



## A QUALIDADE DO CAPITAL SOCIAL COM *STAKEHOLDERS*: FATOR DE DESENVOLVIMENTO ESPÚRIO OU SUSTENTÁVEL

Recebido: 02/04/2015

Aprovado: 16/06/2015

<sup>1</sup>Paulo Thiago Nunes Bezerra de Melo

<sup>2</sup>Hans Michael van Bellen

<sup>3</sup>Elise Soerger Zaro

### RESUMO

A discussão deste ensaio tem o objetivo de apresentar proposições sobre a avaliação da qualidade do capital social constituído entre organizações e seus *stakeholders* como um fator de desenvolvimento regional. O capital social é o conjunto de ativos relacionais que podem afetar a capacidade produtiva de uma entidade social, possuindo as dimensões estrutural, relacional e cognitiva, que são inter-relacionadas. As relações que uma organização estabelece com seus *stakeholders* constituem um capital social, cuja qualidade se refere ao potencial de desenvolvimento que elas promovem em uma região. O desenvolvimento de uma região é qualificado de acordo com a lógica predominante das ações realizadas pelas organizações locais, que resultam em um desenvolvimento espúrio ou sustentável. Este estudo apresenta três proposições. A primeira delas afirma que a qualidade do capital social nas relações entre gestores e *stakeholders* é revelada nas dimensões relacional e cognitiva. As demais proposições afirmam que as relações entre organizações e *stakeholders* constituem um capital social que promove um desenvolvimento espúrio ou sustentável.

**Palavras-chave:** capital social, *stakeholder*, desenvolvimento sustentável.

---

<sup>1</sup> Doutor em Administração pela Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC, Brasil  
Professor da Unidade Acadêmica de Serra Talhada Universidade Federal Rural de Pernambuco – UFRPE, Brasil  
E-mail: [pthiagoadm@hotmail.com](mailto:pthiagoadm@hotmail.com)

<sup>2</sup> Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC, Brasil  
Professor do Programa de Pós-Graduação da Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC, Brasil  
E-mail: [hansmichael.vanbellen@gmail.com](mailto:hansmichael.vanbellen@gmail.com)

<sup>3</sup> Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC, Brasil  
Doutoranda em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo – USP, Brasil  
E-mail: [elise\\_sz@yahoo.com.br](mailto:elise_sz@yahoo.com.br)



## THE QUALITY OF SOCIAL CAPITAL WITH STAKEHOLDERS: DEVELOPMENT FACTOR SPURIOUS OR SUSTAINABLE

### ASBTRACT:

The discussion of this paper aims to present proposals on the evaluation of the quality of social capital formed between organizations and stakeholders in their activities as a factor of regional development. Social capital is the set of relational assets that may affect the productive capacity of a social entity, having the structural, relational and cognitive dimensions, which are interrelated. Relationships an organization has with its stakeholders constitute social capital, which quality refers to the potential development they promote in a region. The development of a region is classified in accordance with the prevailing logic of

actions taken by local organizations, resulting in a spurious or sustainable development. This study presents three propositions. The first states that the quality of social capital in relations between managers and stakeholders is revealed in the relational and cognitive dimensions. The other propositions affirm that relations between organizations and stakeholders constitute a social capital that promotes a spurious or sustainable development.

**Keywords:** Social Capital; Stakeholder; Sustainable Development.

## LA CALIDAD DEL CAPITAL SOCIAL CON GRUPOS DE INTERÉS: FACTOR DE DESARROLLO SOSTENIBLE O ESPURIAS

### RESUMEN

La discusión de este trabajo tiene como objetivo presentar propuestas sobre la evaluación de la calidad del capital social formado entre organizaciones y grupos de interés en sus actividades como un factor de desarrollo regional. El capital social es el conjunto de activos relacionales que pueden afectar a la capacidad productiva de una entidad social, con las dimensiones estructurales, relacionales y cognitivas, que son relacionados entre sí. Las relaciones de una organización tienen sus grupos de interés que constituyen el capital social, se refiere a la calidad del potencial de desarrollo que promueven en una región. El desarrollo de una región se clasifica de acuerdo con la lógica

imperante de las medidas adoptadas por las organizaciones locales, lo que resulta en un desarrollo sostenible o espurio. Este estudio presenta tres proposiciones. La primera afirma que la calidad del capital social en las relaciones entre los gerentes y las partes interesadas se revela en las dimensiones relacionales y cognitiva. Las otras proposiciones afirman que las relaciones entre organizaciones y grupos que constituyen un capital social que promueven un desarrollo espurio o sostenible.

**Palabras-clave:** Capital social; Grupos de interés; Desarrollo Sostenible.



## 1 INTRODUÇÃO

Eventos recentes, que ilustram a capacidade de as relações sociais servirem a propósitos específicos em uma comunidade ou região, têm provocado discussões sobre as relações das organizações com os atores interessados nas suas atividades. A capacidade dessas relações depende do capital social constituído entre os atores em um determinado contexto.

O presente estudo apresenta uma complementaridade entre as teorias de *stakeholder* e capital social. Tanto o conceito de capital social quanto o conceito de *stakeholder* possuem características semelhantes, como o suporte às relações sociais, as redes, as normas, a cooperação, a coesão e os ganhos que as organizações podem obter (Ballet, 2005). Ambos são fenômenos relacionais (Maak, 2007).

O capital social possui dimensões distintas que são inter-relacionadas, mas guiam diferentes análises sobre a capacidade das relações sociais promoverem o alcance dos objetivos de uma comunidade ou região (Nahapiet & Ghoshal, 1998; Régis, Dias & Bastos, 2006). As dimensões do capital social são capazes de revelar as qualidades desse fenômeno no sentido de promover diferentes consequências para uma comunidade ou região. No campo organizacional, um conjunto de atores interessados nas atividades das organizações, conhecidos como *stakeholders*, estabelecem relações com aquelas organizações que afetam seus objetivos particulares (McVea & Freeman, 2005; Rowley, 1997; Freeman, 1984).

As relações que uma organização estabelece com seus *stakeholders* formam um capital social (Cots, 2011), cuja qualidade se refere ao potencial de desenvolvimento que elas promovem em uma região. O desenvolvimento de uma região é qualificado de acordo com a lógica predominante das ações realizadas pelas organizações locais, que resultam em um desenvolvimento espúrio ou sustentável (Haddad, 1999; Santos, 2011). Uma determinada região passa por um desenvolvimento espúrio quando as organizações locais realizam ações baseadas em uma lógica que coloca em risco a sustentabilidade econômica, social e ambiental. Por outro lado, uma região passa por um desenvolvimento sustentável quando as organizações locais promovem a sustentabilidade econômica, social e ambiental.

Tanto em uma trajetória de desenvolvimento espúrio quanto em uma trajetória de desenvolvimento sustentável, existe um arcabouço institucional que dá suporte para as ações realizadas na região. Neste texto, tal arcabouço institucional inclui o capital social

constituído nas relações entre as organizações e seus *stakeholders*.

Este estudo discute questões norteadoras como: Por meio de quais dimensões a qualidade de um capital social pode ser avaliada? Que tipos de consequências o capital social pode promover em uma região? Qual a importância de um capital social constituído entre uma organização e seus *stakeholders* para o desenvolvimento de uma região? Quais as características de um capital social constituído entre organizações e *stakeholders* que promovem um desenvolvimento espúrio ou sustentável? A discussão deste ensaio tem o objetivo de apresentar proposições sobre a avaliação da qualidade do capital social constituído entre organizações e seus *stakeholders* como um fator de desenvolvimento regional.

Além desta introdução, este texto está dividido em outras seis seções. A próxima apresenta o delineamento do estudo. A terceira seção apresenta uma discussão sobre a teoria de capital social, ressaltando suas dimensões e qualidades. Em seguida, é apresentada uma discussão sobre a gestão baseada em relações com *stakeholders* e a constituição de capital social a partir dessas relações, com foco no aspecto descritivo. A quinta seção e a sexta trazem discussões sobre os fatores que definem um desenvolvimento espúrio ou sustentável, respectivamente. Por fim, a última seção apresenta as proposições resultantes nas discussões a título de considerações finais.

## 2 METODOLOGIA

Este estudo é eminentemente teórico, tratando os assuntos em uma perspectiva que ressalta o aspecto lógico do conhecimento (Babbie, 2010). Os ensaios teóricos auxiliam na construção de um arcabouço de explicações dos fenômenos. Segundo Whetten (2003), o processo de construção do conhecimento busca essencialmente identificar relacionamentos entre fatores, levando à melhor compreensão do objeto de estudo.

