

O (DES)CAPITAL SOCIAL NA FORMAÇÃO DE REDES DE EMPREENDEDORES: ESTUDO EM UM AGLOMERADO DE CONFECÇÕES¹

Fátima Regina Net Matos²

Maria Manuel Rocha Teixeira Baptista³

Rafael Fernandes de Mesquita⁴

Diego de Queiroz Machado⁵

RESUMO

Este trabalho analisou como estão sendo construídas redes de empreendedores baseadas no (des)capital social em um aglomerado de confecções no nordeste brasileiro. O estudo de abordagem qualitativa e estratégia de estudo de caso foi realizado em micro e pequenas empresas. Como resultados das análises, identifica-se o fenômeno do empreendedorismo como vigoroso, mas prevalece a lógica competitiva em detrimento da cooperação e do coletivo, não tendo se observado manifestações significativas de capital social, este compreendido como a capacidade de uma sociedade de estabelecer laços de confiança interpessoal e redes de cooperação com vistas à produção de bens coletivos. O capital social e o empreendedorismo manifestam-se como um modelo *patchwork*, tecido feito com a união de retalhos de tamanhos, texturas e cores diferentes, mas que formam um todo harmônico, no qual os pequenos pedaços de pano (núcleos familiares) ainda não são costurados pelo capital social. Característica do empreendedorismo, a criação de empresas por *spin-off* também foi evidenciada, apesar dos contrastes teóricos com seus contextos de alavancagem, o que sinaliza para um modelo organizacional pós-fordista, como a especialização flexível, que ainda carece de evidências empíricas, tanto para corroborar a teoria como para acrescentar dados novos.

Palavras-chave: Capital Social; Empreendedorismo; Spin-off.

ABSTRACT

This study examined how networks of entrepreneurs based on (un)social capital have being built in a cluster of clothing factory in Brazilian's northeastern. The study in a qualitative approach and case study strategy was carried out in micro and small businesses. As a result of the analysis, the entrepreneurship phenomenon was identified as vigorous, but still prevails the competitive logic in detriment of cooperation and collective work. Significant manifestations of social capital have not been observed, and the social capital is understood as the ability of a society to establish interpersonal ties, trust and cooperation networks with a view to production of collective goods. The social capital and entrepreneurship are manifested as a

¹ Recebido em 15/10/2016

² Instituto Superior Miguel Torga (Coimbra) / Universidade Potiguar. fneymatos@ismt.pt

³ Universidade de Aveiro (Aveiro). mbaptista@ua.pt

⁴ Universidade Potiguar. fernandesrafael@live.com

⁵ Universidade Federal do Ceará. diegomachado@ufc.br

patchwork model, fabric made with the union of different sizes flaps, different textures and colors, but which form a harmonious whole in which small pieces of cloth (households) are not yet sewn by social capital. Characteristic of entrepreneurship, business creation by spin-off was also evident, despite the theoretical contrasts with its leverage contexts, pointing to a post-Fordist organizational model, such as flexible specialization, which still lacks empirical evidence, both to corroborate the theory as to add new data.

Keywords: Social Capital; Entrepreneurship; Spin-off.

INTRODUÇÃO

De acordo com Santos (2003), há dois tipos de globalização: o primeiro, praticamente hegemônico, é característico e explicativo dos processos econômicos, sociais, políticos e culturais das sociedades nacionais, refere-se à globalização neoliberal. O segundo, contra-hegemônico, surge como uma forma de reação das bases da sociedade para o topo. A globalização contra-hegemônica apresenta-se como resistência a todos os tipos de poder; seja sob a forma de democracias participativas, seja por sistemas alternativos de produção (SANTOS, 2003). O aglomerado de confecções que está se constituindo em Toritama pode ser considerado uma forma de globalização contra-hegemônica, pois o capital se territorializa e preenche o locus *urbano*, disperso por centenas de micro e pequenas empresas. A pertinência de temas que envolvem alternativas ao modelo hegemônico, torna este estudo atual e relevante.

O fenômeno da globalização exige intensa integração econômica, formação de blocos e surgimento de redes empresariais globais, mas, paradoxalmente, faz emergir a preocupação com movimentos endógenos, como o (re)nascimento das pequenas empresas como alternativa de geração de emprego e renda. Castells (1998 *apud* BUARQUE, 2006, p. 25) considera que “um dos muitos paradoxos de nosso interessante tempo histórico é o relançamento do local na era do global”. No tempo hodierno, caracterizado por contradições e dicotomias como local *versus* global, flexibilização *versus* hierarquização, o modelo fordista caracterizado pela rigidez no sistema de produção, tornou-se incapaz de conter as contradições inerentes ao capitalismo e deu origem à especialização flexível (HARVEY, 1994).

Diante dessas contradições e, com base na economia norte-americana, Piore e Sabel (1984) apontam duas formas pelas quais a especialização flexível pode desenvolver-se: na redução dos níveis hierárquicos nas grandes empresas ou na

formação de núcleos de pequenas empresas, semelhantes aos distritos industriais. Foi a partir de seu advento que autores como Metcalfe (2005), Lastres, Cassiolato e Arroio (2005), Castells (2003), Cocco, Galvão e Silva (1999), Bagnasco (1999), Becattini (1999), Sengenberger e Pike (1999), Corò (1999) identificaram como opção ao modelo fordista, o (re)nascimento das pequenas empresas. De acordo com Costa (2001), evidências empíricas demonstram que o sistema de micro e pequenas empresas locais atende aos requisitos do modelo de especialização flexível.

