

UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS - UNISINOS
UNIDADE ACADÊMICA PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS SOCIAIS
NÍVEL DOUTORADO

ANGELA ESTER MALLMANN CENTENARO

A INFLUÊNCIA DO CAPITAL SOCIAL NO FOMENTO DE PROJETOS DE
FINANCIAMENTO COLETIVO NO BRASIL

São Leopoldo

2013

Angela Ester Mallmann Centenaro

A INFLUÊNCIA DO CAPITAL SOCIAL NO FOMENTO DE PROJETOS DE
FINANCIAMENTO COLETIVO NO BRASIL

Tese apresentada como requisito parcial
para a obtenção do título de Doutor em
Ciências Sociais, pelo Programa de Pós-
Graduação em Ciências Sociais da
Universidade do Vale do Rio dos Sinos -
UNISINOS

Orientadora: Dra. Adriane Ferrarini

Co-orientador: Dr. Paolo Totaro

São Leopoldo

2013

Aos meus pais, que me deram a vida.

Para Felipe e Josué, razões desta vida.

AGRADECIMENTOS

Dedico este trabalho aos Mestres e Amigos Adriane e Paolo, orientadora e co-orientador. Quero expressar minha felicidade por ter conhecido vocês, excelentes profissionais. Sem vocês, alcançar o objetivo de realizar esta tese teria sido muito mais difícil. Espero contar com vocês para novas empreitadas num futuro próximo. Sabem que podem contar comigo.

Aos demais professores que me orientaram durante o período de estudo, seja nas disciplinas, seja nas orientações que, com suas maneiras diversas de refletir sobre as ciências sociais, me tiravam da zona de conforto. Assim agradeço aos Prof^ª. Dr^ª. Adriane Ferrarini, Prof. Dr. Aloísio Rucheinsky, Prof. Dr. Carlos Gadea, Prof. Dr. Eduardo Portanova, Prof. Dr. Inácio Gaiger, Prof. Dr. Jorge Verschoore, Prof. Dr. José Bica de Melo, Prof. Dr. José Rogério Lopes, Prof^ª. Dr^ª. Marília Veronese, Prof. Dr. Nadir Lara Jr, Prof. Dr. Tiago Wickstrom Alves.

À Maristela Simon, mais que secretária, uma amiga e um verdadeiro exemplo de solidariedade.

Ao amigo e companheiro de muitos anos Odenir, pelas leituras dos textos e discussões profícuas que estas geraram.

Aos colegas e ex-colegas da Universidade do Estado de Mato Grosso – UNEMAT, nas pessoas do Prof. Ms. Rodrigo Zanin (Diretor do Campus de Sinop), Prof. Ms. Feliciano Azuaga (Ex-Coordenador do Curso de Economia), Prof. Ms. Paulo Körbes (Coordenador do Curso de Economia), Prof^ª Ms. Fernanda Coan (Diretora da Facisa), Prof^ª. Ms. Leonela Guimarães (UFMT), Prof^ª. Ms. Claudia Heck (UFMT), Prof. Ms. José Geraldo Machado (In Memoriam). Colegas de trabalho Fábio Iser, Elisangela Meyer e Elaine Hoffmann. Essas pessoas foram impulsionadoras e as maiores responsáveis pela tranquilidade profissional e financeira que tive durante o curso.

Pessoal da plataforma Catarse, principalmente Luis Otávio Ribeiro e Diego Reeberg, pelas informações, pela disponibilidade, pela amizade, pelas novas ideias que surgiram no decorrer do trabalho e pelas parcerias que se desenharam.

Por fim, agradeço aos realizadores da plataforma Catarse, sujeitos da pesquisa. Sem estas pessoas dispostas a colaborar, este estudo simplesmente não ter-se-ia se realizado.

Eu tentei 99 vezes e falhei, mas na centésima tentativa eu consegui. Nunca desista de seus objetivos mesmo que pareçam impossíveis. A próxima tentativa pode ser a vitoriosa.

Albert Einstein, físico alemão (1879-1955)

RESUMO

A economia adquire diferentes formas e conceitos ao longo da história. Em termos conceituais, o predomínio de uma abordagem formalista que define a economia em sua dimensão mercantil capitalista vem sendo disputado com a abordagem substantivista, que preconiza a integração entre as múltiplas dimensões da vida societária. Essas concepções foram apropriadas para o entendimento do capital social para a geração de recursos através do financiamento coletivo. No âmbito das práticas societárias, emergem diversas formas de produzir fora da relação salarial, como o associativismo e a economia solidária. O financiamento coletivo é uma das novas formas de relações econômicas praticadas através de uma dinâmica coletiva pautada na reciprocidade, confiança e capital social, as quais vêm representando alterações na forma racional predominante. A pesquisa objetivou investigar a importância do capital social para o êxito dos projetos apresentados na Catarse, plataforma criada para unir empreendedores socioculturais e apoiadores dispostos a auxiliarem financeiramente a realização dos projetos. A metodologia de pesquisa consistiu na produção de dados quantitativos coletados através de questionários respondidos por 103 realizadores da plataforma Catarse e na posterior análise através do *teste t de Student* e da Regressão Logística. Os resultados demonstraram que o capital social influencia o resultado do financiamento coletivo porque os sujeitos que obtiveram êxito possuem confiança, redes sociais fortes, comunidade ativa e reciprocidade. Entendeu-se também, que o financiamento coletivo é uma prática com características da racionalidade econômica substantivista, pois rompe com alguns pressupostos da economia de mercado, como a busca do lucro máximo, porém está inserida na dimensão mercantil, privilegiada pela abordagem formalista.

Palavras-chave: Capital Social. Redes. Confiança. Comunidade. Financiamento Coletivo.

ABSTRACT

The economy acquires different forms and concepts, throughout the history. In conceptual terms, the predominance of a formalist approach that defines the economy in its capitalist mercantile dimension has been played with the substantivist approach, which advocates the integration between the multiple dimensions of corporate life. These conceptions were appropriate for the understanding of social capital to generate resources through collective financing. Within the scope of practices, emerge several forms to produce outside the wage relationship as the associativism and the solidarity economy. The collective financing is one of these new forms of economic relationships that has been practiced his changing the rational economic form appropriating a collective character of reciprocity, trust and social capital. The research aimed to investigate the importance of social capital to the success of the projects presented in Catharsis platform created to unite sociocultural entrepreneurs and supporters willing to apply financially to the projects to be undertaken. The research methodology consisted of the production of quantitative data collected from 103 accomplishers of the Catharsis platform through the analysis of *Student's t Test* and logistic regression. The results showed that the social capital influences the outcome of collective financing because the subjects who were successful have confidence, strong social networks, active community and reciprocity. It is also understood that the collective financing is an economy of substantivist form, since it breaks with some existing paradigms in the market economy, in which the search of maximum profit is the priority, but is embedded in commercial scale, favored by the formalist approach.

Keywords: Social Capital. Networks. Trust. Community. Collective Financing.

LISTA DE TABELAS

<i>Tabela 1 - Teste das variáveis independentes da pesquisa, 2013.....</i>	<i>110</i>
<i>Tabela 2 – Análise das variáveis independentes de confiança com significância menor que 0,05, 2013.....</i>	<i>113</i>
<i>Tabela 3 - Análise das variáveis independentes de redes com significância menor que 0,05, 2013.....</i>	<i>114</i>
<i>Tabela 4 - Análise das variáveis independentes de comunidade com significância menor que 0,05, 2013.....</i>	<i>115</i>
<i>Tabela 5 - Análise das variáveis independentes de financiamento coletivo com significância menor que 0,05, 2013.....</i>	<i>116</i>
<i>Tabela 6 - Análise das variáveis independentes com significância entre 0,05 e 0,10, 2013.....</i>	<i>118</i>
<i>Tabela 7 - Análise de regressão logística passo a passo avançado – Adição individual das variáveis significativas menores que 0,05, 2013.....</i>	<i>121</i>
<i>Tabela 8 – Classificação por número de predições e porcentagem de êxito após a adição de cada variável significativa, 2013.....</i>	<i>123</i>
<i>Tabela 9 - Parâmetros e testes de significância.....</i>	<i>124</i>

LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1 - Principais Autores do Capital Social</i>	<i>44</i>
<i>Figura 2 – Evolução e Aplicação dos Diversos Conceitos de Capital Social.....</i>	<i>45</i>
<i>Figura 3 - Padrões de integração econômica segundo Polanyi</i>	<i>72</i>
<i>Figura 4 – Idade do conjunto de empreendedores do financiamento coletivo entrevistados, 2013.....</i>	<i>96</i>
<i>Figura 5 – Escolaridade do conjunto de empreendedores do financiamento coletivo entrevistados, 2013.....</i>	<i>97</i>
<i>Figura 6 – Alpha de Cronbach do conjunto das variáveis da pesquisa, 2013..</i>	<i>105</i>
<i>Figura 7 – Alpha de Cronbach das variáveis Confiança, 2013.....</i>	<i>105</i>
<i>Figura 8 – Alpha de Cronbach das variáveis Redes, 2013</i>	<i>107</i>
<i>Figura 9 – Alpha de Cronbach das variáveis Comunidades, 2013.....</i>	<i>107</i>
<i>Figura 10 – Alpha de Cronbach das variáveis Financiamento Coletivo, 2013 .</i>	<i>107</i>
<i>Figura 11 – Frequência de êxito e não êxito do conjunto dos respondentes da pesquisa, 2013.....</i>	<i>108</i>

LISTA DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1 – Ocupação do conjunto de empreendedores do financiamento coletivo entrevistados, 2013.....</i>	<i>98</i>
<i>Gráfico 2 – Tipos de projetos apresentados na plataforma Catarse para serem financiados coletivamente, 2013.....</i>	<i>99</i>
<i>Gráfico 3 – Relação entre tipos de projetos apresentados para financiamento coletivo na plataforma Catarse e resultados finais, 2013.....</i>	<i>100</i>
<i>Gráfico 4 - Variáveis classificadas como não significativas em relação à confiança, 2013.....</i>	<i>126</i>
<i>Gráfico 5 – Relação entre a confiança nas pessoas que circulam perto dos empreendedores e o resultado do financiamento coletivo dos projetos estudados, 2013.....</i>	<i>127</i>
<i>Gráfico 6 - Se precisassem de ajuda de algum vizinho, teriam liberdade em pedir ajuda X resultado do financiamento coletivo dos projetos estudados, 2013</i>	<i>127</i>
<i>Gráfico 7 – Pode-se confiar na maioria das pessoas X resultado do financiamento coletivo dos projetos estudados, 2013.....</i>	<i>128</i>
<i>Gráfico 8 – Confiança nos apoiadores financeiros dos projetos X resultado do financiamento coletivo dos projetos estudados, 2013.....</i>	<i>129</i>
<i>Gráfico 9 - Variáveis classificadas como não significativas em relação à redes, 2013.....</i>	<i>130</i>
<i>Gráfico 10 – Análise da variável R3 (Os empreendedores possuem contato com amigos virtuais diariamente?) entre os subconjuntos êxito e não êxito, 2013..</i>	<i>131</i>
<i>Gráfico 11 - Análise da variável R4 (Os empreendedores possuem contato com amigos reais diariamente?) entre os subconjuntos êxito e não êxito,</i>	<i>132</i>
<i>Gráfico 12 - Variáveis relacionadas à comunidade, classificadas como não significativas, 2013.....</i>	<i>132</i>
<i>Gráfico 13 – É importante ter uma vida ativa na comunidade para obter êxito no financiamento coletivo, 2013.....</i>	<i>134</i>
<i>Gráfico 14 - Variáveis relacionadas ao financiamento coletivo, classificadas como não significativas, 2013</i>	<i>135</i>

LISTA DE QUADROS

<i>Quadro 1 – Orçamentos do projeto Brechó Eco Solidário apresentados na plataforma Catarse, 2013.....</i>	<i>102</i>
--	------------

LISTA DE ABREVIATURAS

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento

MoIP – MoIP é um acrônimo para a expressão em língua inglesa *mobile communications over Internet Protocol*, comunicação móvel sobre protocolo de Internet, onde se utiliza comunicação *peer-to-peer*, incluindo *chat* e voz sobre IP em aparelhos celulares ou telemóveis que possuam 3G, GPRS e Wi-Fi.

PayPal – PayPal é uma empresa que permite a transferência de dinheiro entre indivíduos ou negociantes usando um endereço de e-mail, assim, evitando métodos tradicionais como cheques e boleto bancário.

UNESCO – Organização das Nações Unidas para a Educação, Ciência e Cultura

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
2 ECONOMIA E SOCIEDADE	24
2.1 ASPECTOS DA TRAJETÓRIA DA ECONOMIA E DA SOCIEDADE.....	25
2.1.1 <i>Economia e Sociedade na Idade Média</i>	26
2.1.2 <i>Economia e Sociedade na Idade Moderna</i>	27
2.1.2.1 Sociedade Capitalista.....	28
2.1.2.2 Sociedade Não Capitalista	30
2.1.3 <i>Economia e Sociedade na Contemporaneidade</i>	31
2.2 AS DEFINIÇÕES DO ECONÔMICO.....	34
2.2.1 <i>Uma Discussão sobre o Debate Formalista e Substantivista</i>	34
3 CAPITAL SOCIAL	39
3.1 PERSPECTIVAS HISTÓRICAS E CONCEITUAIS DO CAPITAL SOCIAL	39
3.1.1 <i>Popularizadores do Capital Social</i>	46
3.1.2 <i>Capital Social: Perspectivas Diferenciadas</i>	49
3.2 IMERSÃO SOCIAL - <i>EMBEDDEDNESS</i>	55
3.3 CATEGORIAS EMPÍRICAS E ANALÍTICAS NO ESTUDO DO CAPITAL SOCIAL	60
3.3.1 <i>Redes Sociais</i>	61
3.3.2 <i>Comunidade</i>	64
3.3.3 <i>Confiança</i>	67
3.3.4 <i>Reciprocidade</i>	70
4 FINANCIAMENTO COLETIVO (CROWDFUNDING)	76
4.1 HISTÓRICO DO FINANCIAMENTO COLETIVO	76
4.2 MULTIDÃO: SUJEITOS DO FINANCIAMENTO COLETIVO	80
4.3 CATARSE.....	84
5 METODOLOGIA	87
5.1 NATUREZA E TIPO DE ESTUDO.....	88
5.2 COLETA E ANÁLISE DOS DADOS	90
5.2.1 <i>Análise Quantitativa</i>	91
5.2.1.1 <i>Teste t para médias</i>	92
5.2.1.2 <i>Regressão Logística</i>	93
6 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	95
6.1 ANÁLISE DOS SUJEITOS E SEUS PROJETOS.....	95

6.1.2 Exemplos de Projetos de Sucesso e Não Êxito da Plataforma Catarse.....	101
6.2 ANÁLISE ESTATÍSTICA.....	104
6.2.1 Análise Quantitativa	108
6.2.2 Análise quantitativa das variáveis não significativas	125
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS	140
REFERÊNCIAS.....	148
APÊNDICE - INSTRUMENTO PARA AVALIAR O CAPITAL SOCIAL NOS PROJETOS DE FINANCIAMENTO COLETIVO.....	158

1 INTRODUÇÃO

O ser humano, dentre várias características, possui a de viver em comunidade para assegurar a sua sobrevivência. Durante a Idade Média e o Período Renascentista, a comunidade¹ era um elemento básico para a organização econômica e social. A Revolução Industrial mudou a natureza da comunidade. Ela, que era o centro de convivência social e econômica, perdeu a centralidade para as organizações jurídicas constituídas. As comunidades continuaram contribuindo para a economia, organizando-se em clubes ou associações. Atualmente, mudanças profundas na tecnologia, na demografia e na economia global fazem surgir novos modelos de produção baseados nas comunidades, *lócus* de formação de capital.

Esses novos modelos de produção ainda coexistem com os tradicionais, porém o capitalismo moderno, centrado nas grandes massas de capital fixo material, sofre mutações na realidade contemporânea referentes à valorização de um capital dito imaterial, qualificado também como “capital humano”, “capital do conhecimento”, “capital da inteligência” – comumente referido ao particular -, ou “capital social” – mais utilizado quando se refere ao coletivo (GORZ, 2005). O capital, desde Marx no século XIX, é a matriz econômica e ideológica de uma época da humanidade, a do capitalismo. Remete-nos a mercado, propriedade privada, trabalho assalariado, recursos econômicos, riqueza e miséria (D’ARAÚJO, 2010).

A transformação do capital material para capital imaterial foi acompanhada de novas mutações do trabalho. O trabalho abstrato que, desde Adam Smith, era considerado como a fonte do valor é substituído pelo trabalho complexo. O trabalho anteriormente somente utilizado para produção material, mensurável em unidades de produtos por unidades de tempo, na contemporaneidade foi substituído pelo

¹ Para Putnam (2006, p. 102) a comunidade se mantém unida por relações horizontais de reciprocidade e cooperação e não por relações verticais de autoridade e dependência. Os cidadãos interagem como iguais e não como patronos e cliente ou como governantes e requerentes. A participação numa comunidade cívica pressupõe espírito público do que da atitude mais voltada para vantagens partilhadas. Os cidadãos não são santos abnegados, mas consideram o domínio público algo mais que um campo de batalha para a afirmação do interesse pessoal. Eles são mais do que meramente atuantes, imbuídos de espírito público e iguais. Eles são prestativos respeitosos e confiantes uns nos outros, mesmo quando divergem em relação a assunto importantes. Ela não está livre de conflitos, pois seus cidadãos têm opiniões firmes sobre as questões públicas, mas são tolerantes com seus componentes.

trabalho imaterial, ao qual os padrões clássicos de medida não mais se aplicam, e é mais acessível, ao menos em princípio, graças à internet, o que significa que o conhecimento, principal força produtiva e principal fonte de valor, é, pela primeira vez, suscetível de ser substituído pela apropriação privada.

Para Gorz (2005), a separação do capital imaterial (fictício) e do capital material (real), quando se situa num contexto financeiro em que a massa de capitais fictícios se deslocou da economia real e sobre o mercado de derivativos, pôs-se a fazer dinheiro, comprando e vendendo dinheiro fictício centenas de vezes por dia, chamando isso na economia de efeito multiplicador. A ficção ultrapassa a realidade e se passa por mais real do que o próprio real, até o dia em que, imprevisível e inevitável, a bolha estoura, como ocorreu com a bolha especulativa imobiliária em 2008.

Entretanto, o capital social, como capital imaterial, muda o contexto da realidade e se desenvolve entre familiares e amigos, fazendo parte do bem-estar emocional, contribuindo com o crescimento econômico. Ele consiste na confiança estabelecida entre conhecidos, através da formação de redes. Essas redes sociais ligam grupos de pessoas como cola e são componentes essenciais da economia contemporânea. O capital social se constitui como um tipo de “supercola social”, responsável pela criação de um ambiente de lealdade e reciprocidade entre os membros, sendo importante para o apoio e a ajuda mútua na resolução de problemas coletivos (PUTNAM, 2006). Porém, a tese do familiarismo amoral, de Banfield (1958), mostra que o que se encontra no Sul da Itália é francamente desfavorável ao fenômeno da cultura cívica. De certa forma, é um tipo de capital social, mobilizado para a apropriar a esfera pública.

Comumente, o capital se apresenta em três abordagens: a neo-institucionalista, a estruturalista e a do individualismo metodológico ou instrumental. A abordagem neo-institucionalista sobre capital social tem seu debate revigorado a partir da década de 1980, a partir de estudos realizados sobre a experiência italiana de gestão do processo de desenvolvimento local e regional, especialmente os realizados sob a coordenação de Robert Putnam (2006).

Putnam afirma que a cooperação voluntária é mais fácil numa comunidade que tenha herdado um bom estoque de capital social sob a forma de regras de

reciprocidade e sistemas de participação cívica. Assim, o capital social diz respeito a características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas.

A confiança é um componente básico do capital social, completa o autor, assim quanto mais elevado o nível de confiança numa comunidade, maior a possibilidade de haver cooperação. E a própria cooperação gera confiança. Os estoques de capital social, como confiança, normas e sistemas de participação, tendem a ser cumulativos e a reforçar-se mutuamente, provocando círculos virtuosos que resultam em elevados níveis de cooperação, confiança, reciprocidade, civismo e bem-estar coletivo, características que definem a comunidade cívica. Da mesma forma, a inexistência destas características, também é algo que tende a reforçar-se. Assim, a deserção, a desconfiança, a omissão, a exploração, o isolamento, a desordem e a estagnação intensificam-se reciprocamente num miasma sufocante de círculos viciosos, completa Putnam (2006).

Do ponto de vista estruturalista, cujo paradigma é dado por Durkheim em sua obra "Suicídio" e é exemplificado, na França, quando Bourdieu apresenta o primeiro delineamento da sua teoria, pela linguística saussuriana e pelo estruturalismo levi-straussiano, está no fato de destruir a ilusão de transparência do mundo social. A ruptura com as percepções comuns permite expôr as relações definidas no seio das quais homens e mulheres entram necessariamente de "modo a produzirem a sua existência social" (MARX, 1938). Com os recursos da estatística, da descrição etnográfica ou da modelização formal, o observador externo pode reconstituir a "espécie de pauta não escrita segundo a qual se organizam as ações dos agentes que creem cada um improvisar a sua melodia" (BOURDIEU, 2001, p. 54) e determinar as regularidades objetivas às quais obedecem.

Uma ciência da sociedade deve reconhecer que a visão e as interpretações dos agentes são uma componente incontornável da realidade completa do mundo social. É certo que a sociedade tem uma estrutura objetiva, mas não é menos verdade que ela seja também feita de representação. Os indivíduos têm um conhecimento prático do mundo e investem esse conhecimento prático nas suas atividades cotidianas.

Mas esta abordagem da vida social sofre, segundo Bourdieu (2001), de pelo menos dois grandes males. Primeiro, concebendo as estruturas sociais como simples agregação de estratégias e atos de classificação individuais, este tipo de marginalismo social proíbe-se de dar razão à sua persistência tal como à das configurações objetivas que estas estratégias perpetuam ou desafiam. Para mais, não consegue explicar porquê e a partir de que princípio o trabalho de produção da própria realidade é produzido.

Já a proposição sociológica fundamental da teoria da escolha racional tem como características fundamentais do tecido social a escassez de bens e a necessidade imperativa de estabelecimento de interações estratégicas. É uma estrutura na qual nada mais pode ser do que uma mera soma de ações individuais. Por conseguinte, tal estrutura é apenas um resultado de trocas pautadas por interesses pessoais e só toma alguma forma exclusivamente pelo fato de os agentes não terem controle direto sobre os bens que almejam. Se todos obtivessem suas metas e objetos de modo automático, e controlassem todas as atividades que pudessem satisfazer seus desejos, nem mesmo haveria o que se pode denominar como sistema social (COLEMAN, 1990, p. 29).

Coleman buscava, ao que tudo indica, estabelecer uma correção de curso na "teoria da troca", baseada em postulado central da teoria econômica a respeito da tomada de decisão individual e racional (1964, p. 166), que, no final dos 50, adquiria força na teoria sociológica, em especial na sociologia americana. Ele parece pretender então dar maior consistência à teoria da escolha racional, tal como vinha sendo passada para dentro da sociologia, limitada em sua capacidade de socialização. De acordo com ele, impõe-se mostrar, através da noção de capital social, a articulação entre a escolha racional e o contexto social em que ela se verifica. Assim, ele mostra como a ação racional está contida numa estrutura social que a constrange e condiciona (1988, p. 97-98).

Em suma, as abordagens sobre capital social explicam as diferentes dinâmicas de desenvolvimento local, regional ou territorial, segundo o capital social presente nos diversos territórios, o que resulta num maior ou menor dinamismo socioeconômico-cultural.

O capital social pode ser usado como uma ferramenta para aliviar a pobreza e as desigualdades. O Banco Mundial considera capital social como uma política explicitamente pública, e a maioria dos projetos de desenvolvimento local que são financiados por ele é largamente baseada no reforço das organizações de voluntariado, como forma de aprimorar a gestão dos serviços públicos (BANCO MUNDIAL²).

Portanto, o conceito de capital social indica que o desempenho da economia depende das relações sociais, ou seja, que as relações mercantis não são independentes, mas inseridas nas relações sociais. A importância dos laços pessoais e do compartilhamento de valores explica o real funcionamento do mercado de trabalho, as desigualdades regionais em termos de desenvolvimento econômico, assim como o êxito econômico de certas comunidades imigrantes ou de certos agrupamentos de pequenas empresas, por exemplo.

Assim como a globalização, que, após ser apresentada como um novo credo de que o mundo seria uma aldeia global, sem protecionismo econômico, se mostrou ser um novo mantra econômico, o capital social também revela acepções múltiplas com usos contraditórios. O termo “capital social” não incorpora nenhuma ideia nova para os sociólogos, pois eles sabem que o envolvimento e a participação em grupos podem ter consequências positivas para o indivíduo e para a comunidade. É uma noção que remonta a Durkheim - ênfase na vida do grupo como um antídoto para a anomia e a autodestruição de Marx.

A disseminação dos computadores pessoais e da internet tem mudado a rotina da vida cívica pelo fato de individualizar as pessoas à frente de suas máquinas. Mas novos grupos surgiram e continuam surgindo com formas diferenciadas de trabalho, buscando a elaboração e transcrição em linguagem binária, digital de programas, a um custo frequentemente elevado, porém podem ser reproduzidos em número praticamente ilimitado a um custo desprezível. Além disso, formam comunidades virtuais de trabalho, entretenimento, negócios, entre outros. À medida que estas comunidades se reúnem virtualmente, surge uma nova forma de capital social sustentado por dois pilares, a confiança e a reciprocidade.

² BANCO MUNDIAL. Disponível em: <<http://empreende.org.br/pdf/Capital%20Social%20e%20Cidadania/Question%C3%A1rio%20Integrado%20para%20Medir%20Capital%20Social.pdf>>. Acesso em: 20 fev. 2012.

Na área cultural, os bens imateriais estão se reproduzindo em grande velocidade através da internet, na qual também se encontra o capital social no modelo de financiamento coletivo ou colaborativo, o *crowdfunding*. O financiamento coletivo aglomera uma multidão para financiar projetos culturais ou de entretenimento, principalmente. Os financiamentos coletivos com fonte na multidão utilizam a mobilização coletiva na internet para viabilizar objetivos.

O financiamento coletivo motiva a cooperação e a confiança por parte das pessoas ligadas na rede para arrecadar dinheiro a fim de apoiar os esforços iniciados por outras pessoas ou organizações. Ele substitui a necessidade de captação de recursos de forma tradicional, tendo uma abordagem mais ampla, baseada na participação da multidão vinculada às comunidades virtuais e redes sociais.

A multidão pode existir como uma comunidade, mas também pode ser conectada em todas as partes do mundo por pessoas com interesse em compartilhar o financiamento de um projeto, uma pessoa ou um evento. Assim, indivíduos dispostos a financiar um projeto se organizam em torno dele através do financiamento coletivo, entretanto eles também se dispersam, podendo participar de novos grupos financiadores ou não.

Este tipo de financiamento utiliza recompensas como uma maneira de motivar as pessoas a compartilharem suas relações sociais diretas para apoiar um projeto, portanto não se trata de doação. Nas plataformas de financiamento coletivo, um projeto só é alavancado se o objetivo proposto (arrecadação do valor mínimo necessário) for alcançado dentro do prazo. Se isso não acontecer, os apoiadores recebem sua pretensa colaboração financeira de volta, o que diminui os riscos. Dessa forma, não há expectativas de que um projeto seja executado com um dinheiro insuficiente – o que dificultaria também a distribuição das recompensas.

Assim, nos projetos de financiamento coletivo não se espera que os colaboradores apliquem seu dinheiro sem critério. Normalmente, recebem agradecimentos até em forma de retorno financeiro, dependendo dos projetos e dos valores envolvidos como forma de reciprocidade, mas o mais importante é que há o interesse comum entre financiadores e empreendedores, para que o projeto obtenha êxito.

Uma das iniciativas de destaque no financiamento coletivo no Brasil é a plataforma Catarse, lançada em 17 de janeiro de 2011, a partir da sociedade de três acadêmicos. Essa plataforma trabalha no sentido da arrecadação de capital financeiro através das relações sociais e do papel da cooperação, confiança e reciprocidade para viabilizar projetos culturais coletivos e econômicos. Ele estimula o financiamento coletivo dos projetos de pessoas físicas ou jurídicas³.

O conceito de capital social que direciona esta pesquisa é compartilhado com Putnam (2006) e explicado como características da vida social, redes, normas e confiança, que permitem aos participantes agir em conjunto de forma mais eficaz e buscar objetivos compartilhados.

Como premissa desta tese, há a convicção de que a utilização do capital social é inerente ao ser humano social. Putnam (2006) refere-se ao capital social como a natureza e extensão do envolvimento de um indivíduo em uma ou em várias comunidades e organizações cívicas locais e suas relações sociais. Desde a conversa com os vizinhos ou o engajamento em atividades recreativas, até a filiação a organizações ambientais e partidos políticos, o capital social no financiamento coletivo, é usado como um termo conceitual para caracterizar as variadas maneiras pelas quais os membros da comunidade interagem. Assim entendido, é possível afirmar que a multidão conectada nas plataformas de financiamento coletivo possui capital social. Sendo assim, o engajamento do indivíduo com seus semelhantes deve corroborar para o sucesso das ações coletivas, sendo o contrário também verdadeiro.

Assim, surgiram alguns questionamentos que instigaram e conduziram à reflexão sobre a importância do capital social para o financiamento coletivo: Quais são os interesses e aspirações das pessoas que participam do financiamento coletivo? Quais as características dos coordenadores/empreendedores de projetos? Existe hierarquia no *crowdfunding*? Se existe, a hierarquia ajuda ou atrapalha o financiamento coletivo? Qual o papel das redes sociais no financiamento coletivo? A confiança é importante para o sucesso do financiamento coletivo? A vida em comunidade possui alguma influência sobre o sucesso no financiamento coletivo? Qual a importância da reciprocidade para os projetos? Por que alguns projetos

³ Estas informações foram fornecidas pelos administradores da plataforma Catarse.

obtêm êxito e outros não? Para responder a este conjunto de questionamentos, esta tese está apoiada na seguinte questão central: **Os projetos de financiamento coletivo são conduzidos ao êxito pelo capital social?**

Como objetivo geral, propôs-se: Investigar a importância do capital social para o êxito dos projetos apresentados na plataforma Catarse para serem financiados coletivamente.

Esse objetivo é proposto por partes sucessivas, desenvolvidas uma a uma, durante a construção da tese. Iniciou-se o estudo pela compreensão da mobilização para a ação coletiva com a finalidade de financiar projetos coletivamente na plataforma Catarse. Sabendo como os sujeitos se mobilizam, procurou-se saber se as relações entre eles são permeadas pela confiança, uma das características mais importantes do capital social. Visto que o capital social, pelos estudos aos quais se teve acesso, foi desenvolvido em comunidades reais na relação entre pessoas próximas (familiares, amigos e vizinhos) e construída sobre o fundamento da ajuda mútua (confiança e reciprocidade), propôs-se apontar as características do capital social que estão relacionadas com o financiamento coletivo nas redes primárias e secundárias. Entendeu-se também que seria importante identificar quais os tipos de projetos da plataforma Catarse que possuem maior índice de êxito, pois, a partir desses dados, poderiam surgir pistas sobre o capital social dos empreendedores de sucesso. Para trilhar todo esse caminho, foram desenvolvidas ferramentas, quantitativas e qualitativas, para compreender todo esse processo que se desenhou entre o capital social e o financiamento coletivo.

Além do interesse pessoal e da importância científica sobre o tema, decidiu-se por este assunto devido à sua importância social. A partir da ideia de capital social e o financiamento diferenciado por ser coletivo e colaborativo, é possível refletir sobre novas formas de alocação de crédito que encorajem um maior diálogo entre pesquisadores, formuladores de políticas públicas, gerenciadores de projetos, empreendedores e a própria comunidade. Por meio desse diálogo, espera-se que o conhecimento das dimensões sociais do desenvolvimento econômico seja ampliado e, com isso, a capacidade conjunta para desenvolver e programar estratégias de financiamentos sociais ou coletivos voltados à solução de problemas sociais.

A tese está estruturada em sete capítulos, sendo o primeiro a Introdução, no qual se apresenta o problema investigado e os objetivos que nortearam a pesquisa. No capítulo 2 se esboçou um apanhado geral sobre economia e sociedade desde a Idade Média até a contemporaneidade. O capítulo 3 versa sobre o capital social, seus conceitos, autores, correntes e aplicações. O próximo capítulo apresenta o financiamento coletivo e da plataforma Catarse, objeto deste estudo. No quinto capítulo, aborda-se a metodologia, no qual se descreve a caminhada para se chegar aos dados, sua análise e suas particularidades. No sexto capítulo, apresenta-se os dados coletados e desenvolveu-se a sua análise quantitativa. Por fim, o sétimo capítulo apresenta as considerações finais, limitações, além de mostrar novas pesquisas que poderão ser desenvolvidas a partir desta pesquisa.

2 ECONOMIA E SOCIEDADE

A economia e a sociedade, ao longo da história, tiveram ligações fortes de parcerias e de subsunção. Neste capítulo apresenta-se aspectos da trajetória da economia e sociedade durante a História recente.

Smith, em “A Riqueza das Nações” (1996, p. 69), escreveu sobre “certa propensão da natureza humana [...] a de permutar e trocar uma coisa por outra”. Que tal tendência exista como uma característica universal da humanidade é, talvez, menos provável do que ele acreditava, embora não estivesse errado ao colocar o ato de trocar no centro de seus estudos econômicos. Não há dúvidas de que comprar e vender é a essência de uma sociedade de mercado como a descrita por Smith. Portanto, para chegar ao surgimento da sociedade de mercado, sente-se a necessidade da busca pela sua antecedência.

As relações econômicas e sociais se transformaram com o passar do tempo, expressando características distintas no decorrer da linha do tempo. Atualmente, a sociedade de mercado possui como característica principal que é a acumulação do lucro, não importando a distribuição igualitária da riqueza. Porém, movimentos dentro da sociedade indicam que essa característica pode se transformar quando há disponibilidade e desejo de mudança por parte dos atores envolvidos.

Este capítulo mostra algumas características da economia e da sociedade num período histórico que abrange a Idade Média, período que antecede a economia atual até a contemporaneidade, apresentando a evolução dessas relações, seus rompimentos e envolvimento. Apesar de haver mercado em períodos anteriores, iniciando-se com a Idade Média, se quer mostrar as rupturas que dão sentido aos princípios do modelo capitalista e passam hoje a ser questionados ou alterados em função de emergentes práticas econômicas, como o financiamento coletivo.

2.1 ASPECTOS DA TRAJETÓRIA DA ECONOMIA E DA SOCIEDADE

Economia e sociedade, durante a História mais recente, chegaram a se confundir, como também a se distanciar uma da outra. Neste capítulo, apresenta-se uma breve retrospectiva histórica destes conceitos, situando as rupturas ocorridas na transição da Idade Média para a Moderna e suas transformações mais recentes, seguidas por uma economia e sociedade ainda não conhecidas na História.

A História, como gênero específico dentro da tradição literária europeia, ou como disciplina científica, possui uma longa trajetória que seria impossível tentar sintetizar neste espaço. Em termos gerais, pode-se considerar que, como forma de memória, sempre exerceu algum efeito tranquilizador para os momentos de incerteza e instabilidade das relações humanas e sociais com o tempo, possibilitando entendimento dos acontecimentos de uma forma crítica.

Do início da civilização às primeiras sociedades organizadas, evidências de comércio e mercados aumentam com rapidez. Assim escreve Miriam Beard:

Milênios antes dos cantos de Homero, ou de Rômulo e Remo serem amamentados pela loba, os ativos *damkars* (negociantes) de Uruk e Nippur... dedicavam-se aos negócios. Atidum, o mercador, precisando de instalações maiores para seu escritório, concordara em alugar local adequado de Ribatum, Sacerdotisa de Shamash, por um e 1/6 de *shekels* de prata por ano – um preço baixo, com as demais parcelas facilitadas. Abu-wakar, o rico mercador, regozijou-se com a filha pelo fato de ter se tornado Sacerdotisa de Shamash, podendo abrir uma imobiliária perto do templo. Ilabras escrevia a Ibi: “Que Shamash e Marduk te guardem! Como sabes, expedi um aviso de que queria uma escrava. É chegada a hora do pagamento” (BEARD, 1938, p.12).⁴

Mesmo parecendo um achado de uma sociedade de mercado, é necessário ter cautela. Se os mercados (compra e venda) e até mesmo as estruturas de comércio altamente organizadas foram aspectos quase onipresentes nas sociedades antigas, não devem ser confundidos com a presença de uma sociedade de mercado conhecido atualmente.

Portanto, entre a atmosfera enganosamente contemporânea de muitos mercados do passado e a realidade de nossa atual economia de mercado, encontra-se uma enorme distância que a sociedade levou séculos para percorrer.

⁴ Tradução da pesquisadora.

2.1.1 Economia e Sociedade na Idade Média

Com a “queda” de Roma e à medida que sucessivos ataques e invasões do norte, leste e sul retalharam o interior da Europa, a grande estrutura administrativa da lei e da ordem foi substituída por uma colcha de retalhos de entidades políticas de pequena escala. No Império de Carlos Magno, sob uma fina camada de um “Estado” unificado, existia, na verdade, o caos político. Essa parte da História é importante para enfatizar as consequências econômicas advindas com a dissolução política. “Durante séculos, o isolamento da vida econômica, esta extrema autossuficiência seria o marco econômico da Idade Média, e essa modalidade generalizada de ordenamento social e político seria chamada de feudalismo” (HEILBRONER e MILBERG, 2001, p. 44).

Na Idade Média, a economia ainda era ruralizada, a sociedade era hierarquizada e a Igreja Católica era a supremacia. Os poderes jurídico, econômico e político concentravam-se nas mãos dos senhores feudais, donos das terras. A sociedade feudal era rigidamente estratificada e dificilmente havia mobilidade, pois a posição dos grupos era determinada pela sua relação com a terra. Segundo a mentalidade da época, a sociedade estava dividida porque Deus determinava diferentes funções para cada camada. A Igreja Católica – a principal instituição política, social e econômica do período - suspeitava das atividades de compra e venda. Em parte, isso refletia uma reprimenda às práticas de exploração da época; por outro lado, era uma consequência do repúdio ao enriquecimento e, em especial, ao ato de emprestar dinheiro (usura). Os líderes religiosos na época preocupavam-se com os “preços justos”, não aceitando que comprar e vender sem regras pudesse dar margem a preços justos (HEILBRONER e MILBERG, 2001).

As relações sociais nesse período também eram peculiares. O feudalismo foi constituído pela articulação entre dois eixos de relações feudo-vassálicas e as relações servis de produção. As relações feudo-vassálicas estabeleciam-se entre membros da aristocracia militar e territorial e baseavam-se no feudo, na fidelidade e na reciprocidade. As relações servis de produção estabeleciam-se entre o senhor da terra e o trabalhador e estavam baseadas na desigualdade de condições e na exploração do trabalho.

A sociedade feudal permaneceu nesses moldes até o século X. O senhorio organizava a produção e extorsão do sobretrabalho quando a Europa passou por um período de paz e segurança. Além disso, estavam ocorrendo alguns avanços na economia e na sociedade feudais. A população crescia ao mesmo tempo em que a economia se dinamizava. A substituição de antigas técnicas e instrumentos de trabalho agrícolas, por outras um pouco mais modernas, o desbravamento de terras incultas de florestas e pântanos, bem como o uso da adubação, melhoravam a produtividade agrícola. Essas inovações proporcionaram a produção de excedente destinado à troca. Entretanto, a economia era um aspecto subordinado à vida social e não um aspecto dominante.