Uma contribuição teórica pode ser alcançada ao identificar, incluir ou excluir os fatores que logicamente devem ser considerados nas explicações de um fenômeno (Whetten, 2003). Neste estudo, são identificados fatores relevantes concernentes ao capital social, à abordagem relacional de *stakeholders* e ao desenvolvimento sustentável, que são combinados para propor uma compreensão adicional. Além disso, de acordo com Whetten (2003), as conexões lógicas entre os fatores das teorias também asseguram robustez nas contribuições teóricas. Este estudo também elabora e apresenta um conjunto de conexões lógicas entre



os fatores das teorias do capital social, do *stakeholder* e do desenvolvimento sustentável.

Uma contribuição teórica relevante compreende os fatores sistemáticos de uma ocorrência ou não-ocorrência em particular (Sutton & Staw, 2003). No presente estudo, é apresentada uma compreensão sobre os fatores do capital social das relações com *stakeholders*, subjacentes à ocorrência, ou não, do desenvolvimento sustentável em uma região. De acordo com Sutton e Staw (2003), os estudos com uma direção ascendente de níveis de análise, vinculando explicações particulares aos fenômenos sociais mais amplos, é uma forma de alcançar uma contribuição teórica relevante. Nesse sentido, este estudo vincula teorias particulares com foco de análise no nível organizacional – as teorias do capital social e *stakeholders* – à compreensão do desenvolvimento sustentável, que é um fenômeno social mais amplo. Sutton e Staw (2003) também afirmam que uma contribuição teórica forte apresenta um conjunto de argumentos convincentes e logicamente interconectados. As próximas seções deste texto apresentam um conjunto de argumentos fundamentados na teoria do capital social, na abordagem relacional de *stakeholders* e nas discussões do desenvolvimento sustentável, que dão suporte para a elaboração de interconexões lógicas na forma de proposições.

### 3 DIFERENTES DIMENSÕES E QUALIDADES DE CAPITAL SOCIAL

Os cientistas sociais têm oferecido uma variedade de definições de capital social, nas quais cada uma expressa uma particularidade significativa (Adler & Kwon, 2002). No entanto, há um consenso geral de que o capital social se refere às habilidades dos atores em garantir benefícios por meio da integração em redes sociais ou outras estruturas sociais, apesar das definições dos pesquisadores do tema possuírem diferenças conceituais quando são comparadas (Portes, 1998).

Inicialmente, a compreensão sobre a natureza do capital e seus desdobramentos pode facilitar a compreensão do que é o capital social e qual é a sua posição nas explicações das dinâmicas socioeconômicas. A teoria clássica do capital, difundida por Marx (1984), mostrou que a comercialização de uma mercadoria gera um ganho excessivo para os proprietários dos meios de produção que é derivado do trabalho excedente em relação ao valor investido na produção da mercadoria, conceituando o valor de trabalho excedente de mais-valia. Lin (1999) esclarece que a teoria clássica do capital é baseada na exploração das relações sociais entre a classe dominante, que faz investimento e obtém os ganhos excessivos, e a

classe proletária, que vende sua força de trabalho e é explorada (Lin, 1999).

A teoria clássica do capital recebe críticas dos pensadores da escola austríaca da economia, dentre os quais Ludwig Lachmann (1978), que desenvolveu a discussão sobre a estrutura do capital. Os recursos de capital não são meros meios de produção, mas recursos utilizados pelas pessoas, sendo os seus múltiplos usos a representação da heterogeneidade do capital (Lachmann, 1978). A heterogeneidade do capital se reflete em diferentes atributos percebidos subjetivamente pelos gestores. Burt (2007) destaca a relevância da escola austríaca e sua ênfase no conhecimento tácito sobre as normas e práticas locais quando se refere à teoria do capital social, sendo ele compreendido como um fenômeno local em que um ator obtém vantagens em fluxos de informações pela facilitação de contatos diretos.

Após considerar uma série de controvérsias nas discussões contemporâneas, Lin (1999, p. 39, tradução nossa) conceitua o capital social como "o investimento dos indivíduos em relações sociais pelas quais eles ganham acesso aos recursos alocados para aumentar os retornos esperados de ações instrumentais ou expressivas". As ações instrumentais visam obter recursos que o ator ainda não possui, enquanto as ações expressivas visam manter os recursos que o ator já possui. As chances de obter recursos por meio de ações instrumentais são maiores em redes de relações caracterizadas pela abertura e pela presença de pontes, e a manutenção de recursos existentes por meio de ações expressivas é mais provável em redes mais densas com relações recíprocas entre os membros (Lin, 1999).

A concepção de capital social elaborada por Lopolito, Nardone e Sisto (2011) o define como o conjunto de ativos relacionais que podem afetar a capacidade produtiva de uma entidade social. De maneira semelhante às outras formas de capital, o capital social é um ativo de longo prazo no qual se pode investir com expectativa de retorno futuro, pode ser apropriado e convertido em outras formas de capital, bem como pode substituir ou complementar outros recursos. Mas, diferentemente das outras formas de capital, o capital social precisa ser mantido e renovado, podendo ser considerado um bem coletivo localizado nas relações entre os atores. Os investimentos para sua acumulação não podem ser mensurados de maneira quantitativa (Adler & Kwon, 2002). A área da administração tem discutido sobre capital social na perspectiva das corporações e suas estruturas de relações. Nohria e Ghoshal (1997) afirmam que os indivíduos com maior diversidade de contatos têm maior probabilidade de sucesso em seus trabalhos e de evolução nas suas carreiras, assim como as organizações constituídas por eles tem mais



chances de terem vantagens competitivas. A diversidade de contatos é obtida quando um ator preenche lacunas entre diferentes grupos sociais na estrutura de fluxo de informação, sendo tais lacunas denominadas por Burt (1997) como lacunas estruturais, cujo valor potencial é intermediar fontes de informações não redundantes e complementares. Os grupos sociais com uma alta densidade de laços entre seus membros ou que possuem as mesmas fontes de informações promovem muitas informações redundantes, perdendo informações novas de outros grupos (Burt, 1997).

De acordo com Burt (1997), o capital social é uma qualidade construída entre as pessoas, cujos ganhos superiores dependem da posição de um gestor na estrutura social capaz de identificar e desenvolver oportunidades recompensadoras por meio da intermediação de contatos na rede, ou seja, por meio das lacunas estruturais. O capital social é definido pelas oportunidades de obter informação e controle na estrutura social resultantes da intermediação de atores em lados opostos de lacunas estruturais (Burt, 1997).

Nahapiet e Ghoshal, (1998) desenvolveram a noção de capital social na área da administração, indo além da dimensão estrutural predominante nas contribuições de Burt (1997). De acordo com Nahapiet e Ghoshal, (1998), o capital social possui três dimensões distintas: estrutural, relacional e cognitiva. A dimensão estrutural se refere ao padrão geral de conexões sociais entre os atores. A dimensão relacional se refere à confiança criada e impulsionada pela dedicação nos relacionamentos. A dimensão cognitiva se refere a representações, interpretações e sistemas de significações compartilhados entre os atores. Lopolito, Nardone e Sisto (2011) elaboraram um índice de capital social composto por três indicadores, considerando a heterogeneidade do grupo, o nível de confiança interna e o nível de afinidade cognitiva. O indicador de diversidade na rede de contatos busca avaliar a heterogeneidade dos atores em um grupo social considerando a natureza de seus diferentes interesses específicos, o indicador de nível de confiança avalia as relações de cooperação entre atores que compõem um mesmo grupo social, e o indicador de afinidade cognitiva reflete o compartilhamento de visões entre os membros de um grupo social.

Apesar da distinção conceitual das dimensões do capital social, elas são inter-relacionadas (Tsai & Ghoshal, 1998). As dimensões estrutural e relacional se relacionam devido à possibilidade dos laços de interações sociais estimularem a confiança e a confiabilidade percebida. As dimensões relacional e cognitiva se relacionam devido à possibilidade do desenvolvimento das relações de confiança ser estimulado por valores comuns e uma visão

compartilhada. As dimensões estrutural e cognitiva se relacionam devido ao papel assumido pelas interações sociais tanto no estabelecimento de um conjunto de objetivos e valores comuns quanto no compartilhamento desses objetivos e valores entre os membros de uma organização.