Micros e pequenas empresas podem formar aglomerados, arranjos produtivos locais ou *clusters*, novas arquiteturas organizacionais com possibilidades de torná-las altamente competitivas por meio de ganhos em economias de escala e de escopo. De acordo com Porter (1999, p. 211), “um aglomerado é um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns ou complementares”. Pode-se acrescentar que são formados por um conjunto de pequenas e médias empresas administrativamente independentes, porém, ligadas por redes de empreendedores, considerando-se que a organização social é uma característica crucial dos aglomerados (SENGENBERGER; PIKE, 1999).

Assim, o objetivo deste trabalho foi analisar como estão sendo construídas redes de empreendedores baseadas no (des)capital social em um aglomerado de confecções. O estudo foi realizado em micro e pequenas empresas localizadas em Toritama, município do agreste pernambucano que vem sinalizando para a formação de um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas na indústria da confecção, mais especificamente na produção de jeans.

Algumas cidades do estado de Pernambuco vêm se sobressaindo no cenário nacional, acentuando profundamente o contraste entre os chamados “velhos e novos sertões” (ALBUQUERQUE, 2003). Município inserido no modelo dos novos sertões, apresentando vigor econômico raramente visto no Nordeste, estima-se que Toritama seja responsável por 16% da produção nacional de peças jeans, sendo superada apenas pela região do Brás, em São Paulo, conforme dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (2012).

BREVES REFLEXÕES SOBRE CAPITAL SOCIAL

O capital tem origem histórica sob a forma de dinheiro, sendo o dinheiro a primeira forma em que aparece (MARX, 1982, p. 166). Ou seja, a palavra capital está associada à palavra riqueza e compõe a matriz econômica e ideológica de toda uma época da humanidade, a era do capitalismo (ARAUJO, 2003). Ironicamente, foi Marx, o pai do socialismo científico, que consolidou a palavra “capital”, signo representativo do capitalismo, sistema econômico que teve início com a Revolução Industrial e perdura até os dias atuais, sem previsão de término, tendo em vista seu caráter mutável e adaptativo (SCHUMPETER, 1961).

Atualmente, a palavra capital vem sendo adjetivada e transmuta-se em capital natural, capital financeiro, capital humano, capital social, entre outras. O termo capital social é assim expressado porque origina riquezas, não por meio de relações comerciais ou econômicas, mas da tessitura social, dos relacionamentos que acumulam conhecimentos. Capital social “expressa basicamente a capacidade de uma sociedade de estabelecer laços de confiança interpessoal e redes de cooperação com vistas à produção de bens coletivos” (ARAUJO, 2003, p. 10).

Baron, Field e Schuller (2000) identificam três vertentes em relação ao conceito de capital social: a primeira relacionada às ciências sociais, responsáveis pela difusão do termo e tendo como principais representantes Bourdieu, Putnam e Coleman; a segunda, remontando à sociologia clássica representada por Durkheim e Weber e a terceira, sem autores definidos e vinculada a campos disciplinares que envolvem elementos-chave, como confiança, cooperação, reciprocidade e solidariedade, que é adotada neste estudo.

Usada inicialmente por Bourdieu, na década de 1980, capital social referia-se “as vantagens e oportunidades de se pertencer a certas comunidades”. Bourdieu (1998) usou o termo ‘capital’ como uma metáfora, pois a palavra expressa a acumulação de recursos e a estrutura social é formada por campos de luta pelos recursos de poder.

O capital social é totalmente relacional e funcional, conforme aponta Coleman (1994, p. 303-304):

Como capital físico e capital humano, capital social não é totalmente negociável (*fungible*), mas o é em relação a atividades específicas. Uma dada forma de capital social que é valiosa, facilitando ações, pode não ter valor ou mesmo ser prejudicial para outras ações.

Diferentemente de outras formas de capital, o capital social herda a estrutura de relações entre as pessoas.

A forma de acumulação e de difusão do capital social acontece por meio de redes, que se formam ao nível dos indivíduos, das organizações e da sociedade. As redes podem ser formais e informais e em ambas é possível identificar o tráfego do capital social, embora nas redes informais o mesmo apresente-se com maior vigor e poder de disseminação, possivelmente porque nesse tipo de rede se desenvolvem relações baseadas na confiança.

Coleman (1994) postula que o capital social se desenvolve mais facilmente em redes densas, pois nestas é fomentada a comunicação e a confiança mútua. Em oposição, Burt (1992) desenvolveu a “teoria dos vazios estruturais”, que pressupõe uma desconexão ou um relacionamento frágil, que paradoxalmente, possibilita melhores oportunidades de intermediação dos fluxos de informação (BURT, 1992). O autor baseia-se na teoria dos laços fracos de Granovetter (1992), que sugere que em grupos coesos a informação tende a ser relativamente redundante, enquanto que em relações casuais ou de laços fracos, existe uma probabilidade maior de circularem informações diferentes. Nesse sentido, Burt (1992) argumenta que a existência de vazios estruturais possibilita maiores benefícios de capital social, pois é nestes que circulam informações novas.

Para Putnam (1993), o capital social é definido como traços da vida social – redes, normas e confiança – que facilitam a ação e a cooperação na busca de objetivos comuns. Para o autor, a confiança exerce o papel de lubrificante da vida social e de geradora de resultados econômicos. Sociedades com alto grau de confiança tornam-se e mantêm-se prósperas, pois se transformam em comunidades cívicas. Em uma comunidade cívica o contrato moral, mais do que o contrato formal, é que mantém a cooperação e a sanção para quem o transgride pode ser a exclusão da rede de sociabilidade e de cooperação.

