

Os Efeitos dos *Laços Fracos* Sobre os *Laços Fortes*: Uma relação entre Associativismo e Indicadores de Capital Social*

**Luciana
Conceição de
Lima**

Graduanda em
Ciências Sociais/
UFMG

Palavras-chave:
Capital Social; *Laços Fracos*; *Laços Fortes*; Redes de Relacionamento; Associativismo.

Key-words:
social capital;
weak ties; *strong ties*; nets of relationship; social participation.

RESUMO: O presente trabalho tem por objetivo verificar as influências de laços fracos, aqui denominados como participação em entidades, sobre laços fortes, mensurados como relações de vizinhança, a partir dos dados da Pesquisa da Região Metropolitana de Belo Horizonte – PRMBH - colhidos no ano de 2002. As abordagens de James Coleman e Mark Granovetter que delineiam visões distintas para capital social – aspecto da estrutura ou aspecto do indivíduo, respectivamente – e seus efeitos sobre a percepção do mesmo em relação à sua comunidade, dão origem à duas hipóteses, cada qual, em apoio a cada uma das referidas abordagens. O emprego do teste para o Qui-quadrado e de um modelo de regressão logística multinomial são as ferramentas utilizadas para testar as hipóteses de pesquisa levantadas.

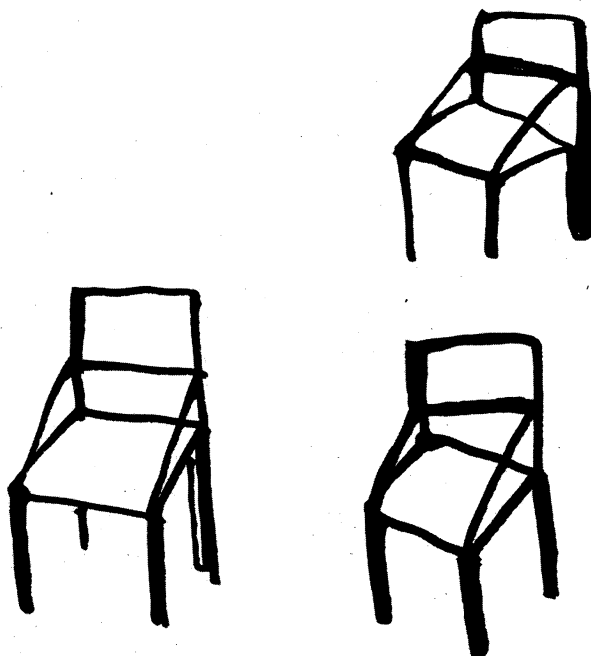
ABSTRACT: This work has the objective of verifying the influences of the weak ties (here named as participation in entities) over the strong ties (measured as neighborhood relations) from the data of the “Pesquisa da Região Metropolitana de Belo Horizonte” – PRMBH – harvested in 2002. The boarding of James Coleman and Mark Granovetter, which have distinct visions of social capital – structural aspects or individual aspects, respectively – and their effects on the individual perception of his/her community, originate two hypotheses supported by the two boarding above. This work, used the Qui-square test and one model of multiple logistic regression to test the hypotheses of our research.

Introdução

O termo capital social tem sido articulado com várias dimensões sociais para explicar o porquê de alguns grupos e/ou indivíduos acessarem com maior facilidade certos recursos, tais como informações sobre emprego, acesso à educação, ou participação política. As redes de relacionamentos que produzem e reproduzem o capital social são os pontos de partida para entender uma das razões da não uniformidade da posse de certos bens materiais ou simbólicos, vis-à-vis as

inúmeras probabilidades de relações interpessoais que um único indivíduo ou uma organização pode estabelecer com outros tantos atores da vida social.

Sob o amparo da literatura, o presente trabalho dialoga com dois autores que ocupam lugar de destaque nessa área: James Coleman (1988, 1990) e Mark Granovetter (1973, 1995). Ambos concordam que é na esfera de relações sociais que o capital social se origina, porém enquanto o primeiro considera capital social como algo ine-



*Agradeço ao parecerista anônimo pelas sugestões que ajudaram a enriquecer esse trabalho, ao professor Jorge Alexandre Barbosa Neves pela orientação, aos colegas da bolsa PAD/Pesquisa da Região Metropolitana de Belo Horizonte, e a Fabrício Mendes Fialho cujos comentários e atenção foram decisivos para a conclusão desse artigo.

rente à estrutura do grupo, o segundo defende o termo como recurso que pertence ao indivíduo para o alcance de seus objetivos pessoais, numa visão próxima à de Pierre Bourdieu.

Considerando a finalidade de ações, os relacionamentos que se estabelecem dizem muito a respeito de seu ambiente de origem. Tendo em vista esse aspecto, o presente trabalho contempla as diferenças naturais das relações que os atores estabelecem na vida social, bem como as influências que um tipo de relação exerce sobre a outra na posse ou na carência de certos recursos. A distinção que será feita entre as relações interpessoais terá como referência os conceitos de Mark Granovetter para *laços fracos* e *laços fortes*, que se diferenciam pela regularidade e pela intensidade das relações estabelecidas (GRANOVETTER, 1973). Os dados da Pesquisa da Região Metropolitana de Belo Horizonte (PRMBH) limitam a aplicação literal desses conceitos, todavia o que se pretende é aproximar as denominações desse autor para *laços fortes* e *laços fracos* aos indicadores de capital social (PRATES, 2001) que exprimem relações de vizinhança e ao associativismo, respectivamente.

