencialidade bem como tomará todas as medidas adequadas para a sua proteção.

Localidade: Celorico de Basto ✓

Como é que o rendimento da organização foi gasto no ano de 2012?

Pode recorrer a informação mensal ou anual, mas por favor seja consistente.

Por favor assinale: Mensal Anual ✓

Descrição	Total de €	€ Locais	€ Não Locais
Gastos com o pessoal	596.055,41	460.589,98	135.465,43
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	16.294,92	9.221,11	7.073,81
Fornecimentos e serviços externos	261.271,60	90.261,65	171.009,95
Juros e gastos similares	62.368,15	0,00	62.368,15
Outros gastos e perdas	20.922,05	0,00	20.922,05
Gastos/reversões de depreciação de amortização	18.250,32	18.250,32	0,00
Total	€975.162,45	€578.323,06	€396.839,39

Total da despesa: **€975.162,45**

Se recorre a arrendamento, por favor, indique:

Senhorio privado local

Senhorio privado não local

Qualquer dúvida, por favor contacte Sara Garrido (911 035 554).

3. Minuta do inquérito aos recursos humanos da SCMBA

Multiplicador Local 3 da Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia

Inquérito aos recursos humanos da Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia

Obrigada por participar nesta iniciativa.

As informações recolhidas serão processadas de forma agrupada e anónima pela equipa de investigação que se compromete em manter a confidencialidade bem como tomará todas as medidas adequadas para a sua proteção.

Localidade: Celorico de Basto

Quais foram os seus gastos no ano de 2012?

Pode recorrer a informação mensal ou anual, mas por favor seja consistente.

Por favor assinale: Mensal Anual

Descrição	Total de €	€ Locais	€ Não locais
Entretenimento			
Seguros			
Alimentação			
Transportes (Ex. Combustível)			
Serviços (Ex. Creche, cabeleireiro)			
Vestuário			
Renda			
Poupança			
Pagamento de empréstimos			
Gastos habitacionais (ex. Gás, Eletricidade)			
Restauração			
Outros (por favor, descreva)			

Total da despesa:

Se recorre a arrendamento, por favor, indique:

Senhorio privado local

Senhorio privado não local

Qualquer dúvida, por favor contacte Sara Garrido (911 035 554).

4. Minuta do inquérito às entidades com vínculo contratual com a SCBBA

Multiplicador Local 3 da Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia

Inquérito às entidades com vínculo contratual com a Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia

Obrigada por participar nesta iniciativa.

As informações recolhidas serão processadas de forma agrupada e anónima pela equipa de investigação que se compromete em manter a confidencialidade bem como tomará todas as medidas adequadas para a sua proteção.

Localidade: Celorico de Basto

Como é que o capital da organização foi gasto no ano de 2012?

Pode recorrer a informação mensal ou anual, mas por favor seja consistente.

Por favor assinale: Mensal Anual

Descrição	Total de €	€ Locais	€ Não Locais
Gastos com o pessoal			
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas			
Fornecimentos e serviços externos			
Juros e gastos similares			
Outros gastos e perdas			
Gastos/reversões de depreciação de amortização			
Outros			
Total			

Total da despesa:

Se recorre a arrendamento, por favor, indique:

Senhorio privado local

Senhorio privado não local

Qualquer dúvida, por favor contacte Sara Garrido (911 035 554).

