

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

**Do Capital Social ao Capital Económico
das Grandes Empresas de
Construção e Obras Públicas em Portugal**

**Dissertação para obtenção do grau de doutora em
Sociologia Económica e das Organizações
Isabel Castro do Nascimento**

JÚRI:

Presidente – Reitor da Universidade Técnica de Lisboa

Vogais – Doutor José Maria Carvalho Ferreira, Professor Catedrático do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa - Orientador;

Doutor Manuel Villaverde Cabral, Investigador Coordenador do Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa;

Doutor Manuel Gaspar da Silva Lisboa, Professor Auxiliar da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa;

Doutora Marta Pedro Varanda, Investigadora Auxiliar do Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa;

Doutor Rafael Jorge Soares Duarte Marques, Professor Auxiliar do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa – Co-Orientador

Lisboa, JUNHO 2010

Momento 1

Ao passado e ao futuro
Ao espírito e à matéria
À dúvida e ao medo
Aos presentes e aos ausentes

Momento 2

*Tudo será construído no silêncio,
pela força do silêncio,
mas o pilar mais forte da construção será uma palavra.
Tão viva e densa como o silêncio e que, nascida do silêncio, ao silêncio conduzirá.*

Ramos Rosa, *O Aprendiz Secreto*

Momento 3

*Não censures nada de Humano.
Tudo é bom, só que não em toda a parte, nem sempre, nem para todos.*

Novalis, *Fragmentos*

Nota Prévia

Não trazendo o período decorrido na elaboração do presente projecto, que se consubstancia na presente dissertação, um valor acrescentado que altere de forma radical os paradigmas da “ciência”, contribui, no entanto, para um incremento, ainda que diminuto, do conhecimento científico na área em que a mesma se insere – Sociologia Económica e das Organizações - e sem sombra de dúvida contribuiu, primordialmente, para o enriquecimento da nossa dimensão humana, capacidade de luta e resistência, atributos que se pensam inerentes a todo o ser que pretenda ser criador.

Com a realização da presente dissertação foram muitas as aprendizagens, da científica, à técnica e à profissional. Mas a de maior relevância foi, sem dúvida, a aprendizagem do humano, do relacional, do emocional e, sobretudo, da gestão desta última em prole de algo que consideramos intraduzível por palavras. Como escrevia Fernando Pessoa em *Mensagem* (2004)

(...)
*A alma é divina e a obra imperfeita.
Este padrão sinala ao vento e aos céus
Que, da obra ousada, é minha a parte feita:
O por-fazer é só com Deus.*
(...)

A aprendizagem da “posição” que se ocupa neste universo ilimitado, mas por nós limitado limitando-nos, deixa um rasto de tal forma profundo que apenas conseguimos traduzi-la num dos *Pensamentos* de Pascal (2000) “*O silêncio eterno destes espaços infinitos amedronta-me.*” Assim foi, por nós, vivido este espaço de tempo que, parecendo longo, se afigurou reduzido e, quem sabe, tão pouco profícuo face ao tanto que se acumulou nas aprendizagens e que não conseguimos traduzir intensa e extensivamente, no texto que se seguirá.

Aprendi muito, aprendi tanto e com tantos que a lista a ser enumerada seria exaustiva e acessória. Todos os que me rodeiam – vivos, mortos, presentes, ausentes, mais ou menos fraternos, mais ou menos próximos – todos contribuíram para a concretização da dissertação que se seguirá. Porém, a “marca indelével” de uns mais do que outros, não retirando a importância de todos para o todo, tem de ser salientada pela profundidade do

sentir da ajuda oportuna e autêntica. Estão neste caso, a “partida” inesperada da mãe, a qual sempre incentivou e estimulou a realização deste projecto que pensava acompanhar até ao final, “partida” que obrigou a um redobrar de forças e energias para a sua concretização na crença de que o gostaria de ver realizado. Ao Orientador Prof. Doutor José Maria Carvalho Ferreira e ao Co-Orientador Prof. Doutor Rafael Marques agradeço as palavras encorajadoras e a confiança, tácita e explícita, depositada no desenvolvimento do presente projecto. Para estas duas pessoas as palavras de gratidão serão sempre insuficientes. Ao Eng. Manuel Agria, Vice-Presidente Executivo da ARGEC, agradeço o apoio institucional concedido sempre que solicitado. A todos os colegas de profissão agradeço a paciência e tolerância demonstradas, quer em momentos mais calmos, quer nos mais agitados. Ao ISEG agradeço todo o apoio documental, técnico e profissional concedido, em especial agradeço ao SOCIUS e seus membros, pelos conselhos e opiniões dados em momentos cruciais do desenvolvimento da presente dissertação e agradeço também ao Sr. Jorge Moreira todas a sua simpatia e profissionalismo. Ao Instituto Nacional de Estatística, nas pessoas da Dra. Cristina Neves e da Dra. Fátima Moreira, não consigo expressar a imensidão da ajuda e colaboração obtidas em todas as solicitações, mesmo naquelas que se revelavam para além das suas competências profissionais. Jamais conseguirei agradecer a ajuda concedida. Ao José Malveiro do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e Segurança Social, agradeço a competência, profissionalismo e rapidez na satisfação de todos os pedidos de informação, bem como as suas palavras encorajadoras e amistosas. Aos amigos e menos amigos, agradeço a amizade sentida presente mesmo quando estive ausente. À Sandra Boavida pelo seu encorajamento constante, pela sua crença universal na bondade humana e pelas suas “ilusões artísticas” de que cada vez que se “cria” o mundo melhora. À Irene Pinto, pela fraternidade, solidariedade e amizade reveladas em momentos únicos e por mais ninguém preenchidos. À família que, num momento tão doloroso como o das circunstâncias em que decorreu a realização deste projecto, soube sempre dizer “presente”, “continua” e “força”. Por fim, a expressão máxima do que me preenche neste instante *“A Natureza nada me oferece que não seja matéria de dúvida e de inquietação”* (Pascal, 2000).

Índice

Nota Prévia	3
Introdução	15
Capítulo I - Sobre o conceito de “capital”	27
1.1. Introdução	27
1.2. A teoria clássica ao capital	28
1.3. Abordagens actuais	36
Capítulo II – Sobre o conceito e medição do “Capital Social”	44
2.1. Introdução	46
2.2. Perspectiva individualista	50
2.3. Perspectiva relacional ou de redes de relações.....	60
2.4. Perspectiva institucionalista ou “desenvolvimentista”	71
2.5. Formas de medição do capital social	80
2.5.1. Medição qualitativa	81
2.5.2. Medição quantitativa	88
2.6. As Relações Inter-Organizacionais como Fonte de Capital Social	92
2.7. Razões para o Relacionamento Interorganizacional	98
2.8. Reflexões Conclusivas	111
Capítulo III – O Sector da Construção e Obras Públicas	115
3.1. Introdução	115
3.2. Justificação Sectorial, Objectivos e Metodologia de Investigação	116
3.3. Enquadramento socioeconómico do sector da construção e obras públicas	129
3.3.1. Caracterização da construção na União Europeia	133
3.3.2. Caracterização do sector da construção em Portugal	148
3.3.3. Caracterização social do sector da construção em Portugal	158
Capítulo IV - Estudo de Caso: O “Posicionamento” Económico dos actores da construção	169
4.1. Introdução	169
4.2. Posicionamento do sector da construção em termos regionais e nacionais.....	171
4.3. Caracterização económico-financeira das empresas filiadas na ARGECE.....	176

4.3.1. Perfil económico-financeiro dos actores do estudo de caso	183
Capítulo V – O “Posicionamento” Socioeconómico das Grandes Empresas de Construção e	
Obras Públicas em Portugal.....	196
5.1. Introdução	200
5.2. Nota metodológica	204
5.3. “Posicionamento” nos mercados públicos	207
5.4. Indicadores de Posicionamento dos actores nos mercados públicos	219
5.5. “Posicionamento” regional dos actores nos mercados públicos	240
5.6. Análise Estrutural da Rede de Relações dos Actores	264
Conclusões, Limitações e Perspectivas Futuras	296
Referências Bibliográficas	304
Anexos	316

Índice de Quadros

Quadro 01	Empresas criadas no sector da construção	130
Quadro 02	Empresas “mortas” no sector da construção	130
Quadro 03	Número de empresas da construção criadas por ano de 2000 a 2006	135
Quadro 04	Taxa de natalidade das empresas de construção de 2000 a 2006	136
Quadro 05	Número empresas da construção “mortas” por ano	137
Quadro 06	Taxa de mortalidade das empresas de construção de 2000 a 2005	138
Quadro 07	Estrutura do emprego por dimensão da empresa	139
Quadro 08	Estrutura das pessoas ao serviço por dimensão da empresa	140
Quadro 09	Estrutura do VAB por dimensão da empresa	141
Quadro 10	Produtividade aparente por dimensão da empresa	142
Quadro 11	Perfil Estrutural da Construção em 2001 e 2004	143
Quadro 12	Perfil Estrutural da Construção na EU a 27 em 2004	144
Quadro 13	Impactos dos I, II e III Quadros Comunitários de Apoio	145
Quadro 14	Especialização dos Estados Membros da UE-27 em 2004	147
Quadro 15	Distribuição das Empresas do Sector da Construção por escalões de dimensão da empresa, de 2004 a 2006	150
Quadro 16	Estrutura empresarial por sector de actividade e escalão de pessoal ao serviço em 2005	151
Quadro 17	Estrutura das empresas, Total e da Construção, por dimensão de pessoas ao serviço em 2000 e 2005	152
Quadro 18	Repartição do emprego pelas empresas, segundo escalão de dimensão das empresas, de 2004 a 2006	154
Quadro 19	Volume de negócios das empresas segundo escalão de dimensão entre 2004 e 2006	155
Quadro 20	FBCF das empresas por actividade económica e escalão de pessoa ao serviço	156
Quadro 21	Estrutura Empresarial por dimensão de escalões de volume de vendas	157
Quadro 22	Estrutura dos TCO segundo escalão de antiguidade na empresa	160
Quadro 23	Estrutura dos TCO segundo escalão de antiguidade na empresa por sector de actividade	161

Quadro 24	Estrutura do TCO, Total e Construção, por níveis etários, em 2000 e 2005	161
Quadro 25	Estrutura dos TCO, Total e Construção, por tipo de contrato	162
Quadro 26	Estrutura dos TCO segundo o nível de habitações por sector de actividade, em 2000	164
Quadro 27	Estrutura dos TCO segundo nível de habilitações por sector de actividade	165
Quadro 28	Desvios da Remuneração Mensal Ganho por níveis de habilitação em 2000 e 2005.....	166
Quadro 29	Estrutura dos TCO por níveis de qualificação e sector de actividade.....	167
Quadro 30	Estrutura dos TCO por níveis de qualificação em 2000 e 2005	168
Quadro 31	Distribuição das empresas por sector de actividade e segundo o ano da sua constituição.....	170
Quadro 32	Empresas por localização geográfica entre 2004 e 2006.....	173
Quadro 33	Emprego por localização geográfica entre 2004 e 2006.....	173
Quadro 34	Produção por localização geográfica e actividade económica entre 2004 e 2006.....	174
Quadro 35	Peso da FBCF em construção	175
Quadro 36	Peso do VAB do sector da construção	176
Quadro 37	Peso das grandes empresas da ARGEC no sector da construção.....	177
Quadro 38	Representatividade do emprego das empresas da ARGEC.....	177
Quadro 39	Perfil Económico-Financeiro da empresa da ARGEC.....	179
Quadro 40	Posicionamento dos actores nos indicadores de dimensão	185
Quadro 41	Posicionamento dos actores nos indicadores financeiros.....	187
Quadro 42	Posicionamento dos actores nos indicadores de competitividade	189
Quadro 43	Posicionamento dos actores nos indicadores de competitividade.....	190
Quadro 44	Posicionamento económico dos actores do estudo de caso	192
Quadro 45	Características dos actores do estudo de caso.....	202
Quadro 46	Características das propostas apresentadas pelos actores.....	211
Quadro 47	Empresas com quem os actores se associam.....	212
Quadro 48	Estruturas do número de propostas apresentadas por entidade promotora entre 2000 e 2007.....	215
Quadro 49	Adjudicação das propostas apresentadas pelos actores de 2000 a 2007.....	217

Quadro 50	Dimensão média, em valor, das adjudicações aos actores entre 2000 e 2007.....	218
Quadro 51	Taxa de sucesso das propostas apresentadas em consórcio.....	222
Quadro 52	Taxa de sucesso das propostas apresentadas em consórcio em 1º lugar.....	223
Quadro 53	Taxa de sucesso das propostas apresentadas em consórcio em outros lugares.....	224
Quadro 54	Taxa de esforço para participar no mercado de obras públicas.....	226
Quadro 55	Quota de mercado potencialmente a ser atribuída à empresa.....	228
Quadro 56	Quota de mercado efectivamente atribuída à empresa.....	229
Quadro 57	Prazos, potenciais e efectivos, das relações entre actores.....	231
Quadro 58	Posição dos actores nos mercados públicos.....	234
Quadro 59	Posicionamento regional dos actores.....	261
Quadro 60	Matriz estrutural de relação dos actores.....	265
Quadro 60	Matriz estrutural binária dos actores.....	267

Índice de Figuras

Figura 1	Definições e Propriedades das Diferentes Formas de Capital.....	42
Figura 2	Fontes e Efeitos do Capital Social.....	68
Figura 3	Motivações do Capital Social.....	69
Figura 4	Modelo Conceptual do Capital Social.....	70
Figura 5	Perspectivas do Capital Social.....	76
Figura 6	Modelo de Obtenção de Status.....	102
Figura 7	Fontes, Internas e Externas, do Capital Social da Empresa.....	105
Figura 8	Factores Críticos de Sucesso da Parceria no Sector da Construção.....	108
Figura 9	Distribuição regional do valor total proposto pelos actores.....	242
Figura 10	Distribuição regional do valor total adjudicado aos actores.....	242
Figura 11	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 1.....	243
Figura 12	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 2.....	245
Figura 13	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 3.....	246
Figura 14	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 4.....	247
Figura 15	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 5.....	248
Figura 16	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 6.....	249
Figura 17	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 7.....	250
Figura 18	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 8.....	252
Figura 19	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 9.....	253
Figura 20	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 10.....	254

Figura 21	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 11.....	255
Figura 22	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 12.....	256
Figura 23	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 13.....	257
Figura 24	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 14.....	258
Figura 25	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 15.....	259
Figura 26	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 16.....	260
Figura 27	Distribuição regional do valor total proposto e do valor adjudicado ao actor 17.....	261
Figura 28	Rede de relações dos actores do estudo de caso	270
Figura 29	Rede de componentes principais dos actores.....	272
Figura 30	Rede do Actor 1.....	274
Figura 31	Rede do Actor 2.....	274
Figura 32	Rede do Actor 3.....	274
Figura 33	Rede do Actor 4.....	274
Figura 34	Rede do Actor 5.....	274
Figura 35	Rede do Actor 6.....	274
Figura 36	Rede do Actor 7.....	275
Figura 37	Rede do Actor 8.....	275
Figura 38	Rede do Actor 9.....	275
Figura 39	Rede do Actor 10.....	275
Figura 40	Rede do Actor 11.....	275
Figura 41	Rede do Actor 12.....	275
Figura 42	Rede do Actor 13.....	276
Figura 43	Rede do Actor 14.....	276
Figura 44	Rede do Actor 15.....	276
Figura 45	Rede do Actor 16.....	276
Figura 46	Rede do Actor 17.....	276
Figura 47	Diagrama de cliques.....	289

Índice de Anexos

Anexo A	Quadro resumo da informação analisada para cada uma das <u>propostas</u> apresentadas em consórcio entre 2000-2007, por cada Actor do estudo de caso	317
Anexo B	Resumo da Informação Documental Analisada entre 2000 e 2007	318
Anexo C	Obras Públicas Adjudicadas entre 2000 e 2007, pela forma de proposta e por entidade	319
Anexo D	Obras Públicas Adjudicadas entre 2000 e 2007, por entidade promotora	321
Anexo E	Distribuição do número total das propostas apresentadas pelos actores entre 2000-2007, por Entidade Promotora das OP e a forma de apresentação da proposta	322
Anexo F	Indicadores apurados para cada Actor do estudo de caso, resultantes da análise das propostas apresentadas em consórcio a concursos de obras públicas entre 2000-2007	323
Anexo G	Indicadores de Apuramento do Posicionamento de cada Actor nos Mercados Públicos entre 2000-2007	324
Anexo H	Prazos apurados para as relações a estabelecer ou estabelecidas entre os Actores nos Mercados Públicos, entre 2000-2007	325
Anexo I	Distribuição do número total das propostas apresentadas pelos actores entre 2000-2007, por região NUT's II e forma de apresentação da proposta	326
Anexo J	Distribuição do valor total das propostas adjudicadas aos actores entre 2000-2007, por região NUT's II e forma de apresentação da proposta	327
Anexo K	Distribuição do <u>Valor das Propostas Apresentadas</u> por cada Actor em consórcio entre 2000 e 2007, por região NUT's II (Quadro que serviu de base à representação cartográfica)	328
Anexo L	Distribuição do <u>Valor das Propostas Adjudicadas</u> a cada Actor em consórcio entre 2000 e 2007, por região NUT's II (Quadro que serviu de base à representação cartográfica)	329
Anexo M	Nº de Adjudicações e Valor Adjudicado a Propostas Apresentadas em Consórcio, de 2000 a 2007, de acordo com a Ordenação dos Resultados (1º lugar ou outros lugares)	330
Anexo N	Nº de Adjudicações e Valor Adjudicado a Propostas Apresentadas em Consórcio, de 2000 a 2007, segundo o Tipo de Parceiro (filiado ou não na ARGEC)	331
Anexo O	Parte da Mais-Valia Global, obtida por cada Actor, Proveniente das Adjudicações a Consórcios formados com Associadas da ARGEC entre 2000 e 2007	332
Anexo P	Questionário Integrado para Medir Capital Social (QI-MCS) (Parte II)	333

Resumo

O capital social enquanto recurso disponível em redes de relações sociais parece ter adquirido algum consenso na sua definição. Porém, as formas como este recurso é potenciado, gerado e capturado nessas mesmas redes de relações sociais não são ainda consensuais, assim como parece difícil chegar a um acordo académico e/ou científico sobre os métodos de medição da “valorização” deste recurso. Para alguns investigadores, a valorização do capital social reside na obtenção de status, reputação e poder, para outros residirá antes na prossecução de acções instrumentais que levem apenas à obtenção de benefícios decorrentes dessas mesmas relações como, por exemplo, conseguir um emprego melhor, conseguir um local de residência mais seguro ou apenas estar inserido numa rede maior de relações sociais. No presente projecto, interessou-nos analisar as redes de relações que as grandes empresas de construção e obras públicas estabeleceram entre si e entre os sectores institucionais entre 2000 e 2007. Com a avaliação do seu posicionamento económico em Portugal e do seu posicionamento nos mercados públicos, através do estabelecimento de consórcios, pretendemos inferir sobre a natureza da relação existente entre uma posição e a outra. As conclusões preliminares a que se chegaram no presente estudo, parecem levar à afirmação de que as grandes empresas de construção e obras públicas que se encontram posicionadas economicamente nos níveis mais elevados, atingem também as posições mais elevadas em termos de densidade de relações estabelecidas com outras empresas e com os sectores institucionais. Ou seja, há uma correlação positiva entre posicionamento económico e posicionamento na rede de relações. Inversamente, as empresas posicionadas economicamente em níveis menos elevados, possuem também redes de relações menos densas, sendo, por isso, consideradas menos influentes e com menos status.

Palavras-chave: capital social, análise de redes de relações sociais, posicionamento económico, posicionamento social; empresas de construção e obras públicas, mercados públicos.

Abstract

Social capital as a resource available on social networks seems to have gained some consensus on its definition. However, the ways in which this resource is enhanced, created, captured in these social networks, has no consensus yet, and it seems difficult to reach a research consensus about the methods on how to measure the "valorisation" of this resource. For some researchers, the enhancement of social capital is in status; reputation and power attainment, for others is in the way of instrumental actions that leads only to obtain benefits from the social networks, such as get a better job, to leave in a residence more secure or just be inserted into a larger social networks.

In this project, interested we analyze the social networks between the large firms in construction and public works and between this firms and the institutional sectors in the years 2000 to 2007. With the economic evaluation of their position in Portugal and its positioning in the civil society, through the establishment of association firms, we investigate the nature of the relationship between a position and another. The preliminary conclusions reached in this study, appear to lead to the statement that large enterprises in construction and public works that are economically positioned at higher levels, also strike the higher positions in terms of density of their relationships with other firms and with institutional sectors. That is, a positive correlation exists between economic and network position. Conversely, the firms that are located in economically lower levels, have also less dense social networks, so these firms may be considered to have less powerful and to have less reputation.

Key-Words: social capital, social networks analysis, economic position, social position, public works and construction sector firms, public procurement.

Introdução

O conceito das relações, uma categoria da mediação e da circulação, nunca deu bons resultados na genuína esfera da circulação, no mercado, mas em hierarquias fechadas, monopolistas. A sociedade inteira torna-se assim hierárquica, as relações turvas infiltram-se onde quer que exista ainda a aparência de liberdade.

in Th. W. Adorno (2001)

A distância que separa um projecto inicial da sua finalização é tão grande que muitas das intenções iniciais se ficaram por isso mesmo, apenas intenções. Pretendendo-se no projecto inicial, analisar de que forma o recurso capital social poderia ser aplicado a um grupo de grandes empresas do sector da construção e obras públicas (COP), empresas estas todas filiadas na Associação Representativa das Grandes Empresas de Construção (ARGEC), a partir das muitas conceptualizações que têm sido dadas ao conceito, parecíamos, inicialmente, algo plausível e possível de concretizar este objectivo. Porém, à medida que nos embrenhámos no conhecimento da informação que existia e da que não existia, fomos constatando que o objectivo não se revelava linear na sua abordagem, percebendo nós o que Levinas (2007) queria dizer quando afirmou que *“O conhecimento é sempre uma adequação entre o pensamento e o que ele pensa”*. Todo um mundo foi sendo descoberto sem que tivéssemos a capacidade de assimilar todas as *nuances* dessa mesma descoberta. Se inicialmente, tínhamos previsto, por exemplo, realizar entrevistas a alguns dos grandes empresários do sector da construção, com o objectivo de inferir qualitativamente sobre a manutenção na mesma actividade há tantos anos, com quem se relacionavam mais frequentemente e quais os percursos registados por cada uma das empresas pertencentes ao estudo de caso que havíamos delimitado – as grandes empresas de construção filiadas numa grande associação que passaremos a designar de Associação Representativa das Grandes Empresas de Construção (ARGEC) – rapidamente nos demos conta das dificuldades em contactar os interlocutores indispensáveis para a prossecução deste objectivo, por um lado, e a proliferação de informação, fosse científica, fosse documental, que se impunha desbravar, por outro lado, afim de se conseguir justificar e consubstanciar o título seleccionado para a presente dissertação *“Do Capital Social ao Capital Económico*

das Grandes Empresas de Construção em Portugal”. Neste sentido, tivemos que refazer alguns dos objectivos que nos tínhamos proposto, alteração que exigiu a adopção de outras metodologias de análise não pensadas previamente mas que, a nosso ver, nos trouxeram mais-valias importantes para a abordagem prosseguida.

Um dos aspectos que pensámos ser importante desenvolver no actual projecto, foi o da aplicação da metodologia de análise de redes sociais (ARS) às relações que as grandes empresas de construção e obras públicas estabeleceram entre si, para competirem nos mercados de grandes obras públicas promovidas por diversos sectores institucionais, no período que decorreu entre 2000 e 2007. Desconhecemos, até à data, que esta metodologia tenha sido aplicada a este sector de actividade em investigações académicas realizadas, o chegar a uma matriz estrutural de relações entre organizações a partir de informação documental analisada para os oito anos de referência. Um segundo aspecto que considerámos pertinente abordar desde o início da investigação, foi o da complementaridade entre a utilização de fontes, tanto qualitativas, como quantitativas, para a ARS que pretendíamos fazer sobre as redes de relações das grandes empresas de construção em Portugal. Se, na verdade não nos foi possível utilizar os métodos qualitativos que havíamos previsto, como os referidos antes, pelas dificuldades que tivemos na abordagem aos empresários, por outro lado, analisar exaustivamente todas as obras públicas que foram lançadas, entre 2000 e 2007, por sector institucional, por regiões NUT's II de Portugal, por empresa concorrente a estes concursos de obras públicas, por tipo de empresa - se filiadas ou não na ARGEC -, se as empresas concorreram de forma individual ou em parceria, se em parceria com que empresas estabeleceram preferencialmente essas alianças (se filiadas ou não na ARGEC), toda esta análise ofereceu-nos um campo de investigação de tal forma vasto que, por esta razão, alguns dos objectivos apontados no nosso projecto inicial tiveram de ser adiados para futuras investigações. Sendo este um aspecto desafiante que se nos colocou, procurámos e investigámos todo o tipo de informação que se revelasse indispensável para a prossecução do nosso objectivo principal que seconsustanciou em tentar perceber qual o tipo de relação existente entre o “capital económico” de algumas grandes empresas do sector da construção e obras públicas, e a dimensão do seu “capital social” nas suas diferentes

formas, quer pela designação que muitas das empresas mantêm há muito anos, quer pelas designações que mantêm ligadas aos nomes de antepassados familiares, quer pelo tempo de actividade que possuem, quer, ainda, pelas relações de parceria que estabeleceram com outras empresas para “tomarem posição” privilegiada nos mercados públicos, esta relação entre capital económico e social de grandes empresas tornou-se, de facto, o foco principal desta dissertação.

Para prosseguir o objectivo traçado, procurámos recolher informação tanto económica, como financeira, como informação relativa às relações estabelecidas entre as empresas, residindo na diversificação da informação utilizada a base de análise da nossa dissertação.

Sendo o capital social consensualmente defendido como sendo um recurso disponível em redes de relações e sendo também, na maioria das investigações a que tivemos acesso, inferido a partir de informação qualitativa obtida por via de entrevistas ou de inquéritos por questionário, inferências que, em muitos casos, partem de respostas a questões colocadas no sentido de se perceber quem se relaciona com quem, há quanto tempo, porquê e com que motivação, também nós inicialmente pensámos em realizar entrevistas aos empresários prospectivando a possibilidade de complementar essa informação qualitativa perspectivada obter, com a informação quantitativa e documental que detínhamos. Provavelmente a análise que se seguirá, ao ser mais restritiva que a inicialmente pensada deixa algumas das nossas questões de pesquisa por responder. Contudo, porque pensamos que a informação que se irá apresentar também nunca havia sido utilizada, informação muito rica em particular sobre as parcerias estabelecidas entre grandes empresas da construção ao longo de oito anos, podemos, por conseguinte, considerar que grande parte do nosso objectivo foi atingido.

Pensamos que o nosso projecto consegue dar uma perspectiva diferente da abordagem do capital social que as grandes empresas de construção e obras públicas conseguem construir, mobilizar e desenvolver, enquanto actores colectivos que são, através das parcerias que estabeleceram ao longo de oito anos umas com as outras para se demarcarem num mercado específico, os mercados públicos, mercados que, também eles,

exigem um relacionamento próximo entre as empresas e os distintos actores institucionais como: a Administração Central (a que designaremos nas análises quantitativas abreviadamente de Estado o qual inclui todos os Ministérios e Serviços Autónomos), a Administração Regional e Local (a que designaremos nas análises quantitativas Autarquias por englobarem Câmaras Municipais, Juntas de Freguesia, Empresas Municipais e outras entidades públicas regionais e locais) e, ainda, Outras Entidades tão variadas, quer públicas (Sector Empresarial do Estado), quer privadas (Associações de cariz múltiplo, Misericórdias, etc.) cujas obras públicas lançadas têm a particularidade de não serem obras públicas exclusivamente financiadas pelo Orçamento de Estado (PIDDAC), como são as do Estado e as das Autarquias, mas também, por receitas próprias geradas por estas Outras Entidades.

Ao longo da investigação que apresentaremos de seguida, pensamos estar na linha de muitos investigadores que defendem serem as redes de relações entre as organizações, uma das fontes do capital social na sua perspectiva relacional ou de rede, no sentido dado por Gulati (2000:203) “ (...) *By adopting a relational, rather than an atomistic approach, we can deepen our understanding of the sources of differences in firm conduct and profitability. (...) The strategic networks potentially provide a firm with access to information, resources, markets, and technologies with advantages from learning, scale and scope economies and allow firms to achieve strategic objectives, such as sharing risks and outsourcing value-chain stages and organizational functions.*” Nesta perspectiva, também nós acreditamos que o estabelecimento de redes de relações por parte das organizações, em particular, por parte dos actores que seleccionámos para o nosso estudo de caso – grandes empresas da construção - pese embora comporte riscos, na maioria dos casos parece oferecer oportunidades várias mais de cariz positivo como as referidas por Gulati, que de cariz negativo dado ser muito escassa a literatura sobre fracassos de redes de relações estabelecidas, embora existam alguns casos.

A relação que procurámos estabelecer entre o “posicionamento” económico das grandes empresas da ARGEC e o seu “posicionamento” nos mercados públicos, visou de alguma forma tentar perceber se seriam as parcerias estabelecidas, logo o capital social na forma de relação, uma das razões porque as empresas da ARGEC são grandes economicamente,

isto é, serem as que apresentam melhores resultados económicos em termos da estrutura do sector. Neste sentido e porque este relacionamento, que tivéssemos conhecimento, ainda não tinha sido analisado para o sector da construção, pensamos ter trazido alguma mais-valia em termos de investigação na área da Nova Sociologia Económica. Quando referimos o “posicionamento”, tanto económico, como sócio-institucional das grandes empresas de construção e obras públicas, queremos referir-nos à posição das mesmas na estrutura social que se estiver a analisar e em comparação com o posicionamento dos outros actores nessa mesma estrutura, entendendo-se estrutura social no sentido de Varanda (2000:103) “(...) *uma definição de estrutura social frequentemente utilizada é a de Laumann (1966) ‘Um padrão persistente de relações sociais entre posições sociais’*”. Quizémos, por conseguinte, avaliar se a “posição” económica de um actor na estrutura económica e financeira dos actores filiados na ARGEC, teria alguma correspondência com uma “posição” semelhante na estrutura dos mercados públicos a que os actores filiados na ARGEC também concorreram e que, por isso, obtiveram determinada posição, entre 2000 e 2007. Tendo nós apenas analisado a estrutura económica e financeira dos actores seleccionados e a estrutura que os mesmos actores detêm nos mercados públicos, poder-se-á argumentar que poderíamos também ter analisado a relação tripartida que poderia existir entre o posicionamento económico, o social e o político. Ou incrementá-la também com a dimensão ético-moral. Todavia, pensamos que a abordar todas estas vertentes seria uma outra investigação que se teria obtido e não a que se segue. Pensamos, no entanto, que a presente investigação se diferencia de muitas outras realizadas sobre esta temática, já que, em geral, se investigam, apenas, as correlações, positivas e/ou negativas, existentes entre confiança e capital social, entre densidade das redes estabelecidas e intensidade do capital social obtido por essa via, mas desconhece-se qualquer investigação efectuada sobre os efeitos das relações estabelecidas entre organizações, na sua dimensão económica e depois nas duas dimensões em conjunto – a sócio-institucional e a económica. Ou seja, por desconhecermos ter sido utilizada informação como a que nós utilizámos, para chegar a uma matriz estrutural que, de forma simplificada, nos desse a conhecer as parcerias que foram concretizadas por grandes empresas de construção entre 2000 e 2007, para competirem nos mercados públicos, informação que nós utilizámos para posicionar os nossos actores numa estrutura de relacionamento complexa, como é a das relações entre

grupos de organizações e sectores institucionais, considerámos existir aqui um foco de interesse para a nossa investigação.

O tempo passou e foi necessário superar uma série de constrangimentos e limitações, delimitando de forma drástica e pragmática um tema que depressa se revelou como um “poço sem fundo” já que:

- Existiam em finais de 2008 mais de 11 000 artigos sobre “social capital” nas bases de dados do ISEG;
- Uma pesquisa com termos idênticos efectuada no Google apresentou mais 29 milhões de resultados (inserindo esta pesquisa todos os tipos de capital social, dos relatórios e contas das empresas e outros tipos de capital social);
- Existiam mais de 800 artigos sobre “social capital organizational” nas bases de dados do ISEG (muitos deles não disponíveis em texto integral e muitos deles fora da vertente de análise que nos interessava);
- Idêntica pesquisa realizada no Google resultou em mais de 47 milhões de resultados;
- Por fim, pesquisando nas bases de dados do ISEG pelo descritor “construction industry and social capital” apenas se obtiveram 68 resultados, dos quais apenas uma dezena se debruçava efectivamente sobre o sector da construção mas não na perspectiva que pretendíamos;
- Pesquisa idêntica com aqueles descritores no Google ofereceu mais 3 milhões de resultados.

Pesem embora todas as dificuldades vividas e vencidas ao longo da concretização do presente projecto, apresentamos de seguida e de forma sintética como o mesmo foi desenvolvido e as etapas metodológicas que serão de seguida expostas.

No primeiro capítulo, tentaremos abordar a discussão polémica e muito rica que se verificou no passado sobre em que consistia o termo “capital”, já que era um termo indistintamente utilizado para referir rendimento/riqueza, ou para referir um dos factores

produtivos (para além da terra e do trabalho), ou também como o valor/utilidade que contribuía para o bem-estar geral.

Para esta polémica contribuíram muitos autores, alguns deles são ainda hoje referências económicas e sociológicas como Irving Fisher, Alfred Marshall, Joseph Schumpeter, Thorstein Veblen, para dar apenas alguns exemplos. Veremos neste capítulo que a discussão sobre a função do capital na produção económica não era consensual, muito menos a opinião sobre o valor da função capital nesse processo. Afirmava-se, aliás, que para diferenciar completamente o capital de outras formas de riqueza, seria necessário saber mais sobre o seu custo e o seu valor, o que deveria ser feito sob duas perspectivas: estudar o custo e valor do capital do ponto de vista subjectivo, ou da utilidade, e do ponto de vista objectivo, ou de mercado. Como veremos, a controvérsia em torno do conceito e definição de “capital”, no início do século XX, envolvendo, por exemplo, Irving Fisher em 1904 (no seu artigo “Precedents for Defining Capital”) e Charles Tuttle (no seu artigo de 1903 “The Real Capital Concept”) foi muito rica defendendo uns que o “capital” não se referia apenas a bens físicos (máquinas, ferramentas, ou como hoje designamos, os bens duradouros) mas também se referia a um stock de riqueza existente em determinado instante do tempo, stock que não se identificava em exclusivo com a riqueza.

No segundo capítulo tentaremos dar uma panorâmica sobre as diferentes abordagens que têm sido feitas ao conceito de “capital social”, demonstrando, também neste caso, que a controvérsia é grande, que as opiniões são muitas e que a confusão e falta de consenso são ainda uma das características das diferentes abordagens. Pensamos analisar neste capítulo abordagens tão diferenciadas quanto as de Pierre Bourdieu, James Coleman, Norbert Elias, Francis Fukuyama, Putnam, Alejandro Portes, Phillippe Steiner, Woolcock, para citar apenas alguns dos autores mais conhecidos em termos de Sociologia Económica. Das abordagens analisadas é possível classificá-las em três perspectivas:

- A perspectiva individual. Aqui incluiremos todos os autores que colocam a característica principal do “capital social” residir nos indivíduos e na sua capacidade de mobilização para a prossecução dos seus objectivos “mais ou menos egoístas”, via estabelecimento de contactos diferenciados e/ou participando em grupos diferenciados (Bourdieu, Coleman; Putnam e outros);

- A perspectiva relacional. Aqui incluiremos os autores que abordam o “capital social” como sendo o resultado de redes de relações sociais onde os indivíduos se encontram inseridos para prosseguir objectivos colectivos/comunitários, resultado que está muito dependente de conceitos como “confiança” e “normas” para a sua acumulação e crescimento (Steiner, Fukuyama, Woolcock, Portes e outros).
- A perspectiva institucional ou “desenvolvimentista”. Incluindo nesta perspectiva as definições pertencentes a organizações internacionais (OCDE e Banco Mundial, sobretudo) cuja principal característica apontada ao “capital social” tem residido na capacidade das instituições e sociedades civis promoverem a coesão social e o desenvolvimento económico via promoção do capital social.

Abordaremos também neste capítulo as diferentes formas que têm sido propostas para medir o “capital social”:

- Formas qualitativas: Protótipos de inquéritos que têm sido sugeridos como possíveis de adoptar em diferentes países para aferir o conceito (exemplo da conferência da OCDE em Setembro de 2002 para chegar a um acordo, ou o Questionário Integrado para medir o Capital Social sugerido pelo Banco Mundial, cujo conteúdo se encontra divulgado no site do Banco e que nos parece ser bastante exaustivo sobre as problemáticas do mesmo (como pode ser observado no Anexo P); ou ainda, questões suplementares em inquéritos já existentes que consigam inferir sobre a participação cívica das pessoas ou sobre os níveis de confiança das mesmas.
- Formas quantitativas: Propostas de complexificação da variável capital, tal que inclua não apenas o capital físico (formação bruta de capital físico ou fixo – FBCF), o capital humano (representado pelas despesas em educação, formação profissional e aquisição de outras qualificações), como inclua também o capital social, por forma a ser possível inferir sobre o contributo de cada um destes tipos de capital para o crescimento económico. Parece ser grande a confusão sobre a designação que deverá ter o coeficiente relacionado com o capital social (que questionamos se virá a ser designado de intensidade socialística - rácio capital social/produto -, à semelhança da designação existente para o coeficiente associado ao capital físico que é intensidade capitalística - rácio entre capital físico/produto).

Por fim, abordaremos ainda neste capítulo dois a vertente relacional do capital social, isto é, tentaremos analisar porque emergem cada vez mais formas de competição entre grupos de empresas e já não entre empresas individualmente. Como veremos, as organizações estabelecem cada vez mais relações umas com as outras, tanto para enfrentar as incertezas e instabilidade dos mercados, como para poderem usufruir de vantagens que individualmente não conseguiriam, como vantagens competitivas pela dimensão, pela cooperação que estabelecem com os parceiros com base em confiança mútua devido a relacionamentos passados, ou com base na complementaridade de recursos, competências e saberes que as parcerias permitem. E em muitas destas razões reside o capital relacional que vai sendo incrementado à medida que as parcerias se estabelecem e são concretizadas com sucesso. Considerando que as alianças estratégicas se consubstanciam em acordos cooperativos realizados voluntariamente entre organizações para atingirem determinados objectivos (partilha de recursos, realização de projectos, complementaridade de aptidões e saberes, incremento de confiança, status e legitimidade, de entre outros), neste sentido um consórcio pode ser encarado como uma aliança estratégica, aliança por terem sido acordos estabelecidos voluntariamente pelas empresas de construção e estratégica porque, muitos dos consórcios formados foram por períodos longos de tempo. Abordaremos também quais os principais factores que levam as organizações a estabelecerem relações umas com as outras: se factores sociais, se económicos ou se um mix de factores, sabendo que a delimitação se revela complexa e veremos ainda uma tipologia de modelo de parceria que se estabelece para a concretização de um projecto e, por fim, os factores críticos de sucesso que, em geral, são salientados em relação às parcerias estabelecidas no sector da construção.