Portanto, levando-se em consideração as duas abordagens para capital social, a de James Coleman e a de Mark Granovetter, o presente trabalho volta-se para o teste dos efeitos da vida associativa sobre as relações de vizinhança na Região Metropolitana de Belo Horizonte à luz dos dados da PRMBH.

Reflexão Sociológica Sobre A Escolha Dos Objetos

Antes de apresentar as abordagens de Coleman e Granovetter cabe uma breve reflexão sobre a importância de se pensar em indivíduos socialmente interdependentes. Esses dois autores fazem parte de uma geração de sociólogos e economistas preocupados em pensar as rela-

ções interpessoais como elementos incidentais à conduta e às instituições. Embora esses dois autores, conforme já mencionado, divirjam quanto ao ponto de alocação do capital social, ambos apresentam esse recurso como bem precioso à articulação da ação coletiva.

A Teoria Econômica Clássica e Neoclássica, bem como a Filosofia Política dos séculos XVII e XVIII contribuiriam para a formatação de um arcabouço teórico essencialmente individualista quanto à atuação dos atores. O fim do Antigo Regime e o despontar de uma economia de mercado baseado na livre e perfeita concorrência valorizaram a busca pela individualidade, caracterizando o que Coleman chama de "mito da sociedade moderna":

"This fiction is that society consists of a set of independent individuals, each of whom acts to achieve goals that are independently arrived at, and that the functioning of the social system consists of the combination of these actions of independent individuals". (COLEMAN, 1994, p.330).

Tanto o termo capital social introduzido por Glenn C. Loury na abordagem econômica e incorporado por Coleman, quanto o argumento do *embeddedness* de Granovetter apresentam-se como *link* entre os níveis micro e macro da teoria sociológica e econômica. Coleman destaca como importante propriedade do capital social a eficiência desse recurso para o alcance de certos benefícios que se encontram total ou parcialmente sobre o controle de outros indivíduos. (COLEMAN, 1994). Valorizando a reciprocidade das ações que se preservam pelo depósito mútuo de confiança entre os atores, Coleman delineia uma estratégia teórica para a introdução da estrutura social aos paradigmas da escolha racional (COLEMAN, 1988), visto que, nesse caso, a racionalidade pressupõe a cooperação mútua entre aqueles que se relacionam:

"Esta formulação de Coleman encontra suas bases na teoria de redes, onde a idéia central é a de que o comportamento do indivíduo, muito mais do que guiado por interesses próprios ou pressionado por normas culturais está alicerçado na rede de relações sociais que ele estabelece e/ou mantém." (FIALHO, 2004, p.33).

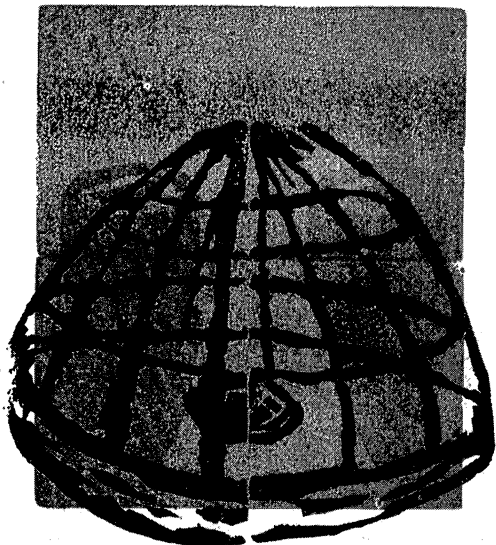
Seguindo essa mesma tendência, Granovetter apresenta o termo *embeddedness*, como o argumento de que as ações humanas e as instituições são influenciadas pelas relações sociais. (GRANOVETTER, 1995):

*"actors do not behave or decide as atoms outside a social context, nor do they adhere slavishly to a script written for them by the particular intersection of social categories that they happen to occupy. Their attempts at purposive action are instead embedded in concrete, ongoing systems of social relations"*² (GRANOVETTER, 1985, p.487).

Granovetter não emprega explicitamente o termo capital social, mas destaca a importância de redes de relacionamento para que o indivíduo se aproprie de meios para o alcance de certos

1. "Este mito é que a sociedade consiste em um lugar de indivíduos que agem de forma independente para o alcance de suas metas, e que o funcionamento do sistema social consiste na combinação dessas ações independentes"

2. "Atores não se comportam ou tomam decisões como átomos fora de um contexto social, nem aderem compulsoriamente a um roteiro escrito para eles pela particular interseção de categorias sociais que eles vêm a ocupar. Eles tentam em ações intencionais, estar inseridos em sistemas concretos de relações sociais existentes".



objetivos, que de outra forma, não poderiam ser alcançados livres de maiores custos.