REDES DE EMPREENDEDORES E A FORMAÇÃO DO TECIDO SOCIAL

Etimologicamente a palavra rede é derivada do latim *rete*, que significa entrelaçamento de fios, cordas, cordéis, arames, com aberturas regulares fixadas por malhas, formando uma espécie de tecido. Uma rede “é o conjunto de pessoas com as quais o ato de manter relações de amizade ou de camaradagem,

permite conservar e esperar confiança e fidelidade. [...] essas redes, tradicionais ou modernas, são alianças generalizadas criadas na aposta na dádiva e na confiança” (CAILLÉ, 2002, p. 65).

De acordo com Moura (1997), dois elementos essenciais formam as redes – as linhas e os nodos - não existindo, entre ambos, diferenças hierárquicas, apenas diferenciação de função (ligação e sustentação, respectivamente). O tecido social é composto por redes. Atuando em conjunto, os indivíduos formam redes formais e informais. A palavra rede é usada metaforicamente, pois é suficientemente clara para levar à ideia de pessoas que se comunicam, tendo pontos que podem ser considerados de ligação para determinados assuntos.

Segundo Castells (2003, p.108), uma rede “pode ser implementada materialmente em todos os tipos de processos e organizações. [...] A lógica das redes é necessária para estruturar o não-estruturado, porém, preservando a flexibilidade, pois o não-estruturado é a força motriz da inovação na atividade humana”. O não-estruturado baseia-se fundamentalmente na confiança como fonte de redução da incerteza. Por meio das redes voltadas ao bem comum, de caráter coletivo, constrói-se o capital social.

As redes, de acordo com Elias (1994), formam uma ponte entre indivíduos e sociedade, ação e estrutura. O autor propõe a noção de redes de funções como uma perspectiva que procura ultrapassar a dualidade indivíduo *versus* sociedade, realçando a interdependência entre estes elementos:

[...] cada pessoa singular está realmente presa; está presa por viver em permanente dependência funcional de outras; ela é um elo nas cadeias que ligam outras pessoas, assim como todas as demais, direta ou indiretamente, são elos nas cadeias que a prendem. Essas cadeias não são visíveis e tangíveis, como grilhões de ferro. São mais elásticas, mais variáveis, mais mutáveis, porém não menos reais, e decerto não menos fortes. E é a essa rede de funções que as pessoas desempenham umas em relação a outras, a ela e a nada mais, que chamamos sociedade (ELIAS, 1994, p. 23).

De acordo com Granovetter (1992) as redes são formadas por laços que podem ser fortes, fracos ou ausentes. O que caracteriza a intensidade do laço é a combinação entre tempo, intensidade emocional, confiança mútua e serviços recíprocos (GRANOVETTER, 1992).

Os empreendedores precisam desenvolver redes de relacionamento e de cooperação com indivíduos que consideram estratégicos, pois as redes possibilitam a ocorrência de diálogos lapidares (breves, concisos) e eficientes. Sem as redes, essas interações breves, mas significativas, não seriam possíveis (KOTTER, 2000).

A formação de uma rede de empreendedores e/ou de empresas é uma nova arquitetura que pode ter nascido e vem se desenvolvendo através da chamada visão empreendedora. Para os empreendedores, o processo de criar e definir uma arquitetura de negócios está baseado no espaço que pretendem ocupar; eles identificam um nicho e visualizam a estrutura e os recursos necessários para ocupá-lo (FILION, 1999a).

De acordo com Metcalfe (2005), é impossível ensinar e legislar sobre criatividade, embora seja possível “estimular a comunicação franca das ideias e a formação de redes distribuídas de colaboradores no processo de inovação” (p. 415), ou seja, pode-se reforçar o papel das redes de relações e procurar desenvolver a consciência da importância de sua criação para os empreendedores. As redes desempenham importante papel na atuação de um empreendedor, pois, quando engajado em um projeto de criação, ele vai mobilizar redes de relações para detectar e avaliar oportunidades, procurando adequá-las às suas necessidades (CHABAUD; NGIJOL, 2005).

Embora não exista consenso sobre o melhor tipo de rede para o desenvolvimento do capital social, não há dúvidas de que a forma de acumulação e de difusão do capital social acontece por meio de redes, que se formam ao nível dos indivíduos, das organizações e da sociedade. As redes podem ser formais e informais e em ambas é possível identificar o tráfego do capital social, embora nas redes informais o mesmo apresente-se com maior vigor e poder de disseminação, possivelmente porque nesse tipo de rede se desenvolvem relações baseadas na confiança. Sennet (1999) afirma que as experiências mais significativas de confiança são aquelas derivadas dos relacionamentos informais entre os indivíduos e que, durante a execução de tarefas nas organizações, principalmente as mais desafiadoras, é que as pessoas aprendem a confiar umas nas outras. O autor aponta, porém, que o laço social da confiança é enraizado de forma lenta e que a emergência por soluções de curto prazo limita o processo de maturação de relações baseadas na confiança.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Merriam (1998) classifica a pesquisa qualitativa em cinco tipos: estudo qualitativo básico ou genérico, estudo etnográfico, fenomenologia, *grounded theory* e estudo de caso. Nesta pesquisa optou-se pela realização de um estudo de caso, constituído pelo conjunto de micro e pequenas empresas, formais e informais, de confecção de jeans, ou fabricos, haja vista que esse tipo de empresa é predominante em Toritama.

A inserção dos sujeitos começou por acessibilidade e continuou com a estratégia “bola-de-neve”, na qual um sujeito apontava outros que possuíam características de interesse da pesquisa (BOGDAN; BIKLEN, 1994). A continuidade de acesso aos proprietários foi possível por meio das redes sociais naturais e os demais participantes foram inseridos por indicação de amigos, parentes, contatos pessoais e conhecidos (SIERRA, 1988).