5. Resumo da ronda 3 do Multiplicador local 3 da SCMBA no ano de 2012

Descrição (valores em euros)	Gastos totais	Gastos locais	Gastos não locais
Recurso humano 1	10.106,45	8.552,45	1.554,00
Recurso humano 2	10.368,35	8.666,40	1.701,95
Recurso humano 3	9.607,99	5.344,49	4.263,50
Recurso humano 4	8.831,67	6.474,00	2.357,67
Recurso humano 5	10.118,77	8.024,77	2.094,00
Recurso humano 6	9.751,31	4.471,31	5.280,00
Recurso humano 7	9.429,48	5.293,92	4.135,56
Recurso humano 8	7.657,61	5.653,61	2.004,00
Recurso humano 9	11.961,90	9.899,90	2.062,00
Recurso humano 10	9.083,26	6.961,26	2.122,00
Recurso humano 11	13.817,52	13.317,12	500,40
Recurso humano 12	9.546,57	6.165,08	3.381,49
Recurso humano 13	7.823,19	2.847,96	4.975,23
Recurso humano 14	7.950,89	5.810,97	2.139,92
Recurso humano 15	7.943,13	3.669,96	4.273,17
Recurso humano 16	6.769,09	4.811,89	1.957,20
Recurso humano 17	9.041,15	4.749,86	4.291,29
Recurso humano 18	6.868,95	5.734,95	1.134,00
Recurso humano 19	7.952,48	3.053,23	4.899,25
Recurso humano 20	7.952,48	6.320,48	1.632,00
Recurso humano 21	8.110,84	5.694,00	2.416,84
Recurso humano 22	8.676,11	4.474,55	4.201,56
Recurso humano 23	9.009,27	6.653,27	2.356,00
Recurso humano 24	5.592,40	4.181,60	1.410,80
Recurso humano 25	8.626,93	4.429,93	4.197,00
Recurso humano 26	7.661,87	6.839,87	822,00
Recurso humano 27	13.608,74	9.397,62	4.211,12
Recurso humano 28	7.063,88	5.761,88	1.302,00
Recurso humano 29	8.600,96	5.496,00	3.104,96
Recurso humano 30	13.199,93	7.092,00	6.107,93
Recurso humano 31	7.577,69	2.691,96	4.885,73
Recurso humano 32	7.149,08	4.704,00	2.445,08
Recurso humano 33	7.297,70	3.499,70	3.798,00
Recurso humano 34	7.240,09	3.928,09	3.312,00
Recurso humano 35	6.970,89	0,00	6.970,89
Recurso humano 36	7.524,68	4.386,68	3.138,00
Recurso humano 37	8.775,23	5.566,44	3.208,79
Recurso humano 38	7.196,05	3.672,75	3523,30

Descrição (Continuação)	Gastos totais	Gastos locais	Gastos não locais
Recurso humano 39	7.235,25	4.941,00	2.294,25
Recurso humano 40	1.730,26	1.255,00	475,26
Recurso humano 41	7.379,53	1.859,53	5.520,00
Recurso humano 42	7.702,08	4.130,86	3.571,22
Recurso humano 43	6.438,49	5.274,49	1.164,00
Recurso humano 44	8.422,52	3.010,00	5.412,52
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas 1	2.861,61	1.166,85	1.694,76
Fornecimento e serviço externo 1	7.455,00	2.136,00	5.319,00
Fornecimento e serviço externo 2	7.837,00	4.889,60	2.947,60
Fornecimento e serviço externo 3	4.348,00	2.746,60	1.601,40
Fornecimento e serviço externo 4	9.704,00	6.810,00	2.894,00
Fornecimento e serviço externo 5	5.640,00	4.218,00	1.422,00
Fornecimento e serviço externo 6	2.214,00	412,97	1.801,03
Fornecimento e serviço externo 7	2.206,90	114,15	2.092,76
Fornecimento e serviço externo 8	1.707,32	1.147,34	559,98
Total	415.346,54	258.406,34	156.940,20

Anexos

1. Pedido de Colaboração à Santa Casa da Misericórdia de S. Bento da Arnoia



Porto, 8 de Julho de 2013

Ex.ma Sra.