Buscando explicar as inter-relações entre as dimensões estrutural, relacional e cognitiva do capital social, Régis et al. (2006) mostram em uma pesquisa empírica que esses três aspectos das relações sociais acontecem concomitantemente. Para esses autores, o aspecto estrutural aborda a configuração do padrão de relações e a força dos laços que constituem a rede social, descrevendo a maneira como os atores estão conectados. O aspecto relacional aborda os papéis sociais assumidos pelos atores em um contexto e o conteúdo transacionado, ou seja, os elementos trocados entre dois atores em uma relação particular (i.e. confiança, informação, conselhos, etc.). Por sua vez, o aspecto cognitivo aborda as ideias comuns a um conjunto de atores em um contexto e que orientam as suas decisões e comportamentos, representando as avaliações desses atores sobre algo (Régis et al., 2006).

A partir do arcabouço teórico sobre capital social e as suas dimensões (Nahapiet & Ghoshal, 1998; Régis et al., 2006; Tsai & Ghoshal, 1998), é possível considerar que a análise sobre a dimensão estrutural permite visualizar a configuração de conexões que caracteriza um conjunto de relações em um contexto, enquanto as análises sobre as dimensões relacional e cognitiva permitem compreender os atributos que qualificam esse capital social. Por exemplo, uma rede constituída de tal forma que as relações entre os atores sejam fortemente coesas pode representar tanto uma organização criminosa quanto uma organização filantrópica. Porém, pressupõem-se que as ideias compartilhadas e o conteúdo transacionado entre os membros de uma organização criminosa em comparação com uma organização filantrópica são consideravelmente diferentes, atribuindo diferentes qualidades ao capital social constituído por grupos homogêneos. O conteúdo ideológico e os principais valores compartilhados entre os membros de um grupo social indicam a qualidade do capital social constituído por eles (Chambers & Kopstein, 2001).

Frequentemente, a ideia de capital social está associada à sua capacidade de promover benefícios para uma comunidade ou região, ressaltando suas dimensões relacional e cognitiva. Para Coleman (1988), uma importante forma de capital social se refere às normas efetivas que guiam as ações dos indivíduos em encontro aos interesses da coletividade e do bem público. O empreendimento cooperativo na sociedade moderna requer a confiança generalizada que, segundo Fukuyama (2000), é uma forma de capital social



com capacidade de produzir riqueza em uma economia nacional, bem como pode permitir que diferentes grupos sociais se unam para defender seus interesses, trazendo benefícios para a sociedade civil. Putnam (2002) afirma que o capital social associado às normas e redes de engajamento cívico é uma condição para o desenvolvimento econômico e para o governo efetivo de uma região.

Em algumas situações, a constituição de capital social pode estar associada à qualidade de promover danos para uma comunidade. De acordo com Chambers e Kopstein (2001), os grupos sociais coesos e homogêneos podem agir de maneiras variadas perante outros, às vezes com atuação ativa na promoção de ódio a determinados grupos sociais. Fukuyama (2000) reconhece que o capital social pode ser prejudicial quando está à disposição das organizações criminosas ou de ódio racial. Putnam (2000) também ressalta que o capital social pode ser direcionado para propósitos amplamente maléficis, considerando que pode ser utilizado para facilitar o alcance de fins antissociais como um ataque terrorista ou manifestações urbanas de gangues. Assim, é possível distinguir o capital social que promove um benefício para uma comunidade daquele capital social que promove uma consequência danosa.

Ao final da primeira década dos anos 2000, a teoria do capital social parecia estar se tornando um paradigma na ampla comunidade de cientistas sociais (Fulkerson & Thompson, 2008). Na área de administração no Brasil, alguns pesquisadores têm se dedicado a investigar o capital social. Helal e Neves (2007) mostram que os indivíduos com maior estoque de capital social, decorrente da participação em organizações sociais, têm chances maiores de obter uma renda que permita superar a linha de pobreza. Por outro lado, Rigo e Oliveira (2008) mostram que o capital social construído pela atuação de atores institucionais relevantes em uma comunidade caracterizada pela pobreza e com expectativas frustradas não é suficiente para mudar os comportamentos de acomodação e desesperança entre os atores. Serafim e Andion (2010) acreditam que as estruturas sociais das organizações religiosas formam um tipo particular de capital social. Ducci e Teixeira (2011) afirmam que as redes sociais de empreendedores permitem o acesso a diferentes recursos para a criação e o desenvolvimento dos negócios. A teoria de capital social fornece suporte para compreender a imersão das organizações em uma rede de relacionamentos com *stakeholders* e os possíveis benefícios ou danos promovidos por essas relações em uma determinada região.

#### 4 RELAÇÕES COM *STAKEHOLDERS*

Com base em uma revisão dos estudos sobre gestão baseada em *stakeholders*, Donaldson e Preston (1995) distinguem os aspectos descritivo, instrumental e normativo na abordagem de *stakeholders* da seguinte maneira: o aspecto descritivo tem a intenção de descrever como as empresas ou seus gestores realmente se comportam, sendo usado para descrever e para explicar características e comportamentos específicos das organizações na realidade observada; o aspecto instrumental pretende explicar o que aconteceria se os gestores ou empresas se comportassem de certas maneiras, sendo utilizado para identificar as conexões entre a gestão com base nos *stakeholders* e o alcance de objetivos organizacionais; e o aspecto normativo discute a propriedade moral do comportamento das empresas e de seus gestores, enfatizando a interpretação das funções da empresa, bem como as diretrizes morais e filosóficas para as suas ações. A discussão apresentada neste artigo tem como foco o aspecto descritivo na abordagem de *stakeholders*.

Não existe consenso nas várias discussões que têm sido desenvolvidas sobre o conceito de *stakeholder*, variando da concepção mais ampla à mais estreita. A concepção ampla de *stakeholders* os considera como qualquer grupo ou indivíduo que pode afetar, ou é afetado, pela realização dos propósitos empresariais, incluindo empregados, clientes, fornecedores, acionistas, bancos, ambientalistas, governos e outros grupos que podem ajudar ou prejudicar a empresa (Freeman, 1984). Essa definição ampla inclui entidades com interesses contrários aos da organização em foco, pois podem afetar ou serem afetadas por ela de uma maneira negativa, como os concorrentes. Em contraponto, a concepção mais estreita considera que os *stakeholders* são indivíduos e grupos que contribuem para as atividades e capacidades de criar riqueza de uma empresa, também sendo beneficiários potenciais em relações de benefício mútuo (Post, Preston & Sachs, 2002). Entre essas diferenças, a concepção mais ampla de *stakeholder* foi adotada neste estudo.

Alguns *stakeholders* assumem papéis genéricos quando são considerados nas estratégias das organizações, sejam *stakeholders* internos como clientes, fornecedores, empregados e acionistas, sejam *stakeholders* externos como comunidade, governo, concorrentes, organizações de defesa dos consumidores, ambientalistas, grupos de interesses especiais e mídia (Freeman, 1984). Apesar desse conjunto de papéis genéricos ter sido historicamente utilizado para identificar os *stakeholders* de uma organização, essa é uma simplificação inadequada em qualquer contexto, pois os *stakeholders* são identificados pelas



relações estabelecidas com a organização por meio de pessoas que representam os grupos (McVea & Freeman, 2005). Assim, dependendo das relações que os gestores estabelecem com outros atores nas suas atividades, os *stakeholders* das organizações podem abranger desde alguns até todos os grupos genéricos historicamente conhecidos, e também podem representar grupos que não são historicamente previstos, como familiares e amigos.

Cada organização estabelece relações com um conjunto de *stakeholders* agregados em padrões únicos de influência, se inserindo em uma rede de *stakeholders*. Assim, as organizações respondem ao conjunto de *stakeholders* simultaneamente de acordo com a estrutura da rede constituída por eles (Rowley, 1997). Portanto, as organizações são redes de relacionamentos com e entre *stakeholders* e requerem o apoio deles para sobreviver (Post et al., 2002). Os *stakeholders* constituem uma rede de atores percebidos pelos gestores, considerando que um determinado *stakeholder* é avaliado diferentemente na percepção de diferentes gestores, não podendo assumir papéis e funções de maneira generalizada para todos os gestores em um determinado campo organizacional (Melo & Régis, 2013). A noção básica é a de que cada organização tem uma rede de *stakeholders* percebidos pelos gestores. Em um determinado campo organizacional, eventualmente, os *stakeholders* com pretensões sobre uma organização podem ser os mesmos *stakeholders* com pretensões em outras organizações, podendo as diversas organizações do campo estar conectadas em uma rede ampla por meio das relações com os *stakeholders* percebidos pelos seus gestores.