Para Silva e Luiz (1982), nesse período, poderosas forças de mudança estavam em ação no feudalismo europeu, agindo lentamente para introduzir a estrutura de mercado. Entre essas forças estava o papel do mercado itinerante, como introdutor do comércio do dinheiro e do espírito consumista na vida feudal; o processo de urbanização, como uma fonte de atividade econômica e como o lugar de uma nova posição de poder, centrada no comércio; as Cruzadas, como uma força de ruptura da vida feudal e da introdução de novas ideias; o aparecimento de Estados Nacionais unificadores e apoiadores do comércio; o estímulo da Era das Explorações e do ouro; o surgimento de novas ideias religiosas mais favoráveis à atividade comercial que as do catolicismo e, enfim, a monetização das dívidas no âmbito do sistema senhorial.

Tais mudanças influenciaram o processo de derrocada do feudalismo (SILVA e LUIZ, 1982). É nessa desagregação da ordem feudal que se enraizou a formação do capitalismo mercantil, o qual se solidificou na chamada Idade Moderna.

2.1.2 Economia e Sociedade na Idade Moderna

Durante os séculos XV e XVI, os europeus expandiram os seus domínios políticos, exterminaram povos e culturas muito antigas e recriaram outras. Criaram, também, com a colonização, um sistema econômico que interligou os continentes. Esse sistema colonial permitiu ao Velho Mundo (Europa) explorar as riquezas do

Novo Mundo (Américas) em seu proveito. Da expansão dos séculos XV e XVI e das crises do século XVII nasceu o mundo contemporâneo, cuja matriz foram as revoluções europeias dos séculos XVIII e XIX, que firmaram o capitalismo como modo de produção dominante (BEAUD, 1989).

Durante a Idade Moderna, predominou o denominado capitalismo comercial. Nesta fase do capitalismo, foram acumulados os capitais necessários para a Revolução Industrial, que transformou profundamente o modo de produzir da Europa Ocidental. Sem dúvida, a época era marcada por sofrimento social.

A Revolução Industrial foi um longo e decisivo período da história, durante o qual as atividades manufatureira e industrial tornaram-se as principais formas de produção social. Essa Revolução iniciou na segunda metade do século XVIII, embora suas raízes estejam mais longe, e teve várias razões de ocorrência, entre elas: a Inglaterra era uma rica nação comercial, com uma classe média bem desenvolvida; a aristocracia inglesa estava muito mais preocupada com o comércio do que as aristocracias do continente; a Inglaterra abrigou uma moda difundida de investigação científica e de fazendeiros nobres, interessados nas novidades da agricultura; a relativamente aberta estrutura social inglesa permitindo o surgimento de novas energias sociais através da manufatura (AQUINO et al., 1988).

Portanto, o antigo regime econômico e social foi sepultado de vez pela Revolução Industrial, além da Revolução Francesa e da independência das colônias americanas (VASCONCELLOS e GARCIA, 2005). Com o novo regime surgiram também dois modelos distintos de sociedades: a capitalista e a não capitalista.

2.1.2.1 Sociedade Capitalista

O capitalismo surge como uma erupção vulcânica das rotinas da vida consagradas pelo tempo. Começa-se a entender a imensa inércia que impediu o seu desenvolvimento na maioria das sociedades anteriores. É evidente que, em cada uma dessas sociedades, havia diversos obstáculos e barreiras que dificultavam a criação de um modo de vida econômica fundado em princípios completamente diferentes dos existentes. Contudo, em todas essas sociedades talvez não houvesse barreira mais difícil de romper, como em qualquer cultura, que o domínio da tradição

e da organização da vida econômica, além da necessidade de substituí-lo por um sistema de mercado.

Para Aquino et al. (1988), por sistema de mercado entende-se aquele em que as atividades econômicas estão nas mãos de homens e mulheres que reagem livremente às oportunidades e dificuldades do mercado, e não às rotinas estabelecidas pela tradição ou aos ditames de algum senhor. Entretanto, ficam presos ao mercado e, quando querem se desligar deste, são marginalizados da própria sociedade, além da economia.

Finalmente, um mercado de capital significa que há um fluxo regular de riqueza para a produção – um fluxo de poupança e de investimentos – organizado por bancos e outras empresas financeiras onde os que tomam empréstimos pagam juros para poderem usar a riqueza de quem empresta. Nada disso existia antes do capitalismo, a não ser nos minúsculos e mal-afamados mercados de capital personificados pelo desprezado agiota (AQUINO et al., 1988).

O trabalho, a terra e o capital contratados ou dispensados em uma sociedade de mercado são chamados de fatores de produção, e grande parte da economia tem a ver com o modo como o mercado combina as contribuições essenciais desses fatores à produção. Esses fatores de produção, antes do sistema de mercado, não eram utilizados pelo simples fato de não existirem. Decerto, a mão de obra humana, a terra e os recursos naturais proporcionados pela natureza e as ferramentas da sociedade sempre existiram. Mas a mão de obra, a terra e o capital não eram mercadorias à venda.

Os fatores produtivos foram responsáveis pela produção capitalista em grande escala. Assim, o capital não pode ser usado como capital com fins lucrativos, enquanto não houver trabalho necessário para proporcionar esse lucro. Portanto, a oferta de trabalho se torna necessária.

Somente quando os trabalhadores não são donos da terra e das ferramentas – somente quando foram separados desses meios de produção – é que procuram trabalhar para outra pessoa. Não o fazem por gosto, mas porque são obrigados, a fim de conseguir recursos para comprar alimentos, roupa e abrigos de que necessitam para viver. Destituídos dos meios de produção, não têm escolha. Devem vender a única coisa que lhes resta – sua capacidade de trabalho, sua força de trabalho. (HUBERMAN, 1982, p. 174).

A acumulação de capital, que veio do comércio primitivo, mais a existência de uma classe de trabalhadores sem propriedades prenunciavam o início das sociedades capitalistas. O sistema fabril proporcionou a acumulação de riqueza, cujos donos, educados na crença de que o Reino dos Céus era deles se economizassem e reinvestissem suas economias, empregavam novamente seu capital em fábricas. Esta crença de que quem tinha dinheiro podiam comprar o céu, foi contrária à doutrina da predestinação que serviu de impulso ao calvinismo que promovia a humildade, segurança, responsabilidade, santidade e missão. Assim, todo o sistema do mercado de capital surgiu e se expandiu.

2.1.2.2 Sociedade Não Capitalista

Nem todas as sociedades da época foram adeptas ao capitalismo. O que tornava uma sociedade não capitalista não era alguma coisa que tivesse em comum com outras não capitalistas, pois eram tão diferentes entre si quanto as civilizações podem ser, mas alguns elementos de que elas careciam em comum. Todas essas sociedades careciam da instituição da propriedade privada, característica principal do capitalismo.

Ao final da década de 1930, junto à maior depressão econômica da história, e pouco antes da Guerra Mundial que arruinou os impérios coloniais capitalistas, a economia mundial parecia tomar o rumo da mudança na economia mundial, muito diferente do que parece hoje: o capitalismo mundial praticado até então parecia estar se despedindo, e o socialismo de uma vertente ou outra começando a aparecer, iniciando uma era de benefícios socialistas no âmbito doméstico (HEILBRONER & MILBERG, 2001).

Enquanto isso, o sucesso do socialismo surgia de forma tão emblemática quanto desaparecia o do capitalismo. A Revolução Russa embalara a imaginação de grande parte do mundo, em especial nas antigas regiões coloniais, onde partidos e líderes socialistas já preparavam a reorganização das terras asiáticas e africanas sob a bandeira do planejamento nacional, cuja força galvanizadora ficara evidente através do exemplo soviético. A guerra que se avizinhava parecia ao Terceiro Mundo (países mais pobres) um momento decisivo, sinalizando o final da antiga ordem.

Teoricamente, o comunismo e o socialismo, sistemas não capitalistas, são baseados em noções de igualdade, justiça e cooperação. Karl Marx, no século XIX, acreditava que o sistema funcionaria segundo o princípio “de cada um conforme a capacidade, a cada um conforme a necessidade” (MARX, 1938).

As críticas ao socialismo real são baseadas em evidências com relação ao excesso de burocracia, repressão, falta de democracia e partidarização do governo. O desafio das gerações futuras será o de manter vivos os ideais de igualdade, justiça e cooperação, sem a opressão, que foi parte de sua realidade mal construída.

2.1.3 Economia e Sociedade na Contemporaneidade

A transformação geopolítica ocorrida na primeira metade do século XX foi o desmonte dos impérios europeus, com o conseqüente declínio do poder das potências da Europa. As duas guerras mundiais consolidaram esse declínio, definindo no pós-guerra uma nova ordem política mundial já referida: o denominado mundo bipolar, que tinha como potências antagônicas os Estados Unidos e a União Soviética e se caracterizava pelo confronto conhecido como Guerra Fria. Essa nova ordem se desmantelou com a derrocada do socialismo real no fim do século XX (HOBBSAWN, 1995).

Pode-se considerar que a história contemporânea se refere à sociedade criada pela Revolução Industrial e pelas revoluções burguesas, principalmente a Revolução Francesa. A Revolução Industrial deu origem a sucessivas ondas de progresso técnico e avanço econômico. No estudo do impacto dessas descobertas industriais, faz-se necessário ampliar as lentes sobre os efeitos desse progresso, sendo que o resultado mais importante tenha sido a produtividade. A industrialização também trouxe consigo um aumento na urbanização; crescimento cumulativo no grau de interdependência econômica de cada pessoa na sociedade; e uma nova atmosfera para o trabalho e um novo caráter a ele, inclusive a alienação.

A nova tecnologia acarretou ainda mudança no caráter da produção e da concorrência. A produção passou a ser cada vez mais um processo de submontagens altamente integradas, o que possibilitou a produção em massa de

bens. As grandes quantidades de capital necessárias à produção em massa levaram a grandes economias de escala (HEILBRONER & MILBERG, 2001). Conseqüentemente, a combinação de um empreendedorismo agressivo e das economias de escala, características da tecnologia industrial, deu origem a uma concentração de poder econômico em muitos mercados no final do século XIX e começo do século XX.

A contemporaneidade corresponde à fase avançada do capitalismo e ao predomínio político e social da burguesia. Mas também é o período em que esse predomínio começa a ser contestado pelo movimento operário e pelas ideias socialistas.

Compreender o mundo contemporâneo do ponto de vista histórico é uma tarefa bastante complexa. Nesse período que se inicia no século XIX e vem até os dias atuais, o interessado se depara com um fluxo de acontecimentos muito mais intenso do que em qualquer outro momento da História. De fato, tem-se a nítida impressão de que a história começa a ficar mais acelerada e a função de refletir sobre tais acontecimentos acaba ficando bastante complicada.

Não obstante, a economia contemporânea mundial está remodelada, sendo que uma palavra passou a fazer parte do dia a dia: globalização. Do ponto de vista econômico, globalização significa uma nova era de maior mobilidade do capital, seja bens ou dinheiro. O colapso do acordo de Bretton Woods (1944), que tornou o dólar americano a principal moeda mundial, aparentemente assinalou o fim de uma era de hegemonia norte-americana e o início de uma nova era de globalização; corporações transnacionais ganham importância central em todos os países desenvolvidos; a aquisição e venda de moedas estrangeiras torna-se uma atividade importante (DORNBUSH e FISCHER, 1991).

Por trás da globalização também estão os aperfeiçoamentos tecnológicos no transporte e na comunicação, bem como nas habilidades gerenciais. E é uma das causas do fenômeno do aumento da desigualdade social, visto que a capacidade de produção e otimização dos recursos se amplificou sem que se instaurasse um correspondente processo de distribuição.

Assim, a sociedade contemporânea vem sofrendo mudanças ao longo dos tempos, as quais estão relacionadas com os hábitos no trabalho, com a maneira de pensar, agir e até mesmo na cultura. Tais mudanças representam, de um lado, uma perspectiva homogeneizadora de desenvolvimento pautada na sociedade de consumo e no individualismo; e, de outro lado, a tentativa de reverter as consequências negativas da dita globalização neoliberal, através do coletivo e da sustentabilidade (AQUINO et al., 1990), como no caso do financiamento coletivo.

Enfim, há vários debates ocorrendo sobre as transformações recentes. A tentativa de superar a reciprocidade verticalizada entre diferentes estratos sociais (senhor e vassalo, na Idade Média), tornando-a uma reciprocidade horizontalizada, além da tentativa de democratizar as trocas econômicas, na prática não ocorreu conforme idealizado no projeto civilizatório da modernidade. A concentração de poder e de riqueza e, conseqüentemente, as desigualdades perpetuaram-se e até aprofundaram-se. Crises eclodem nos países desenvolvidos, onde o capitalismo encontra dificuldades de manter a regulação, emergem novas potências econômicas e processos de questionamento à dita globalização neoliberal em nível global, seja por causas ambientais ou sociais.

Além disso, surgem formas alternativas e embrionárias de democratização das práticas econômicas, tanto inscritas no campo da economia social e solidária (sob princípios não capitalistas de autogestão e cooperação envolvendo também questões políticas e ideológicas), quanto dentro dos próprios princípios e práticas capitalistas, mas com diferenciais inovadores na gestão da economia e finanças graças às metamorfoses do mundo do trabalho e ao avanço tecnológico (que aproxima pessoas de qualquer lugar do mundo). O financiamento coletivo, dentre outras práticas, é uma dessas formas inovadoras que visam amenizar as dificuldades de acesso à produção e ao trabalho através da ajuda financeira entre amigos, conhecidos ou simplesmente pessoas que apoiem uma ideia, utilizando-se do aparato tecnológico e de redes sociais globais.

2.2 AS DEFINIÇÕES DO ECONÔMICO

Nenhuma discussão sobre o desenvolvimento econômico das sociedades em seu percurso histórico seria incompleta sem o entendimento da dimensão conceitual de economia que se funde a essa história. O advento do capitalismo veio acompanhado de uma mudança epistemológica significativa no campo das práticas científicas e societárias.

O comportamento aquisitivo passa por um processo de racionalização através do desenvolvimento da Economia como uma ciência da aquisição baseada em regras e oriunda na classe dirigente. Locke mostra que um acumulador que cerca seu terreno e aumenta a produção cria mais riqueza ou, se guarda ouro, não o deteriora [...]. A avareza (ou amor ao lucro) deixou de ser interpretada como paixão desintegradora e sobre ela passou a pairar o interesse estabilizador (FERRARINI, 2008, p. 18).

Para Polanyi (1980), pela primeira vez, a regulação era derivada do lucro e o fervor em torno do lucro podia ser comparado ao fervor religioso na história. A partir de então, o econômico passa a ser sinônimo de mercantil. A definição formalista dominante acerca do econômico, iniciada por Lionel Robbins e seguida pelos economistas neoclássicos, é a administração de recursos escassos para fins alternativos.

2.2.1 Uma Discussão sobre o Debate Formalista e Substantivista

Embora sem uma resolução teórica, as características epistemológicas do debate estimularam o interesse dos teóricos marxistas. Inicialmente, Polanyi (2000) em 1968 publicou o artigo "*The Economy as an Instituted Process*", no qual afirma que as técnicas formais utilizadas para estudar as economias capitalistas não são aplicáveis ao estudo das economias não capitalistas, valendo-se da concepção substantivista de economia para avançar em suas elaborações teóricas. De acordo com os substantivistas, o modelo formal parece gerar um método universal com muitas limitações. Eles preferiram uma abordagem alternativa, onde o "significado da economia decorre da dependência do homem para a vida na natureza" de tal forma que "seu ambiente natural e social" cumpre "os meios de satisfação material"

(POLANYI, 2000, p.122). Os mercados são muitas vezes a exceção à regra, exigindo que o teórico compreenda a natureza das instituições "econômicas" e "não econômicas" (POLANYI, 2000, p. 123). Em algumas circunstâncias, a economia pode ser incorporada em relações de parentesco ou outras relações sociais como religiosas.

As abordagens formalistas e substantivistas na teoria econômica estudam a economia como parte das sociedades humanas. Dentro deste enfoque, os formalistas são os que consideram o indivíduo como a unidade básica na tomada das decisões econômicas com base nos benefícios econômicos. Para eles, a lógica racional e as noções de maximização são os motivadores dos comportamentos humanos. Já a abordagem substantivista coloca o indivíduo no contexto de sua sociedade e de sua cultura e sustenta a ideia de as decisões não se basearem em um benefício puramente econômico, mas em outros benefícios imateriais, pois sugerem que os comportamentos são motivados por questões sociais e culturais, uma vez que as pessoas estão submetidas a quadros de valores e experiências históricas distintas.

Em 1965, com o artigo "*Trade and Market in the Early Empires*" (*Comercio y Mercado en los Impérios Antiguos*) Polanyi introduz o substantivismo como contraponto ao formalismo dos estudos relacionados com a antropologia econômica até então realizados. Este é o "grande debate" acirrado entre duas correntes no contexto da antropologia econômica no qual se discutem as suas próprias bases metodológicas (MACHADO, 2009). O econômico substantivo está ligado a uma economia diferenciada do mercado capitalista ou economia de mercado, afirmando que este não constitui o único sistema econômico viável e legítimo como "imposto" na atualidade. Como escreve Polanyi (2000, p. 35), "o econômico designa um processo institucionalizado de interação entre homem e natureza, que permite um abastecimento regular em meios materiais para satisfazer as necessidades". Essa ideia remete à concepção aristotélica e à etimologia da palavra economia (doméstica – boa gestão do domínio – *oikos* – autossuficiente, que não tem que buscar dinheiro

num mercado – atividade não natural, mas contentar-se com *livelihood of man* (o pão de todo o dia) (FRANÇA FILHO⁵).

O formalismo propõe que o indivíduo tem uma essência eminentemente egoísta, agindo por interesse próprio, independentemente do lugar, cultura e sistema de valores em que se insere. Esse argumento é baseado na teoria utilitarista, segundo a qual todo comportamento humano segue uma linha estratégica de maximização dos ganhos e minimização dos custos. Segue, assim, o mito da racionalidade e a defesa da “busca incessante do lucro” (REIS, In: Neves e Caldas, 2010).

O próprio significado “formal” origina-se do caráter lógico da relação meios-fins, evidente em termos como *economizante* ou *economização*. Refere-se à escolha entre os diferentes usos dos meios, isto é, implica uma série de normas que regem a escolha entre os usos alternativos de meios escassos. Tal significado fundamenta o verbo *maximizar* (aumentar) (POLANYI⁶). Deste modo, ao interesse pessoal e egoísmo dos formalistas, os substantivistas contrapõem as ideias de altruísmo, generosidade e solidariedade.

As duas abordagens são próximas quando se trata de economia baseada no mercado. Já que os bens são trocados com base no preço, se estabelece que o indivíduo tome decisões de compra baseadas nos benefícios esperados para decidir o montante acordado. Para os substantivistas, essa análise econômica é válida, porém introduz uma dualidade: afirmando que a teoria econômica formal possui um tempo limitado, uma abordagem mais ampla deve incluir a maneira em que o indivíduo está envolvido com sua cultura e sociedade.

A abordagem formalista afirma que mesmo quando um indivíduo está obrigado a tomar suas decisões, por exemplo, nas economias planejadas de maneira centralizada, ainda assim existem custos e benefícios para as decisões econômicas a serem considerados. Os substantivistas sustentam que, em especial nas economias planejadas, as decisões são tomadas mesmo quando o nível

⁵ FRANÇA FILHO, G. C. de. **Teoria e prática em economia solidária: problemática, desafios e vocação**. Disponível em: <<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/civitas/article/viewFile/2041/1542>>. Acesso em: 19 nov. 2012.

⁶ POLANYI, K. **Comercio y Mercados en los impérios antiguos**. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/31347589/POLANYI-KARL-Comercio-y-Mercado-en-Los-Imperios-Antiguos>>. Acesso em: 12 dez. 2012.

individual não seja puramente econômico. Introduzem os fatores relacionados com a natureza da sociedade e estabelece como resultado que não existe uma abordagem válida universalmente.

A economia formal teve que se ajustar ao aplicar a abordagem universal às culturas primitivas. Porque as populações pré-agrícolas tiveram algumas atividades que puderam ser classificadas como comércio, os economistas formalistas expandiram suas definições para incluir os benefícios culturais e sociais, como base para as decisões; assim há aproximação com os substantivistas. No entanto, afirmam que os fatores sociais e culturais são exclusivos para sociedades primitivas em particular e devem ser considerados separadamente, uma vez que não se aplicam como parte do quadro das economias universais falsas.

Essas controvérsias geram uma discussão muito rica em torno das bases epistemológicas da economia e da antropologia, dos seus métodos, assim como se prendem com a definição do econômico e do seu papel nas sociedades capitalistas e pré-capitalistas (REIS, 2010).

Quando Polanyi se dedicou ao estudo de sociedades pré-capitalistas, reconheceu três tipos de atividade econômica, às quais deu o nome de “reciprocidade”, “redistribuição” e de “intercâmbio”, concluindo assim que o mercado não era uma instituição universal.

Essa conclusão era contrária à ideia dos economistas e outros estudiosos liberais que afirmavam que

[...] os seres humanos haviam sempre sido, e eram-no por natureza, negociantes e regateadores, que o mercado local era, portanto, a primeira instituição econômica e que, finalmente, o capitalismo de mercado moderno não era mais que o culminar evolutivo da mais simples forma de vida econômica (GOMES, 2008, p. 43).

Enfim, é importante assinalar que o “grande debate” entre estudiosos da economia não tem vencedores, uma vez que, de ambos os lados, há autores plenamente convictos de que têm razão e que se recusam sequer a testar as suas hipóteses e muito menos as dos outros: um artigo de Hodgson explica que “questionar, nos círculos da economia, a ideia de que os agentes são racionais é arriscar-se a ser alvo de desaprovação, exílio ou pior ainda” (REIS, 2010). Porém, os dois significados de economia que surgem deste debate não possuem nada em

comum. “Enquanto o formal resulta da lógica, o substantivo resulta dos fatos; as regras do primeiro são as da mente, as do segundo são as da natureza” (MACHADO, 2009, p. 27).

Entretanto, contra a economia neoclássica, ou de seus defensores, os defensores da economia substantivista deram contribuições insistindo em negar a separação da ação econômica de seus marcos históricos, culturais e institucionais. Nesta mesma linha, podem-se incluir os estudos mais recentes da economia informal, economias étnicas, incluindo o chamado capital social, que reclama em definitivo que as origens étnicas, as estruturas de parentesco, os valores culturais e as relações sociais são importantes para explicar os fenômenos econômicos. Nesse sentido, um dos sociólogos mais influentes do final do século XX, Granovetter (1985), retomou o debate entre substantivistas e formalistas para explicar o conceito de *embednedess* com o objetivo de incluí-lo em sua teoria dos laços fracos, uma das origens do conceito de capital social.

3 CAPITAL SOCIAL

Os relacionamentos se formam através de redes mais simples, como a de uma comunidade pequena onde as pessoas se encontram diariamente para conversarem, se entreterem, trabalharem, ou por uma rede mais complexa, como as redes sociais da internet, onde conhecidos e desconhecidos mantêm relações de amizade, compartilhando alegrias, conquistas, aflições e até problemas financeiros, como no caso do *crowdfunding*.

O presente capítulo apresenta o conceito de capital social e os autores principais citados na literatura. Também é discutida a teoria de inserção (*embeddedness*), na qual se aborda a relação entre economia e sociedade. Por fim, apresentam-se confiança e reciprocidade, elementos do capital social que influenciaram o estudo do financiamento coletivo, objeto deste estudo.

3.1 PERSPECTIVAS HISTÓRICAS E CONCEITUAIS DO CAPITAL SOCIAL

Quando o ser humano se reúne em grupo, surgem novas ideias e se criam as tecnologias da inteligência, a linguagem, a arte, a política, um acervo de conhecimento acumulado. Arendt (2000, p. 31) afirma que "todas as atividades humanas são condicionadas pelo fato de que os homens vivem juntos". Somente em grupo o ser humano conseguiu sobreviver a um ambiente inóspito e construir as grandes civilizações, as instituições sociais e as organizações e, com efeito, como afirmava Durkheim (2002), "o homem só é homem porque vive em sociedade" (p. 84). Viver em sociedade possibilita ao ser humano a retomada da sua condição humana, pois "[...] mesmo que os homens não necessitem de assistência mútua, mesmo assim eles desejam viver unidos" (ARISTÓTELES, 1988, p. 89). No entanto, a existência humana perpassa o estabelecimento de relações de confiança, de

redes de relacionamento e de construção do capital social (ALMEIDA, MATOS & CORREIA⁷).

A palavra capital na atualidade vem acompanhada de adjetivos que definem as várias formas em que é capaz de se transformar, como capital natural, capital financeiro, capital humano, capital social, entre outras. Para as autoras, a expressão capital social refere-se à criação de riquezas, não através de relações comerciais ou econômicas, mas através da tessitura social, dos relacionamentos que acumulam conhecimentos. Capital social “expressa, basicamente, a capacidade de uma sociedade de estabelecer laços de confiança interpessoal e redes de cooperação com vistas à produção de bens coletivos” (D’ARAUJO, 2010, p. 10). Portanto, para a autora, são as instituições, as relações e as normas sociais que dão qualidade às relações interpessoais em uma sociedade e são consideradas pelo Banco Mundial como capital social.

A premissa central do capital social é de que as redes sociais, que são processos de interação mobilizam recursos. O capital social refere-se ao valor coletivo de todas as "redes sociais" (que as pessoas conhecem) e às inclinações que surgem a partir dessas redes para fazer coisas para os outros (normas de reciprocidade).

Porém, de uma perspectiva histórica, quer-se argumentar que o capital social não é apenas um conceito, mas também uma práxis - a ação de um sujeito que não produz nada fora de si mesmo – (VÁSQUEZ, 1977), uma expressão usada para associar diferentes interesses de investigação inter-relacionados e para facilitar a fertilização de ideias. O capital social é essencialmente uma abordagem nova, sem um corpo teórico definido e coerente, mas cuja tarefa básica é fornecer uma análise que insira os atores sociais e/ou as ações coletivas como catalizadores de projetos de desenvolvimento.

Essa imprecisão conceitual tem promovido um empecilho para a pesquisa teórica e empírica dos fenômenos sociais em que o capital pode ter um papel importante, bem como afirma Portes (2000), a popularidade do conceito

⁷ ALMEIDA, A. M. B.; MATOS, F. R.; CORREIA, M. A. A **Confiança como Alicerce para a Construção do Capital Social**. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/semead/11semead/resultado/trabalhosPDF/844.pdf>>. Acesso em: 15 mai. 2013.

(“parcialmente exagerada”, segundo suas palavras) justifica-se por sua capacidade de acentuar “fenômenos reais e importantes”. O exagero provém do fato de que não são fenômenos novos, tendo já sido estudados: “[...] denominá-los capital social é, em maior medida, apenas uma forma de apresentá-los com uma embalagem conceitual mais atraente” (HINTZE, In: CATTANI *et al*, 2009, p. 50).

A forma como o termo é usado hoje data de mais de 90 anos, quando Hanifan, em 1916, usou o capital social para explicar a importância da participação da comunidade na melhoria do desempenho escolar. Depois do trabalho de Hanifan, a ideia de capital social desapareceu do debate das ciências sociais, tendo ressurgido com uma equipe de sociólogos canadenses. Mais tarde, retornou numa investigação sobre cultura das comunidades urbanas, por Homans -1961 e por Loury -1977, num estudo sobre a distribuição de renda (WOOLCOCK e NARAYAN, 2000).

Curiosamente, nenhum desses escritores possuía trabalhos anteriores sobre o assunto, mas todos usaram o termo para evidenciar a vitalidade e a importância dos laços comunitários, os quais unificam os seres humanos segundo modalidades que não conhecem barreiras. Ao enfrentar essa questão, deve-se especificar que a lógica comunitária não exclui a justiça nem se justapõe a ela e que o desenvolvimento econômico, social e político precisa dar espaço à ideia do socialmente justo.

Pensadores pioneiros como Alexis de Tocqueville, David Hume e Marcel Mauss usaram exemplos concretos para explicar o capital social, porém não utilizavam essa nomenclatura. Para Tocqueville (1987), a consciência de que relações solidárias permitem ganhos pessoais acaba restando o egoísmo existente em uma sociedade com forte presença de comportamentos individualistas. O autor reconhece que, além do interesse privado, existem outras forças que atuam sobre a trajetória das sociedades.

Seria injusto acreditar que o patriotismo dos americanos e o zelo que cada um deles demonstra pelo bem-estar de seus concidadãos nada tem de real. Embora, o interesse privado dirija, nos Estados Unidos tanto como fora deles, a maior parte das ações humanas, nem todas são governadas por ele. Devo dizer que muitas vezes vi americanos fazerem grandes e verdadeiros sacrifícios à coisa pública, e observei cem vezes que, quando necessário, quase nunca se furtavam de prestar fiel apoio uns aos outros (TOCQUEVILLE, 1987, p. 391).

Portanto, as ligações comunitárias e a participação do povo em associações permanentes, a livre circulação de ideias e opiniões e a tomada de decisões pautadas por princípios que vão além do mero interesse individual significam, para Tocqueville, um mecanismo que ajuda a consolidar a democracia e, mais do que isso, preservar a liberdade frente à tirania da maioria. Nesse sentido, é o capital social que cria as condições para que a vida em sociedade seja possível nas sociedades modernas.

No ensaio intitulado "A Comunidade Próspera", Putnam (1993) cita o filósofo David Hume sobre as consequências da vida sem o capital social

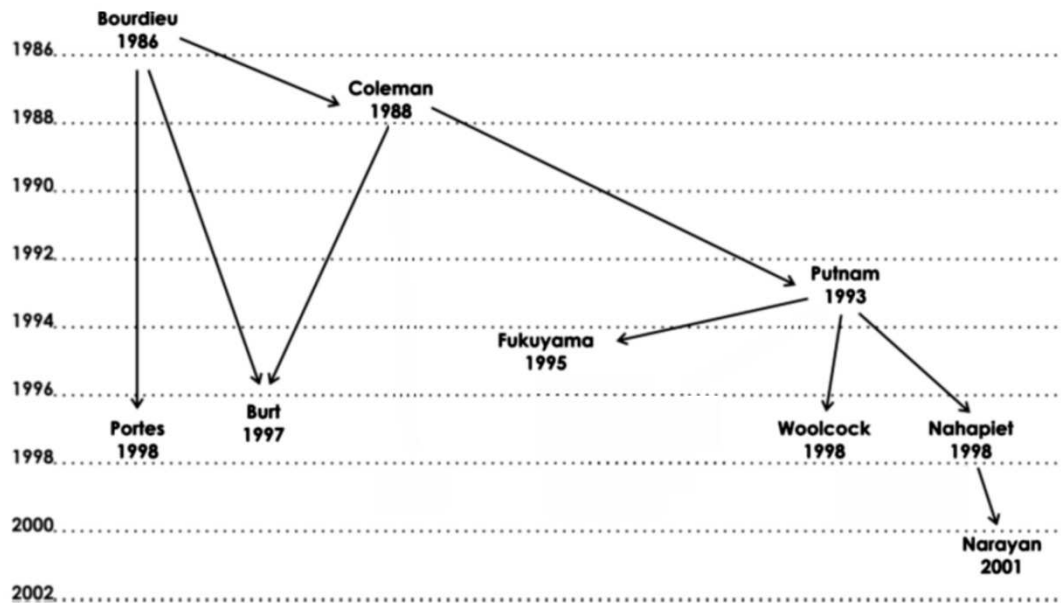
O seu milho está maduro hoje e o meu estará assim amanhã. 'Seria rentável para nós dois que eu devesse trabalhar com você hoje e que você devesse me ajudar amanhã. Eu não tenho nenhuma simpatia por você e sei que você tem tão pouco por mim. Não vou, portanto, tomar as dores sobre a sua conta, e que eu deveria trabalhar com você sobre a minha própria conta, na expectativa de um retorno, eu sei que eu deveria estar desapontado e que eu deveria esperar em vão pela sua gratidão. Então, deixo você trabalhando sozinho, você me trata da mesma maneira. As estações mudam e nós dois perdemos nossas colheitas por falta de confiança mútua e segurança.

O capital social pode ser expresso pelo sentimento de reciprocidade que sentimos um pelo outro podendo ser resultado da confiança e cuidado. O bem-estar vinculado por relações de amizade, cooperação e reciprocidade. Para Putnam, ele provém do tempo que as pessoas passam juntas em ligas de boliche, clubes de futebol, reuniões e até mesmo na barbearia local.

O antropólogo Marcel Mauss argumentou que nenhuma sociedade jamais foi baseada na troca. A prática dominante por milhares de anos foi a da reciprocidade, o que criou um sentido de confiança e obrigação de ligação entre grupos. Essa confiança e senso de obrigação de retribuir uma ação criaram normas éticas que atualmente correspondem ao capital social. Portanto, Mauss (2001) conseguiu demonstrar como a troca ritualizada de presentes contribuía para a manutenção da solidariedade social nas sociedades pré-industriais.

Apesar de o capital social ter sido explorado pelos pioneiros da expressão, a nomenclatura que hoje conhecemos foi popularizada devido a estudos de Bourdieu (1980, 1986), Coleman (1988, 1994) e Putnam (2000, 2006), que tiveram discípulos na continuação destes estudos, como demonstrado na Figura 1.

Figura 1 - Principais Autores do Capital Social⁸



Fonte: www.gnudging.com. Adaptado pela pesquisadora, 2013.

No final dos anos 1980 e início dos anos 90, o conceito de capital social tornou-se um tema relevante no debate das ciências sociais, tendo algumas visões distintas, sendo as principais as que se baseiam nos trabalhos de Bourdieu (1980, 1986), chamada de estruturalista, a que se estrutura em torno das ideias de Coleman (1988) - instrumental e a originária dos trabalhos de Putnam (2006) – neo-institucionalista. D’Araújo (2010), ao realizar seus estudos sobre capital social, apresentou a evolução do conceito e suas diversas aplicações ao tema, como mostra a Figura 2.

⁸ As datas apresentadas na Figura 1 indicam o ano da primeira publicação sobre o Capital Social de cada autor.

Figura 2 – Evolução e Aplicação dos Diversos Conceitos de Capital Social

Referência	Período	Aplicação do conceito
Lyda Judson Hanifan	1916	Segundo a autora, a comunidade se beneficiaria da cooperação de todos e quando as pessoas criam o hábito de se relacionar, por razões sociais, de lazer ou econômicas, essa rede de relações (ou capital social) pode ser dirigida para o bem-estar da comunidade. Hanifan, em 1916, usou o capital social para explicar a importância da participação da comunidade na melhoria do desempenho escolar.
Jane Jacobs	Década 1960	Para a autora, o conceito de capital social enfatizava a importância de redes informais de sociabilidade nas grandes metrópoles e para demonstrar como sólidas redes sociais em áreas urbanas de uso misto constituíam uma forma de capital social que encorajava a segurança pública.
Glenn Loury e Ivan Light	Década 1970	Uso da expressão na análise do problema de desenvolvimento econômico em áreas centrais das grandes cidades americanas. Neste estudo, os autores descobriram a ausência de laços de confiança, cooperação e conexão social na comunidade afro-americana, sendo que esta característica se constituía em um dos legados mais perversos da escravidão.
Pierre Bourdieu	Década 1980	Bourdieu definiu o capital social como o agregador de recursos potenciais, que possibilitavam o pertencimento duradouro a determinados grupos e instituições. Mostrou que o capital social não pode ser desvinculado do capital econômico – muito menos adquirir autonomia –, a cuja reprodução contribui.
James Coleman	Final Década 1980	O autor destaca o capital social como um mecanismo de satisfação e completude para a vida social. Além disso, Coleman afirma que este tipo de capital permite a criação de certos bens que, sem a sua presença, seriam impossíveis.
Robert Putnam	Década 1990	Debate sobre o papel do capital social e da sociedade civil na Itália e nos Estados Unidos. Afirma que o estudo do capital social trata do desempenho das instituições democráticas.
Banco Mundial, Banco Interamericano de Desenvolvimento e UNESCO	Segunda metade de 1990	Usam o conceito como um ativo dos setores pobres, o qual poderia agir como mecanismo para superar ou, pelo menos, aliviar tal condição.

Fonte: Adaptado de D'Araújo, 2010.

Todos esses estudos foram importantes para que o tema capital social fosse desenvolvido, porém, através dos estudos de Bourdieu, Coleman e Putnam o tema foi popularizado, como registrado em seguida.

3.1.1 Popularizadores do Capital Social

Bourdieu (1980), apesar de não ter se aprofundado no conceito de capital social, identificou três dimensões de capital, cada um com sua própria relação com o conceito de classe: o capital econômico, cultural e social. Para o autor, o capital pode ser considerado em sua forma econômica, sem que isso implique desconhecer as formas culturais ou sociais de sua aplicação. A ideia de Bourdieu foi focada com ênfase nos conflitos de classe, nos quais as relações sociais são utilizadas para aumentar a capacidade de um sujeito para avançar nos seus interesses, e o próprio capital social se torna um recurso nas lutas sociais.

Bourdieu e Wacquant (1992) definem capital social como:

[...] o conjunto dos recursos reais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de interconhecimento e de inter-reconhecimento mútuos, ou, em outros termos, à vinculação a um grupo, como o conjunto de agentes que não somente são dotados de propriedades comuns (passíveis de serem percebidas pelo observador, pelos outros e por eles mesmos), mas também que são unidos por ligações permanentes e úteis (p. 119).

Como os próprios autores assinalam, essas ligações são fundadas em trocas materiais e simbólicas cuja prática supõe o reconhecimento dessa proximidade, não se reduzindo somente aos espaços geográficos ou mesmo ao espaço econômico e social, pois a quantidade de capital social depende da extensão da rede de relações. São essas relações que permitem explicar a reprodução do capital social ao longo do tempo e com ela dar conta, em termos globais, de uma economia geral das práticas sociais. Para Bourdieu (1980), cada membro encontra-se instituído como guardião dos limites do grupo, já que a definição dos critérios de ingresso vê-se em jogo a cada nova inclusão de um novo membro.

O capital social pode demonstrar benefícios ou malefícios, dependendo da situação. Como exemplo maléfico existe a tese do familismo amoral, de Banfield (1958) mostrando que o que se encontra no sul da Itália é desfavorável ao fenômeno da cultura cívica. De certa forma, é um tipo de capital social mobilizado para apropriar a esfera pública. O lado benéfico do capital social foi formulada por James Coleman e Robert Putnam. Essa formulação se constitui sobre a autoconfiança, que

gera a confiança social, as normas de reciprocidade e as redes de compromisso cívico.

Ainda no final da década de 1980, Coleman atribuiu nova perspectiva ao conceito de capital social de Bourdieu. Segundo ele,

O capital social é definido pela sua função. Não é uma entidade única, mas uma variedade de diferentes entidades, com duas características em comum: todas elas consistem em algum aspecto da estrutura social e facilitam certas ações dos atores no âmbito da estrutura (COLEMAN, 1988, p. 98).

Como outras formas de capital, o capital social também é produtivo, tornando possível a realização de fins determinados, os quais, na sua ausência, não seriam possíveis. Nas palavras de Coleman, "ao contrário de outras formas de capital, o capital social está inerente à estrutura de relações entre atores. Não se apresenta nos atores isoladamente ou implementada fisicamente na produção" (COLEMAN, 1988, p. 98).

Para Coleman (1988), capital social inclui obrigações e expectativas, potencial de informações, normas e sanções efetivas, relações de autoridade e organização social adequada, portanto, ele "[...] é altamente intangível, só existe no espaço relacional por meio e entre as pessoas, está mais associado com mudanças nas crenças e opiniões das pessoas" (HIGGINGS, 2005, p. 32).

Ainda na visão de Coleman (1988), é na teoria das redes que se encontram os fundamentos que sustentam a formulação do capital social. Para ele, o capital social não se constitui simplesmente no civismo ou no coletivo, também é um recurso que pode ser utilizado pelo indivíduo e que se encontra nas redes de relacionamento, sendo algo necessário à estrutura das relações sociais, sustentado por expectativas e obrigações de reciprocidade. Possui característica de um bem comum, ou seja, todos que participam da rede podem se utilizar dele, mas não é apropriável individualmente. Assim, a função do capital social consiste em facilitar o intercâmbio e o alcance dos objetivos propostos pelo indivíduo ou pela comunidade que talvez não pudessem ser alcançados individualmente (COLEMAN, 1988). Assim, várias situações são facilitadas pelo fato de fazerem parte de uma rede compartilhada compacta, onde o que define o sucesso são a participação e a interdependência dos seus participantes.