Provedora da Santa Casa da Misericórdia de Celorico de Basto,

A nossa aluna, Sara de Azevedo Garrido, no âmbito de sua tese de Mestrado em Economia Social, vai fazer uma aplicação ainda inédita em Portugal de um indicador de impacto da actividade de uma IPSS na economia da sua área de influência chamado LM3 (*Local Multiplier 3*). Este indicador quantifica qual é o acréscimo de rendimento da área de influência de uma IPSS que é gerado por cada euro que ela capta para esse território. Para calcular este indicador é preciso determinar, nas despesas da IPSS, quanto é que é gasto na sua área de influência e quanto é que é gasto fora.

Dispor deste indicador pode ser muito útil para os responsáveis de uma IPSS nas suas relações com o Estado e com financiadores privados porque permite dizer que cada euro que esses financiadores possam conceder à IPSS irá traduzir-se num acréscimo de rendimento da sua área de influência superior, mais precisamente num montante igual a esse euro vezes o valor do multiplicador LM3.

Posto isto, vínhamos saber se seria do interesse da Santa Casa da Misericórdia de Celorico de Basto dispor deste indicador e, se for o caso, se seria possível à Sara ter acesso à informação necessária para o seu cálculo, sob a supervisão de quem V. Ex.a designar internamente para esse efeito.

Certo da sua atenção, desde já agradeço, subscrevendo-me com respeitosos cumprimentos

(Américo M. S. Carvalho Mendes)
Professor Associado
Director do Mestrado em Economia Social

2. Autorizações da Santa Casa da Misericórdia de S. Bento da Arnoia



Santa Casa da Misericórdia de São Bento de Arnoia

Lar – Apoio Domiciliário – Creche – Jardim-de-infância

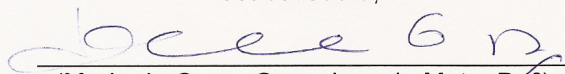
DECLARAÇÃO

A Santa Casa da Misericórdia São Bento de Arnoia, contribuinte nº 500852308 declara para os devidos e legais efeitos que autoriza a Dra. Sara de Azevedo Garrido, no âmbito da sua tese de Mestrado de Economia Social da Universidade Católica, a efectuar o estudo na Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia – Celorico de Basto.

Por ser verdade passo esta que assino e autentico com o selo branco desta Instituição.

Arnoia, Celorico de Basto 09 de Julho de 2013.

A Provedora,



(Maria da Graça Gonçalves da Mota, Dr.^a)

Sede: Mosteiro, Arnoia – 4890-044 Celorico de Basto

Telf. 255 321477 255323738 Fax 255 322869

Infantário – Alcácer, Arnoia – 4890-000 Celorico de Basto

Telf. 255 321939

Fax 255 322869

Email geral@scma-cbt.com



Santa Casa da Misericórdia de São Bento de Arnoia

Lar – Apoio Domiciliário – Creche – Jardim-de-infância

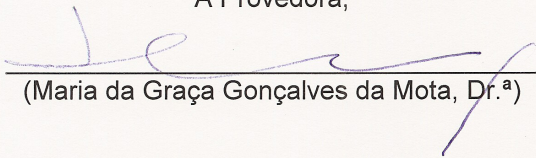
DECLARAÇÃO

A Santa Casa da Misericórdia São Bento de Arnoia, contribuinte nº 500852308 declara para os devidos e legais efeitos que autoriza a Dra. Sara de Azevedo Garrido, a divulgar informação financeira, nomeadamente proveitos e custos do ano de 2012, da Santa Casa da Misericórdia de S. Bento de Arnoia – Celorico de Basto, no âmbito da sua tese de Mestrado de Economia Social da Universidade Católica.

Por ser verdade passo esta que assino e autentico com o selo branco desta Instituição.

Arnoia, Celorico de Basto 09 de Julho de 2013.

A Provedora,



(Maria da Graça Gonçalves da Mota, Dr.ª)

Sede: Mosteiro, Arnoia – 4890-044 Celorico de Basto
Infantário – Alcácer, Arnoia – 4890-000 Celorico de Basto

Telf. 255 321477 255323738 Fax 255 322869
Telf. 255 321939 Fax 255 322869

Email geral@scma-cbt.com