As redes de relacionamento são, portanto, meios maximizadores da disponibilidade de recursos para a realização dos mais variados fins. A vida associativa e as relações de vizinhança, ambas referenciadas no presente trabalho, são exemplos de como tais redes podem ser formadas e caracterizadas de acordo com a especificidade dos vínculos que são estabelecidos. O reverso também constitui dado relevante, visto que a não-associação e a não-interação do indivíduo com sua vizinhança denotam diferenças cruciais de posse e/ou carência de bens materiais e simbólicos em relação àqueles que mantêm ativos seus respectivos laços.

Se for nas relações sociais que o indivíduo acessa o capital social, que por sua vez lhe servirá de recurso, fica evidente que quanto maior o número de relações estabelecidas maiores as chances de se conhecer as pessoas certas de modo a satisfazer convenientemente os desejos práticos da vida cotidiana. A seguir, apresentam-se as abordagens de James Coleman e Mark Granovetter e a divergência que fomenta esse trabalho: aonde se aloca o capital social? No indivíduo que o incorpora ou na estrutura que o abriga?

Abordagens Teóricas

1- Coleman: Capital Social Como Recurso Coletivo

O alcance do recurso capital social é posta a termo por James Coleman (1988) como resultado da escolha racional – livre dos excessos individualistas da teoria econômica³ – e seletiva dos indivíduos, mas que no entanto é um tipo de capital inerente à estrutura das relações interpessoais, ou seja, só pode ser apropriado em grupo, não passível de ser internalizado por aquele que mobiliza a rede:

"[Social capital] is not a single entity but a variety of different entities, with two elements in common: they all consist of some aspect of social structures, and they facilitate certain actions of actors (...) within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that in its absence would not be possible. (...) Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of relations between actors. It is not lodged either in the actors themselves or in physical implementes of production."⁴ (COLEMAN, 1988, p.98).

O autor ilustra a sua abordagem para capital social citando o exemplo de uma comunidade judaica de Nova York que comercializa pedras preciosas. Os membros desse grupo frequentam a mesma sinagoga, vivem no mesmo bairro e caracterizam um grupo tipicamente fechado. Observa-se que os laços de ordem familiar, religiosa e comunitária que os unem produzem a

segurança necessária para que o comércio das pedras preciosas seja facilitado e ocorra, com a única garantia de que as jóias não serão roubadas ou substituídas por pedras falsas, pela confiança produzida por esses laços. (COLEMAN, 1988). Esse exemplo denota a idéia de capital social como algo que pertence à comunidade e não a um único indivíduo, além de demonstrar a importância dos sentimentos de confiança e reciprocidade para manter o equilíbrio do grupo.

Com respeito às obrigações, expectativas e confiabilidade das estruturas que foram ilustradas no exemplo acima, essas são caracterizadas por Coleman (1988) como uma das formas possíveis de capital social. De acordo com o autor, em algumas estruturas sociais os indivíduos parecem depender mais uns dos outros, enquanto que em outras, os indivíduos demonstram ser mais auto-suficientes. No primeiro caso, cada vez em que um indivíduo realiza algo em benefício de alguém, cria-se naquele que oferta/auxílio a expectativa em ser retribuído e, naquele que é auxiliado, a obrigação em agir de forma recíproca. Os indivíduos acumulariam créditos e débitos em suas relações que seriam honradas pela confiança necessária existente entre as partes envolvidas. Na segunda forma de estrutura social, os créditos e as dívidas entre os indivíduos tenderiam a serem menores em função da menor dependência entre aqueles que se relacionam, e a confiabilidade do meio social assumiria papel essencial para garantir que as obrigações fossem devidamente cumpridas.

Segundo Coleman seja qual for a estrutura, quanto maior o nível de obrigações que perduram através do tempo entre os indivíduos, maior o estoque de capital social disponível ao grupo:

"Whatever the source, however, individuals in social structures with high levels of obligations outstanding at any time have more social capital on which they can draw. The density of outstanding obligations means, in effect, that the overall usefulness of the tangible resources of that social structure is amplified by there availability to others when needed."⁵ (COLEMAN, 1988, p.103).

Com base nos argumentos apresentados, observa-se que o autor interpreta capital social como recurso da estrutura que proporciona um maior bem-estar para seus integrantes. Quanto maior o estoque de capital social de um grupo, maiores serão também as chances de que a ação coletiva se efetue e de que os benefícios se disponibilizem para o acesso de seus membros. Sendo assim, a percepção positiva que um grupo tem sobre seu ambiente estaria ligada à maior ou menor posse de capital social em seu interior.

2- Granovetter: Capital Social Como Recurso Individual

Sem empregar explicitamente o termo "capital social" para denominar o conjunto de bens pertencentes a um grupo e passíveis de serem internalizados pelos indivíduos, Mark Granovetter

3. Em trabalhos recentes – "Social Theory, Social Research and a Theory of Action" e "Individual Interest and Collective Action", – Coleman discute a importância de se desenvolver uma teoria que combine tanto a proposição da sociologia de que os atores são socializados e agem segundo normas, papéis e obrigações, quanto a premissa econômica de que o ator age de forma independente visando o máximo de satisfação particular. A ferramenta conceitual que funcionaria, ao mesmo tempo como *link* e crítica entre e para essas duas vertentes teóricas, seria a própria noção de capital social.