As organizações e seus gestores enfrentam o desafio de se relacionar com uma variedade de *stakeholders* na realização de ações socialmente responsáveis, que levam aos benefícios potenciais da construção de confiança e capital social. Para isso, os gestores socialmente responsáveis são requeridos a desenvolver a habilidade de construir e sustentar relações de confiança com vários *stakeholders* (Maak, 2007). A teoria dos *stakeholders* possibilita a identificação dos atores interessados que influenciam uma organização, sendo uma abordagem que complementa as estratégias de responsabilidade social empresarial. Assim como a abordagem dos *stakeholders*, o capital social também tem uma relação com as estratégias de responsabilidade social empresarial. Em pequenas organizações, tais estratégias são realizadas por meio de ações e práticas responsáveis locais que geram capital social e seus benefícios (Maurer & Silva, 2012).

Sen e Cowley (2013) advogam que as estratégias de responsabilidade social das grandes empresas são explicadas pelo engajamento delas ao responder as demandas dos seus *stakeholders*,

enquanto as estratégias de responsabilidade social das pequenas e médias empresas são legitimadas pelo engajamento cívico e pelos relacionamentos que estabelecem com a comunidade, sendo a teoria do capital social capaz de explicar esse comportamento. Russo e Perrini (2010) acrescentam que a abordagem de *stakeholders* nas pequenas e médias empresas ajuda na acumulação e exploração do capital social nos aspectos econômico, social e ambiental, enquanto o capital social das grandes empresas ajuda os gestores no estabelecimento de redes, inovação, confiança e legitimidade nas relações com os *stakeholders* para as suas estratégias de responsabilidade social.

Neste estudo, as teorias dos *stakeholders* e do capital social não são adotadas de maneira excludente, pois não se trata de avaliar distinções entre pequenas, médias e grandes empresas. Mas este estudo também não adota o uso alternativo das teorias dos *stakeholders* e do capital social para explicar estratégias de responsabilidade social empresarial. Este estudo busca uma articulação complementar entre as teorias, considerando que a abordagem dos *stakeholders* contribui na caracterização dos atores e suas expectativas nos relacionamentos com as organizações, enquanto a teoria de capital social contribui no entendimento da configuração e qualidade das relações gestor-*stakeholder*.

Uma tentativa de articulação entre as teorias do *stakeholder* e capital social é apresentada por Cots (2011), afirmando que a estrutura e a qualidade dos relacionamentos entre a empresa e sua rede de *stakeholders* está associada às dimensões estrutural, relacional e cognitiva do capital social. A dimensão estrutural se refere ao padrão de relações entre a empresa e seus *stakeholders*, suas interdependências e conexões. A dimensão relacional reflete características das relações com os *stakeholders*, tais como confiança, reciprocidade e intensidade emocional. A dimensão cognitiva se refere ao grau em que compreensões e perspectivas comuns são compartilhadas com os *stakeholders*. Além dessas dimensões, o capital social de *stakeholders* possui a dimensão avaliativa, que se refere à presença de valores sociais benéficos e desejados pela sociedade nas relações empresa-*stakeholders*, tais como solidariedade, liberdade, respeito, união e espírito de equipe (Cots, 2011).

Da mesma forma que o capital social constituído por um determinado grupo social pode promover consequências danosas em uma comunidade, o capital social constituído pelas relações de uma organização com seus *stakeholders* também pode promover consequências danosas a uma região. Por meio de uma análise na dimensão estrutural, Ballet (2005) afirma que o aumento da diversidade de *stakeholders* e da heterogeneidade



de interesses na rede de contatos da organização reduz a sua coesão estratégica e sua capacidade de cooperar com os *stakeholders* mais importantes, que por sua vez limita a capacidade de promover benefícios mais importantes na região. Contudo, neste estudo, as dimensões relacional e cognitiva, que representam os conteúdos transacionados nas relações e os valores compartilhados entre os atores, são considerados fatores que permitem uma compreensão sobre a qualidade do capital social em promover benefícios ou danos em uma região, indo além da diversidade de contatos na rede de *stakeholders*.

A qualidade do capital social é definida pelos propósitos que reforçam as ações dos grupos sociais em uma região por meio de suas relações (Chambers & Kopstein, 2001). Esses propósitos entre os grupos sociais são incontáveis e podem reforçar qualquer ação, por exemplo: o ódio racial, a filantropia, a degradação do meio ambiente ou sua conservação. A dimensão relacional se refere à confiança criada e impulsionada pela imersão nos relacionamentos e a dimensão cognitiva se refere a representações, interpretações e sistemas de significações compartilhados entre os atores (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Com base nessa discussão, propõem-se que:

P1: A qualidade do capital social nas relações entre gestores e *stakeholders* é revelada nas dimensões relacional e cognitiva.

Para realizar suas ações e alcançar seus propósitos, as organizações buscam se adequar às demandas de seus *stakeholders*, constituindo um determinado capital social em consequência dessas relações. O capital social pode ser entendido como um recurso cujo uso gera consequências associadas ao nível de responsabilidade socioambiental das organizações. Assim, a importância do capital social com *stakeholders* é promover o alcance dos propósitos das organizações, sejam esses propósitos coerentes com o desenvolvimento sustentável ou com o desenvolvimento espúrio de uma região, que é tratado a seguir.

## 5 DESENVOLVIMENTO ESPÚRIO

Segundo Furtado (1980), a ideia de desenvolvimento repousa no pensamento iluminista, no modelo de civilização europeia e no processo de acumulação de capital. A economia clássica, com base nos argumentos de Adam Smith e David Ricardo, considera o livre comércio como o melhor sistema econômico para o crescimento econômico e o bem-estar geral de uma nação, cabendo ao governo apenas a tarefa de proteger os interesses de propriedade privada (Hunt, 1985). Esses pensadores defendem o modelo de desenvolvimento protagonizado pelas organizações empresariais, destacando o crescimento econômico

proporcionado pela capacidade produtiva delas e pelas vantagens obtidas no livre comércio.

De um ponto de vista tecnológico, o desenvolvimento está associado ao surgimento descontínuo de inovações em produtos ou processos que provocam mudanças econômicas, alterando e deslocando o estado de equilíbrio previamente existente no mercado (Schumpeter, 1989). O dinamismo inovador e tecnológico pode ser resultado de aglomerações produtivas em proximidade territorial, devido à possibilidade de troca de conhecimentos tácitos para o aprendizado interativo (Stallivieri, Britto, Campos & Vargas, 2010).

Com base na economia institucional, o desempenho econômico de determinada região pode ser afetado pelas instituições e suas trajetórias evolucionárias de decisões (North, 1990). Do ponto de vista dos mercados financeiros, as decisões de investimentos em bens de produção estão baseadas em expectativas incertas de retorno em longo prazo e avaliações subjetivas dos investidores, que tendem a preferir investimentos no mercado financeiro pela maior liquidez em curto prazo. Para reverter essa trajetória e estimular decisões de investimento em atividades produtivas, em vez de especulativas, as políticas governamentais tentam fazer intervenções amplas na economia monetária (Keynes, 1985).

O processo de desenvolvimento de uma região tem sido abordado por diversas correntes de pensamento, cada uma ressaltando o papel de aspectos particulares como as inovações tecnológicas, os arranjos produtivos locais, as mudanças institucionais, os mercados financeiros etc. O que existe em comum nessas correntes de pensamento é que todas se baseiam em uma lógica predominante de crescimento econômico.

Os indicadores mais conhecidos e utilizados na dimensão econômica do desenvolvimento são o produto interno bruto (PIB) de uma localidade e a renda média da sua população (PIB *per capita*). Esse indicador representa a soma de todos os bens e serviços em valores monetários produzidos numa determinada região e período. O PIB foi adotado a partir do fim da Segunda Guerra Mundial, por iniciativa das Nações Unidas para acompanhar o progresso econômico dos países. Tratava-se de um período histórico em que crescimento econômico e o desenvolvimento eram tidos como sinônimos (Siedenberg, 2003). Ao estabelecer diferenças entre o conceito de crescimento e de desenvolvimento, Souza (1999) afirma que o crescimento é uma condição para o desenvolvimento. Entretanto, a relação entre o crescimento econômico e o desenvolvimento não é linear, uma vez que o aumento do PIB ocorre, comumente, em situações de sobre-exploração de recursos humanos e uso



predatório dos recursos naturais, caracterizando vantagens competitivas espúrias (Haddad, 1999).