A construção do *corpus* foi um processo iterativo, a quantidade de entrevistados sendo determinada pelo princípio da redundância ou saturação. A saturação foi atingida na décima entrevista, mas achou-se por bem continuar as entrevistas até uma margem ótima de segurança, pois a quantidade de sujeitos é menos importante do que a qualidade das informações. Assim, foram realizadas 16 entrevistas, mas utilizadas apenas as informações contidas nas dez primeiras.

A entrevista semi-estruturada foi escolhida como principal técnica de coleta porque propicia o desenvolvimento de um clima de informalidade no qual o sujeito fica à vontade e não se constrange em dar nenhum tipo de resposta, pois vai falar sobre o que ele considera importante, na sua linguagem usual, sem necessidade de procurar palavras certas para responder perguntas específicas. Foi solicitado que o entrevistado “contasse” sobre Toritama, sobre o que estava acontecendo em termos da indústria da confecção do jeans, o relacionamento entre os empresários, as inovações, as formas de aprendizagem dos empresários e dos empregados e a existência de políticas públicas, pois as pessoas se sentem mais confortáveis narrando um processo, a partir da expressão “conte o que acontece” (SPINK, 2003).

Os dados foram codificados a partir do material textual das entrevistas, utilizando-se o *software Atlas.ti* na versão 5.2, ferramenta que auxilia grandemente o pesquisador na atribuição de significados ao texto (BANDEIRA-DE-MELLO, 2006).

Em uma pesquisa qualitativa, não existe um modo único de apresentar a análise dos dados (LOFLAND, 1974) assim, a opção escolhida foi a forma narrativa, alicerçada em uma “descrição densa” (GEERTZ, 1989), pois o esforço intelectual exigido pela densidade está intimamente entrelaçado com a interpretação.

ANÁLISE DOS DADOS

Descapitalização social

No município de Toritama, em cada casa da cidade tem pelo menos uma pessoa trabalhando em atividade relacionada, de maneira direta ou indireta, com a confecção do jeans, além do significativo fluxo migratório proveniente dos municípios vizinhos. Com uma população estimada, em 2012, de 37.631 habitantes, Toritama tem uma ocupação direta de aproximadamente 30.000 empregos, atraindo pessoas de outras localidades para suas micros e pequenas empresas (Entrevistado 3).

Na maioria das vezes, micro e pequenas empresas, ao contrário das grandes, não realizam internamente todas as atividades do processo produtivo e utilizam a subcontratação ou facção como forma de flexibilização e descentralização produtiva.

O processo produtivo para confeccionar uma calça jeans envolve sete fases: criação, modelagem, pilotagem, corte, m o n t a g e m , lavagem e a c a b a m e n t o . Empresas maiores executam todas as fases, inclusive para as três primeiras atividades contratam estilistas para a criação de modelos; modelistas, para elaborar os moldes e piloteiras, para confeccionar a peça-piloto. Na maioria das firmas, formais ou informais, a modelagem é feita pelas mulheres da família, porque “a mulher é mais jeitosinha, tem mais bom gosto” (Entrevistado 5).

As fases de corte, montagem, lavagem e acabamento tanto podem ser totalmente executadas em uma única empresa, como constituem trabalho típico realizado pelo grande número de facções.

A fase da montagem é a costura propriamente dita, âmago da indústria do vestuário, e abrange costura reta, *interlock* (fecha a peça), *overlock* (reforça a costura), máquina de rebater (persponto), máquina mosqueadeira (caseia) e máquina de travetes (reforço em bolso, zíper e final de costura). Algumas facções possuem todos os tipos de máquina e realizam a atividade completa de montagem. Outras fazem apenas uma ou duas atividades.

A indústria da confecção se caracteriza por ser um segmento trabalho-intensivo e com poucas inovações técnicas. A fase da montagem concentra praticamente 80% do trabalho e, por utilizar basicamente a máquina de costura, artefato que sofreu poucas modificações desde o seu lançamento, apresenta um “gargalo tecnológico” na produção. A estratégia para eliminar este gargalo e aumentar a produção não é aumentar o tamanho da empresa como propõe o modelo fordista, é criar facções: quanto mais negócios atuando na montagem, mais rapidamente o produto chega ao mercado. A criação de facções em núcleos de pequenas empresas é um aspecto do empreendedorismo e está em concordância com o estudo de Piore e Sabel (1984) sobre o desenvolvimento da especialização flexível.

É bastante comum encontrar-se faixas na frente das casas da cidade anunciando o tipo de serviço que prestam no ciclo produtivo da confecção do jeans, caracterizando uma interpenetração entre a atividade produtiva e a vida cotidiana, similar ao que Becattini (1999) observou nos distritos industriais italianos. O trabalho a domicílio fica evidenciado com essa fala: “a mãe dessa moça trabalha em casa e ela mesma diz que nunca fica parada, que sempre tá entrando algum dinheiro, que dá prá comprar umas coisinhas pros meninos” (Entrevistada 10). A facção a domicílio é o elo final da cadeia de subcontratação.

Uma característica local é que o empreendedor, proprietário do negócio, além de exercer a atividade de gerência, atua na área de comercialização e de produção, o que possibilita um clima de confiança na relação empregador-empregado. Em todos os negócios pesquisados, a gerência é exercida pelo proprietário ou por um membro da sua família; o empreendedor toritamense é polivalente e multifuncional: gerencia, produz, compra, vende.