4. "O capital social não é uma entidade singular, mas uma variedade de entidades que apresentam duas características: todos eles compreendem alguns aspectos da estrutura social e também facilitam certas ações dos atores dessa estrutura. Como outras formas de capital, o capital social é produzido, facilitando o alcance de certos fins que na ausência do mesmo não seria possível alcançar. (...) Ao contrário de outras formas de capital, o capital social é inerente à estrutura de relações entre atores e não se encontra alocado nem nos indivíduos e nem nos implementos físicos de produção".

5. "De qualquer forma, qualquer que seja a origem, aqueles indivíduos dentro de estruturas sociais com altos níveis de obrigações dispõem de maior estoque de capital social. A densidade das obrigações significa que o proveito total desses recursos para aquela estrutura é ampliado quando os mesmos encontram-se disponíveis para outros indivíduos".

(1973,1995) apresenta-se na literatura como um dos primeiros a explorar os recursos captados em redes de relacionamentos na perspectiva da procura de emprego e da ascensão profissional. No entanto, as atenções do presente trabalho se dirigem para a visão distinta desse autor em relação à abordagem de Coleman para capital social e para as suas definições para *laços fracos* e *laços fortes*.

Conforme expresso no parágrafo anterior, na abordagem de Granovetter o capital social apresenta-se como recurso individual. Os laços de relacionamentos, potenciais ou efetivos, são apresentados pelo autor como peças decisivas para o indivíduo alcançar seus propósitos, vis-à-vis a motivação e o poder necessários de seus contatos para que suas demandas sejam atendidas.

Granovetter (1973) classifica tais laços de relacionamentos em *laços fortes* (*Strong ties*) e *laços fracos* (*Weak ties*). Ambos são postos a termo pelo autor para diferir, respectivamente, aqueles relacionamentos da esfera íntima do indivíduo (amigos próximos e família – os *laços fortes*) daqueles contatos que são externos ao círculo imediato de parentes e amigos (os *laços fracos*). O poder de influência de um e outro sobre o indivíduo e, conseqüentemente, sobre as chances de se colher as melhores informações para o alcance de seus fins, são também marcadas como distintas, principalmente em relação ao fluxo de informações propagadas e ao número de pessoas que se tornam receptoras potenciais dessas notícias.

Granovetter define em *The Strength of Weak Ties* (1973) a noção intuitiva para laço interpessoal como a probabilidade linear de que tempo, intimidade, conteúdo emocional e reciprocidade se combinem e caracterizem o laço. Pressupondo que esse arranjo apresenta-se em ponto ótimo nos *laços fortes*, e em ponto mínimo nos *laços fracos*, espera-se que novos contatos estabelecidos por ambos os grupos sigam a tendência que caracteriza um e outro:

"Thus, if strong ties connect A to B and A to C, both C and B, being similar to A, are probably similar to one another, increasing the likelihood of a friendship once they have met. Applied in reverse, these two factors —time and similarity— indicate why weaker A-B and A-C ties make a C-B tie less likely than strong ones: C and B are less likely to interact and less likely to be compatible if they do"⁶. (GRANOVETTER, 1973, p. 1362)

Se por um lado os *laços fracos* perdem em consistência, por outro ganham em habilidade de estabelecerem ligações com contatos mais longínquos do que aqueles que os *laços fortes* conseguem alcançar. Granovetter (1973) apresenta como *pontes* os próprios *laços fracos* que indiretamente conectam vários pontos da rede via fluxo de informações no interior da mesma. A transmissão de notícias que se efetua nesse caso, atinge potencialmente um maior número de

indivíduos, apresentando uma relação direta com o número de intermediários entre a origem e o destino da informação, e uma relação inversa com o grau de densidade – em que medida a interação é regular e intensa – entre os contatos. (GRANOVETTER, 1973).

Com base nessas proposições, pode-se inferir que os contatos estabelecidos via *laços fracos* não se justapõem aos contatos estabelecidos pelos *laços fortes*, ou seja, quanto mais o indivíduo estabelece relações pautadas sobre *laços fracos*, suas probabilidades de procurar por um *laço forte* diminuem.

A respeito dos *laços fortes* ou laços social-familiares, o autor demonstra através de um *survey* aplicado entre trabalhadores em Massachusetts nos Estados Unidos (GRANOVETTER, 1995), que os indivíduos da amostra consultavam menos seus parentes e amigos próximos para obterem informações sobre emprego do que a seus meros conhecidos (ou seja, recorrem primeiramente às suas redes de laços fracos). A explicação de Granovetter para esse resultado é a de que isso se trata da primazia da estrutura sobre a motivação, pois embora os vínculos sejam mais estreitos nos laços social-familiares, e em razão disso espera-se que a motivação para que o indivíduo procure ou ajude a um dos seus seja maior, o volume expressivo de oferta e de ofertantes que estão para além do círculo imediato de relações faz a diferença e atrai um maior número de preferências. Ainda segundo o autor, os *laços fortes* seriam mais acionados entre indivíduos jovens e entre indivíduos em situação de pressão particular – no caso do *survey* analisado, momentos de desemprego – pois em ambos os casos esperam-se que a segurança de um vínculo afetivo funcione como medida extra-ordinária para superar tanto a fase da iniciação profissional quanto a falta de emprego.

