

CAPITAL ESPIRITUAL E EMPREENDEDORISMO

Mauricio C. Serafim

Centro de Ciências da Administração e Socioeconômicas
Universidade do Estado de Santa Catarina (ESAG/UDESC)

Contato: serafim.esag@gmail.com

Resumo: Neste artigo pretendo discutir como as organizações religiosas podem estabelecer relações sociais que beneficiam a ação de seus membros-empresendedores na medida em que esses agentes conseguem acessar recursos que facilitam o alcance de seus interesses, isto é, acessam o capital social (KS). A estratégia de pesquisa adotada foi o estudo de caso qualitativo e comparativo de duas organizações religiosas: uma evangélica (Igreja Renascer em Cristo) e outra católica (Movimento dos Focolares). Os dados foram coletados por meio de observação, entrevistas e pesquisa documental. Constatou-se que, de modo geral, as estruturas religiosas das organizações investigadas formam um tipo especial de capital social, denominado de *capital espiritual* (porque de origem religiosa) – por meio de “fechamento” de redes sociais, organização social apropriável, obrigações e normas, canais de informações (abordagem de Coleman) e redes religiosas de ajuda mútua. O capital espiritual mostrou características específicas e que não são suficientemente abordadas na teoria do capital social, como a formulada por Coleman. Por fim, foram identificadas diferenças e semelhanças de formação de KE entre as organizações religiosas investigadas, tendo como enfoque o empreendedor-membro.

Introdução

Capital social (KS) é simultaneamente um dos conceitos mais promissor e criticado surgido no último quartel de século, usado por autores que desejam incorporar fatores sociais na análise de fenômenos econômicos (Chang, 2006) e explicar ampla variedade de comportamentos individuais e coletivos, tais como a obtenção de *status* e mobilidade social, vantagens competitivas em organizações econômicas, participação política, e bem-estar físico e psicológico (Lin, 2006).

Para o estudo do empreendedorismo, a importância do conceito de KS está na hipótese de que KS impacta positivamente nos empreendimentos e proporciona maior probabilidade de sobrevivência (Fukuyama, 2001). Elevados níveis de KS propiciam aos empresários maior facilidade de acesso e compartilhamento de informações privilegiadas e conhecimento acerca de oportunidades de negócios, possibilidade antecipada de aquisição de recursos e facilidade na reunião de esforços para o desenvolvimento de oportunidades comerciais (Martes e Rodriguez,

2005). Além disso, os indivíduos e as organizações se beneficiam do alto grau de confiança entre os membros de sua rede, obtendo vantagens como a redução de comportamentos oportunistas, dos custos de transação necessários à realização de negócios, e melhores chances de acesso a relações pessoais importantes para a abertura e manutenção do negócio (Nahapiet e Ghoshal, 1998; Baron e Markman, 2003).

Entretanto, apesar de haver uma bibliografia considerável abordando a relação entre capital social e empreendedorismo, ainda é pouca explorada a relação entre o capital social e o fenômeno da expansão de organizações religiosas no Brasil, que traz em seu bojo o uso inédito de técnicas e modelos de gestão da Administração e o apoio espiritual e profissional oferecido aos seus membros-empREENDEDORES.

É nessa perspectiva que pretendo discutir, a partir de uma pesquisa de campo, como as organizações religiosas podem estabelecer relações sociais que beneficiam a ação de seus membros-empREENDEDORES na medida em que esses agentes conseguem acessar recursos que facilitam o alcance de seus interesses, isto é, acessam o capital social (KS), ou, devido à especificidade das organizações religiosas, o *capital espiritual* (KE). Considero que o KE e a coesão dos laços sociais provenientes das organizações religiosas investigadas criam recursos organizacionais que são disponibilizados intencionalmente para que os empreendedores possam acessá-los (SERAFIM; MARTES, 2007).

A seguir, procuro mostrar comparativamente as estruturas sociais que facilitam o KS e as formas de KS provenientes dessas estruturas, tendo como principal referência o trabalho de Coleman (1988), com o acréscimo da abordagem do sistema de dívida como complemento para a compreensão da criação e manutenção dos vínculos sociais, elementos primordiais para a constituição do KE. Críticas ao trabalho de Coleman são oferecidas a partir da pesquisa de campo e da abordagem do sistema de dívida.

Capital social na abordagem de Coleman

James S. Coleman, sociólogo americano da Universidade de Chicago, foi quem introduziu e deu visibilidade ao conceito de KS no campo da sociologia americana, no trabalho em que destaca a importância desse capital na aquisição de capital humano (Coleman, 1988). O autor parte do pressuposto da teoria da ação racional de que se cada ator tem controle sobre certos tipos de recursos e interesses em certos recursos e eventos, então o KS constitui um tipo particular de recurso disponível para esse ator. Assim, KS é definido pela sua *função* e é “[...] uma variedade de entidades diferentes, com dois elementos em comum: consistem de algum aspecto das estruturas sociais e facilitam certas ações dos atores – sejam pessoas ou atores corporativos – no interior da

estrutura” (Coleman, 1988, p. S98). Em outras palavras, a importância do conceito está, antes de tudo, na sua capacidade de identificar certos aspectos da estrutura social pelas suas funções.¹ KS compreende uma dimensão da estrutura social cuja função é servir de recursos que facilitam a ação de atores que desejam alcançar determinados objetivos (*ibidem*, p. S101).

Da mesma forma que outros tipos de capital, o KS é produtivo porque certos fins são alcançados de modo que não seria possível na sua ausência. E completa: “como o capital físico e capital humano, o capital social não é completamente equivalente [válido em todas as situações], mas pode ser específico para certas atividades. Uma dada forma de KS, valioso em facilitar certas ações, pode ser inútil ou mesmo prejudicial em outras” (*ibidem*). E isso leva ao entendimento que o KS é, em si, neutro. Isso significa que, por se tratar de um recurso disponível nas estruturas sociais, ele facilita o alcance de objetivos dos atores, sejam esses objetivos moralmente bons ou maus.

Assim, “diferentemente de outras formas de capital, o KS é inerente às estruturas de relações entre os atores. Ele não está armazenado nos próprios atores ou nas ferramentas físicas de produção” (*ibidem*). Para Coleman, KS é uma característica das organizações sociais e está localizado no grupo ou em nível organizacional. Apesar do KS poder servir como um recurso para atores coletivos, o autor aborda o KS como um recurso para atores individuais.

Diferentemente de Bourdieu (1986) – que usou o conceito para descrever como os grupos de elite por meio de seus contatos reproduzem seus privilégios – Coleman aborda os relacionamentos sociais de grupos que não pertencem à elite (Baron, Field e Schüller, 2000). Adicionalmente, Coleman aborda o conceito no contexto da teoria da ação racional e da perspectiva do individualismo metodológico. Ele considera KS como um recurso para a ação, como um caminho para que a estrutura social seja inserida no paradigma da ação racional. Finalmente, o autor considera o KS uma ferramenta útil para o desenvolvimento de uma orientação sociológica de forma a integrar alguns componentes de duas linhas teóricas.²

A primeira linha, utilizada pela maioria dos sociólogos, considera o ator como socializado e a ação orientada por normas sociais, regras, e obrigação. Sua principal virtude está na habilidade de descrever a ação em um contexto social e explicar como essa ação é moldada, coagida e redirecionada pelo contexto social, e sua principal limitação está em desconsiderar qualquer fonte interna de ação que dá ao ator o propósito ou direção.³ A segunda linha, utilizada pela maioria dos economistas, considera o ator como aquele que age de forma independente e auto-interessado. Sua

¹ O autor exemplifica da seguinte forma “[...] assim como o conceito de ‘cadeira’ identifica certos objetos físicos pelas suas funções a despeito de suas diferenças na forma, aparência e construção” (Coleman, 1988, p. S101). Eu acrescentaria “e de quem sentará nela” para destacar os possuidores do KS.