O conceito desenvolvido por Coleman é de uso recorrente na sociologia econômica, em que vários estudos trabalham com a hipótese de que relações de confiança e reciprocidade melhoram a eficiência dos agentes econômicos (HIGGINS, 2005). O motivo maior é que o capital social, comprovado em pesquisas como na de Hildebrando (2007), funciona como um redutor dos custos de transação.

Putnam, em 1993, procurou explicar as diferentes instituições e o desempenho econômico das regiões italianas como resultado da influência exercida por alguns aspectos da estrutura social, resumida no conceito multidimensional de capital social. Este estudo recebeu grandes críticas nas ciências sociais no início da década de 1990. No entanto, representou um marco para a teoria do capital social, que registrou desenvolvimento na década seguinte e rapidamente envolveu a atenção dos economistas.

O trabalho de Putnam (2006) sobre a Itália foi anunciada pelo editor do *Quarterly Journal of Economics* como a contribuição sobre capital social mais citada em todas as ciências sociais na década de 1990 (FINE, 2001, p. 83), pela abordagem pioneira centrada na quantidade e qualidade na participação da atividade associativa.

Putnam (2006) publicou sua pesquisa sobre o governo local, na Itália, concluindo que o desempenho de instituições sociais e políticas é fortemente influenciado pelo envolvimento dos cidadãos nos assuntos da comunidade, ou o que, na sequência de Coleman, o pesquisador chamou de "capital social". Assim, capital social é referido como características da vida social, redes, normas e confiança, que permitem aos participantes agir em conjunto de forma mais eficaz e buscar objetivos compartilhados. Portanto, Putnam (2006) considera o capital social não só através de redes de confiança entre iguais, mas também entre desiguais. Ainda, para o autor, as normas e os valores da comunidade cívica são reforçados por estruturas e/ou práticas específicas, como ponderado por Tocqueville, Hume⁹ e Mauss¹⁰. Os elementos básicos das organizações sociais seriam, além das redes,

⁹ HUME, David. **Tratado da Natureza Humana**: uma tentativa de introduzir o método experimental de raciocínio nos assuntos morais. São Paulo: UNESP, 2001.

¹⁰ Mauss, Marcel. **Sociologia e Antropologia**. São Paulo: Cosac & Naify, 2003.

as atitudes de confiança, a reciprocidade e as normas – formais ou não - que facilitam a ação e a cooperação para benefício mútuo.

3.1.2 Capital Social: Perspectivas Diferenciadas

A nomenclatura “capital social” é por si mesma um motivo de discussões entre os vários pesquisadores e estudiosos do assunto: Se o capital, como Marx apresenta, já é uma relação social, que sentido faz adicionar o adjetivo ‘social’? A partir deste questionamento e de outros, surgiram numerosos trabalhos sobre o capital social, apontando algumas reflexões.

Para Milani (2003), as definições de capital social são tautológicas e circulares, sendo ele situado numa relação de causa e efeito, com efeitos econômicos e sociais que retroalimentam sua própria criação. Sabe-se que é essencialmente relacional e que tem aplicabilidade aos níveis individual, social e institucional, apresentando-se como uma categoria analítica em diferentes campos disciplinares das ciências sociais e humanas (ALMEIDA, MATOS & CORREIA¹¹).

Capital social “expressa o reconhecimento e a valorização dos recursos embutidos em estruturas e redes sociais, até então não contabilizados por outras formas de capital” (ALBAGLI; MACIEL, 2003, p. 423). Ainda, para as autoras, contrariamente à visão da economia neoclássica, que supõe uma racionalidade estritamente econômica e individual, entendem-se dessa perspectiva que os atores econômicos não são átomos isolados, mas encontram-se imersos em relações e estruturas sociais (ALBAGLI; MACIEL, 2004¹²).

Solow (2000) considera que a expressão “capital” social não é uma boa analogia em relação a outras formas de capital, entendendo que as outras formas de capital não possuem relação com esta. Seria usada apenas como uma metáfora, porém reconhece que o debate em torno do tema contribui para evidenciar

¹¹ ALMEIDA, A. M. B.; MATOS, F. R.; CORREIA, M. A. **A Confiança como Alicerce para a Construção do Capital Social.** Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/semead/11semead/resultado/trabalhosPDF/844.pdf>>. Acesso em: 15 mai. 2013.

¹² REDESIST. Rede de Sistemas e Arranjos produtivos e inovativos locais. Disponível em: <<http://www.redesist.ie.ufrj.br>>. Acesso em: 10 out. 2012.

processos e situações até então desconsiderados na análise econômica. O autor assim o demonstra,

Se digo que a taxa de retorno de capital social tem caído de 10% anuais para 6% anuais desde 1975, isto lhe dará algum panorama? [...] Duvido que o capital social seja o conceito correto para discutir o que seja o que estamos discutindo (SOLOW, 2000).¹³

Arrow (2000) entende que o conceito de capital social é apenas um “conceito sensibilizador”, embora entenda que o tema ajuda a evidenciar a importância da dinâmica econômico-social. Para ele, ainda, o capital implica um sacrifício deliberado no presente para obter um benefício futuro (que pode ser um malefício para o social) e que somente algumas redes sociais se constituem dessa maneira, pois a interação humana possui recompensas intrínsecas, como no caso da ajuda mútua. Assim, Arrow (2000) descreve.

A essência das redes sociais é que se constrói por razões distintas ao valor econômico que seus participantes lhes adjudicam. Isto é o que lhes dá o seu valor no monitoramento. Certamente não encontro consenso [...] para agregar algo chamado “capital social” às outras formas de capital (ARROW, 2000, p.4).¹⁴

A reprodução do capital social, porém, pode ser tratada como afluente de instituições que favorecem as trocas legítimas, gerando reuniões, lugares ou práticas, os quais reúnem sujeitos homogêneos que pertencem a um mesmo grupo. Também é afluente pelo trabalho de solidariedade, por meio do qual se reafirma o reconhecimento, pressupondo investimento de tempo, esforço e capital econômico.

Esses debates não são concluintes, porém fazem voltar aos debates das racionalidades formalista e substantivista. A primeira, cuja centralidade das ideias é visualizar o capital social como instrumental ao capital econômico, e a segunda, cujo discurso gira em torno do questionamento das premissas teóricas da economia neoclássica, ou seja, a crítica à naturalização dos princípios que regem a sociedade capitalista ocidental, onde o capital social seria um constitutivo da vida, tornaram-se um marco fundamental no debate econômico, pois nem tudo na economia é mensurável, então nem tudo é parte da economia de mercado.

¹³ Tradução da pesquisadora.

¹⁴ Tradução da pesquisadora.

Forero (2002), em seu artigo intitulado “*Hacia una Teoría del Capital Social*”, inicia com a indagação se o capital social se trata de uma moda passageira ou é um conceito que veio para ficar. Assim, ele indica que, além de o conceito ser vago, ou pouco claro, ainda há duas funções para o capital social: as funções “benignas”¹⁵ e as funções “perversas”¹⁶, identificando-se também com o utilitarismo, com a dicotomia de “prazer e dor”.

Em seu aspecto benigno, o capital social tem efeito positivo no bem-estar: aumenta a eficiência, melhora o desempenho econômico, torna o governo mais eficaz e reduz a pobreza. Já as funções “perversas” reduzem o bem-estar de várias maneiras: aprofundando a desigualdade, facilitando a ação dos grupos de interesses, impedindo a igualdade de oportunidades no mercado de trabalho, restringindo a liberdade individual e a iniciativa, premiando o fracasso e facilitando a operação de máfias, guerrilhas e organizações de delinquentes, gerando acumulação subótima dos recursos (FORERO, 2002, *on line*).

Não é difícil identificar formas de capital social benéficas e perversas na sociedade, porém seria necessário utilizar-se do valor agregado de bem-estar e avaliar o impacto das instituições e organizações sobre esse valor. Na falta dessa medida, é aplicado o critério do Ótimo de Pareto, assim as formas de capital social que permitem utilizar de maneira eficiente os recursos sociais sem piorar a situação da população individualmente são julgadas benéficas pelos economistas.

Ainda, para Forero (2002), a noção de capital é uma das mais problemáticas e emblemáticas da economia, não sendo, portanto, estranho que não haja consenso entre os autores sobre seu conceito.

O termo [capital social] é usado de diferentes formas, dependendo do campo de estudos [...]. A nível microeconômico, [os economistas] veem no capital social principalmente os objetivos de sua habilidade para melhorar o funcionamento do mercado. A nível macroeconômico, estudam como as instituições, as leis e o papel do governo na organização da produção afetam o desempenho macroeconômico (FORERO, 2002, *on line*).

Para o autor, também ao analisar os fundamentos da teoria social de Coleman (1988), fica evidente que ele não pretendia que este conceito fosse a base para a explicação da organização social. Simplesmente queria mostrar que, em

¹⁵ As funções benignas ou círculos virtuosos do capital social têm sido objeto de análise e diversos estudos têm procurado estabelecer correlações positivas entre a sua existência e êxito democrático, crescimento econômico (HIGGINS, 2006, NARAYAN; PRITCHETT, 1999), entre outros.

¹⁶ Em relação às funções perversas ou círculos viciosos do capital social, pode-se citar o estudo de Edelman et al (2002), *The darker side of social capital*, e de Rubio (1997), sobre a delinquência juvenil na Colômbia, embora autores como D'Araújo (2010), Forero (2002) e Kliksberg (2001) façam referência à sua existência.

certas circunstâncias, alguns aspectos da estrutura social adquirem o caráter dos recursos, ou seja, o capital social é uma forma de arrecadar recursos necessários à estrutura das relações sociais, através das redes de relacionamento, sustentado por expectativas e obrigações de reciprocidade.

Estudos do Banco Mundial sobre a pobreza vinculam o conceito com projetos de desenvolvimento e distinguem o capital em quatro formas distintas: capital natural (recursos naturais de que é dotado um país); capital financeiro (produzido pela sociedade e que se expressa em infraestrutura, bens de capital, entre outros); capital humano (definido pelos graus de saúde, educação e nutrição de um povo) e capital social (capacidade de uma sociedade de estabelecer laços de confiança interpessoal e redes de cooperação com vistas à produção de bens coletivos) (D'ARAÚJO, 2010).

Para o Banco Mundial, o capital social “refere-se às instituições, relações e normas sociais que dão qualidade às relações interpessoais em uma dada sociedade” (D'ARAÚJO, 2010, p. 10). Assim, separa o capital social em cinco categorias: Grupos e Redes, Confiança e Solidariedade, Ação Coletiva e Cooperação, Informação e Comunicação, Coesão e Inclusão Social.¹⁷

Essas categorias incluem as formas estruturais e cognitivas do capital social. Entretanto, ele não traduz, especificamente, numa forma de ser e trabalhar anticapitalista, podendo, também, ser reconhecido como um aliado da visão economicista. Para Fine (2001),

A noção de capital social do Banco Mundial tem demonstrado a capacidade analítica de propor a sua agenda sem ter que referir-se séria e substantivamente aos termos relacionados com a literatura crítica do velho consenso [e] permite que o novo consenso selecione onde e como abordar o papel dos fatores não econômicos do desempenho econômico (FINE, 2001, p. 54).¹⁸

Para o autor, essa tendência tem consequências indesejáveis. Do lado positivo, convida-o para ver as relações sociais apenas como instrumentos de eficiência e crescimento, sem tocar em questões como o conflito, o poder e o papel dos movimentos sociais. A partir de uma perspectiva política, leva a políticas de organizações multilaterais e a governos que buscam promover formas de

¹⁷ THE WORLD BANK GROUP. Disponível em: <<http://web.worldbank.org>>. Acesso em: 19 jul. 2012.

¹⁸ Tradução da pesquisadora.

organização social que aumentem a eficiência global e local, sem gerar pressões redistributivas, o que pode enfraquecer as organizações que buscam legitimamente buscar a igualdade social, além de fazer desaparecer mecanismos de solidariedade informais existentes na organização social.

Fine (2001) ainda aponta que nessa visão reduzida das relações sociais é desejável incorporar seletivamente as relações sociais em algumas agendas de política econômica, mesmo que essa tendência pareça ser deliberada e estar ligada a uma visão particular de função da economia como ciência social, que tem como objeto de estudo a alocação de recursos escassos frente às necessidades ilimitadas. Desta forma, afirma o autor, essa tendência não é exclusiva das publicações sobre o capital social.

Então, não se pode definir, a princípio, que qualquer elemento seja capital social, a não ser que existam estratégias educativas de acumulação potencial de capital social. Para tanto, na segunda metade dos anos de 1990, os organismos internacionais (BANCO MUNDIAL, BID e UNESCO) ressignificaram o conceito para incorporá-lo à sua estratégia de desenvolvimento social para os anos iniciais do século XXI, como já apontado anteriormente. O capital social adquire nesse contexto importância fundamental na redefinição do papel econômico e de legitimação social do Estado contemporâneo. Nesse novo contexto, o capital social é o conjunto de elementos da organização social, encarnados em normas e redes de compromisso cívico, que constitui um pré-requisito para o desenvolvimento econômico assim como para um governo efetivo. São elementos básicos do capital social a autoconfiança, que gera a confiança social, as normas de reciprocidade (associativismo) e as redes de compromisso cívico (responsabilidade social) (NEVES, PRONKO & MENDONÇA¹⁹).

Portanto, para a perspectiva econômica, o capital social pode ser capaz de melhorar as capacidades dos agentes, consumidores e produtores, formando uma rede sólida. Um ambiente social rico de oportunidades, de participação, permitindo que as pessoas se encontrem com frequência, é um terreno fértil para cultivar valores e normas sociais de confiança e reciprocidade. A probabilidade de repetidas

¹⁹ NEVES, L. M. W.; PRONKO, M. A.; MENDONÇA, S. R. Capital Social. Disponível em: <<http://www.epsjv.fiocruz.br/dicionario/verbetes/capsoc.html>>. Acesso em: 12 abr. 2012.

interações entre os agentes cresce, aumentando a relevância da reputação. Por isso, um aumento de relações de confiança reduz o custo médio das operações, assim como um aumento de capital físico reduz o custo médio de produção. De acordo com essa vertente da literatura, capital social constitui um insumo nos processos de produção. Seu efeito sobre a capacidade das empresas produtivas pode ser modelado de forma similar ao de outros fatores, reduzir operações ou custos, com a proximidade espacial ou novas tecnologias de transporte. Coleman, em *Foundations of Social Theory*, afirma que “como outras formas de capital, o capital social é produtivo, tornando possível a realização de certos fins que não seriam alcançáveis na sua ausência” (COLEMAN, 1988, p. 302).

À medida que ocorre uma remodelação da produção pensando no aproveitamento do capital social, passa-se a entender melhor as necessidades dos outros. Numa parceria verdadeira, confiante, todos aprendem e mudam (CAPRA, 1997). A rede penetra numa dimensão mais profunda, sendo interpretativa de tendências contemporâneas. Por esta direção, vem sendo apontada a expansão das redes no sentido de que os processos dominantes estão cada vez mais organizados em torno delas (CASTELLS, 1999). Assim, a diversidade só pode se manter coerente em uma rede. E diferentemente de cadeias lineares, as relações entre os componentes de uma rede envolvem múltiplos laços de alimentação e realimentação (CAPRA, 1997). Portanto, as definições de capital social apontam para ações coletivas, sociais e econômicas integradas, baseadas na colaboração, podendo ser somente positivas para alguns autores e, para outros, positivas e negativas.

Assim, o termo capital social tem sido articulado com várias dimensões da vida social para explicar o porquê de algumas redes acessarem, com maior facilidade do que outras, recursos necessários à vida social e 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. Na abordagem da teoria econômica, o capital social tem apresentado diversas interpretações. Granovetter (1985) não emprega explicitamente o termo capital social, mas destaca a importância de redes de relacionamento para que os indivíduos se apropriem de meios para o alcance de certos fins, que, de outra forma, não poderiam ser alcançados livres de maiores custos.

3.2 IMERSÃO SOCIAL - *EMBEDDEDNESS*

O pioneiro da ideia de *embeddedness* foi Karl Polanyi (2000) com sua obra *A Grande Transformação* lançada em 1944 como *The Great Transformation*. Posteriormente, Mark Granovetter, na linha da sociologia econômica, usou o conceito para argumentar que a ação econômica está incrustada (*embedded*) na estrutura social e na cultura (ALBAGLI & MACIEL²⁰). Granovetter (1985) supõe que o comportamento dos indivíduos não é movido apenas pela racionalidade econômica, mas também pela sociabilidade, a aprovação, o status e o poder. E que, no sentido inverso, as relações sociais e a estrutura social desempenham um papel central no comportamento econômico.

Atualmente, as redes de relações sociais ainda não são objetos de estudos comuns nas ciências econômicas, apesar de Karl Polanyi (2000), em meados da década de 1940, ter apresentado a ideia de que a atividade econômica está embutida (*embedded*) na teia social e na cultura da sociedade como forma substantiva. Entretanto, a economia de mercado tem conseguido cercear a sociedade em seu favor. Granovetter (1985) corrobora a importância dos aspectos sociais sobre a atividade econômica, enfatizando a influência das relações sociais na vida econômica, mais até do que os dispositivos institucionais ou a existência de uma moral generalizada. O autor estende seu raciocínio para a questão da confiança e das práticas indevidas nas transações. Neste caso, pode-se relatar que Granovetter não está sozinho em suas reflexões.

John Locke, em *Dois Tratados sobre o Governo* (2005), sustentou que a razão para que o ser humano abdicasse da sua liberdade natural e aceitasse as restrições inerentes a um governo era para que, desta forma, com regras, se evitasse o crime e as práticas nocivas à produção e ao desenvolvimento. O Estado nascera para reprimir o mal, não para fazer o bem. O bem é gerado pelas relações morais e produtivas entre homens de boas intenções. Para o autor, qualquer benefício concedido pelo Estado é um ato religioso. Não uma ação econômica. Assim, para Locke, o lucro, que em sua essência vem do excedente, passa a ser

²⁰ REDESIST. Rede de Sistemas e Arranjos produtivos e inovativos locais. Disponível em: <<http://www.redesist.ie.ufrj.br>>. Acesso em: 10 out. 2012.

percebido como necessário para a geração de crescimento, o que, em outras palavras, poder-se-ia chamar de multiplicação do capital. Assim,

A diminuição do impacto moral da vida econômica, ou seja, a “desmoralização da atividade econômica” avança de forma decisiva no final do século XIX com a filosofia utilitarista de Bentham, a qual oferece solução aos problemas morais de acumulação através da ideia de que “o que é bom para o indivíduo, é bom para a sociedade” (FERRARINI, 2008, p.18).

A construção do capital social permite converter “relações contingentes” (vizinhança, parentesco e outras) em “relações necessárias e eletivas” que subentendem obrigações institucionais, comunicativas e sentidas (como respeito, amizade, gratidão). A reprodução do capital é derivada das instituições que delimitam as trocas legítimas e excluem as ilegítimas, “[...] favorecendo oportunidades (reuniões, cruzeiros, caçadas, recepções, etc.), lugares (bairros elegantes, escolas seletas, clubes, etc.) ou práticas (esportes para ricos, jogos de sociedade, cerimônias culturais, etc.)” (BOURDIEU, 2001), por intermédio das quais um proprietário de capital convencional aumenta seu capital privado (HINTZE, *In*: CATTANI *et al*, 2009, p. 49).

Granovetter (1985) usa o conceito de *embeddedness*, que expressa o modo como a ação econômica está imersa em relações sociais que condicionam o comportamento dos atores econômicos, tornando-as legítimas, e reconhece que as relações sociais desencorajam a má-fé entre os indivíduos. Para ele, os indivíduos guiam suas escolhas com base em ações e relações passadas, perpetuando os laços confiáveis e descartando os não confiáveis. No entanto, a teoria de inserção ou *embeddedness* não faz suposições de um sistema de autorregulação ordenada e reconhece que as redes sociais por si só não irão deter a má-fé, favorecendo os laços de confiança.

Quando se perpetuam laços de confiança, adicionando capital social e uma forte cultura de colaboração em rede, as chances de sucesso das ações coletivas aumentam. Quando confiança e capital social andam juntos, maiores são as chances de que os objetivos propostos atinjam resultados positivos. Assim, o capital social se constitui a partir da reunião de um grupo de pessoas supondo uma ação coletiva, o que o aproxima do conceito de associação que, para Laville e Chaniel, é

[...] uma tradução em atos do princípio de solidariedade que se expressa pela referência a um bem comum, valorizando pertencas herdadas, no caso

da solidariedade tradicional, ou pertenças construídas, no caso da solidariedade moderna filantrópica ou democrática. A criação associativa é impulsionada pelo sentimento de que a defesa de um bem comum supõe a ação coletiva (LAVILLE e CHANIAL *In: CATTANI et al*, 2009, p. 21).

Para os autores, a associação pode ser abordada sociologicamente como um espaço que opera a um encontro interpessoal entre redes. O vínculo de associação pode ser aliado ao cálculo de interesse quanto aos jogos e relações de poder. Isso ocorre porque ele indica outra modalidade do laço social e político, a solidariedade. As formas associativas delas resultantes (cooperativas, sindicatos, associações civis, etc.) constituem uma política original que confere ao agir associativo sua especificidade. Entretanto, o capital social não se assenta somente sobre essa modalidade; ele também não descarta a solidariedade como um laço importante nas redes.

Na origem do conceito de redes sociais encontram-se diversos termos sociológicos, tais como, capital social, economia informal, normas cívicas de cooperação. Estes têm significado, sobretudo, na construção do espaço democrático e da ação cívica (CARVALHO²¹).

Apresentam-se duas teorias importantes para compreender a perspectiva das redes sociais. A teoria da “força dos laços fracos”, de Granovetter (1985), e a teoria dos “buracos estruturais”, de Burt (1995). Essas duas teorias convergem e se contrastam, auxiliando na compreensão do conceito das redes sociais.

Em *The Strength of Weak Ties* (1973) – A Força dos Laços Fracos, Granovetter afirma que os laços fracos são conexões que se estruturam em ligações que não são familiares ou amigáveis, mas elas agregam valor ao conectar cada ator a outros atores que fornecem diferentes fontes de informação. Neste trabalho, Granovetter escolhe a interação em pequena escala – a força dos laços interpessoais e impessoais – para demonstrar como a análise de redes permite relacionar estas conexões aos grandes fenômenos. Em seu argumento, o autor destaca que a noção intuitiva dos laços interpessoais conduz a pensar que a força destes laços encontra-se na combinação (provavelmente linear) de soma de tempo, intensidade emocional, confiança mútua e reciprocidade de serviços prestados. A

²¹ CARVALHO, M. R. O. **Redes Sociais**: convergências e paradoxos na ação estratégica. Disponível em: <<http://www.faculdadesocial.edu.br/dialogospossiveis/artigos/4/13.pdf>>. Acesso em: 13 abr. 2013.

presença de uma escala na intensidade e qualidade destes laços define se tais laços são fortes, fracos ou inexistentes (CARVALHO²²).

Para Granovetter (1985), os laços fortes existentes entre amigos próximos que se conhecem muito bem, não agregam muito valor quando o indivíduo está buscando recursos. Pelo contrário, os laços fortes possuem certa homogeneidade de informação e recursos que conduzem ao insucesso na busca de mais recursos e informações. Partindo da rede egocêntrica do indivíduo, o autor questiona se os laços a serem considerados como parte desta rede se resumiriam aos contatos diretos ou se seria o caso de considerar os contatos dos contatos. O argumento de Granovetter vem no sentido de que, nos amplos setores da comunidade e da sociedade em geral, os laços fortes, ligados ao ego, não são suficientes. Tal fato exigiria também conexão com os contatos distantes do indivíduo, construídos através de pontes. Assim, os laços sociais teriam importância não apenas na manipulação egocêntrica da rede, mas também como canais através dos quais as ideias, as influências ou informação social distante do ego poderiam alcançá-lo (CARVALHO²³).

Na atualidade, existem vários motivos econômicos e sociais que os indivíduos demandam enquanto produzem ou consomem. A centralidade das redes sociais foi uma concepção de análise das trocas econômicas que não se limitava à lógica da troca de incentivos. Para Granovetter (1985), a proposta original da sociologia econômica distinguia-se dos modelos da economia clássica porque juntava esses motivos variados. O questionamento do autor gira em torno do tratamento mecânico dado às redes sociais que aproximam esta abordagem dos modelos clássicos da escolha racional. Observa, por exemplo, que um modo para entender a aplicação da técnica de redes sociais é justamente adaptá-la ao argumento instrumental de como melhor administrar as redes. Não só os economistas, mas também os sociólogos, o fizeram desta forma.

Separar a esfera econômica e a esfera social, cultural, política, entre outros, nas redes sociais traz certa ambiguidade. A mistura de motivos, segundo

²² CARVALHO, M. R. O. **Redes Sociais**: convergências e paradoxos na ação estratégica. Disponível em: <<http://www.faculdadesocial.edu.br/dialogospossiveis/artigos/4/13.pdf>>. Acesso em: 13 abr. 2013.

²³ CARVALHO, M. R. O. **Redes Sociais**: convergências e paradoxos na ação estratégica. Disponível em: <<http://www.faculdadesocial.edu.br/dialogospossiveis/artigos/4/13.pdf>>. Acesso em: 13 abr. 2013.

Granovetter (1985), poderia parecer desnecessária a um argumento puramente instrumental do tipo feito na Teoria da Escolha Racional, que concebe os indivíduos como tendo somente objetivos e necessidades econômicas, já que as necessidades sociais estão excluídas deste tipo de análise. Entretanto, não traduz o argumento das redes sociais. Polanyi também observa que o mercado está inserido na sociedade, assim, todas as tentativas de removê-lo da sociedade (neoliberalismo) são utópicas e fadadas ao fracasso.

Para Granovetter (1985), existem pelo menos duas formas pelas quais a perspectiva teórica instrumental é reducionista e incompleta. Primeiro, ao concluir que toda interação humana pode ser explicada com base nos interesses individuais, subtraindo aspectos fundamentais das relações provenientes da ação econômica ou de qualquer outra ação. Observa que relações horizontais envolvem dimensões como confiança e cooperação e que relações verticais envolvem dimensões como poder e subordinação.

Tais dimensões, segundo o autor, dificilmente podem ser explicadas usando simplesmente a lógica de incentivos. Uma parte importante da análise do uso estratégico das redes sociais são os indivíduos que dela fazem parte direta ou indiretamente. A força dos laços pode ser um importante compromisso, porém se os contatos não são geridos com certo grau de confiança, nunca serão capazes de criar uma base para controle social, portanto não se estabeleceram redes sociais.

Toda confiança tem sua dimensão relacional e sua dimensão abstrata. Para a dimensão relacional não existe cooperação impessoal. Toda cooperação manifesta alguma relação entre os pares, podendo ser um laço familiar, amigável ou simplesmente uma admiração pelo trabalho. Mesmo que a confiança possa ser reduzida à perspectiva de custos transacionais da negociação, ainda assim ela é uma qualidade entre os pares.

Já para a dimensão abstrata a confiança está relacionada à ausência no tempo e no espaço. A condição principal de requisitos para a confiança não é a falta de poder, mas falta de informação plena. Portanto, a

confiança pode ser definida como crença na credibilidade de uma pessoa ou sistema, tendo em vista um dado conjunto de resultados ou eventos, em que essa crença expressa uma fé na probidade ou amor de um outro, ou na

correção de princípios abstratos (conhecimento técnico) (GIDDENS, 1991, p. 36).

O outro problema abordado por Granovetter (1985) é que, aceitando que existam espaços onde as relações sejam de interesse dirigido, estes espaços seriam, tão logo a motivação encerrasse, extintos. Então, a redução simples ao foco da ação individual não teria como explicar a evolução destes espaços e como foram capazes de construir os constrangimentos e os incentivos a que os indivíduos reagem. Tais espaços sociais raramente são independentes de uma rede maior de tendências institucionais, culturais ou históricas, o que indica que a perspectiva de redes sociais, numa perspectiva direta, pode dificilmente encerrar-se em si mesma. Ainda mais quando se objetiva compreender a dinâmica de arranjos que são frutos de ações estratégicas complexas. Os argumentos de Granovetter são aplicáveis ao estudo do financiamento coletivo, visto que este se apropria dos laços fracos, além dos fortes, fazendo com que os recursos sejam captados.

Alguns aspectos ligados ao capital social, como a confiança, as redes sociais, a comunidade e reciprocidade, são explorados no decorrer desta pesquisa, pois se revelam importantes categorias empíricas e analíticas nesta pesquisa exploratória sobre o capital social no financiamento coletivo.

3.3 CATEGORIAS EMPÍRICAS E ANALÍTICAS NO ESTUDO DO CAPITAL SOCIAL

O capital social é revestido de muitas características que a ele são dispensadas. Elementar que esteja ligado intrinsecamente às relações sociais. Cada autor, dependendo de sua linha de reflexão, atribuiu uma conotação diferente ao conceito, aderindo-lhe aspectos diferenciados.

Sem ir além dos limites da formulação do problema de pesquisa, deve-se reafirmar que a construção teórica do capital social é uma espécie de elipse com dois focos. Em primeiro lugar, algumas definições desvendam que existem assimetrias na obtenção de recursos através das redes de relação social, e este pode ser chamado, provisoriamente, como foco político. Outras partem do pressuposto de que relações de troca simétricas permitem a obtenção de recursos

presentes nas estruturas de relação social, o que pode ser chamado de foco utilitarista ou econômico.

Além das diferenças, as duas perspectivas são convergentes na ideia de que as relações sociais constituem um patrimônio não visível, mas altamente eficaz, a serviço dos sujeitos sociais. Neste sentido, as relações estão baseadas na reciprocidade e na expectativa de cumprimento mútuo, cujos motores da ação coletiva serão a confiança e a cooperação.

As categorias abordadas nesta pesquisa são a confiança, a reciprocidade, a comunidade e as redes sociais. Seguindo os principais autores do capital social, a confiança e a reciprocidade são os pilares do capital social. Além disso, as trocas e os laços são formados através da constituição de redes sociais, que podem ser virtuais, como no caso da internet, ou reais, no caso de comunidades locais, onde os indivíduos interagem sob normas de confiança e reciprocidade.

3.3.1 Redes Sociais

No campo teórico o conceito de confiança nas relações sociais surgiu juntamente com o conceito de redes sociais, através de temas relacionados à capital social, território e sobre a ideia de enraizamento (embeddedness) de Granovetter (1985). As redes são constituídas de pessoas, que se relacionam e criam laços entre si, e a qualidade, tipologia e intensidade desses laços são os principais fatores de formação das redes sociais. Os recentes estudos têm vinculado a mensuração da confiança como critério de análise das redes sociais, devido a essa interação interpessoal ou interorganizacional, que ocorre como característica das redes sociais.

Nesse contexto, é natural que as Ciências Sociais tenham adotado o conceito de redes para a compreensão dos mecanismos de relacionamentos existentes e o estudo da dinâmica da rede enquanto sistema ou de sua estrutura, a partir dos laços ou ligações entre os seus componentes. Com base nos conceitos e métodos adotados pela Nova Sociologia Econômica, surgiram diversos estudos para a análise de redes formais e informais, buscando identificar potenciais vantagens

presentes nesses laços de confiança interorganizacional, parcerias e cooperação entre organizações.

As redes sociais também podem ser consideradas como um difusor de informações e conhecimentos, dispersando a incerteza. Os autores da nova sociologia econômica argumentam que a capacidade de as redes sociais promoverem o desenvolvimento econômico está intimamente relacionada com o problema de confiança. A confiança no outro é integralmente relacionada com a capacidade de prever situações e afeta seu comportamento. Em seu ensaio sobre a inserção da ação econômica, Granovetter (1985) salienta o papel concreto das relações pessoais e das estruturas de tais relações (redes sociais), gerando confiança e desencorajando comportamentos oportunistas, portanto, promovem transações positivas e um desempenho econômico favorável. A preferência generalizada por transações com indivíduos de reputação conhecida implica que poucos estão realmente dispostos a confiar na moralidade generalizada ou institucional para evitar problemas (GRANOVETTER, 1985).

Para Lin, Cook & Burt (2008), as conexões dos atores em rede apresentam quatro fatores para explicar o modo como os recursos disponíveis, por meio das redes sociais, condicionam os resultados das ações dos indivíduos. Quando os laços sociais estão colocados em posições estratégicas, formam uma rede de informações úteis para maximizar as escolhas e oportunidades. Estes mesmos laços também influenciam os indivíduos, que têm um papel importante nas decisões. Os laços sociais podem ser concebidos como credenciais que garantam as possibilidades individuais de acessar recursos disponíveis em suas redes. E, finalmente, as relações sociais reforçam o reconhecimento público no que diz respeito ao direito de determinados recursos serem acessados de forma individual ou coletiva.

A construção do conceito de rede social desenvolveu-se em torno de duas correntes destacadas por Portugal (2007), segundo o qual,

[...] uma emerge da Antropologia Social britânica do pós II Guerra Mundial, e se preocupa fundamentalmente com uma análise situacional de grupos restritos (Simmel); outra, sobretudo americana, se prende com o desenvolvimento de uma análise quantitativa, no quadro de uma abordagem estrutural (Merton) [...]. A perspectiva estrutural-funcionalista preocupava-se fundamentalmente para a normatividade dos sistemas culturais, embora o conceito de rede fosse utilizado como metáfora descritiva. A unidade de análise privilegiada era o grupo restrito [...]. Em consequência deste

posicionamento, os autores tinham sérias dificuldades em lidar com sistemas sociais em que laços mais complexos atravessam a organização social de grupos ou categorias institucionalizadas. Para estudar este tipo de relações, muitos antropólogos, nos anos 1950, desviaram a sua atenção dos sistemas culturais para os sistemas de redes de relações sociais e desenvolveram o conceito de rede social de forma sistemática (PORTUGAL, 2007, p.4).

Para Fontes, há ainda um campo novo e quase inexplorado, o de construir um diálogo interdisciplinar da ciência das redes, sugerindo a construção de uma “Teoria da Complexidade” (2012, p. 76). Portanto o conceito de redes se desdobra em várias vertentes, podendo até sugerir novas perspectivas.

Assim Castells conceitua redes:

Redes constituem a nova morfologia de nossas sociedades e a difusão da lógica de redes modifica de forma substancial a operação e os resultados dos processos produtivos e de experiência, poder e cultura. Embora a forma de organização social em redes tenha existido em outros tempos e espaços, o novo paradigma da tecnologia da informação fornece a base material para sua expansão penetrante em toda a estrutura social (1999, p. 497).

Castells, em sua obra “A Sociedade em Rede”, esclarece que a nova ordem econômica e social tem em sua centralidade a revolução tecnológica concentrada nas tecnologias da informação e comunicações. Mudanças políticas, econômicas e sociais importantes caracterizam um ambiente de mudanças confusas e incontroladas que tendem a reagrupar os indivíduos em redes conforme suas identidades primárias: religiosas, étnicas, territoriais e nacionais. “Em um mundo de fluxos globais de riqueza, poder e imagens, a busca pela identidade, coletiva ou individual, atribuída ou construída, torna-se a fonte básica de significado social” (CASTELLS, 1999, p.23). Enquanto as redes globais conectam e desconectam seus nós, seguindo suas próprias decisões estratégicas, os indivíduos se organizam com base no que são ou acreditam que são. Porém, essa estrutura não é tão simples de ser analisada, pois remete ao estudo da economia popular urbana, que, para Fontes

[...] tem-se estruturado como solução para a crise fiscal e a falência do estado de bem-estar social, bem como enquanto importantes instrumentos de formação de laços de identidade e no estabelecimento de práticas associativas (FONTES, 2011, p. 44).

A rede tem implicação direta sobre acumulação de capital social, uma vez que a tendência de desenvolvimento de uma sociedade não pode ocorrer se não houver empoderamento dos indivíduos. Pode-se afirmar então que a criação de

capital social é uma condição fundamental para o seu sucesso, pois ele está relacionado nos aspectos estruturais, relacionais e cognitivos (BÖHE e SILVA, 2004). A dimensão estrutural do capital social descreve a configuração das ligações entre as pessoas dentro de uma organização ou grupo. A dimensão relacional do capital social descreve o tipo de relações que as pessoas têm desenvolvido umas com as outras através de ações coletivas, e a dimensão cognitiva refere-se àqueles recursos que fornecem representações compartilhadas, interpretações e sistemas de significado. É esta dimensão que ajuda a promover a integração e criar um senso de responsabilidade compartilhada além da ação coletiva (NAHAPIET E GHOSHAL, 1998). Portanto, as mudanças econômicas, sociais e políticas na contemporaneidade parecem indicar que novas formas de solidariedade estão sendo redefinidas (FONTES, 2011).

3.3.2 Comunidade

Historicamente, o ser humano sempre foi um animal gregário. Para sobreviver e conseguir reproduzir-se, trabalhava em grupos, que mais tarde, evoluíram para as primeiras comunidades. O conceito, no entanto, nunca foi uma unanimidade. Max Weber, quando procurou traçar algumas premissas sobre o assunto, ressaltou que *"o conceito de comunidade é mantido aqui deliberadamente vago e conseqüentemente inclui um grupo muito heterogêneo de fenômenos"* (1987, p. 79), pois também considerava que a idéia de comunidade compreendia relações muito abrangentes. Os autores clássicos, como Ferdinand Tönnies, procuravam conceituar a comunidade em oposição à sociedade. Tönnies era inspirado no método galilaico, que era fundado em duas invenções da cultura grega, a teoria das idéias de Platão e a geometria de Euclides. *"O método consistia em escolher somente um caso e livrá-lo das impurezas do mundo observável, a fim de encontrar o princípio de acordo com o qual o caso em questão 'funcionaria' em circunstâncias ideais"* (Tötto 1995:49). Por isso, Tönnies procurou criar um conceito de comunidade "pura", idealizada, oposta ao conceito de sociedade, criado pela vida moderna. Para Tönnies, *Gemeinschaft* (comunidade) representava o passado, a aldeia, a família, o calor. Tinha motivação afetiva, era orgânica, lidava com relações locais e com

interação. As normas e o controle davam-se através da união, do hábito, do costume e da religião. Seu círculo abrangia família, aldeia e cidade. Já *Gesellschaft* (sociedade) era a frieza, o egoísmo, fruto da calculista modernidade. Sua motivação era objetiva, era mecânica, observava relações supralocais e complexas. As normas e o controle davam-se através de convenção, lei e opinião pública. Seu círculo abrangia metrópole, nação, Estado e Mundo. Para Tönnies, a comunidade seria o estado ideal dos grupos humanos. A sociedade, por outro lado, seria a sua corrupção.

A mudança social, de acordo com Tönnies, seria fruto de dois princípios aparentemente conflitantes: o aristotélico de que o homem é um ser social e o hobbesiano, no qual o homem é de natureza anti-social. Estes dois princípios constituiriam a natureza contraditória do homem. O ser humano, portanto, aspiraria à união e ao mesmo tempo, seria contra ela, oscilaria entre a conexão e a separação, o coletivo e o individual. Embora o trabalho de Tönnies constitua-se em uma referência, o próprio autor reconhecia que sua obra baseava-se em tipos "normais", de inspiração platônica: *"Não conheço nenhum estado de cultura ou sociedade em que elementos de Gemeinschaft e de Gesellschaft não estejam simultaneamente presentes, isto é, misturados"* (Töto, 1995, p.50).

Como o conceito de comunidade foi discutido exaustivamente por muito tempo, há autores que estudam este fenômeno individualmente, outros o usam concomitante com o conceito de sociedade. O estudo defronta-se com conceitos forjados e difundidos pelo senso comum. Graças às tradições greco-romana e judaico-cristã, as tendências criadas por laços de solidariedade étnica ou nacional e a certos fermentos de universalismo, de fundamento religioso, econômico ou político, o mundo cultural europeu imprimiu às noções de comunidade e sociedade sentidos abstratos e racionais específicos (FERNANDES, 1973).