Esses exemplos são úteis para entender que a abordagem de Granovetter para capital social parte da proposição de que esse recurso que o indivíduo internaliza é utilizado para a satisfação pessoal, sem que a coletividade ganhe com isso melhores condições para agir em prol de seus interesses. Portanto, a comunidade não se beneficiaria com o abrigo de relações interpessoais geradoras de capital social, uma vez que haveria um distanciamento do indivíduo em relação ao seu grupo na medida em que ele estabelecesse relações para além das fronteiras de seu núcleo de origem, o que produziria, então, efeitos negativos das relações externas sobre aquelas relações internas ao grupo.

Operacionalizando Conceitos: Capital Social, Laços Fortes e Laços Fracos

As páginas precedentes trouxeram dois conceitos distintos para capital social. Serão consideradas nesse trabalho as duas idéias conflituosas

6. "Assim, se laços fortes conectam A até B e A até C, e se ambos, C e B, são similares a A, esses laços são provavelmente similares a um outro, aumentando a probabilidade de mais um relacionamento uma vez que os indivíduos tenham sido apresentados. Pelo contrário, esses dois fatores – tempo e similaridade – indicam porque a fragilidade dos laços que unem A-B e A-C fazem com que o laço que une C-B seja menos provável de ser forte: C e B são menos propensos a interagir e a serem compatíveis se ambos são igualmente fracos"

tantes: a de James Coleman que entende capital social como recurso inerente à estrutura e que eleva a percepção positiva do indivíduo em relação à sua comunidade, e a de Granovetter, que define esse recurso como bem que o indivíduo internaliza para a realização de suas metas, e que contudo não provoca percepções positivas dos membros em relação ao seu grupo.

Apoiando-se nos trabalhos de Mark Granovetter (1973,1998) serão utilizadas como modelo as definições desse autor para *laços fortes* (*Strong ties*) e para *laços fracos* (*Weak ties*). Não há, conforme já explicado, meios de operacionalizar literalmente esses conceitos a partir dos dados da PRMBH. Tendo em vista a noção de densidade lançada por Granovetter que mede a regularidade e a intensidade das relações, considerarei como *laços fortes* as relações de vizinhança que se expressam através dos indicadores de capital social, e como *laços fracos* a participação do indivíduo em entidades. O presente trabalho entende que as relações entre vizinhos são menos ocasionais do que as relações do indivíduo em entidades, e portanto, aproximam-se mais dos *laços fortes*, enquanto que as últimas se aproximam mais dos *laços fracos*.⁷

Hipótese de Pesquisa

De posse da argumentação teórica apresentada acerca do debate entre Coleman e Granovetter, o problema de pesquisa fica assim definido:

Apoio a Granovetter:

"O estabelecimento de laços fracos, como a participação em entidades produz efeitos negativos sobre laços mais fortes, como as relações de vizinhança".

Apoio a Coleman:

"O estabelecimento de laços fracos, como a participação em entidades produz efeitos positivos sobre laços mais fortes, como as relações de vizinhança".

Metodologia

A metodologia empregada para testar as hipóteses apresentadas define-se na seguinte forma:

1º) Para testar se os *laços fracos* - participação em entidades - produzem de fato efeitos negativos sobre os *laços fortes* - as relações de vizinhança (indicadores de capital social) -, será utilizado o teste para Qui-quadrado para verificar a dependência ou a independência entre esses dois tipos de laços.

As variáveis ficam assim especificadas:

Variável independente

- Participação em entidades - (*dummy*). Não participa = 0 e Participa = 1.

Variáveis dependentes

Relações de Vizinhança - Indicadores de capital social:

- Q.8. Sensação de pertencimento em relação à vizinhança;
- Q.9. Se possui amigos na vizinhança;
- Q.10. Frequência com que conversa com vizinhos;
- Q.11. Frequência com que troca gentilezas com vizinhos;
- Q.12a. Confiança nos vizinhos;
- Q.12b. Se os vizinhos são prestativos.

2º) O teste da hipótese de que o estabelecimento de laços fracos produz efeitos positivos sobre laços mais fortes, partirá da proposição de que a percepção do indivíduo em relação à sua comunidade pode apresentar resultados diferentes quando há o controle da relação entre *laço forte* e *laço fraco* por outras variáveis. Destarte, será empregado um modelo de Regressão Logística Multinomial para verificar o efeito da participação em entidades sobre a frequência com que um indivíduo troca gentilezas com seus vizinhos (relações de reciprocidade), controlados pela escolaridade.

Variáveis independentes

- Participação em entidades: (*dummy*). Não participa = 0 e Participa = 1.
- Escolaridade do indivíduo (em anos).