² Como relata Greeley (1997), a intenção de Coleman ao trabalhar esse conceito era acrescentá-lo como parte de um projeto, que ele se ocupou até sua morte, de construir uma ponte entre a sociologia e a economia, particularmente a economia da Escola de Chicago.

³ É a supersocialização do ator, também criticado por Granovetter (1985).

principal virtude é ter um princípio de ação, a maximização da utilidade, e sua principal fraqueza está em sua pouca ênfase em importantes considerações da realidade empírica, tais como: a ação dos indivíduos é influenciada pelo contexto social; normas, confiança interpessoal, redes sociais e organização social são importantes também no funcionamento da economia. Nesse sentido, Greeley (1997) afirma que o conceito de Coleman é útil por destacar a importância de abordar os recursos sócio-estruturais e sua influência sobre o comportamento humano, compreendendo o comportamento econômico.

O autor faz ainda as seguintes diferenciações: o *capital físico* é criado por mudanças no desenvolvimento de ferramentas que facilitam a produção; o *capital humano* é criado por mudanças em pessoas que obtêm habilidades e capacidades que os tornam aptas a agir de novas maneiras; e o *KS* acontece por meio de mudanças nas relações entre as pessoas de modo que facilitam a ação. Em termos de *tangibilidade*, ele afirma que o capital físico é totalmente tangível, sendo incorporado em forma materiais observáveis; *capital humano* é menos tangível, sendo incorporado em habilidade e conhecimento adquirido por um indivíduo; e *KS* é o menos tangível de todos, por existir nas *relações* entre as pessoas.

Um dos méritos do trabalho de Coleman é que, ao utilizar o conceito de KS num trabalho empírico, desenvolveu meio de operacionalizá-lo para a pesquisa; explorar como os recursos do KS podem contrabalançar baixos níveis de capital humano e cultural, demonstrou os meios tangíveis pelos quais o KS surgiu para interagir com outros aspectos da estratificação; e desenvolveu ainda a idéia de KS como um bem público (Baron, Field e Schüller, 2000).⁴ Essas características foram provavelmente uma das razões de sua influência em muitos outros trabalhos e pesquisas, entre eles, os de Putnam (1993).⁵

Além do já foi exposto acerca do modelo de Coleman, é preciso detalhar os aspectos das estruturas sociais relacionados ao KS. O autor divide em (a) formas de capital social e (b) estruturas sociais que facilitam tais formas. Os recursos que constituem KS para os atores são:

Obrigações e expectativas: Coleman introduz os elementos de crédito, reciprocidade e confiança da seguinte forma: se *A* faz algo para *B* e confia que *B* retribuirá no futuro, é estabelecida

⁴ Portes (1998) critica o trabalho de Coleman ao afirmar que seu conceito é vago, o que permitiria considerar como KS vários processos diferentes e até mesmo contraditórios. Para esse autor, Coleman considera na mesma categoria alguns dos mecanismos que geram KS (tais como a expectativa de reciprocidade e a sanção do grupo para o cumprimento de normas), as conseqüências de possui-lo (acesso a informações), e o contexto que os materializa (organização social “apropriável”). Com isso, segundo Portes, Coleman deixou de realizar a seguinte distinção para um tratamento sistemático do conceito: (a) os possuidores de KS; (b) as fontes de KS; (c) os recursos em si. A meu ver, Portes faz uma análise apressada do trabalho de Coleman. Apesar de mencionar a característica básica de seu conceito de KS como função, parece que isso foge a Portes. Por exemplo, os “canais de informação” para Coleman são uma forma e não uma conseqüência (como Portes acredita que deveria ser) de KS por entender que nesse aspecto as relações sociais mantidas são importantes pelas informações que são capazes de fornecer, ou seja, possuem uma função, que tem como conseqüência a facilitação da ação do indivíduo. Além disso, o modelo de Coleman deixa claro em sua análise do capital social dentro e fora da família quem são os possuidores de KS, bem como suas fontes e recursos.

⁵ Em seus primeiros trabalhos, Putnam recorre freqüentemente a Coleman.

uma expectativa em *A* e uma obrigação (*obligation* – dever, favor) da parte de *B*. Essa obrigação pode ser entendida como um crédito obtido por *A* por ter feito algo a *B*. A analogia com o capital financeiro é válida se *A* obtém um grande número desses créditos de pessoas com as quais tem relações. Essa forma de KS depende de dois elementos: confiabilidade (ou lealdade – *trustworthiness*) do ambiente social – de modo que as obrigações sejam retribuídas –, e a amplitude efetiva dessas obrigações. Os indivíduos que estão em estruturas sociais que possuem alto nível de obrigações, possuem mais KS.

Canais de informação: o autor afirma que a potencialidade para informações, inerente às estruturas sociais, é uma importante forma de KS. A informação tem como função facilitar a ação, mas há custos.⁶ Um modo para obtê-la é por meio do uso de relações sociais que são mantidas para outros propósitos, como a utilização da rede de amigos como fonte de informação para a compra de um carro usado, cujo mercado é desconhecido pelo comprador. Nesse caso, as relações não são valorizadas em forma de crédito (como anteriormente), mas pelas informações que são capazes de fornecer.

Normas e sanções: quando uma norma é efetiva, devido a sanções internas/externas formais/informais, pode se constituir como KS por facilitar ações esperadas (no sentido de expectativa) do ponto de visto do grupo, organização, comunidade ou sociedade. Coleman exemplifica da seguinte forma: ao inibir atividades criminosas, uma norma efetiva torna possível um passeio à noite na cidade; ou uma norma que proporciona uma recompensa que incentiva o mérito do aluno, facilita o trabalho da escola. Em um grupo, uma norma prescritiva pode formar um importante KS ao fazer com que o auto-interesse seja renunciado em favor dos interesses da coletividade. Em alguns casos, as normas são internalizadas, e em outros são mantidas por recompensas externas para ações abnegadas ou desaprovação devido a ações egoístas.

Em relação às estruturas sociais que facilitam o KS, o autor faz as seguintes distinções:

Fechamento de redes sociais: é uma propriedade das relações sociais que facilita as formas “obrigações e expectativas” e “normas e sanções”. O “fechamento” (*closure*)⁷ significa que há laços suficientes entre as pessoas para que as normas sejam observadas por meio de sanções sociais e, com isso, tais normas são apropriadas pela comunidade de modo que transações sejam facilitadas sem o recurso de contratos legais. Além disso, o fechamento de estruturas sociais é importante para a confiabilidade de estrutura, que permite a proliferação de obrigações e expectativas. Isso significa que a renúncia de uma obrigação se torna mais difícil porque a sanção será do grupo e sua reputação estará em jogo. De outra forma, em uma estrutura aberta, a reputação não surge e sanções coletivas que assegurariam a lealdade não podem ser aplicadas. Por isso, pode-se afirmar que o fechamento

⁶ Porque, diz Coleman, no mínimo é requerida atenção, que é sempre um recurso escasso.

⁷ O termo “fechamento” se refere à idéia de que as redes são fechadas em si mesmas, cujas normas as protegem do que é externo.

cria lealdade em uma estrutura social. Em relação à forma de KS “canais de informação”, o fechamento desfavorece esse recurso por estabelecer informações redundantes (Granovetter, 1973). Para compreender melhor esse facilitador (ou inibidor) de KS, reproduzo a seguir a forma de rede sem (a) e com fechamento (b).