No terceiro capítulo propomo-nos justificar a escolha do sector da construção e obras públicas, a metodologia seguida na análise da informação e caracterizar o sector da construção, tanto em termos europeus, como nacionais. Faremos uma caracterização minuciosa do sector da construção ao nível dos 27 membros da União Europeia, tanto no que se refere a informação demográfica das empresas do sector no contexto dos outros sectores de actividade, assim, como faremos uma caracterização do sector em termos empresariais, de emprego e de produção. Veremos, depois e ainda neste capítulo, como as

características do sector da construção em termos europeus não se distanciam das características deste sector em Portugal, dado que tem características que consideramos universais. Veremos também, qual a representatividade do sector na economia nacional em termos de empresas, emprego e produção.

No quarto capítulo avançaremos com o perfil económico e financeiro da grande empresa de construção em Portugal. Veremos a representatividade das grandes empresas do sector em termos de número de empresas, emprego e produção na economia nacional. Avaliaremos também qual a representatividade das empresas filiadas na ARGEC tanto no sector da construção como na economia em geral, estabelecendo um perfil económico e financeiro destas empresas. Procederemos também à descrição da metodologia subjacente à selecção dos actores do nosso estudo de caso, procedendo à sua caracterização, quer no universo das filiadas da ARGEC, quer a sua representatividade no sector, quer analisando o seu “posicionamento” económico em Portugal.

No quinto e último capítulo, propomo-nos analisar exaustivamente as redes de relações existentes entre as grandes empresas do sector da construção em Portugal por nós seleccionadas para o estudo de caso, bem como descreveremos pormenorizadamente as relações entre estas empresas e os sectores institucionais. Depois da análise exaustiva das relações entre empresas, prosseguiremos com a construção de matrizes para a análise estrutural dessas relações. Com a metodologia da análise de redes de relações sociais (ARS), tentaremos delinear que tipo de relações é que se estabelecem entre as empresas do estudo de caso, se relações incrustadas ou se relações de mercado, no sentido dado por Brian Uzzi (1996 e 1997), de acordo com o conceito de incrustação inicialmente utilizado por Polanyi (*A Grande Transformação*) e posteriormente aprofundado por Granovetter (1985) assim como por vários outros autores.

Finalmente, queríamos apenas salientar que fazer uma abordagem sobre o capital social, seja no sentido individual, seja no colectivo e, sobretudo neste último caso, implica referir-nos às relações intra e inter organizações, tanto em termos formais, como informais, primeiro porque passou a ser um conceito largamente utilizado por

investigadores e organizações internacionais (talvez por efeito moda), segundo porque este conceito parece cada vez mais convergir para uma definição, que diríamos quase consensual, no sentido de ser “um recurso disponível em redes de relações sociais que permite, aos que a ele acedem, atingir/prosseguir objectivos, individuais e/ou colectivos, que de outra forma não poderiam ser alcançados”, como já havíamos referido em Castro (2008). Esta abordagem quase consensual é não só curiosa como problemática, quer porque, na nossa opinião, detemos “capital social” desde que nascemos, quer porque a acumulação deste tipo de “capital” como alguém dizia “cresce com o uso e abuso” e deprecia-se quanto menor for o seu uso. Parece haver nesta definição, como que um incentivo implícito ao uso e abuso deste tipo de “capital” na perspectiva de um “ganho/benefício” no tempo, que não se obteria sem a sua utilização.

Nesta perspectiva perguntamos: será o capital social um recurso natural ou instrumental? Natural porque inerente à vida do ser humano, ou instrumental no sentido de poder ser utilizado com outros fins que não os naturais? Sendo verdade que num passado próximo, se desenvolveram várias teorias e estudos empíricos no sentido de se demonstrar, qualitativa e quantitativamente, que os investimentos em capital físico (isto é em infra-estruturas) e os investimentos em capital humano (educação, qualificações e competências), eram os investimentos por excelência a realizar num país para se atingirem níveis de crescimento sustentáveis, via acréscimos de competitividade e de produtividade, agora, sobretudo a partir dos anos 80 e 90, um novo tipo de investimento vem sendo defendido – o investimento em capital social – por forma a que as nações se tornem de novo mais prósperas e os seus colectivos mais coesos.

Não nos parecem claros os objectivos do apelo à intensificação do debate em torno da definição e quantificação do conceito capital social. Todavia, não duvidamos de que, no médio ou longo prazo, este irá ser uma “variável” a ser monitorizada pelas organizações internacionais, no sentido de poder ser estimada e prevista à semelhança do que já é feito para o investimento em formação bruta de capital fixo (infra-estruturas) e para o investimento em capital humano (as despesas públicas e privadas em educação).

Também não nos parece difícil imaginar quais poderão ser as “variáveis” que entrarão na composição do “investimento em capital social”, uma vez que, se o investimento nos outros tipos de capital é inferido pelo volume de despesa, então sobre o “capital social” a

estimativa poderá ser deduzida através de várias vias consoante o objectivo seja económico, político, social ou organizacional. Não retirando nunca o mérito à inferência qualitativa que o Questionário Integrado para Medir o Capital Social (ANEXO P) pode permitir no presente, contudo e uma vez que a sua mensuração ainda não é consensual poderemos, talvez, no futuro observar abordagens de mensuração segundo diferentes perspectivas como por exemplo:

- Com objectivos económicos (os mais importantes para as organizações internacionais), estimar o capital social nacional a partir de variáveis como: (i) o volume de capital proveniente da integração em redes de relações empresariais (grau de integração vertical ou horizontal e grau de diversificação no sentido de inferir que partes do investimento empresarial poderiam ser atribuídas às relações com outras empresas, nível de concentração, aquisições de capital, etc.); (ii) volume de investimento proveniente das relações institucionais (análise da repartição do investimento pelas diferentes rubricas de capital: físico, humano e a proveniente de subsídios ou outras formas indirectas de investimento/financiamento);
- Com objectivos políticos poder-se-ia estimar o capital social a partir (i) do grau de participação cívica, tanto em actos eleitorais, como em associações de índole diversa; (ii) número e valor das empresas/famílias apoiadas com subsídios ou benefícios; (iii) número e montantes pagos aos postos de trabalho criados na governação; de entre outros exemplos que se poderiam avançar.

Face aos desenvolvimentos teóricos e empíricos que se têm registado sobre o conceito de capital social, é de esperar que, a prazo, este possa vir a ser mais uma das variáveis cuja evolução vai ser importante acompanhar, pelo peso que poderá ter na variável investimento global e, em consequência, pelo contributo que poderá ter na evolução do desenvolvimento económico anual de um País.

Capítulo I - Sobre o conceito de “Capital”

A obra nunca será uma propriedade mas sim a actividade incessante de um operário que se constrói a si mesmo em cada gesto construtivo.

in Ramos Rosa (2005)

1.1. Introdução

Neste capítulo pretendemos demonstrar que o termo “capital social”, as polémicas de definição e medição que tem gerado, não são de todo novas. Também no século XIX uma polémica semelhante se verificou em torno do conceito “capital”, em que consistiria. O debate teórico que então gerou foi de tal forma intenso que considerámos ser importante iniciar apresentando as posições de alguns autores então muito conceituados em termos académicos.

Assim, tendo presente uma obra tão importante como “*O Capital*”, escrita por Marx no século XIX (mais concretamente em 1867, Swedberg (2005:21)) e que, aí, se pretendia dar uma explicação exaustiva sobre a formação do capital ou mais valia para uma classe (detentores dos meios de produção) em detrimento de outra (a dos trabalhadores), através da conhecida fórmula apresentada por Marx onde se passava de $M - C - M'$, onde M significa o capital inicial investido na produção de bens, C as mercadorias e M' o capital incrementado com mais valia, o nosso objectivo neste primeiro capítulo, será investigar de que forma era, então, conceptualizado o termo “capital” afim de encontrarmos relações possíveis com a presente designação do termo “capital social”.

Neste sentido, procurámos artigos e livros que se debruçassem sobre a definição do conceito de capital e curiosamente demo-nos conta de que, em finais do século XIX e início do século XX, se verificou uma discussão polémica e muito rica, sobre em que consistia o termo “capital”, já que era um termo indistintamente utilizado para referir

rendimento/riqueza, ou para referir um dos factores produtivos (para além da terra e do trabalho), ou também para fazer referência ao valor/utilidade que contribuía para o bem-estar geral.

Para esta polémica contribuíram muitos autores, alguns deles ainda hoje referências económicas e sociológicas como Irving Fisher, Alfred Marshall, Joseph Schumpeter, Thorstein Veblen, para dar apenas alguns exemplos.

1.2. A Teoria Clássica do Capital

Para Adam Smith (1981:155) parecia claro que *“quem quer que retire o seu rendimento de um fundo próprio, tem de obtê-lo do seu trabalho, do seu capital ou das suas terras. A receita derivada do trabalho denomina-se salários. A obtida do capital pela pessoa que o administra ou emprega, denomina-se lucro. A que deriva do capital que a própria pessoa não emprega, mas empresta a outros, denomina-se juros ou usura do dinheiro.”* Para o “pai” da ciência económica a distinção antes feita sobre o que pode dar origem aos rendimentos parecia, então, clara e concisa. Mas o mesmo não acontecia para uma série de teóricos que vêm depois de Adam Smith, nomeadamente Marx, que escreve uma obra imensa sobre o “CAPITAL”, obra sobre a qual muito se tem escrito e reescrito sobre o que Marx queria dizer com esta palavra. Esta sua obra inovadora seria tão importante que terá sido a partir da mesma que o conceito de “sociedade capitalista” se vulgarizou.

A noção de riqueza desde sempre tem suscitado imensas discussões intelectuais entre pares, não só de elevado valor teórico como ético, de que a seguinte afirmação por parte de Giddings (1887: 367) é um dos exemplos: *“A premissa of all deductive economics is that self-interest is the chief motive in the creation of wealth (...) if this premissa is valid, the wages system, judged by an absolut standard, is uneconomical.”* Também as diferenças sobre o que se entendia por valor suscitavam muitas dúvidas e intervenções intelectuais não apenas sobre o que Adam Smith havia defendido mas também as teorias do valor de Ricardo. Segundo Bonar (1888:3) *“Ricardo has given a theory of value that concerns only commercial values. Like Adam Smith, he identifies “value in use” with utility and, though he describes it as*

*absolutely essential to "value in exchange, he treats it as a mere preliminary **condition sine qua non** which explains no distinctive feature of value in exchange."* (sublinhado do autor)

Mais adiante no mesmo artigo este autor define em que consiste o termo "valor" que na sua opinião mais não é do que a *"importance for my welfare; and a thing has no importance for my welfare if, in the first place, it can satisfy no want, and if, in the second, it exists with others like it in such abundance that I cannot consider myself absolutely dependent on it alone for my satisfaction, having all its fellows to serve my turn."* Sendo este valor considerado por alguns autores o "valor de uso", não estava em causa neste caso o "valor subjectivo" ou "valor pessoal" que se podiam atribuir aos bens. A visão da escola austríaca sobre a teoria do valor de Ricardo veio salientar aspectos que antes ainda não haviam sido discutidos, como a escala dos graus de atribuição de valor aos bens. Com alguns economistas da escola austríaca levanta-se a questão da subjectividade na valorização dos bens, valorização que depende da perspectiva individual, do padrão de vida de quem avalia e depende também das leis gerais da natureza humana.

Em 1889, Patten escreve um artigo sob o título "The Fundamental Idea of Capital" onde expressa a seguinte ideia (1889:188):

"It requires but little study to make evident that the term "capital" is used in a variety of ways, each of which is necessary to develop some line of economic thought worthy of attention. Almost every writer on economic subjects uses the word "capital" in a new sense, or at least gives it a definition differing from all others. So varied a use of the term cannot but make the whole subject ambiguous and perplexing. Any proposition concerning capital is true only when capital is defined in a particular way. Great confusion is caused by the authors not perceiving that in different propositions they have used the term in different ways."

Surge, a partir deste artigo, todo um conjunto de artigos académicos de resposta e contra resposta sobre diferentes perspectivas do conceito "capital", como a de Giddings (1889:504) por exemplo, que defende que um instrumento produtivo é capital combinado com uma invenção e que os rendimentos do capital obedecem a uma lei e os rendimentos de uma invenção obedecem a uma lei diferente. Num outro artigo editado em 1890 por este autor, designado "The Theory of Capital", refere-se a determinada altura que

*“We must know **how** capital enlists the extra-human energies in production. Is the process mysterious? Böhm-Bawerk does not tell us; and, in failing to tell, he fails, like all economic writers before him, to give a really specific and definite answer to the question, What, exactly, is the function of capital in economic production? Not more satisfactory is the state of opinion in regard to the value of the capital function.”* (sublinhado do autor)
(Giddings, Franklin (1890:175).

Como se pode ver a discussão sobre a função do capital na produção económica não era consensual, muito menos a opinião sobre o valor da função capital nesse processo. Afirmava-se, aliás, que para diferenciar completamente o capital de outras formas de riqueza, seria necessário saber mais sobre o seu custo e o seu valor, o que deveria ser feito sob duas perspectivas: estudar o custo e valor do capital do ponto de vista subjectivo, ou da utilidade, e do ponto de vista objectivo, ou de mercado como se depreende da afirmação de Tuttle (1903:61)

*A person’s **wealth** is the total **quantum** of social value that belongs to him; while **capital** is what is left after deducting the amount required for current consumption. (...) Our definition, then, is as follows: **capital is surplus wealth as a possession, expressible in terms of money**. It seems be clearly established that the term “capital” has come down to us, through the medieval **capitale**, from the Latin **caput**; that it signified originally the principal of a money loan, as distinguished from the interest. The **capitalis pars debiti** was the principal of a debt.”* (sublinhados do autor)

Também Irving Fisher (1904:392) não apenas dá indicações sobre possíveis sinónimos da palavra capital apresentando-nos definições como a existente desde 1694 no Dicionário da Academia Francesa, Paris, tal que capital é “...le sort principal d’une dette”, ou como a definição que encontrou no Dicionário veneziano de 1612 tal que “Capitale, sust. [antivo] la sorte principale, che è quella quantità di danari, che pongono i mercatanti in sui traffichi, che si dice anche, corpo. Lat. Sors, caput.” Ainda neste artigo defende Fisher que

“The problem of definition is always twofold: it is partly a matter of words and partly a matter of ideas. (...) Sometimes it is impossible to satisfy the requirements both of terminology and of science. (...) This is, I am persuaded, the case with capital, when

defined as a <stock (of wealth or property, or the value of either) existing at an instant of time>, as distinguished from income, which is a flow through a period of time. The distinguishing characteristic of this definition is that it makes the capital-concept depend not on the classification of wealth, but on its relation to time. " (sublinhados do autor)

Como resposta ao artigo anterior de Fisher, Tuttle (1904:89) vem responder, num outro artigo seu intitulado "The Fundamental Notion of Capital", que *"whoever possesses a surplus has capital. Capital grows by the accumulation of surpluses. A man's accumulated surplus, or the aggregate of the surpluses of a succession of economic presents, constitutes his capital. (...) With the natural interpretation of surplus, then, surplus wealth is capital – even the smallest surplus."* E vinha esta anotação a propósito do artigo anterior escrito por Irving Fisher, o qual levantava alguma polémica sobre se o nome "capital" deveria ser dado *"to a so-called "stock (of economic goods, or property, or the value of either) existing at an instant of time, as distinguished from a flow through a period of time", or to a fund of surplus wealth as a possession, expressible in money?"*

Em 1905, num artigo designado "Professor Tuttle's Capital Concept" e que mais não é senão uma resposta ao artigo antes referido, vem Fisher dizer que *"none of the consumption of the past is any deduction from the stock of wealth existing at the present instant. That stock is simply savings, or the combined "surplus" left over from the past for the future. In other words, if Present Instant be accorded a fixed position in the bow of his moving craft called Present period Tuttle's "capital" turns out to be the "capital" of the present writer."* Como se depreende desta afirmação as questões que se levantavam iam ao pormenor das palavras, do que cada um entenderia ser o Instante Presente ou o Período Presente, sendo o debate de ideias exaustivo e profundo.

Em 1907, Commons vem tecer comentários à posição de Fisher sobre o conceito de capital e riqueza enunciados no artigo referido antes, argumentando que *"capital goods are identical with wealth, but capital is the value of that wealth. (...) But if capital is value of wealth, then anything having value is capital."* No mesmo espírito de discussão sobre o conteúdo do conceito "capital" escreve depois Veblen um artigo, em 1908, sobre "On The Nature of

Capital” onde começa logo por dizer que *“it has been usual in expositions of economic theory to speak of capital as an array of “productive goods”. (...) Without access to such a common stock of immaterial equipment [it is a matter of knowledge, usage, habits of life and habits of thought, not a matter of mechanical continuity or contact, or even of consanguinity] no individual and no fraction of the community can make a living, much less make an advance. Such a stock of knowledge and practice is perhaps held loosely and informally (...).”* Veblen vai pois mais além do conceito material de capital. Na sua perspectiva, sem o acesso a um stock comum de equipamento imaterial não se poderia viver e muito menos progredir.

Veblen introduz na discussão sobre a noção de capital o factor “imaterial” do mesmo, fazendo a distinção entre activos “tangíveis” e “intangíveis” num seu artigo de 1908 também, mas posterior ao anterior, sendo, aliás, uma sequência daquele. Para Veblen (1908:105), *“invested wealth is capital, a pecuniary magnitude, measured in terms of value and determined in respect of its magnitude by a valuation which proceeds on an appraisalment of the gain expected from the ownership of this invested wealth. In modern business practise, capital is distinguished into two co-ordinate categories of assets, tangible and intangible”* tal que os bens tangíveis são bens materiais e os intangíveis são itens imateriais de riqueza, factos imateriais possuídos, com valor, e capitalizados segundo o ganho resultante da sua posse.

E estes são apenas alguns dos muitos exemplos encontrados na literatura sobre a controvérsia que existiu sobre a génese do termo “capital”. Não se referia apenas a bens físicos (máquinas, ferramentas, ou como hoje designamos, os bens duradouros) mas também se referia a um stock de riqueza existente em determinado instante do tempo, stock que não se identificava apenas com riqueza material mas também com o valor subjectivo ou imaterial dos bens.

Como se depreende dos trechos antes referidos não era simples a resposta que se obtinha à questão sobre “O que era o Capital?” Nos dias de hoje parece ser consensual que capital serão todos os recursos que são investidos e mobilizados na prossecução de um lucro (ganho) tendo subjacente um objectivo específico.

Na perspectiva de Lin (2001) o capital é um recurso que é duas vezes processado. Num primeiro processo, os recursos são produzidos ou alterados como investimentos; num segundo processo, os recursos produzidos ou alterados são oferecidos no mercado. No primeiro caso, o capital é o resultado de um processo de produção, no segundo, o capital é o factor causal da produção (o recurso é trocado para gerar um lucro). Estamos na presença de dois processos, diz o autor, porque quer num caso quer noutro são necessários os recursos tempo e esforço. O autor fundamenta a sua opinião na noção de capital que tem por referência Marx, autor que fez uma análise extensiva sobre o capital, em particular, como o capital surgia das relações sociais entre burguesia (capitalistas) e trabalhadores no processo de produção e consumo de mercadorias.

Segundo Marx, a produção de mercadorias envolvia valor, terra, rendas e materiais (tecnologia e transporte). Cada um destes elementos tinha um valor de uso para o produtor. Contudo, enquanto um trabalhador era pago com um salário semanal ou mensal fixo, dava, contudo, origem a mais do que o número de horas necessário para a produção de mercadorias que lhe eram socialmente necessárias. A mercadoria produzida continha, pois na visão marxista, um custo diferente em trabalho para o produtor. Isto é, o valor de troca obtido pelo produtor superava o valor de uso necessário para a subsistência do trabalhador, daí a fórmula amplamente conhecida como a “reprodução simples do capital” tal que de M se passa para C que dá origem a um M' , onde M significa o capital inicial investido na produção de bens, C as mercadorias e M' o capital incrementado com mais valia.

Assim sendo, já havia lugar para a criação de um valor acrescido (ou lucro). Mais, o produtor ou o capitalista envolvia-se num processo de troca, no qual a mercadoria produzida era trocada por outra mercadoria com um diferencial de valor. A mercadoria gera um valor de mercado neste processo de troca. Se o valor de mercado excede o valor de uso (de produção), então um valor acrescido, ou capital, tem de resultar da troca. O capital emergia, pois, das relações sociais existentes entre capitalistas e trabalhadores no processo de produção e consumo de mercadorias.

O processo tem início com o capitalista que entra com recursos (capital) que são envolvidos na produção de mercadorias, estabelecendo-se, por conseguinte, uma relação

de troca com os trabalhadores, que contribuem com o seu trabalho para o processo de produção. Por sua vez, o capitalista estabelece o valor da mercadoria produzida e paga aos trabalhadores de acordo com este valor, o que faz normalmente em dinheiro.

Estes dois processos, o processo de produção e o processo de consumo/troca, resultam em duas importantes consequências para trabalhadores e capitalistas. Os trabalhadores ganham o valor do seu trabalho, o qual por sua vez é trocado por bens essenciais para sobreviverem, não ganhando os trabalhadores qualquer mais-valia neste processo. Por sua vez, os capitalistas ganham um valor acrescido, parte do qual se torna de novo capital. O valor acrescido ou mais-valia obtida tem duas componentes: (i) componente rendimento, parte da qual será reutilizada nos processos de produção e outra parte será utilizada em gastos sumptuários e de lazer e (ii) a componente capital que corresponde a um incremento dos recursos que foram entretanto valorizados.

Neste contexto, a circulação de bens se, por um lado, faz face à necessidade de subsistência dos trabalhadores, por forma a poderem continuamente produzir bens (oferta de trabalho), por outro lado, o capitalista ganha uma mais valia no processo de circulação de mercadorias, da qual uma parte significativa volta a transformar-se em capital.

Este sistema de circulação de bens e de relações sociais entre capitalistas e trabalhadores auto sustenta-se enquanto se mantiverem em mínimos os valores socialmente necessários à subsistência dos trabalhadores e que mais-valias dêem origem a uma acumulação constante de mais-valia no processo de circulação dos bens, para o capitalista continuar a investir e deter capital para gastos supérfluos.

Enquanto este sistema se reproduz, diz-nos Lin (2001) que se pressupõe não haver mobilidade de trabalhadores para capitalistas, já que, primeiro que tudo, os capitalistas controlam os meios de produção (materiais, instrumentos e trabalho) e, segundo, pressupõe-se que os trabalhadores nunca conseguirão acumular capital pois ganham o equivalente às suas necessidades de subsistência, enquanto que os capitalistas continuarão a acumular capital ao longo deste processo reprodutivo. Nesta acepção, o capital é um rendimento (um valor incrementado) de um investimento feito na produção

de bens que se entregam no mercado. O capital pode pois tomar a forma monetária, ou pode tornar-se na capacidade de controlar os meios de produção, sendo um investimento adicional para produzir mais bens úteis. Quando se coloca o foco da análise no processo de produção de mais-valia então o capital pode ser definido como um investimento com rendimentos esperados no mercado.

Na análise de Marx como se pode ver, o capital corresponde a um valor acrescido/incrementado por iniciativa dos capitalistas e por eles obtido e acumulado para continuarem a controlar os meios de produção, os processos de circulação de bens e os processos de produção e consumo.

O capital para Marx está intimamente associado com a produção e troca de bens. Bens que são principalmente bens materiais e que têm preços diferenciados nos processos de produção e troca. O trabalho, a força de trabalho e o valor do trabalho são parte do preço estipulado, sendo encarados como “socialmente necessários” à produção de um bem. Mas são estes bens que, através da produção e troca, geram mais capital. Assim o trabalho é um factor necessário no processo de produção de um bem mas é considerado um factor secundário na valorização da própria mercadoria.

O capital envolve um processo, em vez de ser simplesmente um bem ou um valor ainda que seja esta a sua face mais visível. O capital representa um processo de investimento por parte do capitalista, já que a produção exige união e organização do trabalho, terra/rendas, equipamentos, etc. Quando os bens produzidos são trocados e dão origem a um lucro também se está perante um processo de troca no mercado.

Como um resultado destes processos espera-se um valor acrescentado (mais valia ou lucro). A existência de capital significa que o valor de mercado de um bem excede o seu valor de produção ou custo de produção. Se o valor de mercado fosse igual ou inferior ao seu custo de produção, o investidor obteria prejuízos.

Nesta acepção, deve entender-se o capital como uma noção intrinsecamente social. O capital surge de um processo de actividade social. O processo de produção que constitui a génese do capital envolve actividades sociais. Marx descreve explicitamente o valor de uso como dependente do “trabalho socialmente necessário”, valor que não sendo

objectivo está na base do cálculo do custo do trabalho para o capitalista. Também o processo de troca é, por definição, social.

Esta noção clássica do conceito de capital como um investimento de recursos para a produção de lucro, constitui-se uma referência base para uma série de desenvolvimentos teóricos posteriores sobre o capital. Para Marx, a diferenciação de classes é fundamental na sociedade capitalista, existindo uma classe que explora e controla os meios de produção e que obtém toda a mais-valia, e uma classe que gera no trabalho produzido essa mais valia e que é explorada pela primeira. E reside precisamente nesta diferenciação de classes que, ao longo de todo o século XX, se observou uma evolução significativa sobre esta interpretação marxista da diferença de classes nas diversas teorias sobre o capital.

1.3. Abordagens actuais

As teorias mais contemporâneas sobre o conceito de capital passaram a incluir não apenas o capital na acepção marxista mas, também, abordagens alternativas sobre o mesmo, abordagens que incluem particularmente o capital humano, o capital cultural e, mais recentemente, o capital social.

Pese embora as referências ao capital humano, enquanto noção de capital que faz parte de cada trabalhador individualmente, não fossem muito abundantes em finais do século XIX e início do século XX, porém será sobretudo na segunda metade do século XX, nos anos 60 e 70 que a sua conceptualização será mais profunda tendo em consideração os desenvolvimentos da teoria do capital humano elaborados por autores considerados pioneiros como Johnson (1960), Schultz (1961) e Becker (1964). Como refere M. Woolcock (2008:273), enquanto os economistas clássicos consideravam a terra, o trabalho e o *physical capital* (enquanto ferramentas e tecnologia) como os três factores básicos do crescimento económico, foram, porém, aqueles três economistas neo-clássicos que, nos anos 60, introduziram a noção de *human capital*, defendendo que uma sociedade dotada de

trabalhadores educados, formados e com saúde, determinava como produtivamente os factores ortodoxos poderiam ser utilizados.

De acordo com Johnson (1960) (autor citado por Lin (2001)), os trabalhadores também poderiam tornar-se capitalistas através da aquisição de conhecimento e qualificações (competências), as quais têm valor económico. Isto é, na sua opinião com conhecimento e qualificações os trabalhadores poderiam exigir aos capitalistas um pagamento para além do valor de troca do seu trabalho. Presume o autor que o conhecimento e qualificações detidos poderiam originar um valor do trabalho horário superior ao dos outros que não tivessem tais conhecimentos e qualificações. Pouco depois, Theodore W. Schultz vem condenar num artigo sobre “Investimento em capital humano” a incapacidade existente para encarar os recursos humanos explicitamente como uma forma de capital, como meios de produção produzidos e como o produto de investimento, limitação que estaria na base da sustentação da noção clássica de trabalho como sendo (apenas) uma capacidade para fazer o trabalho manual que exige pouco conhecimento e competência, uma capacidade com a qual, de acordo com esta noção, (todos) os trabalhadores estão dotados de forma igual. Adicionalmente, Becker em 1964 vem também explicar o capital humano em termos de educação. Schultz, por sua vez, vem depois também acrescentar que o capital humano não deveria ser apenas a aquisição de qualificação e conhecimento mas que, também a saúde, por exemplo, poderia gerar um valor económico adicional.

Está neste desafio e proposta de Schultz a base da teoria do capital humano, elaborada por outros economistas posteriormente, sendo, no entanto, Becker considerado o principal de entre eles. O capital humano, tal como o capital físico, é o valor acrescentado para o trabalhador quando este adquire, conhecimento, qualificações e outros activos que se revelem úteis para o empregador ou empresa, nos processos de produção e troca.

A grande distinção que deve, então, ser feita é entre capital físico e humano, sendo que o primeiro é exterior ao trabalhador e o segundo está incrustado nos próprios trabalhadores, dando igualmente origem a um valor acrescentado.

Tradicionalmente, o capital humano tem sido operacionalizado e medido pela educação, formação, e experiência, sendo considerado um recurso que proporciona valor acrescentado, tanto aos trabalhadores, como às empresas em que trabalham. O capital

humano incrementa o valor do trabalho e parte desse valor pode ser negociada e retida pelos trabalhadores como salários e benefícios, para além do montante mínimo exigido para as necessidades de subsistência. Concebido nesta óptica, o capital humano pode ser encarado como um investimento por parte dos trabalhadores, o qual resulta num valor que é incrementado no processo de produção de bens. Este valor tem subjacentes três tipos de despesa que, segundo Schultz, serão: (1) despesa de investimento (capital humano) (2) despesa de consumo e (3) e despesa simultânea de consumo e investimento. Devido à dificuldade em separar o terceiro tipo de despesa dos dois primeiros, Schultz propôs que as despesas de investimento (capital humano) pudessem ser estimadas pelos seus rendimentos em vez dos seus custos. Como refere Lin (2001), nesta concepção do capital, não há uma alteração substancial na definição de capital avançada por Marx, uma vez que, este valor acrescentado resultante do conhecimento e qualificações permitirá ao capitalista aumentar a capacidade de trabalho. Em resultado disso, o valor de mercado do bem será mais elevado (quer em qualidade, quantidade, ou ambas). Nesta perspectiva, o capital humano parece ser consistente com a perspectiva teórica da análise Marxista, uma vez que o capital continua a ser encarado na perspectiva da empresa, do empregador, do produtor ou do capitalista.

Contudo, a teoria do capital humano viria a constituir um desafio face ao pressuposto da teoria marxista sobre a imobilidade existente entre a classe capitalista e a trabalhadora. De facto, com a complexificação dos processos de produção e troca, os trabalhadores por terem adquirido qualificações, conhecimento e outras formas de “capital”, podem exigir um pagamento de trabalho qualificado acima do valor socialmente necessário exigido pelo trabalho sem qualificação, uma vez que para uma mesma unidade (hora) de trabalho, mais produção pode ser gerada. Passará a existir um valor acrescido do trabalho para os trabalhadores com capital humano e, assim sendo, o trabalhador poderá também tornar-se capitalista. Altera-se a visão da estrutura social. Cada trabalhador nesta teoria do capital humano pode investir e adquirir capital. Deixa de se ter uma sociedade homogénea sem mobilidade, passando-se a ter diferentes oportunidades ou motivações para a aquisição ou não aquisição de capital humano, aquisição que torna o valor do trabalho um bem variável entre os indivíduos.

Na teoria do capital humano, a estrutura social passa a ser encarada como podendo ter uma hierarquia de vários graus de capitalistas, torna-se possível existir uma possível mobilidade entre graus e já não um sistema rígido de duas classes.

Este desafio colocado pela teoria do capital humano à noção marxista sobre a diferenciação de classe e a existência de conflitos entre as mesmas, viria a revelar-se o aspecto fundamental desta teoria. Passa a ser possível os próprios trabalhadores poderem acumular capital investindo em qualificações e conhecimento, recursos considerados produtivos economicamente. Schultz, Jonhson e Becker como que transformam os trabalhadores em potenciais capitalistas subvertendo a premissa Marxista.

Em síntese, a teoria do capital humano desvia-se substancialmente da teoria marxista em vários sentidos. Por um lado, enquanto a teoria marxista se focava em exclusivo na produção e troca de bens, o capital humano passa a centrar-se num processo associado ao trabalhador. Esta alteração é muito significativa. Na teoria clássica, o valor está relacionado com os custos do trabalho, não com os “custos/investimentos” do trabalhador, já que estes são considerados “um exército de reserva” sempre disponível para integrar o processo de produção, exigindo apenas o mínimo socialmente necessário, sendo todos eles considerados iguais em termos de qualificação. O capital resulta pois de um cálculo com sucesso entre os custos relativos de produção e preços na troca de bens.

Na teoria do capital humano, passam a ser os trabalhadores (e não os custos do trabalho) os que estão no centro da questão do cálculo do capital. Nesta óptica, o capital é visto e calculado como o valor acrescentado ao trabalhador, não ao trabalho ou ao bem. O trabalho, em vez de ser encarado como um factor que contribui para a relação de exploração entre o capitalista e o trabalhador, passa a ser visto como gerador de capital para os próprios trabalhadores. As relações sociais entre capitalistas e trabalhadores são, pois, alteradas. Os trabalhadores, segundo esta teoria, já não podem ser tratados como bens substituíveis, sendo necessário praticar valores e pagamentos diferentes a diferentes trabalhadores, diferenças que devem residir no capital que trazem para gerar a produção – o capital humano. Este capital humano adquirem os trabalhadores em níveis mais elevados de educação, de formação ou experiência profissional, adquirem também se

permanecerem fisicamente sãos e aptos ou, ainda, se migrarem para lugares onde as exigências laborais são maiores. Esta posição subverte completamente a orientação da teoria clássica a qual associava capital ao controle de produção e que permanecia apenas nas mãos dos capitalistas.

Uma outra subversão que a teoria de capital humano veio trazer à noção de capital marxista reside na possibilidade de os trabalhadores poderem obter uma recompensa em acréscimo dos salários e outras formas de benefício pelo facto de terem mais conhecimento e qualificação, uma vez que se investe em educação na presunção de que se poderá vir a obter um salário mais elevado. Esta possibilidade não tinha sido perspectivada na teoria marxista e reflecte uma escolha racional por parte do trabalhador.

Apesar do valor acrescentado que a teoria do capital humano trouxe à conceptualização de “capital”, porém, outros autores surgiram que, não discordando completamente desta perspectiva, salientam, no entanto, outros aspectos não traduzidos por aqueles autores. Será o caso da teoria do capital cultural de Bourdieu, autor que define cultura como sendo um sistema de simbolismo e significado. Bourdieu argumenta que uma classe dominante da sociedade impõe a sua cultura, quando se envolve na acção pedagógica (por exemplo, educação) com outra, a qual os internaliza através de símbolos e significados, assim se reproduzindo a importância da cultura dominante. Assim, capital cultural na perspectiva de Bourdieu corresponde a uma reprodução social de símbolos e significados.

Para Bourdieu (1986) a educação ou qualquer formação que possa ser tomada como capital humano por qualquer um, pode de facto ser vista como capital cultural por outros. Os diferentes pontos de vista são mais que diferentes percepções do mesmo fenómeno empírico (por ex. educação). Representam uma divisão fundamental nas explicações teóricas. Adicionalmente, Bourdieu também vê o lucro (capital) como que o jogo na luta perpétua em sociedade ou no campo social, identificando uma série de capitais como estando em jogo, tal como o capital económico, o capital social (relações estabelecidas com outros e que têm significado), capital cultural e capital simbólico (prestígio e honra). Para Bourdieu estas formas de capital estarão nas mãos da classe dominante, que ocupa posições de topo na sociedade.

Bourdieu parece ser menos rígido que Marx na demarcação entre classes que exploram e são exploradas, encarando a sociedade (campo ou campos) como uma rede de posições, na qual é possível alguns trabalhadores utilizarem o seu *habitus* cultural para ganhar uma posição firme na classe dominante. Bourdieu deixa em aberto a possibilidade de mobilidade social e a possibilidade de acção.

Em resumo, as teorias do capital humano e cultural salientam os efeitos das acções individuais e das posições estruturais no processo de capitalização. Enquanto que cada teoria particular coloca a ênfase ora no primeiro ou no último elemento, reconhece-se que é este efeito ou acções de escolha entre constrangimentos estruturais que são relevantes nos processos de capitalização, efeito que permanece subjacente tanto à teoria do capital humano como à do capital cultural. A teoria do capital humano centra-se claramente no comportamento de escolha na capitalização, enquanto a teoria do capital cultural argumenta sobre os direitos adquiridos da classe dominante nos tipos de capital e sobre a imposição das suas aquisições num processo de doutrinação. Os valores dominantes ou cultura, observáveis em cada sociedade (não há sociedade sem cultura) são assumidos serem ditados pela classe dominante e a doutrinação pedagógica e reconhecimento errado destes valores e cultura são assumidos, por Bourdieu e outros teóricos, pertencerem ao processo de escolarização.

Desenvolvimentos teóricos posteriores sobre os efeitos existentes entre estrutura e acção virão de teóricos ligados à teoria do capital social, conceito de que nos ocuparemos de seguida. Para muitos dos autores que iremos referir, o capital social constitui um recurso intrinsecamente incrustado/enraizado (*embedded*) nas relações sociais, no sentido dado por Granovetter (1985:487), uma vez que na sua aceção *os actores não se comportam nem decidem como átomos fora de um contexto social* “(...) *their attempts at purposive action are instead embedded in concrete, ongoing systems of social relations.*”

Como veremos, alguns autores consideram que o capital social é uma propriedade das relações e não dos indivíduos, residindo aqui a diferença mais substantiva em relação às abordagens anteriores do capital, enquanto outros autores defendem que o capital social será, antes, um recurso dos indivíduos que, estes, mobilizam através das suas relações para a satisfação dos

seus objectivos. Quer se considere uma perspectiva, quer outra, parece existir um consenso generalizado em todos os autores no sentido de considerarem o capital social como “(...) *a complex phenomenon, containing various dimensions.*” (Jankauskas et al., 2007:133), definição que, pela sua abrangência, permite que alguns autores apresentem definições e propriedades do capital social em comparação com as demais formas de capital, como se apresenta a seguinte que reproduzimos a partir de uma adaptação de Putnam et al. (2004:146 e 147).

Figura 1 - Definições e Propriedades das diferentes Formas de Capital

Forma do Capital	Definição	Propriedade			
		Geralmente Acessível	Objecto de Imposto	Armazenável	Convertibilidade
Financeiro	Dinheiro disponível para investimento	Não	Sim	Sim	Sim
Físico	Imobiliário, Equipamento e/ou infraestruturas	Não	Sim	Sim	Sim
Humano	Formação/Educação que aumenta a produtividade do trabalho	Não	Não	Sim	Sim
Cultural	Elevado conhecimento cultural que pode ser convertido numa vantagem socioeconómica para quem o possui	Não	Não	Sim	Sim
Social	Relações de confiança incrustadas em redes sociais	Sim	Não	Sim	Sim

Fonte: Adaptado de Putnam et al. (2004: 146, 148)

De acordo com esta síntese, o capital social é a única forma de capital que se encontra geralmente acessível sem restrições. Quanto às outras propriedades é armazenável e convertível como todas as outras formas de capital e no que se refere à tributação, o capital social, humano e cultural não são ainda tributados como o são o capital financeiro e o capital físico. Porém, antes de avançarmos vejamos o que os autores consideram ser, por exemplo, o capital financeiro e físico convertível em capital social, humano e cultural. Alegam os autores que quem possuir abundantemente as formas de capital financeiro e físico, em princípio os que serão economicamente mais ricos, poderão mais facilmente criar relações sociais, aumentando o seu capital social, sendo também estes mais facilmente convidados para uma série de eventos

culturais incrementando desta forma o seu capital cultural e por podem também aceder facilmente ao capital humano por deterem menos restrições financeiras.