Em geral, toda a família trabalha no negócio, seja em uma única empresa, seja cada membro em sua própria facção, criada, na maioria das vezes, por *spin-off*. Os laços e redes são formados apenas no nível familiar, praticamente uma única família possui vários negócios, por exemplo, o pai possui um negócio, a mãe, outro, o(s) filhos(as) têm seu próprio negócio, bem como noras e genros. O mais comum é que, em um núcleo familiar, composto por cinco firmas, uma delas seja formal e as demais informais. As atividades informais estão imbricadas, interconectadas com as

atividades formais, existindo uma “simbiose” do mundo formal com o informal, como já apontado no estudo de Oliveira (1972).

A arquitetura dos negócios concentra-se em pequenas redes familiares, estando a atividade econômica presente nas estruturas familiares. A confiança alavanca as relações econômicas, “pois ninguém acha que um parente vai lhe dar um golpe” (Entrevistado 5) e predomina o contrato moral, como se pode observar quando um empreendedor financia a compra de máquinas sem nenhum contrato formal: “a minha namorada costurava no meu negócio, mas queria ter a facção dela. Financiei seis máquinas pra ela, em dez prestações de R\$ 1.148,00 cada” (Entrevistado 5).

A aprendizagem ocorre principalmente nestas redes familiares, nas quais se acumulam “competências práticas (*Know-how*)” (LUNDVALL, 1992). Valorizam-se as competências adquiridas, pois, se um empreendedor decide abrir um novo negócio, associa-se a um irmão com experiência anterior: “quem vai tomar conta da lavanderia é o meu irmão, que tem experiência no ramo de lavanderia” (Entrevistado 6) ou “estou abrindo uma (lavanderia), de sociedade com meu irmão, que já trabalhou numa lavanderia grande e vai tomar conta do negócio” (Entrevistado 3).

Nas redes familiares não se identifica diferenciação hierárquica entre as firmas, apenas diferenciação de função (facção de corte, facção de costura, lavanderia, por exemplo). Criam-se laços fortes entre firmas de membros da família que estão em diferentes núcleos. Pelo vínculo do casamento, constrói-se um laço forte, caracterizado pela combinação de tempo, intensidade emocional, confiança mútua e serviços recíprocos (GRANOVETTER, 1992).

Analisando a arquitetura de negócios local, pode-se afirmar que o capital social é incipiente e está ocorrendo apenas nos núcleos familiares, onde se encontra a confiança, que reduz comportamentos oportunistas e cria o ambiente propício para a abertura de novos negócios, principalmente de fabricos informais. Essa situação atípica mostra que existe uma descapitalização social, estando distante a construção de uma comunidade cívica, que envolve toda a sociedade e não apenas núcleos familiares.

De uma forma inesperada, emergiu uma categoria de ausência de propriedades do capital social, manifestada pelo individualismo, pela ausência de cooperação entre núcleos e pela falta de participação associativa. A esta ausência,

propõe-se à denominação de descapital social e a proposição de um *framework*, apresentado na figura 1, a seguir:

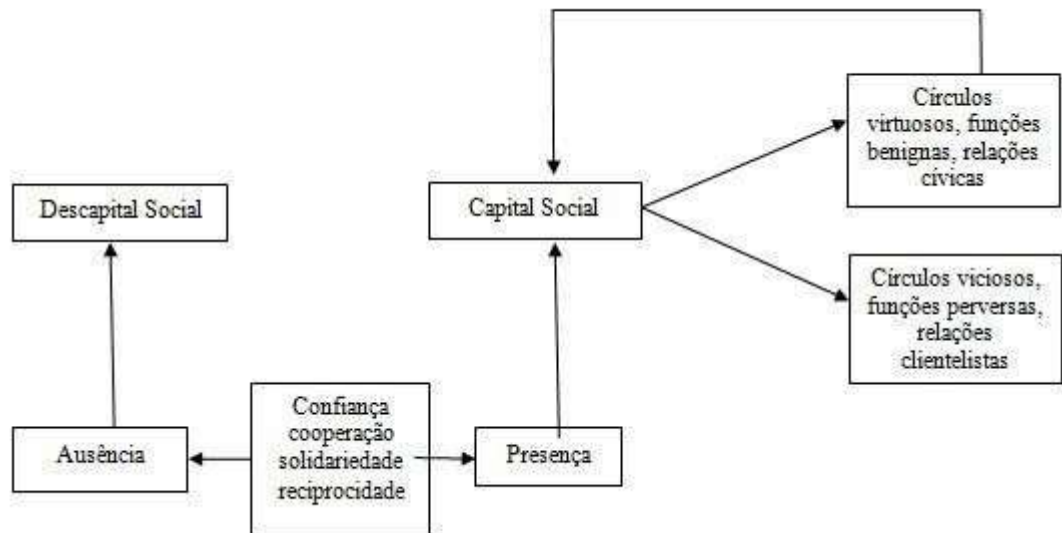


Figura 1: Descapitalização social

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados da pesquisa.

Além do núcleo familiar, foram observados traços de capital social na relação empregador-empregado. Na maioria das vezes, o proprietário e membros da sua família trabalham junto com o empregado na produção, a distância hierárquica é reduzida, as relações são horizontalizadas e totalmente desburocratizadas. Observa-se um clima de harmonia e de confiança e, provavelmente por apresentar o mesmo nível social, educacional e cultural, o empregado sente-se à vontade para dar opinião, muitas vezes participando da entrevista, junto com o proprietário do negócio, sem nenhum constrangimento.

Lima, Lemos e Patriota Neto (2007, p. 9) afirmam que, “em Toritama, as pessoas trabalham em regime de semi-escravidão e vendem sua força de trabalho por míseros trocados”. O que se observa é exatamente o oposto: a grande demanda por mão-de-obra dá ao trabalhador a rara oportunidade de escolher onde trabalhar, vendendo sua força de trabalho para quem bem entender. O fato de toda a família estar envolvida no processo produtivo aumenta a renda familiar e diminui os riscos sociais, o que contradiz os resultados dos estudos de Barbosa (2007) e Lira (2006).