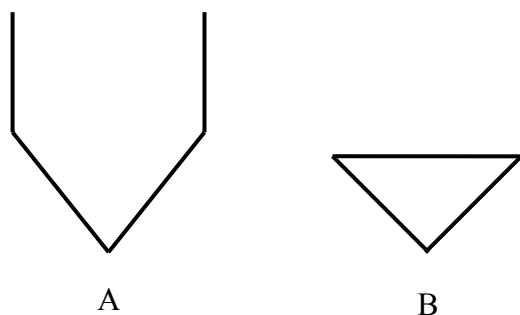


Figura 02 – Rede sem fechamento (A) e com fechamento (B)

Fonte: Coleman (1988, p. S106).

Organização social apropriável (*appropriable*): uma organização que foi criada para um objetivo pode ser apropriada para outros propósitos, constituindo-se um importante capital social para os membros, que têm a sua disposição recursos organizacionais que facilitam suas ações. De maneira geral, pode-se afirmar que a organização, uma vez criada para um conjunto de propósitos, também pode auxiliar a outros. Dessa forma, constitui-se um capital social disponível para o uso. Coleman dá o exemplo dos estudantes Sul-Coreanos: os “círculos de estudo” clandestinos que constituíam focos de resistência ao governo foram criados por grupos de estudantes provenientes da mesma escola, ou cidade natal ou igreja. Nesse exemplo, a escola ou igreja, que possuem seus objetivos, foram destinadas a outros propósitos, constituindo-se um KS importante para os membros ao disponibilizar-lhes os recursos organizacionais necessários para a oposição política.

Coleman (1988, p. S109) faz ainda a distinção entre relações simplex e multiplex⁸ porque, segundo ele, pode ajudar em uma maior compreensão dos meios em que o fechamento e a organização social apropriável facilitam o KS. Na relação simplex, os atores se relacionam por meio de apenas uma forma (como vizinho, colega de trabalho, colegas de clube, correligionário etc.). Na relação multiplex, os atores estão ligados em mais de um desses contextos, ou seja, há uma sobreposição de redes sociais. Sua propriedade central é que permite que os recursos de um relacionamento possam ser utilizados para serem usados em outros. Geralmente são recursos em forma de outras pessoas que tem obrigações num contexto e que podem ser acionadas para ajudar quando alguém com problemas em outro contexto.

⁸ Ele se baseia no trabalho de Max Gluckman, *The Judicial Process among the Barotse of Northern Rhodesia*. Manchester: Manchester University Press, 1967.

Um tipo especial de capital social: o capital espiritual

“Digo-vos ainda isto: se dois de vós se unirem sobre a terra para pedir, seja o que for, consegui-lo-ão de meu Pai que está nos céus. Porque onde dois ou três estão reunidos em meu nome, aí estou eu no meio deles.” Evangelho segundo São Mateus 18, 19-20.

Capital espiritual (KE) ou KS religioso é um tipo especial de KS e refere-se a aspectos desse capital que estão relacionados à religião (estrutura social religiosa) ou espiritualidade. De modo amplo, KE pode ser entendido como a influência de práticas, crenças, redes e instituições religiosas em indivíduos e organizações em suas dimensões econômicas e sociais. Para Berger e Hegner (2003), KE se refere à obtenção de poder, influência, prestígio, capacidade e conhecimento por um indivíduo ou organização por participar de alguma tradição e/ou organização religiosa. Seguindo nessa direção, considero KE como o grau de diversidade de recursos imersos em uma rede ou grupo religioso que os atores – principalmente membros, mas não necessariamente – podem ter acesso para alcançar seus interesses.

Até recentemente, pouca atenção foi dada à relação entre KS e religião, em parte porque as organizações religiosas foram vistas apenas como mais uma associação (SMIDT, 2003). Entretanto, o enfoque das pesquisas vem mudando devido ao reconhecimento de parte de economistas e de outros cientistas sociais de que a religião não é um mero epifenômeno da economia (WUTHNOW, 1994) e nem está se tornando menos importante na sociedade (BERGER, 1996). Pesquisas em KS e KE⁹ indicam que a religião é um fator importante na formação de redes sociais e confiança (PUTNAM, 2000; IANNACCONE; KLICK, 2003). Numa perspectiva complementar, Martes e Rodriguez (2005) afirmam que os laços religiosos podem estar subordinados a interesses econômicos e ser considerados como recursos disponíveis. Assim, KE e confiança desenvolvidos no interior dos grupos religiosos podem se tornar fontes de vantagens competitivas no mercado, favorecendo o surgimento do empreendedorismo.

Adicionalmente, há vários motivos para se estudar a relação entre KS e religião: as organizações religiosas oferecem serviços e recursos importantes para seus membros e para outras pessoas da comunidade, tais como aqueles relativos à saúde, suporte social e emocional; as doutrinas religiosas podem influenciar a visão de mundo das pessoas, prioridades de vida, grupos de relacionamento e suas preferências (no sentido econômico); e o comportamento religioso pode criar KS por meio de ações de voluntariado e de caridade (SMIDT, 2003, p. 2). Esses fatores estimulam a diferenciação entre KE e outras formas de capital, como o KS, para que se evidencie mais precisamente o fenômeno religioso e sua relação com a vida econômica.

⁹ Há um programa de pesquisa em capital espiritual financiado pelo Metanexus Institute que reúne pesquisadores como Peter L. Berger, Laurence R. Iannaccone e Roger Finke. Veja em <<http://www.spiritualcapitalresearchprogram.com>>.

Acredito que as obras de Weber – *A ética protestante e A seita protestante e o espírito do capitalismo* podem ser analisadas sob o ponto de vista do KE. Na primeira, algumas crenças do protestantismo ascético derivaram em normas (acompanhadas de suas sanções) que valorizaram o trabalho metódico e o consumo frugal, estabelecendo-se como recursos aos indivíduos ao facilitar suas ações que tinham o propósito de diminuir a incerteza do seu estado de salvação. Na segunda obra, Weber insere em sua análise o papel da congregação – que não foi abordado na primeira – cuja existência e presença na vida dos membros foram fundamentais para se manter a disciplina doutrinária do fiel, ou seja, o tipo de estrutura social “fechamento” criou a forma de KS “normas e sanções”. Dessa forma, pertencer a uma congregação deu uma espécie de “certificado de qualificação moral” valorizado entre os comerciantes, obtendo, dessa forma, acesso ao crédito e garantia de confiabilidade e respeitabilidade na comunidade. Em outras palavras, a organização religiosa fomentou aos seus adeptos um tipo especial de KS propiciada pela reputação proveniente da garantia da observação das normas morais devido a sanções eficientes da congregação. A esse tipo especial de KS é que proponho denominar de KE.¹⁰

Mais recentemente, um dos pioneiros a indicar uma importante relação entre religião e KS foi Coleman (1988). O autor comparou dados de evasão escolar de escolas pública, privada e confessional católica, sendo que essa última obteve as menores taxas de evasão. Explicou que as famílias dos alunos moravam em comunidades nas quais a organização religiosa está presente e próximas das escolas confessionais, proporcionava-lhes dessa forma KS proveniente do fechamento baseado em relação multiplex,¹¹ o que não ocorria com as famílias de outras escolas. Greeley (1997, 2002), seguindo o modelo de Coleman, sugere que as estruturas religiosas influenciam de modo significativo o voluntariado tanto em projetos religiosos quanto os não religiosos, concluindo que a religião pode ser uma importante fonte de KS.