A leitura bipolar dos dois conceitos tem sua origem na filosofia e no direito natural, em que autores como Montesquieu, Rousseau, Hegel, Comte, Marx, Simmel, Durkheim, Tönnies e Max Weber buscavam inspiração. Assim, os autores mais interessados na estruturação e dinâmica da vida social ou que pretendiam introduzir a sistematização dos conceitos foram levados a explorar o legado conceitual da linguagem de senso comum da filosofia e do direito natural. Outros

mais interessados pela sociografia não revelaram tamanho rigor terminológico, mas demonstraram maior engenhosidade na reelaboração de conceitos sociológicos, aproximando os dois conceitos.

Bauman (2003, p.7) apregoa que

[...] comunidade é um lugar “cálido”, um lugar confortável e aconchegante. É como um teto sob o qual nos abrigamos da chuva pesada, como uma lareira diante da qual esquentamos as mãos num dia gelado. Lá fora, na rua, toda sorte de perigo está à espreita; temos que estar alertas quando saímos, prestar atenção com quem falamos e a quem nos fala, estar de prontidão a cada minuto. Aqui na comunidade, podemos relaxar – estamos seguros, não há perigos ocultos em cantos escuros.

O autor entende que numa comunidade pode-se confiar no que se ouve, está-se seguro a maior parte do tempo e raramente se é surpreendido. E continua afirmando,

[...] numa comunidade podemos contar com a boa vontade dos outros. [...] os outros nos ajudam a ficar de pé outra vez [...]. Quando passarmos por dificuldades e por necessidades sérias, as pessoas não pedirão fiança antes de decidirem se nos ajudarão; não perguntarão como e quando retribuiremos, mas sim do que precisamos. E raramente dirão que não é seu dever nos ajudar, nem recusarão seu apoio só porque não há um contrato que as obrigue a fazê-lo, ou porque tenhamos deixado de ler as entrelinhas (BAUMAN, 2003, p.8).

Seguindo o raciocínio de Bauman, pode-se dizer que comunidade é o local imaginário, regado de confiança, laços fortes, reciprocidade, que ainda não está, lamentavelmente, ao alcance dos indivíduos. Williams (1973) observou que o notável sobre a comunidade é o saudosismo usado para referenciá-la, como se fosse mais um paraíso perdido.

Na Web, a noção de comunidade é talvez a maior aspiração dos internautas, como afirma Dean em seu ensaio “*Community*” (2000). Pode-se observar que há ambiguidade na noção de que os computadores em rede acarretam a reunião de pessoas em comunidades, até mesmo pela reflexão de Williams acima citada. O filósofo Zizek (1997) associa essa ambiguidade a duas ideias antagônicas. A primeira é a de um populismo que levaria os indivíduos a re-construir das raízes um novo sistema político. A outra é a noção de que usar computadores para criar comunidades significa formar comunidades dentro do computador, nas quais cada indivíduo seria uma célula isolada e, portanto, estaria sozinha.

Rheingold (2000) define a ideia de comunidade na internet como uma agregação social que surge quando uma quantidade suficiente de indivíduos toma parte em discussões públicas por um período suficiente para que se desenvolvam redes de relacionamentos pessoais. A ideia de relacionamento é fundamental, como já discutido em redes, principalmente em uma comunidade real, onde todos se conhecem pelo nome. Entretanto, o que Dean (2000) argumenta é que a ideia de comunidade virtual embute uma promessa de proximidade e camaradagem, de relações mais simples e reconfortantes, diferentemente da comunidade real. Porém, acredita-se, através de relatos, que algumas pessoas já tenham vivenciado este conceito na prática.

Isso permite separar e aprofundar a observação, a descrição e interpretação de fenômenos que alguns opõem como a “ordem biótica” à “ordem moral”, outros como o “substrato material” à “estrutura propriamente social”, e outros ainda, como a “infraestrutura” à “superestrutura” da sociedade. Contudo, como lembrava Marx em seu tempo, e Mauss posteriormente, convém ter sempre em mente que tais separações constituem artifícios da razão. Por seu espírito e inspiração, as investigações macrossociológicas nunca devem ignorar os elementos comunitários da sociedade, nem os elementos societários da comunidade.

Assim, o conceito de comunidade não é apenas um modelo, mas uma construção sociológica. É um conjunto de interações, comportamentos humanos com significado e expectativas entre os membros. Não se trata apenas de uma ação isolada, mas de um conjunto de ações que têm como base a partilha de expectativas, valores, crenças e significados entre os indivíduos.

3.3.3 Confiança

Confiar vem do latim *cum fides*, isto é, com fé. A confiança, portanto, é uma questão de fé. A fé não pertence somente ao universo religioso, apartado da vida social. É ela que motiva quando acontece a plena entrega a um projeto ou a um relacionamento, ou ainda a um objetivo.

A confiança permeia a vida de um sujeito em diversos momentos e relações, com conseqüências que afetam de maneira importante tanto a sua trajetória quanto a daqueles com os quais interage (LEWIS, J. e WEIGERT, A, 1985). Desde sua raiz etimológica, seu significado remete ao credo em algo ou em alguém.

Para Paul Singer (2003),

Confiança é algo que se deposita em alguma pessoa ou conjunto de pessoas: direção partidária, governo, time de futebol etc.. A confiança em alguém se desenvolve à medida que conhecemos o outro o bastante para poder prever suas atitudes em diferentes circunstâncias. Confiar vem de fiar, crer, e tem, sem dúvida, sentido positivo. Depositamos confiança em certos indivíduos porque achamos que sabemos que agirão de forma favorável a nós, quando a ocasião ou a necessidade ocorrer (SINGER, 2003, p. 35).

O autor desenvolve a raiz etimológica quando se refere às relações entre sujeitos, visto que as relações sociais acontecem em relação ao outro. As manifestações dos sujeitos ocorrem conforme o outro do seu lado, assim, são relações fundamentadas nas relações de confiança.

Consoante, na economia de mercado, a confiança é um ingrediente essencial às relações de troca. Só se troca dinheiro quando se confia no que se vai comprar e no produto oferecido (nos sujeitos envolvidos na produção e venda) e a recíproca também é verdadeira, pois o vendedor só entregará o produto se souber que o dinheiro não é falsificado, que o cartão possui saldo, que o comprador é de boa índole ou o cheque tiver fundos. Na vida em sociedade, a confiança no poder público, no sistema monetário e nas instituições de uma maneira geral se mostra necessária, inclusive, para a manutenção da ordem.

Na atualidade, as relações de confiança não se desenvolvem somente por relações diretas entre os sujeitos, inclusive estas relações estão cada vez mais escassas, perdendo lugar às relações virtuais, nas quais se desenvolve o conhecimento do outro, sem na realidade conhecê-lo pessoalmente, mas pela relação de confiança extremamente importante.

Há, portanto, um vasto alargamento das relações de confiança, à medida que as interações econômicas e sociais se estendem no espaço, atravessam fronteiras, oceanos até abranger quase literalmente o globo inteiro. Esta vasta expansão das interações econômicas seria totalmente impossibilitada se relações de confiança nas instituições não se tivessem desenvolvido concomitantemente (SINGER, 2003, *on line*).

O autor expressa que, através do mundo virtual, não se mantém mais relações diretas de sujeito para sujeito, mas de sujeito para instituições. Assim, acredita-se nas universidades, nos hospitais, nos projetos, nas administradoras de cartões de crédito, sem necessariamente conhecer os professores, os médicos, os empreendedores, ou seja, praticamente não há a necessidade de conhecer o sujeito que atende ou faz as transações. Se a instituição é confiável, parte-se da premissa de que os sujeitos que trabalham nela também o são. Para Singer (2003), quando a confiança nas instituições se reduz, os indivíduos retornam à clássica confiança somente em sujeitos e instituições que conhecem pessoalmente, como a família, amigos, vizinhos, colegas de trabalho, entre outros.

Portanto, os laços de confiança entre os sujeitos se fortalecem pela ajuda mútua que se desenvolve entre elas, quando ocorre algum problema de desconfiança em instituições, podendo ocorrer uma acumulação de causas e efeitos: a proximidade permite o desenvolvimento de laços de confiança, que possibilitam e induzem ações de ajuda mútua e estas, por sua vez, reforçam os laços de confiança. A partir de certo ponto neste processo, as pessoas passam a agir coletivamente.

Partindo-se do princípio de que, então, a confiança é importante para as relações sociais, ela é encarada como uma maneira de reduzir a complexidade, mesmo porque não há outra alternativa a não ser confiar. A familiaridade, neste sentido, permite relativa segurança para absorver um risco remanescente, com possibilidades de uma condição favorável ou desfavorável. A familiaridade, num ambiente particular ou não, é pré-requisito para a confiança e para a desconfiança. Porém, a familiaridade, socialmente constituída, se traduz em um viver confiante.

Para Lewis e Weigert (1985), a confiança ou desconfiança numa relação é influenciada pelo julgamento racional do indivíduo, com base no que ele julga de boas razões, acumuladas através de informações colhidas. Esta base é formada pelo conhecimento prévio do indivíduo observado, bem como de informações que podem incluir a identificação de valores, os quais o indivíduo observador considera como característicos de um sujeito observado confiável, como o respeito ou a honestidade.

Estas boas razões não são motivo suficiente para que um indivíduo confie em outro. A confiança também é influenciada pela percepção por parte do indivíduo

observador de que os demais indivíduos também consideram o observado confiável. Quando um indivíduo acredita que o outro não é confiável, partindo de observações, então o processo de construção da confiança pode ser dificultado por essas influências.

Assumir que a confiança é constituída apenas por elementos cognitivos demonstra ingenuidade. As emoções e sentimentos existentes entre as pessoas se constituem em parte importante das relações entre elas e, conseqüentemente, influem diretamente na construção da confiança, visto que investimentos emocionais são feitos por ambas as partes, isto é, são recíprocos. Então, quando uma relação de confiança é quebrada, gera sofrimento tanto para o traído como para o traidor, pois ambos perdem com essa ruptura. Uma das principais ameaças às relações de confiança é a proposital ocultação de informações entre os envolvidos, um comportamento oposto à transparência.

Além das dimensões cognitiva e emocional, a confiança também possui aspectos comportamentais, ou seja, quando o indivíduo observado demonstra que confia no observador, a tendência é de que a confiança cresça entre os dois lados reciprocamente. É importante salientar que a confiança é a representação, ou seja, um comportamento proposital por parte do indivíduo observado, com o intuito de parecer ser confiável para o seu observador, podendo este comportamento influenciar sua opinião se o observador considerar como verdadeiro, e não como uma representação, aquele comportamento manipulado.

As dimensões da confiança não podem e nem devem ser consideradas de maneira isolada, visto que toda forma se relaciona com a questão da reciprocidade e uma serve de suporte para a outra, estando ligadas.

3.3.4 Reciprocidade

Trabalhos de Karl Polanyi (1886-1964) estão sendo utilizados, na atualidade, como fonte de compreensão do lugar das práticas econômicas no conjunto das práticas sociais. A maior contribuição do autor para sociólogos e economistas foi distinguir os sentidos substantivo e formal da economia, que já foram apresentados

anteriormente. O que merece maior destaque neste estudo é a ideia de que a economia, em sentido substantivo, é um processo instituído de interação entre o ser humano e o seu entorno natural e social. Para tanto, é importante salientar que Polanyi distingue três padrões de integração econômica:

Figura 3 - Padrões de integração econômica segundo Polanyi

	Conceito	Exemplo
RECIPROCIDADE	Simetria: Consiste em movimentos entre pontos correlativos de grupos que não são simétricos.	Acontece em grupos humanos onde o sistema de parentesco fixa obrigações de socorro mútuo. Nas sociedades modernas, ficam marcas da reciprocidade, quando o direito civil obriga, de forma mútua, pais e filhos a socorrer-se com alimentos.
REDISTRIBUIÇÃO	Centralidade: Designa movimentos apropriativos em direção a um centro e para fora dele de novo.	Em sociedades de caçadores nômades, onde existe uma divisão social do trabalho de caça, quem mata a presa está obrigado a reparti-la. Nas sociedades complexas (sociedade dos faraós, ...), acontece quando o Estado obriga os agentes privados a pagarem tributos para logo situá-los onde as necessidades coletivas demandem.
INTERCÂMBIO	Mercado: Consiste em movimentos de toma lá dá cá entre mãos diferentes num sistema de mercado.	Acontece no comércio, onde de forma relativamente pacífica se podem adquirir bens que não se encontram disponíveis na localidade imediata. O meio indireto de intercâmbio é o dinheiro.

Fonte: Elaboração a partir de Polanyi (*apud* HIGGINS, 2005).

Levando em conta os conceitos de Polanyi, analisam-se as diferentes perspectivas do capital social. Para Coleman, as estruturas sociais de interação são correspondências entre o padrão de intercâmbio e o padrão da reciprocidade, isto é, as interações são todas geridas por obrigações recíprocas, de troca de informações e de normas que inibem os comportamentos que afetam a confiança e a reciprocidade, como afirma Polanyi. Assim, assume as seguintes premissas discutíveis:

- só existem no mundo social as “regras do jogo” (instituições) que implantam a reciprocidade e o intercâmbio;

- vende a ideia de que a simetria dos grupos humanos, onde estão instituídas normas de reciprocidade, faz-se extensiva às relações de intercâmbio na forma de um marco normativo (HIGGINS, 2005, p. 37).

O que se fundamenta neste caso é a ideia de que a sociabilidade pode melhorar o desempenho das atividades econômicas lucrativas em populações pobres e vulneráveis. Esta ideia, afirma Higgins (2005), se trata de uma suspeita de nova versão do liberalismo econômico.

Bourdieu nos permite entender que o capital social, em sentido utilitário, é um ativo repartido de forma desigual, ou seja, as redes sociais às quais estão vinculados os sujeitos não oferecem as mesmas potencialidades para obter recursos da mesma quantidade e qualidade. Assim, remete a discussão do capital social para o padrão da redistribuição, no qual entram em jogo as relações entre o poder social e o poder político para a alocação de recursos excedentes produzidos pela sociedade.

Para Eschenburg, toda cooperação requer uma reciprocidade, principalmente quando se trata da sociologia econômica, e afirma que

[...] o indivíduo toma uma decisão a favor da cooperação somente quando a cooperação lhe favorece a possibilidade de uma maior satisfação de suas necessidades, comparando-as com as outras possibilidades, ou seja, um grupo de indivíduos se une em cooperação quando, e somente quando, cada um deles acredita poder antecipar um proveito da cooperação (ESCHENBURG, 1983, p. 7).

Para o autor, na economia, não há cooperação pelo simples fato de colaborar, isso é explicado pela dívida, mas sempre há um motivo intrínseco na ação. Complementado com a ideia de Marcel Mauss (2001), a obrigação de dar, receber e devolver, que se apresenta como uma regra social em várias sociedades, nada mais é do que a tradução concreta do princípio de reciprocidade proposto por Lévi-Strauss, o qual mostrou que a sociedade humana emerge, mantém-se e reproduz-se graças ao processo de reconhecimento recíproco (CATTANI *et al.*, 2009). Além disso, as relações que se realizam através do binômio favor-gratidão, em geral, são de muito conflito porque se estabelecem através da renúncia.

A reciprocidade generalizada é um item produtivo do capital social; ambientes onde ela está presente possuem melhores condições de coibir o oportunismo e solucionar os problemas de ação coletiva (PUTNAM, 2000). A ideia de reciprocidade como elemento da economia é resgatada por Quijano (2002, p.491), ao considerar que,

[...] no lugar do desaparecimento do setor tradicional em função do processo de homogeneização da lógica do capital, assistimos à reconstituição de relações sociais de reciprocidade, com a afirmação de padrões heterogêneos, nos quais “o mercado existe em vinculação com a reciprocidade”.

Para o autor, o que deveria importar para os indivíduos na economia capitalista é o trabalho, a distribuição do produto e dos recursos, visando a uma reciprocidade equitativa, tornando a vida comunitária mais solidária, pois a solidariedade estabelece o vínculo de reciprocidade como fundamento das relações de cooperação, porém, identifica-se uma reciprocidade diferente entre os pequenos e grandes empreendimentos. Enquanto os grandes empreendimentos passam a percepção de que se incorporam à dominação capitalista, nos microempreendimentos com características mais associativas, a reciprocidade está latente nos relacionamentos que vão além da mera realização do interesse próprio e do seu pragmatismo peculiar, cuja função é impedir, precisamente, que as transações econômicas sejam geradoras de vínculos sociais (GODBOUT, 1998).

Reciprocidade vem acompanhada da responsabilidade, e as semelhanças surgem desde a origem das palavras. Responsabilidade deriva do latim *responsus* ou *respondere* que significa responder, prometer em troca de, quer dizer, é uma atitude ligada a uma ação, ou então, a qualidade daquilo que é recíproco.

Pela própria natureza humana, não é confortável conviver com o sentimento de dívida, de pendência. Inúmeras vezes esse sentimento é negligenciado, porém a situação se agrava quando nem a possibilidade de reflexão sobre o assunto é considerada. E, se ainda não fosse suficiente, o problema causado ao dar algo sem cobrar seu retorno é que se arranca à força algo que quem recebe talvez nem considere: seu mérito. A meritocracia é um conceito que vem transformando realidades, pois o indivíduo inserido num ambiente meritocrático responsabiliza-se pelo que faz, pois entende que, se não age, não possui méritos para receber. Ao contrário, quem recebe de graça, sem esforçar-se, sem dar a contrapartida, não pode nunca atribuir a si uma vitória.

Para Bourdieu (1980), o capital social, em sentido utilitário, é um ativo repartido de forma desigual, reforçado em Higgins (2005, p. 38) “[...] as redes sociais às quais estão vinculados os indivíduos não oferecem as mesmas potencialidades para obter recursos da mesma quantidade e qualidade”. Então, as redes sociais

estão submissas ao sentido utilitarista do capital social. Seguindo a reflexão, se exploram as redes sociais como formas de reprodução do capital social, da confiança e, segundo alguns autores, da economia de mercado instalado.

Esses aspectos apresentados são úteis ao estudo desenvolvido, pois se articulam com o processo de financiamento coletivo motivado pelo capital social, mas não significa necessariamente que este seja o propulsor do desenvolvimento do processo como nos estudos de comunidades de Bourdieu (1986), Putnam (2001), Coleman (1988), Onix & Bullen (2000), entre outros.

A consciência de que não há, nem haverá, uma medida única do capital social é um passo necessário para que os pesquisadores criem indicadores adaptados ao seu objeto e à disponibilidade de dados. De qualquer forma, a recompensa do esforço empírico é um melhor entendimento dos processos envolvidos, ao mesmo tempo em que se reveem os pressupostos teóricos que fundamentam a linha de pesquisa sob escopo.

4 FINANCIAMENTO COLETIVO (*CROWDFUNDING*)

Este capítulo apresenta o objeto de estudo, que é o financiamento coletivo e a metodologia da pesquisa realizada. O financiamento coletivo é um modelo de arrecadação de dinheiro para projetos em fase inicial. Os empreendedores são independentes e buscam capital para realizar seus objetivos. A maioria é jovem e parece ter o mínimo de recursos.

As plataformas de financiamento coletivo *online* fornecem um ambiente concebido propositadamente para os empreendedores em estágio inicial, onde eles podem mostrar protótipos de seus empreendimentos, apresentar plano de negócios descrevendo como eles vão gastar o valor arrecadado e lançar diretamente seu projeto para uma comunidade de investidores *online*. Desta forma, permitem que as pessoas superem as barreiras das transações de mercado.

4.1 HISTÓRICO DO FINANCIAMENTO COLETIVO

O surgimento de um grupo de pessoas que estivesse a fim de usar o tempo ocioso na produção de bens imateriais e serviços, acompanhados pela criação dos *softwares* de código aberto, que fornecem inspiração e direcionamento prático criou terreno fértil para que surgissem fontes de financiamento e produção coletivas. A proliferação da internet e de ferramentas mais acessíveis ao consumidor deu aos demandantes um poder maior do que possuíam anteriormente. Porém, foi a evolução das comunidades *on-line*, com a capacidade de organizar as pessoas de modo eficiente em unidades economicamente produtivas, que transformou esses fenômenos em força realizadora, como no caso do financiamento coletivo ou *crowdfunding*. Essas características são diretamente ligadas à contemporaneidade, não sendo possível encontrar nenhuma destas nos períodos históricos anteriores.

O problema da canalização do conhecimento e dos talentos dispersos talvez tenha como resposta o que Putnam (2000) afirma quando demonstra como a participação das comunidades alcançou seu ápice no fim da grande expansão

econômica dos anos 1950 e 60. Depois deste período, a comunidade, principalmente americana, entrou num longo e irreversível declínio. O autor oferece uma série de causas para essa dissolução cívica coletiva, como a entrada das mulheres no mercado de trabalho, a substituição do armazém da esquina pelos *shoppings centers*, a expansão dos bairros, a desagregação e, o que para ele foi o grande vilão, a televisão.

Talvez essa visão de Putnam seja um pouco pessimista ou deturpada, pois para Howe (2009) a comunidade nunca entrou em declínio, apenas assumiu novas formas. Muitos desses grupos que se isolaram civicamente, como há décadas, voltaram a se unir em outros espaços como a internet, e essa multidão está causando uma revolução no mundo dos negócios e na economia em geral.

O tipo arquétipo dos *sites* de relacionamento incentiva a conexão entre amigos e grupos de amigos. Assim, funcionam como mecanismos para acumular um grande volume de capital social extrínseco, que consiste na confiança formada entre conhecidos. Apenas está-se começando a entender o impacto do rápido crescimento que as comunidades *on-line* têm sobre a economia e cultura. Estudos recentes mostram forte ligação entre *sites* de relacionamento e o capital social. Isso tem relevância especial para as plataformas de financiamento pela multidão (*crowdsourcing*), que requer a colaboração entre pessoas desconhecidas, dispersas no mundo todo, unidas apenas por interesses comuns (HOWE, 2009).

Em todos os casos de *crowdsourcing* é aproveitada a capacidade criativa excedente das pessoas. O financiamento coletivo, em contrapartida, não depende da criatividade, da capacidade e nem da opinião das pessoas, mas aproveita o capital financeiro de que as pessoas dispõem. Porém, as duas modalidades possuem características comuns, como mudar a organização de um determinado setor, ligando diretamente o necessitado ao seu colaborador.

Financiamento coletivo descreve a cooperação coletiva, atenção e confiança através de pessoas conectadas em rede para juntar dinheiro, através da internet, para dar andamento aos esforços iniciados por outras pessoas ou organizações, desenvolvendo ações econômicas. O verdadeiro conceito social do financiamento coletivo é difícil de capturar em uma definição, porém pode-se afirmar que o *crowdfunding* – financiamento coletivo - é a obtenção de capital para iniciativas de

interesse coletivo através da agregação de múltiplas fontes de financiamento, em geral pessoas físicas chamadas de apoiadores. O termo tem sido utilizado para descrever ações especificamente pela internet para arrecadar dinheiro para diferentes tipos de projetos.

O espaço apreendido pelo financiamento coletivo é diversificado, composto por muitos nichos e compartilha grande quantidade de energia gerada pelas redes sociais. Existe alguma forma de financiamento coletivo para qualquer tipo de projeto, porém nem todas as plataformas trabalham com todos os tipos de projetos.

O financiamento coletivo teve seu início baseado no setor de microcrédito, mais especificamente na ideia de Yunus, detentor do Prêmio Nobel de Economia de 1996. A experiência com o microcrédito surgiu em 1976, através de um professor de economia de Bangladesh, Muhammad Yunus. Ao emprestar pequenas quantias a pessoas extremamente pobres, mas confiáveis, que de outro modo talvez não conseguissem levantar crédito, Yunus constatou que poderia alavancar a economia local. Sete anos depois, ele fundou o Grameen Bank, com base no mesmo princípio. Essa ideia tornou-se uma das mais influentes da atualidade, e, em 2006, Yunus e o seu Grameen Bank dividiram o Prêmio Nobel da Paz “por seus esforços para criar o desenvolvimento econômico e social das camadas mais desprovidas da população” (YUNUS, 2012).

Na internet, nasceu, através de seu principal representante, o Kiva, primeiro *site* de microcrédito de pessoa a pessoa. Apesar do sucesso, enfrenta um problema raro: o excesso de doadores, o que resulta em frequentes avisos de *verifique mais tarde, nas páginas do site*. A experiência do Kiva foi aplicada à internet para acessar o capital excedente com maior abrangência e encaminhá-lo para os necessitados. Assim, como outras formas de financiar através da multidão, capitalizam a capacidade excedente para fins produtivos de organizações ou empresas; o financiamento coletivo mobiliza o bolso de grupos, permitindo que as pessoas financiem projetos em que acreditam, com pequenas doações (HOWE, 2009).

Atualmente, mais de 1,3 bilhão de dólares foram captados pela internet através do financiamento coletivo, pelo mundo. Essa é a soma apenas dos *sites* que publicam seus números e atuam especificamente para financiar projetos relacionados a causas sociais. A maioria deles consta na coluna *donations* da lista

de sites de *crowdfunding* do site *Smarter Money*²⁴. Portanto, as plataformas de financiamento coletivo já se tornaram importantes e com grande impacto social, afirma Tanya Urschel, *Engagement Manager* (Responsável pelo Engajamento) sem fins lucrativos para PayPal, administradora de cartões de crédito, responsável por segurar o débito dos valores doados até que o valor pretendido pelos empreendedores seja atingido²⁵.

Apesar de o financiamento coletivo já ter captado uma quantia expressiva e de existirem plataformas de *crowdfunding* no exterior desde 2002, de esses processos existirem desde 1700-1800 e terem sido usados até para terminar de pagar a Estátua da Liberdade²⁶. O Brasil ainda está dando seus primeiros passos nesta modalidade de financiamento. Entretanto, já existem mais de trinta plataformas brasileiras de *crowdfunding* com a proposta de financiar diferentes tipos de projetos.

A plataforma brasileira que vem se destacando de forma mais acentuada até o momento é a Catarse – www.catarse.me, que atua somente com projetos criativos. Exclusivamente para o Terceiro Setor, existe a Impulso – www.impulso.org.br, a qual trabalha com empréstimos a microempreendedores de baixa renda, e as mais recentes LET'S – www.lets.bt e Vamos Agir! – www.vamosagir.com, dentre outros. Todos possuem como princípio fundamental angariar fundos através da mobilização da multidão via *internet*, que pode voluntariamente contribuir para o desenvolvimento de uma ideia ou projeto.

Tendo em vista que

[...] precisamente, o ideal mobilizador da informática não é mais a inteligência artificial, mas sim a inteligência coletiva, a saber, a valorização, a utilização otimizada e a criação de sinergia entre as competências, as imaginações e as energias intelectuais, qualquer que seja sua diversidade qualitativa e onde quer que se situe (LEVY, 1999, p.167).

Utilizando-se da inteligência coletiva, ainda é difícil ter um conceito preciso de financiamento coletivo. Sabe-se que ele possui potencial de impacto econômico e

²⁴ SMARTER Money. Weblog. Disponível em: <<http://www.smartermoney.nl>>. Acesso em: 15 dez. 2012.

²⁵ CROWDFUNDING STORIES. Disponível em: <http://www.ncfacanada.org/25-amazing-crowdfunding-stories-highlight-fundrazrs-25-million-lestone/?goback=%2Egde_1985057_member_244524343>. Acesso em: 12 mai. 2012.

²⁶ LINKEDIN. Rede Profissional. Disponível em: <http://www.linkedin.com/groupAnswers?viewQuestionAndAnswers=&discussionID=244637805&gid=1985057&trk=eml-anet_dig-b_nd-pst_ttle-cn&ut=2vtcRSydFZnlM1>. Acesso em: 14 mar. 2012.

social, e, da mesma forma que as redes sociais reais e virtuais mudaram a forma de alocar o tempo, o financiamento coletivo deve mudar a forma de alocar o capital (LEVY, 1999). Na história econômica, poucas vezes a alocação de recursos foi realizada e integrada pela sabedoria coletiva como ocorre hoje com a multidão que acessa a internet, pois o que ocorria até então era o acúmulo de capital por uma minoria. Mas com a explosão do crescimento da conectividade, o processo de pessoa a pessoa foi substituído por redes sociais. O volume de informações e ideias é o ponto forte deste novo modelo de financiamento, que tem um potencial e uma inteligência coletiva para processar a complexidade do tradicional modelo de financiamento.

Para as gerações mais recentes, praticamente não existe a possibilidade de pensar os dias sem as redes sociais. Da mesma forma, as gerações futuras provavelmente vão querer saber como funcionava o financiamento de risco e de juros e vão crescer com conhecimento sobre o financiamento coletivo, utilizando-o para agrupar recursos capazes de gerar oportunidades e geração de renda para as comunidades.

4.2 MULTIDÃO: SUJEITOS DO FINANCIAMENTO COLETIVO

Nesta tese, o termo multidão limita-se ao que na sociologia se chama de grupo de contato direto, seja pessoal ou virtual. Pode-se conceituar multidão na sociologia como um agregado pacífico ou tumultuoso de pessoas que ocupam determinado espaço físico ou virtual. A interação do grupo pode manifestar-se em termos de emoções generalizadas, nas quais os participantes adquirem segurança e poder. As multidões podem ser casuais, quando possuem existência momentânea, organização fraca e raramente apresentam unidade, ou convencionais, quando o comportamento se expressa de modo preestabelecido e regularizado, possuindo duração limitada (GALLINO, 2005).

Para Tarde (1986) a multidão é um espaço de coesão perante interesses materiais, étnicos e de nacionalidade entre indivíduos unidos. Para o autor, “a multidão apresenta algo de animal” (p. 43), isto é, enquanto coletividade

heterogênea e emocional encontra-se dominada por interesses materiais (intolerância, egoísmo, irresponsabilidade, perda de sentimento do bom senso), que impedem a intercompreensão discursiva (TARDE, 1986, p. 64).

Já para Canetti (1986), multidão é móvel, se organiza em diversos movimentos e é o primeiro estado em que a sociedade se apresenta, depois da família. Excluem-se das considerações sobre multidão, nesta pesquisa, as que se formam casualmente, como os excursionistas; multidões que se reúnem em cerimônias; ou que participam de eventos religiosos ou desfiles acadêmicos. Porém, utiliza-se o termo multidão para pessoas que se reúnem em comunidades virtuais com um objetivo específico (financiamento colaborativo) e depois se desfazem, ou não, para assumir novos grupos ou comunidades virtuais.

Para Barry Wellman (2001), as comunidades virtuais são como redes de laços interpessoais que proporcionam sociabilidade, apoio, informação e um senso de integração e identidade cultural. O autor ainda defende que as comunidades virtuais não se opõem às comunidades físicas – são formas diferentes de comunidades, com lei e dinâmicas específicas que interagem e criam modelos de comunicação diferentes com outras formas de comunidades. O autor define que, como nas redes físicas pessoais, as redes *on line* tornam-se formas de “comunidades especializadas”, isto é, formas de sociabilidade construídas em torno de interesses específicos. Enfatiza uma distinção na análise da interação social na internet é que ela cria laços fracos e múltiplos com desconhecidos), imersos em um modelo igualitário de interação no qual as características sociais são menos influentes na estruturação da comunicação (Wellman, 2001).

Em *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Putnam (2000) alega que, à medida que as comunidades se desintegram, o mesmo ocorre com o estoque de capital social – um bem difícil de ser quantificado, porém de grande valor econômico – derivado do empréstimo de uma xícara de açúcar ao vizinho ou da ajuda que se dá a um amigo para arrumar um emprego. Nesse contexto, a disseminação dos computadores pessoais pareceu ser o tiro de misericórdia na robusta vida cívica. Entretanto, novas comunidades renasceram e continuam surgindo. No fim da década de 1990, a internet começou a promover a organização de grupos totalmente novos em torno de afinidades comuns.

A internet é uma metáfora daquilo que se entende como uma sociedade em rede (CASTELLS, 1999) conectada. Grande parte desses sistemas conectados atua na manutenção das forças e na perpetuação do poder do capital globalizado, operado dentro da lógica do capitalismo imperial – cuja lógica era a busca pelos mercados produtores e mão de obra barata nos países periféricos e toda renda gerada era enviada aos países imperialistas, que manipulavam politicamente os dominados. No entanto, pequenos grupos na internet se desprendem dessa lógica, constituindo um ambiente de compartilhamento de informações e catalisação do conhecimento.

O Estado necessita do poder para se manter, assim, a sociedade do controle somente serve a ele. A resistência através da era digital possui uma característica não geográfica, não necessariamente se opondo ao sistema capitalista, mas preza que, através do diálogo, é possível ocupar os espaços deixados pelo poder e se apropriar deles (DULLEY, 2004). As comunidades virtuais formadas como espaço de resistência são nômades, onde as pessoas podem estar participando de uma comunidade num instante e no outro estar em outra comunidade, ou ainda, participar de várias num mesmo momento. Esse nomadismo característico destas comunidades é uma forma de liberdade. Canetti (1986) define o nomadismo como um modelo de resistência ao poder, sendo que a multidão pode entender que deve enfrentar o imperialismo através da intervenção direta na microfísica do poder. Este tipo de intervenção ocorre pelo diálogo e pela reapropriação do conhecimento pela multidão como agente de transformação.

Então, a perspectiva de rede, se propõe um objeto novo cujas dimensões convêm calcular. A rede, no financiamento coletivo, só acontece quando as pessoas se engajam em um projeto comum. Projeto, no contexto da pesquisa, pode ser entendido como expressão do trabalho material ou imaterial. Dessa forma, as pessoas, unidas, formam a multidão, e essa multidão conectada surge da conexão e da colaboração entre elas. O software livre fez a diferença neste ponto no momento em que expôs o código aberto para ser modificado da maneira que melhor convier. Este é o ponto-chave da multidão colaborativa. Exemplos desses processos são

[...] os criados, com base na mídia social, sempre conectados à internet, celulares com câmeras, Machinima e ao You Tube, a geração digital vive no mesmo planeta dos imigrantes digitais, mas habitam um universo bem diferente. Podem se conectar em vários projetos ao mesmo tempo,

colaboram tranquila e espontaneamente com pessoas que nunca viram na vida e, o mais importante, criam mídias com a mesma avidez com que as gerações anteriores as consumiam. É uma população perfeitamente adaptada a um futuro em que as comunidades on-line irão suplantar a corporação convencional (HOWE, 2009, p. 229).

A colaboração é uma novidade da sociedade conectada em rede. O capitalismo, tal como se conhece, com sua lógica de acumulação e trabalho, e seus principais alicerces - a economia, a burocracia e a cultura de massas – estão em crise. A sociedade em rede é capaz de reunir indivíduos de forma distribuída e participativa e não da maneira hierárquica característica do período imperial (UGARTE, 2008). A rede distribuída possui muitos caminhos possíveis, correspondendo ao número máximo de conexões para um dado número de nodos²⁷.

A crise do capitalismo industrial está dando lugar à sociedade informacional, participativa e colaborativa, que remodela as bases materiais da sociedade. É uma verdadeira quebra de paradigma. A sociedade está se tornando mais aberta e mais colaborativa também através da internet, sendo a opção pela descentralização do poder através da sociedade em rede. A internet está sendo um meio que oferece inúmeras formas de expressão à multidão oprimida, principalmente a partir da Revolução Industrial, com a produção em massa, tão criticada por Marx (CANETTI, 1986).

A multidão está protagonizando uma revolução silenciosa que deverá provocar profundas mudanças na sociedade, principalmente na transformação das diferentes ações sociais através do capital social em importante modalidade de produção econômica. *Crowdfunding* é o próprio financiamento pela multidão, portanto seu foco é no coletivo. Agregar forças através das redes, a fim de arrecadar recursos distribuídos na multidão para tornar o projeto realidade, esse é o objetivo do financiamento coletivo. Os próprios produtos e serviços financiados, de projetos de geração de renda, podem ser oferecidos, e geralmente o são, como recompensa (contrapartida) aos apoiadores dos projetos via *crowdfunding*.

²⁷ Nodos: Um nodo ou nó representa cada ponto de interconexão com uma estrutura ou rede, independente da função do equipamento representado por ele.

4.3 CATARSE

Como nos projetos de financiamento coletivo o mais importante é que haja o interesse comum entre financiadores e empreendedores, para que o projeto alcance sucesso, há uma convergência de forças atuando para que a ideia saia do papel e seja financiada. Para que isso ocorra, é necessário que exista uma plataforma instalada na internet que faça a aproximação entre estes sujeitos.

É uma das iniciativas de destaque no Brasil, lançada em 17 de janeiro de 2011, a partir da sociedade de estudantes de São Paulo e de Porto Alegre. A construção da plataforma surgiu de uma confluência de ideias entre estudantes de Administração da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Após um primeiro contato, pesquisaram na internet experiências de financiamento coletivo no exterior, onde encontraram o Kickstarter, dos Estados Unidos. Aquela experiência os motivou a participarem de eventos de empreendedorismo. Também naquele período conheceram outro estudante de Porto Alegre pela internet. Um deles possuía experiência como programador de *software open source* (código aberto) - uma ramificação do *software* livre, que se caracteriza por ser desenvolvido pela multidão, - além de trabalhar com projetos culturais.

Os três empreendedores participaram de um *blog* sobre *crowdfunding*, no qual repassavam aos seus leitores e colaboradores detalhes de como funciona o financiamento coletivo, além de gerar vários conteúdos sobre o tema. Também participaram de um *Google groups*, em que até hoje discutem assuntos relacionados ao *crowdfunding*.

Em 17 de janeiro de 2011, se encontraram pela primeira vez pessoalmente em São Paulo, onde lançaram a plataforma Catarse com cinco projetos. Destes, quatro nasceram através do *blog*, e outro, "Pulp Dance", foi criado por uma amiga do grupo.

Com o passar do tempo, que, aliás, foi rápido, característica da internet e das tecnologias informacionais, ocorreu a junção com outra empresa de tecnologia,

a plataforma Multidão, no Rio de Janeiro. Em 2013, a plataforma está constituída de doze pessoas, sendo seis responsáveis pela tecnologia e seis atendentes²⁸.

Atualmente, o *site* é a principal plataforma brasileira de financiamento coletivo. Esta plataforma trabalha no sentido da arrecadação de capital financeiro através das relações sociais e do papel da cooperação, confiança e reciprocidade para viabilizar projetos coletivos, culturais e/ou econômicos. Ela estimula o financiamento coletivo de projetos de pessoas físicas ou jurídicas. O autor do projeto se cadastra na plataforma, lança sua ideia (projeto) e o valor de que necessita. Este valor deve ser arrecadado em 60 dias. Se o valor solicitado for atingido, o autor recebe o dinheiro e paga 13% (incluindo os custos de transação cobrados pelos meios de pagamento Paypal e MOIP) para a plataforma Catarse. Os direitos de propriedade intelectual/autoral são integralmente do criador do projeto. Quando o valor arrecadado não atinge a cota esperada, os colaboradores recebem o dinheiro de volta e o autor do projeto não paga nada pela hospedagem no *site*.

Dentre as informações importantes para que o projeto seja considerado interessante e adequado para o financiamento coletivo estão:

Descrição clara do projeto, apresentando o objetivo e a sua história, contextualizando a opção pelo financiamento coletivo;

O projeto deve ser finito, com tempo determinado para ser realizado, ou seja, os projetos de financiamento coletivo devem ser pontuais;

Os empreendedores devem pensar em recompensas, pois o financiamento coletivo na plataforma Catarse não implica doações, mas recompensas, ou seja, a reciprocidade – característica importante do capital social – também se torna indispensável no processo;

Os projetos devem ser consistentes no que concerne ao orçamento, ou seja, a meta a ser alcançada deve ser realista, compatível com as necessidades de execução;

O financiamento coletivo depende intrinsecamente das redes sociais. Na análise, verificou-se que, entre as 20 variáveis significativas, a variável R7 sobre

²⁸ Informações fornecidas pelo Luis Otávio via Skype em 12-07-2013.

rede foi a mais significativa estatisticamente para explicar o êxito nos projetos colocados para ser financiada coletivamente, assim, alimentar sua rede virtual através do acúmulo de capital social com normas, confiança e reciprocidade é vital neste processo;

Todos os itens anteriores devem estar bem explicados através de um vídeo, no qual os empreendedores ou realizadores apresentam o projeto para os apoiadores no financiamento coletivo.