Criação de Empresas por Spin-off

A criação de empresas é um aspecto do empreendedorismo e os empreendedores são indivíduos que aprendem a comportar-se empreendedormente (DRUCKER, 1986), criando novos empreendimentos (HITT; IRELAND; HOSKISSON, 2003). No cenário econômico de Toritama, formado por centenas de micros e pequenas empresas ligadas a um mesmo produto, o desejo e a expectativa de abrir um negócio próprio são naturais e culturalmente aceitáveis. Sengenberger e Pike (1999) apontam que a criação de uma empresa em uma comunidade de negócios específicos tem maior chance de êxito, com o que concorda Filion (1999b):

[...] quanto mais empreendedores uma sociedade tiver e quanto maior for o valor dado, nessa sociedade, aos modelos empresariais existentes, maior será o número de jovens que optarão por imitar esses modelos, escolhendo o empreendedorismo como uma opção de carreira (FILION, 1999b, p. 9).

Os proprietários de negócios são unânimes em afirmar: “nós aqui somos empreendedores mesmo! Tudo o que foi construído aqui, foi pela iniciativa privada, foi pelos toritamenses, sem ajuda de ninguém!” (Entrevistado 7). Uma propriedade do empreendedorismo que emergiu fortemente no estudo foi o *spin-off*, como pode ser visto na Figura 2, a seguir. O termo *spin-off* designa uma nova empresa, fundada por indivíduo egresso de um instituto de pesquisa, universidade, incubadora ou outra empresa (ROBERTS, 1991).

O estudo de Costa (2001) sobre o papel das PMEs no desenvolvimento local, demonstra que o sistema de micro e pequenas empresas atende aos requisitos do modelo de especialização flexível, embora a criação de *spin-off* ainda não tenha sido identificada como uma característica deste modelo. A estratégia local não é o crescimento da empresa, mas a proliferação de empresas, especializadas em produzir com rapidez a custos menores.

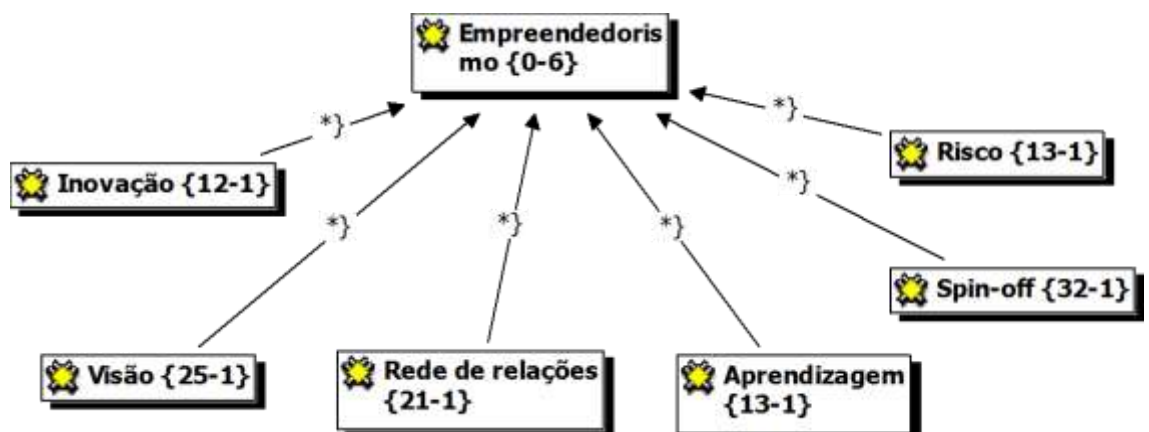


Figura 2: Propriedades do empreendedorismo

Fonte: Dados da pesquisa.

Em Toritama, está se desenvolvendo uma cultura empreendedora, uma ideologia de auto-emprego, na qual os trabalhadores “socializam-se” em um ambiente de pequenas empresas, semelhante ao que Sengenberger e Pike (1999) observaram nos distritos industriais italianos. Criando *spin-off*, o empregador encoraja o empregado a constituir seu próprio negócio, no intuito de agilizar a produção e aumentar a oferta para o consumidor final, o que dinamiza a economia local.

No *locus* da pesquisa, o *spin-off* caracteriza especificamente como crescimento de subcontratação, constituindo tão somente um tipo de inovação organizacional, como apontado por Salermo (1986) em seu estudo sobre empresas industriais flexíveis. As características que se sobressaem, com vigor, são indicadas por Johannisson (1998): grande número de empresas familiares, administradas por e para famílias e criação de *spin-off*, encorajado pelo empregador e criação de empresas, reforçando o *spin-off* e agregação de valor para a sociedade, com a minimização dos riscos sociais, reforçada pelo núcleo familiar dos negócios.