Como veremos de seguida, também Pierre Bourdieu e James Coleman consideram que o capital social é tão produtivo quanto as demais formas de capital, pese embora a sua reprodutibilidade, a sua conversão nas outras formas de capital, não seja uma questão linear nem directa (por falta de consenso teórico na definição e propriedades antes apontadas) como por exemplo, a conversão já possível de determinar entre capital humano e capital económico-financeiro. Existe já alguma evidência empírica que demonstra serem os que possuem maiores qualificações, os que também auferem rendimentos superiores, em comparação com os que possuem menos qualificações. Na realidade, nem todas as nossas relações sociais têm por objectivo um fim racional mas, muitas vezes, emocional e/ou irracional, pelo que o benefício destas relações não poderão ser facilmente convertíveis em benefícios materiais.

Capítulo II - Conceito e Medição do Capital Social

A posição de um determinado agente no espaço social pode ser definida pela posição que ele ocupa nos diferentes campos, quer dizer, na distribuição dos poderes que actuam em cada um deles, seja, sobretudo, o capital económico – nas suas diferentes espécies – o capital cultural e o capital social e também o capital simbólico, geralmente chamado prestígio, reputação, fama, etc. que é a forma percebida e reconhecida como legítima das diferentes espécies de capital.

in Pierre Bourdieu (2001)

Neste capítulo pretendemos dar uma panorâmica sobre as diferentes abordagens que têm sido feitas ao conceito de capital social, demonstrando, também neste caso, que a controvérsia é grande, que as opiniões são muitas e que a confusão e falta de consenso, sobretudo, na sua mensuração, são ainda uma das características das diferentes abordagens. Pensamos analisar neste capítulo abordagens tão diferenciadas quanto as de:

- Pierre Bourdieu, James Coleman, Norbert Elias, Francis Fukuyama, Putnam, Alejandro Portes, Phillipe Steiner, Woolcock, para citar apenas alguns dos autores mais conhecidos em termos de Sociologia Económica.

De todas as abordagens a que tivemos acesso, poderíamos classificá-las em três perspectivas:

- A perspectiva individual. Aqui incluiremos todos os autores que colocam a característica principal do capital social residir nos indivíduos e na sua capacidade de mobilização para a prossecução dos seus objectivos “mais ou menos egoístas”, via estabelecimento de contactos diferenciados e/ou participando em grupos diferenciados (Bourdieu, Coleman; Putnam e outros);

- A perspectiva relacional. Aqui incluiremos os autores que abordam o capital social como sendo o resultado de redes de relações sociais onde os indivíduos se encontram inseridos para prosseguir objectivos colectivos/comunitários, resultado que está muito dependente de conceitos como “confiança” e “normas” para a sua acumulação e crescimento (Steiner, Fukuyama, Woolcock, Portes e outros);

- A perspectiva institucional ou “desenvolvimentista”. Incluindo nesta perspectiva as definições que acentuam o papel das instituições e sociedades civis na promoção da coesão social e desenvolvimento económico via capital social, sendo estas posições, em

geral, defendidas por organizações internacionais como a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) e o Banco Mundial.

Abordaremos também nesta parte as diferentes formas que têm sido propostas para medir o capital social:

- Formas qualitativas: protótipos de inquéritos que têm sido sugeridos para implementar em diferentes países, para aferir o conceito. São exemplos, de entre outros que se poderiam dar, a conferência da OCDE, realizada em Setembro de 2002 em Londres - "*On Social Capital Measurement*" - com o objectivo de debater a possibilidade da criação de um inquérito da OCDE para medir o capital social; o Questionário Integrado para medir o Capital Social sugerido pelo Banco Mundial, cujo conteúdo se encontra divulgado no seu site (www.worldbank.org) e que nos parece ser bastante exaustivo; ou, ainda, questões suplementares que têm sido sugeridas incluir em inquéritos já existentes (como no Censos, por exemplo), questões que permitissem inferir sobre a participação cívica das pessoas ou sobre os níveis de confiança das mesmas nos outros e nas instituições.
- Formas quantitativas: a forma como a variável capital tem sido desdobrada em capital físico, capital humano e capital social, para determinar o contributo de cada um deles para o crescimento económico. É na forma de medir quantitativamente o capital social que maiores dificuldades surgem e a falta de consenso é clara. Desde contributos para o considerar uma proporção do que se considere o stock de capital global de uma sociedade, até ao considerá-lo uma variável independente que poderá explicar, em parte, o crescimento de uma economia, várias têm sido as vias propostas para medir este fenómeno multidimensional. Será por esta razão que continuará a ser difícil chegar a um consenso sobre qual poderá ser a designação correspondente ao coeficiente relacionado com o contributo do capital social no PIB (Produto Interno Bruto). De facto, se o contributo do capital físico para o Produto é designado, em geral, de intensidade capitalística, será que num futuro próximo se chegará a conhecer o contributo do capital social no PIB, coeficiente a que poderão designar de intensidade socialística?

A maioria dos autores propõe medidas qualitativas para mensurar o capital social, medidas que não pretendem ser exaustivas na representação do fenómeno mas, antes, *proxys* do capital social ou formas simplificadas de o poder “representar” e cotejar entre nações.

2.1. Introdução

Após a explanação sintética que fizemos sobre a origem do termo “capital”, iremos prosseguir dando conta de uma outra grande controvérsia, ainda em curso, em torno do conceito de “capital social”, o qual, como veremos, não é um conceito consensual, por um lado, porque a sua definição difere em consonância com o contexto em que é abordado – individual, familiar, comunitário, regional ou nacional – e, por outro, porque são muito pouco convergentes as formas apontadas para a sua medição, quer por autores, quer por instituições.

Sendo a falta de consenso sobre o significado do “capital social” um dado assumido, sobretudo, pela maioria dos investigadores da Nova Sociologia Económica por ser considerado *un mot valise*, à semelhança do termo “reciprocidade” abordado por Rafael Marques (2001), ou *un mot umbrella* como referem Adler and Kwon (2000:4) no sentido de ser um conceito que significa muitas coisas para muitas pessoas, pensámos contribuir de alguma forma para a discussão actual sobre o mesmo, já que, do nosso ponto de vista, parece ser abordado mais como um conceito “económico” do que “socioeconómico”.

Nas múltiplas “leituras” que fizemos sobre a definição e medição do capital social, constatamos que são cada vez mais comuns as abordagens que o referem como um recurso que se tem disponível para ser utilizado de forma instrumental, isto é, que pode ser utilizado para maximizar objectivos económicos como, por exemplo, arranjar melhores empregos melhor remunerados (e não por satisfação pessoal) ou para conseguir atingir determinados objectivos económicos, sociais e/ou políticos, através do recurso aos nossos contactos, ou aos contactos dos nossos contactos (em vez de procurarmos atingir os

mesmos apenas com as nossas capacidades e aptidões). O capital social tem, por conseguinte, vindo a ser largamente apontado, mais como um “activo económico” do que como um recurso universal e humano – a impossibilidade de estarmos isolados e a imprescindibilidade de determos relações sociais.

As abordagens mais recentes (sobretudo nas duas últimas décadas) sobre o capital social, sendo muito influenciadas pela perspectiva avançada por Putnam et al. (1993: 167), autores que demonstraram existir duas regiões italianas com níveis de desenvolvimento económico diferentes, por possuírem diferentes níveis de capital social, em particular, na sua vertente do envolvimento e participação cívicas, parecem constituir a última “descoberta” para se defenderem níveis de desenvolvimento superiores aos alcançados até hoje e resultantes da utilização dos outros tipos de capital (físico e humano). Ou seja, parece-nos que o capital social na perspectiva de alguns autores, sobretudo, institucionais, tem sido largamente apontado como um recurso indispensável para a obtenção de maiores níveis de coesão social e, em consequência, de maiores níveis de desenvolvimento económico. Os defensores desta perspectiva de mobilização do capital social, via estabelecimento de redes de relações sociais, redes que, na sua óptica, poderão potenciar iniciativas que poderão conduzir a resultados económicos e de bem-estar superiores, os quais não seriam alcançáveis sem a existência do capital social, podendo estar a contribuir de forma positiva para o debate que se encontra ainda em curso, poderão, também, contribuir para se deter do mesmo uma visão mais redutora e instrumental. E foi partindo desta premissa que esta temática nos interessou, por pensarmos ser “o capital social”, um conceito, não apenas complexo, multidimensional, intangível e incomensurável, mas, também, muito flexível e potencial pela forma como é tão diversamente aplicado e adaptado a realidades tão distintas e complexas. Não será por acaso que, desde que se intensificou a produção teórica em torno da problemática do capital social (sobretudo nas duas últimas décadas) e que a sua realidade se foi tornando mais visível, que assistimos cada vez com maior frequência a referências a este conceito, nem sempre de forma perceptível (para o próprio e para quem o ouve), bem como a outros conceitos derivados e iniciados pelo termo “capital” como sejam o capital político, capital ético, capital moral e outras designações, como se a discussão anterior, tivesse aberto uma via alternativa à

utilização do termo capital mas sem a discussão profunda e intelectualmente estimulante que se verificou em finais do século XIX e início do século XX sobre o conceito de “capital” como vimos inicialmente, ou como o que se tem verificado recentemente sobre o conceito de “capital social”.

Considerando, por conseguinte, o interesse pela temática, pensámos, também, aprofundá-la no âmbito do Sector da Construção e Obras Públicas, por ser este um dos sectores raramente abordado pelos investigadores nesta temática, investigadores que se têm debruçado, preferencialmente, no sector industrial (Uzzi, 1998 e Gulati, 2007 de entre vários autores), no sector comercial (Varanda, 2003), no sector bancário (Eccles, 1987 e Burt, 2007), no sector automóvel (Dyer, 1996), ou nas Biotecnologias e *Knowledge-Intensive Industries* (Powell, 1996, 1998 e 2009), de entre outras actividades pontualmente referidas na literatura.

Porquê a escolha do sector da Construção e Obras Públicas? Deixando as explicações mais pormenorizadas para o capítulo próprio, avançamos no entanto que este sector foi por nós escolhido, primeiro por ser um sector muito pouco abordado na temática do capital social ou das redes de relações interorganizacionais como referimos antes, com raras excepções como as de C. Commet (2004 e 2006), de Eccles (1981a e 1981b), de Bresnen, Mike et al. (2005) e poucos mais autores, o que se deverá certamente à sua especificidade em termos de processo produtivo e laboral, processos que ao serem tão diferenciados dos outros sectores de actividade económica dificultam o acesso, quer a informação quantitativa (estatística, económica e social), como qualitativa (a resposta a inquéritos, ou a concessão de entrevistas pelos empresários é extremamente difícil de obter nesta actividade). Depois, por considerarmos ser este sector muito importante por ser o que está na base de qualquer outra actividade, seja ela social, económica ou política. Sem “construir” o que quer que seja, nada existe – do berço à casa de habitação, da cadeira ao livro, da estrada à pista de aterragem, tudo pressupõe um projecto de construção realizado e usufruído. Como diz Ramos Rosa (2005) “(...) *A relação que a construção instaura é uma nova ordenação do mundo ou o mundo no seu começo para além das determinações estabelecidas do real.*” Construir constitui, por conseguinte, uma actividade colectiva com vista à implementação

de um projecto, seja ele um espaço público, uma casa, um aeroporto, uma ponte ou qualquer outra construção. Pressupõe executar um projecto em equipa, pressupõe prosseguir objectivos públicos e particulares, pressupõe envolver aptidões e competências diversas, pressupõe satisfazer necessidades humanas e conferir maior bem-estar. Em suma, pressupõe realizar *para além das determinações estabelecidas do real*. A construção, ao concretizar um projecto específico, exige mais do que aquilo que se tem considerado “capital social”. Exige conseguir actuar sobre o desconhecido, sobre o ainda não realizável, por ser cada projecto único e irrepetível. Reside aqui todo o nosso interesse neste sector, na sua forma de actuar dia a dia e em múltiplos lugares, interesse nos relacionamentos postos em prática de forma consistente e duradoura, interesse na confiança¹ que é depositada nos “construtores” mesmo que não expressa explicitamente, interesse na confiança “neles” depositada por entes públicos, privados e particulares, para a concretização dos seus sonhos e de sonhos alheios.

Sendo o processo produtivo e laboral do sector da construção bem distinto de todos os outros sectores, em termos de concentração espacial e temporal das suas actividades, características que dificultam o acesso a informação económica e estatística das actividades do mesmo num determinado período temporal, encarámos, porém, estes constrangimentos como desafios interessantes a investigar por os sabermos “específicos”, “identitários” e enriquecedores do nosso conhecimento sobre realidades diferentes e diferenciadas.

Deixando para o capítulo respectivo mais algumas considerações sobre a motivação da escolha do tema da presente dissertação, prosseguimos com uma “revisão” da literatura sobre a conceptualização de capital social, nas três perspectivas que, atrás, fizemos referência: individualista, relacional e “desenvolvimentista”, para, depois, analisarmos algumas das formas que têm sido propostas para a medição do capital social.

¹ Confiança no sentido referido por Marques (2001:568) “(...) a confiança não é uma forma tradicionalista, definidora de um modo de vida alternativo à estrita racionalidade económica. A confiança pode ser um poderoso activo incrustado no mundo da racionalidade (...). A confiança é um adensador ou acelerador das relações sociais.”

2.2. Perspectiva Individualista

Passando em revista sumária algumas das “leituras” realizadas sobre o conceito de capital social, parece-nos que as discussões mais pertinentes se concentram em torno da função e características inerentes ao capital social, isto é, para alguns o capital social resulta das características dos indivíduos, para outros resultará mais da interacção dos indivíduos uns com os outros, estando o capital social dependente da relação (tipo e formas) que os indivíduos estabelecem uns com os outros.

De acordo com Pierre Bourdieu (1986:103), o capital social

“(...) is the aggregate of the actual or potential resources that are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition (...) which provides of its members with the backing of the collectivity-owned capital, a “credential” that entitles them to credit in the various senses of the word (...).”

Para cada indivíduo o volume de capital social possuído dependerá da dimensão da rede de conexões que pode efectivamente mobilizar, mas dependerá, também, do volume de capital (económico, cultural e simbólico) possuído, legitimamente, por cada uma das pessoas com quem se está conectado.

É importante salientar que, na perspectiva de Bourdieu, a existência de uma rede de relações não é um dado natural, um dado social, considerando ser, antes, o produto de estratégias de investimento, individuais ou colectivas, conscientes ou inconscientes, que visam estabelecer ou reproduzir relações sociais que possam ser directamente utilizáveis (ou eleitas), no curto ou longo prazo, isto é, que visam transformar relações contingentes em relações necessárias e escolhidas, as quais implicam obrigações duradouras subjectivamente sentidas (como a gratidão, por exemplo) ou institucionalmente garantidas (pelo direito), já que *“(...) exchange transforms the things exchanged into signs of recognition and, through the mutual recognition and the recognition of group membership that it implies, re-produces the group (...)”* (Bourdieu, 1986:104). Neste sentido, a reprodução do capital social pressupõe um esforço contínuo de socialização, uma série de trocas

contínuas nas quais o reconhecimento possa ser, interminavelmente, afirmado e reafirmado. Este trabalho de socialização “(...) *which implies expenditure of time and energy and so, directly or indirectly, of economic capital, is not profitable or even conceivable unless one invests in it a specific competence (knowledge of genealogical relationships and of real connections and skill at using them, etc.) and an acquired disposition to acquire and maintain this competence, which are themselves integral part of this capital.*” (Bourdieu, 1986:104). As disposições para o trabalho de socialização ou para o estabelecimento de relações, segundo Bourdieu, estão muito desigualmente distribuídas entre as classes sociais e, numa mesma classe, entre fracções de classe, sendo, aliás, um dos factores explicativos da proporcionalidade entre rentabilidade do trabalho de acumulação e manutenção do capital social e a dimensão desse capital. Ou seja, os detentores de capital social herdado, simbolizado por um grande nome, por exemplo, estão aptos a transformar relações circunstanciais em relações duradouras, porque são conhecidos de todos e “não precisam de fazer conhecimento” de todos os seus “conhecimentos”, porque são conhecidos por mais pessoas do que aquelas que conhecem. Neste sentido, o seu trabalho de socialização, sempre que for empregue, será muito produtivo.

Do exposto deduz-se que, para Bourdieu a disposição para adquirir e manter determinado volume de capital social, para além de não ter uma distribuição uniforme entre os indivíduos, já que depende de um trabalho de socialização passado, presente e futuro, essa disposição não se tem apenas por se ser membro de um grupo. Essas disposições são intrínsecas ao indivíduo e são o que o leva a mobilizar-se, mais ou menos explicitamente, para a pertença a um grupo. Também Sober (2002:139) defende este raciocínio já que na sua opinião “*social capital describes circumstances in which individuals can use membership in groups and networks to secure benefits.*”

Ainda segundo Bourdieu (2001), dado que um título é em si mesmo uma instituição (como a língua) mais duradoura que as características intrínsecas do trabalho, a retribuição do título pode manter-se apesar das transformações do trabalho e do seu valor relativo. Na sua opinião, os detentores de um mesmo título tendem a constituir-se em grupo e a dotar-se de organizações permanentes – ordens de médicos, associações de

antigos alunos e outras afins – destinadas a assegurar a coesão do grupo e a promover os seus interesses materiais e simbólicos. Neste contexto, o mecanismo de delegação de poder e de representação do grupo, forma privilegiada de concentração do capital social (quer no sentido dissimulado, quer legal), falha na prática, segundo Bourdieu, sobretudo em grupos grandes com elementos fracos. O título de “notável ou nobre” (tradução nossa) será, por excelência, a forma institucionalizada do capital social (assim como os certificados, diplomas e exames de qualificações são a instituição mais generalizada do capital cultural e os direitos de propriedade do capital económico) que garante uma particular forma de relação social duradoura. Para Bourdieu (1986:105)

“(...) The noble is the group personified, (...) his visibility constitute the essential part, if not the essence, of this power, which, being entirely set within the logic of knowledge and knowledgement, is fundamentally a symbolic power; but also because the representative, the sign, the emblem, may be, and may create, the whole reality of groups that receive effective social existence only in and through representation (...)”.

Em síntese, para Bourdieu o capital social é um capital de representação, um capital simbólico, acumulado e reproduzido de diferentes formas nas classes sociais, opinião com que concorda Martti Siisiäinen (2000:2) quando afirma que:

“Bourdieu’s concept is connected with his theoretical ideas on class. He identifies three dimensions of capital each with its own relationship to class: economic, cultural and social capital. These three resources become socially effective, and their ownership is legitimized through the mediation of symbolic capital (...)”.

Segundo este autor, o conceito de capital social de Bourdieu coloca a tónica nos conflitos e função do poder (nas relações sociais que aumentam a aptidão de um actor para atingir os seus interesses). As posições sociais e a divisão dos recursos económicos, culturais e sociais, em geral, são legitimadas com a ajuda do capital simbólico. Ainda segundo este autor, o capital social, na óptica de Bourdieu, tem duas componentes: a primeira é a de que é um recurso que está relacionado com a pertença a um grupo e com as redes sociais; a segunda reside no facto de estar baseado no conhecimento e reconhecimento mútuo, sendo por esta razão que assume um carácter simbólico e é transformado em capital simbólico. A efectividade do capital simbólico depende das práticas reais de comunicação.

O capital simbólico não pode ser institucionalizado, objectivado ou incorporado no *habitus*. Existe e aumenta, apenas na reflexão intersubjectiva e só aí pode ser reconhecido. Só existe “nos olhos dos outros” (Siisiäinen, 2000:13). Também Castells (2004:31) parece concordar com Bourdieu quando afirma que “ (...) *as redes pessoais sempre foram um factor no processo de formação das elites. Mas permanecem, de longe, pessoais. Foi porque eram pessoais que foram capazes de criar um cimento cultural e uma cumplicidade com outras pessoas em posições de poder.*”

James Coleman (1988:98) partilha mais ou menos da ideia de P. Bourdieu, no sentido em que também defende que o capital social pode constituir um recurso, disponível nas redes de relações sociais, que os indivíduos podem utilizar para atingirem os seus objectivos/interesses.

De acordo com J. Coleman, se nos posicionarmos na teoria da acção racional, em que cada actor tem controlo sobre certos recursos e interesses em determinados recursos e acontecimentos, então o capital social constitui um género particular de recurso disponível para um actor.

Para Coleman o “(...) *social capital is defined by its function. It is not a single entity but a variety of different entities, with two elements in common: they all consist of some aspect of social structures, and they facilitate certain actions of actors – whether persons or corporate actors – within the structure*” (1988:98), para além de ser, à semelhança de outras formas de capital, produtivo o que torna possível a prossecução de alguns fins que, na sua ausência, não se tornariam possíveis de atingir.

Esta afirmação de Coleman afigura-se-nos muito importante face ao estudo de caso que abordaremos, porquanto, para este autor, o capital social não é uma entidade mas, sim, uma variedade de diferentes entidades que têm em comum deterem algum aspecto da estrutura social e facilitarem a interacção dos actores nessa mesma estrutura, sejam eles actores individuais ou actores colectivos, como organizações. Neste âmbito importar-nos-á avaliar a interacção entre as grandes empresas do sector da construção e obras públicas, empresas que, sendo autónomas, sempre que se associam em consórcio ou parceria para concorrerem a grandes obras públicas poderão ser consideradas um actor colectivo que

cria uma relação interorganizacional com objectivos estratégicos e cujo capital social terá por função facilitar a interacção entre parceiros.

Voltando, no entanto, à questão levantada por Coleman, sobre ser ou não produtivo o capital social, constatamos que para Pierre Bourdieu a questão não se coloca da mesma forma, embora possa ser comparável à forma como se refere à reprodução do capital.

A função identificada pelo conceito de “capital social” estará, segundo Coleman, no valor, enquanto recurso, de alguns aspectos da estrutura social para os actores que os podem utilizar na prossecução dos seus interesses. Ou seja, para Coleman (1988:101) *“(...) by identifying this function of certain aspects of social structure, the concept of social capital constitutes both an aid in accounting for different outcomes at the level of individual actors and an aid toward making the micro-to-macro transitions without elaborating the social structural details through which this occurs”*.

Segundo este autor, alguns dos aspectos ou componentes da organização social que podem contribuir para o valor produzido são as obrigações, as expectativas e a lealdade/confiança. Serão as relações baseadas nestas componentes que poderão constituir recursos de capital úteis para os indivíduos. Contudo, as obrigações, expectativas e confiança podem dar origem a diferentes tipos e formas de relações, tipos e formas que poderão ser consideradas positivas ou negativas, dependendo do ângulo de análise. Pese embora a maioria dos investigadores se tenha debruçado sobre os aspectos positivos do capital social, é importante Coleman salientar também para os aspectos negativos que diferentes tipos e formas de relações poderão ter. Portes (1998) foi um dos autores, como veremos, que salientou esses aspectos negativos, embora a perspectiva de análise possa mudar consoante o observador pertença (ou não) à rede de relações em análise. De facto, muitos grupos existem que se regem por obrigações, expectativas e confiança para com os seus elementos, revelando-se, contudo, hostis para os elementos exteriores (exemplos na literatura são dados pelo Klu Klux Klan e a Mafia) e outros grupos há em que as obrigações, expectativas e lealdade extravasam os membros do grupo, como o caso do Puritanismo. Não é que em ambos os grupos não exista capital social, porque existe, mas a forma como se reproduz para o exterior é que é diferente. Mais adiante referir-me-ei a este

aspecto particular (mas muito importante), abordado por Fukuyama e Alejandro Portes de entre outros autores, enquanto externalidades positivas ou negativas que as relações internas de alguns grupos podem gerar para o exterior do grupo.

Como se pode ver, enquanto Bourdieu se preocupa mais com as questões da disposição para adquirir, manter e transmitir o capital social, capital social que gera reconhecimento e representação, sendo, por isso, capital simbólico, Coleman está mais interessado na função inerente ao capital social, a de se tornar um recurso, nas estruturas sociais, que pode ser utilizado (à semelhança dos outros capitais) para os indivíduos atingirem os seus objectivos/interesses. Acrescenta Philippe Steiner (1999:77) que como é definido por Pierre Bourdieu e por Coleman,

“le capital social renvoie à l'idée selon laquelle un réseau durable de relations mutuelles et de connaissances entre les individus constitue un ressource, actuelle ou potentielle, que les individus peuvent mobiliser pour atteindre leurs objectifs. De ce point de vue, le capital social diffère du capital humain, directement lié à la personne elle-même. De par sa nature intangible, non matérielle, et sa caractéristique relationnelle, le réseau peut être considéré comme l'exemple type de capital social.”(Sublinhado nosso)

Na rede de relações que os indivíduos estabelecem entre si, quer directas, quer indirectas (os contactos dos nossos contactos), parece residir a essência e fonte do capital social. E é capital social por serem os laços intangíveis, *“non appropriés entre les individus qui sont la ressource, notamment lorsqu'on considère la pression du groupe qui assure que l'individu suivra bien les normes (...)”* (Steiner, 1999:78).

Esta essência e fonte do capital social que reside nas redes de relações que os actores estabelecem entre si, sejam eles individuais ou colectivos, constituiu a questão chave de partida para a nossa investigação. De facto, o sector da construção constitui, na sua essência, uma actividade realizada através de redes de relações, desde a equipa que desenha o projecto, às relações estabelecidas entre o dono de obra e os candidatos à realização do projecto, até à equipa final que o implementa e que é composta de várias equipas, desde o contratante principal até aos subcontratantes, todos eles inseridos numa cadeia produtiva de tal forma densa e estreita que Eccles (1981) a designa de quase-firma pela aproximação que poderá ter a um processo de integração.

Todavia, segundo Steiner será preciso ter em conta duas dificuldades quando se considera uma rede de relações sociais como capital:

- Em primeiro lugar, não podemos dissimular a ambivalência veiculada pelo termo capital: pode a rede ser objecto de uma estratégia explícita de acumulação, objecto de uma *démarche* essencialmente baseada num comportamento instrumental? Ou será que a rede é um capital que não produz resultados economicamente interessantes senão na condição que estes sejam subprodutos mais ou menos contingentes das relações sociais? Embora algumas redes possam ser interpretadas de forma instrumental, afirma Steiner que isto não pode ser generalizado.
- Em segundo lugar, é preciso questionar qual a composição do capital social: qual é a estrutura, se existe, que permite definir-lhe a dimensão ou a eficácia instrumental? É neste âmbito que a análise empírica de redes se demonstra interessante na opinião do autor. De facto, nas abordagens de Coleman e de Bourdieu, *“le capital social est d’autant plus important que l’on appartient à un réseau dense de relations, puisque celles-ci accroissent la probabilité qu’ un comportement opportuniste soit sanctionné et qu’une ressource soit disponible (...)”* (Steiner, 1999:80). Não sendo este aspecto questionável segundo este autor, contudo, a análise estrutural aplicada à sociologia económica tende a colocar muito mais a tónica sobre o facto de que a rede constitui um capital social diferenciado, de acordo com o lugar que se ocupa na rede, a partir do momento em que esta rede não tenha densidade uniforme. É neste contexto que se têm aprofundado as análises empíricas das redes, no sentido de investigar a centralidade dos elementos de uma rede e o estudo dos seus níveis de densidade. Estes aspectos revelam-se importantes no sentido de melhor se apreender o que nem sempre é visível “a olho nu”. Nem sempre o elemento que nos parece mais central o é de facto, assim como o mais influente ou mais “poderoso” o é na realidade. Vários factores têm de ser tidos em conta quando se analisa uma rede de relações, como o comprovam múltiplos estudos de caso efectuados e divulgados, nomeadamente no ISEG, em Junho de 2003, num *Workshop* dedicado à análise de redes de relações sociais.

Também Adler and Kwon (2000:4) chamam a atenção para as dificuldades e confusões que contornam a investigação do capital social, salientando que este está, ainda, numa fase de “excitação emergente” do ciclo de vida típico de um conceito “umbrella”, ou seja, uma noção que significa “muitas coisas para muitas pessoas”, daí que, para além do consenso básico de que o capital social deriva das relações sociais, há desacordos e confusões consideráveis no que respeita a aspectos específicos das relações sociais que criam capital social.

Para alguns autores, a fonte do capital social está na estrutura formal das ligações que constituem a rede social: *structural holes*, segundo Burt (1992, 2001 e 2007), na “força”² das ligações, isto é, se serão *weak ties* (Granovetter, 1973 e 1982) ou *strong ties* (Krackhardt, 1992), na menor ou maior abertura das redes, na menor ou maior densidade das mesmas para além de outros aspectos. Para outros autores, o capital social residirá, antes, no conteúdo dessas relações (normas, confiança³, crenças partilhadas, obrigações, etc.). A função específica da estrutura social e do conteúdo das ligações são, na actualidade, os conteúdos mais teorizados e de aplicação empírica.

Robert Putnam (1993, 1995, 1996 e 2004), um dos autores também muito referenciado nesta problemática, no seu artigo “The Strange Disappearance of Civic America” (1996:34) entende como capital social as características da vida social – as redes, as normas e a confiança – características que dão a capacidade aos seus participantes de agirem em conjunto de forma mais eficaz para atingirem os seus objectivos partilhados.

Para este autor é muito importante a noção de “envolvimento cívico” e participação cívica, como as ligações das pessoas com a vida das suas comunidades e não apenas as

² Esta noção de “força” das ligações (*strength of ties*) tem merecido alguma discussão por parte de alguns investigadores que consideram que Granovetter, no seu artigo de 1973, não terá sido muito explícito na diferença entre o que poderia constituir uma “*weak tie*” e uma “*strong tie*”. Neste sentido, há autores que, partindo deste argumento, têm procurado definir “*weak ties*” e “*strong ties*” como, por exemplo, Krackhardt (1992). Granovetter (1982:207) refere-se também a muitos outros autores como, por exemplo, a Lin, Ensel and Vaughn (1981) como tendo “*identified by respondents as acquaintances or friends of friends were classified as weak whereas friends, relatives or neighbors were considered strong ties.*” E parece-nos ser esta a classificação que, de então até aos dias de hoje, a maioria dos autores tem considerado preferencialmente para fazer a distinção entre *weak* e *strong ties*.

³ Confiança nas múltiplas perspectivas abordadas em Dasgupta (1999).

suas ligações com os aspectos políticos. A partir desta sua concepção de capital social e da análise de alguns resultados de vários inquéritos realizados, Putnam chegou à conclusão de que o envolvimento ou participação cívica na América vinha decrescendo nas últimas duas décadas. As análises comparativas que fez, permitiram-lhe concluir que a geração do pós-guerra era muito mais “envolvida civicamente”, “participava mais em termos cívicos” que a geração actual. Para demonstrar esta sua afirmação, Putnam adianta que factores como: as pressões profissionais e de tempo; ou a mobilidade residencial; ou a suburbanização; ou a inserção massiva da mulher no mercado de trabalho; ou a rotura do casamento e das ligações familiares; de entre outros factores que refere, embora todos eles possam contribuir, em parte, para o declínio do capital social na América, não são, contudo, de *per si* os que mais contribuíram para esse declínio. Situa, antes, o aparecimento da televisão como o principal factor de destruição do capital social, já que a adesão massiva a este meio de comunicação levou a um maior isolamento das pessoas, a menos leituras de jornais, a menos envolvimento cívico como participações em organizações, voluntárias ou não. Quando o seu livro *Bowling Alone* foi editado, muitas foram as vozes que contestaram ou apoiaram as teses de Putnam, tendo mesmo o presidente Clinton, na altura presidente dos EUA, tido um frente a frente televisivo com este autor no sentido de clarificar a sua abordagem. Também se partilha desta opinião em Villaverde Cabral (2003a:257) quando se refere que “(...) *um tal declínio é encarado como uma consequência do crescente individualismo que se considera ter levado as pessoas a uma procura desenfreada da realização dos próprios desejos e aspirações e a darem toda a prioridade à liberdade e à autonomia individuais e a enfatizarem a satisfação das necessidades pessoais.*”

Um dos autores que veio contestar algumas das conclusões de Putnam, foi Nan Lin, autor que, no seu livro *Capital Social: A Theory of Social Structure and Action* (2000), defende que, nunca o capital social atingiu níveis tão elevados como nos dias de hoje devido ao uso intensivo das *cyber networks*, redes virtuais. Segundo este autor, as redes cibernéticas, ao constituírem redes de relações sociais, permitem aos seus utilizadores ter acesso a benefícios que seriam impensáveis sem a sua existência. Elas tornam possível não, apenas, uma maior participação e envolvimento cívico por parte dos seus utilizadores, como permitem também o acesso a recursos que seriam impossíveis de obter,

noutra dimensão espaço-tempo. Aliás, segundo este autor, não se é maior participante cívico por se pertencer a várias organizações, uma vez que esta pertença pode ser passiva⁴, enquanto que se se fizer uso intensivo das redes virtuais, é possível estar-se muito mais envolvido civicamente, não apenas em termos locais, como nacionais e mesmo internacionais (Lin, Nan 2000:212). Podendo ser esta uma realidade para alguns, não será porventura algo que se possa generalizar, dado existir ainda info-exclusão, fenómeno que não permite ainda a muitos indivíduos ter acesso a estas redes virtuais, sendo, por isso excluídos da partilha de um capital que não lhes está acessível. Parece ser aliás, em Portugal, uma realidade cada vez mais evidente, o afastamento de muitas pessoas de uma participação cívica activa. Como nos diz Villaverde Cabral (1997) “(...) a avaliação que as pessoas fazem, consoante o seu lugar no sistema de estratificação social, da equidade vigente numa determinada sociedade condiciona, estruturalmente, o seu posicionamento perante o poder político. Dito de outro modo ainda, quanto mais negativa for a avaliação da equidade social, maior será a tendência para o distanciamento perante o poder e para o retraimento perante o exercício de cidadania, em particular a **participação associada na vida pública.**” (sublinhado do autor)

Ainda na perspectiva do uso das *virtual networks* defende Castells (2004) que “(...) A diferença central hoje em dia é que não estamos só organizados em torno de redes, mas em volta de redes de informação motorizadas pela tecnologia, capazes de gerir complexidades e de coordenar funções e desempenhar tarefas com redes de qualquer dimensão e complexidade. (...) a lógica da *net* não é a de dispersar mas de pôr em rede, reflectindo a dominância das funções económicas e das elites sociais”(sublinhado do autor). Idêntica conclusão parece retirar-se também, sobre considerar a Internet como um processo potenciador das relações sociais, da afirmação de

⁴ Sobre esta passividade associativa ou cívica, parece-nos ser de salientar a diferença que o associativismo vem apresentando desde os anos 80 como analisa João Freire (2008:310). Refere este autor que, o contributo de Robert Putnam para a discussão das concepções de democracia foi muito importante, por se apoiar na ideia de que o capital social produzido pelas associações da sociedade civil (sobretudo o que ele designa por “redes horizontais”) é de grande importância para a mobilização da comunidade para uma acção colectiva, a cooperação, a confiança e o bom governo. Contudo, João Freire alerta-nos para as novas funções das associações, as quais incorporam fenómenos de “profissionalização associativa” e de “profissionalização dos dirigentes associativos”, especialização que, ao dar origem ao “empresário social” e a formas estruturais de associações como “organizações e empresas” em simultâneo, tem conduzido a resultados que se consubstanciam em associações cada vez mais complexas em termos organizacionais, maior

Cardoso (2005:197) de que “(...) a sociedade em rede potencia as relações de convivialidade existentes, ao mesmo tempo que acrescenta novas formas de sociabilidade entre os indivíduos. A Internet é assim, em Portugal, tal como noutros locais do mundo, um instrumento da vida e das actividades quotidianas que em muitos casos reforça as relações sociais, em vez de enfraquecê-las.”

Em síntese a perspectiva individualista centra-se no indivíduo como o principal agente mobilizador de relações e por isso é ele a unidade de análise e o facilitador do capital social. Quer seja através dos seus contactos, quer nas múltiplas relações que estabelecem, o ponto de partida para a análise desta perspectiva é o indivíduo e a sua capacidade de interacção (ou não) com os outros. Veremos de seguida, que os defensores da perspectiva relacional têm como unidade de análise uma relação que se estabeleça entre duas ou mais pessoas, sendo o capital social um recurso disponível nas relações sociais que se estabelecem e não na pertença a um indivíduo específico.

2.3. Perspectiva Relacional ou de Redes de Relações

Francis Fukuyama (2000:3) defende que o capital social “(...) is an instantiated informal norm that promotes cooperation between two or more individuals. The norms that constitute social capital can range from a norm of reciprocity between two friends, all the way to complex and elaborately articulated doctrines like Christianity or Confucianism. These norms must be instantiated in an actual human relationship: the norm of reciprocity exists in potentia in my dealings with all people, but is actualized only in my dealings with *my* friends.” (Sublinhado do autor). Prossegue o autor afirmando que, através desta definição, confiança, redes e sociedade civil, e tudo o mais que tem sido relacionado com o capital social, são mais um resultado do que propriamente capital social. Não são apenas as normas que constituem o capital social. Elas devem conduzir à cooperação entre grupos e, portanto, estão relacionadas com virtudes tradicionais como honestidade, cumprimento de compromissos, reciprocidade e estima/gosto. Algumas das normas prosseguidas por determinados grupos não estão claramente na base do capital social.

potencial de conflito entre interesses e lógicas de acção, levando ao que João Freire designa de estarmos próximos da “associação que *não precisa de associados*”. (2008:319) (sublinhado do autor)

Este autor contesta, depois, o facto de James Coleman considerar que o capital social não poderia ser produzido por agentes privados, por ser um bem público, afirmando que “(...) *since cooperation is necessary to virtually all individuals as a mean of achieving their selfish, it stands to reason that they will produce it as a private good*” (Fukuyama, 2000:3). Citando Dasgupta, defende que o capital social é um bem privado impregnado de externalidades positivas e negativas. Como externalidade positiva, exemplifica o Puritanismo, em que o potencial para a cooperação se estende para além do grupo de pessoas que partilham as normas puritanas. Como externalidades negativas dá o exemplo do Klu Klux Klan e da Mafia, grupos que atingem os seus objectivos cooperativos na base de normas partilhadas (logo, têm capital social) mas que produzem externalidades negativas para as sociedades em que estão incrustados.

Outros autores fazem também referência ao *dark side of social capital* quando analisam os recursos reais da sociedade civil ante o gradual recuo do Estado da vida social e económica, chamando a atenção para o “lado escuro” da própria vida económica (Cabral, 2008:26) como se pode constatar na seguinte afirmação:

“(...) Now, the time comes for listening to the uncivil voices of associations , and the uncivil use they make of their social capital, for looking now at the dark, wild, side of the picture. (...) There is no reason why people will not use markets, democracy and associations to uncivil purposes, so that we end up with a corrupt market economy, a top down manipulated political system and corrupted associations wich are subservient to economic and political interests.” (Díaz, 2008:265-266)

Defende Villaverde Cabral (2008:26) que, na acepção de Putnam (autor visto atrás), estas redes assimétricas de mútua dependência vertical, não geram propriamente capital social, seja fechado (*bonding*), seja aberto (*bridging*), mas sim clientelismo e corrupção. Na perspectiva de Villaverde Cabral (2008:27) o problema da baixa confiança social, como ocorre em Portugal, é tipicamente extensivo a muitas sociedades que viveram longos períodos sob regimes autoritários. Acrescenta, ainda, que “*este défice de confiança prejudica a formação de capital social e tem impactos negativos, tanto no desempenho económico como nas relações entre empresários ou entre patrões e empregados, ou ainda na qualidade e transparência das democracias emergentes ou pouco consolidadas.*”

Na acepção de normas partilhadas, Fukuyama (1996:36) adianta que

“ (...) a confiança é a expectativa que emerge de uma comunidade, em que os seus membros se caracterizam por um comportamento estável e honesto e por regras comumente partilhadas. Estas normas podem dizer respeito a questões de «valor» profundo, como a natureza de Deus ou da justiça, mas podem também referir-se a normas seculares, como códigos deontológicos e os de etiqueta”.