O dinamismo econômico não pode ser resumido ao aumento do PIB por uma série de motivos: seus métodos de mensuração sofrem de alta margem de incerteza; a produção de bens militares duráveis, armamentos de destruição, medicamentos e tratamentos para problemas de saúde coletiva são tratados positivamente; e não reflete a depreciação do capital natural ou a incorporação de trabalho voluntário. Além disso, é mais provável que o PIB aumente em contextos com sistemas jurídicos fracos em relação à proteção ambiental e social, permitindo a exploração de trabalhadores e a utilização indiscriminada de recursos naturais nos sistemas produtivos (Veiga, 2007).

Para Leukhardt e Allen (2013), é discutível usar o PIB como um indicador dentro dos conjuntos de indicadores de desenvolvimento, pois o empenho no crescimento econômico parece ser incoerente aos objetivos ambientais, contradizendo a ideia de sustentabilidade. As atividades produtivas que mais contribuem para o crescimento econômico são aquelas que causam os maiores danos ao meio ambiente em termos de poluição e depreciação de recursos naturais (Huetting & Reijnders, 2004).

Mais recentemente, a dimensão social do desenvolvimento passou a ser discutida na perspectiva da qualidade de vida. Nesse sentido, a liberdade individual substantiva passa a ser considerada um fator de desenvolvimento, que por sua vez passa a ser visto como uma função da capacidade humana dos indivíduos nas diversas situações que a vida social proporciona (Sen, 2000). A manutenção do bem-estar em longo prazo a um nível que permita às gerações atuais e futuras ter oportunidade para desfrutar de uma boa qualidade de vida passou a ser a questão central do desenvolvimento (Bijl, 2011). De acordo com Sachs (2001), o conceito de desenvolvimento humano supõe a extensão de direitos ao conjunto dos cidadãos, implicando em uma cidadania efetiva.

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) desenvolvido pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) em 1990 é o exemplo mais conhecido de mensuração da dimensão social do desenvolvimento (Siedenberg, 2003). Três elementos são principais para o IDH: a longevidade expressada pela expectativa de vida, que está agregada a benefícios indiretos como uma adequada nutrição e um bom sistema de saúde; o conhecimento representado pela capacidade de leitura ou grau de alfabetização, que reflete o acesso à educação que é necessária para a vida produtiva; e o padrão de vida decente representado pela receita *per capita*, que estima a capacidade de compra de bens.

Uma crítica ao IDH é que suas variáveis

refletem a condição média de uma dada população, não mostrando que uma parcela dessa mesma população pode não ter os requisitos básicos de sobrevivência digna atendidos (Bellen, 2010). Outra crítica é apontada por Souza (1999) a partir de uma análise detalhada sobre os indicadores normalmente utilizados para a avaliação do desenvolvimento dos países. O autor afirma que, apesar de alguns índices trazerem questões humanas como mortalidade e educação, todos eles são analisados em função da renda dos indivíduos, atribuindo maior importância ao crescimento econômico.

Ainda na dimensão social, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD) também tem desenvolvido esforços relacionados à utilização de indicadores da qualidade de vida dos cidadãos (OECD, 2009) com base no relatório de Stiglitz, *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, publicado em 2009 (Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2009). Os autores desse relatório defendem que o bem-estar dos cidadãos deve ser mensurado a partir de uma perspectiva de sustentabilidade, afirmando que os métodos tradicionais de mensuração do desenvolvimento social por meio de indicadores econômicos não são adequados. Contudo, o desenvolvimento baseado na melhoria das condições humanas e da qualidade de vida dos indivíduos pode ser espúrio e insustentável, uma vez que essas melhorias são direcionadas para padrões de produção e consumo que colocam em risco a capacidade do meio ambiente de fornecer os recursos naturais necessários em médio e longo prazo.

De acordo com o conceito de vantagens espúrias elaborado por Haddad (1999), Santos (2011) aplica o termo "desenvolvimento espúrio" para denominar o desenvolvimento baseado no predomínio de uma lógica de crescimento econômico associado aos incentivos governamentais, à degradação do meio ambiente, à exploração excessiva de mão-de-obra e ao uso de práticas ilegais. A partir dessa discussão, propõe-se que:

P2: As relações entre organizações e *stakeholders* que reforçam a ineficiência na alocação de recursos econômicos, o declínio no bem-estar social ou a degradação do meio ambiente constituem um capital social que promove um desenvolvimento espúrio.

## 6 DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Várias sociedades do passado entraram em colapso rapidamente após atingirem o auge de prosperidade e poder. Atualmente, os problemas



ambientais incluem as mesmas ameaças do passado e outras ameaças contemporâneas: mudanças climáticas provocadas pelo homem, acúmulo de produtos químicos tóxicos no ambiente, carência de energia e utilização total da capacidade fotossintética do planeta (Diamond, 2005). Tais problemas têm levado à preocupação pública de implementar soluções capazes de permitir o desenvolvimento sustentável em sociedades de todo o planeta. Os cientistas sociais começaram a discutir a agenda ambiental depois dos cientistas naturais, que desde a década de 1930 disseminavam os principais problemas ambientais contemporâneos, tais como desertificação, desmatamento florestal, contaminação de ecossistemas, crescimento populacional, extinção de espécies e mudanças climáticas (Drummond, 2006). A preocupação pública com problemas ambientais se originou na América do Norte e tem crescido desde meados da década de 1960 (Viola, 1996). O ambientalismo se transformou em um movimento multissetorial ao longo do tempo, com os primeiros atores surgindo na segunda metade do século XX no campo científico e a sociedade civil começando a ser ativa e a se mobilizar politicamente nos anos 1960 e 1970 por meio de organizações não governamentais (ONG) que se globalizaram em forma de redes nos anos 1980 (Leis, 2004).

O significado do meio ambiente é comumente abrigado em posições teóricas ancoradas no antropocentrismo ou no ecocentrismo (Augustin & Almeida, 2006). O antropocentrismo representa a submissão do meio ambiente à lógica de produção e consumo do atual sistema econômico, enquanto o ecocentrismo representa uma crítica à ideia de controle do ambiente natural para defender uma mudança de postura do ser humano como meio para reduzir os seus impactos sobre o meio ambiente. Indo para além de um debate dualístico, a ideia de desenvolvimento sustentável é capaz de sintetizar dialeticamente as visões baseadas no antropocentrismo e no ecocentrismo.

É importante esclarecer que os ambientalistas mais radicais, também chamados de puristas ou naturalistas, defendem um movimento em busca da sustentabilidade pura com ideias baseadas no ecocentrismo e estão engajados em ações de preservação da natureza. Esse movimento se posiciona contra qualquer atividade, especialmente as atividades econômicas, que possa trazer implicações para os ecossistemas. Contudo, as abordagens puramente ecológicas não permitem compreender as complexas interações do homem com a natureza e as provenientes demandas sociais (Augustin & Almeida, 2006). Por outro lado, as discussões sobre o desenvolvimento sustentável tiveram origem na ideia de alinhar o progresso

econômico e social à conservação dos ecossistemas. É o nível de aceitação das implicações das atividades econômicas no meio ambiente que diferencia os defensores do desenvolvimento sustentável dos defensores da sustentabilidade pura.

Para Veiga (2007, p. 60), o desenvolvimento sustentável é a situação em que “o crescimento econômico respeita os limites da natureza em vez de destruir seus ecossistemas”, oferecendo “uma chance às gerações futuras de que também possam progredir”. A expressão “desenvolvimento sustentável” foi empregada pela primeira vez em 1979 em um Simpósio das Nações Unidas (Veiga, 2007). A Comissão de Brundtland forneceu a primeira definição para desenvolvimento sustentável, sendo esse o desenvolvimento que satisfaz as necessidades presentes sem comprometer a capacidade das gerações futuras de suprir suas próprias necessidades (United Nations, 1987). A ideia de desenvolvimento sustentável pode ser adaptada a situações e contextos muito diferentes, sendo apropriada e articulada de maneira própria e individual por cada estudioso ou gestor, o que não leva ao estabelecimento de uma definição clara, fixa e imutável (Kates, Parris & Leiserowitz, 2005).