Putnam (1993) mostra que historicamente as *black churches* têm sido uma fonte de KS para os afro-americanos, fornecendo infra-estrutura organizacional para a mobilização política do movimento dos direitos civis. Cita estudos que mostram que a igreja é um recurso importante para o engajamento político entre os negros, onde aprendem sobre as questões políticas, desenvolvem habilidades políticas e fazem contatos com pessoas e outros movimentos. O autor ainda afirma que algumas igrejas criam bancos de empregos e servem como agência informal de crédito usando seu capital “reputacional”, responsabilizando-se por membros que podem ser ex-condenados, viciados em drogas ou os que abandonaram os estudos. Nesses casos, a igreja não fornece apenas redes de

¹⁰ Mesmo as autoras não trabalhando com o conceito de KS, a análise do trabalho de Weber “*A seita...*” foi baseada em Mariz e Machado (2005).

¹¹ Os adultos são simultaneamente membros da igreja e pais de crianças na mesma escola, ou seja, há uma superposição das estruturas ou redes religiosas e educacionais.

referência, mas uma maneira de fornecer credenciais de paroquianos a empregadores e instituições bancárias que, se utilizassem apenas de credenciais formais, dariam baixa confiabilidade.

Woodberry (2003) reforça a proposta de empregar o conceito de KE. O autor cita o trabalho empírico de Gorsuch (1988) que mostra os grupos que desempenham serviços religiosos por razões sociais ou não-religiosas (os extrinsecamente religiosos) são significativamente diferentes daquelas que os desempenham por razões religiosas (os intrinsecamente religiosos). Sob o ponto de vista do KS, não se esperaria essa diferença porque para essa teoria os conteúdos teológicos e as motivações religiosas não são levados em consideração.

O autor ainda afirma que os grupos religiosos geralmente enfatizam que a relação com Deus é a razão de existir do grupo e que o enfoque de suas atividades deve ser a de enfatizar e pôr em prática esse relacionamento. Dessa forma, um grupo religioso não é um mero clube social ou, ainda, uma organização econômica. Uma das conseqüências disso é que os membros do grupo geralmente disponibilizam os recursos espirituais (crenças, símbolos) e organizacionais a qualquer um que os procurar, mesmo não sendo um de seus membros efetivos e, portanto, sem observar as normas de reciprocidade, pelo menos em um primeiro momento, e sem ter a certeza se a norma irá ser observada.¹² E isso a teoria do KS não consegue explicar completamente.

Preciso me ater um pouco mais nesse ponto. Coleman descreve o mecanismo social de funcionamento do KS, fazendo a analogia com a obtenção de crédito. Porém, Hsu (2006) chama a atenção para o fato de que o autor não aborda questões fundamentais relacionadas ao parágrafo anterior: como a dinâmica da obtenção de crédito é iniciada? Por que atores dariam o primeiro passo para compartilhar os recursos? Por que se confiaria em alguém que não tem garantias (por não pertencer à organização e, por isso, não sujeito às sanções) de que a confiança será recíproca?

A resposta é que a religião pode fornecer as bases para a primeira obtenção de crédito, por doar – seja recursos espirituais ou materiais – em primeiro lugar. Dessa forma, as organizações religiosas, pelo menos as cristãs, são uma fonte especial de normas de reciprocidade e confiança, geradora de um tipo específico de KS que, ao que tudo indica, é mais aberta aos que estão em situações desfavoráveis na sociedade do que outras formas de KS (COLEMAN, 2003).¹³ Pode ser, dessa forma, um recurso para a mobilidade social.

Uma característica original da formação de KS por organizações religiosas é a capacidade de prover e manter a reciprocidade entre os atores (HARRIS, 2003). Isso em parte pode ser atribuído à maior expectativa de retribuição nesse tipo de organização do que em outras não religiosas, dada no compartilhamento de valores transcendentais que estabelecem recompensas para a cooperação e punições para ações egoístas. Além disso, diz o autor, formas religiosas de cooperação de grupo

¹² Pois há a possibilidade da pessoa não retribuir.

¹³ John A. Coleman. Não confunda com James S. Coleman.

podem contar com incentivos não-materiais – geralmente enraizados em crenças da comunidade religiosa – para induzir os atores a cooperarem, enquanto as formas seculares devem empregar com maior intensidade incentivos materiais.

Essas características do KS religioso ou KE não invalidam o uso do modelo de Coleman para a análise dos dados de campo das organizações religiosas. Pelo contrário, o modelo é extremamente útil ao nos ajudar a ver a estrutura religiosa como um recurso para a ação social ou, mais especificamente no meu caso, para a ação empreendedora.

Procedimentos metodológicos

A pesquisa está estruturada em torno de dois estudos de caso. Em cada um deles foi analisado o papel de empreendedores ligados a duas organizações religiosas: a Igreja Renascer em Cristo (IRC) e a Igreja Católica, por meio do Movimento dos Focolares (MF) e sua proposta econômica denominada de Economia de Comunhão (EdC).¹⁴ A escolha deste desenho de pesquisa é consoante com a tendência indicada por Wuthnow (2005) de que os trabalhos acadêmicos recentes que analisam a relação entre vida econômica e religião são predominantemente qualitativos e utilizam elementos característicos da pesquisa etnográfica. Entendo estudo de caso como uma investigação sobre um “fenômeno contemporâneo dentro do contexto de sua vida real, especialmente quando os limites entre fenômeno e contexto não são claramente evidentes” (YIN, 1984, p. 13). De modo complementar, compreendo o estudo de caso como um *processo* que procura descrever e analisar alguma entidade em termos qualitativos, complexos e compreensivos e seu “deslocamento” um dado período de tempo (MERRIAM, 1998). Esse desenho é particularmente apropriado para situações em que (a) é impossível separar as variáveis do fenômeno do seu contexto e (b) problemas/questões de pesquisa são do tipo “*como*” e “*por que*”, em situações em que o pesquisador não detém controle sobre os eventos (YIN, 1984)

Para a coleta de dados foram utilizadas três técnicas. A primeira, a *observação não-participante*, consistiu de visitas às organizações religiosas (Mariápolis Ginetta, um dos locais onde habitam membros do MF, e em dois templos da Renascer), às associações empresariais (ANPEC-EdC, do MF, e a AREPE, da IRC), participação em cultos e encontros de empresários e conversas informais com seus participantes. A segunda técnica utilizada foi a *entrevista em profundidade* com religiosos e leigos católicos, bispos e religiosos evangélicos, e empresários de ambas as igrejas. E a terceira técnica empregada, análise documental, foi realizada a partir de artigos e reportagens de jornais e revistas, de fôlderes, *sites*, material publicitário e fotos.

¹⁴ Para uma descrição mais detalhada das duas organizações, veja em Serafim e Martes (2007). Para saber mais sobre a EdC, veja em <<http://www.edc-online.org>>.

Finalmente, adotei uma perspectiva comparativa para a análise dos dois casos, a partir da dimensão *discursiva* e da *prática*. Para a comparação foram utilizadas ferramentas de análise comuns à pesquisa qualitativa, como a análise de discurso e análise documental.