Para Fukuyama o capital social é, assim, uma capacidade social cuja emergência se deve à prevalência do factor «confiança»⁵ numa dada sociedade ou em parte dela, e é criado e transmitido através de mecanismos culturais como a religião, a tradição ou o hábito historicamente transmitido.

Ainda na perspectiva de Fukuyama, o capital social tende a ser encarado menos como um bem social, ao contrário de outros bens, porque produz mais externalidades negativas que o capital cultural e o capital económico, e isto acontece porque a solidariedade de grupo em comunidades humanas é muitas vezes conseguida ao “preço” de hostilidade para com elementos exteriores ao grupo. Neste contexto, propõe que na medição do capital social este seja considerado líquido das suas externalidades (o que não nos parece ser fácil de obter pelas dificuldades que ainda existem em chegar a um consenso sobre a mensuração do capital social e, depois, porque nos parece muito difícil chegar a medidas de externalidades positivas e negativas do capital social e ao seu valor líquido).

Defende, ainda, o autor que outra abordagem possível ao capital social é através dos “raios de confiança” (Fukuyama, 2000:4), uma vez que todos os grupos que incorporam

⁵ Pese embora seja esta a convicção de Fukuyama, para Rafael Marques (2002b:13) a perspectiva da confiança tem de ser encarada de forma diferente, já que *“embora se acredite que a confiança gera igualdade e democratização (reforço da ideia de sociedade civil) e que estas, por sua vez, reforçam o sentido da confiança nos outros (trust) e amplia a confiança (confidence) que depositamos nas instituições, devemos ter alguns cuidados (...) porque os níveis de confiança numa sociedade parecem apenas tenuemente relacionados com o tipo de instituições dominantes. (...) As sociedades avançadas são crescentemente sociedades de litigação, revelando baixos níveis de confiança interpessoal. Nesta perspectiva, Rafael Marques (2002b:14) acrescenta que, de uma forma perversa, o equilíbrio social e uma certa confiança alargada, resultam das múltiplas disputas e conflitos minimalistas que são constantemente decididos por via litigante. (sublinhados do autor) A confiança social alargada resulta das múltiplas desconfiâncias relativas e (...) não é a confiança que se constitui em elemento civilizacional mas a desconfiância. (...) É por haver uma crise de confiança que surgem as instituições e os contratos.”* (sublinhado nosso)

capital social têm um certo “raio de confiança”, isto é, o círculo de pessoas entre as quais as normas cooperativas são operacionais. Na acepção do autor, a diferença entre sociedades modernas e sociedades tradicionais pode fundamentar-se no maior ou menor volume de “raios de confiança” intra e inter grupos. Na sua perspectiva, enquanto nas sociedades modernas predomina um vasto número de grupos sociais interligados, que permitem múltiplos membros e identidades e, por isso, são mais eficazes, nas sociedades tradicionais existem menos oportunidades para as “*weak ties*” entre diferentes grupos, pelo que a difusão de informação, inovações e recursos se revela muito mais difícil. Na óptica de Granovetter (1973:1364) as *weak ties* revelam-se muito importantes pela função de intermediação (*local bridging*) que poderão ter, sobretudo a nível local, entre dois actores importantes que não se encontram relacionados directamente senão através destas *weak ties* e, por isso, este tipo de ligações podem revelar-se indispensáveis numa rede de relações pela informação e conhecimento que possuem, uma vez que “*while not all weak ties should be local bridges, all such bridges should be weak ties – an argument central to the assertion that weak ties serve crucial functions in linking otherwise unconnected segments of a network.*” (Granovetter, 1982:217)

O ponto de vista de Fukuyama, pensamos, ser algo instrumental, já que o seu objectivo é apelar para a adopção de políticas públicas adequadas que fomentem o acréscimo de confiança e capital social, como forma de as sociedades, no seu todo, poderem vir a ser economicamente mais desenvolvidas, defendendo que o tradicionalismo se demonstrou, várias vezes, como “travão” ao desenvolvimento⁶. Esta tem sido, também, a via defendida pelo Banco Mundial, o qual tem disponível na Internet um *site* próprio sobre “formas de

⁶ A propósito da divulgação do Livro de Fukuyama *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Robert Solow (1995:37), numa recensão ao mesmo revela-se algo céptico sobre algumas afirmações de Fukuyama no sentido de que a confiança e a “sociabilidade espontânea” conduzam a maiores níveis de crescimento económico. Sobre algumas afirmações constantes no livro de Fukuyama afirma Solow que (...) *I do not conclude from them that Fukuyama is wrong. I do conclude, however, that his sort of loose parlor-theorizing, replete with fudge factors, is elusive and dangerous. Palusibility is important in a theory, but it is not enough. (...) This lack of precision imposes some costs in chapters in wich Fukuyama wants to argue that the United States is actually a high-trust society like Germany and Japan, and not a low-trust Confucian society like Taiwan and Hong Kong. As he says, this view contradicts the hoary picture of America as archetypically individualistic. This should be an easy question to settle if “trust” were the same thing as “social capital” and if we could just calculate and compare*

erradicar a pobreza” – PovertyNet - no qual, vastíssimos desenvolvimentos são feitos, em *working papers*, sobre o conceito (teórico e prático) do capital social através da “Social Capital Initiative”, subsidiada pelo Banco. Na perspectiva desta instituição, o capital social é defendido como um “instrumento” que podemos utilizar (à semelhança do capital humano via educação) para aumentar os níveis de riqueza e bem-estar de um país, denotando-se aqui alguma ligeireza na forma como se apela à mobilização de um recurso que não será tão fácil assim de aceder em determinados países, como também não é fácil acederem às outras formas de capital: económico-financeiro, humano e cultural. Pensamos que o acréscimo de capital social, seja num grupo de indivíduos, seja regional ou nacional não pode ser inculcado pelo exterior, devendo ser algo inerente às relações sócio-económicas que os membros das comunidades estabeleçam entre si. São eles quem melhor saberão como mobilizar-se para atingir os seus objectivos colectivos. O que não significa que, na ausência de recursos suficientes para essa mobilização, não se possa **cooperar**, mas nunca interferir. A interferência ao nível social e económico em muitos países, num passado não muito longínquo (anos 40 a 60), resultou sobretudo na implementação de “cópias” de modelos de desenvolvimento, que se revelaram inadequadas ao desenvolvimento “são” das populações onde foram implementados. Estes modelos, à data, privilegiavam o investimento em capital económico (físico) e humano.

Mas, embora Fukuyama não tenha dado especial realce às externalidades positivas e negativas que o capital social pode gerar, o mesmo não se pode dizer de Alejandro Portes. De facto, Alejandro Portes (1999), um dos autores que também muito tem contribuído para o desenvolvimento de conceitos “antigos” aplicados a “novas” realidades, foi um pouco mais além na sua abordagem, hoje, muito referenciada pela Nova Sociologia Económica (NSE).

Assim, um dos conceitos que este autor considera ser muito importante, é o de **redes sociais** como um tipo de estrutura em que as transacções económicas se encontram incrustadas, aproximando-se neste raciocínio da posição de Granovetter (1985:482)

the amount of “social capital” per head of population in the United States, Germany, Japan, Taiwan and Hong Kong. But it isn’t and we can’t.”

quando defende que o comportamento económico está inevitavelmente incrustado em relações sociais, como sempre esteve desde as sociedades pré-mercantis.

A análise de Portes debruça-se profundamente (em conjunto com o capital social) sobre os diferentes tipos de redes sociais que se podem encontrar entre as comunidades imigrantes. Mas, restringindo-nos agora ao conceito, Portes afirma que as redes sociais

“ (...) são conjuntos de associações recorrentes entre grupos de pessoas ligadas por laços profissionais, familiares, culturais ou afectivos. E que são importantes na vida económica, na medida em que são meios de aquisição de recursos escassos, como o capital e a informação, e porque impõem simultaneamente constrangimentos eficientes à prossecução ilimitada dos interesses pessoais.” (1999:13)

Os aspectos mais importantes das redes sociais são, na sua perspectiva, a sua dimensão e densidade, significando o primeiro, o número de elementos que compõem uma rede e, o segundo, o número de relações que os membros da rede estabelecem entre si.

Também para Portes, as redes grandes e densas são as mais eficientes (como defendiam Coleman e Bourdieu) no desenvolvimento de expectativas normativas e na imposição de obrigações de reciprocidade. Outros aspectos importantes das redes são os que se referem à agregação em *cliques* e a multiplexidade. Um *clique* corresponderá à maior densidade que se verificará em determinado subconjunto da rede, ou seja, o subconjunto que apresentar mais relações entre os seus membros será um *clique*, podendo registar-se vários *cliques* numa rede. A multiplexidade respeita ao grau de sobreposição das relações institucionais entre membros da rede. Assim, indivíduos que são colegas de trabalho podem também estar ligados por laços familiares, filiações políticas ou pertença associativa⁷.

⁷ Para Portes “as redes podem ligar indivíduos no interior de organizações e de comunidades e entre elas. As redes não são as únicas estruturas sociais onde as transacções se encontram incrustadas, emergem muitas vezes como características de agregados de maior dimensão. Contudo, as redes constituem geralmente os contextos mais imediatos que influenciam os objectivos dos indivíduos, bem como os meios e os constrangimentos que se lhes apresentam. Dependendo das características das suas redes e das posições sociais no interior delas, os indivíduos podem ser capazes de mobilizar uma quantidade significativa de recursos, de evitar um controlo apertado do seu comportamento egoísta ou, pelo contrário, podem encontrar-se estreitamente condicionados pelas expectativas impostas pelo grupo.” (1999:16)

Esta capacidade de mobilizar uma quantidade significativa de recursos é precisamente, segundo Portes, o que corresponde ao capital social. Tomando o autor como referência da origem do conceito James Coleman, autor referido antes, no sentido em que o capital social “ (...) is a variety of entities with two characteristics in common: they all consists of some aspect of social structures, and they facilitate actions within that structure (...) facilitational component who linkes ‘social’ to ‘material’ and ‘human’ capitals as resources available to individuals to attain their ends (...)”, salienta que a característica conceptual fundamental destes recursos é que, do ponto de vista do mercado, são gratuitos para os beneficiários, detendo, por conseguinte, o estatuto de “ofertas” que implicam, contudo, em qualquer momento do tempo uma expectativa de reciprocidade. Na medida em que a capacidade de obter estas “ofertas” (capital social) não reside no indivíduo, como a posse de dinheiro (capital material), por exemplo, ou educação, informação (capital humano) mas, antes, nas relações que o indivíduo estabelece com terceiros, pode dizer-se que, para Portes, o capital social resulta da incrustação.

Os que colocam à disposição o capital social podem deter dois tipos de motivações: pensar que a concessão de recursos é o comportamento correcto, quer por dever moral, quer por solidariedade para com um determinado indivíduo ou grupo; ou então podem estar em causa os interesses pessoais de quem oferece. Ou seja, o capital social pode ser disponibilizado a membros de uma mesma organização ou comunidade, na expectativa de obter algo em troca, sob a forma de recursos económicos mensuráveis, ou sob a forma de recompensas não materiais, como *status* ou aprovação social. No primeiro caso, as expectativas de reciprocidade baseiam-se no conhecimento adquirido em experiências passadas, no segundo caso, as transferências ocorrem na certeza do cumprimento de obrigações por parte dos outros, a menos que se sujeitem a sanções colectivas. Neste caso, o que está em causa é a *enforceable trust* (que traduzimos por confiança ‘devida ou esperada’). Acrescenta Portes que a força deste mecanismo é afectada pela configuração das redes sociais e pela **posição** dos indivíduos no interior dessas redes. Por isso, “(...) quanto maiores forem a densidade e a multiplexidade das redes envolvidas, e quanto menos central for a posição de um membro em dívida, maior será a confiança no seu cumprimento das expectativas de reciprocidade.” (Portes, 1999:19).

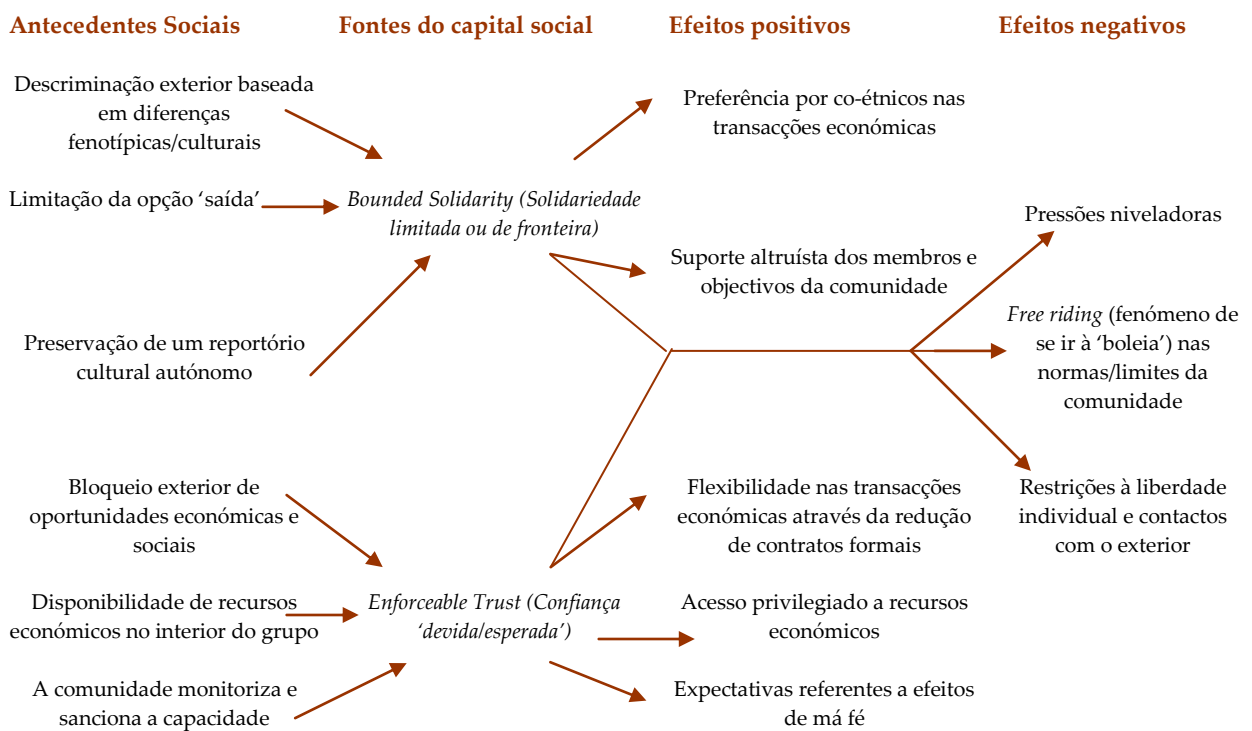
Sendo os conceitos de capital social e de redes sociais, os mais desenvolvidos por Portes nas suas análises do fenómeno de imigração nos EUA, parece-me ter ido um pouco mais além num outro artigo onde explicita que o seu conceito de capital social “(...) *differs from de Coleman’s, where the emphasis is on social structures facilitating individual rational pursuits. (...) Redefining social capital as those expectations for action within a collectivity that affect the economic goals and goal-seeking behaviour of its members, even if these expectations are not oriented toward the economic sphere*” (Portes, 1998:114). Neste contexto, o autor considera possível distinguir quatro tipos de capital social ou de expectativas economicamente relevantes:

- o primeiro, está relacionado com o *value introjection*, o qual corresponde a enfatizar o carácter moral das transacções económicas que são guiadas por imperativos morais aprendidos ao longo do processo de socialização;
- o segundo, advém do trabalho clássico de Simmel, segundo Portes, cuja tónica é colocada na dinâmica da filiação do grupo. Ou seja, neste caso, a transferência de recursos processa-se na expectativa de recompensas equivalentes provenientes dos beneficiários;
- o terceiro tipo, *bounded solidarity* (que traduzo por solidariedade ‘limitada ou de fronteira’), caracteriza-se por circunstâncias pontuais que podem dar origem ao aparecimento de comportamentos de grupo orientados, ainda que à margem de qualquer *value introjection*. As suas fontes clássicas, diz-nos Portes, são bem exemplificadas pela análise marxista da queda da consciência proletária e a transformação dos trabalhadores numa classe própria;
- o último tipo corresponde a *enforceable trust*, que foi capturado na distinção clássica de Weber entre racionalidade formal e substantiva nas transacções de mercado. A racionalidade formal está associada com as transacções baseadas em normas universais e trocas livres, enquanto a substantiva envolve obrigações particulares nos monopólios ou semi monopólios de que beneficiam grupos específicos. “*With substantive rationality, we are, of course, in the realm of embeddedness, because group goals govern economic behaviour. The significant point, however, is that individual members subordinate their present desires to collective expectations in anticipation of what*

Weber designates as 'utilities', that is, long-term market advantages by virtue of group membership." (Portes, 1998:116)

Em síntese, para Portes o capital social é gerado por membros individuais disciplinados em conformidade com as expectativas de grupo. Enquanto os dois primeiros tipos de capital social foram objecto do pensamento sociológico, os dois últimos foram menos teorizados. Ambos dependem de um sentido de comunidade e, por isso, têm uma grande afinidade com a experiência de grupos imigrantes. Estes dois tipos de capital social podem, tanto ter efeitos positivos como negativos, os quais Portes (1998:130) sintetiza da seguinte forma:

Figura 2 – Fontes e Efeitos do Capital Social

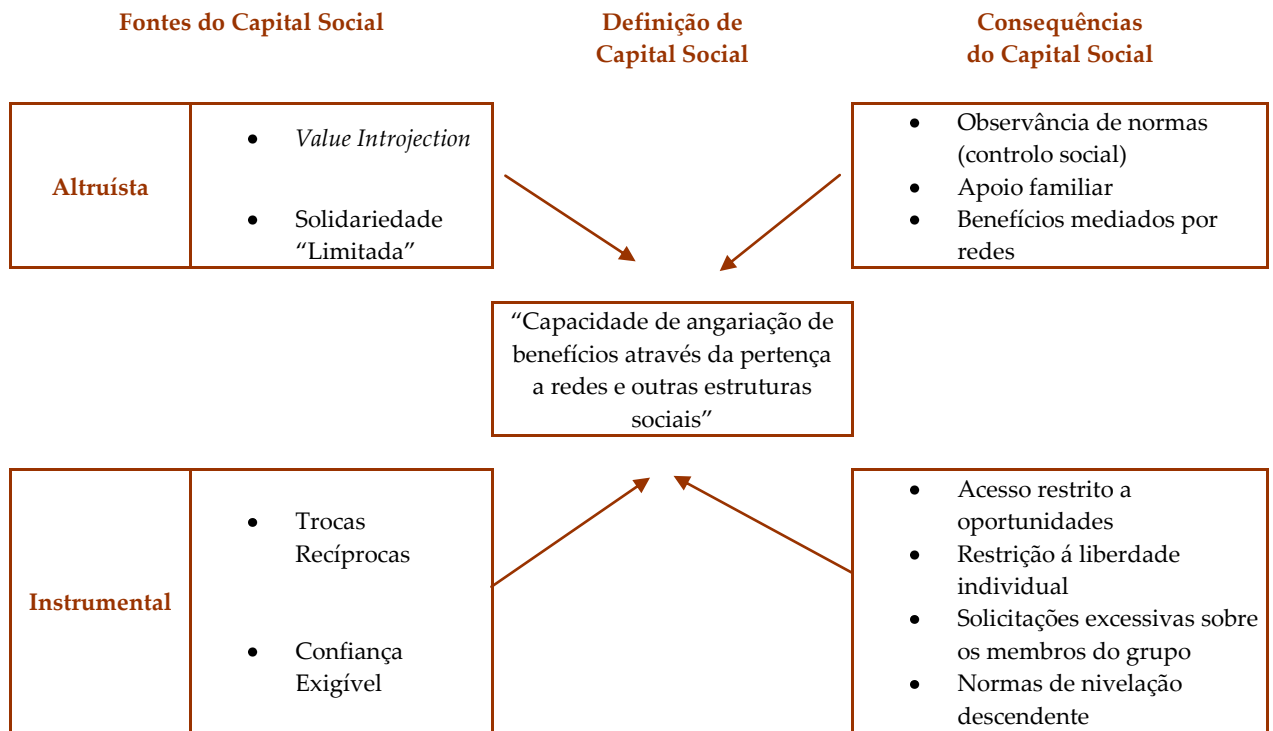


Fonte: Portes, 1998, op. cit. p. 130 (tradução nossa).

Da síntese anterior conclui-se que para Portes as fontes e consequências do capital social são diversas e, por essa razão, os efeitos do capital social adquirido por solidariedade ou por confiança podem não ser apenas positivos mas também negativos, quer intra, quer entre grupos/comunidades, conclusão que, aliás, fundamenta com estudos de caso apresentados a partir da análise aprofundada de uma série de comunidades imigrantes

residentes nos Estados Unidos. Nesta sua análise, Portes destaca bem as fontes dos efeitos do capital social (conforme figura abaixo) consoante “(...) a motivação de terceiros para tornar recursos disponíveis em termos concessionários seja mais altruísta ou mais instrumental” (Portes, 2000:138).

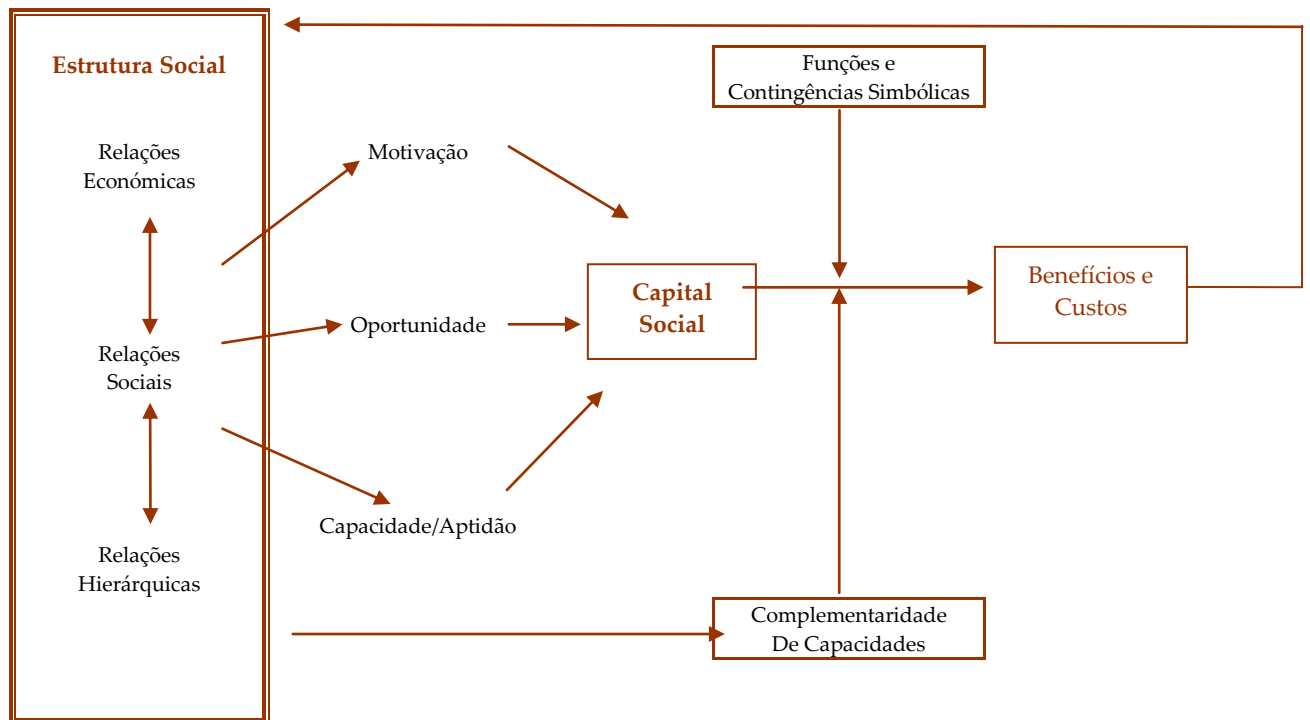
Figura 3 – Motivações do Capital Social



Fonte: Portes, Alejandro (2000:140).

Uma visão idêntica da distinção entre fontes e consequências do capital social é apresentada por Adler and Kwon (2000:69) no que designam “um modelo conceptual de capital social”, modelo que adaptámos para a imagem seguinte:

Figura 4 – Modelo Conceptual do Capital Social



Fonte: Adler and Kwon (2000:69) (adaptação e tradução nossa).

Nesta modelização do conceito de capital social, sobressaem os factores psicológicos que deverão estar na base das relações para que estas “produzam” capital social, quer com resultados benéficos ou prejudiciais. Apontam os autores como factores relevantes a motivação, a oportunidade e a capacidade que os indivíduos ou actores colectivos detêm para, das relações que estabelecem, poderem atingir resultados que não alcançariam sem o capital social.

Salientam estes autores que este seu modelo conceptual é apenas um modelo que visa simplificar e ilustrar os seus argumentos, uma vez que consideram ser muito difícil senão impossível destrinçar o que se entende por relações económicas, relações sociais e relações hierárquicas, já que em cada relação coexiste um mix de todas as relações.

Por fim, refira-se uma outra designação por que é referido o capital social, a de capital relacional no sentido dado por Vasconcellos Vale (2007:19) de “representar o conjunto de recursos enraizados (*embedded*) em redes sociais e ser de usufruto de todos os seus detentores”. Para esta autora, o capital relacional possui certas características que permitem identificá-

lo e compará-lo com outras formas de capital, sendo mesmo susceptível de poder ser convertido noutras formas de capital. Como afirma a este respeito “ (...) *como outras formas de capital, o relacional é apropriável (pode ser utilizado para diferentes propósitos) e conversível (as vantagens obtidas pela posição de alguém numa rede podem ser convertidas, por exemplo, em ganhos económicos.*” (Vasconcellos Vale, 2007:85)

Também Kale et al. (2000:218) desenvolvem a noção de capital relacional como “(...) *wich refers to the level of mutual trust, respect and friendship that arises out of close interaction at the individual level between alliance partners.*” Como veremos esta perspectiva do capital relacional estabelecido com base num conjunto de recursos incrustados nas redes de relações sociais e com base na confiança mútua e respeito entre organizações relacionadas, será importante para o nosso estudo de caso, já que, segundo os autores, este tipo de capital facilita, por um lado, a interacção estreita entre parceiros de relação e, por outro, permite a aquisição de competências e capacidades sem a perda de autonomia.

2.4. Perspectiva Institucionalista ou “Desenvolvimentista”

A abordagem de Woolcock, sendo aproximada da defendida pelo Banco Mundial, como acontecia com Fukuyama, no sentido em que a mobilização do capital social pode potencialmente estar na origem da obtenção de melhores resultados económicos a nível comunitário, regional ou nacional, porém, a perspectiva de Woolcock tem algumas particularidades que gostaríamos de salientar. Como adianta em “Civil Society and the Formation of Social Capital” (2008:273) “(...) *Life at home, in the boardroom, or in the shop floor is both more rewarding and productive when suppliers, colleagues and clients alike are able to combine their particular skills and resources in a spirit of cooperation and commitment to common objectives. In essence, where human capital resides in individuals, social capital resides in relationships.*”

Antes, porém de aprofundarmos a perspectiva de capital social de Woolcock, vejamos a definição de capital social divulgada no site do Banco Mundial (www.worldbank.org). Como resposta à pergunta “Qué es el Capital Social?” colocada pelo Banco Mundial (2003) responde-se o seguinte:

“El capital social se refiere a las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. Numerosos estudios demuestran que la cohesión social es un factor crítico para que las sociedades prosperen económicamente y para que el desarrollo sea sostenible. El capital social no es solo la suma de las instituciones que configuran una sociedad, sino que es asimismo la materia que las mantiene juntas.”

A preocupação maior desta perspectiva parece-nos ser uma preocupação institucionalista, uma vez que se afirma, logo no início, que o capital social se refere às instituições, ainda que não se faça referência se serão formais ou informais, sabendo-se que em muitos países onde estudos aplicados do conceito de capital social têm sido efectuados e apoiados pelo Banco Mundial, têm reconhecido como muito importantes as instituições informais existentes. Depois de se dizer que o capital social se refere às instituições, acrescenta-se depois que o “capital social” também são as relações e normas que dão forma à qualidade e quantidade de interacções sociais de uma sociedade. Afirma-se de seguida que inúmeros estudos realizados demonstram ser a coesão social um factor crítico para a prosperidade económica e desenvolvimento sustentável das sociedades, parecendo-nos residir, sobretudo, neste trecho a “essência/interesse” da análise do capital do social por parte do Banco Mundial. Porém, esta “ligação” entre coesão económica e prosperidade económica e desenvolvimento das sociedades parece-nos algo prematura, dado existirem muitos teóricos que defendem não poder ser universalizável esta “ligação”, pese embora alguns estudos específicos, via modelização econométrica, tenham tentado demonstrar que pode ser positiva mas não universalizável. Segundo Westlund (2005:1092) *“(…) is reasonable to expect that the types of investment in social capital that are linked to the growth of the enterprises vary according to the sector, the knowledge-intensity of production, the type of market and the size of enterprise on the industrial estate, in the cluster or in the region/nation.”*

Depois de alguns “fracassos” constatados na forma como se “ajudaram” alguns países em meados do século XX a superar o seu estado de “subdesenvolvimento”, ajuda sobretudo consubstanciada no empréstimo de capital financeiro e respectivos volumes futuros de endividamento insustentável, parece haver agora a necessidade de se ir um pouco mais

além ao propor-se o incentivo ao “investimento” em capital social. Este incentivo por parte do Banco Mundial encontra-se expresso em vários conteúdos electrónicos divulgados on-line na “*Social Capital Initiative*” de que o excerto seguinte é apenas um dos exemplos (2003: www.worldbank.org):

*“Uma definição restrita do capital social é aquela que o considera como uma série de associações horizontais entre pessoas que incluem redes sociais e normas associativas que afectam a produtividade e o bem-estar da comunidade. **As redes sociais podem aumentar a produtividade ao reduzir custos associados ao estabelecimento de negócios.** O capital social facilita a coordenação e a cooperação”.* (tradução e sublinhado nossos)

Poderá, talvez, considerar-se uma concepção de capital social redutora, já que apela a critérios económicos (produtividade e bem-estar económico) para definir as potencialidades do capital social, podendo também ler-se, implicitamente, um incentivo ao associativismo como forma de obtenção, por um lado, de economias de escala, e, segundo, minimização de custos económicos.

Por fim, vejamos como o Banco Mundial (2003) adicionalmente acrescenta que:

“Uma interpretação mais ampla de capital social tem em conta os aspectos positivos como os negativos, de forma a incluir as associações verticais e horizontais entre pessoas, assim como o comportamento intra e inter organizações, como, por exemplo, as empresas. Este ponto de vista reconhece que as relações horizontais são necessárias para dar um sentido de identidade e um propósito comum às comunidades, mas também insiste em que sem se formarem relações que transcendam certas divisões sociais (por exemplo, religião, etnia, status socioeconómico), as relações horizontais podem converter-se numa base de procura de interesses restritos, que impedem o acesso à informação e aos recursos materiais que, de outra forma, poderiam ser de grande ajuda para a comunidade (por exemplo, informação sobre postos de trabalho oferecidos, acesso a crédito)” (tradução nossa).

Uma vez mais ficamos com a sensação de como uma “perspectiva” internacional sobre uma problemática tão profunda e complexa como é a do capital social, poderá, porventura num futuro próximo, “delimitar” e *standartizar* algo que é hoje dificilmente consensual, à semelhança do que aconteceu num passado recente com o conceito de

“capital humano” que ficou restringido à contabilização das despesas, públicas e privadas, em educação e desenvolvimento.

De facto, definir um conceito em torno da promoção de comportamentos (mais ou menos associativos, horizontal e verticalmente) com vista à melhoria da situação económica, subentende-se, de uma comunidade (ou de um país), poderá, ou não, inscrever-se na problemática qualitativa do capital social mas, pensamos que esta problemática envolve muito mais que objectivos racionais e económicos de satisfação de necessidades individuais ou colectivas. Por último, afirma-se que um outro ponto de vista ainda mais amplo de capital social, inclui o ambiente social e político que dá forma à estrutura social e permite o desenvolvimento de normas. Esta vertente de análise alarga a importância do capital social às relações e estruturas institucionais mais formalizadas, por exemplo, o governo, o regime político, a aplicação do direito, o sistema judicial, e as liberdades civis e políticas. Adianta o Banco Mundial que, este ponto de vista, não tem apenas em consideração as virtudes e os defeitos do capital social e a importância da formação de relações entre e intra comunidades, reconhecendo, também, que a capacidade de actuação de vários grupos sociais depende bastante do apoio (ou da falta dele) que recebem do Estado e do sector privado. Da mesma forma, o Estado depende da estabilidade social e do apoio popular. Em suma, o Banco Mundial (2003) defende que *“o desenvolvimento económico e social prospera quando os representantes do Estado, do sector empresarial e da sociedade civil criam fóruns através dos quais podem identificar e alcançar metas comuns”*, realidade que nos países considerados “mais pobres” não será fácil de observar.

Este suporte conceptual na comunidade é uma perspectiva também assumida por Woolcock, autor que define da seguinte forma o capital social: *“ (...) el capital social dice relación con las normas y redes que le permiten a la gente actuar de manera colectiva”* (2000:2) Segundo este autor, por mais simples que pareça esta definição, ela preenche três propósitos:

- Em primeiro lugar, reconhece aspectos importantes deste capital como o facto de a confiança e a reciprocidade resultarem de um processo iterativo que tem mais em conta as fontes do capital social do que as suas consequências;

- Em segundo lugar, esta definição permite distinguir diferentes dimensões do conceito e reconhece que as diversas comunidades têm diferentes acessos ao capital social. Para o autor, esta visão do conceito permite argumentar que são diversas combinações de dois tipos de capital social – *“bonding social capital”* e *“bridging social capital”* – as que permitem resultados, para além de incorporar, também, uma componente dinâmica para a discussão, segundo a qual as combinações óptimas destas dimensões alteram-se no tempo;
- Em terceiro lugar, afirma Woolcock (2000:3), que, embora a **unidade básica de análise** não seja tanto o indivíduo, o lugar nem o Estado, mas **a comunidade**, esta definição reconhece que, tanto as pessoas, como os lugares (enquanto membros de uma comunidade) podem apropriar-se do capital social, e que a estrutura das próprias comunidades depende, em grande parte, da sua relação com o Estado. (sublinhado nosso)

Woolcock considera ser esta forma de conceber o papel das relações sociais no desenvolvimento muito distinta das abordagens teóricas anteriores, daí ter consequências importantes para a investigação e políticas contemporâneas em termos de desenvolvimento. Reconhecendo que as investigações de Coleman, no campo da educação, e as de Putnam, sobre a participação cívica e o comportamento das instituições, foram a fonte de inspiração da maior parte das investigações contemporâneas em múltiplos aspectos, prossegue a sua investigação salientando que existem quatro perspectivas de análise sobre a relação existente entre capital social e desenvolvimento económico: a) a visão comunitária; b) a visão de redes; c) a visão institucional e d) a visão “sinérgica” (afirmando ser com esta que mais se identifica)

Embora as diferentes perspectivas se distingam umas das outras, têm, no entanto, pontos comuns que foram resumidos, pelo autor (2000:14), no quadro seguinte (tradução nossa):

Figura 5 – Perspectivas do Capital Social

Perspectiva	Actores	Prescrições Políticas
<p><i>Visão comunitária</i></p> <p>Associações locais</p>	<p>Grupos comunitários</p> <p>Organizações voluntárias</p>	<p>- “Small is beautiful”</p> <p>- Reconhecer os activos sociais dos pobres</p>
<p><i>Visão de redes</i></p> <p>Laços comunitários “bonding” e “bridging”</p>	<p>Empresários</p> <p>Associações económicas</p> <p>Mediadores de informação</p>	<p>- Descentralizar</p> <p>- Criar centros empresariais</p> <p>- “Construir pontes” entre sectores sociais</p>
<p><i>Visão institucional</i></p> <p>Instituições políticas e legais</p>	<p>Sector público e Sector privado</p>	<p>- Outorgar liberdades civis e políticas;</p> <p>- Implementar transparência e responsabilidade das instituições perante a sociedade civil</p>
<p><i>Visão “sinérgica”</i></p> <p>Redes comunitárias e relações Estado-Sociedade</p>	<p>Grupos comunitários;</p> <p>Sociedade civil;</p> <p>Empresas</p> <p>Estados</p>	<p>- Coprodução;</p> <p>- Complementaridade</p> <p>- Fomentar a participação;</p> <p>- Fomentar o associativismo;</p> <p>- Aumentar a capacidade e escala das organizações locais.</p>

No quadro anterior encontram-se os elementos chave de cada perspectiva sobre o capital social relacionado com o desenvolvimento e as correspondentes prescrições políticas. Salienta Woolcock que as diferenças entre as perspectivas apresentadas consistem, principalmente, na unidade de análise, no tratamento do capital social como variável dependente, independente ou de mediação, assim como a forma como incorporam ou não uma teoria do Estado. Ainda e como se afirma em Castro (2007:12) todos os actores pertencentes à Economia Social ou Terceiro Sector, caso das ONG’s e das IPSS, serão actores privilegiados em todas as perspectivas de relacionamento entre capital social e desenvolvimento económico, sobretudo, nas perspectivas comunitárias e sinérgicas. De facto, parecem ser estes os actores apontados como preferenciais naquelas duas

perspectivas, tanto pelo autor, como pelo Banco Mundial e FMI, opiniões que defendem serem estas entidades as que melhor poderão “maximizar” os recursos necessários à valorização indispensável do capital social que possuem, e para concretizarem com eficiência e eficácia as medidas políticas prescritas em cada uma das perspectivas de relacionamento entre capital social e desenvolvimento.

Posteriormente, Michael Woolcock (2008:285) não deixando de defender a sua perspectiva institucionalista afirma que o capital social é “*organized sociability*”, expressão que Villaverde Cabral (2008:30) considera belíssima, por corresponder à sociabilidade organizada e que comporta as práticas ordinárias, as necessidades quotidianas, os interesses mundanos e os valores culturais, tudo aquilo, em suma, em que cada um de nós depende dos outros e os outros dependem de nós para a realização consciente e organizada de objectivos privados e colectivos. Woolcock insiste, precisamente, na natureza relacional da produção de práticas e de conhecimentos, que de algum modo contribuem para a produção das próprias identidades grupais ou sociais.

De facto, defende M. Woolcock (2008:277) “*que uma abordagem multidimensional do capital social leva-nos a argumentar que são diferentes combinações de capital social bonding (relações entre membros de famílias, amigos e vizinhos), de capital social bridging (relações mais distantes entre colegas e outros) e de capital social linking (relações à escala económica) que poderão ser responsáveis pelos resultados da literatura e para incorporarem uma componente dinâmica na qual as combinações óptimas se alterem ao longo do tempo.*” Na opinião de John Field (2008:335) a importância deste capital social de “ligação” introduzido por Woolcock está no facto de levar as pessoas a alavancar recursos, ideias e informação através de contactos que estão fora do seu meio familiar. Esta ideia tem uma importância prática particular nas políticas de desenvolvimento de comunidades e em outras estratégias anti-pobreza, incluindo estratégias que procurem envolver a educação em parcerias para a mudança.