O sistema é interessante até para empreendedores, porque podem testar a aceitação do produto no mercado mesmo antes de ele ser lançado para o consumidor. Porém, não é qualquer projeto que é aceito na plataforma. As áreas prioritárias incluem arte, música, design e produtos inovadores em geral. No primeiro mês de funcionamento, a Catarse arrecadou R\$ 14,5 mil para nove projetos. Até o fim do ano de 2011, colocaram no ar mais de 300 projetos produtivos, sendo que 160 (53,33%) foram bem sucedidos e estão sendo ou já foram realizados²⁹. Atualmente, conta com 511 (48,12%) projetos bem sucedidos, 463 (43,60%) projetos não financiados e 88 (8,29%) projetos no ar.

A plataforma Catarse, segundo informações dos administradores, tentou contato com outras plataformas criadas anteriormente e chegaram/chegam a trocar ideias sobre o financiamento coletivo, porém, até o momento, não conseguiram retorno da plataforma mais conhecida internacionalmente, a Kickstarter. Então até podemos arriscar a dizer que a relação entre as plataformas de financiamento colaborativo está imersa na teoria das escolhas racionais, ou seja, permeiam a economia de mercado, mesmo utilizando ferramentas ainda não convencionais na economia.

A seguir são apresentados a metodologia outras questões analisadas a partir do estudo de interação entre capital social e financiamento coletivo.

²⁹ Informações fornecidas pelo administrador do *site* Diego Reeberg em 07-03-2012.

5 METODOLOGIA

Esta pesquisa foi iniciada em meados de 2011, a partir de várias leituras dirigidas sobre o tema capital social e desenvolvida de forma aprofundada no tema capital social no financiamento coletivo. Contataram-se os administradores da plataforma Catarse em início de 2012, para que se tivesse acesso aos empreendedores ou realizadores, como são conhecidos na linguagem do *crowdfunding*, e, através das respostas colhidas dos 103 empreendedores respondentes, em início de 2013, conseguiram-se analisar alguns aspectos inerentes ao capital social no financiamento coletivo. Esses sujeitos empreendedores, como mostrado posteriormente, estão situados em vários estados brasileiros; nesta pesquisa são desconhecidos, porém são as peças mais importantes para alcançar o objetivo geral proposto.

Para que se conseguisse atender o objetivo geral em sua totalidade, foi necessário traçar os objetivos específicos identificados como:

Compreender como ocorre a mobilização para a ação coletiva dos sujeitos conectados em rede, pelos empreendedores, com a finalidade de financiar projetos coletivamente;

Verificar se os empreendedores envolvidos no processo de financiamento coletivo possuem uma relação de confiança com os apoiadores;

Identificar quais tipos de projetos expostos na plataforma de financiamento coletivo possuem maior índice de sucesso;

Apontar características importantes do capital social relacionadas ao êxito dos projetos aspirantes ao financiamento coletivo;

Desenvolver ferramentas, qualitativas e quantitativas, para compreender melhor a relação entre capital social e financiamento coletivo.

A seguir, apresentam-se detalhadamente a natureza do estudo, tipo de pesquisa, a forma como foram coletados e analisados os dados, além do método de abordagem que se caracteriza pelo nível de abstração elevado, segundo Lakatos e

Marconi (1991). Portanto, esta pesquisa se utiliza do método indutivo, indo das constatações particulares à geração de uma teoria ou lei geral.

5.1 NATUREZA E TIPO DE ESTUDO

A caracterização do estudo como pesquisa exploratória normalmente ocorre quando há pouco conhecimento sobre a temática abordada. Por meio do estudo exploratório, busca-se conhecer com maior profundidade o assunto, de modo a torná-lo mais claro ou construir questões importantes para a condução da pesquisa.

Pesquisas exploratórias são desenvolvidas com o objetivo de obter uma visão geral acerca destes temas. Este tipo de pesquisa geralmente é utilizado quando o tema for pouco explorado (GIL, 2011). Como a pesquisa exploratória tem como objetivo desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, esta foi escolhida para o presente trabalho, sendo envolvido pelo levantamento bibliográfico e estudo de caso.

Babbie (1999) sugere três razões para a realização de uma pesquisa exploratória, sendo a primeira o desejo do pesquisador de obter um conhecimento mais profundo no assunto; a segunda, avaliar a viabilidade de se programar um estudo mais aprofundado, e a terceira, o desenvolvimento de métodos a serem aplicados em um estudo mais detalhado. O estudo de caso exploratório é interpretativo, pois, além de conter a descrição do fenômeno estudado, busca encontrar padrões nos dados e desenvolver categorias conceituais que permitam ilustrar, confirmar ou confrontar suposições teóricas (GIL, 2011).

O método a ser utilizado será o estudo de caso múltiplo exploratório, entre os projetos exitosos e não exitosos apresentados no *site* da Catarse para serem financiados pelo coletivo, realizando um estudo das experiências. Os estudos de caso múltiplos destacam-se por, como afirma Yin (2010, p. 68), serem mais convincentes. O autor afirma ainda que, para se construir um estudo de caso múltiplo bem sucedido, é necessário que obedeça a uma lógica de replicação e

[...] exige o cômputo operacional do universo ou do grupo inteiro de respondentes em potencial e, por conseguinte, o procedimento estatístico

para se selecionar o subconjunto específico de respondentes que vão participar do levantamento (YIN, 2010, p. 70).

A análise deve seguir um experimento cruzado. Cada caso deve ser selecionado de modo a prever resultados semelhantes ou não. Yin ainda ressalta que: “a estrutura teórica torna-se mais tarde o instrumento para generalizar casos novos” (2010, p. 69). Tem-se, nessas condições, a possibilidade de construção de uma provável teoria a partir dos resultados comuns aos casos analisados.

Pesquisadores geralmente utilizam o estudo de caso quando desejam compreender a situação em profundidade, enfatizando seu significado para os envolvidos (MERRIAM, 1998). Ainda para o autor, é também uma característica do estudo de caso a heurística, auxiliando o pesquisador na compreensão e descoberta de novos significados para aquilo que está sendo estudado. A pesquisa deve então estar aberta ao surgimento de novas definições que levem a repensar o fenômeno estudado.

Quanto à abordagem do problema escolheu-se a pesquisa quantitativa e adotou-se a análise multivariada dos dados, a qual, para HAIR *et al.*

Os métodos de análise multivariada predominarão no futuro e resultarão em drásticas mudanças na maneira como profissionais de pesquisa pensam em problemas e planejam suas pesquisas. Esses métodos tornam possível levantar questões específicas e precisas de considerável complexidade em cenários naturais. Isso viabiliza a condução de pesquisas teoricamente importantes e a avaliação dos efeitos de variações paramétricas que naturalmente ocorrem no contexto em que elas normalmente aparecem. Dessa maneira, as correlações naturais entre as múltiplas influências de comportamento podem ser preservadas e efeitos separados dessas influências, estudados estatisticamente sem causar um isolamento comum de qualquer indivíduo ou variável (1998, p. 12).

Portanto, somente por meio de técnicas multivariadas, as múltiplas relações sociais podem ser adequadamente examinadas para se obter uma compreensão mais completa e realista na tomada de decisões. Esta etapa culmina no tratamento, nas interpretações e na análise reflexiva e crítica dos resultados.

5.2 COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

A coleta e a análise dos dados coletados durante toda a pesquisa foram tratadas em duas fases: quantificação e interpretação. Os dados foram coletados de maneira aleatória, num primeiro momento, isto é, usaram-se questionários sobre capital social, aplicados em pesquisas de mestrado, sobre como se estruturam as redes de relações entre os empresários participantes de uma Rede de Cooperação e as pessoas pertencentes às suas redes relacionais, entre outros. Esses questionários serviram para serem norteadores das perguntas desta pesquisa.

Primeiramente enviaram-se, através de e-mail, 170 questionários a empreendedores do financiamento coletivo via Catarse. Obteve-se um número pequeno de retornos, mais especificamente 13 (treze), porém alguns dos que retornaram fizeram sugestões do que consideravam importante pesquisar visto que já trabalhavam com financiamento coletivo há algum tempo (questões importantes para o processo) e como pesquisar (técnicas mais avançadas que o e-mail).

O questionário foi reestruturado. Foram excluídas algumas perguntas do estudo e outras foram inseridas. Neste momento, a escala *Likert*³⁰ era ainda de quatro pontos. Novamente, foram contatados outros 150 empreendedores, e nesta etapa, obteve-se o retorno de 32 questionários. Este número ainda não era o suficiente para o estudo. Então uma nova tentativa foi realizada.

Mais uma vez, foram feitos ajustes nas perguntas e usada escala *Likert* de cinco pontos, de forma que ela apresentasse um valor mediano. As perguntas que obtiveram uma resposta significativa na análise de variáveis foram mantidas e as demais sofreram novas mudanças para se tornarem mais entendíveis e ao mesmo tempo úteis ao trabalho.

Para enviar as perguntas novamente aos empreendedores, usou-se o recurso do *Google Docs*, uma maneira rápida e segura de enviar os questionários, ao mesmo tempo em que os respondentes não necessitam baixar o arquivo,

³⁰ Uma escala tipo Likert é uma técnica para medir uma atitude de um determinado assunto. Ela é dada por uma escala, geralmente de 1 a 5 (mas podem ser usadas também escalas de 1 a 7 ou de 1 a 11), através de que se pede ao sujeito que está a ser avaliado de manifestar o grau de concordância com uma dada afirmação, desde o discordo totalmente (nível 1) até o concordo totalmente (nível 5).

responder e enviar de volta. Neste caso, os questionários caíram na caixa de entrada do e-mail, o empreendedor respondia e devolvia. Este questionário foi enviado para a Catarse e disparado a todos os e-mails cadastrados na plataforma. O resultado estava melhorando, 70 questionários foram respondidos. Entretanto, foram 57 os respondentes com projetos que obtiveram êxito e 23 com projetos sem sucesso no financiamento. Como uma amostra, para se ter um mínimo de confiabilidade, precisa de um número de casos não menor que 30, os 23 estavam aquém deste número e, portanto, precisou-se elaborar outra estratégia de incremento de casos não exitosos, inclusive para equilibrar o número dos não exitosos com aquele dos exitosos. Assim, uma nova tentativa foi realizada, enviando os questionários somente para pessoas sem sucesso no financiamento de seus empreendimentos, explicando a necessidade de obtermos suas respostas e também pedindo para os que já tivessem respondido que não o fizessem a fim de não haver respostas duplicadas. Assim, conseguiram-se mais 33 retornos do questionário, uma grata surpresa.

Na fase quantitativa de análise dos dados, analisaram-se os considerados significativos estatisticamente. Aqueles que não eram significativos estatisticamente foram utilizados na análise qualitativa.

5.2.1 Análise Quantitativa

Com os 103 questionários em mãos, pôde-se realizar o teste de confiança das variáveis. Foi utilizado o coeficiente Alpha de Cronbach para determinar a extensão em que as variáveis estão relacionadas com as demais. O Alpha mostra sua utilidade em particular quando o pesquisador não tem uma relação direta com os entrevistados e então não tem a percepção se as várias perguntas são indicadores ou não de um determinado traço cultural. Em outras palavras, o Alpha mede a consistência interna entre as variáveis, indicando com isso se elas são interligadas com aquele traço.

A interpretação do Alpha de Cronbach está relacionada à interpretação que é dada para as estimativas de confiabilidade, em geral, escalas com valor do Alpha

menor do que 0,70 são evitadas porém, HAIR *et al.* (1998) indica que pode se aceitar 0,6 para pesquisas exploratórias), sendo que os valores de 0,60 a 0,70 são considerados o limite inferior de validade. Por outro lado, o valor de α aumenta com o número de questões da escala (STREINER, 1993). Para o autor, valores de α altos, no entanto, são necessários, mas não suficientes, uma vez que é uma estimativa "otimista" da confiabilidade.

O questionário é composto de questões fechadas (Anexo A). Este tipo de questionário facilita o tratamento e análise quantitativa da informação, permitindo a aplicação também de escalas métricas como a de *Likert*, acima citada. A expectativa da escala é que o entrevistado, tendo a definição dos dois valores extremos (1 e 5) e tendo a referência do valor intermediário três, consiga se colocar metricamente ao longo da escala.

5.2.1.1 *Teste t* para médias

Os testes paramétricos *t* servem para testar hipóteses de que dois subgrupos de um conjunto mostram valores diferentes a respeito de uma determinada variável que, em geral, é uma variável métrica ou intervalar. Os dois subgrupos são identificados pelos dois valores de uma variável dicotômica, que desenvolve o papel de variável independente. Para medir a influência que a variável dicotômica independente tem sobre a variável métrica dependente, trata-se, então, de ver até que ponto os dois subgrupos apresentam valores diferentes da variável métrica. Exatamente, o *teste t* avalia em que medida as médias desses dois subconjuntos diferem entre elas. Pelas palavras de Hair *et al.* (1998, p. 274), o *teste t* “avalia a significância estatística da diferença entre duas médias amostrais para uma única variável dependente”.

Num teste de inferência estatística, como é o *t de Student*, consideram-se sempre duas hipóteses. Uma é a chamada hipótese nula, que prevê que os dados se distribuam de forma casual. Isso acontece quando entre as variáveis consideradas não há associação. No caso do *t de Student*, que avalia se dois subgrupos da população apresentam médias significativamente diferentes, a hipótese nula indica que essas médias são parecidas. A segunda é a hipótese experimental, que, pelo contrário, prevê que os dados não se distribuem de forma

casual. No caso do *t de Student*, a hipótese experimental indica que os dois subgrupos apresentam médias significativamente diferentes. Portanto, no caso desta pesquisa, para cada pergunta a hipótese nula (chamada de H_0) e a hipótese experimental chamada H_1) do *t de Student* serão as seguintes:

$$H_0: \mu' \text{ êxito} = \mu'' \text{ não êxito} \quad \text{e} \quad H_1: \mu' \text{ êxito} \neq \mu'' \text{ não êxito}$$

Onde μ' é a média dos valores das respostas à pergunta fornecidas pelos entrevistados que tiveram êxito e μ'' é a média das respostas dos que não tiveram êxito.

O teste *t* é bilateral, isso significa que a diferença entre as médias dos casos exitosos e dos não exitosos pode ser positiva ou negativa. O sinal positivo do teste *t* mostra que os resultados dos respondentes com êxito são superiores aos dos que não obtiveram êxito. O sinal negativo consiste na média dos não exitosos ser maior.

Como se abordou até o momento, o teste *t de Student* serve para avaliar a relação entre uma variável independente dicotômica (que no caso foi aquela representada pelos valores êxito/não êxito) e uma ou mais variáveis métricas dependentes (que no caso foram as várias atitudes indicadas pelas 43 perguntas do questionário). Mas foi de interesse também estudar a influência que, pelo contrário, as atitudes referentes às 43 perguntas poderiam ter sobre o êxito ou não dos projetos. O teste que se usou para este escopo foi o da Regressão Logística.

5.2.1.2 Regressão Logística

Pelas palavras de Hair *et al.* (1998, p. 34), “a regressão logística é a técnica multivariada adequada quando a única variável dependente é binária”. Neste estudo, a variável binária é representada pela variável êxito e não êxito, com valor “0” para não êxito e “1” para êxito. O termo “logística” advém do fato de que a função que calcula os valores deste teste contém logaritmos.

Esta técnica representa um instrumento para calcular com que probabilidade um determinado fenômeno pode se apresentar (por exemplo, o fenômeno “êxito” no presente estudo) na base dos valores das variáveis métricas (que no caso deste estudo seriam as respostas às 43 perguntas). Mas permite também construir

categorias, tipologias de fenômenos e de pessoas. Foi mais nesse segundo sentido que ela foi usada, embora os dois sentidos não sejam separáveis um do outro. Para Corrar, Paulo e Dias Filho (2012, p. 283):

[...] além de possibilitar a classificação dos fenômenos ou indivíduos em categorias específicas, a regressão logística tem ainda por objetivo estimar a probabilidade de ocorrência de determinado evento ou de que um fenômeno venha a se enquadrar nessa ou naquela categoria. Em outras palavras, os resultados da variável dependente devem permitir interpretações em termos de probabilidade e não apenas classificações em categorias.

Além das técnicas utilizadas para a análise dos dados quantitativos, utilizou-se nesta pesquisa a análise qualitativa para prosseguir no aprofundamento dos dados coletados. A seguir apresentam-se suas ferramentas de análise.

6 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

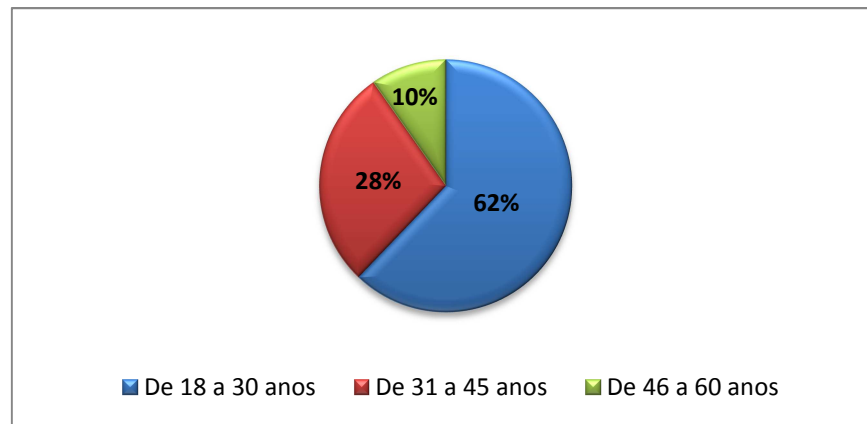
Este capítulo apresenta os resultados recolhidos através dos 103 questionários aplicados. Inicialmente, os dados foram digitados e compilados no programa SPSS, no qual foram realizados alguns testes para depois entrar na análise destes. Na primeira parte do capítulo, descrevem-se algumas características dos sujeitos da pesquisa. Sendo assim, há como conhecer melhor os participantes do financiamento coletivo. Na segunda parte, seção 6.2, obtiveram-se respostas consideradas importantes para o questionamento inicial da pesquisa. Essas respostas estão expostas e descritas com detalhes através da análise quantitativa. Na seção 6.3 é feita uma análise dos resultados das questões não significativas estatisticamente, mas que são importantes na análise conjuntural.

6.1 ANÁLISE DOS SUJEITOS E SEUS PROJETOS

Nesta parte da pesquisa apresentam-se os sujeitos da pesquisa. Algumas características pessoais foram importantes para a análise do capital social no financiamento coletivo, indicando quem são os indivíduos que procuram o financiamento para posteriormente analisar as razões para procurar este tipo de financiamento de seus projetos.

A primeira pergunta foi a idade dos respondentes, cuja maioria, 62%, ficou entre os 18 e 30 anos. Seguidos pelos jovens de 31 a 45 anos (28%) e, dos jovens entre 46 e 60 anos (10%). Não houve entrevistados acima dos 60 anos. Na figura a seguir pode-se acompanhar a evolução das idades.

Figura 4 – Idade do conjunto de empreendedores do financiamento coletivo entrevistados, 2013



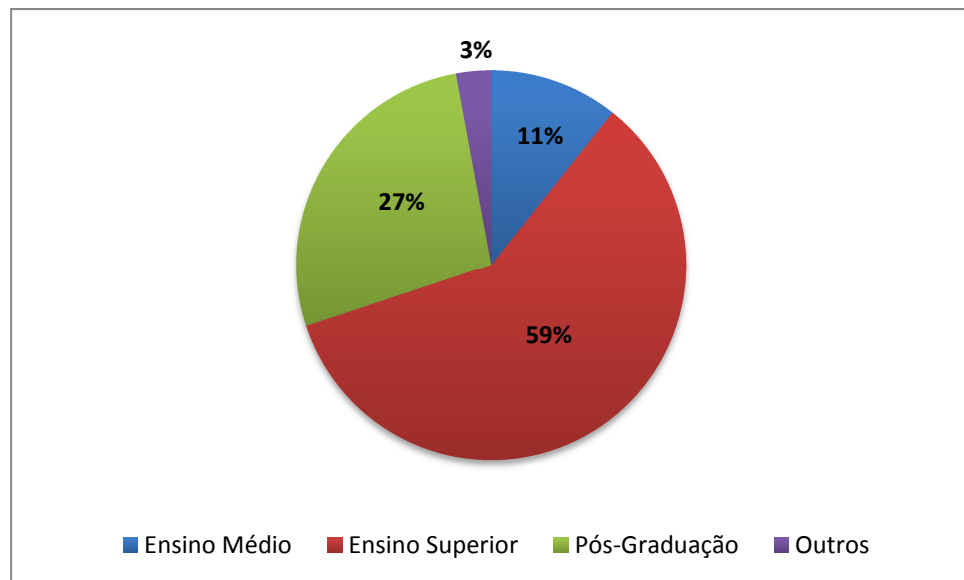
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

A figura mostra que a maioria dos sujeitos que empreendem com o auxílio do financiamento coletivo na internet são jovens de idade. Esse resultado é confirmador, visto que pela própria experiência da pesquisadora e observações, já se sabia que as pessoas que mais empreendem e utilizam a tecnologia da informação são jovens, pois possuem uma maior facilidade de se conectarem e utilizarem as novas formas de relacionamento e novas formas de viver socialmente.

Do total dos respondentes, outra tendência também se faz presente. Dos 103 empreendedores, 48 são do sexo masculino e 55 são do sexo feminino, isto é, 53,39% são mulheres. Mesmo não sendo foco desta pesquisa, quer-se mencionar que desde a Segunda Guerra Mundial começou-se a escrever mais regularmente sobre as mulheres, visto que elas deixaram o domínio privado, “o lar”, para se inserirem em atividades industriais, isto é, ocupando atividades de domínio público. A partir desse período, a mulher ampliou seu direito à cidadania e à participação nas decisões da sociedade, e nessa passagem ao domínio público, as mulheres acabaram despertando interesse científico (CENTENARO, 2004). Fato este que agora se está abordando em uma nova perspectiva, na qual as mulheres, além de se mostrarem presentes no mercado de trabalho de uma forma mais contundente, também estão na vanguarda das atividades ligadas à internet, neste caso, no financiamento coletivo.

Outro aspecto pesquisado é a escolaridade dos empreendedores. Esse aspecto é interessante, pois sendo o financiamento coletivo um tema relativamente novo para a ciência, pode-se destacar que uma maior escolaridade faz parte dos respondentes.

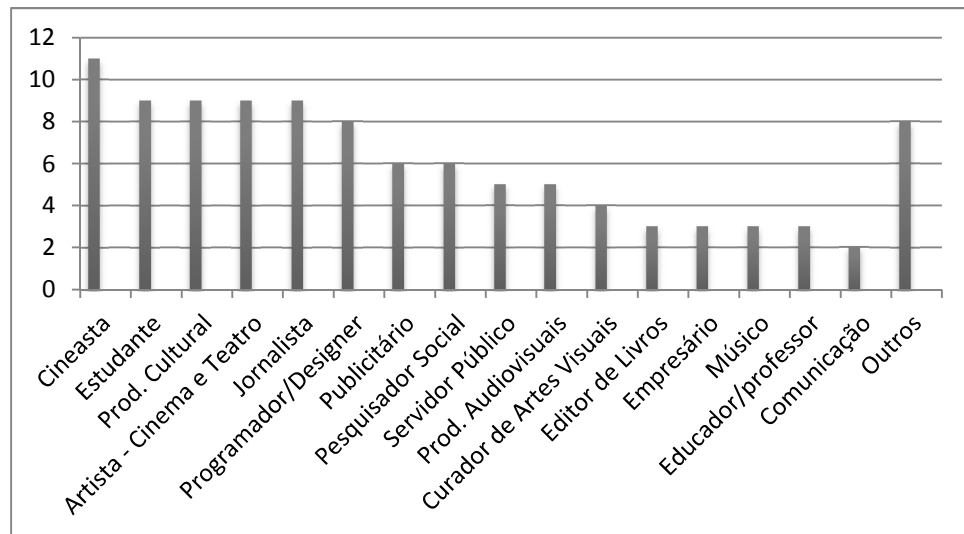
Figura 5 – Escolaridade do conjunto de empreendedores do financiamento coletivo entrevistados, 2013



Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

Pela figura, se pode afirmar que a maioria dos empreendedores no financiamento coletivo possui ensino superior completo. Este fato mostra que os jovens que frequentam centros universitários estão inseridos num ambiente de novas experiências, estando abertos a novas formas de gerir o capital, seja ele físico, social, econômico ou financeiro. Outro aspecto importante é o complemento do curso superior, que é a pós-graduação, incluindo especialização, mestrado e doutorado. Dos 103 respondentes, 28 possuem uma pós-graduação e somente 11 possuem ensino médio. A pergunta direcionada aos empreendedores foi, se possuíam a escolaridade completa, sendo que, destes 11, vários ou todos podem estar inseridos num curso superior. E cinco indivíduos, 3% do total, responderam que possuíam outro tipo de escolaridade, não especificando qual.

Gráfico 1 – Ocupação do conjunto de empreendedores do financiamento coletivo entrevistados, 2013



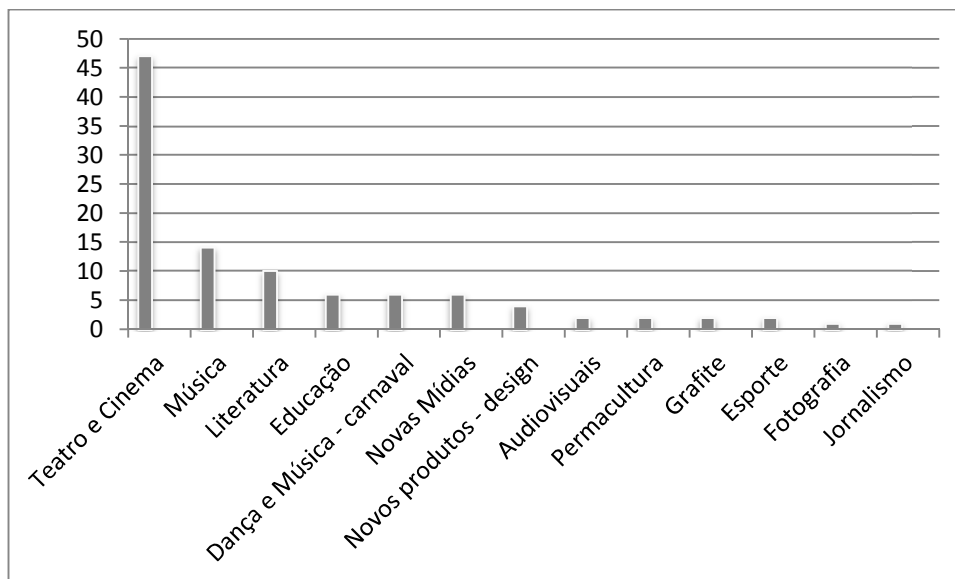
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

Pela figura, pode-se concluir que 11 dos 103 empreendedores entrevistados são cineastas, nove são artistas de teatro e cinema, nove, produtores culturais, cinco, produtores de audiovisuais e quatro, curadores de audiovisuais, totalizando 38 empreendedores, perfazendo 36,89% respondentes ligados diretamente à cultura. Outras ocupações que também chamam a atenção são nove estudantes, 8,74%, confirmando o que se afirmou acima que os respondentes que possuem ensino médio, superior ou pós-graduação completos podem estar estudando. No universo dos 103 respondentes, há também nove jornalistas (8,74%), oito sujeitos que trabalham com *design* e programação (7,77%), seis publicitários (5,83%), seis pesquisadores sociais (5,83%), cinco servidores públicos (4,85%), três editores de livros (2,91%), três empresários (2,91%), três músicos (2,91%), três educadores/professores (2,91%) e dois profissionais ligados à comunicação (1,94%). Incluídos na categoria “outros” existem profissionais como fotógrafo, analista de arte, autônomo e gerente de marketing, totalizando 8 indivíduos entrevistados (7,77%).

Os empreendedores no financiamento coletivo também são originários de vários estados brasileiros, sendo que 27 são originários do Rio de Janeiro; 20 de São Paulo; 12 do Rio Grande do Sul; 11 são de Minas Gerais e 11 de Santa Catarina; Goiás, Amapá e Ceará com quatro empreendedores cada; Pernambuco e

Distrito Federal com três empreendedores cada; Roraima com dois empreendedores; Bahia e Mato Grosso com um empreendedor cada estado. Analisando os dados pelo espaço geográfico, pode-se afirmar que os sujeitos que procuram o financiamento coletivo se concentram na região sudeste do país (56,31%), podendo ser um indicador de que, por ser o espaço brasileiro mais desenvolvido industrial e tecnologicamente, também é habitado por sujeitos mais propensos a serem arrojados, uma característica importante para aquela região. Esta análise é seguida pela região sul, com 23 empreendedores (22,33%), mantendo-se o ritmo de desenvolvimento industrial e tecnológico. Após, as regiões Centro-Oeste e Nordeste, com oito empreendedores, perfazendo 7,77% cada, e região Norte com seis realizadores, perfazendo 5,82% do total de respondentes.

Gráfico 2 – Tipos de projetos apresentados na plataforma Catarse para serem financiados coletivamente, 2013

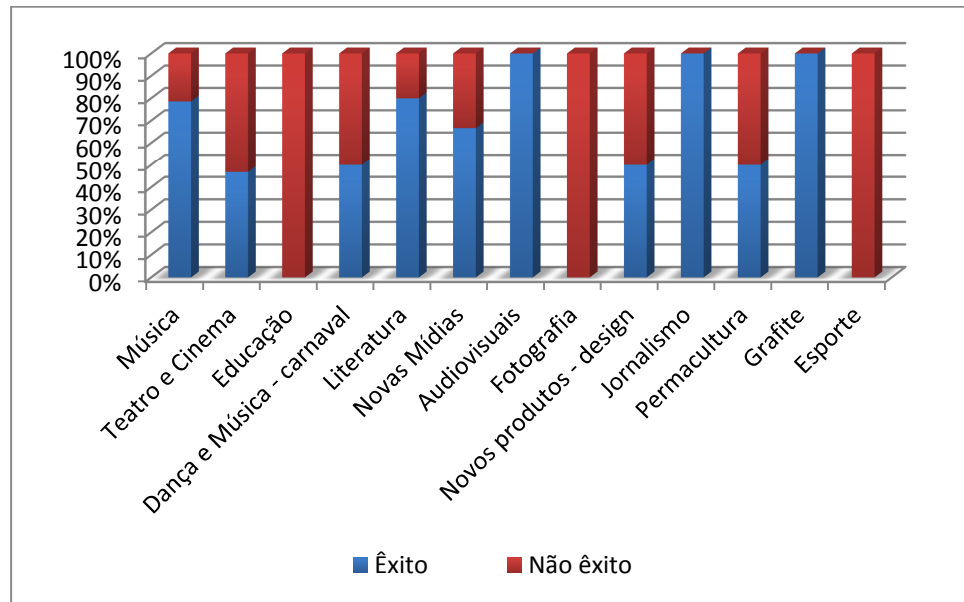


Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

Como última análise relacionada diretamente aos empreendedores, temos que dos 103 projetos apresentados para serem financiados coletivamente, 47 são de teatro e cinema (45,63%); 14 de música (13,59%); 10 projetos de literatura (9,71%); 6 projetos de educação, seis de novas mídias e seis de dança e música de carnaval, perfazendo 17,48%; quatro projetos de design de novos produtos (3,88%); dois projetos relacionados com audiovisuais, dois com permacultura, dois com grafite e

dois com esporte, totalizando 7,77% dos projetos analisados e ainda um projeto de jornalismo e um de fotografia (1,94%).

Gráfico 3 – Relação entre tipos de projetos apresentados para financiamento coletivo na plataforma Catarse e resultados finais, 2013



Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

O gráfico 3 apresenta a relação entre os tipos de projetos e seus resultados de êxito e não êxito. Iniciando com os projetos de música, nota-se que 78,57% obtiveram êxito enquanto que 21,43% não obtiveram a mesma sorte. Os projetos de teatro e cinema, que são a maioria dos analisados, apresenta um resultado de 46,81% exitosos e 53,19% não exitosos. Junto aos projetos de educação, verificou-se que nenhum dos seis projetos analisados para financiamento coletivo obteve êxito. Dos seis projetos registrados como Dança e Música – carnaval, verificou-se 50% de bem sucedidos e 50% mal sucedidos. Os projetos de literatura possuem uma análise diferenciada com 90% dos projetos exitosos e somente 10% não financiados. Os projetos de Novas Mídias também possuíram mais sucesso, sendo que 66,67% foram financiados coletivamente. Dos dois projetos de audiovisuais apresentados, um foi financiado e outro não. Os projetos de fotografia e o de esporte não obtiveram êxito. Os projetos classificados como Novos Produtos – design obtiveram dois financiados e dois não. Sobre permacultura, verificamos um projeto

exitoso e outro não. Os dois projetos de grafite foram financiados coletivamente, em compensação, os dois projetos analisados sobre esporte não foram financiados.

Resumindo, os projetos de música, literatura e novas mídias, além dos de grafite, são os que mais possuem propensão de serem financiados coletivamente. O projeto de jornalismo também poderia estar no rol desses projetos, porém, como havia somente um projeto, não se pode avaliar com precisão. Isso não quer dizer que, na maioria das vezes, os demais projetos sejam passíveis de não serem financiados coletivamente. O financiamento coletivo depende de variáveis como apoiadores propensos a auxiliar financeiramente, projetos bem elaborados, visibilidade, reciprocidade, principalmente.

Analisando o conjunto dos empreendedores, pode-se afirmar que se está diante de um grupo de jovens instruídos, habitantes em sua maioria da região sudeste, que elegeram o financiamento coletivo para fazer decolar seus projetos culturais. A partir das perguntas aplicadas e analisadas na seção 6.2, examinou-se com detalhes como agem esses empreendedores em relação à confiança, redes e comunidade.

6.1.2 Exemplos de Projetos de Sucesso e Não Êxito da Plataforma Catarse

Na sequência são apresentados dois projetos, um exitoso e outro não, com a finalidade de mostrar e conhecer dois projetos da plataforma Catarse com pouco mais de profundidade.

PROJETO BEM SUCEDIDO – BRECHÓ ECO SOLIDÁRIO

O projeto surgiu na cidade de Salvador-BA a partir da ideia de consumo consciente. O Brechó Eco Solidário é realizado desde 2006, no Parque da Cidade em Salvador-BA, é um grande mercado de trocas de bens usados através da moeda social Grão. O objetivo do projeto é a conscientização sobre os efeitos do consumo para as mudanças climáticas atuais e o incentivo para que os participantes repensem e transformem seu consumo, buscando evitar desperdícios, priorizando

produtos mais saudáveis cuja produção seja sustentável, social e ambientalmente correta.

Qualquer pessoa pode trocar seus produtos usados pela moeda local social Grão, que poderá ser utilizada no dia do evento para adquirir mercadorias. São aceitos todos os tipos de produto em bom estado de conservação: roupas, livros, brinquedos, acessórios, utensílios domésticos, entre outros. Todo o excedente de produtos trocados nas barracas será doado a um total de 27 instituições, entre cooperativas, creches e associações de bairro.

Em 2013, os organizadores do Brechó lançaram o projeto de arrecadar o valor de R\$ 10.000,00, porém o valor alcançado total não foi atingido, então, o orçamento foi refeito no valor de R\$ 8.024,00, conforme a tabela de orçamento abaixo, quando obteve êxito.

Quadro 1 – Orçamentos do projeto Brechó Eco Solidário apresentados na plataforma Catarse, 2013

Primeiro Orçamento (10 mil)			
Tipo	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Toldo 9x9m	4	700,00	2800,00
Toldo 6x6m	6	220,00	1320,00
Toldo 12x12m	1	1200,00	1200,00
Palco/tablado	1	960,00	960,00
Conjunto de mesas e cadeiras	50	12,00	600,00
Disciplinadores	104	30,00	3120,00
TOTAL			10000,00
Segundo Orçamento (8 mil)			
Tipo	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Toldo 9x9m	4	700,00	2800,00
Toldo 6x6m	6	220,00	1320,00
Toldo 12x12m	1	1200,00	1200,00
Palco/tablado	1	960,00	960,00
Conjunto de mesas e cadeiras	50	12,00	600,00
Separador de ambientes	104	12,00	1144,00
TOTAL			8024,00

Fonte: <http://catarse.me/pt/brechoecosolidario>

Na primeira tentativa na plataforma Catarse, o projeto alcançou mais de 30% do valor requisitado, portanto, os empreendedores tiveram uma segunda chance: reformular o projeto e mais 20 dias para alcançar o valor desejado. Nesta segunda etapa, o projeto contou com o apoio do Canal Asas, uma parceria entre o Instituto Asas e a Catarse que entra em ação quando o projeto atinge 80% da meta, completando os outros 20% restantes.

Assim, o projeto contou com 116 apoiadores (sendo 22 apoiadores de R\$ 10,00 ou mais; 15 apoiadores de R\$ 20,00 ou mais; 11 apoiadores de R\$ 30,00 ou mais; 19 apoiadores de R\$ 50,00 ou mais; 5 apoiadores de R\$ 100,00 ou mais e 2 apoiadores de R\$ 500,00 ou mais) atingindo o valor de R\$ 8.020,00 e realizando o brechó nos dias 26 e 27 de outubro de 2013.

PROJETO NÃO BEM SUCEDIDO – LIVRO DESERTO ESCALDANTE

O projeto teve por objetivo produzir e publicar o Livro Deserto Escaldante de autoria de Vanderlei Carneosso que buscava financiamento através do Catarse. O autor é natural da cidade de Jundiaí. Interessado na beleza e na harmonia das cores, das formas e do movimento, logo encontrou seu caminho de vida no teatro, nas artes plásticas e também na escrita. Ao longo de 16 anos já expôs suas obras em diversas cidades do estado de São Paulo. Fundou diversos grupos de teatro e com eles já obteve mais de 30 prêmios sendo a maioria deles de melhor texto e melhor direção. Como estudante de filosofia, fundou alguns grupos de cunho científico com foco nos estudos do sufismo, filosofia indiana e tibetana.

A história do livro ocorre num deserto, onde uma pequena aldeia decide migrar para outra região devido à escassez de água de um pequeno rio que a alimentava. Durante essa trajetória ocorrem muitos conflitos por causa da liderança do ancião Guinfor e a sua maneira sábia de conduzir o grupo, também ocorrem muitas separações, medos, mas ocorrem também muitas descobertas e conquistas. Além disso, o livro contém diálogos filosóficos com as associações do deserto físico com o deserto interior de cada um em buscas de caminhos para encontrar o seu “Eu” interior.

Para viabilizar o projeto do livro, busca amigos que acreditaram e acreditam no potencial que a leitura e a cultura podem proporcionar. O financiamento coletivo

entre para sanar os custos mínimos com os quais o projeto precisa arcar, e que não são supridos apenas com a venda de anúncios e parcerias. O valor solicitado de R\$ 6.900,00 (seis mil e novecentos reais) incluiu os custos de revisão, ilustração da capa, diagramação, impressão e divulgação no *site* da editora e a publicação de 300 exemplares do livro. Alguns exemplares seriam distribuídos gratuitamente em algumas instituições culturais pré-selecionadas das cidades de Valinhos e de Jundiaí e os demais, vendidos a preços acessíveis a população das mesmas cidades.

No total, o projeto teve o apoio de catorze apoiadores, arrecadando um total de R\$ 850,00 (oitocentos e cinquenta reais). Não obtendo êxito no financiamento coletivo.

Na sequência, apresenta-se a análise estatística dos projetos participantes do questionário aplicado.