Filion, Luc e Fortin (2003) indicam algumas condições que alavancam o processo de *spin-off*, como a importância de políticas facilitadoras à criação de PMEs, legitimação por instituições públicas e privadas, existência de órgãos locais de apoio, associação de empresas “*spinoffadoras*”, incubadoras e satelitização. Em contraposição ao estudo dos autores, não se pode identificar estes aspectos ou condições contextuais de alavancagem, uma vez que o *spin-off* ocorre em um estágio em que a empresa “*spinoffadora*” é de pequeno porte, não existem políticas públicas, órgãos de apoio, incubadoras ou empresas-mães, que “*spinoffam*” ou criam empresas satélites ou empresas filhotes. Na situação analisada, o *spin-off* ocorre como uma opção do empreendedor pela informalidade voluntária.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O fenômeno empreendedor é vigoroso, mas prevalece a lógica competitiva em detrimento da cooperação e do coletivo, não tendo se observado manifestações significativas de capital social. O município carece de políticas públicas direcionadas que apontem para a importância do trabalho coletivo, a formação de alianças e

parcerias estratégicas para além dos núcleos familiares, de maneira a favorecer a criação de um meio institucional sólido, para o desenvolvimento de relações cooperativas.

Por fim, o capital social e o empreendedorismo manifestam-se como um modelo *patchwork*, tecido feito com a união de retalhos de tamanhos, texturas e cores diferentes, mas que formam um todo harmônico, no qual os pequenos pedaços de pano (núcleos familiares) ainda não são costurados pelo capital social. Mesmo sem a presença do capital social, a força do capital empreendedor dinamiza a economia e possibilita, além da manutenção do aglomerado. O empreendedorismo foi identificado como um fenómeno atomizado, o empreendedor como um ator principal e a rede social como coadjuvante.

Característica do empreendedorismo, a criação de empresas por *spin-off*, em um espaço delimitado, sinaliza para um modelo organizacional pós-fordista, como a especialização flexível, que ainda carece de evidências empíricas, tanto para corroborar a teoria como para acrescentar dados novos a mesma. É importante alertar sobre os cuidados que se deve ter ao importar conceitos aplicáveis a outras realidades, como o capital social, pois os mesmos inúmeras vezes não se aplicam à cultura e à realidade local, tornando-se apenas discursos sem qualquer aplicação prática.

Assim sendo, os resultados deste estudo, é importante reforçar, não podem ser generalizados para quaisquer outros contextos, pois aglomerados e arranjos produtivos locais apresentam nuances e matizes próprios, em territórios diferentes. Desta forma, sugerem-se outros estudos de mesma natureza ou similares para aprofundar a compreensão destas abordagens teóricas aqui utilizadas em tentativa de evoluí-las em teorização e validade a partir desta proximidade empírica.

REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, R. C. de. Bases de uma nova estratégia de desenvolvimento para o Nordeste. In: VELLOSO, J.P. dos R.; ALBUQUERQUE, R.C. de (Coordenadores). **A promoção do desenvolvimento: os 50 anos do BNDES e do Banco do Nordeste**. Rio de Janeiro: José Olympio, 2003.

ARAÚJO, M. C. D'. **Capital Social**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2003.

BAGNASCO, A. Desenvolvimento regional, sociedade local e economia difusa. In: COCCO, G.; URANI, A., GALVÃO, A. P. (Orgs). **Empresários e Empregos nos Novos Territórios Produtivos** – o caso da Terceira Itália. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

BANDEIRA-DE-MELLO, R. *Softwares* em pesquisa qualitativa. In: GODOI, C.K.; BANDEIRA-DE-MELLO, R.; SILVA, A.B. da (Orgs). **Pesquisa Qualitativa em Estudos Organizacionais** – Paradigmas, Estratégias e Métodos. São Paulo: Saraiva, 2006.

BARBOSA, R.N.de C. Economia solidária: estratégias de governo no contexto da desregulamentação social do trabalho. In: SILVA, M.O.da S.; YAZBEK, M.C. (Orgs). **Políticas Públicas de Trabalho e Renda no Brasil Contemporâneo**. São Paulo: Cortez; São Luiz, MA: FAPEMA, 2006.

BARON S.; FIELD, J.; SCHULLER, T. **Social capital: critical perspectives**. Oxford: Oxford University Press, 2000.

BECATTINI, G. Os distritos industriais na Itália. In: COCCO, G.; URANI, A., GALVÃO, A. P. (Orgs.). **Empresários e Empregos nos Novos Territórios Produtivos** – o caso da Terceira Itália. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

BOGDAN, R. C.; BIKLEN, S. K. **Investigação qualitativa em educação**. Porto Codex, Portugal: Porto Editora, 1994.

BOURDIEU, P. O capital social – notas provisórias. In: NOGUEIRA, M. A.; CATANI, A. **Escritos de Educação**. Petrópolis: Vozes, 1998.

BUARQUE, S. C. **Construindo o Desenvolvimento Local Sustentável**. Rio de Janeiro: Garamond, 2006.

BURT, R.S. **Structural holes: the social structure of competition**. Cambridge: Harvard University Press, 1992.

CASTELLS, M. **A sociedade em rede** (A era da informação: economia, sociedade e cultura; v. 1). 7ª ed. São Paulo: Paz e Terra, 2003.

CHABAUD, D.; NGIJOL, J. La contribution de la théorie des réseaux sociaux à la reconnaissance des opportunités de marché. **Revue Internationale PME**, vol. 18, n. 1, p. 29-46, 2005.

COCCO, G.; GALVÃO, A.P.; SILVA, M.C.P da. Desenvolvimento local e espaço público na Terceira Itália: questões para a realidade brasileira. In: COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. (Orgs). **Empresários e Empregos nos Novos Territórios Produtivos** – o caso da Terceira Itália. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

COLEMAN, J. **Foundations of Social Theory**. Cambridge: Harvard University Press, 1994. CORÓ, G. Distritos e Sistemas de Pequenas Empresas. In: COCCO, G.;

URANI; A.; GALVÃO, A. P. (Orgs). **Empresários e Empregos nos Novos Territórios Produtivos** – o caso da Terceira Itália. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

COSTA, M. T. As pequenas e médias empresas no desenvolvimento local: conceito e experiências. In: GUIMARÃES, N. A.; MARTIN, S. (Orgs). **Competitividade e Desenvolvimento** – Atores e Instituições Locais. São Paulo: Editora SENAC, 2001.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship):** prática e princípios. São Paulo: Pioneira, 1986.