Ainda segundo Woolcock as três distinções do capital social têm particular importância nos países mais pobres, países que se sabe serem mais ricos em capital social *bonding*, mais modestos em capital social *bridging* e quase não possuem capital social *linking*, realidade que não lhes permite o acesso a instituições formais como a bancos, a seguradoras ou à justiça. Alerta ainda para o facto de também estas três dimensões do capital social terem

os seus *downsides*, os quais podem consubstanciar-se em discriminações e múltiplas violências face a minorias. Woolcock subscreve, por fim, a definição consensual de capital social no sentido de se referir a normas e redes que facilitam a acção colectiva (2008:275).

Como última referência nesta perspectiva institucionalista, abordaremos a visão da OCDE que, em muitos aspectos, se assemelha à do Banco Mundial.

Do livro editado por esta instituição (OCDE, 2001:4) designado “*Le bien-être des Nations: le rôle du capital humain et social*” extrai-se a seguinte definição:

“ (...) *Le capital social est entendu de diverses façons selon les chercheurs mais dans le rapport, il représente les réseaux, les normes, les valeurs et les ententes qui facilitent la coopération au sein des groupes ou entre eux. Il faut le distinguer des dispositifs politiques, institutionnels et juridiques plus formels qui ont un rôle complémentaire dans ce processus*”.

Afirma-se, depois, a dado passo do livro que, parece existir um laço positivo entre alguns dos aspectos do capital social e a actividade económica, já que os dados observados levam a pensar que “ (...) *les réseaux sociaux aident les personnes à trouver un emploi; et la confiance encourage une utilisation plus efficace des crédits* (OCDE, 2001:3).” Por conseguinte, temos, também neste caso, um apelo à associação entre capital social e factores económicos.

Em síntese, a perspectiva institucional ou “desenvolvimentista” acentua o papel das comunidades e das instituições na promoção da coesão social, para se obterem resultados económicos melhores e mais elevados níveis de desenvolvimento.

Do exposto sobre as três perspectivas antes apresentadas, delimitação que poderá parece abusiva, uma vez que todas referem ser o capital social um recurso disponível em redes de relações, recurso que pode ser mobilizado ou por indivíduos, ou pelas relações entre actores ou, ainda, pelas instituições e sociedade civil, sendo, por conseguinte, variável a unidade de análise em cada perspectiva, podemos, então, concluir que o conceito de capital social é difícil de definir e mensurar (apesar de consensualmente se admitir que se refere a normas, redes e facilitação da interacção), pela sua multidimensionalidade e complexidade. Quer na vertente mais individualista, mais relacional, mais institucional,

mais comunitária, mais de redes, mais funcionalista, mais economicista, o capital social parece poder ser tudo o que se queira, menos talvez o que “será” na sua essência: “capital humano” (no sentido mais profundo do Homem e, por isso, indefinível e indefinido). Talvez, se se pudesse representar, com alguma “categoria”, o infinito (sem ser matematicamente, porque aqui já existe o símbolo) aí estaria contido o capital do “Homem”, o do Homem em sociedade, o “capital social”! Como nos dizia Levinas (2007) *“O não sintetizável por excelência é, certamente, a relação entre os homens”* porque *“(…) o sentido de alguma coisa está na sua relação com outra coisa.”*

As relações entre indivíduos, pessoas ou organizações, são, por conseguinte, uma fonte de capital social e, logo, de capital relacional. Esta perspectiva relacional será por nós aprofundada, mais adiante quando fizermos referência às relações interorganizacionais, por ser esta a perspectiva do capital social a que se pressupõe estar na base das relações estabelecidas entre os actores seleccionados para o nosso estudo de caso.

Para terminar este capítulo e como se afirma em Castro (2005:5), se o investimento em capital social não prossegue directamente objectivos de cariz económico como o aumento da produtividade (enquanto acréscimo do Produto ou Riqueza com menos recursos) nem da competitividade (acréscimo do Produto com maior valor acrescentado devido a trabalho mais qualificado), que objectivos poderão, então, estar na base dos contínuos incentivos à sua discussão mundial? Que natureza e tipo de relações sociais poderão estar em causa (familiares, económicas, políticas, ou outras) quando se fala de capital social? Serão relações formais ou informais, legítimas ou ilegítimas, licítas ou ilícitas, normativas ou instrumentais? A referência de Levinas (2007) a que *“A experiência irreduzível da relação parece-me, de facto, estar noutra parte: não na síntese, mas no frente a frente dos humanos, na sociedade, no seu significado moral”*, exprime com rigor o que o que para nós constitui uma/várias relação/relações.

Sendo esta problemática infindável em termos intelectuais, veremos em capítulos posteriores, que os actores do nosso estudo de caso – grandes empresas de construção e obras públicas – não estabelecem relações entre si ao acaso. As parcerias ou consórcios que formaram entre 2000 e 2007, período que, pela sua extensão, nos leva a dizer que as

relações encetadas pelos nossos actores terão sido estratégicas dado não serem de curto prazo, essas relações tiveram subjacentes objectivos não exclusivamente económicos. Os actores do nosso estudo de caso, ao constituírem empresas que já detêm um considerável capital social, seja pelo “nome” que possuem há longa data, seja pelo tempo de existência, seja pela “posição económica e social” que ocupam em termos sectoriais, veremos que estabeleceram relações entre si por várias ordens de razões. Na nossa opinião, a razão, talvez, mais importante terá sido o reconhecimento de que de *per se* não possuem todas as valências indispensáveis para fazer face às novas formas de competição (concorrência com cooperação), assumindo-se, pois, como actores interdependentes, actores que precisam cada vez mais de interagir uns com os outros para manterem as suas “posições” tanto sociais, como económicas na estrutura sectorial e económica.

O termo “posição” aqui aplicado pretende aludir à localização específica, em termos de ordenação, que cada actor terá na rede de relações que se considere (social, económica e/ou outras) em comparação com a “posição” dos outros actores que constituem o todo em análise. Esta acepção vai ao encontro da referência à posição dos indivíduos na sociedade feita por vários autores já antes referidos e que, então, enfatizámos o termo “posição” mas, mais especificamente, consideramos esta designação na confluência dada à mesma por Burt (1976:93) quando considera que *“the existence of an actor as a set of asymmetric relations to and from every actor in a network of relations is specified as the **position** of the actor in the network.”* (sublinhado nosso)

Vejamos agora quais têm sido as formas de medição do capital social mais avançadas na literatura para, depois, analisarmos as diferentes abordagens das relações interorganizacionais.

2.5. Formas de medição do capital social

Assim como a definição de capital social não é consensual, o mesmo acontece com as formas de medição que têm sido avançadas nos anos mais recentes, quer qualitativas, como quantitativas. Como afirma Robert Solow (1995) sendo tão difícil calcular o stock de

capital material de uma sociedade e sendo igualmente uma tarefa árdua medir o capital humano e o capital cultural pelas despesas em educação e formação, por ser uma grande parte da aprendizagem assimilada de forma informal, sobre a medição do capital social o autor tem muitas reservas, uma vez que a palavra “capital” que preenche este termo, pressupõe para a sua medição um inventário à semelhança do que é feito para as outras formas de capital. Mas, apesar das dificuldades de chegar a um consenso sobre a medição algumas propostas têm sido feitas.

2.5.1. Medição qualitativa do capital social

Iniciando com a proposta de medição sugerida por Fukuyama (2000:12) para o cálculo do stock de capital de uma sociedade, tem-se que:

$$KS = \sum [(1/r_n) * r_p * c * n]_{1..t}$$

Onde

$n = n^{\circ}$ elementos de um grupo

$1..t = n^{\circ}$ de grupos

$c =$ coeficiente de coesão interna dos grupos. Cada coeficiente c teria, na opinião do autor, de ser determinado subjectivamente por um observador externo, que tomaria como critérios os tipos de actividades dos grupos, a sua maior ou menor dificuldade de superação de conflitos, a realização de actividades sob pressão e outros factores;

$r =$ “raio de confiança” que pode ser pensado como uma externalidade positiva, e, neste caso, seria designado por r_p porque é um benefício que acresce ao grupo (nada se diz sobre a possibilidade e forma de medição de r_p nem sobre a unidade de escala em que poderia ser medido) independentemente da acção colectiva que o grupo formalmente possa prosseguir. Afirma Fukuyama que r_p no caso da maioria das famílias poderá ser igual a 1 e que, noutros casos, r é muito pequeno, quando, por exemplo, os grupos são muito grandes mas a participação é muito pequena (também nada se diz sobre as diferenças entre r e r_p que, na nossa opinião e tendo em consideração o que o autor expõe, talvez sejam diferenças de escala apenas);

r_n = “raio de desconfiança”, porque há grupos que produzem externalidades negativas (também, neste parâmetro não se faz qualquer referência à relação existente entre r , r_p = externalidade positiva e r_n = externalidade negativa. Será que r_n se poderia representar pelo inverso da externalidade positiva, isto é $r_n = 1 / r_p$? Ou será que r_n poderá ser o simétrico de r_p , isto é $r_n = (-r_p)$? E tendo o autor definido n como sendo o número de elementos de um grupo, será que este raio de desconfiança r_n se reporta a um grupo, aos elementos de um grupo, ou aos grupos entre si?)

Esta fórmula genérica, sugerida por Fukuyama (2000:12), ao pretender traduzir uma forma ideal e teórica de medir o capital social, colocou-nos algumas dúvidas, quer formais, quer teóricas.

Dúvidas formais

- Na nossa opinião, Fukuyama não nos esclarece, na fórmula avançada, se considera o capital social um stock ou um fluxo. Pensamos que deveria ser considerado como um fluxo, primeiro por não poder ser considerado como estático mas sim dinâmico (as relações que possuo num dado instante do tempo, variam ao longo do tempo) e, depois, porque considerar o capital social como um stock exigiria a contabilização do seu saldo (diferença entre o stock final e o inicial em determinado período) que, no caso do capital social, nos parece impossível de “calcular” por ser este “capital” diferente do capital económico (para este já existem algumas estimativas) e ser também diferente do capital humano/cultural (também aqui, as despesas em educação, assim como o volume de certificados e diplomas emitidos, constituem *proxys* do stock capital cultural).
- Uma segunda dúvida formal reside, na nossa opinião, na interpretação que se poderia dar ao resultado do somatório de um produto de componentes, tanto em termos absolutos, como relativos. Ou seja, podendo o resultado que se obtivesse, acaso se conseguisse operacionalizar esta fórmula, ser idêntico para dois países ou para duas regiões ou para duas localidades, como se traduziria a sua interpretação? Será que se poderia afirmar que possuíam o mesmo volume de

capital social, duas regiões completamente distintas em termos culturais, sociais, económicos e políticos?

- Uma terceira dúvida formal reside no desconhecimento dos intervalos de variação para os valores das componentes introduzidas no modelo teórico de Fukuyama. Ou seja, que valores (máximos e mínimos) poderíamos considerar para delimitar as diferentes componentes incluídas no somatório (c e r_p), sabendo apenas que n corresponderá a um número natural e que r_p no caso da maioria das famílias poderá ser igual a 1 e, noutros casos, poderá ser muito pequeno?
- Uma quarta dúvida formal coloca-se em relação ao facto de se considerar o capital social o resultado de um somatório de um produto de coeficientes, quando, se sabe, que nem sempre o todo corresponde à soma das partes, isto é, casos há em que o todo é superior à soma das parcelas como afirmava Edgar Morin sobre o ser humano. Ou seja, sabendo que o “capital social” de uma comunidade, ou região ou país, poderá ir para além do somatório dos “capitais sociais” dos mesmos, qualquer outra forma de agregação poderia ter sido avançada como, por exemplo, um “produtório” ou a “integração” de múltiplas componentes.
- Uma quinta dúvida prende-se com a dificuldade de operacionalização da modelização proposta para a medição do capital social de uma sociedade. Na verdade, como seria possível medir subjectivamente por um avaliador externo o nível de coesão interna de um grupo? Quais poderiam ser os critérios de avaliação a utilizar? A partilha de normas e regras poderia constituir um critério rigoroso? Como interpretar níveis idênticos de coesão interna relativos a grupos tão diferenciados nas suas acções e representações como por exemplo, grupos religiosos e grupos étnicos? Pese embora possam atingir níveis similares de coesão interna será que os resultados intra e extra grupo não influenciam esses níveis? E como medir as externalidades positivas e negativas? Perante a dificuldade em mensurar o que estará em causa no “capital social” consideramos, no entanto e apesar das nossas dúvidas formais, que Fukuyama foi muito além da maioria dos autores ao propor uma forma “ideal” de mensuração de um fenómeno que é multidimensional, complexo e incomensurável na sua plenitude.

A partir destas dúvidas formais surgiram-nos algumas dúvidas teóricas, não apenas em relação a esta modelização de Fukuyama mas, sobretudo, em relação a outras formas que têm surgido na literatura para medir o capital social.

Dúvidas teóricas

- Será que a para a “contabilização” do capital social se deveria apenas considerar o número de grupos, os elementos que os compõem (em número? em características?), os coeficientes de coesão interna dos grupos e as externalidades, positivas e negativas, que estes grupos podem gerar? Pensamos existirem muitos mais factores e componentes que poderiam ser considerados como integrantes do fluxo de capital social de uma sociedade. Talvez os níveis de talento natural (individuais e colectivos), os níveis de inteligência (idem), os níveis de sorte (idem), os níveis de esforço/vontade (idem) e outros relacionados com os grupos.

Outra dúvida teórica que a modelização de Fukuyama nos suscitou está relacionada com a contribuição de cada uma das componentes ali consideradas para o capital social global. Que critérios de ponderação se poderiam atribuir às diferentes componentes? E que relações poderiam ter as componentes entre si e com o capital social global? São dúvidas que, ainda, não vimos esclarecidas nem na literatura especializada, nem em termos de evidência empírica. Por esta razão temos de fazer justiça ao reconhecimento de Fukuyama (2000:12) de que

“(...) as this exercise indicates, producing anything like a believable census of a society’s stock of capital is nearly an impossible task, since it involves multiplying numbers that are either subjectively estimated or simply nonexistent (...) this leads us to the other source of data that has been used as a proxy for social capital, survey data on trust and civic engagement.”

E este excerto parece conter bem a realidade do que está em causa, quando se fazem investigações no sentido de explorar quais poderão ser as melhores *proxies* do capital social de uma sociedade.

Embora pensemos ser difícil poder um dia chegar-se a uma medida “standard” do capital social, como considerámos atrás, existem cada vez mais estudos no sentido da harmonização do “cálculo” de *proxys* do capital social, como o comprovam o “*Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital (INQUESOC)*”, do Banco Mundial (2002), elaborado por Michael Woolcock et al., e apresentado em: <http://worlbank.org/>, inquérito que é constituído pelas seguintes secções de inquirição: **1.** Grupos e Redes; **2.** Confiança e Solidariedade; **3.** Acção Colectiva e Cooperação; **4.** Informação e Comunicação; **5.** Coesão Social e Inclusão; **6.** *Empowerment* e Acção Política.

Parecendo ser exaustivo na tentativa de cobertura das principais preocupações teóricas subjacentes (como o demonstram as questões inseridas em cada secção), foi também com este objectivo que a OCDE organizou em Londres, de 25 a 27 de Setembro de 2002, a Conferência Internacional subordinada ao tema “*On Measurement of Social Capital*”, no sentido de se procurarem formas de inquirição *standard*, pelo menos nos seus Estados Membros, para “medir” o capital social. É neste contexto que, a maioria dos Países Membros que participaram nesta conferência, fizeram sugestões sobre a forma e conteúdos dos inquéritos a realizar, propondo, alguns países, que contivessem campos semelhantes aos apresentados no inquérito do Banco Mundial, de acordo com a “leitura” dos *working papers* apresentados pelos representantes dos países da OCDE na Conferência referida.

Feita uma leitura atenta da comunicação apresentada por Petr Matejü na conferência da OCDE, a sua abordagem é digna de salientar por chamar a atenção para a forma como essa medição (a ser prosseguida) tem de ser realizada na Rússia, uma vez que este País tem particularidades que não podem ser negligenciadas. Na sua opinião, embora pretenda contribuir para o consenso, salienta, contudo, que o principal problema é existirem, pelo menos, duas abordagens significativamente diferentes sobre o conceito de capital social:

*“Social capital defined as mostly an **attribute of an individual**, as a person’s potential to activate and effectively mobilize a network of **social connections** based on **mutual recognition** of proximity (in a social space) and maintained by symbolic and material*

*exchanges (Bourdieu)”. In this context, social capital has the properties of the **private good**, which individuals accumulate and use to achieve their own goals;*

*Social capital defined as mostly an **attribute of a society**, as a quality of networks and relationships enabling individuals **to cooperate** and act collectively (Putnam). Within this framework, social capital is based on the high degree of interpersonal **trust** as well as on the **trustworthiness** of public and political institutions that establish and uphold the **rule of law**, making all kinds of exchanges transparent and safe. For these reasons social capital has the properties of a **public good** facilitating achievement of higher levels of efficiency and productivity. (Matejü, 2002:2) (sublinhados do autor)*

Para este autor existem dificuldades em reconciliar estes dois conceitos: a primeira, reside no facto de a maioria dos economistas preferirem a interpretação de Putnam e alguns sociólogos, que se esforçam por explicar a reprodução das desigualdades, preferirem mais a conceptualização de Bourdieu e Coleman; a segunda reside no facto de, em geral, se basear o capital social na confiança e cooperação para prosseguir objectivos comuns (como crescimento e *performance* económica) em sociedades relativamente estáveis e com instituições políticas bem estabelecidas, como, por exemplo na Europa Ocidental e América do Norte. Ora, segundo o autor, este argumento não é linear nas sociedades em transformação, nomeadamente nas sociedades pós-comunistas, onde as instituições começam, agora, a ser reconstruídas e, por isso, a mudança política tem afectado fortemente a confiança nas instituições, confiança que não demonstra uma direcção clara em termos de qualidade das relações, no sentido da prossecução dos objectivos antes apontados; por fim, o autor salienta que o acréscimo das desigualdades e as profundas alterações da estrutura social, nos países em transformação, têm conduzido, nestes países, a investigações que colocam, mais, o acento no mecanismo mobilidade social do que nos factores utilizados pelas democracias ocidentais.

De forma sumária e depois de ilustrar os três regimes diferentes pelos quais estas sociedades passaram, Matejü chega à conclusão que, de acordo com alguns estudos comparativos nas sociedades em transformação, os reais “ganhadores” têm sido os que têm conseguido combinar capital político do passado (quadros da nomenclatura,

tecnocratas comunistas) com capital cultural (educação, conhecimento). O capital político possibilitou esta via ao criar redes sociais e manutenção de elos úteis (capital social); o capital cultural por sua vez tem conduzido a uma elevada flexibilidade para colocar todos estes activos em acção sob novas condições. Dos vários estudos realizados nos países em transformação, o autor conclui que todos os indicadores que medem a dimensão formal do capital social (confiança, participação e envolvimento cívico, interesse político e confiança nas instituições) não oferecem problemas, já a dimensão informal (participação em redes informais de trocas) apresenta-se, sempre, subavaliada. Daí o autor considerar que alguns passos foram dados no sentido do debate sobre o papel do capital social formal para o crescimento económico, enquanto ao nível do seu papel na transformação da estrutura social e na determinação das oportunidades muito falta fazer.

Na sua perspectiva, a agenda futura, em geral, depois de se superarem alguns problemas de reconciliação de conceitos e formas de medição, deveria concentrar-se em torno de quatro temas (Matejü, 2002:5):

- 1) (...) *to trace the use of potentially suitable indicators of various dimensions of social capital in existing comparative surveys;*
- 2) *to create scales representing distinct dimensions of social capital and to assess their reliability in different social and cultural systems;*
- 3) *to analyze the relationships between the main dimensions of social capital in different systems;*
- 4) *to assess relationships between the main dimensions of social capital and other relevant variables (e.g. political efficacy and other relevant political attitudes, one's position in class structure and social stratification, etc.)*

Defende o autor que para os países pós-comunistas, a agenda de investigação deve tentar desenvolver medidas de capital social que conduzam ao envolvimento das “*weak social ties*” (relações no sentido de Granovetter) e na criação de oportunidades de vida para as pessoas (mobilidade profissional e de emprego, acesso a recursos de valor elevado, etc.). Ainda segundo a sua opinião, para atingir este objectivo devem ser considerados dois grupos de indicadores: **1)** indicadores de capital social que decorram da aferição de uma posição actual, ou passada, na estrutura social e na estrutura de poder (capital social

posicional); 2) indicadores de envolvimento activo das pessoas na construção de redes com base no reconhecimento mútuo da utilidade de vários tipos de trocas (capital social posicional).

Esta referência à construção de **indicadores de posição na estrutura social**, ou aferição do **capital posicional**, parece-nos muito importante ter em consideração quando futuramente forem equacionadas as possibilidades de medição do capital social de uma sociedade, não apenas por constituir uma sugestão importante, mas porque, como afirma o autor e se constata na difusão dos estudos sobre medição do capital social, a maioria dos estudos tem enveredado pela aferição (via inquérito por questionário ou via entrevistas) da participação cívica, níveis de confiança interpessoal e nas instituições, como as principais formas de medição do capital social.

2.5.2. Medição quantitativa do capital social

Outra via de medição do capital social que tem sido seguida por alguns autores, para validar alguns dos argumentos defendidos sobretudo pelo Banco Mundial e OCDE, tem sido a utilização de dados, obtidos qualitativamente, em modelos econométricos, com o objectivo de “quantificar” a correlação existente entre crescimento económico (ou níveis de riqueza) de um país e o seu “capital social”.

Neste sentido e de uma forma que nos parece algo “tecnocrata”, é possível encontrarem-se modelizações para a função de produção (ou do rendimento nacional) de um país, como a proposta seguinte de Arraes, Ronaldo de Albuquerque et al. (2003).

$$Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta S(t)^\gamma [A(t)L(t)]^{1-\alpha-\beta-\gamma}$$

Onde $0 < \alpha, \beta, \gamma < 1$

Y (t) é a função de produção (tipo Cobb-Douglas com rendimentos constantes à escala)

K é o capital financeiro

H é capital humano

S será o capital social

L o trabalho

e A o progresso técnico e/ou tecnológico.

Afirma, o autor do modelo que o produto marginal do capital social é positivo, isto é, que a diferenciação de $Y(t)$ em ordem a $S(t)$ é positiva (não sendo por nós perceptível como é possível extrair uma conclusão assim quando se sabe existirem externalidades positivas e negativas associadas ao capital social e que a consideração do mesmo deveria ser o capital social líquido de externalidades como apontou Fukuyama).

Afirma, depois, que a taxa de crescimento do capital social num país é dada por:

$$\partial S / \partial t = S_s Y(t)$$

onde S_s constitui a parte do rendimento “investido” em capital social.

É sabido que uma função de produção Cobb-Douglas (avançada pela teoria neo-clássica) considerava, apenas, os recursos Capital (K), Trabalho (L) e Progresso Técnico (A), respeitando o recurso capital essencialmente a Formação Bruta de Capital Físico (investimento de um País, público e privado). Mais tarde, nas décadas 60 e 70, esta expressão da função de produção complexificou-se, passando a considerar não em exclusivo o capital físico (material) mas, também, todo o investimento em capital humano (representado pelas despesas em educação, formação e em Investigação e Desenvolvimento – R&D) como uma variável relevante para a explicação dos níveis de riqueza (Y) de um País. O recurso capital passou, então, a integrar a componente física e a componente “cultural”. Agora, nas décadas oitenta e noventa, novas complexificações do recurso capital são avançadas, sendo propostas medições para o “capital social” semelhantes às realizadas para o “capital humano” e para o “capital físico” por forma a tornar-se uma variável explicativa do nível de desenvolvimento de um País. Não estando em causa todo o mérito “científico” das investigações teóricas efectuadas sobre a complexidade de definição e medição do capital social, será plausível chegar-se um dia a “uma fórmula matemática” que expresse o “custo/preço” de uma relação concreta? A relação entre duas pessoas, ou entre duas empresas, ou entre dois grupos só se estabelece através de um “custo/preço objectivo”? As múltiplas tentativas, de que a anterior é um

exemplo, para objectivar “custos” que são na maioria dos casos subjectivos e inquantificáveis não poderá fazer emergirem uma nova forma de *laissez-faire, laisser-passer et laissez-mesurer tout*? Por fim, até onde se irá na complexificação do recurso Capital? Em princípio todo o “capital” pressupõe (passo a redundância) “capitalização” (acrescer capital ao capital inicial), “rentabilização” e acumulação (como afirmava Bourdieu), residindo, neste termo, a emergência da designação ‘capitalismo’ e ‘sociedades capitalistas’. Sobre esta problemática, muitos são os autores que põem em causa o termo “capital” na designação “capital social”, como, por exemplo, Adler and Kwon (2000:54). À pergunta que colocam “mas será capital?” respondem que, pese embora seja um recurso com algumas características semelhantes a outras formas de capital (o criar expectativas de rendimentos futuros; o ser “apropriável”; ser complemento ou substituto de outros recursos; e necessitar de manutenção), contudo, difere das outras formas de capital, pelas suas especificidades, mais concretamente pela interpretações controversas de que ainda é objecto, nomeadamente os binómios bem público/bem privado, externalidades negativas/positivas geradas e, por fim, porque não será fácil, senão impossível “quantificar” o investimento inerente a qualquer tipo de capital e, logo, ao “capital” social. Na opinião destes autores, a qual partilhamos, o termo “capital” deveria ser empregue apenas metaforicamente.

São muitas as interrogações que as modelizações econométricas, de que a anterior é apenas um exemplo, suscitam a propósito do conceito e medição do capital social como a de saber que parte do rendimento pode ser afectada ao capital social. Na literatura não se encontram muitas referências. Serão os montantes envolvidos em acções de corrupção que, em alguns países, são estimados ser volumosos e disponibilizados para, por via directa ou indirecta, se atingirem interesses individuais e/ou colectivos (através das redes de relações)? (Podem ser mas, neste caso, de que capital social falamos?)

Para finalizar este ponto, retinha a afirmação de Woolcock (2000:14) (pese embora, se discorde da forma como, depois, defende a “quantificação” do capital social) quando diz:

“ (...) Lograr una medida única e veraz del capital social es una tarea probablemente imposible. Varias son las razones: en primer lugar, las definiciones más

completas del concepto son multidimensionales pues incorporan diferentes niveles e unidades de análisis; en segundo lugar, la naturaleza y las formas del capital social cambian con el tiempo en la medida en que varía el equilibrio entre organizaciones informales e instituciones formales; por último, puesto que, al comienzo de la investigación en este campo, nunca se diseñaron estudios de largo plazo y multinacionales para medir este capital, los investigadores contemporáneos han debido recopilar índices de un abanico de ítemes aproximados (medidas de confianza, confianza en los gobiernos, tendencias electorales, movilidad social, entre otros). (sublinhado nosso)

Por muitas aproximações quantitativas que se tentem, serão sempre “representações” débeis do capital social, porque este a ser possível de quantificar e utilizar tornaria possível “manipular” o “profundo” do Homem e este é incomensurável, infinito, indefinido. Como questiona Castro (2008:25), não se retirando a valia dos estudos e aprofundamentos que a OCDE e Banco Mundial neste campo têm promovido, sobre a conceptualização e aplicação do capital social, consideramos, contudo, algo perigoso, como também o considera Robert Solow, relacionar o capital social exclusivamente com a prossecução de fins económicos, principalmente os que têm tentado fazer a sua medição com o objectivo de o relacionar em exclusivo com o crescimento do PIB por habitante ou o nível de bem-estar de um determinado País.

Nesta era de mundialização e em que tudo parece ser possível “contabilizar”, tememos que o “capital social” se venha a tornar não um conceito complexo e multidisciplinar (que interessa a várias ciências sociais da antropologia à psicologia social e mesmo das organizações) mas, antes, um conceito linear, banal e vulgarmente estimado e previsto como se de mais uma variável macroeconómica se tratasse.

Certamente que num futuro próximo as organizações recrutarão os seus recursos humanos com base não exclusivamente no capital humano (este já vulgarizado em diplomas, formações profissionais e outras “certidões”) mas, também, com base no capital social que cada candidato possuirá (que nome herdou, que escolas frequentou, que amigos possui, que relações políticas, económicas, religiosas e outras é que tem, o que faz nos tempos de lazer, etc.) – requisito que parece ser já muito utilizado no recrutamento de

recursos para o topo de algumas organizações, mas que ainda não se encontra generalizado por toda a estrutura hierárquica das mesmas nem na maioria das empresas. Como nos diz Villaverde Cabral (2008:33) *“gostava então de apontar para a existência intangível de um meta-capital social que funcionaria como o “ar que se respira” em cada sociedade e que, segundo a sua maior ou menor densidade e pureza, nos encheria os pulmões de energia e criatividade ou nos deixaria sem fôlego para as tarefas que temos por diante.”* (sublinhado nosso) Neste âmbito, questionamos, pois, se a “sociabilidade” no sentido da pertença a várias redes de relações sociais tem de ser encarada como “capital” ou como inevitabilidade da vivência do ser humano?

É com este “espírito” de dúvida sobre as perspectivas futuras de evolução do conceito que passamos, agora, a analisar as relações interorganizacionais. E aqui chegados, pensámos na sugestão dada por Matejü (2002) sobre a medição do capital social (capital posicional) que, na sua opinião, deveria ser tida em conta nos países em transição e, que para nós, constituiu um mote para investigação. De facto, propusemo-nos investigar a relação existente entre o capital social e o capital económico das grandes empresas de construção e obras públicas em Portugal, mas apenas de entre as que se encontram filiadas na ARGEC (Associação Representativa das Grandes Empresas de Construção). Ou seja, o estudo de caso que apresentaremos adiante, teve por objectivo investigar qual a relação existente entre a “posição” dos actores na estrutura sectorial em que se movimentam e a sua “posição” na rede de relações interorganizacionais que estabeleceram entre 2000 e 2007. Mas, vejamos, primeiro, porque estabelecem as organizações relações sociais e económicas.

2. 6. As Relações Interorganizacionais como Fonte de Capital Social

Tendo visto antes que, seja qual for a perspectiva que se considere – individual ou colectiva – na abordagem do capital social, todas elas consideram que este recurso só está disponível através das relações que os indivíduos (pessoas ou organizações) estabelecem entre si e que este recurso permite atingir objectivos que não se alcançariam de forma

isolada. Para existir capital social é, por conseguinte, necessário existir uma relação. Foi partindo desta premissa que, primeiro, fizemos a análise das diferentes abordagens sobre o capital social e, segundo, para abordarmos, agora, o capital social na sua perspectiva de recurso existente e mobilizável entre organizações. Ou seja, a abordagem que se segue tem como ponto de partida toda a reflexão teórica anterior só que agora será ampliada para a análise das relações entre as organizações, análise do capital social enquanto recurso a ser utilizado por *corporate actors* como referiu Coleman.

De acordo com Varanda (2000:99), desde os anos 70 que os investigadores se têm apoiado na análise de redes para o estudo das relações interorganizacionais, por se acreditar que as organizações são concebidas como parte de uma rede de relações que simultaneamente constrange e cria oportunidades à actividade organizacional e que a análise da estrutura das relações e do conhecimento da posição de uma organização nos permite compreender muitos aspectos relacionados com o comportamento organizacional. Também Salancik (1995:345) partilha desta visão da análise das redes de relações afirmando que “(*... Network analysis corrects a tendency in organizational theory to focus on the trees rather than the forest, on the action of individual organizations rather than on the organization of their actions.*)” Segundo o autor, a análise de redes permite compreender ir mais além na teoria organizacional, deixando de se encarar uma organização de forma atomizada que tem de fazer face a um meio, interno e externo, que lhe permita concorrer e competir nos mercados de forma isolada, para passar a olhar-se uma organização em rede, isto é, em relação com outras organizações e não apenas com o meio. Segundo Salancik, as redes são construídas quando os indivíduos interagem, sejam esses indivíduos organizações ou pessoas. Quando vários indivíduos estão envolvidos, a estrutura resultante pode ser analisada para constatar vários factos sobre os indivíduos ou sobre a rede. Neste contexto, podemos perguntar quem alcança o maior número de indivíduos (centralidade)? Pode cada indivíduo ser alcançado por cada um dos outros (conectividade)? Quantos indivíduos são alcançados por qualquer indivíduo, em média (dimensão da rede)? Interagem alguns indivíduos apenas com alguns outros (clique)? Interagem dois indivíduos com o mesmo conjunto de outros indivíduos (equivalência estrutural)? Permitindo a resposta a estas perguntas inferir sobre algumas características das relações

dos indivíduos, defende o autor que se se conhecerem outros factos sobre os indivíduos ou sobre a natureza das suas interacções e relações, podemos então avançar para a análise de outros fenómenos que respondam nomeadamente a perguntas como: têm os indivíduos com redes sobrepostas estruturas de conhecimentos sobrepostas? Valores Partilhados? Comportamentos comuns? Comportam-se os indivíduos estruturalmente equivalentes de forma similar? Interagem mais os indivíduos demograficamente similares (homofilia)? Flui a comunicação entre indivíduos apenas num sentido (hierarquia)? Interagem os indivíduos mais prontamente com aqueles com quem partilham valores e conhecimentos? Salancik admite que a maioria das análises de redes na teoria organizacional se tem preocupado mais com a avaliação dos efeitos dos fluxos de informação e recursos nos actores individuais (organizações ou pessoas) ou como os actores ganham prestígio ou influência através das suas posições nas redes. Na sua perspectiva uma atenção menor tem sido dada aos efeitos das redes nos fluxos de obrigações e deveres, constituindo uma excepção as análises de Ronald Burt, autor que analisa como a posição numa rede pode ser, tanto uma fonte de constrangimento, como uma fonte de benefícios e oportunidades.

Também para Varanda (2000:99) a investigação sobre as redes interorganizacionais tem seguido, por regra, a lógica da teoria da dependência de recursos, segundo a qual uma organização está inserida num ambiente muito vasto do qual depende para a obtenção de recursos necessários para a sua sobrevivência (matérias-primas, recursos humanos, informação, capital e outros), meio que no entanto é uma fonte de incerteza. E é perante esta incerteza do meio que muitas organizações, como meio de defenderem a sua autonomia, resolvem superar alguns dos constrangimentos através da criação de diversos tipos de relações interorganizacionais, criando assim uma estrutura colectiva que permite reduzir a incerteza, aumentando ou facilitando o acesso aos recursos, por exemplo, via pertença a associações profissionais, *interlocking directorships*, *joint ventures*, consórcios e outras formas de relacionamento.

De acordo com Van de Ven (1976:28) por autonomia deve entender-se “(...) *that organizations are capable of choosing the course of action they desire to pursue*”. Sendo a autonomia uma capacidade organizacional, uma empresa ao estabelecer uma relação

duradoura com outras empresas sabe que “(...) *to become involved in an inter-organizational relationship implies: i) that it loses some of its freedom to act independently, when it would prefer to maintain control over its domain and affairs, and ii) that it must invest scarce resources and energy to develop and maintain relationships with other organizations, when the potential returns of this investments are often unclear or intangible.*” Assim, perante estes pressupostos torna-se evidente que uma organização entrará numa parceria com outras organizações no pressuposto de não perder autonomia, ainda que saiba que a sua liberdade de acção na rede de relações será diferente da que teria se agisse individualmente. Para Van de Ven (1976:28-29) existem duas razões para as organizações se interrelacionarem. Uma primeira razão estará na necessidade de recursos, razão mais do foro interno da organização e a segunda estará no compromisso para com um problema externo ou oportunidade, razão do foro externo. Terá residido na primeira razão o aparecimento do “*resource dependence model*” para justificar as relações interorganizacionais, baseando-se o “*system change model*” na segunda razão ou actividades associadas com o compromisso das organizações para com problemas ou oportunidades externas. Acrescenta ainda o autor que a formação de uma relação inter-organizacional é uma função da dependência de recursos e/ou do compromisso, também do consenso e da consciência em se querer formar uma relação com outras organizações, concluindo que “ (...) *the formation of an inter-organizational relationship is a function of resource dependence and/or commitment, awareness and consensus.*” Ainda na sua opinião, as relações interorganizacionais poderão ser facilitadas se existir uma similitude de domínio, isto é, domínios em que as organizações recorrem às mesmas fontes, têm os mesmos objectivos, têm *staff's* com as mesmas qualificações profissionais, prestam o mesmo género de serviços aos utilizadores. Quando maior for a semelhança no domínio, maior será a interdependência e maior será a dimensão e a variabilidade das trocas, aspecto que nos parece importante reter por pertencerem os actores do nosso estudo de caso ao mesmo domínio.

Se Van de Ven defendia que a formação das relações interorganizacionais dependia em simultâneo da falta de recursos, de compromissos com problemas ou oportunidades externas, do consenso e da consciencialização das organizações, outros autores têm desenvolvido outras teses para o estabelecimento de parcerias que não assentam, em

exclusivo, nestes factores. Como é referido por muitos autores, a abordagem das relações interorganizacionais tem proliferado muito nas últimas décadas, devido a razões como a globalização dos mercados, a intensificação tecnológica, a desregulamentação de sectores económicos, o dinamismo e a volatilidade das formas competitivas e à impossibilidade que, hoje em dia, uma empresa individualmente tem, de ser altamente competitiva na área de actividade que desenvolve. Serão estas as razões que estarão na base da proliferação de uma série de acordos de cooperação entre as organizações, acordos que podem assumir múltiplas formas como alianças estratégicas, *joint ventures*, consórcios, parcerias públicas, parcerias privadas e também parcerias público-privadas (PPP's), relações de subcontratação, acordos contratuais de empresas (ACE's), forma esta muito assumida no sector da construção como sendo uma empresa que se constitui como consórcio para concorrer a obras públicas de grande dimensão, de entre outras formas de cooperação que existem. Sendo estes alguns termos utilizados na literatura, outros ainda, são considerados na área da Gestão para descrever uma aliança como: parceria, integração, rede, aliança estratégica, integração vertical ou parceria cooperativa. Segundo alguns autores é pela proliferação de termos que são utilizados para demonstrar a eficácia das alianças na melhoria das relações interorganizacionais que o mesmo se tornou ubíquo. Neste sentido, defendem alguns autores como Cheng et al. (2000:84) que a 'parceria' deverá ser o termo a utilizar quando se refere o sector da construção, por ser um projecto de construção tipicamente organizado entre partes relacionadas hierarquicamente (por exemplo, proprietários/clientes, arquitectos, engenheiros, empreiteiros gerais, subempreiteiros, fornecedores e outros) que possuem competências e conhecimentos muito diferenciados. Neste sentido e segundo os autores anteriores uma parceria, no sector da construção, deve ser definida como " (...) *a co-operative strategy than an organization implements by modifying and supplementing the traditional boundaries that separate organizations in a competitive climate. In this way, partnering can be used to create a cohesive atmosphere in wich all Project team members to openly interact and perform.*" (Cheng et al., 2000:85)

As relações interorganizacionais podem estabelecer-se entre duas ou várias organizações e as formas jurídicas destas relações podem ser múltiplas como instituições públicas,

empresas privadas de responsabilidade limitada ou por quotas, sociedades anónimas, sociedades gestoras de participações sociais (SGPS), sendo estas, em geral, grupos empresariais, organizações sem fins lucrativos (associações, sindicatos, e outras), em alguns casos designadas organizações não governamentais (ONG's) de entre outras formas. As organizações estabelecem relações também para interagirem nos mais diferentes sectores de actividade.