6.2 ANÁLISE ESTATÍSTICA

Na seção anterior, respondeu-se ao objetivo específico “identificar quais tipos de projetos expostos na plataforma de financiamento coletivo possuem maior índice de sucesso”. A partir deste momento da pesquisa, o trabalho se volta para o objetivo geral: “investigar a importância do capital social para o êxito dos projetos apresentados para serem financiados coletivamente”, e para tanto, se trabalha na relação de dependência entre o capital social (variável independente) e o êxito ou não êxito (variável dependente) no financiamento coletivo. A variável dependente para Hair *et al.* (1998, p. 25) “é o efeito presumido, ou resposta, a uma mudança na(s) variável(eis) independente(s)” e a variável independente é a “causa presumida de qualquer mudança na variável dependente”. Assim, a análise multivariada, que se constitui na análise das variáveis em um único relacionamento ou conjunto de relações, foi aplicada após ser verificada a confiabilidade das 43 (quarenta e três) questões, através do Alpha de Cronbach. Esta confiabilidade consiste em mostrar a correlação entre as respostas do questionário através da análise das respostas dadas pelos respondentes, apresentando a correlação média entre as respostas.

O capital social é um conceito subjetivo e, por consequência, pouco preciso. A percepção individual de cada empreendedor sobre esta variável é proporcional às suas experiências com o financiamento coletivo, criando, de certo modo, uma expectativa de êxito. Assim, quando se avalia o capital social como um recurso que pode ser utilizado pelos indivíduos e que se encontra nas redes de relacionamento, sendo necessário à estrutura das relações sociais, sustentado por expectativas e obrigações de reciprocidade, deve-se solicitar deles seu posicionamento em relação a este capital.

Então, inicia-se o estudo afirmando que as questões aplicadas aos empreendedores do financiamento coletivo são confiáveis em demonstrar o traço cultural, como demonstrado na Figura 6.

Figura 6 – Alpha de Cronbach do conjunto das variáveis da pesquisa, 2013

Alpha de Cronbach	Variáveis
,761	43

Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

A análise das respostas do questionário como instrumento de exploração destes dados poderia gerar interpretações com duplicidade de entendimento, mas a aplicação da interpretação do Alpha de Cronbach retira essas margens interpretativas, conforme o resultado apresentado. Como o Alpha de Cronbach aceitável deve estar acima de 0,600, as variáveis do questionário também devem ser aceitas como confiáveis, pois o Alpha de Cronbach nesta pesquisa está em 0,761.

Figura 7 – Alpha de Cronbach das variáveis Confiança, 2013

Alpha de Cronbach	Variáveis
,774	9

Fonte: Dados da Pesquisa, 2013

O Alpha de Cronbach aplicado por categorias, indica que a categoria Confiança possui uma correlação aceitável, sendo maior que 0,600.

Figura 8 – Alpha de Cronbach das variáveis Redes, 2013

Alpha de Cronbach	Variáveis
,236	11

Fonte: Dados da pesquisa, 2013

O Alpha calculado a partir da correlação das variáveis da categoria redes indica que há uma pequena correlação entre estas variáveis. Sendo assim, as variáveis da categoria rede estão pouco correlacionadas entre si.

Figura 9 – Alpha de Cronbach das variáveis Comunidades, 2013

Alpha de Cronbach	Variáveis
,767	8

Fonte: dados da pesquisa, 2013

Calculando o Alpha das variáveis da categoria Comunidades, obtêm-se o valor de 0,767, indicando que estas variáveis são muito correlacionadas.

Figura 10 – Alpha de Cronbach das variáveis Financiamento Coletivo, 2013

Alpha de Cronbach	Variáveis
,649	15

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Já a correlação entre as variáveis sobre financiamento coletivo estão no limite aceitável, isto é, possuem uma correlação de 0,649 mostrando que as variáveis são correlacionadas.

A Figura 11 apresenta a distribuição de frequência da variável êxito/não êxito. Como a variável tem apenas dois valores, essa distribuição indica apenas a frequência com que se apresentam o valor “êxito” e “não êxito”.

Figura 11 – Frequência de êxito e não êxito do conjunto dos respondentes da pesquisa, 2013

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Êxito	57	55,3	55,3	55,3
Não Êxito	46	44,7	44,7	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

Assim, dos 103 respondentes, 57 obtiveram êxito no financiamento coletivo da plataforma Catarse e 46 respondentes não obtiveram êxito para financiar seus projetos coletivamente pela plataforma Catarse. Na sequência, esses dados serão analisados quantitativamente.

6.2.1 Análise Quantitativa

Sabendo que as variáveis através do Alpha de Cronbach são aceitáveis, passou-se a estudá-las de modo quantitativo, iniciando a análise quantitativa com o teste *t*, seguida da regressão logística.

TESTE T (DISTRIBUIÇÃO *t* DE STUDENT)

Estando com as variáveis grupais confiáveis, analisou-se o teste *t* de uma amostra independente. Esse teste oportuniza o entendimento no tratamento das questões ou variáveis. Neste estudo, comparou-se as médias de duas distribuições normais, empreendedores que obtiveram êxito e os que não obtiveram êxito. Trata-se de duas populações distintas, cujas amostras são independentes. O interesse, neste momento, foi verificar se há diferença entre as médias dos dois grupos, configurando-se num problema de teste de hipóteses.

Para enunciar esta hipótese, o melhor ponto de partida é considerar $H_0 : \mu' = \mu''$, considerando que não há diferença entre as médias, ou seja, que as médias dos entrevistados que obtiveram êxito sejam iguais às médias das respostas dos

entrevistados que não obtiveram êxito. Se essa hipótese fosse validada, o trabalho terminaria por aqui, pois não se teria uma diferença entre os dois grupos em relação às respostas. Quer dizer que os respondentes com êxito teriam respostas semelhantes aos respondentes que não tiveram êxito no financiamento de seus projetos e, assim, não se teria o que investigar, portanto essa hipótese deve ser rejeitada para que o estudo tenha aplicabilidade.

Outro passo a ser seguido é estabelecer o nível de significância ou o nível de confiança que se quer utilizar. Nesta pesquisa utilizou-se o nível de significância de 0,05, que remete a 95% de chance de que rejeitar H_0 não seja um erro, a saber, há pouca chance de que as médias dos empreendedores com êxito sejam iguais às médias dos empreendedores sem êxito. Na Tabela 1, podem ser visualizadas as questões com maior valor de t.

Os valores apresentam-se na Tabela 1 e são explicados a seguir. As áreas hachuradas possuem uma significância, sendo menores que 0,05, e as áreas em negrito são de pequena significância, entre 0,05 e 0,10.

Tabela 1 - Teste das variáveis independentes da pesquisa, 2013

	Teste F		Teste t de Igualdades de Médias						
	F	Sig.	T	df	Sig. (bi-caudal)	Dif. Médias	Desvio-padrão	Intervalo de Confiança de 95%	
								Esquerda	Direita
C1 Todas as pessoas que circulam perto de você são confiáveis?	,167	,684	-,657	101	,512	-,105	,160	-,421	,212
C2 Se você precisasse de ajuda de algum vizinho, você teria liberdade em pedir ajuda?	,273	,603	-1,299	101	,197	-,309	,238	-,780	,163
C3 Você concorda que pode se confiar na maioria das pessoas?	3,960	,049	-,026	85,579	,979	-,006	,217	-,437	,425
C4 Você confia nas pessoas de sua relação de amizade, vizinhança e de trabalho?	3,996	,048	1,891	92,163	,062	,281	,149	-,014	,576
C5 No seu trabalho, você confia em seus subordinados ou superiores?	5,535	,021	1,946	81,813	,055	,376	,193	-,008	,761
C6 Se você precisar, seus amigos o ajudariam?	1,668	,199	3,972	101	,000	,592	,149	,296	,887
C7 Você confia nas redes sociais espalhadas pela internet?	12,207	,001	-2,511	94,247	,014	-,319	,127	-,572	-,067
C8 Você confia nos apoiadores de seu projeto apresentado à plataforma de financiamento coletivo?	6,462	,013	,553	85,412	,582	,100	,181	-,260	,461
C9 Você confia nos organizadores da plataforma de financiamento coletivo Catarse?	5,059	,027	-,230	78,174	,819	-,036	,158	-,350	,278
R1 Você visitou algum amigo na última semana?	,486	,487	1,555	101	,123	,356	,229	-,098	,810
R2 A maioria de seus amigos reais são seus amigos virtuais?	11,622	,001	-2,516	93,676	,014	-,481	,191	-,861	-,102
R3 Com quantos amigos de sua rede social virtual você mantém contato diariamente?	,806	,371	1,137	101	,258	,194	,171	-,145	,533
R4 Com quantos amigos de sua rede social real você mantém contato diariamente?	1,214	,273	-1,051	101	,296	-,111	,105	-,319	,098
R5 No final de semana, você se encontra pessoalmente com os amigos de sua rede social da internet?	6,100	,015	-2,244	99,582	,027	-,472	,210	-,889	-,055
R6 A maioria dos apoiadores de seu projeto apresentado na plataforma de financiamento fazem parte de sua rede social?	,313	,577	-1,624	101	,107	-,326	,200	-,723	,072
R7 A sua rede social virtual foi decisiva no resultado do financiamento de seu projeto?	,317	,575	6,594	101	,000	1,307	,198	,914	1,700

											continuação...
R8 Você se sente parte de uma equipe no trabalho?	,020	,888	,695	101	,488	,145	,209	-269	,560		
R9 No seu trabalho, você toma iniciativa para fazer o que é preciso mesmo que ninguém lhe peça?	1,569	,213	1,962	101	,053	,265	,135	-,003	,534		
R10 Você faz parte da administração de algum grupo local ou organização?	,036	,850	,792	101	,430	,229	,290	-,345	,804		
R11 Os apoiadores financeiros buscam sempre colaborar entre si através de ideias, informações, além de dinheiro, não esperando decisões de organizadores.	13,443	,000	-1,668	78,614	,099	-,365	,219	-,801	,071		
CO1 Você frequentou algum evento da comunidade local nos últimos seis meses (ex. festa de igreja, eventos de escola, exposição de arte, etc.)?	,315	,576	-,754	101	,453	-,195	,259	-,708	,318		
CO2 Você é membro ativo de alguma organização local ou clube (esportivo, de arte, social)?	,911	,342	-1,880	101	,063	-,619	,329	-1,271	,034		
CO3 Você se sente à vontade em sua comunidade local?	8,141	,005	-3,699	100,832	,000	-,793	,214	-1,218	-,368		
CO4 No final de semana, você se encontra com os seus amigos para almoçar ou jantar?	15,642	,000	-,738	98,444	,462	-,141	,191	-,520	,238		
CO5 Você tem uma vida ativa na comunidade onde mora?	4,976	,028	-1,753	99,869	,083	-,423	,241	-,902	,056		
CO6 Seus amigos e vizinhos que moram na mesma comunidade ou bairro que você foram, na maioria, seus apoiadores?	2,860	,094	,643	101	,521	,144	,223	-,300	,587		
CO7 Você visitou algum vizinho na última semana?	3,676	,058	-6,376	101	,000	-1,698	,266	-2,226	-1,170		
CO8 Ter uma vida ativa na comunidade é importante para obter êxito no financiamento coletivo?	1,785	,185	-1,399	101	,165	-,344	,246	-,833	,144		
FC1 Sinto-me motivado em participar do processo de financiamento coletivo.	,962	,329	2,880	101	,005	,533	,185	,166	,900		
FC2 Os apoiadores financeiros buscam sempre colaborar com a realização do projeto desde a criação até a execução?	,015	,904	,638	101	,525	,105	,164	-,221	,431		
FC3 Os coordenadores de projetos e os apoiadores financeiros sempre dividem as informações com os demais?	11,731	,001	1,395	99,154	,166	,262	,188	-,111	,636		
FC4 Eu me identifico com os apoiadores financeiros de projetos colaborativos?	,102	,750	-1,463	101	,147	-,271	,185	-,638	,096		
FC5 A rede formada pelo coordenador e apoiadores financeiros do projeto se relaciona com outros grupos formados para o financiamento coletivo?	,763	,385	-2,699	101	,008	-,460	,170	-,798	-,122		

continuação...

FC6 Sempre que necessito de ajuda, posso contar com os apoiadores?	3,337	,071	-2,243	101	,027	-,377	,168	-,710	-,044
FC7 O grupo de financiamento colaborativo constituído pensa e age de acordo com os interesses de todos?	6,499	,012	-1,913	98,360	,059	-,339	,177	-,692	,013
FC8 Tenho contato com os apoiadores de meu projeto, ao menos uma vez por semana?	,100	,753	-1,302	101	,196	-,296	,228	-,748	,155
FC9 Dentro do grupo de apoiadores e empreendedores do projeto, é/foi necessário estar atento para que ninguém tire vantagem da situação?	,209	,648	-3,373	101	,001	-,831	,246	-1,320	-,342
FC10 As semelhanças (gostos, crenças, cargos, etc.) entre os apoiadores e coordenador do projeto facilitam a dinâmica do financiamento?	,915	,341	1,608	101	,111	,314	,195	-,073	,700
FC11 Os apoiadores financeiros são encorajados a propor melhorias no projeto?	,842	,361	-3,521	101	,001	-,820	,233	-1,282	-,358
FC12 Você considera que dar-receber-retribuir são ações importantes no financiamento coletivo?	,409	,524	,234	101	,816	,043	,184	-,322	,409
FC13 O financiamento colaborativo possui uma estrutura hierárquica (presidente, diretoria, etc.) ?	,337	,563	-,985	101	,327	-,204	,207	-,615	,207
FC14 Os coordenadores de projetos e os apoiadores financeiros possuem uma comunicação direta entre si e sempre dividem as informações com os demais?	2,865	,094	1,806	101	,074	,387	,214	-,038	,811
FC15 Se não houvesse a retribuição pela participação dos apoiadores, você teria contribuições financeiras?	13,374	,000	-1,523	98,453	,131	-,320	,210	-,738	,097

Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

A Tabela 1 apresenta as questões C6, C7, R2, R5, R7, CO3, CO7, CO9, FC4, FC5, FC8, FC10 assinaladas em roxo. As perguntas, doravante também chamadas de variáveis, foram divididas nas categorias seguintes: C (as relacionadas à confiança); R (relacionadas à rede); CO (comunidade) e FC (financiamento coletivo). As categorias confiança, redes e comunidade estão ligadas ao capital social, ratificando que as questões relacionadas ao capital social (C, R, CO) foram adaptadas dos trabalhos de Onyx e Bullen (2000) e Dilly (2009), além de algumas serem propostas pela pesquisadora.

Inicia-se a análise, então, com as variáveis C6 e C7, a um nível de significância de 0,05.

Tabela 2 – Análise das variáveis independentes de confiança com significância menor que 0,05, 2013

	Teste F		Teste t de Igualdades de Médias						
	F	Sig.	T	df	Sig. bicaudal	Dif. Médias	Desvio-padrão	Intervalo de Confiança de 95%	
								Esquerda	Direita
C6 Se você precisar, seus amigos o ajudariam?	1,668	,199	3,972	101	,000	,592	,149	,296	,887
C7 Você confia nas redes sociais espalhadas pela internet?	12,207	,001	-2,511	94,247	,014	-,319	,127	-,572	-,067

Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

As variáveis apresentam uma significância bicaudal menor que 0,05, representando que para nenhuma dessas variáveis há chance de errar maior que o 5%, recusando a hipótese nula, isto é, pode-se afirmar, com 95% de probabilidade de acerto, que H_1 é verdadeira. Portanto, para essas variáveis, podemos dizer que a média das respostas dos respondentes que obtiveram êxito é diferente da média das respostas dos respondentes que não obtiveram êxito no financiamento coletivo pela plataforma Catarse.

Partindo para a análise do t de *Student*, para a variável C6, observa-se que a significância é de 0,000, sendo esse valor um importante indicativo de que há menos que uma probabilidade em mil de errar aceita. Para essa variável, a diferença nas médias é positiva (0,0592), representando que, no caso de precisar de ajuda dos amigos, o grupo de respondentes com êxito no financiamento colaborativo confia que pode contar com eles, diferenciando-se do grupo não exitoso. Portanto, essa questão sinaliza que esse tipo de confiança é mais forte nos sujeitos que obtiveram êxito.

Já a questão C7 possui um *t* de 0,014 também tendo uma alta significância, porém com uma relação inversa. O resultado da análise mostra a diferença negativa (-0,319), assim, os respondentes que não obtiveram êxito no financiamento coletivo não confiam nas redes sociais espalhadas pela internet. Pode-se observar que os sujeitos que obtiveram êxito possuem uma ligação mais estreita com a internet.

Tabela 3 - Análise das variáveis independentes de redes com significância menor que 0,05, 2013

	Teste F		Teste t de Igualdades de Médias						
	F	Sig.	T	df	Sig. bicaudal	Dif. Médias	Desvio-padrão	Intervalo de Confiança de 95%	
								Esquerda	Direita
R2 A maioria de seus amigos reais são seus amigos virtuais?	11,622	,001	-2,516	93,676	,014	-,481	,191	-,861	-,102
R5 No final de semana, você se encontra pessoalmente com os amigos de sua rede social da internet?	6,100	,015	-2,244	99,582	,027	-,472	,210	-,889	-,055
R7 A sua rede social virtual foi decisiva no resultado do financiamento de seu projeto?	,317	,575	6,594	101	,000	1,307	,198	,914	1,700

Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

Seguindo as indicações realizadas para as variáveis da categoria confiança, as variáveis de redes selecionadas na Tabela 3 também apresentam uma significância bicaudal menor que 0,05, representando que se rejeita a hipótese inicial. A média das respostas dos dois grupos analisados é diferente.

Na análise do t de *Student*, observa-se para a variável R2 uma significância de 0,014, R5 uma significância de 0,015 e R7, 0,000, indicando descarte da hipótese inicial nos três casos. A diferença nas médias foi negativa (-0,418) e (-0,472) para R2 e R5 respectivamente, indicando que a maioria dos respondentes que não obtiveram êxito no financiamento coletivo se relaciona com amigos reais que são seus amigos virtuais também e, nos finais de semana, se encontram com estes amigos pessoalmente.

Já a variável R7 apresenta uma diferença nas médias positiva (1,307), ou seja, desta vez a maioria dos respondentes que obtiveram êxito considera que a sua rede social virtual, ou seja, seus amigos conectados ao empreendedor via internet, foram decisivos no resultado do financiamento colaborativo de seu projeto.

Repetindo a categoria anterior, o grupo dos empreendedores que obteve êxito possui uma vida mais articulada com a internet, através de seus amigos virtuais que uma vida ativa comunitária, em sua maioria. Pode-se arriscar afirmar que o ambiente em que os empreendedores transitam com mais liberdade e tranquilidade

faz com que tenham êxito ou não êxito em seus projetos. Assim como os realizadores que tiveram êxito possuem uma relação maior com o mundo virtual, os que não obtiveram êxito têm uma relação maior com o mundo real, tradicional.

Tabela 4 - Análise das variáveis independentes de comunidade com significância menor que 0,05, 2013

	Teste F		Teste t de Igualdades de Médias						
	F	Sig.	T	df	Sig. bi-caudal	Dif. Médias	Desvio-padrão	Intervalo de Confiança de 95%	
								Esquerda	Direita
CO3 Você se sente à vontade em sua comunidade local?	8,141	,005	-3,699	100,832	,000	-,793	,214	-1,218	-,368
CO7 Você visitou algum vizinho na última semana?	3,676	,058	-6,376	101	,000	-1,698	,266	-2,226	-1,170

Fonte: Dados da Pesquisa, 2013

Das variáveis relacionadas à categoria Comunidade, duas foram significativas ao valor de 0,05, representando que se rejeita a hipótese de que as médias para os grupos de respondentes analisados possam ser iguais, nestas variáveis. Também se observa que as respostas são muito significativas na análise do *t de Student*, visto que o valor da significância bicaudal é zero para as questões CO3 e CO7.

Seguindo com a análise, observa-se para as variáveis CO3 e CO7 que as diferenças das médias possuem relações negativas (-0,793) e (-1,698), respectivamente, representando que a maioria dos respondentes que obtiveram êxito não se sente tão à vontade em sua comunidade como o outro grupo e também não visitaram vizinhos na última semana. As respostas entre o grupo do êxito e o grupo do não êxito se clareiam no sentido de que há uma inclinação da maioria dos respondentes dos que não obtiveram êxito de terem uma vida comunitária mais intensa do que o grupo que obteve êxito no financiamento coletivo da plataforma Catarse.

Os realizadores que obtiveram êxito se sentem mais motivados a participar do processo de financiamento coletivo na internet, resultado que parece óbvio, ao passo que os respondentes que não obtiveram êxito no financiamento coletivo

possuem uma vida comunitária mais ativa, depositam maior confiança nos vizinhos e amigos, além de se visitarem mais do que o grupo dos que obtiveram êxito.

Tabela 5 - Análise das variáveis independentes de financiamento coletivo com significância menor que 0,05, 2013

	Teste F		Teste t de Igualdades de Médias						
	F	Sig.	T	df	Sig. bi-caudal	Dif. Média	Desvio-padrão	Intervalo de Confiança de 95%	
								Esquerda	Direita
FC1 Sinto-me motivado em participar do processo de financiamento coletivo?	,962	,329	2,880	101	,005	,533	,185	,166	,900
FC5 A rede formada pelo coordenador e apoiadores financeiros do projeto se relaciona com outros grupos formados para o financiamento coletivo?	,763	,385	-2,699	101	,008	-,460	,170	-,798	-,122
FC6 Sempre que necessito de ajuda, posso contar com os apoiadores?	3,337	,071	-2,243	101	,027	-,377	,168	-,710	-,044
FC9 Dentro do grupo de apoiadores e empreendedores do projeto, é/foi necessário estar atento para que ninguém tire vantagem da situação?	,209	,648	-3,373	101	,001	-,831	,246	-1,320	-,342
FC11 Os apoiadores financeiros são encorajados a propor melhorias no projeto?	,842	,361	-3,521	101	,001	-,820	,233	-1,282	-,358

Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

A Tabela 5 apresenta as variáveis relativas ao financiamento coletivo na internet que obtiveram uma alta significância, ou seja, acima de 0,05, surgiram FC1, FC5, FC6, FC9 e FC11.

Para FC1, a diferença é positiva (0,533), indicando que a maioria dos respondentes que tiveram êxito com seus projetos se sentem motivados a participar do processo de financiamento coletivo. Neste caso, verificamos que os realizadores que não obtiveram êxito se desmotivaram, talvez por acreditarem que seria mais fácil conseguir alcançar seus objetivos ou por motivos diversos.

As demais variáveis FC5 (-0,460), FC6 (-0,377), FC9 (-0,831) e FC11 (-0,820) mostram que a maioria dos 46 respondentes que não obtiveram êxito acredita que os coordenadores e apoiadores financeiros do projeto se relacionam com outros grupos formados em prol de financiamento coletivo. Também são esses coordenadores que podem contar com os apoiadores sempre que necessitarem,

além disso, acreditam que os apoiadores financeiros são encorajados a propor melhorias nos projetos. Apesar de demonstrar confiança nos apoiadores no sentido de ajuda mútua, a maioria do grupo sente a necessidade de estar atento durante o processo para que ninguém tire vantagem. Isso mostra certa desconfiança em reação ao processo, ou mesmo em relação aos apoiadores e outros empreendedores ou mesmo com relação à plataforma Catarse, visto que acreditam que há interação entre os processos.

Considerando que a maior parte do grupo de respondentes que não obteve êxito não confia nas redes sociais espalhadas pela internet, possui mais amigos reais que virtuais, sai com seus amigos virtuais nos finais de semana, se sente à vontade em sua comunidade, visitou os vizinhos na última semana, além de sentir um vínculo mais aproximado entre os coordenadores e os apoiadores do projeto de financiamento coletivo, pode-se afirmar que estes possuem uma vida ativa na comunidade e são mais ligados à vida real que a virtual. Assim, o capital social talvez mude conforme o ambiente em que está inserido.

Uma segunda análise foi proposta para analisar as variáveis com uma significância de 0,10, ou seja, quando o nível de confiança parte para 90%. Isso quer dizer que a área de abrangência das variáveis se torna maior.

Ao nível de significância de 0,10, todas as variáveis do 0,05 estão incluídas e, além delas, mais as variáveis C4, R9, R11, CO2, CO5, FC7 E FC14, como apreciado na Tabela 6.

Tabela 6 - Análise das variáveis independentes com significância entre 0,05 e 0,10, 2013

	Teste F		Teste t de Igualdades de Médias						
	F	Sig.	T	df	Sig. (bi-caudal)	Dif. Médias	Desvio-padrão	Intervalo de Confiança de 95%	
								Esquerda	Direita
C4 Você confia nas pessoas de sua relação de amizade, vizinhança e de trabalho?	3,996	,048	1,891	92,163	,062	,281	,149	-,014	,576
C5 No seu trabalho, você confia em seus subordinados ou superiores?	5,535	,021	1,946	81,813	,055	,376	,193	-,008	,761
R9 No seu trabalho, você toma iniciativa para fazer o que é preciso mesmo que ninguém lhe peça?	1,569	,213	1,962	101	,053	,265	,135	-,003	,534
R11 Os apoiadores financeiros buscam sempre colaborar entre si através de ideias, informações, além de dinheiro, não esperando decisões de organizadores.	13,443	,000	-1,668	78,614	,099	-,365	,219	-,801	,071
CO2 Você é membro ativo de alguma organização local ou clube (esportivo, de arte, social)?	,911	,342	-1,880	101	,063	-,619	,329	-1,271	,034
CO5 Você tem uma vida ativa na comunidade onde mora?	4,976	,028	-1,753	99,869	,083	-,423	,241	-,902	,056
FC7 O grupo de financiamento colaborativo constituído pensa e age de acordo com os interesses de todos?	6,499	,012	-1,913	98,360	,059	-,339	,177	-,692	,013
FC14 Os coordenadores de projetos e os apoiadores financeiros possuem uma comunicação direta entre si e sempre dividem as informações com os demais?	2,865	,094	1,806	101	,074	,387	,214	-,038	,811

Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

Essa análise foi escolhida pela pesquisadora, juntamente com o co-orientador, para abranger um maior número de variáveis, mesmo que a significância de 0,10, para alguns autores, seja considerada menos importante, pois demonstra uma menor significância na análise. Assim, esta é uma segunda análise na qual o nível de confiança passa de 95% para 90%, ou seja, com o valor de 0,10 há maior chance de erro.

A variável C4 possui valor da significância bicaudal do t, que é 0,062. Possui também uma diferença entre médias positiva (0,281), significando que a maioria dos respondentes que tiveram êxito com seus projetos de financiamento coletivo possui mais confiança nas pessoas de sua relação de amizade, vizinhança e de trabalho que o grupo dos que não obtiveram êxito.

Noutra variável da categoria Confiança, em C5, o t de *Student* é 0,055. A diferença entre as médias é positiva (0,376), identificando que, em relação aos subordinados e superiores, os respondentes que obtiveram êxito confiam mais do que o grupo dos que não obtiveram êxito.

As variáveis R9 e R11 são da categoria Rede. R9 está relacionada a uma significância bicaudal de 0,053 e uma diferença entre médias positiva (0,265), indicando que a maioria do grupo dos respondentes que obtiveram êxito em seus projetos de financiamento coletivo na Catarse toma iniciativa nos trabalhos que são necessários serem resolvidos. A questão R11 já apresenta uma diferença negativa (-0,365), indicando que a maioria dos empreendedores que não obtiveram êxito respondeu que os apoiadores financeiros buscam sempre colaborar entre si através de ideias, informações, além de dinheiro, isto é, demonstram haver uma relação pessoal entre empreendedores e apoiadores.

Na categoria Comunidade, CO2, a significância bicaudal do t de *Student* é de 0,063, sendo CO5 representado por 0,083. Também para a análise dessas variáveis, tem-se que ambas são negativas (-0,619) e (-0,423), apresentando que as médias dos respondentes que não obtiveram êxito foram maiores dos respondentes que obtiveram êxito. Portanto, a maioria que não obteve êxito é membro ativo de alguma organização local ou clube comunitário, além de ter uma vida ativa na comunidade onde mora. Novamente se coloca em xeque o capital social como sendo único. Expressa-se aqui que ele varia suas características conforme o ambiente.

Para as variáveis do Financiamento Coletivo, indica-se que para FC7 o t de *Student* é de 0,059 e para FC14 o t é 0,074. Para a variável FC7 a diferença das médias é negativa (-0,339), sendo que a maior parte dos respondentes que não obtiveram êxito acredita que dentro do grupo de financiamento colaborativo constituído os membros pensam e agem de forma semelhante. Enquanto isso, a

maior parte dos respondentes que alcançaram o êxito no financiamento coletivo possui uma diferença entre as médias positiva (0,387), sendo que consideram que os coordenadores de projetos e os apoiadores financeiros possuem uma comunicação direta entre si e acreditam que sempre dividem as informações com os demais.

REGRESSÃO LOGÍSTICA

Para iniciar esta análise, quer-se lembrar de que o objetivo da análise de regressão logística é construir uma tipologia ou categoria dos empreendedores que tiveram êxito e não êxito e de estimar a probabilidade com que o êxito pode se apresentar na base das atitudes referentes às 43 perguntas ligadas ao capital social. As variáveis utilizadas são as de significância até 0,05, já utilizadas anteriormente na análise do *t de Student*, ou seja, C4, C5, C6, C7 (confiança), R2, R5, R9, R11 (redes), CO2, CO3, CO5, C07 (comunidade) e FC5, FC7, FC11, FC14 (financiamento coletivo) foram as variáveis analisadas pela regressão logística. A variável FC1 foi retirada dessa análise porque suas respostas podem ser tendenciosas, pois os indivíduos que obtiveram êxito são mais propensos a estarem motivados a participar do financiamento coletivo (nos testes realizados essa variável foi discrepante em relação às demais).

A variável dependente é categórica, assumindo códigos 0 e 1, onde 0 representa os empreendedores do financiamento coletivo que não obtiveram êxito e 1 representa os respondentes que tiveram êxito em seus projetos.

A regressão logística se compõe de vários métodos diferentes. Nesta pesquisa foi utilizado o método passo a passo avançado. Ele é apropriado quando não existem pesquisas prévias que podem ser tomadas por base para testar hipóteses e em situações nas quais a causalidade não é de interesse. Quando este método é iniciado, o SPSS inclui apenas a constante e depois vai adicionando as variáveis uma a uma com base na significância para o modelo, até chegar ao ponto em que explica o máximo de porcentagem abaixo ou igual a 100%. Assim, o programa foi adicionando as variáveis conforme a Tabela 7.

Tabela 7 - Análise de regressão logística passo a passo avançado – Adição individual das variáveis significativas menores que 0,05, 2013

	-2LL Verossimilhança	Coeficientes					
		Constante	C6	R5	CO7	C7	FC14
1	127,086	3,681	-,914				
Passo 1 2	126,871	4,247	-1,047				
3	126,870	4,274	-1,053				
4	126,870	4,274	-1,053				
1	115,466	2,523	-1,099	,563			
2	113,080	3,681	-1,568	,802			
Passo 2 3	112,969	4,001	-1,698	,868			
4	112,968	4,019	-1,705	,872			
5	112,968	4,019	-1,705	,872			
1	106,433	1,113	-,959	,532	,373		
2	103,562	1,964	-1,419	,789	,445		
Passo 3 3	103,407	2,252	-1,562	,868	,460		
4	103,407	2,272	-1,572	,874	,461		
5	103,407	2,272	-1,572	,874	,461		
1	101,785	-,543	-,958	,549	,340	,570	
2	97,833	-,189	-1,481	,832	,419	,783	
Passo 4 3	97,529	,020	-1,686	,945	,440	,851	
4	97,527	,041	-1,708	,957	,442	,858	
5	97,527	,042	-1,708	,957	,442	,859	
1	97,929	,465	-,973	,614	,297	,588	-,336
2	93,013	1,155	-1,535	,921	,375	,865	-,479
Passo 5 3	92,550	1,448	-1,781	1,060	,404	,977	-,529
4	92,543	1,480	-1,814	1,080	,408	,992	-,535
5	92,543	1,480	-1,815	1,080	,408	,992	-,535

Verossimilhança inicial: 141,611

Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

A estimativa de máxima verossimilhança objetiva identificar os coeficientes que exibem maior verossimilhança de reproduzir os dados observados, ou seja, os coeficientes que produzem o algoritmo de verossimilhança mais próximo de zero. Pode-se utilizá-la para verificar se os valores observados e os previstos possuem aderência ao modelo, ou seja, ela é um indicador de quanta informação não explicada ainda existe após o modelo ter sido ajustado com variáveis

independentes. Portanto, quanto mais alto for o valor da verossimilhança, menor é a aderência ao modelo e quanto menor o valor, mais observações foram explicadas pelo modelo. Como se pode ver na tabela acima, por cada variável inserida, o valor de verossimilhança melhora; isto significa que cada variável inserida tem um efeito positivo sobre a capacidade do modelo de se aproximar à realidade dos dados.

A Tabela 7 informa como os dados reagem quando se adiciona cada uma das variáveis significantes para a análise. O programa selecionou as variáveis C6, R5, CO7, C7, FC14, como sendo as mais importantes para prever se é possível obter êxito antes que se tenha colocado o projeto para que os apoiadores auxiliem financeiramente. Sendo assim, a questão: Se você precisar, seus amigos lhe ajudariam é uma variável muito preditiva. As outras variáveis: No final de semana, você se encontra pessoalmente com os amigos de sua rede social virtual; Você visitou algum vizinho na última semana; Você confia nas redes sociais espalhadas pela internet; Os coordenadores de projetos e os apoiadores financeiros possuem uma comunicação direta entre si e sempre dividem as informações com os demais; também foram selecionadas como preditivas de 84,5% dos casos.

Tabela 8 – Classificação por número de predições e porcentagem de êxito após a adição de cada variável significativa, 2013

	Observações	Predições		
		ÊXITO		Porcentagem
		Êxito	2	
Passo 1	Êxito	33	24	57,9
	ÊXITO 2	13	33	71,7
	Porcentagem Total			64,1
Passo 2	Êxito	51	6	89,5
	ÊXITO 2	21	25	54,3
	Porcentagem Total			73,8
Passo 3	Êxito	46	11	80,7
	ÊXITO 2	13	33	71,7
	Porcentagem Total			76,7
Passo 4	Êxito	45	12	78,9
	ÊXITO 2	8	38	82,6
	Porcentagem Total			80,6
Passo 5	Êxito	49	8	86,0
	ÊXITO 2	8	38	82,6
	Porcentagem Total			84,5

Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

Dos 57 respondentes que obtiveram êxito foram corretamente preditos 51 [89,5% - $(51/57 \cdot 100)$], ao passo que dos 46 que não obtiveram êxito, o modelo previu acertadamente 38 respondentes [82,6% - $(38/46 \cdot 100)$], enquanto o percentual total de acerto das predições foi de 84,5%.

Assim, perguntando se os amigos ajudariam quando necessário, identificado pela variável C6, pode prever em 64,1% de chance de probabilidade de acerto de que o empreendedor irá ter êxito no financiamento coletivo ou não. Aumentam-se as chances para 73,8% de probabilidade de acerto na predição, incluindo-se a variável R5; adicionando-se a variável CO7, as chances de predição correta aumentam para 76,7%; introduzindo a variável C7, tem-se 80,6% de predição correta e, ainda incluindo a variável FC14, a probabilidade e predição correta aumenta para 84,5%.

A Tabela 9 a seguir mostra que as cinco variáveis independentes são estatisticamente significativas para explicar a probabilidade de o resultado ser êxito.

Os coeficientes de regressão logística das aludidas variáveis apresentam significância estatística, conforme indicado pelo teste de *Wald*.

Tabela 9 - Parâmetros e testes de significância

		β	Desvio Padrão	Wald	df	Sig.	Exp(β)
Passo 1	C6	-1,053	,304	11,966	1	,001	,349
	Constante	4,274	1,322	10,453	1	,001	71,804
Passo 2	C6	-1,705	,437	15,210	1	,000	,182
	R5	,872	,263	10,982	1	,001	2,392
Passo 3	Constante	4,019	1,520	6,994	1	,008	55,640
	C6	-1,572	,440	12,759	1	,000	,208
	R5	,874	,276	10,023	1	,002	2,397
	CO7	,461	,156	8,737	1	,003	1,586
	Constante	2,272	1,650	1,897	1	,168	9,700
Passo 4	C6	-1,708	,472	13,090	1	,000	,181
	C7	,859	,367	5,482	1	,019	2,360
	R5	,957	,292	10,718	1	,001	2,605
	CO7	,442	,160	7,669	1	,006	1,556
	Constante	,042	1,922	,000	1	,983	1,043
Passo 5	C6	-1,815	,486	13,933	1	,000	,163
	C7	,992	,392	6,402	1	,011	2,697
	R5	1,080	,307	12,381	1	,000	2,944
	CO7	,408	,164	6,182	1	,013	1,504
	FC14	-,535	,250	4,606	1	,032	,585
	Constante	1,480	2,070	,511	1	,475	4,394

Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

A Tabela 9 mostra que cinco das 43 perguntas do questionário são estatisticamente significativas para explicar o êxito no financiamento coletivo, quais sejam: C6, R5, CO7, C7 e FC14. Os coeficientes de regressão logística das aludidas variáveis apresentam significância estatística, conforme indicado pelo teste de *Wald*.

À medida que o coeficiente de regressão logística maior do que 1 aumenta a chance, verificamos que as variáveis C6 e R5 são as variáveis independentes que

exercem maior impacto sobre a probabilidade de acertar de que o indivíduo proponente de um projeto para financiamento coletivo terá êxito.

Teve-se o cuidado de analisar as variáveis de várias formas diferenciadas para eliminar qualquer tipo de dúvidas quanto aos resultados auferidos anteriormente. As análises estatísticas tiveram um peso significativo, tendo em vista que adicionaram ao estudo uma sequência de dados importantes para entender se o capital social é importante para o êxito no financiamento coletivo, no ambiente virtual ou se não é necessário ter capital social.

Tem-se como análises pré-conclusivas da análise de médias através do teste *t* e da regressão logística que as variáveis significativas nestes estudos demonstraram que o capital social é importante, porém, cada ambiente (real e virtual) possui um tipo diferenciado de capital social. Sendo assim, os contatos virtuais, a confiança nas redes de internet, as comunidades virtuais são aspectos indispensáveis para quem se propõe a entrar no financiamento coletivo. Como sendo um estudo empírico inédito, tem-se uma sensação de se estar cumprindo com o dever como apresentado na sequência do trabalho.

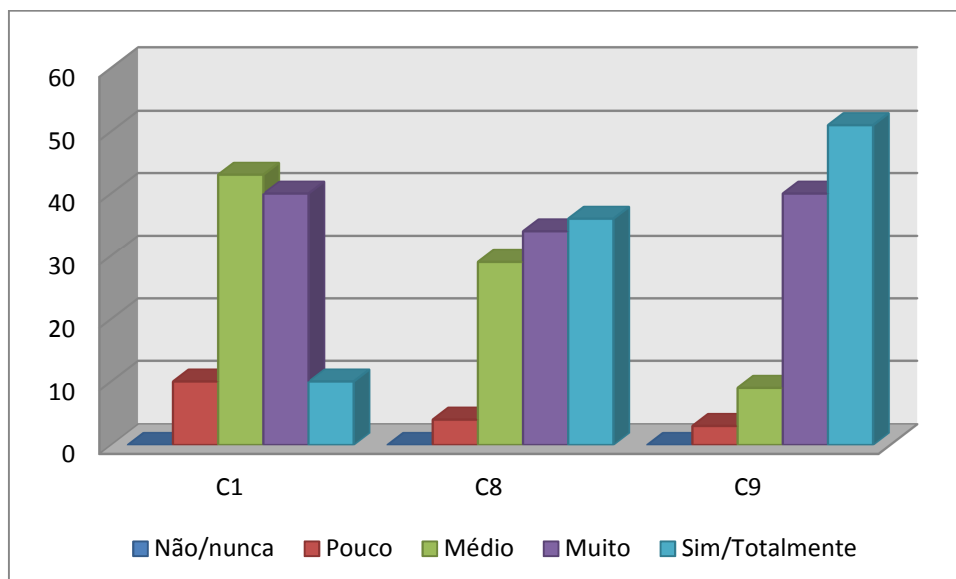
6.2.2 Análise quantitativa das variáveis não significativas

As variáveis do Gráfico 4 a seguir não demonstraram significância estatística, porém indicam alguns resultados que ajudam a elucidar os objetivos propostos nesta pesquisa. As variáveis que são analisadas nesta seção são: C1, C2, C3, C8 e C9 do grupo de questões sobre a confiança. R1, R3, R4, R6, R8 e R10 das variáveis sobre redes. CO1, CO4, CO6 e CO8 das questões sobre comunidade e, finalmente FC2, FC3, FC4, FC8, FC10, FC12, FC13 e FC15 das variáveis sobre o financiamento coletivo.