Variável dependente

- Frequência com que troca gentileza com vizinhos: 1-Sempre, 2-Às vezes, 3-Raramente, 4-Nunca.
- Grupo de referência: 1-Sempre. Indivíduos que sempre trocam gentilezas com seus vizinhos.
- O cálculo do percentual dos efeitos da participação em entidades e da escolaridade sobre a troca de gentileza entre vizinhos, obedece a seguinte fórmula: $[(e^b - 1) \times 100]$.
- Modelo estimado: Frequência com que troca gentileza com vizinhos:
 $\text{Log} [p(Y=j) | (X=i) / p(Y=1) | (X=i)] = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 (\text{Escolaridade}) + \hat{\beta}_2 (\text{Participação em entidades})$

Resultados

Na tabela 1 pode-se observar queda na tendência de sensação de pertencimento em relação à vizinhança entre aqueles que participam de alguma entidade. O coeficiente de Pearson foi de 0,08, o que indica uma relação de dependência entre as variáveis.

7. O significado de "vizinhança" pode sofrer variações de um ambiente à outro, o que talvez poderia ser melhor controlado comparando-se comunidades afins - bairro com bairro, vila com vila, por exemplo. Porém, o recorte metodológico adotado impede tal exercício, o que por sua vez não compromete os esforços do presente trabalho em buscar por generalizações dos efeitos dos *laços fracos* sobre os *laços fortes*.

Tabela 1 - Resultado do teste do Qui-Quadrado
Sensação de pertencimento em relação à vizinhança

| | | Você se sente em casa neste bairro/vila | Este bairro/vila é apenas um lugar para morar | Se pudesse você mudaria desse bairro | Total | Coeficiente de Pearson: 4,868 |
|-----------------------|-------|---|---|--------------------------------------|-------------|----------------------------------|
| Participa em entidade | Sim | 115 60,5% | 35 18,4% | 40 21,1% | 190 100% | |
| | Não | 125 56,6% | 30 13,6% | 66 29,9% | 221 100% | |
| | Total | 240 60,5% | 65 15,8% | 106 25,8% | 190 100% | |

| | Value | df | Asymp. Sig |
|--------------------|-------|----|------------|
| Pearson Chi-Square | 4,868 | 2 | ,088 |

Obs: Coeficiente significativo para teste unilateral
Fonte: PRMBH, 2002.

O percentual de indivíduos que se sentem em casa no bairro/vila em que moram foi de 56,6% para aqueles que participam de alguma entidade, 13,6% para aqueles que considera seu bairro/vila como apenas um lugar para se morar, e 29,6% para os que se pudessem mudariam daquela localidade. Esses dados revelam que a participação em entidades não produz, necessariamente, efeitos positivos de sensação de pertencimento na amostra em análise, uma vez que o percentual de indivíduos que participam de alguma entidade eleva-se entre as duas últimas assertivas – “Este bairro/vila é apenas um lugar para se morar” (13%) e “Se pudesse você mudaria desse bairro/vila” (56,6%).

A tabela 2 reforça o raciocínio de que o estoque de capital social de uma determinada comunidade não implica necessariamente em percepção positiva da mesma.

Tabela 2 - Resultado do teste do Qui-Quadrado
Frequência com que troca gentileza com os vizinhos

| | | Sempre | Às vezes | Raramente | Nunca | Total | Coeficiente de Pearson: 11,689 |
|-----------------------|-------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-----------------------------------|
| Participa em entidade | Sim | 62 32,8% | 67 35,4% | 40 21,2% | 20 10,6% | 189 100% | |
| | Não | 71 32,1% | 49 22,2% | 63 28,5% | 38 17,2% | 221 100% | |
| | Total | 133 32,4% | 116 28,3% | 103 25,1% | 58 14,1% | 410 100% | |

| | Value | df | Asymp. Sig |
|--------------------|--------|----|------------|
| Pearson Chi-Square | 11,698 | 3 | ,008 |

Fonte: PRMBH, 2002.

Confirmada a relação de dependência entre as duas variáveis pela significância do Coeficiente de Pearson (0,008), observa-se que a frequência de indivíduos que participam de algum tipo de entidade decresce entre aqueles que declaram trocar gentileza com seus vizinhos - “Sempre” (32,1%) e “Às vezes” (22,2%). O número de participantes de entidades aumenta (28,5%) no grupo seguinte - opção “Raramente” - e volta a decrescer no grupo dos que nunca trocam gentileza com seus vizinhos. As relações de reciprocidade como

nesse caso as de gentilezas, não ganhariam consistência com o acúmulo de capital social naquela comunidade, como pressupõe a teoria de Coleman.

As tabelas seguintes não apresentaram Coeficientes de Pearson significativos para confirmar se as variáveis são dependentes ou independentes entre si. As observações que se seguem são baseadas apenas na orientação da distribuição das frequências.