Se as razões macroeconómicas apontadas para as múltiplas formas de cooperação entre as organizações são as que referimos antes, outras razões microeconómicas são apontadas, sendo mesmo as mais desenvolvidas em termos de literatura. De entre outras razões, as relações interorganizacionais têm sido analisadas porque:

- Segundo alguns autores, as organizações encaram as formas de parceria ou alianças que estabelecem, como uma nova forma de fazer face à incerteza do meio em que estão inseridas, incerteza que advém, tanto das transformações tecnológicas que a cada instante sucedem, como das preferências cada vez mais exigentes dos consumidores/utentes, ou, ainda, devido às novas formas de competição (nacionais, internacionais e globais) que envolvem, tanto os meios de concorrência tradicionais, como novas formas de competir em colaboração e cooperação;
- Outros autores defendem que as parcerias e outras formas de cooperação interorganizacional, visam também a complementaridade de recursos (capital, tecnologia, ou activos específicos como conhecimento, prestígio, status e outros), uma vez que cada uma das organizações individualmente não consegue, nos dias de hoje, deter a plenitude dos recursos exigidos para competir;
- Defendem outros, constituírem as parcerias novas possibilidades de aprendizagem sistemática de funcionar em equipa, em particular, funcionar em redes de relações, forma bem distinta da relação hierárquica que, em geral, se verifica numa empresa individualmente;
- Defendem, outros, que as parcerias visam fazer face às normas regulamentares que determinado sector enfrenta, as quais podem revelar-se muito restritivas para cada empresa individualmente mas não tanto para a parceria;

- Por fim, há autores que defendem poderem as parcerias proporcionar às organizações que nelas se envolvam maiores níveis de *status* e de reputação, permitindo-lhes desta forma, manter as “posições” que detêm na sua estrutura sectorial.

Seja, como alguns autores afirmam, por imitação, seja como uma forma de enfrentar a instabilidade e incerteza dos mercados, seja pela dependência de recursos, seja pela assumpção de que a cooperação pode dar origem a melhores *performances* e maiores vantagens competitivas, seja porque razão for, parece ser consensual a ideia de que as novas formas de competição não se verificam entre empresas individualmente mas, sim, entre grupos de organizações, por se pensar ser esta a melhor forma de se poder sobreviver num mercado e por “(...) *represent more enduring solutions to the problems of organizing production in an era of diverse consumer preferences, technological change and sharp international competition.*” (Powell, 1987:68)

2. 7. Razões para o Relacionamento Interorganizacional

As associações estratégicas, alianças estratégicas ou ainda como referimos antes as parcerias, podem assumir variadas formas de relacionamento entre as organizações, de que os consórcios realizados entre os nossos actores do estudo de caso são um exemplo, tanto podem ter sido formados com objectivos de complementaridade de recursos, como de transferência de conhecimento entre as empresas, como ainda para a obtenção de status, objectivos que são largamente apresentados na “literatura” como recursos privilegiados para a mobilização de capital social em redes de relações ou para melhorar a performance das organizações, como referem, tanto Moran (2005), Inkpen (2005), Podolny (2001), Lin (2001), Uzzi (1996 e 1997), Galaskiewicz (1985), Casey (2007), Gilsing et al. (2007), Burt (1994), Gulati e Sytch (2007), Knox (2006), Yamagishi (1988) e Eisenhardt (1996) de entre muitos outros autores que analisaram porque é que as empresas se associam e estabelecem relações.

Como refere Gulati et al. (1999: 398), o foco de muitas investigações feitas na perspectiva de redes tem-se centrado na criação de redes interorganizacionais através da análise do papel da indústria chave na modelização das redes de alianças, no papel que as redes têm para as escolhas dos parceiros de aliança, também na investigação entre aspectos de inovação e de investigação e desenvolvimento e o estabelecimento de alianças, na frequência acumulada de alianças realizadas pelas empresas, sobre a natureza precisa das relações interorganizacionais estabelecidas e seus efeitos na estrutura e performance das relações de aliança. Diz-nos que todas estas análises têm contribuído para o avanço da compreensão das alianças estratégicas e para o aprofundamento da perspectiva de incrustação das organizações, que tendo sido inicialmente aplicada ao estudo dos indivíduos e suas redes, se tem alargado às empresas e às suas relações interorganizacionais.

Sendo muitas as vertentes de análise sobre as relações interorganizacionais, pensamos que durante muito tempo a principal razão, que se utilizou para justificar o relacionamento das organizações, foi a da redução dos custos de negociação e de transacção. De facto, foi a partir do artigo de Williamson (1973)⁸ e do seu livro *Markets and Hierarchies* publicado em 1975, que muitos artigos científicos foram escritos e publicados, com o objectivo de demonstrar que muitas das parcerias estabelecidas poderão, na verdade, visar a redução de custos de transacção e de negociação mas, uma grande maioria desses estudos, tenta ir mais além defendendo que não serão apenas motivações de redução de custos as razões que levam as organizações a estabelecerem parcerias entre si mas, antes, motivações muito mais fortes como a complementaridade de recursos, de competências, de saberes e conhecimento (tácito enquanto conhecimento não codificado e implícito enquanto conhecimento codificado), para além das possibilidades de inovação que são incrementadas sempre que as empresas se relacionam umas com as outras.

⁸ Neste seu artigo "*Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations*", Williamson afirma que os factores que contribuem para os fracassos de mercado, são os mesmos que contribuem para os fracassos da organização interna como sejam os factores humanos (nestes a racionalidade limitada, o oportunismo e o meio) e os factores transaccionais (aqui a incerteza, não homogeneidade e impacto da informação). Para fazerem face a todos estes factores as organizações têm de incorrer em custos de contratação a vários níveis.

Como podemos ver de seguida, as perspectivas sobre as razões porque as empresas se aliam estrategicamente umas com as outras estão relacionadas com várias motivações e dependem da forma como se encara a aliança estratégica. Assim, para Eisenhardt (1996:136) as parcerias estabelecem-se quando “(...) *when firms are in strong social positions such that they are led by large, experienced and well-connected top management teams. The underlying logic of alliance formation is, thus, strategic needs and social opportunities.*” Já na perspectiva Rowley et al. (2004) “(...) *interfirms networks are institutional arrangements for managing interdependence among organizations. Under conditions of bounded rationality (limited cognitive capacity and costly information) exchange is inhibited by the inability to foresee contingencies and observe all actions of exchange partners. Like the firm, the interfirm network smoothes exchange by providing rules and understandings that limits costs and uncertainty*”. Para Ranjay Gulati et al. (1999: 397), autor que muito tem contribuído para o aprofundamento do estudo sobre alianças estratégicas, define estas como sendo (...) *as any voluntarily initiated cooperative agreement between firms that involves Exchange, sharing or codevelopment and it can include contributions by partners of capital, technology or firm-specific assets*”, perspectiva que partilha em artigos elaborados em 1995 e 2000. Por fim, segundo Trabelsi (2005) uma aliança estratégica é definida como “ (...) *associations entre plusieurs entreprises concurrentes, ou potentiellement concurrentes, qui choisissent de mener à bien un projet ou une activité spécifique en concordant les compétences, moyens et ressources nécessaires plutôt que de se faire concurrence les unes aux autres sur l’activité concernée*», adianta ainda que *«la confiance constitue un vecteur propice au renforcement de la coopération.»*

Tendo em consideração estas diferentes perspectivas, pensamos que as alianças/parcerias/consórcios estabelecidos pelos nossos actores foram, de alguma forma, relações “familiares ou de confiança” dado que determinado actor se associa com quem conhece há algum tempo e em quem confia, seja por já se terem associado no passado, sendo esta para Gulati et al. uma das principais razões porque as parcerias se estabelecem de forma repetida ao longo do tempo, por terem sido bem sucedidas no passado e existir confiança mútua e conhecimento dos parceiros. São, em princípio, os parceiros em quem se confia e se conhecem os métodos de trabalho com quem no futuro se quererão estabelecer novas parcerias, confiança no sentido de se saber que o parceiro não se aproveitará das vulnerabilidades dos outros, ou seja parceiros que não incorrerão em

comportamentos “oportunistas” ou de *free-rider's*, no sentido de apenas pretenderem alcançar os objectivos da sua organização e não os objectivos colectivos da parceria. Serão também seleccionados em futuras alianças os parceiros que as organizações sabem poder contribuir para o acréscimo de status e legitimação, não de uma organização mas das várias que compõem a parceria. A propósito de comportamentos *free-rider* e de comportamentos de excesso de zelo (*rationality of the zealot*), James Coleman (1988b:52) salienta que ambos os comportamentos se podem verificar na mesma forma de organização social de tal forma que em muitas organizações sociais os objectivos de diferentes pessoas são complementares e alcançados com algum tipo de troca. Noutras situações os objectivos são diametralmente opostos de forma a que o objectivo de alguém é alcançado à custa de outrem, podendo pois emergir situações de conflito. Mas, segundo Coleman, por vezes os objectivos não são complementares nem de conflito, mas sim comuns, tal que a prossecução do objectivo de alguém ajuda também na prossecução dos objectivos de outrem. É nestas situações que podemos encontrar tanto *free-riders* como ‘zeladores’. A esta forma de estrutura social em que os interesses são comuns designarei, por conveniência, uma **estrutura de interesses conjuntos**, em contraste com outras a que poderemos chamar de *dijuntas*. Ainda de acordo com Coleman (1988b:57)

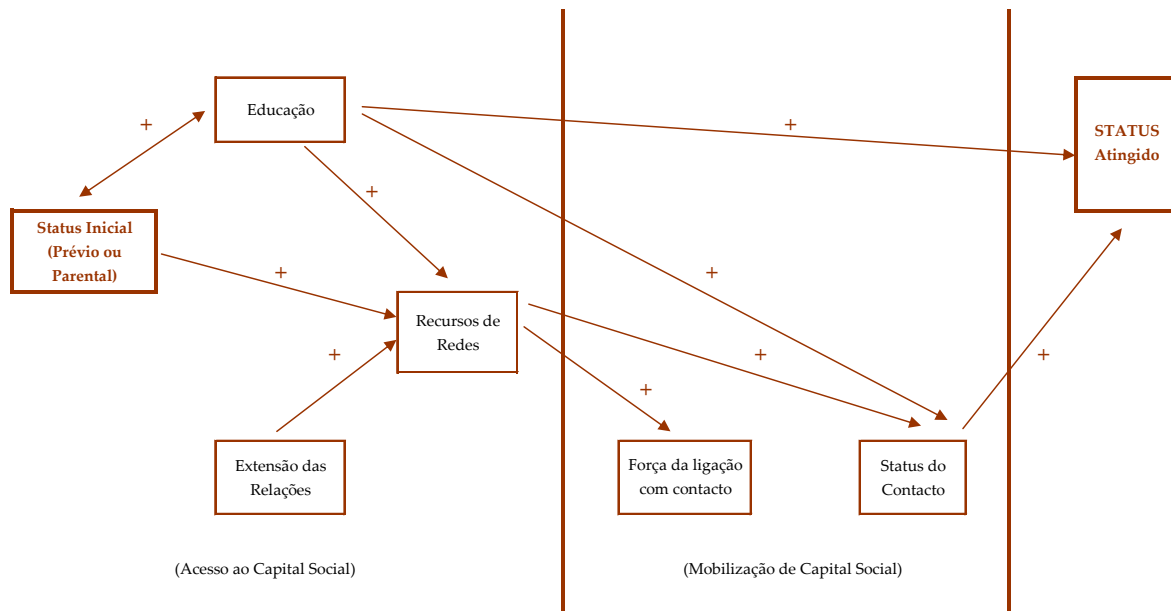
“(...) more generally, the closure of networks gives increased potential for amplifying the returns to the actor. Thus although a system with a degree of connection to the actor may exhibit a strong potential that induces higher levels of activity, a system with high closure provides an added potential, due to the benefits received from one another by each of those who experience externalities of an actor’s action. There is an amplification that occurs even before the rewards get back to the actor himself.”

Ou seja, uma rede de relações intensas cria um potencial de amplificação de benefícios para os actores (sejam pessoas ou organizações), ainda que as redes de organizações, pela sua complexidade, registem comportamentos que tanto podem ser de cooperação como conflituantes. A designação de Coleman relativamente a uma estrutura de interesses conjuntos, parece-nos muito pertinente e passível de aplicação aos consórcios criados pelas grandes empresas de construção, uma vez que, de 2000 a 2007, ter-se-ão verificado com certeza complementaridade e conflito de interesses entre as organizações constituintes das parcerias, mas, e o que é mais importante, é que a estrutura de interesses

conjuntos soube resolvê-los e não os deixar transparecer para o exterior, já que não tivemos conhecimento do fracasso de consórcios neste período, ou que não tivesse sido concretizado um projecto por conflito entre as partes, fosse pela implementação de mecanismos de governança adequados, fosse por status e legitimação das empresas que estavam em causa.

De acordo com Lin (2001:83), um modelo possível de obtenção de status através da utilização dos recursos mobilizados nas redes de relações pode ser representado da seguinte forma: (tradução nossa)

Figura 6 – Modelo de Obtenção de Status



Na perspectiva deste autor, a partir de um determinado nível de status estabelecem-se relações para aceder a recursos⁹ de redes, isto é, acede-se ao capital social¹⁰ para obter um maior nível de status final, sendo este status final atingido, um dos grandes benefícios que se podem atribuir à mobilização desse capital social através dos recursos das redes.

⁹ De acordo com Lin (1995:685), "(...) la théorie des ressources sociales tient en trois propositions: 1) les ressources aident l'acteur à parvenir à ses fins (proposition des ressources sociales), 2) les positions sociales d'origine facilitent l'accès aux ressources sociales et à leur usage (proposition de la force de la position) et 3) le choix de relations plus faibles et hétérophiles (avec des ressources différents facilite l'accès aux ressources sociales et à leur usage (proposition de la force des liens).

Segundo Lin (2001:30) a valorização dos recursos a que se acedem pode ser conseguida através de três processos de influência: 1) **a persuasão**, processo através do qual os actores individuais são convencidos, através de comunicação e interacção, do mérito de um recurso, o que resulta na internalização do valor de um recurso entre os actores. Supostamente os membros de um grupo atribuem um valor intrínseco ao recurso. A persuasão resulta na concessão de valor a um recurso (por exemplo status) sem a ameaça ou imposição de sanções ou castigos externos; 2) **a petição** indica a tomada de posição ou lobbying de um grupo de actores individuais e representa uma pressão normativa. Os actores individuais aceitam o valor de um recurso porque querem permanecer membros de um grupo ou identificar-se com o grupo e estão dispostos a aceitar os valores do grupo mesmo que não percebam o mérito intrínseco dos recursos; 3) **a coerção** é o processo pelo qual os actores são forçados a reconhecer o mérito de um recurso ou a enfrentar certas sanções ou punições.

A petição será, talvez, o processo de influência que os actores do nosso estudo de caso poderão utilizar para valorizar os recursos que os identificam com determinado grupo. Esta pressão normativa por motivos identitários pode ser encontrada em posições públicas tomadas pela ARGEC, tanto via exposições a entidades públicas traduzindo as posições dos associados que representa, como também, através dos pedidos de consulta pública que lhe são solicitados por múltiplas entidades públicas também. As posições da ARGEC, tendo sempre por objectivo manifestar as posições do grupo de empresas que representa, pode de alguma forma, pelo peso que este grupo detém em termos económicos sectoriais como veremos no capítulo seguinte, quer pelo seu posicionamento económico e social como veremos, constituir o que alguns autores designam de “grupo de pressão” ou “lobby”. Será, porventura, nesta acepção que se poderá interpretar a afirmação de Castoriadis (1998:23) de que “ (...) o jovem encontra-se confrontado com uma sociedade na qual todos os “valores” e “normas” estão quase substituídos pelo “nível de vida”, pelo “bem-estar”, o conforto e o consumo. Não há nem religião, nem ideias “políticas”, nem

¹⁰ Segundo Lin (2007:330), o capital social “is defined as resources embedded in individual and organizational networks, produces expressive and instrumental civic actions.”

solidariedade social com uma comunidade local ou de trabalho, nem “colegas da mesma classe”. Se o jovem não se marginalizar (...) resta-lhe a sacrossanta via da privatização que poderá ou não enriquecer (...). Vivemos a sociedade dos lobbies e dos hobbies.”

Os recursos a que os grandes actores do sector pretendem aceder mas, sobretudo, manter nada terão a ver com os pretendidos pelas micro e pequenas empresas cuja dimensão e capacidade produtiva em nada se identifica com os filiados na ARGEC, nem com os recursos a que os indivíduos pretenderão aceder via rede de relações pessoais. Ou seja e em suma, a valorização de recursos disponíveis em redes de relações resultando de três processos distintos de atribuição de um valor aos recursos, está sempre presente em todas as acções empreendidas pelos indivíduos ou grupos ainda que, esses três processos, nem sempre sejam clarividentes, uma vez que esta valorização também se vai alterando ao longo do tempo. Como dizia Nietzsche (2002) *“O valor de uma coisa não reside no que com ela se alcança, mas no que por ela se paga – no que nos **custa**.”* (sublinhado do autor)

Para muitos autores, as alianças estratégicas são cada vez mais formadas pelas empresas como forma de partilharem riscos face à incerteza do meio, ou para terem mais oportunidades de ganharem novas competências, ou também para ganharem quotas de mercado que individualmente não conseguiriam obter.

Nas redes de relações que as organizações estabelecem entre si, temos de ter sempre presente que o fenómeno é extremamente difícil de analisar pelas dimensões do capital social que cada organização de *per si* detém, bem como o capital social que é incrementado por via da rede de relações. Para cada organização, temos de ter em consideração as componentes tanto de capital social interno, como externo da organização, capitais que se consubstanciam de diferentes formas como, em síntese, apresentamos a partir de uma adaptação de Westlund and Nilsson (2005)

Figura 7 – Fontes, Interna e Externa, do Capital Social das Empresas

Capital Social Interno da Empresa	Capital Social Externo da Empresa		
	Relacionado com a Produção	Relacionado com o meio	Relacionado com o mercado
Relações/Ligações que criam e distribuem atitudes, normas, tradição etc. que são expressos na forma: <ul style="list-style-type: none"> • Espírito de empresa • Clima de Cooperação • Métodos de codificar o conhecimento, desenvolvimento do produto, resolução de conflitos; • Outras formas 	Relações/Ligações: <ul style="list-style-type: none"> • Com os fornecedores, utilizadores dos produtos, parceiros na cooperação e desenvolvimento 	Relações/Ligações: <ul style="list-style-type: none"> • Ao meio regional/local; • Aos decisores políticos (incluindo investimento em lobbying); • Universidades (ligações não relacionadas com produção) • Outras empresas 	Relações/Ligações: <ul style="list-style-type: none"> • Gerais com o consumidor/utilizador e construídas através de marketing, clubes específicos, programas e outras.

Fonte: Adaptado de Westlund and Nilsson (2005: 1082)

Como dizíamos, retendo todas estas formas de capital social que cada empresa possui, quando passamos para uma análise inter-organizacional o fenómeno complexifica-se pela presença dos múltiplos capitais que estarão face a face, isto é, que se podem ter numa rede de relações entre várias organizações. Parece-nos, assim, que chegar a uma definição sobre em que consiste o capital relacional ou o capital social inter-organizacional será muito difícil, pela multicomplexidade e multidimensionalidade que estarão em causa. Como afirmava Nohria (1992:290) “(...) the premise that organizations are networks of recurring relationships applies to organizations at any level of analysis – small and large groups, subunits of organizations, regions, industries, national economies, and even the organization of the world system”. Esta afirmação corrobora e enfatiza o que consideramos ser complexo, sobretudo se a nível macro considerarmos o capital relacional de uma nação ou de um sistema mundial.

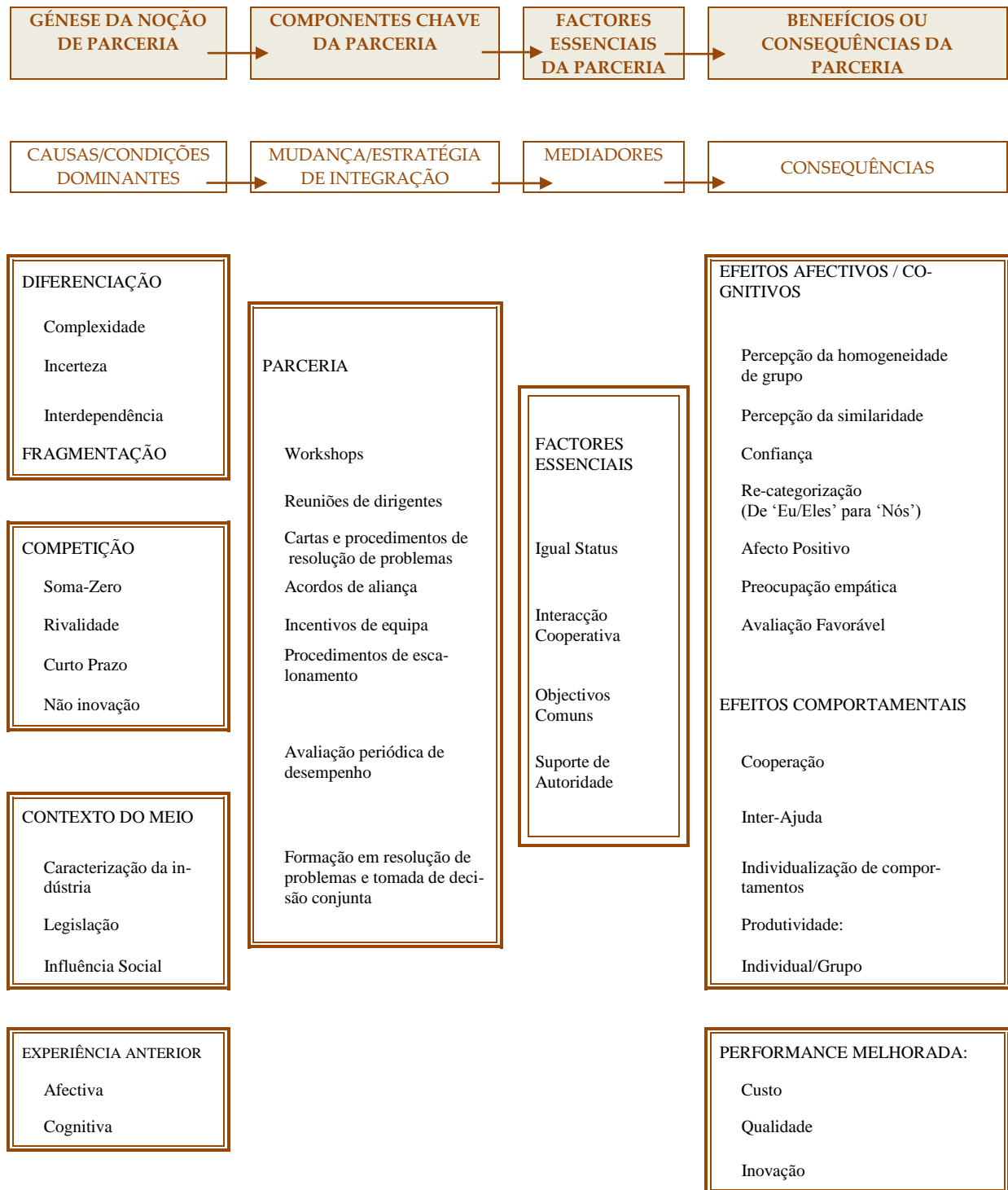
Numa perspectiva organizacional o meio consiste, assim, num campo de relações vasto que une estreitamente as organizações, campo também designado por “campo interorganizacional” (Nohria, 1992).

Veremos ao longo da nossa análise que todos os objectivos apontados para o estabelecimento de parcerias são plausíveis de serem prosseguidos pelos nossos actores

do estudo de caso, sempre que constituem um consórcio para concorrerem a uma obra pública de grande dimensão, grande no sentido, não apenas quantitativo, mas de complexidade tecnológica e técnica de execução.

Sendo as parcerias estabelecidas pelos mais diferentes factores de motivação, oportunidade e capacidade/aptidão, factores subjacentes à criação de capital social na acepção de Adler and Kwon (2000), um modelo de parceria que nos parece sintetizar, tanto as causas, como as condições dominantes e, ainda, as consequências das parcerias na performance de um projecto é o seguinte (adaptado de Anvuur e tal., 2007):

Figura 7 - Modelo de Parceria e seus Efeitos na Performance do Projecto

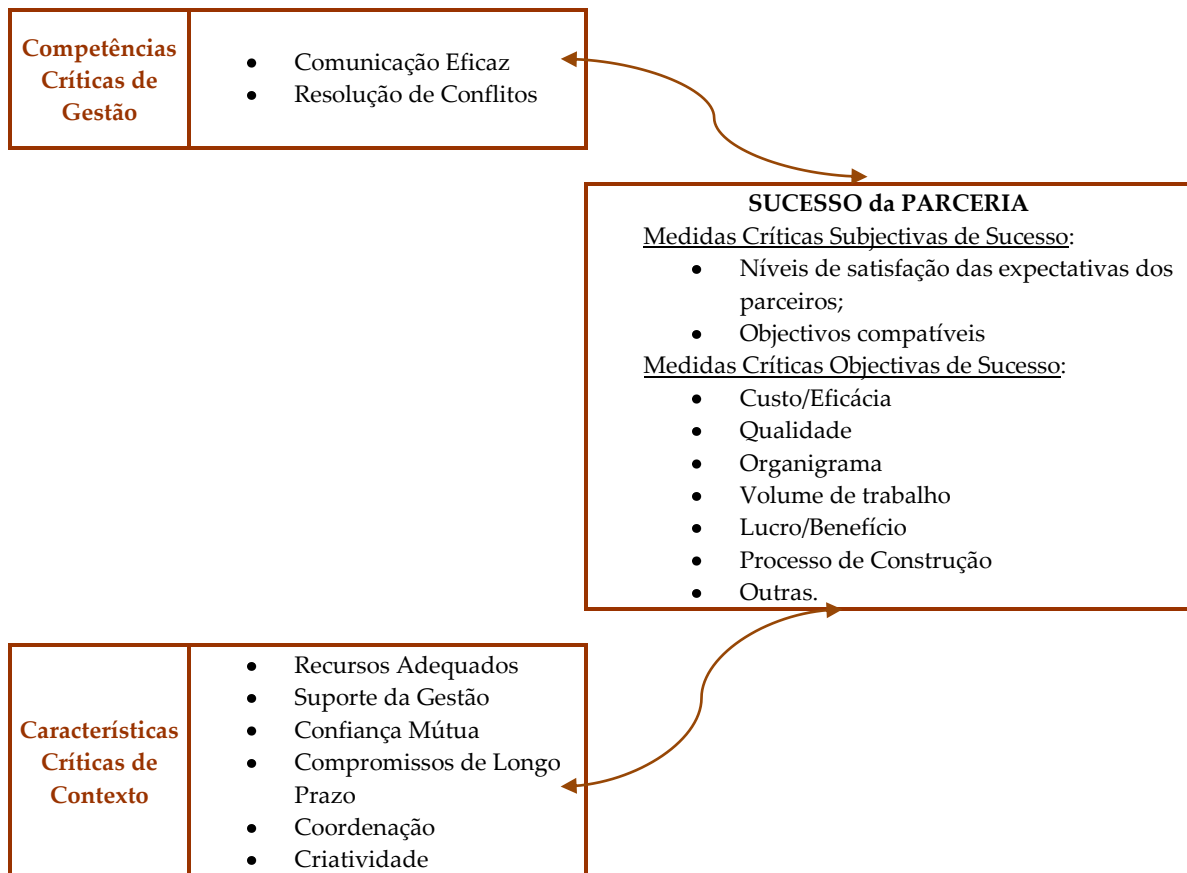


Fonte: Adaptado de Casey, Mary (2007:228)

Como é possível retirar da leitura do modelo anterior, modelo que o autor diz aplicar-se a organizações da construção, por ser uma actividade de concretização de projectos, as causas ou condições dominantes para que se crie uma parceria entre as organizações da construção são: a diferenciação, a fragmentação, a competição, o contexto do meio e as experiências anteriores. Todas estas causas, sendo comuns à criação de parcerias por parte de organizações de múltiplos sectores de actividade, veremos mais adiante que, no sector da construção serão muito relevantes e aprofundá-las-emos quando caracterizarmos o sector da construção. Contudo, a diferenciação no sector está relacionada com as diferentes etapas de um projecto, projectos que têm sempre subjacentes graus de complexidade mais ou menos elevados, níveis de incerteza de concretização elevados porque os projectos são sempre irrepetíveis e os níveis de interdependência na realização de um projecto estão sempre presentes, seja em termos verticais (subcontratação) seja em termos horizontais (integração de actividades a montante e a juzante), já que qualquer projecto exige múltiplas equipas e múltiplas organizações para a concretização do mesmo.

Todos os autores antes referidos tentaram evidenciar uma multiplicidade de factores críticos de sucesso para que as organizações interajam umas com as outras. Cheng et al. Foram um pouco mais além ao apontarem objectivamente os seguintes factores críticos de sucesso no estabelecimento de parcerias no sector da construção:

Figura 8 – Factores Críticos de Sucesso da Parceria em Construção



Fonte: Adaptado de Cheng et al. (2000:85-89)

Defendem estes autores que uma parceria no sector da construção depende fundamentalmente das competências críticas da gestão e das características críticas do contexto. Como competências fundamentais apontam o sistema de comunicação entre os parceiros que tem de ser eficaz (tanto em termos verticais, como horizontais) assim como os mecanismos de resolução de conflitos também terão de ser eficazes no sentido da concretização dos objectivos da parceria e não de cada organização de *per si*. Em termos de factores críticos de contexto, salientam que têm de existir recursos adequados, em particular capital e experiência (esta tanto em termos de conhecimento, tecnologia, informação e competências específicas), assim como tem de existir suporte por parte da gestão de topo, coordenação, confiança mútua e outros factores igualmente críticos para o sucesso de uma parceria no sector. A objectivação do sucesso pode ser inferida através da

utilização tanto de medidas subjectivas, como objectivas, medidas que ajudarão a monitorizar a dinâmica e desenvolvimento da parceria em causa. Pensamos que muitos destes aspectos são de facto relevantes para as relações interorganizacionais que os nossos actores estabeleceram nos mercados públicos, factores que terão tido em consideração com certeza por desconhecermos parcerias que não tivessem tido sucesso na concretização dos seus projectos.

Mas outros autores focam também outras razões para que as organizações estabeleçam relações horizontais entre si, as quais estarão relacionadas com a forma como pretendem posicionar-se na estrutura em que estão incrustadas e que serão relações estabelecidas de forma intermédia, entre relações hierárquicas e relações de mercado, sabendo-se que é difícil delimitar e definir relações “puras” entre as diferentes organizações. A estas formas intermédias de interacção entre as organizações, alguns autores designam-nas como uma “terceira via”, por serem relações que estão entre as relações de mercado “puras” e as relações de hierarquia, formas que, até há duas décadas atrás, se verificava serem predominantes.

Um dos autores que investiga esta forma híbrida de estar das organizações é Powell (1987), apesar de este conceito ser mais aplicado pelos investigadores à noção de “distritos industriais”, *clusters* (no sentido de Porter) ou de redes de PME's como em Balestrin (2007).

Face ao exposto, as relações de parceria que as organizações estabelecem umas com as outras, sendo uma nova forma de competição, por se ter uma estrutura de interesses conjunta sem que desapareça a competição entre as empresas em causa, nem se dilua a sua autonomia pelo facto de colaborarem umas com as outras, parece oferecer uma série de vantagens às empresas que decidem estar desta forma nos mercados. Muitos dos autores evidenciaram, mais teórica que empiricamente, toda a espécie de vantagens que as parcerias conferem casos das vantagens do desempenho, das vantagens da complementaridade de recursos, das vantagens da partilha de riscos, das vantagens da confiança mútua, das vantagens para a aquisição de status e de “posição” na estrutura em

que estiverem incrustadas. Tentaremos demonstrar empiricamente, com o nosso estudo das relações estabelecidas entre as grandes empresas da construção, que pelo facto de se terem relacionado em consórcio com empresas igualmente grandes e que operam num domínio similar, também porque os interesses dos consórcios seriam comuns às organizações deles pertencentes, por estas e outras razões as grandes empresas que se associaram com outras para competir nos mercados públicos obtiveram mais-valias provenientes desta acção, mais-valia que não seria obtida acaso concorressem a obras públicas apenas de forma individual.

2. 8. Reflexões Conclusivas

É banal dizer que nunca existimos no singular. Estamos rodeados de seres e de coisas com as quais mantemos relações. Pela vista, pelo tacto, pela simpatia, pelo trabalho em comum, estamos com os outros. Todas estas relações são transitivas. Toco um objecto, vejo o outro; mas não sou o outro.

in Emmanuel Levinas (2007)

Em síntese, independentemente da defesa de características individuais ou colectivas implícitas no conceito teórico de capital social e de ser este um recurso disponível através de relações sociais, parece ser bem mais importante questionar o interesse recente por este conceito, dado que a sua substância revela ser tudo menos recente¹¹. A forma como nos relacionamos uns com os outros, independentemente das nossas características ou das características do(s) grupo(s) em que estamos inseridos, foi e será sempre complexa de analisar, pela multidimensionalidade e complexidade dessas mesmas relações.

As relações não se definem, apenas, pela sua densidade ou estado difuso, não se definem, apenas, pela centralidade da nossa posição nessas relações ou pelo poder ou pela influência que exercemos ou as relações exercem nas nossas vidas. Embora todos estes aspectos sejam muito importantes, não são exclusivos na definição do nosso estar

¹ Segundo Norbert Elias (2004:203)

“Em fases mais remotas da evolução social, o homem singular estava (,,) mais frequentemente e, também, de modo geral mais fortemente ligado às associações em que se inseria desde o nascimento. Os homens singulares estavam ligados vitaliciamente e, em todo o caso, de forma mais vincada, a unidades sociais pré-estatais, isto é, sobretudo ao clã, à terra ou à tribo, pois eram associações das quais podiam, conforme as circunstâncias, esperar ajuda e protecção em dificuldades extremas da vida. Nas sociedades evoluídas, e isto também significa nas sociedades que são mais ricas enquanto tal, nomeadamente em capital social, o nível de integração do estado tem assumido cada vez mais esta função de último recurso nas contrariedades da vida (...)”.

“inserido” socialmente ou do volume de capital detido por nós em interacção com os outros. Há mais, muito mais e parece ser neste “mais” difícil de conceptualizar e consensualizar, que se deve enquadrar o conceito de capital social.

Para as nossas relações também contribuem fortemente factores genéticos, factores/características individuais e colectivas que nos tornam únicos no colectivo e colectivos específicos. Serão, porventura, estes os factores que mais concorrem para a “inserção” ou a predisposição para o estabelecimento de relações contingentes ou duradouras com os outros. Factores como talento natural, inteligência, educação, níveis de esforço, sorte não são distribuídos igualmente pelos indivíduos, nem são susceptíveis de “contabilização” e “comparação linear”. A complexidade de apreensão do que está em causa, ao falar-se de capital social, parece-me o fundamento essencial para a não existência de consenso teórico.

A necessidade de reflexão mais profunda sobre a conceptualização e a mensuração do “capital social” será a melhor via para não continuarem a surgir críticas como as citadas por Woolcock (2001:5):

“ (...) Según los críticos, el capital social tiene imperfecciones porque:

- Simplemente vuelve a presentar viejas ideas; tiene más estilo (buena “mercadotecnia”) que sustancia;*
- No es nada más que lo último que está de moda/en boga en las ciencias sociales;*
- Fomenta y recompensa el “imperialismo económico” (relaciones sociales como “capital”?);*
- Ignora los factores del poder, especialmente en el caso de aquellos que en términos relativos carecen de poder.*

São muitas as questões que consideramos cruciais para uma reflexão profunda e futura sobre esta problemática quantitativa e qualitativa do capital social:

1. Resultará o capital social da interacção entre os indivíduos, isto é, das redes de relações que estabelecem ou, antes, das suas características pessoais (no sentido de maior ou menor aptidão para o envolvimento em relações sociais, de maior ou menor

nível de inteligência pessoal e emocional, de maior ou menor propensão para confiar, etc.)?

2. A maior ou menor participação cívica tem uma relação directa ou inversa com o capital social? E a ser directa será proporcional? Ou seja, será que, como defendia Robert Putnam, quanto maior for a participação cívica, maior será a magnitude do capital social e, inversamente, quanto mais se isolarem os indivíduos mais declinará esse mesmo capital?
3. E as *virtual networks*? Poderão incrementar efectivamente o “capital” social? Como avaliar e medir? Será que promovem o envolvimento cívico e a cidadania activa como alguns defendem, ou antes pelo contrário contribuem para o acesso a informação que não torna as pessoas mais “letradas”, assim como contribuem para a inserção em redes cujo conteúdo humano poderá ser “desvirtualizado”?
4. Resultará a dimensão do capital social da “capitalização” instrumental (no sentido do estabelecimento de relações com objectivos pré determinados) deste recurso por parte dos indivíduos ou, antes, da natureza das relações que os indivíduos estabelecem entre si (relações de confiança, reciprocidade, altruístas e outras de cariz normativo)?
5. *Será que o capital nasce das normas e modelos de socialização aceites e legítimos no interior de cada sociedade? Ou será que se trata de uma variável mais macro, podendo ser visto como o produto lateral ou não perspectivado da religião, da tradição e da experiência histórica partilhada?* [Peixoto, João e Marques, Rafael (2003:27)]
6. Se a reflexão em torno do conceito de capital social e sua medição suscita tanta controvérsia, não será porque se estará a tentar “tocar” em algo que, outrora, se considerava intocável (as relações familiares, de vizinhança, de parentesco, de amizade e outras) pelo seu carácter “sagrado” e/ou profano?
7. Será legítimo tentar “capitalizar” algo inerente ao ser humano – viver em sociedade – pela não existência de alternativa? Como poderia o ser humano viver sem relações sociais?
8. E o reconhecimento da necessidade de interrelacionamento entre as organizações advém da interdependência emergente de uma globalização dos mercados, ou terá resultado da necessidade das organizações, também, elas terem alterado a sua forma de funcionamento “individual” por perceberem que a “*strength of their ties*” com as

outras organizações, lhes permite “posicionarem-se” num estágio de desenvolvimento sócio-económico mais vantajoso para todas?

9. Terão as organizações, como redes intraorganizacionais que são, percebido que se funcionarem em redes interorganizacionais têm acesso a um “capital” (no sentido de mais valia imaterial e material) que por ser “colectivo” lhes poderá dar mais visibilidade, reputação e legitimidade?

Sendo esta problemática de investigação sobre a medição do capital social ainda tão recente e perante as inúmeras dúvidas de que ainda é objecto, terminamos com uma afirmação de Max Weber (2005:127) pela sua acuidade e actualidade:

*“ (...) A intelectualização e a racionalização geral não significam, pois, um maior conhecimento geral das condições da vida, mas algo de muito diverso: o saber ou a crença em que, se alguém **simplesmente quisesse, poderia**, em qualquer momento, experimentar que, em princípio, não há poderes ocultos ou imprevisíveis, que nela interfiram; que, pelo contrário, todas as coisas podem – em princípio – ser **dominadas** mediante o cálculo. Quer isto dizer: o desencantamento do mundo.”* (sublinhados do autor).