ELIAS, N. **A Sociedade dos Indivíduos**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1994.

FILION, L. J.; LUC, D.; FORTIN, P-A. **L'Essaimage D'Entreprises** – Vers de nouvelles pratiques entrepreneuriales. Montreal: Les Éditions Transcontinental Inc., 2003.

FILION, L.J. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v.39, n. 4, p. 6-20, Out/Dez 1999a.

FILION, L.J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v. 34, n. 2, p. 05-28, abril/junho 1999b.

FILION, L. J. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v. 31, p. 63-71, Jul/Set 1991.

GEERTZ, C. **A interpretação das culturas**. Rio de Janeiro: Guanabara, 1989.

GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: GRANOVETTER, M.; SWEDBERG, R. **The Sociology of Economic Life**. San Francisco: Westview Press, 1992.

HARVEY, D. **Condição Pós-Moderna – uma** Pesquisa sobre as Origens da Mudança Cultural. 4ª ed. São Paulo: Edições Loyola, 1994.

HITT, M.A.; IRELAND, R.D.; HOSKISSON, R.E. **Administração Estratégica**. São Paulo: Thomson, 2003.

JOHANNISSON, B. Entrepreneurship as a Collective Phenomenon. In: **RENT XII**, Lyon, França, nov. 1998.

KOTTER, J. **Afinal, o que fazem os líderes: a nova face do poder e da estratégia**. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

LASTRES, H. M.M.; CASSIOLATO, J. E.; ARROIO, A. (Orgs). **Conhecimento, Sistemas de Inovação e Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Editora UFRJ - Contraponto, 2005.

LIMA, A.M.R. de; LEMOS, I.R. de A.; PATRIOTA NETO, J.G. Operação Toritama: uma Ação pela Dignidade Fiscal. Recife, 2004. Disponível em www.fenafisco.org.br/.../trabalhos, acesso em dezembro 2007.

LIRA, I.C.D. Trabalho informal como alternativa ao desemprego: desmistificando a informalidade. In: SILVA, M. O. da S.; YAZBEK, M.C. (Orgs). **Políticas Públicas de Trabalho e Renda no Brasil Contemporâneo**. São Paulo: Cortez; São Luiz, MA: FAPEMA, 2006.

LOFLAND, J. Styles of reporting qualitative field research. **The American Sociologist**, 9, p. 101-111, 1974.

LUNDVALL, B.A. **National systems of innovation**: towards and theory of innovation and interactive learning. London: Printer Publishers, 1992.

MARTINELLI, A. Entrepreneurship and management. In: SMELSER, N.; AWEDBERG, R. (Eds.). **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton: Princeton University Press, 1994.

MARX, K. **O Capital** (Crítica da Economia Política, Livro 1, Volume 1) – O Processo de Produção do Capital. São Paulo: DIFEL, 1982.

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

METCALFE, S. O empreendedor e o estilo da economia moderna. In: CASTRO, A.C.; LICHA, A.; PINTO JR, H.Q.; SABOIA, J. (Orgs.). **Brasil em desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.

MOURA, M. S. **Cidades Empreendedoras, Cidades Democráticas e Redes Públicas**: Tendências à Renovação na Gestão Local. 1997. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 1997.

OLIVEIRA, F. de. A economia brasileira: crítica à razão dualista. **Estudos Cebap 2**. São Paulo: CEBRAP, p. 3-82, 1972.

PIORE, M.; SABEL, C. **La segunda ruptura industrial**. Madri: Alianza Editorial, 1984.

PORTER, M. E. **Competição** – Estratégias competitivas essenciais. 13ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 1999.

PUTNAM, R. The prosperous community: social capital and public life. **The American Prospect**, vol. 4, issue 13, March, 1993.

ROBERTS, E.B. (1991). **Entrepreneurs in High Technology** – Lessons from MIT and Beyond, Oxford University Press, New York, USA.

SALERMO, M.S. Trabalho e organização na empresa industrial integrada e flexível. In: BRUNO, L.; SACCARDO, C. **Organização, trabalho e tecnologia**. São Paulo: Atlas, 1986.

SANTOS, B. de S. **Democratizar a democracia** – os caminhos da democracia participativa. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.

SCHUMPETER, J. A. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em www.sebrae.com.br

SENGENBERGER, W.; PIKE, F. Distritos industriais e recuperação econômica local: questões de pesquisa e de política. In: COCCO, G.; URANI, A., GALVÃO, A. P. (Orgs). **Empresários e Empregos nos Novos Territórios Produtivos** – o caso da Terceira Itália. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

SENNET, R. **A corrosão do caráter**: as conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo. Rio de Janeiro: Record, 1999;

SIERRA, F. Función y sentido de la entrevista cualitativa en investigación social. In: CÁCERES, L.J.G. (Coord.). **Técnicas de investigación en sociedad, cultura y comunicación**. México: Prentice Hall, 1998.

SOUZA, M. J. L. de. O território: sobre espaço e poder, autonomia e desenvolvimento. In: CASTRO, I. E. de; GOMES, P. C. da C.; CORREA, R.L. (Orgs). **Geografia: conceitos e temas**. 10^a ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2007.

SPINK, P.K. Pesquisa de campo em psicologia social: uma perspectiva pós-construcionista. **Psicologia & Sociedade**, 15 (2), p. 18-42, jul/dez. 2003.