Atando os laços

A IRC e o MF têm em comum a apropriação de suas organizações para outros fins que vão além dos objetivos originais, como o incentivo e apoio ao empreendedorismo, colocando à disposição seus recursos organizacionais. Essa característica da estrutura social, denominado por Coleman “organização social apropriável”, constitui um importante facilitador de KE. Por exemplo, no caso da IRC é a utilização do espaço da própria igreja para que um curso de finanças seja realizado, ou que se organize um seminário sobre a concepção de um plano de negócios, e para que se faça “*network*” entre os participantes. No MF, seus espaços também são utilizados para auxiliar outros propósitos além do exclusivamente religioso, como, por exemplo, a feira de exposições das empresas de EdC durante o congresso anual, a organização e desenvolvimento do pólo empresarial e as reuniões bimestrais do *workshop* da EdC, onde são discutidos e avaliados projetos para o desenvolvimento da EdC no âmbito empresarial. Em ambas as organizações, não há restrições importantes para que tais apropriações ocorram, e, pelo que pude perceber, esse facilitador de KE está mais desenvolvido no MF devido ao seu maior tamanho e à quantidade de espaços que podem ser utilizados, como acontece na Mariápolis Ginetta.¹⁵

Outro facilitador de KE, o “fechamento”¹⁶ de redes sociais, refere-se aos laços sociais entre as pessoas para que as normas sejam efetivas por meio de sanções. No caso das organizações pesquisadas, pode-se considerar que as redes sociais de ambas são com fechamento porque os laços sociais estabelecidos são suficientes para que as sanções tenham efeito sobre a observância das normas, o que é bastante comum em organizações religiosas. Em decorrência disso, a confiança nas estruturas sociais é maior, o que facilita as formas de KS “normas e sanções” e “obrigações e expectativas”. O que puder perceber, entretanto, é que mais uma vez o MF possui esse facilitador mais proeminente do que a IRC. Atribuo isso ao estilo mais comunitário de convivência do MF, o que acontece de forma limitada no IRC. Enquanto ser membro do MF é equivalente a participar de alguma atividade ou pequeno grupo, ser membro da IRC pode significar tanto participar de um grupo quanto ir apenas ao culto, o que dá certo grau de anonimato, e, portanto, as sanções coletivas são aplicadas de forma limitada. Além disso, o sistema de comunicação do MF é mais eficiente, e,

¹⁵ Mariápolis Ginetta é uma das várias Mariápolis Permanentes no mundo. Elas são pequenas comunidades onde famílias, jovens, padres, e religiosos moram e trabalham de forma comunitária, constituindo-se também como centros de formação social e religiosa do MF, onde inclusive são formados os novos focolarinos(as).

¹⁶ Do inglês *closure*. Veja justificativa da tradução na discussão anterior sobre o modelo de Coleman.

devido a isso, há um sistema de reconhecimento dos membros (e não membros, como visitantes, simpatizantes, etc.) também mais eficiente.

Acrescento mais um item facilitador do KE relacionado às normas e que não foi comentado por Coleman. O fechamento das redes sociais facilita as sanções externas ao indivíduo (como a sanção do grupo em relação a um comportamento desviante às normas), mas também pude notar que o fechamento facilita as sanções internas (subjetivas) na medida em que promove as *estruturas de plausibilidade*, como analisado por Berger (1997). Essas estruturas fornecem uma concepção de mundo ao indivíduo, e sua força depende da estrutura social que sustenta a plausibilidade em questão. Como afirma Berger, como as afirmações religiosas do mundo são, por sua natureza, incapazes de ter seu apoio em nossa própria experiência dos sentidos, dependem, portanto, inteiramente do suporte social (do grupo, das pessoas com as quais conversa, etc.). A realidade se mantém “real” – ou seja, a plausibilidade do discurso, dos recursos simbólicos, do funcionamento do mundo material e espiritual, ou, de modo mais geral, da fé – porque os outros, com os quais o indivíduo convive e interage nas redes sociais, afirmam essa realidade e compartilham das mesmas crenças. E tal realidade, aceita pelo indivíduo, possui um conjunto de normas efetivas devido a sanções criadas coletivamente, mas que o próprio indivíduo se impõe. As organizações religiosas talvez sejam atualmente o principal sistema social do tipo de facilitador de normas eficientes por sanções internas. E, a meu ver, tanto a IRC quanto o MF possuem fortes estruturas de plausibilidade: do lado da IRC, são os testemunhos de milagres, curas, e mudanças radicais de vida, a valorização de um engajamento que requer prestar serviços para a igreja (e, portanto, estar mais em contato com seus pares), forte incentivo a ouvir músicas gospel, assistir à Rede Gospel de Televisão,¹⁷ e ouvir rádios gospel, utilizar o portal igospel.com.br como fonte de informação e entretenimento; do lado do MF, há os testemunhos de atos de amor e sacrifício, a participação intensiva em vários encontros, valorização da missa cotidiana, incentivo às experiências (permanência por um determinado período) nas Mariápolis Permanentes, participação nos setores do movimento, estímulo às leituras de obras escritas por membros e simpatizantes do movimento, entre outros.

Voltando-me agora às *formas* de KE, os canais de informação possuem uma questão interessante. Coleman adverte que a informação inerente às estruturas sociais tem como função facilitar a ação, mas que há custos porque requer a atenção, um recurso escasso. Entretanto, nessas organizações religiosas, a atenção é um dos recursos mais abundantes, inclusive para estranhos, o que torna os canais de informação um KE bastante afluyente. Por exemplo, os empreendedores podem utilizar a rede religiosa para obter informações (ou conselhos) de procedimento em

¹⁷ Isso é muito importante. Estevam Hernandes chegou a escrever uma carta convocando os fiéis a não assistirem à Globo. Também os orientou em um culto a não lerem a revista *Veja*.

determinado assunto da empresa. As necessidades de um empreendedor também circulam nesses canais, fazendo com que pessoas se ofereçam para ajudá-lo, ou, ainda, o empreendedor informa sobre ofertas de empregos para sua empresa e é informado de pessoas que estão precisando de emprego. O MF criou um recurso que, ao mesmo tempo, utiliza e fortalece os canais da informação. As comissões regionais de EdC – grupos que coordenam as atividades da EdC em uma determinada região geográfica – utilizam os canais para receber informações das redes do movimento e alimentá-los com novas informações no intuito de dar apoio aos empreendedores. As comissões, em outro caso, servem como uma espécie de “avalistas” porque informam não apenas a situação financeira de uma empresa, mas também servem como indicadores da confiabilidade que ele informalmente fornece para as empresas que estão em sua lista, fazendo com que, por exemplo, os empréstimos entre empresas ocorram com mais facilidade e garantia.

A estrutura de fechamento das redes sociais contribui com as formas de KS “obrigações e expectativas”, “normas e sanções”. Em relação a esse último, as normas prevaletentes em ambas as organizações pesquisadas incentivam, por exemplo, o estilo de vida ascético correspondente a cada uma delas, e a preponderância do interesse coletivo sobre o auto-interesse, havendo para isso sanções para o comportamento egoísta¹⁸ e prêmios para a reciprocidade e ações gratuitas (ou altruístas). Dessa forma, favorece-se a coesão social dessas organizações. É importante destacar que as organizações religiosas são uma fonte especial e potente de normas de reciprocidade e confiança por possuírem uma característica forte de comunidade (com fechamento de redes sociais). Aqui há um ponto importante a ser destacado. A confiança e reciprocidade entre as pessoas e no ambiente social aumenta com as normas de tais organizações – além dos fatores anteriores – por mais dois fatores: (a) o ato de gratuidade, por ser identificado como “não auto-interessado”, tem a tendência de incentivar a confiança e a reciprocidade do outro porque é uma *escolha* da pessoa em realizar esse ato, que comporta risco, esforço, e uma confiança inicial, pois ele livremente poderia ter optado por não fazê-lo; (b) a coesão proveniente dessas normas permite que os agentes se reconheçam o suficiente para que identifiquem os oportunistas, fazendo com que a confiabilidade seja reforçada, num processo de realimentação (*feedback*).