Uma via de investigação futura desta problemática poderá residir, assim, no reinventar do “estar socialmente”, humano e autêntico, sem relações “calculáveis/capitalizáveis” mas, antes, “socializantes”/“integrantes”. Como pensava Levinas (2007) “na realidade, o facto de ser é o que há de mais privado; a existência é a única coisa que não posso comunicar; posso contá-la, mas não posso partilhar a minha existência. (...) O social está para além da ontologia.”

Capítulo III – Caracterização Socioeconómica do Sector da Construção e Obras

Públicas

(...) A relação que a construção instaura é uma nova ordenação do mundo ou o mundo no seu começo para além das determinações estabelecidas do real.

in A. Ramos Rosa (2005)

3.1. Introdução

Sendo o sector da Construção e Obras Públicas (COP) um dos sectores chave da economia, pretende-se, neste capítulo, analisar sumariamente o peso que detém na economia nacional e europeia, a fim de demonstrar-se o papel importante que desempenha enquanto “barómetro”, pelos efeitos de arrastamento que induz, quer em actividades a montante quer a jusante, em termos produtivos e laborais. De facto, é costume dizer-se que o sector da construção tem efeitos multiplicadores ímpares – sempre que gera um posto de trabalho outros 3 ou 4 serão gerados em actividades correlacionadas.

Para além da construção de edifícios residenciais, as actividades da COP abrangem outras áreas tão importantes como a construção de equipamentos sociais (escolas, hospitais, lares, etc.), instalações produtivas, infra-estruturas de saneamento, vias de comunicação, obras hidráulicas e outras.

O sector da COP desempenha em qualquer economia um papel decisivo na estrutura produtiva, uma vez que produz bens que, ao concorrerem para a satisfação de necessidades essenciais, contribuem também para elevar o nível de bem-estar social. Por outro lado, desempenha, igualmente, um papel importante pelas sinergias que gera, tanto em sectores de actividade a montante - indústrias de materiais de construção - como em sectores posicionados a jusante - sectores de comércio e serviços. Sendo considerado um dos principais suportes da economia e um dos instrumentos privilegiados do relançamento das actividades produtivas, constitui um indicador sintomático do estado de saúde da economia, residindo aqui um dos principais argumentos avançados por muitos autores de que *“quand le bâtiment va, tout va”*.

Se é inegável que o posicionamento do sector da COP na economia nacional pode ser aferido através da análise de múltiplos indicadores económicos e sociais, como mais adiante se demonstrará, não é menos verdade que possui uma série de características *sui generis* que o diferenciam dos outros sectores de actividade, características que estiveram subjacentes não apenas à selecção do sector para investigação, como também estiveram na base das técnicas de investigação escolhidas como veremos a seguir.

3.2. Justificação da selecção sectorial, objectivos e metodologia de investigação

Assim todos os anos chega o dia em que os operários destacam os frontões de mármore, deitam abaixo as paredes de pedra, os pilares de cimento, desmontam o ministério, o monumento, as docas, a refinaria de petróleo, o hospital e carregam-nos em reboques de grandes camiões para seguirem de praça em praça o itinerário (...).

in Ítalo Calvino (2009)

Como nos diz Ramos Rosa, também nós pensamos que construir constitui sempre uma intervenção no mundo. A construção seja do que for instaura uma nova ordenação do mundo, já que se constrói a partir do “nada”, do não existente, constrói-se a partir do “*mundo no seu começo para além das determinações estabelecidas do real.*” Para nós, a construção está em tudo e tudo é composto de construção. Por o constatarmos e por serem múltiplas e complexas as relações existentes nesta acepção do “construir”, constituiu para nós um desafio analisar algumas dessas relações, sobretudo, as relações que as organizações estabelecem entre si e as relações que as empresas estabelecem com outras organizações directa e indirectamente relacionadas com o sector da construção. Pretendemos também tentar perceber porque é que as grandes empresas do sector se “posicionam” de forma específica na economia e na sociedade. O termo “posição” aqui aplicado, como já fizemos referência antes, pretende aludir à localização específica, em termos de ordenação, que cada actor terá na rede de relações que se esteja a considerar (social, económica e/ou outras) e em comparação com a “posição” dos outros actores seleccionados para o estudo de caso, apesar de se saber que qualquer estrutura social é composta por todo o tipo de relações, sejam sociais, económicas ou hierárquicas como se apresentou na modelização de Adler and Kwon (2000:69) e utilizando aqui o termo estrutura no sentido que lhe é dado em Marta Varanda (2007:211) “ (...) entendendo-se por *estrutura uma representação simplificada do sistema social complexo que nos permite identificar as*

regularidades existentes na composição e estabelecimento de relações. Qualquer simplificação deixa de fora uma grande parte de elementos sobre o sistema em estudo mas, por outro lado, se não simplificarmos, perdemo-nos na complexidade e nunca chegamos a compreender.”

A nossa aceção de “posição” vai, também, ao encontro da referência à posição dos indivíduos na sociedade feita por vários autores que antes referimos e em relação aos quais destacámos, por vezes, o termo “posição” por si utilizados mas, em termos mais específicos, consideramos esta designação na confluência dada à mesma por Burt (1976:93) quando considera que *“the existence of an actor as a set of asymmetric relations to and from every actor in a network of relations is specified as the **position** of the actor in the network.”* (sublinhado nosso) Como o nosso objectivo consistiu em analisar as relações que as grandes empresas da COP estabeleceram entre si entre 2000 e 2007, sobretudo nos mercados públicos, para avaliar o seu “posicionamento”, também retivemos a referência feita por Marta Varanda (2000:89) no sentido de

*“ao enfatizar as relações que ligam as **posições sociais dentro de um sistema**, a análise de redes dá-nos uma visão da estrutura social global e das suas componentes, e pode detectar fenómenos emergentes que não existem ao nível do actor individual. (...) A perspectiva [da análise de redes] toma duas opções de fundo: i) a opção pela relação como prioritária, deixando os atributos para segundo plano; ii) a detecção dos padrões de relacionamento e compreensão dos seus efeitos no comportamento dos actores/fenómenos analisados.”* (sublinhado nosso)

Interessou-nos, assim, perceber que elo se poderia estabelecer entre o “posicionamento” económico das grandes empresas de construção na actividade onde funcionam e na economia em geral, e, depois, o seu “posicionamento” sócio-institucional, este a partir das parcerias que estabeleceram uns com os outros para concorrerem nos mercados públicos para a realização de grandes infra-estruturas.

Sendo o sector da construção tão pouco privilegiado em termos de investigação em sociologia económica, sendo excepções as abordagens específicas sobre as relações entre pequenas e médias empresas de construção, como é o exemplo da dissertação de

doutoramento de Comet (2004:15) sobre pequenas empresas de construção e, em particular, apenas sobre algumas das actividades profissionais do sector, já que como refere logo no início do seu projecto *“Cette recherche porte sur les effets de l’encastrement social des artisans et petites entreprises du bâtiment, en termes de performance et qualité.”* Como dizíamos, são, pois, os sectores industrial, financeiro, do comércio e serviços os que têm sido mais visados pelos investigadores. Encontrámos neste “vazio” de análise das grandes empresas de construção e obras públicas um vasto espaço de actuação, pese embora estarmos conscientes de que apenas iremos abordar uma parte ínfima do muito que ficará por investigar sobre as múltiplas dimensões do relacionamento empresarial deste sector. Ficamo-nos, certamente por uma análise muito específica do relacionamento socioeconómico de 17 grandes actores da construção em Portugal, abordando apenas o seu “posicionamento” socioeconómico nacional, não investigando neste projecto, senão muito superficialmente, dimensões tão importantes como o “posicionamento” político, desportivo ou internacional destes mesmos actores.

Retendo do capítulo dois, tanto a perspectiva sugerida por Bourdieu (2001) de ser o capital social um capital de representação, um capital simbólico, acumulado e reproduzido de diferentes formas, já que *“(…) os sistemas simbólicos devem a sua força ao facto de as relações de força que neles se exprimem só se manifestarem neles em forma irreconhecível de relações de sentido (deslocação)”*, retendo, também, a perspectiva de Coleman de ser o capital social um recurso passível de ser utilizado pelos actores para a prossecução dos seus interesses, para além de outras perspectivas que o associam a normas e valores partilhados pelos membros dos grupos, pensámos, a partir daqui, testar a possibilidade de investigação sobre a aplicação do sentido teórico que lhe tem sido dado a um sector de actividade específico: a construção e obras públicas. E escolhemos este sector pela sua representação económica e social no período de referência que iremos considerar, entre 2000 e 2007, sector que em termos médios representa:

- Cerca de 11% do Produto Interno Bruto (PIB) Português;
- Cerca de 50% do Investimento (FBCF), privado e público, do País;
- Cerca de 12% do Emprego Global;

- Ser um sector produtivo crucial para os habitantes de um País pelas infra-estruturas que desenvolve em áreas como habitação, vias de comunicação, escolas, hospitais, obras hidráulicas, de saneamento e outras;
- Ser um sector que é considerado muito complexo não apenas pela heterogeneidade das suas actividades, dos seus produtos, dos seus “consumidores” e das tecnologias que utiliza, mas, também, por ser um sector que tem uma forte atractividade, dada a ausência de barreiras à entrada e à saída, por um lado, e porque permite obter ganhos, por vezes inexplicáveis que outro sector não permitiria em tão curto espaço de tempo, por outro;
- Ser um sector que funciona em rede, quer através do estabelecimento de consórcios entre empresas, quer através de uma forte componente de subcontratação. O sector utiliza informação/produtos/matérias-primas provenientes de sectores a montante das suas actividades, para além de recorrer, também, a outros sectores a jusante para incorporação de informação/produtos/matérias-primas no seu *output* final;
- Ser, ainda, um sector caracterizado pela existência de redes e relações informais, tanto ao nível inter organizacional como ao nível institucional, redes e relações muito pouco analisadas à luz das teorias do capital social (alguns estudos existem mas na vertente da economia subterrânea ou paralela ou tentativas de quantificar o trabalho oculto como em Castro (1996)).

O sector da construção e obras públicas é, por conseguinte, um sector com ligações a todas as áreas relevantes de uma sociedade, estabelecendo relações múltiplas entre diferentes agentes/actores e diferentes níveis da organização social, razão porque o considerámos muito rico em termos de investigação.

Neste contexto, os principais **objectivos da investigação** que encetámos foram:

1. Analisar qual a relação existente entre o “posicionamento” económico dos grandes actores da COP e o seu “posicionamento” em termos de rede de relações interorganizacionais que estabeleceram entre si no período de referência. Será que os actores da COP economicamente posicionados nos primeiros lugares, irão coincidir com os actores com “posições” mais centrais e, logo, com maior

influência ou poder? (A utilização destes termos será no sentido que lhes são dados, em geral, na análise de redes sociais (ARS)). Porque realizaram os nossos actores parcerias com actores que poderíamos dizer serem actores “estruturalmente equivalentes” no sentido de Burt (1992) tal que “ (...) *Two people are structurally equivalent to the extent that they have the same contacts. Regardless of the relation between structurally equivalent people, they lead to the same sources of information and so are redundant. Cohesion concerns direct connection; structural equivalence concerns indirect connection by mutual contact.*” Ou seja, tendo os actores do estudo de caso estabelecido relações directas e indirectas uns com os outros, quem se relacionou mais com quem e porquê? E porque não se relacionaram determinados actores com outros? Porque preferiram estabelecer um consórcio sempre que estava em causa a realização de uma grande infra-estrutura, já que quando estava em causa obras públicas de menor dimensão preferiram concorrer de forma individual?

2. A relação existente entre o posicionamento económico e o sócio-institucional confere aos actores posicionados nos lugares mais elevados que tipo de vantagens/benefícios? Que factores contribuem para esse posicionamento, simultâneo ou não?
3. Em que medida se poderá aplicar o capital social, enquanto recurso mobilizado em redes de relações no nosso estudo de caso? Estará mais relacionado com a perspectiva relacional ou individual ainda que o actor individual neste caso seja um actor colectivo (grupo de empresas)?

A selecção da amostra para o nosso estudo de caso foi delimitada a 17 grandes empresas do sector da COP, empresas todas elas filiadas na mesma Associação Representativa das Grandes Empresas de Construção (ARGEC), cujos critérios de delimitação foram os seguintes:

1. **Critério de antiguidade em filiação ininterrupta** na Associação Representativa das Grandes Empresas de Construção (ARGEC) em Portugal, ou seja, seleccionámos os actores que tivessem pelo menos 17 anos consecutivos de filiação na ARGEC desde 1990 até 2007, pois só em relação a

estes se detinha informação quantitativa dos Relatórios e Contas Anuais na ARGEC, relatórios que são entregues de acordo com normativos legais. Excluíram-se, por conseguinte, outros grandes actores (cerca de 3 ou 4, uma vez que, em média e entre 1990 e 2007, o número de filiados na ARGEC se situou entre 21/22 grandes empresas), cuja filiação foi interrompida no período de referência e, por essa razão, não se detinha a informação económica necessária, tanto económico-financeira, como sobre a “presença” nos mercados públicos nos anos de interrupção;

2. **Critério de antiguidade na actividade.** Os 17 actores seleccionados constituíram-se há mais de 40 anos, sendo a sua longa presença na actividade, muitos deles ainda com a designação inicial, uma das razões que suscitou interesse para a investigação, por pensarmos residir aqui uma espécie de capital social tal como sugerido por Bourdieu quando se refere aos “títulos”;
3. **Critério de dimensão económica.** Os 17 actores seleccionados são, todos eles, grandes empresas do sector, quer se considere a dimensão em termos de escalões de pessoal ao serviço, quer em termos de volume de vendas anual, quer, ainda, em termos de representação do Volume de Negócios e Valor Acrescentado Bruto do sector da Construção. Apesar de termos considerado actores cuja actividade exclusiva está relacionada com o sector da construção, contudo, muitos dos 17 actores fazem parte de um organigrama muito mais vasto que o exercício desta actividade, ou seja, muitos deles fazem parte de um grupo empresarial com actividades muito mais vastas, quer em termos verticais, quer horizontais, mas a organização que representa a construção é o actor que seleccionámos.

Tendo sido estes os critérios de selecção dos nossos 17 actores do estudo de caso, queremos, no entanto acrescentar que, inicialmente tínhamos pensado na possibilidade de poderem ser 20 actores. Retirámos 3 actores do estudo de caso por razões diferentes em relação a cada um deles. Um dos actores foi retirado por ter deixado de ser associado da ARGEC em 2007, não se tendo, por conseguinte, toda a informação económica e toda a informação sobre a sua “presença” nos mercados públicos (2000 a 2007). Um segundo

actor foi retirado, não porque não seja filiado na ARGEC há 17 anos, que o é, detendo pois informação económica para cada ano, mas no período de referência (2000-2007) não estabeleceu nenhuma parceria nem com os outros actores, nem com outros associados da ARGEC. Embora se possa defender que este actor poderia ser mantido enquanto actor isolado, optámos contudo por retirá-lo, primeiro, por ser um actor com uma dimensão económica muito reduzida, e segundo, porque pensámos que o seu “isolamento” neste período não constituiu um fenómeno inibidor ou obstaculizador das relações estabelecidas entre os outros actores, ou seja, não constituiu nem uma ameaça nem uma oportunidade para os restantes actores em termos de competição. O terceiro actor foi retirado por motivos que poderíamos designar de “colinearidade”. Ou seja, dado ser uma organização que pertence a um dos actores considerados as relações que estabeleceu, no período de referência, foram exclusivamente com a empresa mãe, relações que se podem considerar redundantes na perspectiva de coesão avançada por Burt (1992), no sentido “ (...) *under the coesion criterion, two contacts are redundant to the extent that they are connected by a strong relationship. A strong relationship indicates the absence of a structural hole (...) that is the separation between nonredundants contacts. Nonredundants contacts are connected by a structural hole*”. Do ponto de vista deste autor, um “buraco estrutural” é uma relação de não redundância entre dois contactos e “*as a result of the hole between them, the two contacts provide network benefits that are in some degree additive rather than overlapping*.” Neste contexto, as relações estabelecidas em exclusivo com apenas um dos actores, podendo ser considerada uma relação do tipo “mãe-filho”, ou seja sendo uma ligação muito estreita, indica a ausência de um “buraco estrutural”, os quais, segundo Ronald Burt estão na base da geração de capital social. Assim sendo, retirámos este actor do estudo de caso.

A metodologia de recolha de informação consistiu na análise exaustiva da informação documental, tanto económica (dos Relatórios e Contas Anuais de cada um dos 17 actores), como a relativa às propostas apresentadas para a realização de empreitadas de obras públicas, no período de 2000 a 2007, quer de forma individual, quer em consórcio ou parceria com outras empresas. Partimos, assim, do universo de todas as obras públicas que foram lançadas oficialmente (em Diário da República) neste período, número que ascendeu a pouco mais de 10 500 e, destas, fomos analisar todas as obras públicas a que os

actores do nosso estudo de caso concorreram, tanto em consórcio (cerca de 3 700 obras públicas), como individualmente (mais de 6 800), procurando sistematizar uma série de variáveis sobre essa sua “presença” nos mercados públicos, como de forma sintética se apresenta no Anexo A e B.

Embora os 17 actores do nosso estudo de caso se tivessem apresentado nos concursos de obras públicas, em termos de número, de forma mais individual que em parceria, contudo e como veremos na análise que faremos, o critério de selecção da investigação foi o do valor das obras públicas a que concorreram, sendo este valor substancialmente superior no caso das infra-estruturas a que concorrem em consórcio, do que o valor daquelas a que concorreram individualmente. Este critério do valor das obras públicas a que os actores concorreram em parceria foi o por nós seleccionado, por um lado, por serem as relações interorganizacionais a unidade da nossa análise sobre o “posicionamento” dos actores nos mercados públicos e não o seu comportamento individual e, por outro, porque o valor a que concorreram em parceria ao ser bem superior áquele a que concorreram individualmente significa que estava em causa a execução de infra-estruturas de grande complexidade de realização, logo infra-estruturas a que quase nunca, os nossos actores seleccionados, concorrem de forma individual mas antes sob a forma de parceria, não sendo plausível que outros actores não associados da ARGEC o façam, pelas razões de dimensão económica que, como já referimos, os nossos actores são grandes empresas de construção e obras públicas. Pensamos, aliás, que esta razão vai ao encontro das razões apontadas na literatura para as organizações se relacionarem que é a de terem de enfrentar novas formas de competição já não ao nível de empresa-empresa mas, sim, entre grupos de empresas, organizações que estabelecem parcerias, seja para complementar recursos, seja para deter uma dimensão que lhes permita competir com a dimensão das outras parcerias concorrentes, seja para ganharem vantagens competitivas, razões também avançadas na literatura para as organizações se relacionarem umas com as outras e que, no nosso caso, também nos interessou analisar.

Assim, relativamente à informação sobre os concursos públicos oficialmente divulgados entre 2000 e 2007 recolhemos a seguinte informação:

- Todos os concursos públicos lançados e publicados oficialmente no Diário da República para a execução de empreitadas públicas e relativamente aos quais se tinha conhecimento das propostas apresentadas pelos actores;
- Todos os concursos de obras públicas lançados por tipo de entidade promotora: Estado, Autarquias e Entidades Diversas configuradas, na sua maioria, em empresas com capitais públicos;
- Todos os concursos lançados entre 2000 e 2007, em relação aos quais tivemos conhecimento das propostas apresentadas pelas nossas grandes empresas em actos públicos datados, propostas cuja base de licitação se situasse acima de 500 mil euros, por considerarmos serem as obras públicas de grande dimensão as preferencialmente escolhidas pelas grandes empresas para concorrerem;
- Em relação a cada proposta apresentada a uma obra pública pelos actores seleccionados para o estudo de caso com base de licitação superior a 500 mil euros, preenchamos a seguinte matriz de informação:
 - Tipo de entidade promotora da obra pública a dois níveis – um primeiro englobando apenas 3 categorias: Estado, Autarquias e Outras Entidades de capitais públicos; um segundo nível descreve entre as categorias anteriores qual a entidade específica que promoveu o concurso (por exemplo, no caso do Estado qual o Ministério ou Departamento em causa, no caso de uma Autarquia qual o município ou entidade municipal em causa e no caso de Outra Entidade qual a empresa S.A. com capitais públicos);
 - Regiões NUT's II (Nomenclatura das Unidades Estatísticas de Nível II) das obras públicas promovidas, propostas e adjudicadas;
 - Tipo de obra pública (de entre escolas, hospitais, habitação, vias de comunicação, obras de urbanização, obras hidráulicas, instalações eléctricas e diversas);
 - Base de licitação;
 - Valor da proposta apresentada pelo actor em análise;

- Categorização da proposta apresentada, se em consórcio ou empresa isolada;
- Se a proposta foi apresentada em consórcio, analisámos com que empresas um actor se associou (aqui distinguimos entre consórcios com actores do estudo de caso, com empresas associadas da ARGEC ou com outras empresas);
- Posição da proposta do actor em análise no total das propostas apresentadas ao concurso;
- Categorização da adjudicação da obra pública: ao actor em análise, a um filiado na ARGEC ou a outra empresa;
- Análise se a adjudicação foi a um consórcio ou a um concorrente isolado;
- Valor da adjudicação da obra pública;
- Posição da proposta adjudicada.

Com a informação anterior exhaustivamente recolhida, passámos depois a uma segunda fase que consistiu na sistematização de todos os resultados por actor afim de se obterem indicadores de posicionamento nos mercados públicos ou posicionamento institucional.

De entre a informação recolhida e sistematizada foi possível saber:

- Tipologia das propostas apresentadas: total, em consórcio e individuais;
- Posicionamento das propostas apresentadas: em primeiro lugar e outros lugares;
- Posicionamento das propostas adjudicadas: se estavam em primeiro lugar ou outros lugares (nestes outros lugares, qual a posição concreta);
- Propostas por região NUT II;
- Propostas adjudicadas por região NUT II;
- Propostas apresentadas por Entidade Promotora: Estado, Autarquias e Entidades Diversas;
- Propostas adjudicadas por Entidade Promotora: Estado, Autarquias e Entidades Diversas;
- Análise dos prazos de conclusão das obras públicas, prazos que os actores têm presentes quando apresentam propostas e quando lhes é adjudicada uma obra pública;

- Análise do poder de intervenção dos actores no mercado das grandes obras públicas (avaliando o peso do número de grandes actores que concorrem face a outros actores concorrentes);
- Análise da mais-valia que resultou para os actores no período de 2000 a 2007 pelo facto de concorrerem em consórcio.

No final do tratamento de toda a informação foi possível construir uma matriz estrutural binária (apenas com valores 0 e 1) que traduz as relações que os actores estabeleceram entre si, matriz que depois introduzimos no Programa Ucinet 6 for Windows (Borgatti, S.P., Everett, M.G. and Freeman, L.C.: 2002), programa que nos permitiu a obtenção de informação sobre o posicionamento social dos actores e que analisaremos no capítulo cinco.

Prosseguir os objectivos que descrevemos antes, pressupunha, também, um maior aprofundamento teórico sobre as “teses” existentes sobre capital social e, sobretudo, na perspectiva de análise de redes inter-organizacionais, perspectiva que, de acordo com Marta Varanda (2000:99), está relacionada com a teoria da dependência. Segundo a autora, na perspectiva desta teoria

“Uma organização está inserida num ambiente mais vasto do qual depende para obtenção de recursos necessários para a sua sobrevivência (matéria-prima, recursos humanos, informação, capital, etc.), mas que ao mesmo tempo é uma fonte de incerteza. Em face destas incertezas, a organização tenta defender a sua autonomia e muitas vezes estes constrangimentos são superados através da criação de diversos tipos de relações inter-organizacionais, criando assim uma estrutura colectiva que permite reduzir a incerteza, aumentando ou facilitando o acesso aos recursos, por exemplo, pertença a associações profissionais, interlocking directorships, joint ventures, etc.”

Foi tendo esta premissa presente que a nossa análise sobre o posicionamento social ou institucional dos actores teve por base as relações que estabeleceram, via consórcios, para intervirem nos mercados públicos, relações que procurámos ver se de facto seriam

relações de dependência, de redução de incerteza ou se assumiam outras formas que não exclusivamente as apontadas¹² e que desenvolveremos nos capítulos quatro e cinco.

A metodologia que descrevemos antes teve, também, como referência a que foi proposta por Varanda (2000:95), no sentido de se considerarem como passos relevantes numa investigação de redes de relações os seguintes:

1. A delimitação da população a analisar. No nosso projecto a análise incidiu nas empresas associadas na ARGEC, em particular, nos 17 actores mais antigos desta associação segundo os critérios já antes apontados de antiguidade sectorial, económica e social;
2. As fontes de informação a utilizar serão:
 - Fontes estatísticas: no nosso caso analisámos os Relatórios e Contas Anuais das empresas do nosso estudo de caso, entre 2000 e 2007, para avaliar as estruturas organizativas, as estruturas económicas, as relações com outros sectores de actividade; o peso económico-social das associadas da ARGEC no conjunto do sector;
 - Fontes administrativas: análise de tomadas de posição na imprensa da ARGEC e principais temáticas.
3. Níveis de análise a reter: segundo Varanda (2000:96) poderemos direccionar a investigação em três níveis alternativos:
 - **Nível egocêntrico:** aqui procurámos avaliar as redes de cada actor e compará-las em termos de medidas individuais. Também procurámos estabelecer *rankings* dos actores a partir de indicadores económicos, de desempenho, de produtividade, etc. com o objectivo de os comparar e explicar as diferenças económicas e sociais entre eles. Esta utilização de informação variada para cada actor, visou complementar e enriquecer a análise sobre cada um deles;

¹² Como afirma Granovetter (*apud* Varanda, 2003:23) *“Le fait qu’un certain comportement est rationnel ou instrumental est plus facilement vu si l’on constate qu’il ne vise pas seulement des objectifs économiques mais aussi la sociabilité, l’approbation, le status et le pouvoir.»*

- **Nível relacional:** aqui a análise incidiu sobre a rede global dos actores analisados no estudo de estudo. Avaliámos quem se associou com quem, associaram-se para concorrerem a que tipo de obras públicas, promovidas por que tipo de entidade institucional. Analisámos também medidas de centralidade, de influência e de poder dos actores na rede global observada;
 - **Nível estrutural:** aqui procurámos investigar as posições dominantes e as menos dominantes, a existência (ou não) da coesão de grupo, o carácter sustentável das relações, isto é, se eram relações de médio e longo prazo se de curto prazo. Procurámos ainda aspectos relacionados com a estratégia de pertença à rede de relações, ou seja, que actores se relacionam mais e menos, tentando procurar justificações (de dimensão, de prestígio, de confiança e outros aspectos) para as relações estabelecidas entre os actores.
4. Tipo de dados a recolher: como sugerido por Varanda tentámos recolher informação sobre as relações entre os actores; sobre os atributos económicos e de relacionamento dos actores e sobre os comportamentos susceptíveis de serem influenciados pela posição dos actores na estrutura relacional observada;
 5. Tipo de relação a ser estudada: procurámos analisar a natureza da relação existente entre o “posicionamento” obtido a partir da informação económica de cada actor e o “posicionamento” na intervenção nos mercados públicos.

As técnicas de investigação que utilizámos foram, tanto qualitativas, quanto quantitativas por pensarmos serem as duas técnicas de investigação complementares. De facto, não poderíamos utilizar exclusivamente métodos quantitativos, porque como afirma Albarello et al. (1997) “ (...) os algarismos dão a impressão, por vezes enganosa, de objectividade e rigor”. A utilização exclusiva de técnicas qualitativas, no nosso caso a análise de redes de relações, revelar-se-ia insuficiente, uma vez que, como afirma Marta Varanda (2007:211), “*admite-se, em geral, que a análise de redes só por si é insuficiente para explicar os fenómenos de acção colectiva e que por isso deve ser complementada com dados qualitativos obtidos por pesquisa etnográfica, assim como com outro tipo de dados quantitativos não relacionais – por exemplo, atributos dos actores, informação sobre o seu desempenho, etc.* É a utilização desta variedade de dados que nos

permite explicar de forma mais completa os fenómenos observados.” Utilizámos, por conseguinte, uma variedade de informação que, não nos dando a compreensão plena do fenómeno a estudar, permitiu incrementar o conhecimento que, nesta vertente, ainda era desconhecido.

Expostos os objectivos do presente estudo, a selecção dos actores do estudo de caso e as metodologias empregues passamos, então, à caracterização do sector da construção e obras públicas, a nível europeu e nacional, para depois prosseguirmos com a caracterização dos actores do estudo de caso no capítulo quatro.

3.3. Enquadramento Socioeconómico do Sector da Construção e Obras Públicas

O sector da construção e obras públicas (COP) tem, em Portugal e certamente em todo o mundo características muito semelhantes, quer em termos produtivos, como de estrutura empresarial e emprego. Onde quer que seja, como se afirma em Castro (1996), o sector da construção caracteriza-se por ser um sector onde as barreiras à entrada são reduzidas, isto é, o capital inicial exigido é pouco significativo e as exigências de constituição de uma empresa do ramo são mínimas, razão porque, em 2006, nasceram no sector da construção em Portugal 16 410 novas empresas, o que correspondeu a uma taxa de natalidade de 13,44%, próxima da global que foi de 15,65%. Cerca de 84% dos “nascimentos” de empresas do sector em 2006, respeitaram a microempresas, isto é, empresas com dimensão entre 1 e 4 pessoas ao serviço, situação muito próxima do que acontece na economia em termos globais, uma vez que 89% do total das empresas criadas em 2006 foram desta dimensão.

Sendo elevadas as taxas de natalidade, o que traduz reduzidas barreiras à entrada, o mesmo se diz no que se refere às barreiras à saída. Em 2005 “morreram” 18 286 empresas do sector da construção, o que se traduziu numa taxa de mortalidade de 15,03%, taxa muito próxima da mortalidade global de empresas a nível nacional que, em 2006, foi de 15,51%. Também a maioria das empresas que “morre” por ano pertence ao escalão das microempresas, as que têm entre 1 e 4 pessoas ao serviço, já que em 2005 foram cerca de

88% as empresas do sector que pertenciam a este escalão e desapareceram. Esta informação da demografia das empresas do sector não oferece alterações significativas entre 2000 e 2006 como poderemos observar nos quadros seguintes.

Quadro n.º 01 - Empresas criadas no sector da construção

		Número de empresas da construção criadas por ano					
		2001	2002	2003	2004	2005	2006
PT Portugal		2.787	2.410	3.239	13.954	12.733	16.410
		Taxa de natalidade das empresas de construção (em %) (i)					
		2001	2002	2003	2004	2005	2006
PT Portugal		9,96	7,34	8,72	11,53	10,47	13,44

Fonte: Eurostat, SSE

(i) Taxa de Natalidade = N^o de empresas da construção criadas em t sobre o número de empresas activas em t na construção

São, por conseguinte e como se afirma em OEFP (2000), elevadas as “taxas de mortalidade” das empresas do sector, por ser constante o “entrar” e “sair” dele, em consonância com os ciclos de actividade económica, conduzindo a que em períodos de recessão muitos dos que operam por conta própria deixem de trabalhar ou passem a ser trabalhadores por conta de outrem (TCO) e que, em períodos de crescimento económico, a situação inversa se verifique, isto é, muitos dos trabalhadores assalariados prefiram (re)iniciar uma actividade independente.

Quadro n.º 02 - Empresas “mortas” no sector da construção

		Número de empresas da construção "mortas" por ano					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
PT Portugal		885	1.180	861	1.276	12.940	18.286
		Taxa de mortalidade das empresas de construção (em %) (i)					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
PT Portugal		---	4,22	2,62	3,44	10,69	15,03

Fonte: Eurostat

(i) Taxa de Mortalidade = N^o de empresas da construção "mortas" em t sobre o n^o de empresas activas em t na construção

A fragilidade consentida destes pequenos “negócios” estimula esta dinâmica na demografia das empresas, constituindo igualmente um importante elemento de refreamento dos ciclos de recessão. Esta mobilidade prende-se também, segundo Castro

(1996: 67), com uma outra característica importante do sector, a sua segmentação a vários níveis como a:

- **Segmentação produtiva:** existe um segmento - construção de edifícios (residenciais e não residenciais) que é sobretudo mão-de-obra intensivo e, um outro, o de obras públicas que é mais capital intensivo. Segundo um inquérito efectuado pelo GEP do MTSS às empresas da construção e obras públicas em 1992, com o objectivo de caracterizar o emprego¹³, constatou-se que cerca de 75% das empresas operavam no sector da construção de edifícios e empregavam 69% do total de trabalhadores, enquanto as empresas de obras públicas afirmaram empregar apenas 11% do total dos trabalhadores.
- **Segmentação empresarial:** o sector da construção é pulverizado por pequenas e muito pequenas empresas em termos de escalões de pessoal ao serviço: cerca de 92.3% do número total de empresas, de acordo com as Estatísticas das Empresas do Instituto Nacional de Estatística (INE), empregavam menos de 9 pessoas, sendo aproximadamente de 0.1% as empresas que detinham mais de 250 pessoas ao serviço, situação que se mantém praticamente inalterada entre 2004 e 2007;
- **Segmentação laboral:** as grandes e médias empresas adoptando como estratégia de gestão não alargarem os seus quadros de efectivos, numa filosofia de gestão flexível, optam frequentemente pela subcontratação quer de recursos quer de fornecimentos. Tal situação induz a que muitas micro e pequenas empresas concorram ferozmente para serem subcontratadas e utilizem uma série de modalidades atípicas de trabalho, de que se destaca a não declaração de trabalhadores assalariados, como se demonstra em Castro (1996), como também a inexistência de vínculos laborais, a exploração de mão-de-obra em situação legal irregular e outras formas.

¹³ Responderam a este inquérito 8.328 empresas que tinham ao serviço um total de 133.410 trabalhadores. O GEP do MTSS, que tenhamos conhecimento, não voltou a fazer um inquérito semelhante, para se poder inferir sobre a permanência ou não destas características, mas tudo leva a crer que permaneçam dadas as dificuldades de standartização de uma série de actividades como refere Comet (2004:13).

Outra característica nacional e mundial do sector é o seu “nomadismo”, isto é, enquanto na maioria dos sectores de actividade, o sistema produtivo ou de laboração se pode considerar como sendo “sedentário”, uma vez que as funções de produção e/ou de comercialização se processam num mesmo local (uma fábrica dificilmente se deslocaliza num mesmo território nacional, o mesmo acontecendo com um centro comercial), já no sector da construção cada realização de um projecto é única, irrepitível e concretizada em sítios diferentes. Sendo uma característica distinta dos outros sectores confere-lhe, por isso, uma diferenciação genuína, tanto em termos de controlo de produção, como em termos de regulação, dada a sua “liberdade” de acção. Ou seja, por ser um sector “nómada” – uma empresa com sede em determinado distrito desenvolve actividades por todo o País e por todo o mundo – é, por inerência, um sector difícil de controlar no seu conjunto, sendo, por conseguinte, um dos sectores onde a regulamentação mais se tem feito sentir nos últimos anos, tanto a nível europeu, como nacional, sobretudo regulamentação sobre o funcionamento dos mercados públicos¹⁴, vertente considerada de tal forma importante que a Comissão Europeia criou um site específico no seu site oficial, com informação exclusiva sobre os mercados públicos em

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/index_fr.htm

Estará neste carácter “nómada” do processo produtivo do sector e na dificuldade em supervisionar o desenvolvimento das múltiplas actividades empresariais que reside, na nossa opinião, o “elevado poder” que este sector detém, primeiro pela sua “liberdade de actuação” e, depois, pela reconhecida importância económica, social, política e até filosófica (se se pensar e reflectir em que consiste construir e para quem) que este sector possui em contraste com os restantes sectores de actividade. Sendo certo que o sector industrial produz bens de primeira necessidade, que algumas das actividades do sector terciário também prestam serviços vitais, como sejam, por exemplo, os serviços de saúde, porém, sem as actividades desenvolvidas *a priori* pela construção nenhuma das actividades dos outros sectores poderia ocorrer: uma fábrica para laborar tem de ser

¹⁴ O primeiro Código dos Contratos Públicos é apenas divulgado oficialmente no Decreto-Lei nº 18/2008, de 29 de Janeiro (DR 1ª Série, N.º 20), o qual entrou em vigor a partir de 30 de Julho de 2008.

construída, um hospital para funcionar tem de ser previamente construído, uma escola igualmente, uma igreja também e um estabelecimento comercial só pode existir em determinado local. Estas referências são apenas uma parte ínfima de tantas e tantas actividades que estão previamente “dependentes” da construção. “Construir” depende apenas da vontade dos seres e do “poder construir” com objectivos específicos. Como afirma Ramos Rosa (2005)

(...) O construtor, ao iniciar a obra, sente o tremor da liberdade no espaço virgem que tem diante de si. Esse tremor será integrado nas linhas da construção e será ele que lhes dará um frémido sem o qual a obra teria o peso morto de uma construção supérflua e vã. Assim, o fazer assume o por fazer, ou seja, o espaço virgem ou esse vazio que, na sua neutralidade vibrante, é uma condição da liberdade viva da obra a realizar.

Nada se desenvolveria sem a existência de um sector suficientemente “livre” para corresponder à realização dos múltiplos e diversos projectos “sonhados e desejados” pelo Homem. Esta constatação do “nomadismo” do sector, característica não constatada em mais nenhum sector de actividade, constitui uma particularidade que nos interessou também, para além de outras características igualmente importantes como as relações de dependência e interdependência que se estabelecem entre as empresas do sector, entre o sector e os outros sectores de actividade, bem como as que se criam entre o sector e os sectores institucionais como sejam as famílias, a administração central e a administração local.

3.3.1. Caracterização do Sector da Construção na União Europeia

A análise da dinâmica do sector da construção e obras públicas, como se afirma em OEFP (2000), não poderá deixar de ter presentes as prioridades políticas determinadas em cada momento de acordo com o ciclo económico que se atravessa, quer em termos nacionais, quer em termos internacionais. Em consonância com essas prioridades políticas assim se intensifica ou se reduz a procura pública e, logo, a actividade do sector dado o forte entrosamento existente entre ambas. Neste contexto é importante referir a intervenção pública observada, em 2009, em resultado dos impactos da crise financeira mundial que

teve início nos estados Unidos da América em finais de 2007, crise que levou à adopção, pela maioria dos países ocidentais, de medidas extraordinárias de investimento público em infra-estruturas e de apoio às empresas, como forma de dinamizar as economias e “segurar” as tensões sociais que se poderiam intensificar devido ao crescimento do desemprego e falência de empresas.

Os defensores na actualidade de “maior injeção” de investimentos públicos em infra-estruturas neste período de crise global, têm conhecimento, não apenas dos efeitos de arrastamento da construção nos outros sectores de actividade, como, também, da sua característica de “válvula de segurança” sempre que se agudizam os problemas de desemprego, como acontece na actualidade. Sendo largamente reconhecida a capacidade do sector da construção para absorver um volume significativo de trabalhadores com reduzidos níveis de qualificação e de habilitação, como se comprovou em Castro (1996:101), integrando-os em actividades socialmente úteis, embora muitas vezes de forma ilícita, mas não ilegal, é, por esta razão e na conjuntura presente, o sector mais considerado pelos decisores políticos como a força motriz capaz de ajudar a superar a crise existente na maioria dos países ocidentais.

Tendo presentes estas e outras características que não serão exclusivas do sector da construção de um determinado País mas, antes, características universais, vejamos agora, tendo por base os dados demográficos que apresentámos para as empresas em Portugal, como a nível europeu a informação demográfica das empresas do sector da construção é semelhante no que se refere, quer ao “nascimento” e “morte” de empresas do sector entre 2000 e 2006, bem como no que respeita às taxas de natalidade e mortalidade no mesmo período.