Tabela 3 - Resultado do teste do Qui-Quadrado
Confiança nos vizinhos

| | | Concorda totalmente | Concorda em parte | Discorda totalmente | Discorda em parte | Total | Coeficiente de Pearson: 1,196 |
|-----------------------|-------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|-------------|----------------------------------|
| Participa em entidade | Sim | 25 19,9% | 81 43,1% | 58 30,9% | 24 12,8% | 188 100% | |
| | Não | 24 10,9% | 91 41,2% | 78 35,6% | 28 12,7% | 221 100% | |
| | Total | 49 12% | 172 42,1% | 136 33,3% | 52 12,7% | 409 100% | |

| | Value | df | Asymp. Sig |
|--------------------|-------|----|------------|
| Pearson Chi-Square | 1,196 | 3 | ,764 |

Fonte: PRMBH, 2002.

Na tabela 3 observa-se que a frequência de indivíduos que concordam totalmente que as pessoas de seu bairro são confiáveis é bem próxima entre aqueles que participam e aqueles que não participam de entidades, com ligeira vantagem para aqueles que não participam (13,3% contra 10,9%). Na medida em que os respondentes expressam cada vez menos confiança - “Concorda em parte”, “Discorda em parte” e “Concorda totalmente” - o percentual de participantes supera o percentual de não participantes em entidades.

Na tabela 4 os resultados são bem semelhantes quanto à orientação das distribuições das frequências:

Tabela 4 - Resultado do teste do Qui-Quadrado
Vizinhos Prestativos

| | | Concorda totalmente | Concorda em parte | Discorda em parte | Discorda totalmente | Total | Coeficiente de Pearson: 0,708 |
|-----------------------|-------|---------------------|-------------------|-------------------|---------------------|-------------|----------------------------------|
| Participa em entidade | Sim | 56 29,9% | 81 43,3% | 44 23,5% | 6 3,2% | 187 100% | |
| | Não | 68 31,3% | 86 39,6% | 54 24,9% | 9 4,1% | 217 100% | |
| | Total | 124 30,7% | 167 41,3% | 98 24,3% | 15 3,7% | 404 100% | |

| | Value | df | Asymp. Sig |
|--------------------|-------|----|------------|
| Pearson Chi-Square | 1,196 | 3 | ,764 |

Fonte: Dados do BHÁreaSurvey, 2002

Entre aqueles indivíduos que concordam totalmente que seus vizinhos são prestativos, o maior percentual (31,3%) participa de alguma entidade. Em seguida, na direção da total discordância da assertiva, o número de participantes também aumenta em relação ao número dos não-participantes.

Na tabela 5 encontrou-se que dentre aqueles que participam de entidades, a maioria (48%) tem o hábito de conversar todos ou quase todos os dias com seus vizinhos. Quanto menos os respondentes declararam conversar com seus vizinhos – “Semanalmente”, “Mensalmente”, “Quase nunca” – o número de pessoas que participam de entidades é maior, salvo na opção “Mensalmente” que apresentou empate de 17% com a assertiva “Quase Nunca”.

Tabela 5 - Resultado do teste do Qui-Quadrado
Frequência com que conversa com vizinhos

| | | Todos os dias ou quase todos | Semanalmente | Mensalmente | Quase nunca | Total | Coeficiente de Pearson: 0,440 |
|-----------------------|-------|------------------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|----------------------------------|
| Participa em entidade | Sim | 87 50,6% | 54 31,4% | 17 9,9% | 14 8,1% | 172 100% | |
| | Não | 94 48,5% | 66 34% | 17 8,8% | 17 8,8% | 194 100% | |
| | Total | 181 49,5% | 120 32,8% | 34 9,3% | 31 8,5% | 366 100% | |

Valor p (sig): 0,932

| | Value | df | Asymp. Sig |
|--------------------|-------|----|------------|
| Pearson Chi-Square | ,440 | 3 | ,932 |

Fonte: Dados do PRMBH, 2002

Por fim, os resultados da tabela 6 mostram que tanto entre aqueles que disseram participar de alguma entidade quanto aqueles que declararam não participar, a grande maioria apontou ter amigos na vizinhança ou região próxima.

Tabela 6 - Resultado do teste do Qui-Quadrado
Presença de amigos na vizinhança

| | | Presença de amigos na vizinhança | | | Coeficiente de Pearson: 1,109 |
|-----------------------|-------|----------------------------------|-------------|-------------|----------------------------------|
| | | Sim | Não | Total | |
| Participa em entidade | Sim | 173 91,1% | 17 8,9% | 190 100% | |
| | Não | 195 87,8% | 27 12,2% | 222 100% | |
| | Total | 368 89,3% | 44 10,7% | 412 100% | |

Valor p (sig): 0,292

| | Value | df | Asymp. Sig |
|--------------------|-------|----|------------|
| Pearson Chi-Square | 1,109 | 1 | ,292 |

Fonte: Dados do PRMBH, 2002

Teste Qui-Quadrado

As tabelas 1 e 2 apresentaram evidências de que o estabelecimento de laços mais fracos como a participação em entidades produz efeitos contrários sobre laços mais fortes, como as relações de vizinhança. A teoria de Coleman para capital social enquanto recurso da estrutura que beneficia à coletividade e produz sensações positivas de pertencimento, não pode, entretanto, ser excluída das análises, uma vez que pode haver outros fatores que em conjunção com a participação em entidades produzam efeitos de sensação positiva do indivíduo em relação à vizinhança.