Adicionalmente, as normas são interiorizadas – com o importante papel das estruturas de plausibilidade, como visto anteriormente – ou mantidas por prêmios externos, como o reconhecimento público da virtude do indivíduo ou desaprovação do grupo de certas atitudes não compatíveis com o interesse coletivo. Sobre essa forma de KS, não consegui apreender nenhuma

¹⁸ Não confundir com o individualismo. Tanto na IRC quanto no MF o indivíduo como princípio e valor está no cerne da doutrina e prática. Aliás, o cristianismo foi a religião que criou e sustentou ao longo do tempo a idéia de que o indivíduo tem valor por si mesmo, e não porque faz parte de uma comunidade, raça, etnia, religião ou classe social. A sanção do egoísmo se deve ao fato de o indivíduo agir apenas para si e utilizar a organização unicamente para seus próprios interesses. Em outras palavras, o indivíduo é valorizado por si mesmo, mas deve agir com vistas ao bem da comunidade. Aqui não vale a crença de que vícios privados levam a benefícios públicos.

diferenciação essencial entre as duas organizações pesquisadas. Apenas que no MF as normas de gratuidade e reciprocidade são especialmente destacadas,¹⁹ principalmente pela maior ênfase no amor mútuo do que na IRC (que, por sinal, menciona pouco esse termo), que destaca o papel do fortalecimento dos vínculos interpessoais de modo bastante sistemático.

Em relação à forma de KS “obrigações e expectativas”, nas organizações religiosas pesquisadas a confiabilidade do ambiente social e a amplitude das obrigações – dois pressupostos fundamentais – estão amplamente presentes, por conta das normas efetivas que facilitam a confiança entre os membros e a garantia da reciprocidade generalizada dessas obrigações. De fato, em uma organização religiosa a reciprocidade é a forma de relacionamento mais esperada, que conta com a ajuda dos valores transcendentais porque fornece aos atores expectativas mútuas de recompensas e punições divinas para aqueles que cooperarem ou não. Como já mencionado, Coleman descreve o mecanismo social que cria as obrigações mútuas e a reciprocidade por meio de um sistema de “crédito”: se *A* faz algo para *B*, *A* confia que haverá uma retribuição de *B* no futuro, o que gera uma expectativa em *A* e uma obrigação em *B*. Uma questão importante é como se inicia esse mecanismo, ou seja, quem começará a partilhar os recursos para que as expectativas e obrigações sejam geradas. O autor não aborda esse problema, mas a resposta está nas organizações religiosas, que sempre estão prontas a dar primeiro, iniciando dessa forma a dinâmica da obtenção do “crédito”. Em ambas as organizações tais iniciativa e dinâmicas estão muito presentes. A ajuda mútua – abordada anteriormente – faz parte dessa dinâmica, e pode ser compreendida, ao adotarmos essa perspectiva de Coleman, na idéia de que os agentes estão “imersos em um sistema de débito e crédito”.²⁰ Esse “dar em primeiro lugar” tem um papel importante em relação a estranhos (*outsiders*) das respectivas organizações. Relatos de empreendedores deixam clara a importância dessa propriedade das relações sociais das organizações religiosas. Para ilustrar, um empreendedor vinculado à IRC afirmou que a organização o acolheu sem condicionais e o ajudou a superar a dependência química. A gratidão que ele menciona diante do que denomina generosidade da igreja faz com que se sinta sempre em débito com ela, o que, por sua vez, traduz-se em participação constante nos cultos, trabalhos voluntários, dízimos e ofertas, todos como uma forma de retribuição.

E foi exatamente essa constatação de campo que me chamou a atenção para o que considero uma limitação do conceito de KS de Coleman e que, a meu ver, abre espaço para outra abordagem que complementa a explicação do mecanismo de criação de reciprocidade por meio do “crédito”: o *sistema de dívida* (dar – receber – retribuir, segundo Mauss, 2003). Do modo como o autor expõe o seu modelo de “crédito” (expectativa) e “débito” (obrigação), é possível interpretar que haverá, na linha do horizonte, uma equivalência entre o “crédito” recebido e o “débito” pago. Isso é bem

¹⁹ Tais normas também são enfatizadas na IRC, mas considero que no MF há mecanismos mais sistematizados para a interiorização da norma.

²⁰ Coleman (1988, p. S104).

provável que aconteça em outras organizações, mas fica muito difícil explicar por essa abordagem a dinâmica do “crédito” nas organizações religiosas pela constatação empírica de que, pelo menos para os empreendedores entrevistados, não chegará o momento em que ficarão quites com a organização. Eles se sentem sempre em débito, por mais que doem seu tempo, dinheiro e conhecimento. Esse desequilíbrio ou “juros impagável” entre “crédito” e “débito” não é entendido por eles como anomalia, ao contrário, consideram isso absolutamente normal, o que os leva ainda a quererem “lucrar mais para dar mais”, a acreditarem que “o segredo de ter mais é repartir” e “quando a pessoa se dá por alegria, Deus a abençoa”. Em ambas as organizações, a doação de si não tem “limite de crédito”.

Outra constatação foi que os empreendedores obtêm vantagens relativas provenientes do KE,²¹ mas muitos parecem estar mais preocupados em dar apoio do que em receber. Eles se oferecem para criar *sites* para informar os atuais ou pretendentes empresários, constituem grupos que funcionam como consultoria, alguns emprestam dinheiro sem garantias formais de devolução e sem intenção de cobrar esse favor no futuro, ajudam nas atividades corriqueiras das organizações, e realizam isso tudo – segundo os dados coletados – não apenas por dever religioso, muito menos por interesse econômico ou material, mas pelo *prazer* de retribuir. E essas ações, que motivadas pela dádiva estabelecem relações de reciprocidade generalizada – criam um KE que se manifesta em recursos organizacionais para outros empreendedores que, ao serem beneficiados pessoal e/ou profissionalmente, buscam retribuir, criando assim um círculo virtuoso de KE, como aconteceu na IRC e MF.

No caso da IRC – por meio de seu KE construído ao longo dos anos –, alguns empresários começaram a freqüentá-la à procura de soluções para seus problemas pessoais, e por conta de sua conversão (mudança de estilo de vida, êxito na superação de algum vício, entre outros) se dispuseram a criar o KE mais específico para os outros empreendedores como forma de agradecimento à igreja e como uma “resposta” à decisão de Estevam Hernandes, fundador da Igreja, de formar um ministério específico para esses profissionais. Com isso, estabeleceu-se um segmento importante que estrategicamente foi incorporado à estrutura formal da igreja. No MF também houve a utilização de KE já existente, e a mobilização para a construção de KE mais específico foi fruto de uma proposta econômica – a EdC – lançada como uma missão para seus membros, que deveriam “doar sua vida” para esse projeto. No MF, o sistema de dádiva é mais sistematizado, inclusive com

²¹ Tais como tecnologias religiosas; apoio psicológico; redução dos custos da coleta e acesso à informação, de negociação e do estabelecimento de contratos; informações específicas e interpretadas de acordo com a visão de mundo religiosa; um sistema de significados que cria essa visão de mundo e sustentada pelas estruturas de plausibilidade, dando-lhes maior grau subjetivo de certeza, esperança e fé acerca de seus negócios; prestações de serviços técnicos por parte de membros da organização; desenvolvimento do capital humano devido à aprendizagem contínua por meio de cursos, seminários, palestras, congressos; trocas de experiência; e possibilidades de negócios, incluindo possíveis parceiros, fornecedores e clientes. Para um aprofundamento do tema, veja Serafim (2008).

intelectuais ligados ao movimento desenvolvendo teorias e pesquisas acerca da prática da comunhão de bens, que nada mais é do que um sistema especial de dádiva.