Como se verifica no Gráfico 4, todas as variáveis possuem uma significância acima de 0,10. Este valor é acima das altas significâncias de 0,01 e 0,05. Nesta pesquisa se analisaram as variáveis com significância de 0,05 a 0,10, pelo fato de alguns autores e docentes trabalharem com estes valores inclusos. Iniciou-se pelo

gráfico a seguir, que analisa as respostas dos empreendedores referentes à confiança.

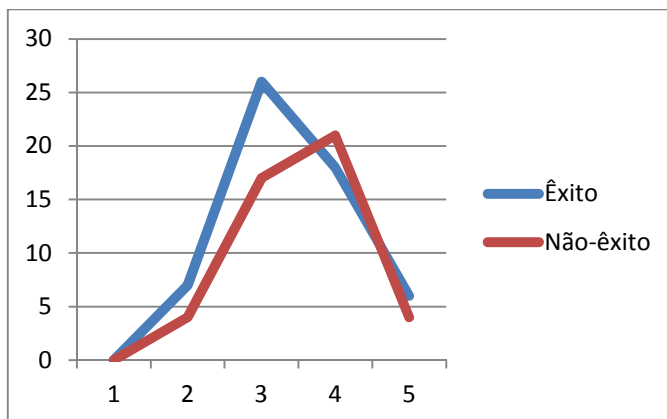
Gráfico 4 - Variáveis classificadas como não significativas em relação à confiança, 2013



Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

Verifica-se que a maioria dos empreendedores considera as pessoas que circulam perto deles confiáveis, oscilando entre as respostas medianas para muito confiáveis. Se os empreendedores precisassem de ajuda de algum vizinho, teriam liberdade em pedir ajuda, mas pela análise dos resultados isso ocorre de forma mediana, podendo pender para pouca confiança até muita confiança. A maioria dos respondentes concorda pouco com a questão de que podem confiar na maioria das pessoas. Quando questionados sobre a confiança que depositam nos apoiadores financeiros de seus projetos e nos organizadores da plataforma de financiamento coletivo – Catarse, posicionam-se entre muito confiantes e totalmente confiantes. Uma indicação de que os empreendedores que fizeram parte desta pesquisa confiam nas pessoas relacionadas aos seus projetos, mas possuem certa resistência em relação à confiança nas pessoas que as rodeiam no cotidiano. A próxima análise demonstrará como as questões emanadas acima estão relacionadas com o êxito ou não êxito dos projetos. Os valores de 1 a 5 dos gráficos correspondem a não/nunca; pouco; médio; muito e sim/totalmente, respectivamente.

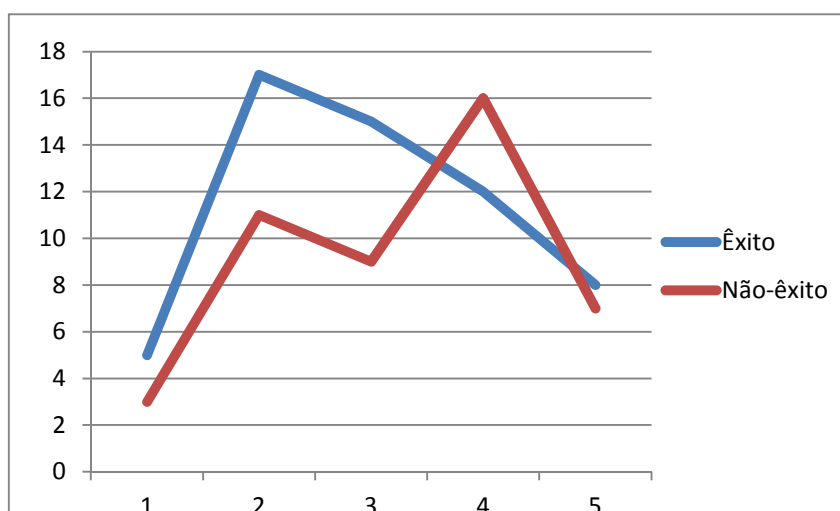
Gráfico 5 – Relação entre a confiança nas pessoas que circulam perto dos empreendedores e o resultado do financiamento coletivo dos projetos estudados, 2013



Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

No Gráfico 5, visualiza-se que os sujeitos que não possuíram êxito no financiamento coletivo têm uma tendência de confiar mais nas pessoas que circulam perto deles. Há a indicação de os sujeitos que obtiveram êxito não terem se posicionado nem na confiança, nem na desconfiança, portanto, no gráfico, a tendência dos exitosos é que confiem pouco nas pessoas que as circundam no dia a dia.

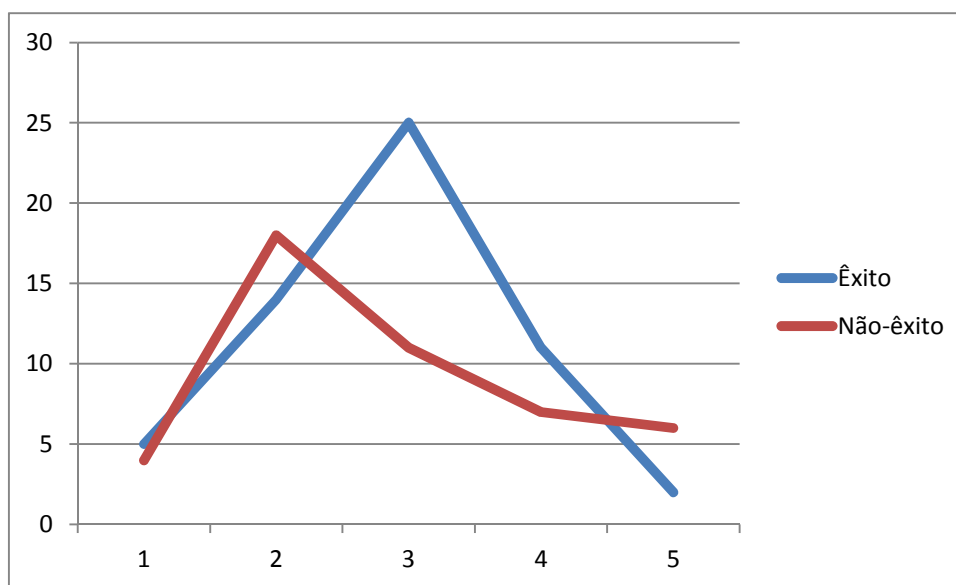
Gráfico 6 - Se precisassem de ajuda de algum vizinho, teriam liberdade em pedir ajuda X resultado do financiamento coletivo dos projetos estudados, 2013



Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

Esse gráfico demonstra que novamente os empreendedores que não tiveram êxito em financiar seus projetos coletivamente possuem maior confiança e liberdade com os vizinhos. Desta vez, a diferença é mais acentuada, sendo que a não liberdade para com os vizinhos fica evidente para 32 dos 57 empreendedores que obtiveram êxito em seus projetos.

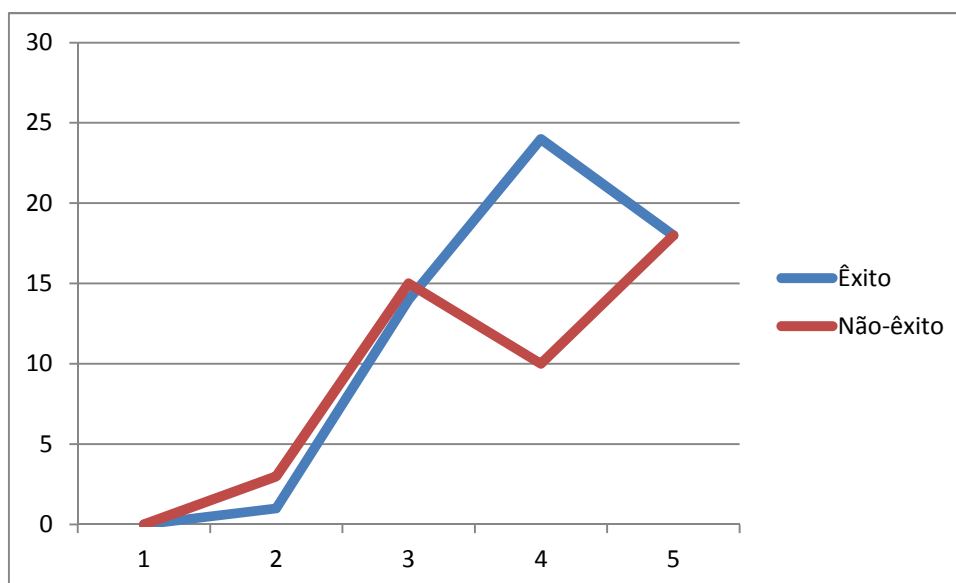
Gráfico 7 – Pode-se confiar na maioria das pessoas X resultado do financiamento coletivo dos projetos estudados, 2013



Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

Apesar de os empreendedores que não obtiveram êxito terem respondido que confiam nas pessoas que os circundam, nesta questão a diferença está clara quando se analisa a curva dos projetos exitosos dos não exitosos. Entretanto, a curva do êxito apresenta um pico no valor 3, que demonstra uma indecisão na maioria dos respondentes e, na pontuação 5, ou seja, na plena confiança nas pessoas que as circundam, novamente os empreendedores sem êxito ultrapassam os que tiveram sucesso.

Gráfico 8 – Confiança nos apoiadores financeiros dos projetos X resultado do financiamento coletivo dos projetos estudados, 2013

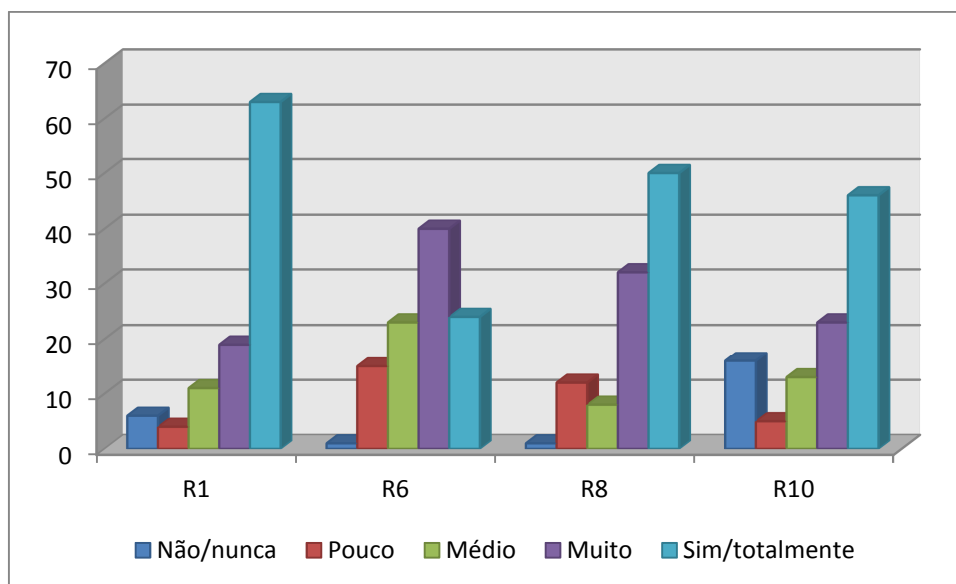


Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

No gráfico 8 visualiza-se uma situação diferenciada novamente. A curva dos empreendedores que obtiveram êxito é ascendente até o número 4 (muito confiante), ou seja, os respondentes exitosos confiam mais nos seus apoiadores financeiros, comparando-os aos empreendedores que não obtiveram êxito. É perfeitamente compreensível, pois se não se tem o apoio das pessoas de que se necessita num determinado momento, a confiança que se depositava nestes é abalada. Entretanto, 18 pessoas de cada grupo responderam que confiam plenamente em seus apoiadores financeiros.

As curvas que demonstram a confiança dos empreendedores nos administradores da plataforma de financiamento coletivo Catarse são ascendentes, direcionando-se para a plena confiança, sendo que 92,98% dos respondentes que tiveram êxito oscilam entre muito confiantes e plenamente confiantes. No caso dos respondentes que não obtiveram êxito, os dados demonstram que a confiança nos administradores da plataforma não ficou abalada com o insucesso, pelo contrário, 84,78% dos respondentes confiam muito ou plenamente neles.

Gráfico 9 - Variáveis classificadas como não significativas em relação à redes, 2013



Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

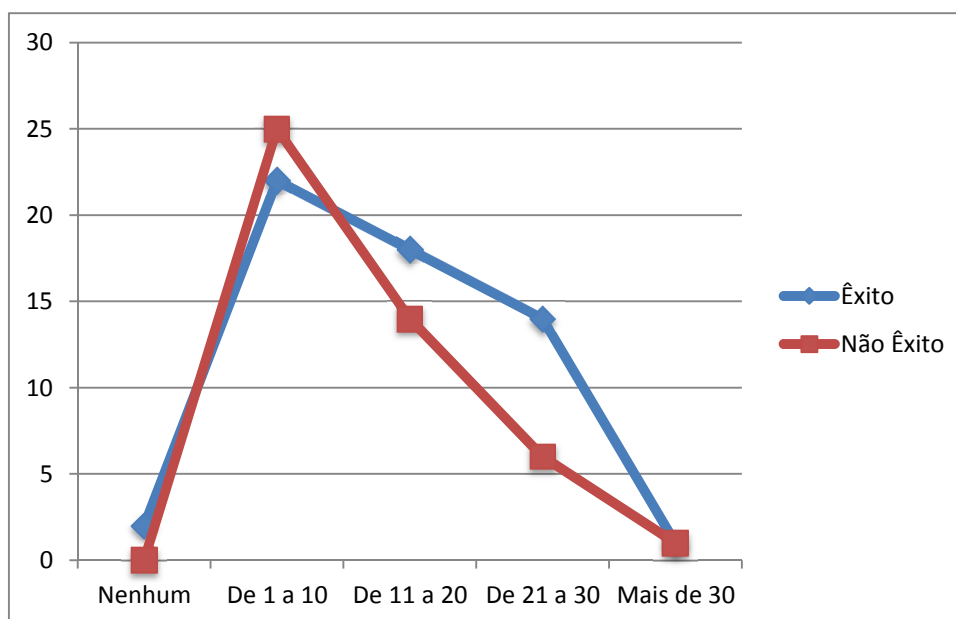
Primeiramente analisando as respostas de uma forma geral, pode-se concluir que a maioria dos 103 respondentes, ou melhor, 61,16% visitou algum amigo uma semana antes de responderem às questões. Existe uma relação entre os empreendedores e seus amigos que não é somente virtual, as redes reais comunitárias ainda se fazem presentes, e esta é uma característica importante para o capital social.

Os empreendedores que buscaram financiamento coletivo consideram que a maioria dos apoiadores de seus projetos apresentados na plataforma faz parte de sua rede social real e virtual, perfazendo um total de 62,14% de respondentes que se alinham nestas respostas. Eles também se sentem parte de uma equipe no trabalho, totalizando 79,61% dos empreendedores. O mesmo ocorre na questão sobre a participação na administração ou organização de grupos locais. Novamente 79,61% dos respondentes participam ativamente destes grupos, evidenciando que pode haver acumulação de capital social, porém não se visualiza nestas questões, por enquanto, que o capital social esteja presente no processo de financiamento coletivo.

Os sujeitos da pesquisa também informaram, através das questões R3 e R4, com quantos amigos mantêm contato diariamente. Assim, visualizando a próxima

figura, entende-se que a maioria dos respondentes se comunica com 1 a 10 amigos virtuais diariamente. Porém, a curva se acentua de maneira descendente para ambos os grupos, criando uma diferença, sendo que o grupo que obteve êxito tem mais contatos virtuais diários que os sujeitos que não obtiveram êxito no financiamento de seus projetos.

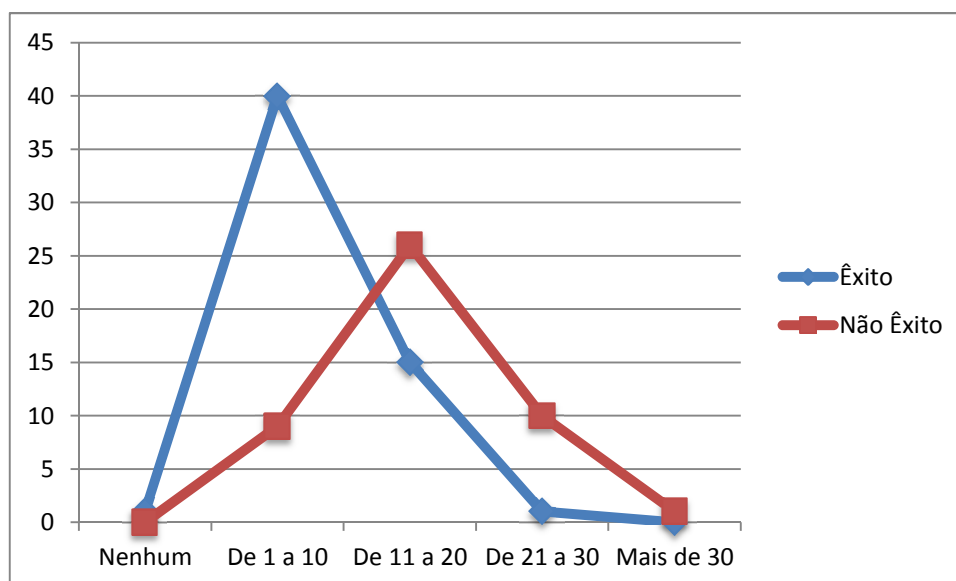
Gráfico 10 – Análise da variável R3 (Os empreendedores possuem contato com amigos virtuais diariamente?) entre os subconjuntos êxito e não êxito, 2013



Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

A mesma análise foi realizada com a questão R4 em relação aos contatos com os amigos reais, ou seja, com os amigos com quem se conversa olhando face a face, com contato direto, e o resultado foi o seguinte.

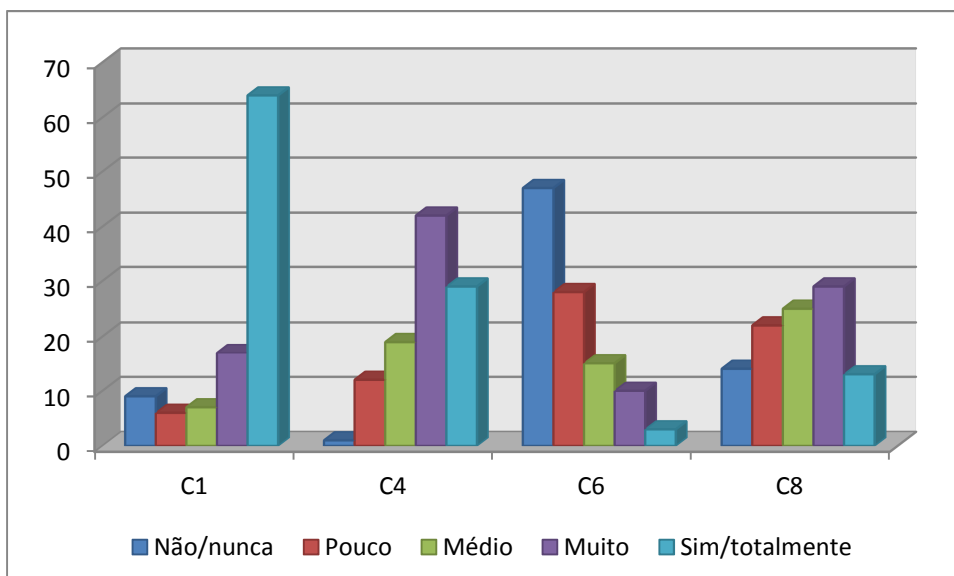
Gráfico 11 - Análise da variável R4 (Os empreendedores possuem contato com amigos reais diariamente?) entre os subconjuntos êxito e não êxito,



Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

Os respondentes que obtiveram o financiamento coletivo, na sua maioria, possuem contato direto com 1 a 10 amigos. A curva que representa o grupo dos que não obtiveram o financiamento coletivo é ascendente até o grupo de 11 a 20 amigos, mantendo-se superior à curva dos exitosos até a categoria de mais de 30 amigos.

Gráfico 12 - Variáveis relacionadas à comunidade, classificadas como não significativas, 2013



Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

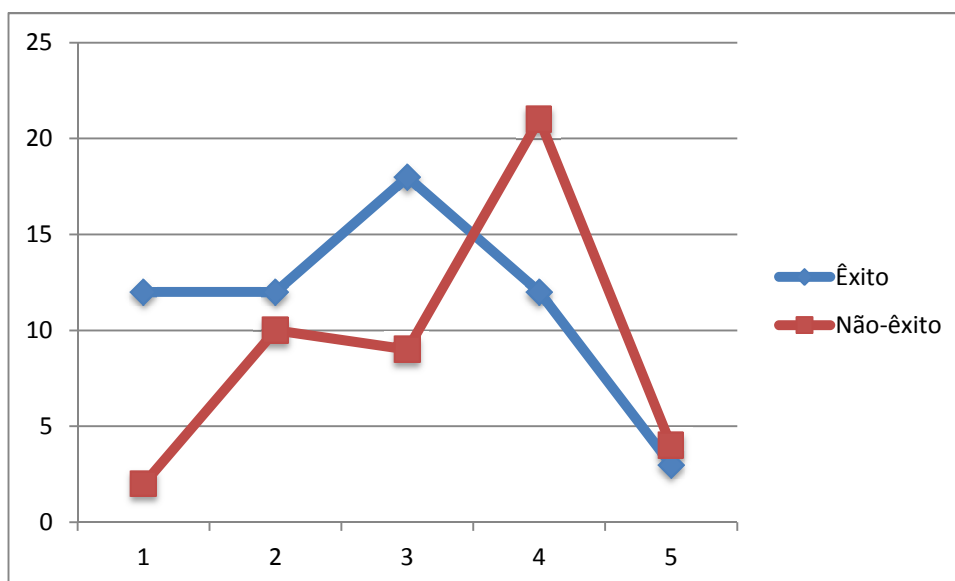
A primeira questão analisada, C1, teve uma ampla margem para a resposta de que frequentaram algum evento na comunidade local nos últimos seis meses. Quer dizer que 78,64% dos empreendedores tiveram ou têm uma vida comunitária muito ou totalmente ativa. Essa tendência continua com a questão C4. Quando questionados sobre encontrar com os amigos nos finais de semana para almoçar ou jantar, a maioria, ou seja, 68,93% dos respondentes afirmaram que se encontram muito ou sempre.

Na questão C6, as respostas se inverteram como se observa no gráfico acima. Quando perguntados sobre os apoiadores financeiros nos seus projetos serem da comunidade onde vivem, a maioria, 72,81%, respondeu que não auxiliaram ou poucos são os que auxiliaram financeiramente. Sendo assim, por motivos desconhecidos, as pessoas que convivem diretamente com os sujeitos da pesquisa (família, vizinhos, ...) não são apoiadores no financiamento coletivo da plataforma Catarse.

Na próxima questão, C8, houve um aglomeramento de respostas entre pouco e muito. As respostas foram uniformes: dos 103 respondentes, 22 consideram pouco importante ter uma vida ativa na comunidade para obter êxito no financiamento coletivo, 27 não se posicionaram, ou seja, responderam à alternativa 3, e mais 31 responderam que é muito importante, concluindo-se que a maioria, ou seja, 58,25% acreditam que a vida ativa na comunidade é importante no financiamento coletivo, porém não foi o que se visualizou anteriormente.

Não existem diferenças consideráveis entre os grupos - êxito e não êxito em relação às questões C1, C4 e C6, mas a questão C8 possui algumas particularidades. Para entender estas particularidades, construiu-se o próximo gráfico.

Gráfico 13 – É importante ter uma vida ativa na comunidade para obter êxito no financiamento coletivo, 2013



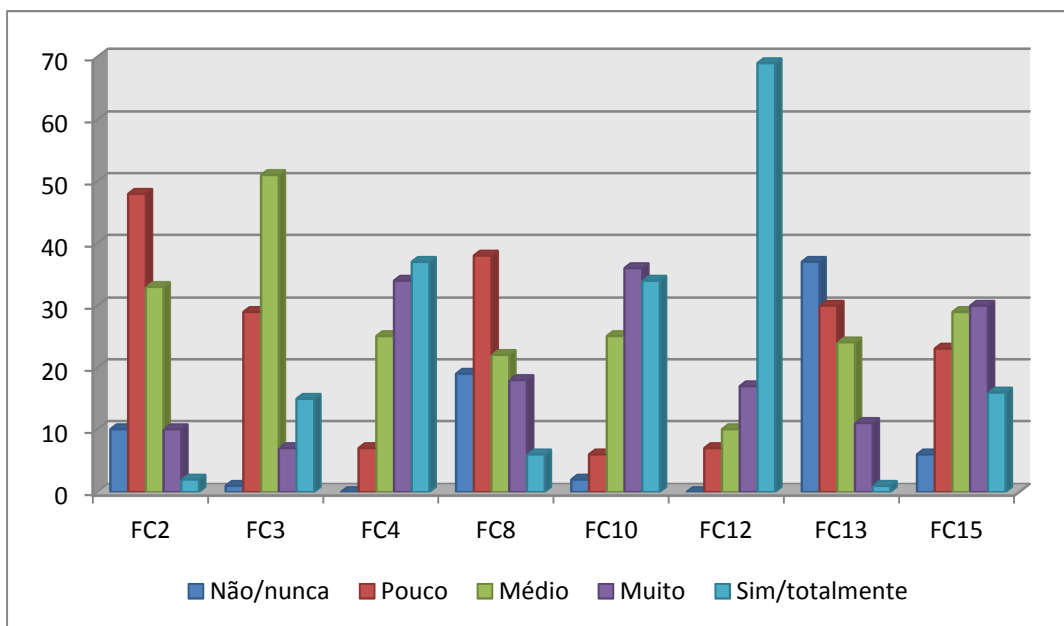
Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

O que chama a atenção neste gráfico é que o grupo dos não exitosos acredita que a vida ativa comunitária seja muito importante para conseguir o financiamento coletivo, apesar de não considerarem que seus apoiadores venham desta comunidade. Talvez essa contradição venha do resultado que obtiveram, ou então poder-se-ia extrair uma nova pesquisa, tentando entender o porquê destas respostas. Ou ainda se possa recorrer a Granovetter, quando esse assinala que é preciso mostrar “que seja o que for que flui na verdade desempenha um papel importante na vida social destes indivíduos, grupos e sociedades” (GRANOVETTER, 1985, p. 229).

A importância de se analisarem essas questões sobre redes e comunidade, bem como confiança, é que esses são conceitos importantes para o capital social.

Os dados analisados a seguir são relacionados ao financiamento coletivo. Quer-se conhecer mais aprofundadamente como pensam os sujeitos que colocam seus projetos individuais, comunitários ou mesmo empresariais para serem financiados coletivamente pela multidão conectada na internet.

Gráfico 14 - Variáveis relacionadas ao financiamento coletivo, classificadas como não significativas, 2013



Fonte: Dados da Pesquisa, 2013.

Analisando o gráfico acima, pode-se afirmar que:

A questão FC2, que indaga sobre se os apoiadores financeiros buscam sempre colaborar com a realização do projeto desde a criação até a execução, visualiza-se que a posição da maioria dos respondentes está entre pouco e médio, ou seja, os apoiadores pouco colaboram na execução do projeto;

A pergunta FC3, que procura identificar se os coordenadores de projetos e os apoiadores financeiros sempre dividem as informações com os demais, igualmente se posiciona entre pouco para médio. Acredita-se que as informações sobre os projetos são disseminadas aos apoiadores que procuram tais informações e não para os apoiadores em geral;

A próxima questão FC4 mostra que há uma identificação entre os empreendedores e seus apoiadores financeiros, visto que 93,20% dos respondentes acreditam que esta identificação é muita ou total;

A questão FC8 mostra que a maioria dos empreendedores da plataforma Catarse não tem contato semanal com os apoiadores financeiros de seus projetos. A outra indagação FC10, que se refere ao fato de se as semelhanças (gostos, crenças,

cargos, etc.) entre os apoiadores e coordenador do projeto facilitam a dinâmica do financiamento, pode-se verificar que a maior parte de ambos os grupos, ou seja, 67,96%, respondeu que a semelhança nos gostos facilita muito ou totalmente na dinâmica do financiamento coletivo. Igualmente verifica-se que, para o grupo de 57, dos que obtiveram êxito, 41 responderam que as semelhanças são importantes;

Dar-receber-retribuir são ações indispensáveis para o financiamento coletivo (FC12). Essa afirmação, estudada no referencial sobre o capital social, em que a reciprocidade se torna importante, aqui também ela o é. Do total de respondentes, 66,99% consideram que é totalmente importante a questão de retribuir a quem está engajado no financiamento coletivo. O mesmo raciocínio pode ser utilizado na questão FC15, que indaga sobre a retribuição, ou seja, o chamamento feito à multidão para a contribuição financeira. Uma parte dos respondentes, 44,66%, considera que a retribuição aos apoiadores é muito importante ou mesmo totalmente indispensável;

A questão de que o financiamento coletivo é organizado de forma colaborativa, tendo a plataforma Catarse preocupada em abranger o máximo de projetos dispostos a procurar apoiadores que estejam dispostos a auxiliar financeiramente, é confirmada na pergunta FC13, pois para 65,05% dos respondentes o financiamento colaborativo não possui estrutura hierárquica (presidente, diretoria, etc.).

O estudo mostra que o financiamento coletivo é um ambiente profícuo para a realização de projetos. No caso desta pesquisa, abordaram-se quatro categorias (confiança, redes, comunidade e financiamento coletivo) que se julgaram importantes para o estudo do capital social no financiamento coletivo.

As redes são difusoras de informações e conhecimentos, além de serem importantes nos processos de financiamento coletivo. Quando as redes sociais geram confiança e desencorajam comportamentos oportunistas, promovem transações positivas, obtendo o êxito no financiamento coletivo. O financiamento coletivo é um instrumento com potencial para contribuir na construção de uma

economia substantiva, especialmente se voltada para projetos culturais e socioambientais voltados para o bem coletivo.

Faz-se necessário relembrar o exposto por Lin, Cook e Burt (2008), as redes apresentam um fluxo facilitado pelos laços sociais que fornecem aos atores informações úteis. Esses mesmos laços influenciam os sujeitos nas suas decisões, além de garantir o acesso a recursos disponíveis em suas redes e de reforçar a identidade, o reconhecimento e o empoderamento dos sujeitos. Portanto, no processo de financiamento coletivo, as redes conectadas no espaço da internet se tornam imprescindíveis para o sucesso. O capital social existente nas redes dos realizadores do financiamento coletivo é uma condição fundamental para o seu sucesso, pois ele está relacionado nos aspectos estruturais, relacionais e cognitivos, além de indicar a redefinição de novas formas de solidariedade que não sejam baseadas na doação, mas na reciprocidade.

A capacidade das redes sociais de promover maior integração está relacionada com a confiança. A confiança no outro é integralmente relacionada com a capacidade de prever situações e afeta seu comportamento. No caso do financiamento coletivo, a confiança não é fator determinante, mas é importante na opinião dos realizadores. Esta pesquisa, indica que os respondentes confiam no processo de financiamento coletivo e também em seus apoiadores, mas pode-se afirmar que esse processo não demanda muita confiança, visto que o empreendedor precisa fazer o projeto e deixar na plataforma. Depois aciona sua rede social (real ou virtual) para que sejam feitos depósitos através de administradoras de cartões e, se o valor que o empreendedor precisar não for atingido, o valor nem é debitado da conta do apoiador. Além de o processo ser transparente, outro fator que não demanda muita confiança é que as pessoas envolvidas são, em sua maioria, conhecidas, ou seja, quem não está diretamente ligado às redes sociais apoia o projeto por ser interessante para o apoiador, como, por exemplo, um produto novo no mercado.

As comunidades virtuais e reais vão se formando com base naquilo em que acreditam ou nas pessoas em que acreditam, neste caso com base na confiança,

tomando forma de uma identidade cultural. Neste estudo, pode-se afirmar também que a comunidade virtual é um avanço por um lado e um isolamento por outro. Quando tomamos por base os estudos de capital social de Putnam (2006), tem-se a sensação de que a comunidade virtual não possui este tipo de capital, ou seja, os laços que se formam na internet parecem ser frágeis, faltando a cola da qual o autor se refere. As conversas com os vizinhos, as participações comunitárias ativas na forma de associações, as ajudas mútuas, a reciprocidade são ações que praticamente não estão presentes, pois quando se referem ao virtual, só há contatos virtuais, sem existir um espaço definido.

Com base nessas reflexões, essas comunidades virtuais parecem ser espaços de segurança onde os vínculos se fazem e se desfazem conforme os objetivos, como neste caso, os projetos vinculados ao financiamento coletivo através de ideias, produtos, entre outros. Mas é necessário também se referenciar à reciprocidade presente nestas redes.

A reciprocidade parece ser uma moeda de troca culturalmente firmada pelo sistema capitalista de mercado, onde só há cooperação quando há uma recompensa mesmo implícita. Pelas observações dos administradores da plataforma Catarse, no processo de financiamento coletivo, um projeto que não possui as recompensas bem definidas pelo apoio financeiro tem menores chances de obter êxito do que outro projeto com boas recompensas pelo apoio financeiro. A reciprocidade, estudada no capital social, em comunidades reais também é cultural, mas nem sempre é pré-definida, como no caso de uma cooperação. O sujeito sofre um problema súbito com a queima de sua casa, prontamente há pessoas para ajudar com doações e campanhas, portanto o sujeito, depois de passado o maior susto, sente a necessidade de pelo menos agradecer em público (jornal, TV, rádio, etc.) o apoio recebido.

Enfim, o financiamento coletivo se enquadra como uma economia formalista, ou seja, uma prática da economia com todas as características da oferta e demanda de mercado. Nesta visão, este tipo de financiamento utiliza-se do capital social de forma instrumental, pois tem como função a otimização, a redução de custos da

atividade econômica, além de poder ser despolitizado por não ser questionador da desigualdade. Ao contrário, as recompensas são pagas de acordo com o valor (quantidades pequenas de dinheiro recebem recompensas menores). O que se pode observar é que os empreendedores utilizam esta forma de financiar os projetos, pois estes, além de arrecadar dinheiro, mostram a popularidade do serviço ou produto oferecidos. Assim, se o projeto é musical (lançamento de CD), o proponente, se tiver sucesso no financiamento coletivo, consegue se vale a pena investir, se será difícil emplacar, ou se é melhor mudar de carreira.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nesta pesquisa, abordou-se inicialmente, a economia e a sociedade, entendendo que são duas vertentes importantes para o estudo. A visão histórica da forma como foi abordada leva a refletir sobre a economia. Numa época, as pessoas agiam de forma diferenciada, preocupadas com a sobrevivência dos clãs, das tribos, das comunidades. Com o passar do tempo, as revoluções que incorporaram as máquinas, as tecnologias e, principalmente, o capital como figura indispensável para a sobrevivência, levaram aquela forma de viver “à falência”. Atualmente, a sociedade foi marginalizada. A economia colonizou várias dimensões da vida em sociedade, desde o mercado até as religiões, perpassando a política. O poder concentra-se nas mãos de quem detém o capital, assim, temos uma marginalização de indivíduos e organizações que estão privadas deste poder.

A primazia do econômico na perspectiva mercantil apoia-se na concepção formalista acerca da economia, para a qual os comportamentos são motivados pela lógica racional e noções de maximização do lucro, para eles, a economia, na concepção moderna, é a ciência que estuda as formas de comportamento humano resultantes da relação existente entre os limitados recursos e as ilimitadas necessidades que na modernidade são construídas em nome do consumismo. Estes descartam a parte da sociedade que não possui recursos para satisfazer as necessidades.

Já a abordagem substantivista coloca o indivíduo no contexto da sociedade e de sua cultura e sustenta que as decisões não se baseiam em um benefício puramente econômico, mas em outros benefícios culturais, sociais e ambientais. Ela sugere que os comportamentos são motivados por questões sociais e culturais, uma vez que as pessoas estão submetidas a quadros de valores e experiências históricas distintas.

Esta ideia é forte em Polanyi, que fez a diferenciação entre as duas formas e entendia economia como o provisionamento material-energético da casa e da *polis*, e da forma mercantil (através da ganância) de adquirir os bens. Ele nega que o sustento da humanidade suponha um problema de escassez, como imposto pelo

capitalismo. Assim, Polanyi, ao formular a teoria de imersão, afirmava que as sociedades não modernas garantiam os meios materiais para a satisfação das necessidades através de duas formas econômicas básicas: reciprocidade e redistribuição, e que cada uma delas pressupunha uma organização social.

O presente trabalho analisou a importância do capital social para o fomento do financiamento coletivo. Baseado nas concepções formalista e substantivista, entendeu-se que a formalista está mais presente no financiamento coletivo, tendo a consciência de que algumas características da abordagem substantivista se fazem presentes por entender tal como o autor que a economia substantiva “*deriva da dependência do homem para ganhar a vida da natureza e de seus companheiros, na medida em que isto funciona para fornecer-lhe os meios de satisfazer seus desejos materiais*” (POLANYI, 2000, p. 104).

Entre as principais correntes teóricas do capital social, presume-se a do individualismo metodológico ou instrumental ser a mais apropriada no caso do financiamento coletivo. Nesta corrente apresenta-se a escassez de bens e a necessidade imperativa de estabelecimento de interações estratégicas para acionar os recursos para suprir tais necessidades. É como uma soma de ações individuais (apoios financeiros). A ação racional que está contida numa estrutura social, constrange e condiciona o capital social limitando sua capacidade de sociabilização, servindo de meio para a obtenção de metas e satisfação dos desejos. Portanto, o processo de utilização do capital social para obtenção de recursos financeiros no financiamento coletivo não deixa de ser parte da teoria racional da economia mercantil atual, servindo até para o processo de despolitização do social.

Entretanto, o financiamento coletivo também trabalha num paradigma de abundância – os recursos financeiros existem, o que o processo faz é acessá-los. Em segundo, o processo de financiamento coletivo se dá em função da dependência do ser humano de acumular os fundos monetários necessários para a satisfação dos desejos materiais individuais ou coletivos, dependendo dos companheiros ou apoiadores e também das recompensas prometidas. Essa ideia de Polanyi vem ao encontro do estudo de capital social, o qual se define quando há uma troca de confiança e reciprocidade entre os sujeitos. Então, construindo e acumulando capital social, está-se construindo uma economia mais substantiva, mas isto não é tão óbvio

no financiamento coletivo no momento, podendo ser utilizado no futuro, na politização do social.

Portanto, tentou-se conhecer se este capital social realmente é utilizado para amenizar a marginalização, sendo que os indivíduos vão encontrando alternativas, não obstante coletivas para sobreviver. Segundo alguns estudos, o capital social é uma forma de sobrevivência. É questionado no sentido de ser chamado de “capital” social, pois alguns autores acreditam que se chamando de capital é mais uma forma sutil de o poder econômico alienar os sujeitos. Entretanto, a maioria dos autores o considera importante para o desenvolvimento de áreas geográficas, seja pequena ou extensa. Desta forma, não se tem dúvidas de que o capital social existe e foi a partir dessa premissa que se desenvolveu esta pesquisa.