O desenvolvimento sustentável requer um planejamento que contemple as dimensões social, econômica, ecológica, espacial e cultural (Sachs, 1993). A dimensão social se refere à equidade na distribuição de renda e bens; a dimensão econômica se refere ao investimento e gerenciamento eficientes de recursos; a dimensão ecológica se refere à prevenção de danos ao meio ambiente; a dimensão espacial se refere ao equilíbrio da distribuição populacional e econômica nos territórios rurais e urbanos; e a dimensão cultural se refere à implementação de soluções específicas para as realidades locais respeitando a continuidade cultural.

Uma operacionalização simplificada do conceito de desenvolvimento sustentável é realizada pela integração das suas dimensões econômica, social e ambiental, que constituem o tripé da sustentabilidade (Elkington, 2006). As dimensões do desenvolvimento sustentável precisam estar integradas e coordenadas, levando em consideração tanto as relações do sistema socioeconômico com o meio ambiente quanto os impactos das atividades humanas sobre ele (Leukhardt & Allen, 2013). A alocação eficiente dos recursos naturais dentro de uma escala apropriada é a principal preocupação na dimensão econômica; a condição humana e os meios utilizados para aumentar a qualidade de vida são as preocupações principais na dimensão social; e os impactos das atividades humanas sobre o meio ambiente são as principais preocupações na dimensão ambiental (Bellen, 2010).



Geralmente, os índices socioeconômicos multidimensionais são exemplos de indicadores que representam a perspectiva de “sustentabilidade fraca” (Rennings & Wiggering, 1997). Nessa perspectiva, uma economia é sustentável quando existe uma poupança maior do que a depreciação da combinação de capital natural e capital produzido pelos indivíduos, assumindo que ambas as formas de capital são substituíveis. Tal situação representa um indicador de sustentabilidade fraca, uma vez que os custos da deterioração ambiental podem ser mensurados em unidades monetárias e compensados por benefícios do capital produzido por indivíduos (Pearce & Atkinson, 1993; Rennings & Wiggering, 1997).

A economia ecológica considera que o desenvolvimento socioeconômico depende da capacidade de carga do planeta e o bem-estar humano depende das funções dos ecossistemas (Leukhardt & Allen, 2013). A salvaguarda das funções ambientais proporciona um nível de produção que pode ser mantido indefinidamente sem ameaçar as condições de vida das futuras gerações (Hueting & Reijnders, 2004). Essa situação representa a perspectiva de “sustentabilidade forte”, pois identifica qualquer depreciação no capital natural como um sinal de insustentabilidade (Pearce & Atkinson, 1993). Os indicadores de sustentabilidade forte não consideram a substituição nas formas de capital e pressupõem a manutenção dos ecossistemas intactos, protegendo sua estabilidade, resiliência e função ecológica, enquanto utilizada a mensuração em unidades físicas em vez de unidades monetárias (Rennings & Wiggering, 1997).

A Pegada Ecológica é um exemplo conhecido de indicador da dimensão ambiental que surgiu na segunda metade da década de 1990. Trata-se de uma iniciativa da *Global Footprint Network* em parceria com outras instituições, como a *World Wildlife Fund* (WWF). A Pegada Ecológica é um índice que pode ser usado para estimar a área total de terra requerida para sustentar o padrão de vida e consumo de uma população, representando a apropriação de uma determinada população sobre a capacidade de carga do sistema total decorrente do consumo (Rees, 1992). A Pegada Ecológica é o indicador mais lembrado por especialistas em desenvolvimento sustentável, sendo capaz de analisar a sustentabilidade das atividades humanas, contribuir para a construção de consciência pública a respeito dos problemas ambientais e auxiliar em processos decisórios (Bellen, 2006). Nesse sentido, a Pegada Ecológica tem a capacidade educativa de revelar que o ecossistema terrestre não é capaz de sustentar o nível de atividade econômica e de consumo de matéria-prima indefinidamente, apontando para a necessidade de aproveitamento dos recursos naturais dentro da capacidade de carga

do sistema (Bellen, 2006).

As dimensões do desenvolvimento sustentável e suas interconexões também são abordadas no Prisma da Sustentabilidade, que acrescenta a dimensão institucional às dimensões econômica, social e ambiental (Spangenberg, 2002). É uma ferramenta de análise que ilustra as dimensões do desenvolvimento sustentável graficamente. A incorporação da dimensão institucional nas análises requer mais um vértice no tripé da sustentabilidade, transformando essa imagem em um prisma. A preocupação com a dimensão institucional surgiu na Agenda 21 (Spangenberg, 2002), um documento que representa um amplo plano de ação para ser executado nos níveis global, nacional e local em busca do desenvolvimento sustentável, sendo adotada pelos membros das Nações Unidas na Conferência das Nações Unidas para o Meio Ambiente e Desenvolvimento (CNUMAD), conhecida como Rio92 (United Nations, 1992). A partir do início dos anos 2000, a dimensão institucional começou a ter indicadores para monitoramento, com a publicação da segunda edição do documento *Indicators of sustainable development: guidelines and methodologies* pela ONU (United Nations, 2001). Nesse documento, a dimensão institucional foi observada em dois temas: o arcabouço institucional e a capacidade institucional. O arcabouço institucional é avaliado pela existência de uma estratégia nacional de desenvolvimento sustentável e pela implementação de acordos globais ratificados. A capacidade institucional, por sua vez, é avaliada pelo acesso da população à Internet e telefonia, proporção do PIB investido em pesquisa e desenvolvimento e pelas perdas econômicas e humanas decorrentes de desastres naturais. Apesar da dimensão institucional ser considerada desde 1992 na Agenda 21 e também na publicação do guia de indicadores das Nações Unidas em 2001, é apenas na Rio+20 que essa dimensão entra na pauta de discussões como um assunto principal (Melo, 2013).

Uma série de indicadores para avaliar a dimensão institucional e as interconexões com outras dimensões é apresentada por Spangenberg (2002) a partir de diversas fontes e construídos pelo próprio autor. Spangenberg (2002) propõe algumas melhorias na mensuração de alguns indicadores como a inclusão de medidas de energia e material incorporado na balança comercial para revelar os riscos do comércio internacional ao meio ambiente, a representatividade da população no poder legislativo, a participação de gênero em cargos de alto nível hierárquico dominados historicamente por homens ou por mulheres e a representatividade dos trabalhadores em conselhos locais de trabalho. Outras questões também são discutidas por Spangenberg (2002), como o investimento público



em gestão local, o subsídio governamental às ONG, a degradação de ecossistemas causada pelo desenvolvimento de infraestrutura, a necessidade material total para produção de bens, o monitoramento de investimentos em tecnologias avançadas, bem como o investimento no treinamento da polícia e forças armadas para pacificação. Lopolito, Nardone e Sisto (2011) relacionam a dimensão institucional à noção de capital social.

De acordo com a ideia das vantagens dinâmicas de Haddad (1999), o desenvolvimento

sustentável se distingue do desenvolvimento espúrio por ser baseado no predomínio de uma lógica de manutenção do meio ambiente associada ao aumento de produtividade, empregos e renda da população (Santos, 2011). A partir dessa discussão, propõe-se que:

P3: As relações entre organizações e *stakeholders*, que reforçam a eficiência na alocação de recursos econômicos, a melhoria do bem-estar social e a conservação do meio ambiente constituem um capital social que promove um desenvolvimento sustentável.

**Quadro 1 – Dimensões do capital social organizacional no desenvolvimento sustentável e no espúrio**

	Capital social nas relações com <i>stakeholders</i>		
	Dimensão estrutural	Dimensão relacional	Dimensão cognitiva
<b>Desenvolvimento sustentável</b>	Rede de relacionamentos com diversidade de <i>stakeholders</i> com diferentes interesses	Relações de confiança que reforçam a eficiência na alocação de recursos econômicos, a melhoria no bem-estar social e a conservação do meio ambiente	Significados compartilhados que reforçam a eficiência na alocação de recursos econômicos, a melhoria no bem-estar social e a conservação do meio ambiente
<b>Desenvolvimento espúrio</b>	Rede de relacionamentos com diversidade de <i>stakeholders</i> com diferentes interesses	Relações de confiança que reforçam a ineficiência na alocação de recursos econômicos, o declínio no bem-estar social ou a degradação do meio ambiente	Significados compartilhados que reforçam a ineficiência na alocação de recursos econômicos, o declínio no bem-estar social ou a degradação do meio ambiente

Fonte: Elaborado pelos autores.