Voltando a Coleman, realmente, quando a organização religiosa “dá primeiro”, ela ativa o mecanismo de “crédito” descrito pelo autor, mas paralelamente ativa o sistema da dádiva, geradora da assimetria entre dar e receber, e que se transforma em uma poderosa fonte de KE. Na verdade, Coleman não considera que entre expectativa e obrigação possa haver um “juro impagável” – considerado não pela parte de quem deu, mas pela parte de quem recebeu – típico do sistema de dádiva e manifestado no sentimento do fiel de que estará sempre em dívida com a organização porque acredita que recebe mais do que dá, como expressa na frase “eu devo muito a ela”,²² mesmo tendo contribuído para a organização com um valor monetário superior ao que teria recebido em termos de serviços religiosos prestados. Nesse caso, não se busca uma equivalência ou uma simetria de relações, como é comum no sistema de mercado, mas o estabelecimento de vínculos sociais, que necessariamente se traduzem em uma reciprocidade assimétrica, em que o papel da dívida se torna fundamental. É nesse “desequilíbrio” – em que o empreendedor dá sem estabelecer um contrato mercantil ou equivalente monetário com a organização – que reside uma fonte importante de KE, na medida em que é um poderoso gerador de vínculos sociais e recursos organizacionais.

Faço um breve desvio para discorrer sobre a questão da oferta realizada pelos empreendedores na IRC. As organizações religiosas constituem um dos últimos refúgios formais do sistema de dádiva, onde acontecem coisas estranhas aos olhos da economia, e seus membros são, de alguma forma, “profissionais da dádiva”.²³ Como explicar que um empreendedor almeje ganhar mais para dar mais para a igreja (IRC)? Ou que almeje repartir seu lucro com os pobres, procurando seguir no mercado uma ética religiosa que veta qualquer comportamento ilícito ou moralmente inaceitável (MF)? E ainda mais: feito com *prazer e alegria*, como foi constatado na pesquisa de campo? Do ponto de vista econômico, dar dinheiro para a igreja no volume em que isso é feito pode ser considerado auto-engano, ou que o doador está sendo enganado, porque não faz sentido dado que não há um equivalente em prestações de serviços religiosos. Ou, ainda, considera-se como uma religião paga,²⁴ que para receber a atenção de Deus cobra um preço, flutuante, é verdade, mas tabelado a 10% de seu rendimento. Nesse particular, chamou-me a atenção a insistência de um dos entrevistados – que se descreveu como uma pessoa escolarizada (com pós-graduação *stricto sensu*), politizada e dizimista – em esclarecer que as pessoas envolvidas na IRC e que dão as ofertas não são como normalmente se concebe no senso comum (e até em alguns trabalhos acadêmicos) – como pessoas ignorantes e pobres, que são enganadas –, mas que estão na igreja em plena consciência, e que foi lá que ele se “encontrou”, após algumas experiências em outras igrejas. Do ponto de vista da

²² Exprime o sentido do quanto recebemos de alguém, e não do que devemos a ele.

²³ De acordo com Godbout (1999, p. 95).

²⁴ Veja um exemplo dessa abordagem no trabalho de Prandi (1996).

dádiva, a oferta faz todo o sentido.²⁵ Ela é realizada pelo empreendedor como um gesto de “obrigação consentida” e de reconhecimento dele, que continua em dívida com a organização ou com Deus. Pode-se afirmar que, do ponto de vista do empreendedor, o que a organização fez ou faz por ele “não têm preço”, e ele tenta retribuir da melhor forma possível, mas nunca suficientemente (do seu ponto de vista). Por outro lado, há a oferta para que seja recebida a bênção e a prosperidade. Nesse caso, não é uma forma de retribuição (como acima), mas uma forma de “dar primeiro”, um gesto sacrificial na aposta (e, portanto, um risco) de uma sociedade com Deus e cuja única certeza é a Sua promessa de que retribuirá “com juros”²⁶ (cêntuplo). Nesses dois sentidos da oferta, “opera a lógica da dádiva e do simbolismo, em que as palavras-chave são: não-equivalência, espontaneidade, dívida, incerteza, prazer do gesto, liberdade, obrigação, desinteresse e interesse”.²⁷

Retornando à relação entre KE e dádiva, a riqueza de KE nas organizações religiosas é explicada em parte discordando de Coleman ao apresentar uma propriedade de KS que o diferencia das outras formas de capital, qual seja, os atores que geram KS captam uma pequena parte de seu benefício, o que leva ao subinvestimento de KS. De acordo com o critério da ação racional (no sentido de adequação entre meios e fins), a análise está correta, mas do ponto de vista do sistema de dádiva, a afirmação pode ser contestada ou considerada incompleta. Discordo de Coleman ao notar em campo um forte investimento em KS para os outros – feito de modo intencional –, assegurado pela norma da gratuidade, segundo a qual as pessoas trabalham voluntariamente para a criação, manutenção e desenvolvimento de recursos organizacionais para os empreendedores, sendo que essas pessoas voluntárias terão apenas uma ou mesmo nenhuma parte do benefício.

Uma diferença essencial que pode ser estabelecida entre a IRC e o MF é que esse último, com a sua proposta da EdC, propõe que o mercado seja considerado uma instituição na qual é possível abrir espaço para o sistema de dádiva, tanto no interior de suas organizações quanto na forma de redistribuição internacional do lucro para os mais pobres.²⁸ Propõe ainda – e tenta aplicar na prática – que os vínculos sociais não estejam apenas a serviço dos bens econômicos (como no sistema de pura troca mercantil), mas que os mesmos bens possam servir como meio para que se criem e se mantenham vínculos, de modo que as trocas mercantis não sejam dissociadas do relacionamento humano.

Voltando-me para o empreendedor, como a teoria do KE chama a atenção para os recursos inerentes às relações entre as pessoas, é interessante considerá-lo menos como um agente engajado em seu empreendimento com um indivíduo desconectado, e mais – eu diria, muito mais – como um agente imerso em uma comunidade. As organizações religiosas oferecem uma comunidade – em

²⁵ Para um interessante trabalho sobre a dádiva e os neopentecostais, veja Apgaua (1999).

²⁶ Veja acima o sentido de “juros” no sistema de dádiva.

²⁷ Apgaua (1999, p. 102).

²⁸ Uma discussão sobre a EdC e o sistema de dádiva está em Leite (2005, p. 353).

maior extensão no MF – onde o sistema de dádiva é mais incentivado ou vivido do que em um sistema burocrático ou de mercado. Com isso, há maior nível de KE por conta do fortalecimento dos laços sociais que o sistema de dádiva promove, o que acarreta, por sua vez, mais lealdade ou confiabilidade do sistema. E estar imerso em uma comunidade significa que o empreendedor está imerso em vínculos sociais, que influenciam de modo contínuo suas motivações e os sentidos de suas ações, inclusive a econômica. E, para finalizar, no sistema da dádiva, o empreendedor pode ser nomeado como o “empreendedor do dom”, pois ele faz uma aposta de confiança nos outros, no mundo, possuindo a capacidade de “abrir-se à incerteza quanto ao retorno que constitui a generosidade e o dom primeiros, em cuja ausência não haveria muito exatamente nada em vez de alguma coisa.”²⁹

Conclusão

Neste artigo procurei mostrar que as estruturas religiosas das organizações investigadas formam um tipo especial de capital social, denominado de *capital espiritual* (porque de origem religiosa) – por meio de “fechamento” de redes sociais, organização social apropriável, obrigações e normas, canais de informações (abordagem de Coleman) e redes religiosas de ajuda mútua. O KE mostrou características específicas e que não são suficientemente abordadas na teoria do capital social, como a formulada por Coleman. Por fim, foram identificadas diferenças e semelhanças de formação de KE entre as organizações religiosas investigadas, tendo como enfoque o empreendedor-membro.