A fim de testar a hipótese de apoio à Coleman, os resultados da Tabela 7 nos mostram que, controlando por anos de estudo, os indivíduos que participam de alguma entidade possuem uma relação de troca maior com a sua vizinhança (considerando os resultados significantes que foram dos grupos “Nunca” e “Raramente”) do que aqueles que não participam:

Tabela 7 - Resultado do Modelo de Regressão Multinomial
Grupo de referência: Sempre troca gentilezas com os vizinhos

| Frequência com que troca gentilezas com os vizinhos | | B | Sig | Exp(B) | % |
|---|---------------------------|--------|-------|--------|-------|
| Nunca | Anos de Escolaridade | 0,086 | 0,038 | 1,090 | 9,0 |
| | Participação em entidades | -0,696 | 0,042 | 0,499 | -50,1 |
| Raramente | Anos de Escolaridade | 0,103 | 0,001 | 1,109 | 10,9 |
| | Participação em entidades | -0,566 | 0,047 | 0,568 | -43,2 |
| As vezes | Anos de Escolaridade | 0,057 | 0,007 | 1,058 | 5,8 |
| | Participação em entidades | 0,338 | 0,212 | 1,403 | 40,3 |

| Cox end Snell | Nagelkerke | McFadden |
|---------------|------------|----------|
| ,058 | ,062 | ,022 |

Fonte: Dados da PRMBH, 2002

Cada ano a mais de escolaridade aumenta em 9% as chances do indivíduo em nunca estabelecer relações de troca com seus vizinhos em relação àqueles que sempre agem dessa forma com as pessoas de sua vizinhança, e que esse percentual sobe para 10,8% quando se compara os que raramente trocam gentileza com o grupo de referência. Quando o indivíduo às vezes troca gentilezas com seus vizinhos, a escolaridade do mesmo tende a ser 5% maior do que aqueles que sempre se comportam dessa maneira em relação à sua vizinhança.

Se o indivíduo participa de alguma entidade, as chances de que ele nunca estabeleça relações de troca com seus vizinhos é de 50,1% a menos do que aqueles que sempre trocam gentileza com os mesmos. Esse valor diminui para 43,2% entre aqueles que disseram “raramente” em relação aos que escolhem a opção “Sempre”.

Conclusão

Em relação ao conjunto dos dados apresentados, observa-se que as duas abordagens de capital social eleitas como referência ao presente trabalho se confirmam através dos resultados. O teste para Qui-Quadrado demonstrou que o abrigo de indivíduos imersos em outras redes interpessoais não garante à comunidade dispor do mesmo estoque de capital social de seus membros, e assim produzir efeitos positivos de sensação de pertencimento. Todavia, os níveis de significância encontrados não foram tão robustos e estiveram presentes em apenas dois dos seis quesitos de indicadores de capital social,

ainda que as frequências encontradas caminhem na direção que confirma os efeitos negativos dos laços fracos sobre os laços fortes.

Os resultados colhidos da análise de regressão multinomial foram mais contundentes no sentido de confirmar que a participação controlada por escolaridade aumenta as relações de reciprocidade do indivíduo em sua vizinhança, e conseqüentemente, produz efeitos positivos sobre laços mais fortes, tal como sugere a teoria de Coleman. O presente trabalho não se inclina a refutar uma ou outra hipótese, todavia, pelos dados colhidos a hipótese de apoio à abordagem

de James Coleman fora mais fortalecida do que a hipótese de apoio à abordagem de Mark Granovetter.

Em tempo, é preciso considerar que os dados podem ser mais lapidados do ponto de vista estatístico, e que esse trabalho foi apenas um estudo preliminar sobre os efeitos dos *laços fracos* sobre os *laços fortes*, e que pode ser ampliando para outras bases de dados que permitam tal operacionalização da teoria.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BOURDIEU, Pierre. (1999), *Las Formas de Capital*. Lima: Piedra Azul. [1983].
- COLEMAN, James. (1994), *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- COLEMAN, James. (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology*, 94, supplement: S95-S120.
- FIALHO, Fabrício. M. (2004), "Capital Social: usos e definições do conceito nas Ciências Sociais". *Revista Três Pontos*, 1, 0: 31-35.
- GRANOVETTER, Mark S. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology*, 3:481-510.
- GRANOVETTER, Mark S. (1995), *Getting a Job: a Study of Contacts and Careers*. 2.ed. Chicago, The University of Chicago Press.
- GRANOVETTER, Mark S. (1973), "The Strength of the Weak Ties". *American Journal of Sociology*, 78, 6: 1360-1380.
- PRATES, Antônio Augusto P. (2001), *Capital Social e Cultura Cívica: Seus Efeitos Sobre Indicadores de Qualidade de Vida*. Belo Horizonte: mimeo.
- PRATES, Antônio Augusto P.; DURANTE, Marcelo O. (2003), *Exploração Preliminar dos Dados do BH Area Survey - Capital Social e Qualidade de Vida*. Belo Horizonte: mimeo.