O financiamento coletivo, pelo que se observou, é motivado por questões sociais e culturais, principalmente na plataforma Catarse, que é voltada exclusivamente para estes tipos de projeto. Não se descarta a dimensão mercantil – privilegiada pela abordagem formalista – como apresentado acima, pois quando se reflexiona sobre o objetivo final da busca de financiamento coletivo, tem-se como resposta a captação de recursos financeiros para viabilizar os projetos. Mas o método também propicia um estímulo diferenciado da pluralidade, apresentando indicativos para uma maior democratização da economia, na qual o sujeito é gestor de todas as etapas de produção, perpassando o objeto, meio e produto. Além disso, o processo de financiamento coletivo, pelo que se percebeu, não privilegia a maximização do lucro, mas a realização do projeto. Esta não é uma afirmação, mas uma intuição, pois a pesquisa não abordou tal resultado e nem a plataforma Catarse possui dados ou acompanhamento para averiguação. Se for assim, ainda que não seja um projeto político libertário, subverte as tradicionais relações de assalariamento, que também se inscrevem nas metamorfoses que o trabalho sofre na contemporaneidade, superando a tradicional alienação do processo de trabalho instaurado pela Revolução Industrial.

O financiamento coletivo tem potencial para aprofundar a democratização das trocas econômicas na medida em que se torna um mecanismo propiciado pelo avanço tecnológico para vender o produto. Este tipo de financiamento é constituído de um processo diferenciado de trabalho, no qual não há a possibilidade de

precarização do trabalho, visto que o nível de formação dos empreendedores entrevistados não dá margem para tal pensamento. Todos os indivíduos têm acesso à internet, e constatou-se também que se trata de um grupo que utiliza uma linguagem moderna, monitora as tendências de mercado e tem pró-atividade, ou seja, busca espontaneamente mudanças em seu ambiente, visando metas de curto, médio e longo prazo, podendo beneficiar o conjunto de suas redes.

Assim, os questionamentos que conduziram a pesquisa foram vitais para permanecer na linha investigativa e, neste momento, é possível responder a esta variedade de questões expressas nos objetivos específicos da pesquisa.

1) Compreender como ocorre a mobilização para a ação coletiva da multidão conectada em rede, pelos empreendedores, com a finalidade de financiar projetos coletivamente. A mobilização foi entendida através de informações fornecidas pela plataforma Catarse. Todos os projetos seguem um caminho semelhante para a mobilização dos apoiadores. Os empreendedores ou realizadores pensam o projeto conforme suas necessidades. Depois de formatado, o projeto é encaminhado para a plataforma Catarse. Ali os administradores verificam o seu potencial conforme o exposto pelos empreendedores. Se o projeto contiver as informações necessárias para ser colocado na plataforma, ele é aceito, porém, se faltarem informações para que o plano de apresentação e despertar de interesse do projeto decole melhor, eles o reencaminham para os coordenadores procederem aos ajustes.

O capital social para o sucesso dos projetos através do financiamento coletivo se mostrou muito importante na medida em que os empreendedores se posicionaram de acordo com as proposições ligadas diretamente à condição de existir capital social e em que proporção.

2) Quanto à relação de confiança entre os empreendedores e os apoiadores, verificou-se que esta relação não perpassa necessariamente pela confiança. As características mais importantes para haver essa relação são a afinidade com o tipo de produto ou serviço em projeto, as relações sociais, principalmente as virtuais.

A confiança é importante para o sucesso do financiamento coletivo, pois os empreendedores consideram várias questões sobre este tema muito importantes, ou seja, confiam nas pessoas que as circundam, e o mais importante no estudo é a

intensa confiança que depositam nos apoiadores financeiros de seus projetos e nos organizadores da plataforma de financiamento coletivo – Catarse. Esta posição frente à confiança leva a crer que o capital social está inserido nos contatos que se instalam no financiamento coletivo.

As redes sociais na internet incentivam a conexão entre amigos e grupos de amigos, acumulando, assim, capital social consistente na confiança. Dessa forma, funcionam como mecanismos para acumular um volume de capital social extrínseco, que consiste na confiança entre conhecidos. Esta confiança se mostra importante para as plataformas de financiamento coletivo no momento em que se recorre a elas para a colaboração, pois o êxito depende do incentivo destes conhecidos e até de desconhecidos. Assim, verificou-se também que os respondentes exitosos confiam mais nos seus apoiadores financeiros, quando comparados aos empreendedores que não obtiveram êxito.

O papel das redes sociais no financiamento coletivo, igualmente é fundamental, pois a maioria dos 103 respondentes visitou algum amigo uma semana antes de responderem às questões, considera que a maioria dos apoiadores de seus projetos apresentados na plataforma faz parte de sua rede social, se sente parte de uma equipe no trabalho. Além disso, participa ativamente da comunidade, evidenciando que as redes formadas, sejam reais ou virtuais são indispensáveis ao sucesso do empreendimento.

Sendo o capital social conceituado como um recurso que pode ser utilizado pelo indivíduo e que se encontra nas redes de relacionamento, como algo necessário à estrutura das relações sociais, sustentado por expectativas e obrigações de reciprocidade, este está presente no financiamento coletivo. O dar-receber-retribuir são ações indispensáveis para o financiamento coletivo, é o que se extrai das respostas, além disso, os entrevistados consideram importante a retribuição, ou seja, o chamamento feito à multidão para a contribuição financeira. Essa retribuição é uma forma de agradecer pelo apoio financeiro, mas também é uma forma de chamar os apoiadores. As retribuições geralmente são escalonadas para cada volume de apoio, sendo assim, cada apoiador recebe algo em troca pela ajuda. Assim como o capital social, para Coleman é sustentado por expectativas e obrigação de retribuição, tal como funciona no financiamento coletivo.

3) Quanto ao tipo de projetos que obtiveram maior índice de êxito, pode-se afirmar que a plataforma Catarse foi pensada para projetos voltados à cultura, literatura e novos produtos e serviços, sendo assim, dos projetos estudados que possuem o maior índice de sucesso são os relacionados com a literatura com 90% de exitosos; música com 78,57% de êxitos, seguidos por projetos de novas mídias com 66,67% de êxito; teatro e cinema com 46,81% de exitosos; projetos relacionados com dança e músicas – carnaval com 50% de sucesso; os demais projetos são dispersos, sendo que tiveram até quatro projetos de cada modelo. Assim, não se pode ter uma ideia mais clara se a resposta é condizente com a importância ou o interesse por estes tipos de projeto.

4) Podem-se elencar várias características do capital social muito úteis para o êxito no financiamento coletivo, dentre elas normas formais e não formais que facilitam a ação e a cooperação. Essas normas são acompanhadas de confiança e reciprocidade (obrigação de ligação entre grupos ou indivíduos), laços de confiança interpessoal e redes de cooperação com vistas à produção de bens coletivos. Os empreendedores precisam de laços fortes como os chama Granovetter, para a partir destes, adquirir os apoiadores, pois estes apoiadores são parte das redes e de outras ligadas a estas. Como o capital social também é produtivo, o êxito no financiamento coletivo inclui obrigações e expectativas, potencial de informações para a rede, organização social adequada.

Os espaços de convivência dos empreendedores se constituem de capital social baseado na cooperação, na confiança e na reciprocidade, definindo o sucesso de um objetivo maior que é o financiamento coletivo do projeto.

A conclusão final a que se chega neste momento é que o capital social tradicional que está na literatura, ou em Granovetter, quando afirma que os laços fortes são firmados entre pessoas mais próximas como família, vizinhos, não se manifesta neste caso, mas o capital social existe na internet com as características próprias da virtualidade.

5) Quanto à ferramenta quantitativa, para compreender melhor a relação entre capital social e financiamento coletivo pode-se observar que foram desenvolvidas no decorrer da tese através das análises do *teste t de Student* e de Regressão Logística. Estas ferramentas foram desenvolvidas para o estudo

estatístico de dados métricos. O estudo que se desenrolou sobre a importância do capital social para o financiamento coletivo aproveitou estas ferramentas já desenvolvidas e aplicadas à tese. O resultado esperado foi satisfatório, pois se encontraram as respostas aos questionamentos que inquietavam no início do percurso.

Nas perguntas foi questionado se há hierarquia ou estrutura organizacional, mas a maioria das questões acenou para o negativo, portanto, segundo a pesquisa, não existe hierarquia no *crowdfunding*, então este aspecto não ajuda e nem atrapalha o financiamento coletivo. Pelas respostas colhidas, a vida comunitária tem influência para o sucesso dos projetos, e pode-se afirmar que o capital social só existe no espaço relacional por meio e entre as pessoas, portanto a análise, fornece um panorama político que se inscreve numa lógica da cultura política dominante, em que os indivíduos se manifestam sem precisar referir a uma ideologia partidária (direita, centro, esquerda), inserindo os atores sociais e/ou as ações coletivas como catalizadores de projetos.

Experiências com o microcrédito como o sistema desenvolvido por Yunus, em que se explorou o capital social existente através de ações coletivas para o desenvolvimento do coletivo, fornecem uma visão sobre esta análise política. Porém, o financiamento coletivo não se comporta como um instrumento político voltado para uma sociedade mais justa e solidária, mas um instrumento financeiro com característica do coletivo, da cooperação para um objetivo comum, ou seja, interessa para os empreendedores, mas também aos apoiadores que recebem as recompensas pelo apoio.

Efetivamente, pode-se responder que o financiamento coletivo é conduzido ao êxito pelo capital social, pois este necessita de uma rede virtual bem estruturada, mesmo que seja ela quem sustente a formulação do capital social. Pelo conceito eleito como apropriado à tese, inscreve-se que o capital social não se constitui somente no coletivo, mas é um recurso que pode ser utilizado à estrutura das relações sociais, sustentado por expectativas e obrigações de reciprocidade, além de não ser apropriável individualmente. Assim, sua função no financiamento coletivo consiste em instrumentalizar o intercâmbio e o alcance dos objetivos propostos pelos

empreendedores que não puderam ser alcançados individualmente, definindo seu sucesso.

Como em qualquer pesquisa avançada, esta também mostrou algumas limitações como falta de contato com os empreendedores, a dificuldade de fazer entrevistas pessoalmente, o número de apoiadores, entre outras. Também por ser um tema novo na academia, não se sabe ainda, com a certeza que se gostaria de ter, se a abordagem do capital social está sendo levada para o lado formalista ou substantivista. Igualmente, podem-se indicar futuros estudos entendendo o capital social pelo lado dos apoiadores; identificar o potencial do financiamento coletivo para aprofundar a democratização das trocas econômicas na medida em que se torna um mecanismo propiciado pelo avanço tecnológico; entender como a confiança se dá em relação às instituições em detrimento às pessoas.

Finalmente, o financiamento coletivo apresenta características de uma economia de forma substantivista, pois rompe com alguns pressupostos na economia de mercado, como quando a busca do lucro máximo é a prioridade. Mas, o importante é a busca pelo dinheiro necessário para o lançamento do produto ou serviço, assim, encontra-se potencial para o financiamento coletivo ampliar possibilidades de cooperação no sentido de opinar sobre produtos e serviços, colocando-se à disposição para ajudar, através de reciprocidades e de ruptura com a economia formalista e a escolha racional em os sujeitos têm somente objetivos e necessidades econômicas, como ocorre atualmente, já que as necessidades sociais estão excluídas deste tipo de análise. Cabe no financiamento uma abertura maior para projetos socioambientais, que vão além dos interesses diretos dos envolvidos, construindo uma sociedade mais justa, sustentável e solidária. Esses projetos devem ampliar o impacto social para além dos projetos culturais apresentados na plataforma Catarse atualmente. Não foi diretamente questionado na pesquisa se esta perspectiva do depois dos projetos financiados terem uma visão mais social ou se buscam apenas o caminho do lucro.

REFERÊNCIAS

ALBAGLI, S.; MACIEL, M. L. Capital Social e Desenvolvimento Local. In: CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M.; MACIEL, M. L. (Org.) **Cooperação e Desenvolvimento Local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará. UFRJ, Instituto de Economia, 2003.

_____; _____. **Informação e conhecimento na inovação e no desenvolvimento local**. Brasília, v. 33, n. 3, p.9-16, set./dez. 2004. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ci/v33n3/a02v33n3>>. Acesso em: 01 jun. 2013.

ALMEIDA, A. M. B.; MATOS, F. R.; CORREIA, M. A. **A Confiança como Alicerce para a Construção do Capital Social**. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/semead/11semead/resultado/trabalhosPDF/844.pdf>>. Acesso em: 15 mai. 2013.

AQUINO, R. S. L. de *et al.* **História das Sociedades**. Das sociedades modernas às sociedades atuais. 3.ed. Rio de Janeiro: Ao Livro Técnico, 1988.

_____. *et. al.* **Fazendo a História**. Rio de Janeiro. Ao Livro Técnico. 1990. v. IV.

ARENDT, H. **A Condição Humana**. 10. ed. Tradução de Roberto Raposo. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2000.

ARISTÓTELES. **Política**. Brasília: Universidade de Brasília, 1988.

ARROW, K. **Observations on Social Capital** In Partha Dasgupta e Ismail Serageldin (eds), Social Capital. A Multifaceted Perspective Washington D.C.: The World Bank, 3-5, 2000. Disponível em: <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/1999/11/19/000094946_99110505361324/Rendered/PDF/multi_page.pdf>. Acesso em: 20 fev. 2012.

AUGÉ, M. **Não Lugares**: Introdução a uma antropologia da supermodernidade. Tradução de Maria Lúcia Pereira. Campinas: Papirus, 1994.

BABBIE, E. **Métodos de Pesquisa de Survey**. Tradução de Guilherme Cezarino. Belo Horizonte: UFMG, 1999.

BANCO MUNDIAL. Disponível em: <<http://empreende.org.br/pdf/Capital%20Social%20e%20Cidadania/Question%C3%A1rio%20Integrado%20para%20Medir%20Capital%20Social.pdf>>. Acesso em: 20 fev. 2012.

BAQUERO, M.; CREMONESE, D. **Capital Social** – Teoria e Prática. Ijuí: Unijuí, 2006.

BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 1977.

BAUER, M., GASKELL, G. (orgs). **Pesquisa Qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático**. Tradução de Pedrinho Guareschi. 8. Ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2010.

BAUMAN, Z. **Comunidade: a busca por segurança no mundo atual**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2003.

BEARD, M. **A History of the Business Man**. New York: The Macmillan Company, 1938.

BEAUD, M. **História do capitalismo**. De 1500 aos nossos dias. 2. ed. São Paulo: Brasiliense, 1989.

BÖHE, D. M.; SILVA, K. M. O dilema de crescimento em redes de cooperação: o caso da Panimel. In: VERSCHOORE, J. R. **Redes de cooperação: uma nova organização de pequenas e médias empresas no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: FEE, 2004.

BOURDIEU, P. **Le capital social: notes provisoires**. *Actes de La Recherche en Sciences Sociales*, Paris, v. 31, p. 2-3, 1980. Disponível em: <http://socio.ens-lyon.fr/agregation/reseaux/reseaux_fiches_bourdieu_1980.php>. Acesso em: 28 jan. 2012.

BOURDIEU, P. **O Poder Simbólico**. Bertrand Russel: Rio de Janeiro, 2001.

_____. The forms of social capital. In: RICHARDSON, J. G. (Ed.). **Handbook of theory and research for the sociology of education**. New York: Greenwood, 1986. Disponível em: <<http://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/fr/bourdieu-forms-capital.htm>>. Acessado em: 28 jan. 2012.

_____.; WACQUANT, L. C. J. D. **Réponses: Pour une anthropologie réflexive**. Paris: Éditions du Seuil, 1992.

BURT, R. S. **Structural holes: the social structure of competition**. Cambridge: Harvard University, 1995.

CAILLÉ, A. **Nem holismo, nem individualismo metodológicos: Marcel Mauss e o paradigma da dádiva**. Revista Brasileira de Ciências Sociais, 1998.

CANETTI, E. **Massa e poder**. São Paulo: Melhoramentos, 1986.

CAPRA, F. **A Teia da Vida: uma nova compreensão dos sistemas vivos - Alfabetização Ecológica**. Cultrix - Amana-Key, São Paulo, 1997.

CARVALHO, M. R. O. **Redes Sociais: convergências e paradoxos na ação estratégica**. Disponível em: <<http://www.faculdadesocial.edu.br/dialogospossiveis/artigos/4/13.pdf>>. Acesso em: 13 abr. 2013.

CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CATARSE. Disponível em: <<http://www.catarse.me>>. Acesso em: 10 fev. 2013.

CATTANI, A; D. (Coord.) et al. **Dicionário internacional da outra economia**. São Paulo: Almedina, 2009.

CENTENARO, A. E. M. **O imaginário da mulher no cooperativismo no Rio Grande do Sul (O Caso de Pinhal Alto, Nova Petrópolis-RS)**. 2004. 173f. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Curso de Pós Graduação em Ciências Sociais, Universidade do Vale do Rio dos Sinos, UNISINOS, São Leopoldo, RS, 2004.

COLEMAN, J. **Foundations of social theory**. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1994.

_____. Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology**, Chicago, v. 94, 1988. Disponível em: <<http://www.jstor.org/discover/10.2307/2780243?uid=3737664&uid=2&uid=4&sid=21102550222891>>. Acesso em: 12 fev. 2012.

_____.; HOFFER, T. **Public and Private High Schools: The Impact of Communities**. New York: Basic Books, 1987. Disponível em: <<http://www.jstor.org/discover/10.2307/27702571?uid=3737664&uid=2&uid=4&sid=21102582767367>>. Acesso em: 20 fev. 2012.

CONCEITO DE CAPITAL SOCIAL. Disponível em: <<http://www.gnudung.com>>. Acesso em: 10 fev. 2012.

CORAGGIO, J. L. Economia do Trabalho. In: CATTANI, Antonio D. (Coord.) et al. **Dicionário internacional da outra economia**. São Paulo: Almedina, 2009.

CORRAR, L. J.; PAULO, E.; DIAS FILHO, J. M. **Análise Multivariada:** para cursos de administração, ciências contábeis e economia. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

CROWDFUNDING STORIES. Disponível em: <http://www.ncfacanada.org/25-amazing-crowdfunding-stories-highlight-fundrazrs-25-million-lestone/?goback=%2Egde_1985057_member_244524343>. Acesso em: 12 mai. 2012.

D'ARAÚJO, M. C. S. **Capital Social**. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 2010.

DEAN, J. Community. In Thomas Swiss (ed). Unspun: key concepts to understand the World Wide Web. Nova York: New York University Press, 2000, In: TEIXEIRA FILHO, J. **Comunidades Virtuais:** como as comunidades de práticas na internet estão mudando os negócios. Rio de Janeiro: Senac, 2002.

DILLY, E. K. **Capital Social em Redes de Cooperação:** Um estudo de caso das AutoRedes. 2009. 165f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Curso de Pós Graduação em Administração, Universidade de Caxias do Sul, UCS, Caxias do Sul, RS, 2009.

DORNBUSCH, R; FISCHER, S. **Macroeconomia**. São Paulo: McGraw-Hill, 1991.

DULLEY, R. D. Noção de natureza, ambiente, meio ambiente, recursos ambientais e recursos naturais. In: **Agric**. São Paulo. São Paulo, v. 51, n.2, p. 15-26, jul./dez. 2004. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/publicacoes/pdf/asp-2-04-2.pdf>> Acesso em: 22 fev. 2012.

DURKHEIM, E. **Lições de Sociologia**. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

ENGAJAMENTO. Tanya Urschel. Disponível em: <http://www.ncfacanada.org/25-amazing-crowdfunding-stories-highlight-fundrazrs-25-million-milestone/?goback=%2Egde_1985057_member_244524343>. Acesso em: 27 mar. 2012.

ESCHENBURG, R. **Una breve introducción a la teoría económica de la cooperación**. Perspectiva Econômica, São Leopoldo, v. 13, p. 7-14, 1983.

FERNANDES, F. Capitalismo Dependente e Classes Sociais na América Latina. Rio de Janeiro: Zahar, 1973.

FERRARINI, A. V. **Pobreza:** possibilidades de construção de políticas emancipatórias. São Leopoldo: Oikos, 2008.

FIELD, A. **Descobrimo a Estatística usando o SPSS**. Tradução de Lorí Viali. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

FINE, B. **Social Capital versus Social Theory**. London: Routledge, 2001.

FONTES, B. A. Souto-Maior. **Redes sociais e poder local**. Recife: Universitária da UFPE, 2012.

FONTES, B. A. Souto-Maior. **Redes, práticas associativas e poder local**. 1. Ed. Curitiba: Appris, 2011.

FORERO, G. V. Hacia una Teoría del Capital Social. **Revista de Economía Institucional**, v. 4, n. 6, primer semestre/2002. Disponível em: <<http://www.economiaainstitucional.com/pdf/No6/gvargas6.pdf>>. Acesso em: 27 ago. 2012.

FRANÇA FILHO, G. C. de. **Teoria e prática em economia solidária**: problemática, desafios e vocação. Disponível em: <<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/civitas/article/viewFile/2041/1542>>. Acesso em: 19 nov. 2012.

FUKUYAMA, F. **Trust**. The social virtues and the creation of prosperity. Free Press Paperbacks. New York, 1995.

GALLINO, L. **Dicionário de Sociologia**. São Paulo: Paulus, 2005.

GIL, A. C. **Técnicas de Pesquisa em Economia**. São Paulo: 2011.

GODBOUT, J. Introdução à Dádiva. In: **Revista Brasileira de Ciências Sociais**. São Paulo, v. 13 n. 38, out. 1998. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/S0102-69091998000300002>>. Acesso em: 28 jul. 2012.

GOLDENBERG, M. **A arte de pesquisar**: como fazer pesquisa qualitativa em Ciências Sociais. 7. ed. Rio de Janeiro: Record, 2004.

GOMES, M. P. **Antropologia Econômica, Antropologia**. Lisboa: Contexto, 2008.

GORZ, A. **O Imaterial: conhecimento, valor e capital**. Tradução de Celso Azzan Júnior. São Paulo: Annablume, 2005.

GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **The American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3. (nov, 1985), p. 481-510. Disponível em: <http://www.stanfordhospitalandclinics.net/dept/soc/people/mgranovetter/documents/granembeddedness_000.pdf>. Acesso em: 28 jul. 2012.

_____. The impact structure on economic outcomes. **Journal of Economic Perspectives**, v. 19, n. 1 (2005), p. 33-50. Disponível em: <http://www.stanford.edu/dept/soc/people/mgranovetter/documents/granimpactecono utcomes_000.pdf>. Acesso em: 28 jul. 2012.

_____. The Strength of Weak Ties. **The American Journal of Sociology**, v. 78, n. 6. (May 1973), p. 1360-1380. Disponível em: <<http://links.jstor.org/sici?sici=0002-602%28197305%2978%3A6%3C1360%3ATSOWT%3E2.0.CO%3B2-E>>. Acesso em: 28 jul. 2012.

HAIR, J. F.; ANDERSON, R.E; TATHAM. R.L; BLACK W.C. **Análise Multivariada de Dados**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 1998.

HEILBRONER, R.; MILBERG, W. **A Construção da Sociedade Econômica**. Porto Alegre: ARTMED, 2001.

HIGGINS, S. S. **Fundamentos Teóricos do Capital Social**. Chapecó: Argos, 2005.

HILDEBRANDO, V. **Análise de Custos de Transação e Evidências de Oportunismo Organizacional**. 2007. Disponível em: <<http://www.revistas.pucsp.br/index.php/rpe/article/download/7568/5508>>. Acesso em: 12 mai. 2013.

HINTZE, S. Capital Social. In: CATTANI, A. D. (Coord.) *et al.* **Dicionário internacional da outra economia**. São Paulo: Almedina, 2009.

HOBSBAWN, E. **Era dos Extremos: o breve século XX: 1914-1991**. Tradução de Marcos Santarrita. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HOWE, J. **O Poder das Multidões: Porque a força da conectividade está remodelando o futuro dos negócios**. Tradução de Alessandra Mussi Araújo. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

HUBERMAN, L. **História da Riqueza do Homem**. 20. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1985.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LAVILLE, J. L.; CHANIAL, P. Associativismo. In: CATTANI, A. D. (Coord.) *et al.* **Dicionário internacional da outra economia**. São Paulo: Almedina, 2009.

LÉVY, P. **Cibercultura**. São Paulo: 34, 1999.

LEWIS, J.; WEIGERT, A. Trust as a social reality. **Social Forces**, 63, 967-985, 1985. Disponível em: <<http://sf.oxfordjournals.org/content/63/4/967.abstract>>. Acesso em: 21 jun. 2012.

LIN, N.; COOK, K.; BURT, R. **Social Capital: a theory of social structure and action**. Cambridge: University Press, 2008.

LINKEDIN. Rede Profissional. Crowdfunding. Disponível em: <http://www.linkedin.com/groupAnswers?ViewQuestionAndAnswers=&discussionID=244637805&gid=1985057&trk=eml-anet_dig-b_nd-pst_ttle-cn&ut=2vtcRSydFZnlM1>. Acesso em: 12 mai. 2012.

LOCKE, John. **Dois tratados sobre o governo**. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

MACHADO, N. M. C. **Sociedade vs. Mercado** – Notas Sobre o Pensamento Econômico de Karl Polanyi. Mestrado em Sociologia Econômica e das Organizações. Universidade Técnica de Lisboa - Instituto Superior de Economia e Gestão, 2009.

MARX, 1938. Disponível em: <http://www.archive.org/stream/CritiqueOfTheGothaProgramme/cgp_djvu.txt>. Acesso em: 12 dez. 2012.

MAUSS, M. **Ensaio sobre a Dádiva**. Lisboa: Edições 70 Ltda., 2001.

_____. **Sociologia e Antropologia**. São Paulo: Cosac & Naify, 2003.

MERRIAM, Sharan (1998). **Qualitative Research and Case Studies Applications in Education**: Revised and Expanded from Case Study Research in Education, San Francisco: Jossey-Bass Publishers.

MILANI, C. **Teorias do Capital Social e Desenvolvimento Local**: Lições a partir da Experiência de Pintadas (Bahia, Brasil). Organização & Sociedade/Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2003.

NAHAPIET e GOSHAL. 1998. Disponível em: <<http://www.socialcapitalresearch.com/literature/definition.html#fbd8acd164696e62a100201a76bbc841>>. Acesso em: 12 dez. 2012.

NEVES, L. M. W.; PRONKO, M. A.; MENDONÇA, S. R. Capital Social. Disponível em: <<http://www.epsjv.fiocruz.br/dicionario/verbetes/capsoc.html>>. Acesso em: 12 abr. 2012.

ONYX, J.; BULLEN, P. Measuring social capital in five communities. **The Journal of Applied Behavioral Science**, v. 36, n. 1, p. 23-42, mar. 2000.

PESTANA, M. H.; GAGEIRO, J. N. **Análise de dados para Ciências Sociais** – A complementariedade do SPSS. 5. ed. Lisboa: Sílabo, 2008.

POLANYI, K. **A Grande Transformação** – As origens da nossa época. 8. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

_____. **Comercio y Mercados em los impérios antigos**. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/31347589/POLANYI-KARL-Comercio-y-Mercado-en-Los-Imperios-Antiguos>>. Acesso em: 12 dez. 2012.

_____. The Economistic Fallacy In: POLANYI, K.; PEARSON, H. (orgs). **The Livelihood of Man**. New York: Academic Press, 1980.

_____. **The Economy as Instituted Process**. Disponível em: <http://www.academia.edu/1094263/Karl_Polanyi_and_the_New_Economic_Sociology_Notes_on_the_Concept_of_Dis_embeddedness>. Acesso em: 12 dez. 2012.

PORTES, A. Social Capital: its origins and applications in modern sociology. **Annual Review Sociology**, v. 24, n. 1, p. 1-24, 2000. Disponível em: <<http://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev.soc.24.1.1>>. Acesso em: 10 mai. 2012.

PORTUGAL, S. Contributos para uma discussão do conceito de rede na teoria sociológica. **Oficina do CES**, n. 271, mar. 2007. Disponível em: <<http://www.ces.uc.pt/publicacoes/oficina/ficheiros/271.pdf>>. Acesso em: 23 mar. 2013.

PUTNAM, R. D. **Bowling Alone: The collapse and revival of American community**. New York: Simon & Schuster Paperbacks, 2000.

_____. **Comunidade e Democracia: a experiência da Itália moderna**. Tradução de Luiz Alberto Monjardim. 5. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2006.

_____. **The Prosperous Community: Social Capital and Public Life (1993)** (A comunidade próspera: capital social e vida pública). Disponível em: <<http://xroads.virginia.edu/~HYPER/DETOC/assoc/13putn.html>>. Acesso em: 12 mar. 2013.

QUIJANO, A. Sistemas alternativos de produção? In: SANTOS, Boaventura Souza (org.). **Produzir para viver**. São Paulo, Civilização Brasileira, 2002.

REDESIST. Rede de Sistemas e Arranjos produtivos e inovativos locais. Disponível em: <<http://www.redesist.ie.ufrj.br>>. Acesso em: 10 out. 2012.

REIS, F. É a economia, estúpido vs. é a dádiva estúpida: Reflexões de um antropólogo sobre o ensino da antropologia a futuros economistas. NEVES, V. CALDAS, J. C. (org.). **A Economia sem muros**. Coimbra: Almedina, 2010.

RHEINGOLD, H. **The Virtual Community: Homesteading on the Electronic Frontier Revised**. Edition Cambridge, Mass: MIT University Press, 2000. Disponível em: <<http://quod.lib.umich.edu/j/jahc/3310410.0005.216?rgn=main;view=fulltext>>. Acesso em: 02 mai. 2013.

RIBAS J. R.; VIEIRA, P. R. C. **Análise multivariada com o uso do SPSS**. Rio de Janeiro: Ciência Moderna Ltda, 2011.

ROBBINS, W. Disponível em: <http://www.linkedin.com/groupAnswers?viewQuestionAndAnswers=&discussionID=244637805&gid=1985057&trk=eml-anet_dig-b_nd-pst_ttle-cn&ut=2vtcRSydFZnlM1>. Acesso em: 05 mai. 2013.

SILVA, C. R. L.; LUIZ, S. **Economia e mercados: introdução à economia**. 10. ed. São Paulo: Saraiva, 1982.

SINGER, P. Economia Solidária. In: CATTANI, A. D. (org.). **A Outra Economia**. Porto Alegre: Veraz, 2003.

SMARTER Money. Weblog. Disponível em: <<http://www.smartermoney.nl>>. Acesso em: 15 dez. 2012.

SMITH, A. **A Riqueza das Nações: Investigação sobre sua natureza e suas causas**. São Paulo: Nova Cultural Ltda, 1996.

SOLOW, R. M. Notes on social capital and economic performance. In: DASGUPTA, P.; WILLIAMSON, O. E. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 2000. Disponível em: <<http://www.socialcapitalgateway.org/content/paper/solow-r-1999-notes-social-capital-and-economic-performance-dasgupta-p-serageldin-i-eds>>. Acesso em: 12 nov. 2012.

STREINER, D. L. A checklist for evaluating the usefulness of rating scales. **Canadian Journal of Psychiatry**, 38:140-148. Disponível em: <<http://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=zqS0lofjsR8C&oi=fnd&pg=PA267&dq=A+checklist+for+evaluating+the+usefulness+of+rating+scales&ots=Fd8R34Kryf&sig=pIFQRuwNluPKTco23NcXIOmzNnY#v=onepage&q=A%20checklist%20for%20evaluating%20th>>. Acesso em: 23 abr. 2013.

TAPSCOTT, D.; WILLIAMS, A. D. **Wikinomics: como a colaboração em massa pode mudar o seu negócio**. Tradução de Marcello Lino. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2007.

TARDE, Gabriel. *La Opinión y La Multitud*. Madrid, Taurus, 1986.

THE WORLD BANK GROUP. Disponível em: <<http://web.worldbank.org>>. Acesso em: 19 jul. 2012.

TOCQUEVILLE, A. C. H. M. C. **Democracia na América**. Tradução de João Miguel Pinto de Albuquerque. São Paulo: Nacional, 1987.

TÖTO, Pertti. *Ferdinand Tönies, um Racionalista Romântico*. In MIRANDA, Orlando. **Para Ler Ferdinand Tönies**. Edusp. São Paulo, 1995.

UGARTE, D. **O Poder das Redes**: manual ilustrado para pessoas, organizações e empresas, chamadas a praticar o ciberativismo. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2008.

VASCONCELLOS, M. A.; GARCIA, M. E. **Fundamentos de Economia**. São Paulo: Saraiva, 2005.

VÁSQUEZ, A. S. **Filosofia da Práxis**. Tradução de Luiz Fernando Cardoso. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

VERGARA, S. C. **Métodos de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2005.

WEBER, Max. **Conceitos Básicos de Sociologia**. Editora Moraes. São Paulo, 1987

WELLMAN, Barry. **Physical Place and Cyberplace: the Rise of Personalized Networking** (2001) > Disponível em >
<http://www.chass.utoronto.ca/~wellman/publications/individualism/ijurr3a1.htm> >
Acessado em 30 de Março de 2013.

WILLIAMS, R. **The Country and the City**. Disponível em:
<<http://pt.scribd.com/doc/62813812/Raymond-Williams-1973-the-Country-and-the-City>>. Acesso em: 24 abr. 2013.

WOOLCOCK, M.; NARAYAN, D. **Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy**. World Bank Research Observer, 2000, 15: 225-249. Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy Disponível em: <<http://deepanarayan.com/pdf/papers/woolcock.pdf>>. Acesso em: 23 dez. 2012.

YIN, R. K. **Estudo de caso – planejamento e métodos**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman. 2001.

YUNUS, M. Disponível em: <<http://www.muhammadyunus.org>>. Acesso em: 22 fev. 2012.

ZIZEK, Slavoj. **The Plague of Fantasies**. Disponível em:
<<http://pt.scribd.com/doc/104811084/C5%BDi%C5%BEek-Slavoj-The-Plague-of-Fantasies>>. Acesso em: 10 abr. 2013.

APÊNDICE - INSTRUMENTO PARA AVALIAR O CAPITAL SOCIAL NOS PROJETOS DE FINANCIAMENTO COLETIVO

Estamos realizando uma pesquisa, parte importante da Tese de Doutorado em Ciências Sociais da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS/RS. O questionário está separado em duas partes. A primeira servirá para conhecer um pouco do perfil dos empreendedores do financiamento colaborativo e a segunda pede respostas sobre sua vida social e o projeto postado no Catarse, para identificarmos o capital social envolvido. O objetivo deste questionário é investigar em que medida o capital social é importante para os projetos apresentados para financiamento coletivo e está dividido em cinco temas: confiança, redes sociais, hierarquia, comunidade, financiamento coletivo. Pedimos que seja o mais realista possível. Não existem respostas corretas ou erradas. As respostas serão mantidas em sigilo, tanto que não pedimos para se identificarem. Utilize as escalas abaixo, marcando sua resposta em cada questão. É importante para nós que sejam respondidas todas as questões. Obrigada.

Pesquisadora: Angela Ester Mallmann Centenaro
Orientadora: Dr. Adriane Ferrarini

Co-orientador: Dr. Paolo Totaro

*Obrigatório

Qual sua idade? *

- () 18 a 30 anos
- () 31 a 45 anos
- () 46 a 60 anos
- () acima de 60 anos

Gênero: *

- Masculino
- Feminino
- Outro

Escolaridade: *

- Fundamental completo
- Ensino Médio Completo
- Ensino Superior Completo
- Outro:

Ocupação: *

Estado Brasileiro onde mora: *

Tipo de projeto apresentado no Catarse: *

- Arte (teatro-cinema)
- Música
- Designs ou produtos inovadores
- Literatura
- Outro:

Seu projeto obteve êxito? *

- Sim
- Não

A partir destas perguntas o entrevistado deve responder "1" para "NÃO, NUNCA", "5" para "SIM,SEMPRE/TOTALMENTE"

C1 - Todas as pessoas que circulam perto de você são confiáveis? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

C2 - Se você precisasse de ajuda de algum vizinho, você teria liberdade em pedir ajuda? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

C3 - Você concorda que pode se confiar na maioria das pessoas? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

C4 - Você confia nas pessoas de sua relação de amizade, vizinhança e de trabalho? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

C5 - No seu trabalho, você confia em seus subordinados ou superiores? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

C6 - Se você precisar, seus amigos o ajudariam? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

C7 - Você confia nas redes sociais espalhadas pela internet? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

C8 - Você confia nos apoiadores de seu projeto apresentado à plataforma de financiamento coletivo? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

C9 - Você confia nos organizadores da plataforma de financiamento coletivo Catarse? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

R1 - Você visitou algum amigo na última semana? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

R2 – A maioria de seus amigos reais são seus amigos virtuais? *

- 1 – não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 – sim, sempre

R3 - Com quantos amigos de sua rede social virtual você mantém contato diariamente? *

- Nenhum amigo
- De 1 a 10 amigos
- De 10 a 20 amigos
- De 20 a 30 amigos
- Mais de 30 amigos

R4 - Com quantos amigos de sua rede social real você mantém contato diariamente? *

- Nenhum amigo
- De 1 a 10 amigos
- De 10 a 20 amigos
- De 20 a 30 amigos
- Mais de 30 amigos

R5 - No final de semana, você se encontra pessoalmente com os amigos de sua rede social da internet? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

R6 - A maioria dos apoiadores de seu projeto apresentado na plataforma de financiamento faz parte de sua rede social? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

R7 - A sua rede social foi decisiva no resultado do financiamento de seu projeto? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

R8 - Você se sente parte de uma equipe no trabalho? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

R9 - No seu trabalho, você toma iniciativa para fazer o que é preciso mesmo que ninguém lhe peça? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

R10 - Você faz parte da administração de algum grupo local ou organização? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

R11 - Os apoiadores financeiros buscam sempre colaborar entre si através de ideias, informações, além de dinheiro, não esperando decisões de organizadores. *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

CO1 - Você frequentou algum evento da comunidade local nos últimos seis meses (ex. festa de igreja, eventos de escola, exposição de arte, etc.)? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

CO2 - Você é membro ativo de alguma organização local ou clube (esportivo, de arte, social)? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

CO3 - Você se sente à vontade em sua comunidade local? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

CO4 - No final de semana, você se encontra com os seus amigos para almoçar ou jantar? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

CO5 - Você tem uma vida ativa na comunidade onde mora? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

CO6 - Seus amigos e vizinhos que moram na mesma comunidade ou bairro que você foram, na maioria, seus apoiadores? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

CO7 - Você visitou algum vizinho na última semana? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

CO8 - Ter uma vida ativa na comunidade é importante para obter êxito no financiamento coletivo? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC1 – Sinto-me motivado em participar do processo de financiamento coletivo? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC2 - Os apoiadores financeiros buscam sempre colaborar com a realização do projeto desde a criação até a execução? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC3 - Os coordenadores de projetos e os apoiadores financeiros sempre dividem as informações com os demais? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC4 - Eu me identifico com os apoiadores financeiros de projetos colaborativos. *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC5 - A rede formada pelo coordenador e apoiadores financeiros do projeto se relaciona com outros grupos formados para o financiamento coletivo. *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC6 - Sempre que necessito de ajuda, posso contar com os apoiadores. *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC7 - Os membros do grupo de financiamento colaborativo constituído pensam e agem de acordo com os interesses de todos. *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC8 - Tenho contato com os apoiadores de meu projeto, ao menos uma vez por semana. *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC9 - Dentro do grupo de apoiadores e empreendedores do projeto, é/foi necessário estar atento para que ninguém tire vantagem da situação. *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC10 - As semelhanças (gostos, crenças, cargos, etc.) entre os apoiadores e coordenador do projeto facilitam a dinâmica do financiamento. *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC11 - Os apoiadores financeiros são encorajados a propor melhorias no projeto. *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC12 - Você considera que dar-receber-retribuir são ações importantes no financiamento coletivo? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC13 - O financiamento colaborativo possui uma estrutura hierárquica (presidente, diretoria, etc.) *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC14 - Os coordenadores de projetos e os apoiadores financeiros possuem uma comunicação direta entre si e sempre dividem as informações com os demais colaboradores. *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre

FC15 - Se não houvesse a retribuição pela participação dos apoiadores, você teria contribuições financeiras? *

- 1 - não, nunca
- 2
- 3
- 4
- 5 - sim, sempre