Em relação ao sistema de dádiva³⁰ utilizado na análise nesse artigo, principalmente para criticar parte do trabalho de Coleman, percebi a importância dessa abordagem durante a análise dos dados, ao notar que muitos empreendedores faziam referência ao desejo de se dedicarem à atividade empreendedora com o intuito de doarem cada vez mais bens materiais para a igreja (no caso da IRC) e para o projeto de EdC (no caso do MF), e com uma “disposição de espírito” que não me parecia relacionado com o sentimento de dever, no seu sentido ético. Além disso, como já destacado, eles se dedicam consideravelmente a trabalhos não-remunerados de voluntariado, ou seja, eles doam parte de seu tempo para ações de apoio em suas respectivas organizações religiosas. Em outras palavras, muitos empresários, ao se engajarem, contribuem para o funcionamento do sistema de dádiva. E o motivo para participarem desse sistema não está no âmbito do interesse, mas no âmbito simbólico, no qual a recompensa é intrínseca à ação, no ato em si e no que ele representa. Por sua vez, as ações nesse sistema estão voltadas para a criação e manutenção dos vínculos sociais

²⁹ Caillé (2002, p. 58).

³⁰ Para o aprofundamento sobre esse tema, veja Mauss (2003), Caillé (2002) e Godbout (1998, 1999).

através da dinâmica do dar – receber – retribuir de maneira livre e obrigatória simultaneamente. Se o capital social é formado pelos recursos disponibilizados por meio das relações sociais, e a dádiva é o sistema de estabelecimento de vínculos por excelência, é razoável supor que a dádiva possui um papel fundamental na formação do capital social. E mais: como as organizações religiosas são atualmente os sistemas sociais que mais incentivam a dádiva, e o capital social é um importante potencializador de ações econômicas, acredito que há aqui uma interessante forma de abordar a relação entre a esfera religiosa (dádiva) e a esfera econômica (capital social). Ou, em outras palavras, as conseqüências econômicas da dádiva.

Referências

- APGAUA, R. *A dádiva universal: Reflexões de um debates ficcional*. 1999. Dissertação (Mestrado em Sociologia) – Curso de Mestrado da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 1999.
- BARON, S.; FIELD, J.; SCHULLER, T. (Ed.). *Social capital: critical perspectives*. Oxford: Oxford University Press, 2000
- BARON, R. A.; MARKMAM, G. D. Beyond social capital: the role of entrepreneurs' social competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*, v. 18, p. 41-60, 2003.
- BERGER, P. L.; HEGNER, R. W. *Spiritual capital in comparative perspective*. 2003. Disponível em <<http://tinyurl.com/bergerke>>. Acessado em 10 set. 2005.
- BOURDIEU, P. The Forms of Capital. In: RICHARDSON, J. (Ed.). *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York, Greenwood Press, 1986. p. 214-258.
- CAILLÉ, A. *Antropologia do dom: O terceiro paradigma*. Petrópolis, RJ: Vozes, 2002.
- CHANG, H-J. Economic development In: BECKERT, J.; ZAFIROVSKI. *Internacional Enciclopedy of Economic Sociology*. London and New York: Routledge, 2006. p. 176-181.
- COLEMAN, James S. Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, v. 94, p. S95-S120, 1988.
- COLEMAN, John A. Religious Social Capital: Its nature, social locations, and limits. In: SMIDT, C. (Ed.). *Religion as Social Capital: Producing the common good*. Texas, Baylor University Press, 2003. p. 33-47.
- GODBOUT, J. T. Introdução à dádiva. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 13, n. 38, p. 39-52, 1998.
- _____. *O espírito da dádiva*. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getulio Vargas, 1999.
- GORSUCH, R. L. Psychology of Religion. *Annual Review of Psychology*, 39, p. 201-21, 1988

GRANOVETTER, M. S. The Strength of Weak Ties. *The American Journal of Sociology*, v. 78, n. 6, p. 1360-1380, 1973.

GREELEY, A. Coleman revisited: Religious structures as a source os social capital. *American Behavioral Scientist*, v. 40, n. 5, p. 587-594, 1997.

HARRIS, F. Ties That Bind and Flourish: Religion as social capital in African-American politics and society. In: SMIDT, C. (Ed.). *Religion as Social Capital: Producing the common good*. Texas, Baylor University Press, 2003. p. 121-137.

HSU, B. Social Capital as a link between religion and the economy. *The International Scope Review*, v. 8, n. 13, p. 1-23, 2006.

IANNACONE, L. R.; KLICK, J. *Spiritual Capital: An introduction and literature review*. 2003. Disponível em <<http://tinyurl.com/iannaccone>>. Acessado em 10 set. 2005.

LEITE, Kelen Christina. *Economia de Comunhão uma mudança cultural e política na construção do princípio da reciprocidade nas relações econômicas*. 2005. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais do Centro de Educação e Ciências Humanas da Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2005.

LIN, N. Building a Network Theory of Social Capital. *Connections*, v. 22, n. 1, p. 28-51, 1999.

_____. Social Capital. In: BECKERT, J.; ZAFIROVSKI. *Internacional Enciclopedy of Economic Sociology*. London and New York: Routledge, 2006. p. 604-612.

MARTES, A. C. B. *Brasileiro nos Estados Unidos: um estudo sobre imigrantes em Massachusetts*. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

_____.; RODRIGUEZ, C. L. Afiliação religiosa e empreendedorismo étnico: o caso dos brasileiros nos Estados Unidos. In: SOUZA, E. C. L.; GUIMARÃES, T. A. *Empreendedorismo além do plano de negócios*. São Paulo: Atlas, 2005. p. 67-88.

MAUSS, M. Ensaio sobre a dádiva: Forma e razão da troca nas sociedades arcaicas. In: _____. *Sociologia e Antropologia*. São Paulo: Cosac Naify, 2003. p. 185-314.

MERRIAM, S. *Qualitative research and case study applications in education*. 2 ed. San Francisco: Jossey-Bass, 1998.

NAHAPIET, J.; GHOSHAL, S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, v. 23, n. 2, p. 242-266, 1998.

PORTES, A. Social Capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, n. 24, p. 1-24, 1998.

PUTNAM, R. D. The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *The American Prospect*, n. 13, Spring, 1993.

SERAFIM, M. C.; MARTES, A. C. B. *Sobre Esta Pedra Edificarei a Minha Empresa: Organizações Religiosas e o Incentivo ao Empreendedorismo*. Anais do XXXI EnANPAD,

promovido pela Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração (ANPAD), Rio de Janeiro, 23-26 set. 2007.

SERAFIM, M. C. *Religião e o “Espírito” Empreendedor*. Anais do XXXII EnANPAD, promovido pela Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração (ANPAD), Rio de Janeiro, 07-10 set. 2008.

SMIDT, C. (Ed.). *Religion as Social Capital: Producing the common good*. Texas, Baylor University Press, 2003.

WOODBERRY, R. D. *Researching spiritual capital: promises and pitfalls*. 2003. In: <http://www.metanexus.net/spiritual_capital/pdf/woodberry.pdf>. Acessado em 10 set. 2005.

WUTHNOW, R. New directions in the study of religion and economic life. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (Eds.). *The handbook of economic sociology*. 2nd ed. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2005. p. 603-626.

YIN, R. K. *Case study research*. Newbury Park, California: Sage Publications, 1984.