O Quadro 1 caracteriza o capital social organizacional em um processo de desenvolvimento sustentável ou de desenvolvimento espúrio, cujas dimensões relacional e cognitiva evidenciam valores e conteúdos transacionados referentes às preocupações com as dimensões econômica, social e ambiental do desenvolvimento.

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste ensaio foi apresentar proposições sobre a avaliação da qualidade do capital social constituído entre organizações e seus *stakeholders* como um fator de desenvolvimento regional.

Inicialmente, é proposto que a qualidade do capital social constituído entre os membros de um grupo social é indicada pelo conteúdo transacionado e pelos principais valores compartilhados no grupo, sendo possível distinguir o capital social que promove um benefício para uma comunidade daquele que promove uma consequência danosa. Essa consideração é refletida

na primeira proposição apresentada – P1 – ao afirmar que a qualidade do capital social nas relações entre gestores e *stakeholders* é revelada nas dimensões relacional e cognitiva. Para associar o tipo de desenvolvimento de uma região ao capital social disponível, é necessário analisar as suas dimensões, de acordo com Nahapiet e Ghoshal (1998). A dimensão estrutural do capital social não é suficiente para revelar o potencial de desenvolvimento sustentável, pois os diversos padrões de relacionamento podem ser úteis para fortalecer e promover ações que levam tanto a benefícios quanto a consequências danosas para uma região. Porém, a compreensão das dimensões cognitiva e relacional do capital social em uma região revela evidências do potencial de desenvolvimento, uma vez que é possível identificar se os significados compartilhados entre os indivíduos e grupos promovem a sustentabilidade da região, assim como é possível identificar se o conteúdo transacionado nas suas relações fortalece o desenvolvimento sustentável nas suas dimensões econômica, social e ambiental.



Nesse sentido, a teoria de capital social fornece o suporte necessário para compreender as relações entre as organizações e seus *stakeholders* e os possíveis benefícios ou danos causados por essas relações em uma região. O capital social das relações com *stakeholders* tem a importância de promover o alcance dos propósitos das organizações, sejam esses propósitos benéficos ou danosos para uma região, guiando o desenvolvimento sustentável ou espúrio, respectivamente.

As relações entre organizações e *stakeholders* cujos conteúdos transacionados e valores compartilhados se referem ao crescimento econômico imediato, dependência de subsídios econômicos, declínio nas condições humanas e na qualidade de vida, aumento no consumo inconsciente e degradação do meio ambiente constituem um capital social que promove um desenvolvimento espúrio. Esse ponto é refletido na segunda proposição - P2 - ao afirmar que as relações entre organizações e *stakeholders* que reforçam a ineficiência na alocação de recursos econômicos, o declínio do bem-estar social ou a degradação do meio ambiente constituem um capital social que promove um desenvolvimento espúrio. Por outro lado, essas relações promovem um desenvolvimento sustentável quando se referem ao crescimento econômico em longo prazo, investimentos econômicos endógenos, promoção das condições humanas e da qualidade de vida, aumento do consumo consciente e conservação do meio ambiente. Esse contraponto é considerado na terceira proposição - P3 - ao afirmar que as relações entre organizações e *stakeholders* que reforçam a eficiência na alocação de recursos econômicos, a melhoria no bem-estar social e a conservação do meio ambiente constituem um capital social que promove um desenvolvimento sustentável. Os *stakeholders* não são, necessariamente, guardiões de propósitos coerentes com o desenvolvimento sustentável, conforme é advogado em algumas discussões no âmbito da responsabilidade social corporativa.

A principal contribuição deste estudo está na compreensão de que o alcance de um desenvolvimento sustentável depende de um arcabouço e uma capacidade institucional, incluindo o capital social nas relações das organizações com seus *stakeholders*, que seja constituído com base nos princípios do desenvolvimento sustentável. O estudo indica que existe uma condição para o desenvolvimento sustentável que repousa nos propósitos organizacionais que constituem o capital social nas relações com *stakeholders*.

As possibilidades de articulação entre as teorias de capital social, *stakeholders* e desenvolvimento regional não são esgotadas na

discussão apresentada neste texto, que tem algumas limitações. Por exemplo, a perspectiva histórica da teoria do capital social não foi considerada, impossibilitando a discussão sobre as dinâmicas sociais que levam à constituição ou à extinção de capital social entre as organizações ao longo do tempo. Além disso, o aspecto instrumental da teoria do *stakeholder* também não foi considerada, impossibilitando a discussão sobre a correspondência entre a abordagem do *stakeholder* e o desempenho estratégico das organizações. Futuras pesquisas podem dar continuidade a essas articulações, assim como podem avançar em investigações empíricas das proposições apresentadas.

Sugere-se que futuras pesquisas sejam implementadas por meio de abordagens qualitativas, como estudos de caso, buscando compreender o capital social nas relações com *stakeholders* das organizações protagonistas do desenvolvimento de uma região. Nesse sentido, este texto é a base teórica de uma pesquisa em andamento sobre o potencial de desenvolvimento de dois municípios, comparando a qualidade do capital social constituído com os *stakeholders* na atividade produtiva que caracteriza essas regiões.



## REFERÊNCIAS

- Adler, P. S. & Kwon, S.-W. (2002). Social capital: prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.
- Augustin, S. & Almeida, A. (2006). Da compreensão materialista e dialética das relações ecológicas ao conceito de desenvolvimento sustentável. *Desenvolvimento em Questão*, 4(7), jan./jun., 73-94.
- Babbie, E. (2010). *The practice of social research*. 12 ed. Belmont: Cengage Learning.
- Ballet, J. (2005). Stakeholders et capital social. *Revue française de gestion*, 31(156), 77-91.
- Bellen, H. M. van. (2006). *Indicadores de sustentabilidade: uma análise comparativa*. (2a ed.). Rio de Janeiro: FGV.
- Bellen, H. M. van. (2010). As dimensões do desenvolvimento: um estudo exploratório sob as perspectivas das ferramentas de avaliação. *Revista de Ciências da Administração*, 12(27), 143-168.
- Bijl, R. (2011). Never waste a good crisis: towards social sustainable development. *Social Indicators Research*, 102(1), 157-168.
- Burt, R. S. (1997). The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*, 42(2), 339-365.
- Burt, R. S. (2007). Secondhand brokerage: evidence on the importance of local structure for managers, bankers, and analysts. *Academy of Management Journal*, 50(1), 119-148.
- Chambers, S. & Kopstein, J. (2001). Bad civil society. *Political Theory*, 29(6), 837-865.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94(Suppl.), S95-S120.
- Cots, E. G. (2011). Stakeholder social capital: a new approach to stakeholder theory. *Business Ethics: A European Review*, 20(4), 328-341.
- Diamond, J. (2005). *Colapso*. Rio de Janeiro: Record.
- Donaldson, T. & Preston, L. E. (1995). The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications. *Academy of Management Review*, 20(1), 65-91.
- Drummond, J. A. (2006). A primazia dos cientistas naturais na construção da agenda ambiental contemporânea. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 21(62), 5-25.
- Ducci, N. P. C. & Teixeira, R. M. (2011). As redes sociais dos empreendedores na formação do capital social: um estudo de casos múltiplos em municípios do norte pioneiro no estado do Paraná. *Cadernos EBAPE.BR*, 9(4), 967-997.
- Elkington, J. (2006). Governance for sustainability. *Corporate Governance*, 14(6), 522-529, November.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: a stakeholder approach*. Boston: Pitman.
- Fukuyama, F. (2000). *A grande ruptura: a natureza humana e a reconstrução da ordem social*. Rio de Janeiro: Rocco.
- Fulkerson, G. M. & Thompson, G. H. (2008). The evolution of a contested concept: a meta-analysis of social capital definitions and trends (1988–2006). *Sociological Inquiry*, 78(4), 536-557.
- Furtado, C. (1980). *Pequena introdução ao desenvolvimento: enfoque interdisciplinar*. São Paulo: Nacional.
- Haddad, P. R. (1999). A concepção de desenvolvimento regional. In P. R. Haddad (Org.). *A competitividade do agronegócio e o desenvolvimento regional no Brasil: estudos de clusters*. Brasília: CNPq/Embrapa, 9-22.
- Helal, D. H. & Neves, J. A. B. (2007). Superando a pobreza: o papel do capital social na Região Metropolitana de Belo Horizonte. *Cadernos EBAPE.BR*, 5(2), 1-13.
- Huetting, R. & Reijnders, L. (2004). Broad sustainability contra sustainability: the proper construction of sustainability indicators. *Ecological Economics*, 50(3), 249-260.
- Hunt, E. K. (1985). *História do pensamento econômico: uma perspectiva crítica*. (5a ed.). Rio de Janeiro: Campus.



- Kates, R. W., Parris, T. M. & Leiserowitz, A. A. (2005). What is sustainable development? Goals, indicators, values, and practice. *Environment: Science and Policy for Sustainable Development*, 47(3), 8-21.
- Keynes, J. M. (1985). *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda: inflação e deflação*. (2a ed.). São Paulo: Nova Cultural.
- Lachmann, L. M. (1978). *Capital and its structure*. (2a ed.). Kansas: Sheed Andrews and McMeel.
- Leis, H. R. (2004). *A modernidade insustentável: as críticas do ambientalismo à sociedade contemporânea*. Montevideo: Coscoroba.
- Leukhardt, F. & Allen, S. (2013). How environmentally focused is the German sustainability strategy? A critical discussion of the indicators used to measure sustainable development in Germany. *Environment, Development and Sustainability*, 15(1), 149-166.
- Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital. *Connections*, 22(1), 28-51.
- Lopolito, A., Nardone, G. & Sisto, R. (2011). Towards a comprehensive evaluation of local action groups in LEADER programmes. *New Medit*, 10(1), 43-49.
- Maak, T. (2007). Responsible leadership, stakeholder engagement, and the emergence of social capital. *Journal of Business Ethics*, 74(4), 329-343.
- Marx, K. (1984). *O capital: crítica da economia política. Os economistas*. São Paulo: Abril Cultural.
- Maurer, A. M. & Silva, T. N. (2012). As micro e pequenas empresas socialmente responsáveis: Uma aproximação entre a teoria dos stakeholders e o capital social. *Gestão.Org*, 10(2), 369-394.
- McVea, J. F. & Freeman, R. E. (2005). A names-and-faces approach to stakeholder management: how focusing on stakeholders as individuals can bring ethics and entrepreneurial strategy together. *Journal of Management Inquiry*, 14(1), 57-69.
- Melo, P. T. N. B. (2013). Indicadores da dimensão institucional do desenvolvimento sustentável e os objetivos da Rio +20. *Desenvolvimento em Questão*, 11(23), 74-117.
- Melo, P. T. N. B. & Régis, H. P. (2013). Classificação dos laços entre gestores e stakeholders na rede dos Pontos de Cultura no Grande Recife. *Organizações & Sociedade*, 20(64), 75-96.
- Nahapiet, J. & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.
- Nohria, N. & Ghoshal, S. (1997). *The differentiated network: organizing multinational corporations for value creation*. San Francisco: Jossey-Bass.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University.
- OECD. (2009). *Measuring and fostering well-being and progress: The OECD Roadmap*. Busan: OECD.
- Pearce, D. W. & Atkinson, G. D. (1993). Capital theory and the measurement of sustainable development: an indicator of “weak” sustainability. *Ecological Economics*, 8(2), 103-108.
- Portes, A. (1998). Social capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Post, J. E., Preston, L. E. & Sachs, S. (2002). *Redefining the corporation: stakeholder management and organization wealth*. Stanford University Press: Stanford.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, R. D. (2002). *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. (2a ed.). Rio de Janeiro: FGV.
- Rees, W. E. (1992). Ecological footprints and appropriated carrying capacity: what urban economics leaves out. *Environment and Urbanization*, 4(2), 121-130, October.
- Régis, H. P., Dias, S. M. R. C. & Bastos, A. B. (2006, setembro). Articulando cognição, redes e capital social: um estudo entre



- empresários participantes de incubadoras de empresas. *Anais do Encontro da ANPAD*. Salvador, 30.
- Rennings, K. & Wiggering, H. (1997). Steps towards indicators of sustainable development: linking economic and ecological concepts. *Ecological Economics*, 20(1), 25-36.
- Rigo, A. S. & Oliveira, R. R. (2008). Capital social, desenvolvimento local e stakeholders: o caso do projeto Urbe do Sebrae. *Cadernos EBAPE.BR*, 6(2), 1-24.
- Rowley, T. J. (1997). Moving beyond dyadic ties: a network theory of stakeholder influences. *Academy of Management Review*, 22(4), 887-910.
- Russo, A. & Perrini, F. (2010). Investigating stakeholder theory and social capital: CSR in large firms and SMEs. *Journal of Business Ethics*, 91(2), 207-221.
- Sachs, I. (1993). Estratégias de transição para o século XXI. In M. Bursztyn (Org.). *Para pensar o desenvolvimento sustentável*. São Paulo: Brasiliense.
- Sachs, I. (2001). Brasil rural: da redescoberta à invenção. *Estudos Avançados*, 15(43), 75-82.
- Santos, G. R. (2011). *Políticas públicas e expansão da agroenergia no Brasil: contradições e desafios à sustentabilidade no ambiente rural em regiões do Cerrado*. Tese de doutorado em Desenvolvimento Sustentável, Universidade de Brasília, Brasília.
- Schumpeter, J. (1989). *Teoria do desenvolvimento econômico*. (Série Os Economistas). São Paulo: Abril Cultural.
- Sen, A. (2000). *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras.
- Sen, S. & Cowley, J. (2013). The relevance of stakeholder theory and social capital theory in the context of CSR in SMEs: An Australian perspective. *Journal of Business Ethics*, 118(2), 413-427, December.
- Serafim, M. C. & Andion, C. (2010). Capital espiritual e as relações econômicas: empreendedorismo em organizações religiosas. *Cadernos EBAPE.BR*, 8(3), 564-579.
- Siedenberg, D. R. (2003). Indicadores de desenvolvimento socioeconômico: uma síntese. *Desenvolvimento em Questão*, 1(1), jan./jun., 45-71.
- Souza, N. J. (1999). *Desenvolvimento econômico*. (4a ed.). São Paulo: Atlas.
- Spangenberg, J. H. (2002). Institutional sustainability indicators: an analysis of the institutions in Agenda 21 and a draft set of indicators for monitoring their effectivity. *Sustainable Development*, 10(2), 103-115.
- Stallivieri, F., Britto, J., Campos, R. & Vargas, M. (2010). Padrões de aprendizagem, cooperação e inovação em aglomerações produtivas no Brasil: uma análise multivariada exploratória. *Revista Economia*, 11(1), 125-154.
- Stiglitz, J., Sen, A. & Fitoussi, J. P. (2009). *Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress*. Paris: Insee Institut national de la statistique et des études économiques. Retrieved from: <http://www.insee.fr>. Acesso em: 30 de janeiro, 2012.
- Sutton, R. I. & Staw, B. (2003). Desenvolvimento de teoria. O que não é teoria. *Revista de Administração de Empresas*, 43(3), 74-84.
- Tsai, W. & Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: the role of intrafirm networks. *The Academy of Management Journal*, 41(4), 464-476.
- United Nations. (1987). *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future*. United Nations.
- United Nations. (1992). *Agenda 21*. Retrieved from: <http://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf>. Acesso em: 11 de março, 2013.
- United Nations. (2001). *Indicators of sustainable development: guidelines and methodologies*. New York, USA. Retrieved from: <http://www.un.org/esa/sustdev/publications/indisd-mg2001.pdf>. Acesso em: 30 de janeiro, 2012.
- Veiga, J. E. (2007). *A emergência socioambiental*. São Paulo: Senac.



Viola, E. (1996). A multidimensionalidade da globalização, as novas forças sociais transnacionais e seu impacto na política ambiental do Brasil, 1989-1995. In L. Costa, & E. Viola (orgs.). *Incertezas de sustentabilidade na globalização*. Campinas: UNICAMP.

Whetten, D. A. (2003). Desenvolvimento de teoria. O que constitui uma contribuição teórica?. *Revista de Administração de Empresas*, 43(3), 69-73.