Quadro n.º 03 - Número de empresas da construção criadas por ano de 2000 a 2006

	Número de empresas do sector da construção criadas por ano						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
CZ Republique Tchèque	15.307	13.733	14.604	14.396	10.869
EE Estonie	151	174	254	1.010	1.245	812	1.902
ES Espagne	45.615	49.647	54.995	54.866	67.587	72.725
FI Finlande	3.025	2.943	3.026	3.092	3.604	4.059
FR France	35.873	44.021	45.633	48.343
HU Hongrie	7.847	13.641	7.879	7.848	6.367	6.290
IT Italie	48.990	52.767	53.260	56.581	60.017	57.102
LT Lituanie	252	407	449	419
LU Luxembourg	166	188	157	169	189
LV Lettonie	366	221	400	319	412	685	781
MT Malte	87	19	86
NL Pays-Bas	8.517	8.111	6.325	6.738	9.722
PT Portugal	2.787	2.410	3.239	13.954	12.733	16.410
RO Roumanie	1.793	2.336	2.659	4.567	6.137	7.536
SE Suède	3.718	3.619	3.705	4.450	5.402	5.482
SI Slovénie	928	934	900	907	1.414	1.694
SK Slovaquie	3.197	5.185	6.666	3.833	4.264	3.549
UK Royaume-Uni	25.805	26.250	26.095	31.465	33.800	34.185	32.800

Fonte: Eurostat, Estatísticas das Empresas – Factos e Números

Tendo em consideração que o inquérito às empresas se alterou a partir de 2004, passando os institutos de estatística nacionais a utilizar informação fiscal que é fornecida pelas empresas anualmente, de acordo com a informação empresarial simplificada (IES), é por esta razão que os dados apresentados nos dois quadros anteriores são substancialmente diferentes nos últimos três anos. Assim sendo, e tendo presente a informação do Eurostat de 2004 a 2006, é possível encontrar muitas similitudes entre os “nascimentos” no sector a nível nacional e em termos europeus. Por exemplo, a taxa de natalidade das empresas de construção no Reino Unido em 2006, sendo de 12.4% assemelha-se à portuguesa que atingiu 13.44%. Também em França e em Espanha estas taxas são aproximadas da nacional, sendo respectivamente 13,6% e 11,8% em 2006.

Uma característica importante que podemos inferir da informação anterior é a intensidade de criação de empresas do sector nos Países de Leste que recentemente passaram a fazer parte da União Europeia a 27 (UE27), países cujas taxas de natalidade das empresas de construção se situam, entre 2004 e 2006, perto ou acima dos 20% como nos casos da

Roménia (em 2005 cerca de 25% das empresas activas nasceram nesse ano), da Bulgária e da Letónia.

Quadro n.º 04 - Taxa de natalidade das empresas de construção de 2000 a 2006

	Taxa de natalidade das empresas de construção (em %) (i)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
CZ République Tchèque	---	11,84	10,47	10,65	10,30	7,98	---
EE Estonie	6,54	---	9,52	21,54	22,38	13,94	23,38
ES Espagne	---	12,33	12,55	12,87	12,06	13,60	13,60
FI Finlande	8,83	8,33	8,38	8,40	9,42	10,11	---
FR France	---	---	---	9,81	11,51	11,55	11,77
HU Hongrie	---	13,70	20,08	11,08	10,84	8,79	8,95
IT Italie	---	9,04	9,64	9,48	9,83	10,05	9,44
LT Lituanie	7,74	11,92	12,45	11,05	---	---	---
LU Luxembourg	---	8,91	9,77	7,97	8,48	9,11	---
LV Lettonie	15,38	9,46	15,41	11,14	11,70	16,34	15,36
MT Malte	---	---	---	2,62	0,59	2,73	---
NL Pays-Bas	---	11,73	10,54	7,68	7,99	10,78	---
PT Portugal	---	9,96	7,34	8,72	11,53	10,47	13,44
RO Roumanie	14,91	16,33	16,05	22,13	24,17	24,81	---
SE Suède	---	6,30	5,96	5,93	6,83	7,85	7,50
SI Slovénie	7,39	7,23	6,77	6,74	10,02	11,26	---
SK Slovaquie	9,89	15,01	17,03	10,71	10,88	7,45	---
UK Royaume-Uni	11,35	11,33	11,15	12,94	13,43	13,18	12,40

Fonte: Eurostat, Estatísticas das Empresas – Factos e números

(i) N.º de empresas da construção criadas em t sobre o número de empresas activas em t na construção

Também no que se refere ao número de empresas do sector que “morre” por ano e às taxas de mortalidade que se apresentam nos dois quadros seguintes, podem ser observadas as similitudes entre Portugal e os Países da União Europeia, apesar de nos últimos anos também se registarem alterações significativas no padrão demográfico que se detectava de 2000 a 2003.

Quadro n.º 05 -Número de empresas da construção “mortas” por ano, de 2000 a 2005

	Número de empresas da construção "mortas" por ano					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
CZ République Tchèque	10.054	10.086	12.521	17.668
EE Estonie	198	213	158	574	876	704
ES Espagne	24.919	25.183	26.642	28.015	28.486	38.263
FI Finlande	2.107	2.328	2.500	2.337	2.415
FR France	30.439	30.085	31.342	30.925
HU Hongrie	5.724	5.999	6.021	6.569	9.584
IT Italie	31.258	41.855	41.128	39.763	40.870	54.251
LT Lituanie	263	178	304
LU Luxembourg	113	132	121	145	121
LV Lettonie	240	187	202	167	342	307
MT Malte	106	82	186	141	72
NL Pays-Bas	4.575	4.229	4.848	5.086	5.449
PT Portugal	885	1.180	861	1.276	12.940	18.286
RO Roumanie	995	1.330	1.425	1.889	2.617	2.619
SE Suède	2.733	2.766	2.742	2.898	3.109	3.328
SI Slovénie	643	684	870	807	846	638
SK Slovaquie	3.046	3.544	5.940	3.180	1.626
UK Royaume-Uni	21.845	22.635	21.845	23.415	25.340	23.675

Fonte: Eurostat, Estatísticas das Empresas – Factos e números

Repare-se no quadro anterior como é em países como Reino Unido, França, Espanha, Itália e Portugal que se verifica um número de “mortes” por ano de empresas de construção muito elevado – em 2005 morrem em Itália mais de 54 250 empresas, no Reino Unido mais de 23 mil empresas, em França mais de 30 mil empresas, em Espanha mais de 38 mil e em Portugal mais de 18 mil empresas “mortas” em 2005. Se este número elevado de mortes no sector traduz de alguma forma o que dizíamos sobre a não existência de barreiras à saída, barreiras que noutros sectores de actividade não se revelam tão fáceis de transpor, dada a capacidade produtiva instalada e os custos de desactivação da mesma, traduz também a vulnerabilidade das micro e pequenas empresas às oscilações cíclicas das respectivas economias e à mobilidade que se pode inferir entre aumento do emprego por conta de outrem no sector em períodos de crise e, logo, “destruição” de emprego por conta própria o que corresponde a “mortes” de micro e pequenas empresas.

Quadro n.º 06 - Taxa de Mortalidade das empresas de construção de 2000 a 2005

Taxa de mortalidade das empresas de construção (em %) (i)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
CZ République Tchèque		7,78	7,69	9,13	12,64	---
EE Estonie	8,58	---	5,92	12,24	15,75	12,08
ES Espagne	---	6,81	6,73	6,56	6,26	7,70
FI Finlande	6,15	6,59	6,93	6,35	6,31	
FR France	---	---	---	8,23	8,19	7,83
HU Hongrie	---	9,99	8,83	8,47	9,07	13,23
IT Italie	---	7,73	7,51	7,08	7,10	9,09
LT Lituanie	8,08	5,21	8,43	---	---	---
LU Luxembourg	---	7,08	6,29	7,36	6,07	---
LV Lettonie	10,08	8,00	7,78	5,83	9,71	7,32
MT Malte	---	---	---	5,59	4,35	2,28
NL Pays-Bas	---	5,82	6,30	6,17	6,46	---
PT Portugal	---	4,22	2,62	3,44	10,69	15,03
RO Roumanie	8,28	9,30	8,60	9,16	10,31	8,62
SE Suède	---	4,69	4,51	4,64	4,77	4,83
SI Slovénie	5,12	5,30	6,55	6,00	5,99	4,24
SK Slovaquie	9,42	10,26	15,18	8,88	4,15	---
UK Royaume-Uni	9,61	9,77	9,33	9,63	10,07	9,13

Fonte: Eurostat, Estatísticas das Empresas – Factos e números

(i) Taxa de mortalidade = N^o de empresas da construção "mortas" em t sobre o n^o de empresas activas em t na construção

Como podemos observar, sobretudo, neste último quadro a taxa de mortalidade das empresas de construção em Portugal sendo elevadas assemelham-se às taxas observadas nos recentes países de Leste que integram a União Europeia. Afirmar que, em 2006 e em Portugal, cerca de 15% das empresas activas nesse ano “morreram”, taxa que é a mais elevada de todos os países apresentados no quadro, traduz de forma significativa como a mobilidade para “entrar” e “sair” do sector é uma das características particulares do mesmo.

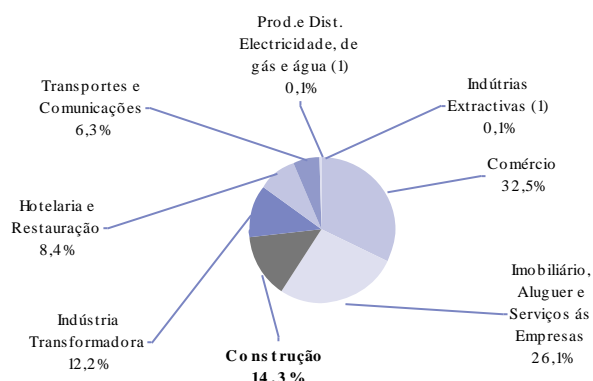
Para além das semelhanças demográficas empresariais, vejamos como o sector se caracteriza em termos europeus, ao nível da estrutura empresarial, da estrutura do emprego e da estrutura de produção. Começando por apresentar muito brevemente o sector da construção em termos europeus, podemos ver seguidamente como se repartiu, por um lado, o número de empresas por sector de actividade na União Europeia a 27

membros (EU-27) em 2004, bem como se repartiu o número de pessoas ocupadas, por dimensão das empresas também por sector de actividade na EU-27 no mesmo ano, de acordo com informação do Eurostat sobre as estatísticas das empresas apresentadas no seu Anuário de 2008.

Estrutura do Nº Empresas na EU-27, em 2004 (em %)	
Comércio	32,5
Imobiliário, Aluguer e Serviços às Empresas	26,1
Construção	14,3
Indústria transformadora	12,2
Hotelaria e Restauração	8,4
Transportes e Comunicações	6,3
Produção e Distribuição de Electricidade, Gás e Água (1)	0,1
Indústrias Extractivas (1)	0,1

(1) Estimativa.

Fonte: Eurostat



Mais de 14% do total de empresas da EU-27, em 2004, pertenciam ao sector da construção, o que corresponde a mais de dois milhões e setecentas mil empresas, de um total de empresas superior a 19 milhões. Cerca de 59% das empresas europeias pertencem ao comércio, imobiliário e serviços às empresas, o que significa estarmos perante uma estrutura empresarial europeia maioritariamente pertencente ao sector terciário, ficando-se a indústria e a construção por uma representação de quase 27%.

A distribuição do emprego por sector de actividade na EU-27 em 2004 era a seguinte:

Quadro n.º 07 - Estrutura do emprego por dimensão da empresa

Estrutura do Emprego por dimensão de empresa, EU-27 em 2004				
(em % do total do emprego do sector de actividade)				
Sector (Seccção NACE)	Micro Empresas 1 a 10 pessoas	Pequenas Empresas 10 a 49 pessoas	Médias Empresas 50 a 249 pessoas	Grandes Empresas 250 ou + pessoas
Ind. Transformadora (D)	14,0	20,2	24,6	41,1
Electricidade, Água e Gás (E)	2,2	5,0	13,6	77,8
Construção (F)	42,6	30,4	15,4	11,8
Comércio a Retalho (G)	40,7	20,8	12,1	26,3
Restaurantes e Hoteis (H)	45,4	26,3	10,4	17,7
Transportes e Comunicações (I)	18,8	14,6	12,7	54,2
Actividades Financeiras (K)	33,7	17,0	16,6	32,6

Fonte: Eurostat

Enquanto que as micro e pequenas empresas (que empregam entre 1 e 49 pessoas) representam cerca de 73% do emprego global do sector da construção europeu, as grandes empresas apenas representam 12% do emprego do sector. Esta constatação vai ao encontro do que afirmámos antes, de prosseguirem as grandes empresas estratégias de contenção de efectivos, primeiro porque as grandes empresas são muitas vezes a designação de um grupo que optou pela concentração vertical e horizontal e, logo, subcontratam ou subempreitam muitas das suas actividades a essas mesmas empresas do grupo (ou a outras fora do grupo) mas de menor dimensão. Daí que o emprego e número de empresas do escalão das grandes empresas não tenham no sector uma expressão maior como acontece nos escalões de menor dimensão.

Quadro n.º 08 - Estrutura das pessoas ao serviço por dimensão da empresa

	De 1 a 9 Pessoas ao Serviço	De 10 a 49 Pessoas ao Serviço	De 50 a 249 Pessoas ao Serviço	De 250 e mais Pessoas ao Serviço	Total
<i>Estrutura das Pessoas ao serviço por dimensão da empresa, em 2000</i>					
Total	26,6%	27,4%	21,6%	24,4%	100,0%
F – Construção	36,8%	35,5%	15,8%	11,8%	100,0%
<i>Estrutura das Pessoas ao serviço por dimensão da empresa, em 2005</i>					
Total	28,4%	27,5%	20,5%	23,6%	100,0%
F – Construção	37,1%	36,6%	17,6%	8,7%	100,0%

Fonte: Eurostat, SSE

Se a estrutura em 2004, tanto em número de empresas, como emprego, se concentrava nas micro e pequenas empresas (entre 1 e 49 pessoas), entre 2000 e 2005 é essa mesma estrutura que permanece, salientando-se que de 2000 para 2005 a redução de emprego nas grandes empresas de construção é maior do que a que se verificou nas grandes empresas de todos os sectores. Vejamos de seguida como se distribuiu o Valor Acrescentado Bruto por sectores de actividade na EU-27 em 2004.

Quadro n.º 09 - Estrutura do VAB por dimensão da empresa

Estrutura da Actividade por dimensão de empresa, EU-27 em 2004				
Repartição do VAB por sector de actividade				
Sector (Secção NACE)	Micro Empresas 1 a 10 pessoas	Pequenas Empresas 10 a 49 pessoas	Médias Empresas 50 a 249 pessoas	Grandes Empresas 250 ou + pessoas
Ind. Transformadora (D)	7,3	15,3	22,2	55,2
Electricidade, Água e Gás (E)	5,4	5,4	11,0	81,0
Construção (F)	33,1	31,9	17,6	17,5
Comércio a Retalho (G)	28,0	24,6	17,4	30,1
Restaurantes e Hoteis (H)	36,5	26,2	13,5	24,2
Transportes e Comunicações (I)	10,6	11,7	10,8	67,3
Actividades Financeiras (K)	34,0	19,2	18,1	28,7

Fonte: Eurostat, SSE

Em 2004, do Valor Acrescentado Bruto da União Europeia a 27 membros (EU-27) gerado no sector da construção, foram, de novo, as micro e as pequenas empresas (de 1 a 49 pessoas ao serviço) as que maior percentagem (65%) de VAB geraram, ficando-se as grandes empresas por cerca de 18% do VAB global observado neste sector a nível europeu. Enquanto na maioria dos sectores de actividade são as grandes empresas as geradoras de grande parte do VAB desses sectores como nos casos dos Transportes e Comunicações, Electricidade, Água e Gás e mesmo na Indústria Transformadora, no sector da Construção e na Restauração é o contrário que se verifica, é nas micro e pequenas empresas que se concentra a maioria do VAB. Esta característica sendo semelhante nestes dois sectores de actividade, também os aproxima numa série de práticas laborais específicas que resultam de uma estrutura muito própria de empresas trabalho intensivas, enquanto nos outros sectores de actividade proliferam empresas de capital intensivo.

Tendo em consideração o emprego e o VAB antes apresentados, podemos de seguida observar a produtividade aparente por sector de actividade e por dimensão da empresa no conjunto dos países da UE-27 em 2004, produtividade calculada como sendo o rácio entre o VAB a custo de factores e o número de pessoas ao serviço:

Quadro n.º 10 - Produtividade aparente por dimensão da empresa

Produtividade aparente da mão-de-obra por classe de dimensão da empresa na UE-27, em 2004				
(em milhares de euros por pessoa ocupada)				
Sector (Seccção NACE)	Micro Empresas 1 a 10 pessoas	Pequenas Empresas 10 a 49 pessoas	Médias Empresas 50 a 249 pessoas	Grandes Empresas 250 ou + pessoas
Ind. Transformadora (D)	23,6	34,4	41,0	61,0
Electricidade, Água e Gás (E)	251,0	110,0	82,7	100,0
Construção (F)	26,0	34,6	37,6	48,6
Comércio a Retalho (G)	22,4	39,0	47,0	37,5
Restaurantes e Hoteis (H)	15,1	18,8	24,0	25,7
Transportes e Comunicações (I)	29,4	42,2	44,5	65,0
Actividades Financeiras (K)	46,0	50,0	49,0	40,1

Fonte: Eurostat

O quadro anterior corrobora um pouco o que afirmámos antes no sentido de serem as grandes empresas as que detêm maiores níveis de produtividade, porque conseguem mais-valias superiores por trabalhador (mais de 48 mil euros por pessoa ao serviço) ao contrário das micro e pequenas empresas que revelam menores níveis de produtividade por serem trabalho intensivo. Esta característica não se restringe às grandes empresas do sector mas a todas as grandes empresas dos outros sectores de actividade, sendo de salientar a excepção que constituem todas as empresas do sector da electricidade, gás e água que, independentemente da dimensão da empresa, são todas muito produtivas por serem capital-intensivas.

O quadro que a seguir reproduzimos diz-nos que empresas, em termos europeus, se colocavam nos primeiros cinco lugares em termos de valor acrescentado e emprego do sector da construção, em dois períodos distintos – 2001 e 2004.

Como podemos ver, o Reino Unido que, em 2001, ocupava o primeiro lugar por ter as empresas com o VAB mais elevado, em 2004 volta a atingir a mesma posição. Já o segundo lugar, que se altera de 2001 para 2004, é primeiro ocupado pela Alemanha em 2001, segundo lugar que depois deixa, em 2004, para passarem a ser empresas espanholas as que produzem o segundo maior VAB em 2004 na UE. Os outros dois países, França e Itália mantêm, respectivamente, as suas posições, terceira e quinta, nos dois anos em causa.

Em termos de emprego, a Alemanha que ocupava a primeira posição em 2001 com maior volume de emprego nas empresas de construção europeias, passa para o terceiro lugar em 2004, traduzindo a redução de 363 mil empregos em três anos. Espanha, por sua vez, que se encontrava em segundo lugar em 2001, ascende ao primeiro lugar em 2004, sendo o País onde as empresas de construção mais empregam, tendo criado mais de 504 mil postos de trabalho no sector nos três anos. A Itália que, em 2001, ocupava o terceiro lugar em termos de emprego, passa a ser o segundo país com mais pessoas ocupadas na construção em 2004, tendo também aumentado o emprego no sector. Os outros dois países, França e Reino Unido que ocupavam, respectivamente, a quarta e quinta posição em 2001, permaneceram na mesma em 2004.

Quadro n.º 11 - Perfil Estrutural da Construção em 2001 e 2004

Construção, Perfil Estrutural em 2001			Construção, Perfil Estrutural em 2004		
Ranking	Empresas com o VAB Mais elevado (mil milhões de Euros) (i)	Empresas com o maior N.º Pessoas ao Serviço (milhares) (ii)	Ranking	Empresas com o VAB mais elevado (mil milhões de Euros) (i)	Empresas com o maior N.º Pessoas ao Serviço (milhares) (i)
1	Reino Unido (76,4)	Alemanha (1 987)	1	Reino Unido (82,3)	Espanha (2 455,7)
2	Alemanha (67,6)	Espanha (1 952)	2	Espanha (74,9)	Itália (1 748,4)
3	França (52,1)	Itália (1 529)	3	França (60,0)	Alemanha (1 624,0)
4	Espanha (50,7)	França (1 458)	4	Alemanha (56,6)	França (1 547,6)
5	Itália (43,3)	Reino Unido (1 366)	5	Itália (52,9)	Reino Unido (1 347,4)

Fonte: Eurostat, Structural Business Statistics

Fonte: Eurostat, Structural Business Statistics

(i) Grécia e Irlanda não disponíveis

(i) Grécia e Malta não disponíveis

(ii) Grécia, Irlanda e Eslovénia não disponíveis.

Sendo esta a ordenação das empresas de construção em termos de VAB e emprego em 2001 e 2004, vejamos agora quais os cinco países onde o sector da construção tem maior representação em relação ao número de empresas, ao volume de negócios, ao VAB e ao emprego.

Quadro n.º 12 - Perfil Estrutural da Construção na EU a 27 em 2004

Construção, Perfil Estrutural na EU-27, em 2004				
Parte da economia não financeira				
Ranking	Nº de Empresas (1)	Volume de Negócios (1)	VAB (1)	Emprego (1)
1	Portugal (19,4%)	Espanha (12,7%)	Espanha (16,3%)	Espanha (19,1%)
2	Finlândia (17,5%)	Portugal (10,8%)	Luxemburgo (11,4%)	Luxemburgo (16,2%)
3	França (17,1%)	Estónia (8,3%)	Portugal (11,0%)	Portugal (15,6%)
4	Rep. Tcheca (17,1%)	Lituania (8,0%)	Áustria (9,5%)	Itália (11,9%)
5	Espanha (15,4%)	Rep. Tcheca (7,81%)	Holanda (9,5%)	Eslovenia (11,3%)

Fonte: Eurostat, Structural Business Statistics

(1) Grécia, Irlanda, Chipre e Malta não disponíveis; Luxemburgo 2003.

Sendo Portugal o país que na EU a 27 lidera com o maior peso do número de empresas no total de empresas europeias da construção, ocupando Espanha o quinto lugar, já em termos de Volume de Negócios, VAB e Emprego é Espanha que, em 2004, ocupa os primeiros lugares nestas variáveis. De facto, em termos de volume de negócios as empresas espanholas representam quase 13% do total das empresas não financeiras, representando o VAB das empresas espanholas mais de 16% do total da economia não financeira, sendo também as empresas espanholas as que maior volume de emprego registam no sector da construção face ao emprego global das empresas não financeiras. Estas posições cimeiras de Espanha e Portugal nestas variáveis macroeconómicas estão sem dúvida relacionadas com o volume de ajudas financeiras comunitárias que, consecutivamente, estes dois países têm observado desde a sua integração europeia em 1986. De facto, como se refere em OEFP (2000:119), estima-se que o impacto da despesa financiada por fundos comunitários dos dois primeiros Quadros Comunitários de Apoio (QCA) tenha representado, em termos médios, 2,7% do PIB total da economia portuguesa no período 1994-97. O número de postos de trabalho atribuíveis aos QCA naquele período terá rondado, em termos médios, os 100 milhares, representando 2,2% do emprego total. Em termos de componentes da procura, o impacto mais expressivo incidiu sobre a Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF), correspondendo a cerca de 10% da FBCF total da economia naqueles quatro anos. No que se refere às repercussões sectoriais, o impacto mais significativo verificou-se no sector da construção,

estimando-se que o Valor Acrescentado Bruto (VAB) e Emprego atribuíveis aos QCA tenham atingido 14% do VAB e do Emprego totais do sector.

Tendo, também, em consideração o estudo elaborado por Ana Dias (2007:6), sobre o impacto macroeconómico dos fundos estruturais na economia portuguesa, decorrentes dos I, II e III Quadros Comunitários de Apoio, que vigoraram entre 1989 e 2006, vejamos de seguida quais os impactos esperados até 2020 e, segundo a autora, para as grandes variáveis macroeconómicas:

Quadro n.º 13 - Impactos dos I, II e III Quadros Comunitários de Apoio

	Impacto dos I, II e III QCA (executados em 1989-2009) (i)		
	1989-2008	2009-2020	1989-2020
GDP	2.6	2.7	2.7
Potential output	3.7	2.4	3.3
GDP per capita (ppp)	2.5	2.5	2.5
Value Added Tradable sector	3.2	4.6	3.7
Value Added Non-Tradable sector	3.6	1.0	2.6
Private Consumption	1.8	1.7	1.7
Private Consumption Deflator	-0.3	-5.2	-2.2
Total Employment	-0.3	-1.8	-0.9
Labour Productivity	3.1	4.8	3.7
Unit Labour Costs	-2.3	-11.3	-5.7
Stock of Capital in Infrastructures	33.5	25.8	30.6
Stock of Human Capital	2.1	2.6	2.3

Fonte Dias (2007:6);

(i) Considerando a despesa pública total (1989-2004: despesa real; 2005-2009: projectada) associada a todos os fundos estruturais e ao Fundo de Coesão

Como se pode observar será ao nível do stock de capital em infra-estruturas que, entre 1989 e 2008 se terá registado o maior impacto dos fundos estruturais (mais 33.5% nestes onze anos). Esta estimativa parece-nos razoável tendo em conta uma série de novas infra-estruturas que foram criadas neste período com vista à realização da Exposição Internacional de Lisboa – EXPO98 – como sejam a Ponte Vasco da Gama, a ampliação da rede de Metropolitano de Lisboa, a reestruturação de todo o recinto onde se efectuou a EXPO98, a introdução do Metro do Porto, a introdução do Metro Sul do Tejo e outras infra-estruturas de saneamento desenvolvidas. Nestes onze anos, observar-se um impacto de mais 33.5% no stock de capital em infra-estruturas, revela um esforço bem acima do que é esperado para o período 2009-2020, cujo impacto de 25.8%, sendo elevado, será inferior. Todos os restantes impactos sendo importantes, não são, contudo, tão evidentes (porque demasiado macroeconómicos) quanto

o das infra-estruturas. Igual amplitude de efeitos terão sido idênticos em todos os Países da Coesão (Irlanda, Grécia e Espanha), sendo bem conhecida a melhoria da “posição” económica espanhola, quer em termos de desenvolvimento económico, cultural e de infra-estruturas.

Vejamos, de seguida, na UE a 27 membros e em 2004, quais os países que registavam as primeiras três especializações, por sector de actividade.

Quadro n.º 14 - Especialização dos Estados Membros da UE-27 em 2004
(com base na parte do VAB criado na economia não financeira por sector de actividade) (1)

	Pays le plus spécialisé	Deuxième pays le plus spécialisé	Troisième pays le plus spécialisé
Extraction de houille, de lignite et de tourbe	Pologne	République tchèque	Bulgarie
Extraction d'hydrocarbures	Roumanie	Royaume-Uni	Pays-Bas
Extraction de minerais métalliques	Bulgarie	Roumanie	Suède
Autres industries extractives	Bulgarie	Portugal	Espagne
Industries alimentaires	Pologne	Hongrie	Finlande
Tabac	Pologne	Bulgarie	Pays-Bas
Textiles	Portugal	Estonie	Italie
Habillement et fourrures	Roumanie	Bulgarie	Lituanie
Cuir et chaussure	Italie	Slovénie	Bulgarie
Bois et articles en bois	Lettonie	Estonie	Lituanie
Papier et carton	Finlande	Suède	Autriche
Edition, imprimerie, reproduction	Royaume-Uni	Finlande	Pays-Bas
Cokéfaction, raffinage et industries nucléaires	Lituanie	Pologne	Hongrie
Industrie chimique	Belgique	Slovénie	Suède
Caoutchouc et plastiques	Luxembourg	Slovénie	République tchèque
Autres produits minéraux non métalliques	République tchèque	Portugal	Slovaquie
Métallurgie	Slovaquie	Luxembourg	Roumanie
Travail des métaux	Slovénie	Italie	République tchèque
Machines et équipements	Allemagne	Italie	Slovénie
Machines de bureau et matériel informatique	Hongrie	Allemagne	Royaume-Uni
Machines et appareils électriques	Hongrie	Slovaquie	Allemagne
Équipements radio, télévision et communication	Finlande	Hongrie	Suède
Fabrication d'instruments	Allemagne	Suède	Slovénie
Industrie automobile	Allemagne	République tchèque	Hongrie
Autres matériels de transport	Roumanie	Royaume-Uni	France
Meubles; industries diverses n.c.a.	Lituanie	Estonie	Slovénie
Récupération	Roumanie	Slovénie	Lituanie
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	Slovaquie	Bulgarie	Lituanie
Captage, traitement et distribution d'eau	Slovaquie	Bulgarie	Pologne
Construction	Espagne	Luxembourg	Portugal
Commerce d'automobiles et de motocycles	Slovénie	Portugal	Royaume-Uni
Commerce de gros	Lettonie	Estonie	Pays-Bas
Commerce de détail et réparation	France	Royaume-Uni	Portugal
Hôtels et restaurants	Espagne	Autriche	Portugal
Transports terrestres	Lituanie	Roumanie	Autriche
Transports par eau	Danemark	Pays-Bas	Finlande
Transports aériens	Luxembourg	Pays-Bas	Royaume-Uni
Services auxiliaires des transports	Estonie	Lettonie	Bulgarie
Postes et télécommunications	Bulgarie	Luxembourg	Roumanie
Activités immobilières	Danemark	Suède	Estonie
Location	Autriche	Luxembourg	Royaume-Uni
Activités de contrôle et analyses techniques	Royaume-Uni	Suède	France
Recherche et développement	Pays-Bas	Royaume-Uni	Slovaquie
Autres services aux entreprises	Royaume-Uni	Luxembourg	Pays-Bas

Fonte: Eurostat, Structural Business Statistics

(1) As divisões NACE não estão disponíveis para alguns Estados membros; Luxemburgo 2003.

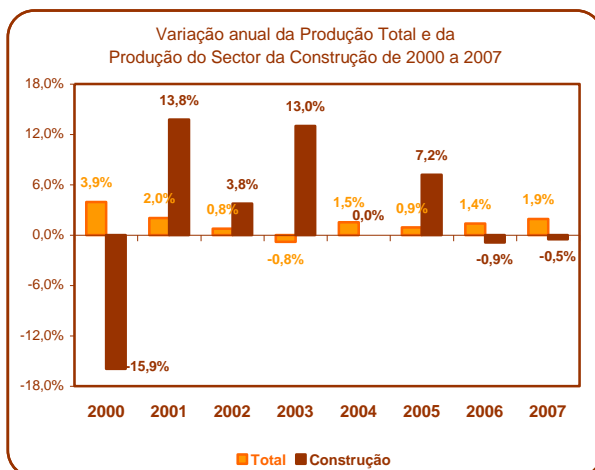
Como afirmávamos há pouco e em termos de especialização no sector da construção (medida em termos de VAB), repare-se como Espanha é o País mais especializado em Construção, isto é, em Espanha é o VAB da construção o que mais pesa no VAB de todas as actividades. O

segundo país mais especializado neste sector de actividade é o Grã Ducado do Luxemburgo e o terceiro País mais especializado no sector da construção a nível europeu em 2004 é Portugal. Esta informação vem ao encontro do que dizíamos atrás sobre o impulso que os fundos comunitários vieram dar ao desenvolvimento de infra estruturas nos quatro países menos desenvolvidos da UE que, por isso, foram designados países da coesão.

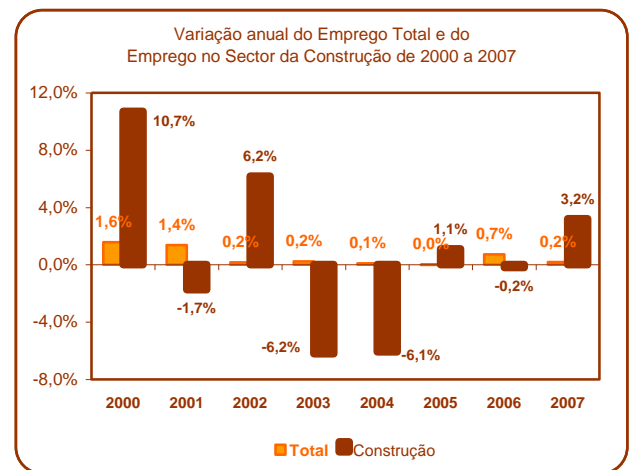
Em síntese, Portugal e Espanha são dois países onde o sector da construção tem muita importância quer em termos de criação de empresas e emprego, quer, também, em termos de volume de negócios, sendo as principais características deste sector em termos europeus, ser pulverizado por micro e pequenas empresas (que têm ao serviço até 50 pessoas), as quais são preponderantes em termos de criação de emprego e geração de valor acrescentado. Iremos ver de seguida que estas são também as principais características do sector em Portugal.

3.3.2. Caracterização do Sector da Construção em Portugal

Revelando em primeiro lugar uma síntese do peso económico do sector na economia nacional, veremos, depois, informação mais detalhada que caracterizará o sector também em termos sociais.



Fonte: INE, Estatísticas das empresas de 2000 a 2007

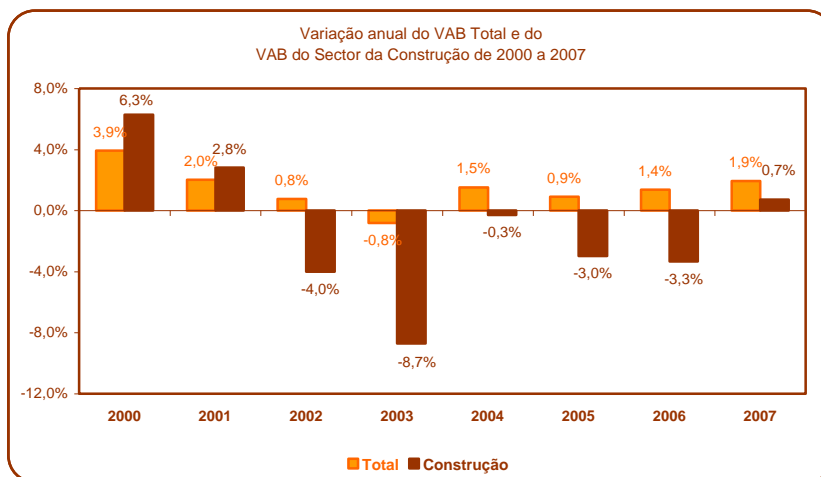


Fonte: INE, Estatísticas das empresas de 2000 a 2007

O gráfico anterior reproduz bem a “sensibilidade” do sector da construção às oscilações da economia. De acordo com as estatísticas das empresas divulgadas anualmente pelo INE, as variações da produção no sector da construção são sempre mais acentuadas, quer em termos positivos, quer negativos, que as da economia global. De facto, enquanto que, em 2000, a produção global declarada por todas as empresas ao INE, cresce 3.9% face a 1999, para as empresas do sector da construção a produção nesse ano de 2000 terá caído quase 16%, quebra que muitas das empresas atribuíram ao efeito pós-Expo98. Em 2003, quando se regista uma quebra de produção global da ordem de 1%, no sector da construção é apurado um acréscimo de 13% face ao ano anterior, demonstrando a enorme variabilidade que este sector regista em termos de volumes de produção de um ano para outro, sendo aliás uma das suas características pela sazonalidade inerente às suas actividades e por ser um sector dependente da política de investimento.

Também no que se refere ao emprego, é curioso observar que quando o emprego cresce em termos globais, no sector da construção o acréscimo é dez vezes superior, o que denuncia de alguma forma os efeitos de arrastamento da produção e emprego do sector na economia em termos gerais. Ao contrário, sempre que o emprego da economia decresce ou estagna, como por exemplo, em 2003 (mais 0.2%) no sector da construção é observado um forte decréscimo (menos 6.2% em 2003), uma vez mais revelando a “sensibilidade” da construção às flutuações da economia em geral.

Observando pormenorizadamente a configuração dos dois gráficos anteriores, algo de paradoxal nos aparece em termos de análise uma vez que, por exemplo em 2000, enquanto que a produção do sector decresce cerca de 16% e o emprego aumenta quase 11%, o que não seria expectável dada a correlação positiva existente entre estas duas variáveis. Sabendo que o sector da construção é mão-de-obra intensiva, pela dificuldade de *standartização* de muitas das suas actividades, muitas das quais ainda não dispensam a intervenção da “mão humana”, sobretudo, nas actividades relacionadas com a construção de edifícios, como é possível terem as empresas afirmado que a produção caiu e o emprego aumentou? Ou as empresas declararam ao INE menos do que efectivamente produziram, ou declararam emprego sobreavaliado.



Fonte: INE, Estatísticas das empresas de 2000 a 2007

Sendo a variação anual do Valor Acrescentado Bruto (VAB) do sector, também muito sensível às variações do VAB da economia, senão veja-se como em 2000 o VAB do sector cresceu dois pontos percentuais acima do global e em 2003 ficou mais de oito pontos percentuais abaixo do VAB global, importa-nos agora analisar o peso do sector na economia nacional, não em termos de taxas de crescimento mas a sua representação no emprego, na produção, na produtividade e no investimento para prosseguirmos no capítulo quatro com a caracterização empresarial do sector, das grandes empresas do sector em Portugal e da grande empresa objecto do estudo de caso.

Quadro n.º 15 - Distribuição das Empresas do Sector da Construção por escalões de dimensão da empresa, de 2004 a 2006

Ano	Região	Indicador	TOTAL	Até 9 pessoas ao serviço	De 10 a 49 pessoas ao serviço	De 50 a 249 pessoas ao serviço	De 250 a mais pessoas ao serviço
2004	UE-27	Nº Empresas	2.717.357	2.481.786	211.298	21.990	2.284
		Estrutura	100%	91,3%	7,8%	0,8%	0,1%
	Portugal	Nº Empresas	121.016	111.999	8.198	752	67
		Estrutura	100%	92,5%	6,8%	0,6%	0,1%
2005	UE-27	Nº Empresas	2.793.317	2.550.810	217.589	22.562	2.357
		Estrutura	100%	91,3%	7,8%	0,8%	0,1%
	Portugal	Nº Empresas	121.671	112.732	8.102	773	64
		Estrutura	100%	92,7%	6,7%	0,6%	0,1%
2006	Portugal	Nº Empresas	122.070	112.689	8.482	819	80
		Estrutura	100%	92,3%	6,9%	0,7%	0,1%

Fonte: Eurostat e INE, Estatísticas das Empresas 2004 a 2006

Quer na União Europeia, quer em Portugal a estrutura empresarial é idêntica, sendo mais de 90% o número de empresas que têm até 10 pessoas ao serviço e as grandes empresas (com mais de 250 pessoas ao serviço) representam apenas 0.1% do número total de empresas, seja qual for o ano que se considere.

Quadro nº 16 - Estrutura empresarial por sector de actividade e escalão de pessoal ao serviço em 2005

Estrutura empresarial por dimensão de pessoas ao serviço, em 2005					
	De 1 a 9 Pessoas ao Serviço	De 10 a 49 Pessoas ao Serviço	De 50 a 249 Pessoas ao Serviço	De 250 a 499 Pessoas ao Serviço	De 500 e mais Pessoas ao Serviço
A	5,8%	2,1%	1,0%	0,2%	0,0%
B	0,3%	0,5%	0,2%	0,0%	0,3%
C	0,2%	0,7%	0,6%	0,2%	0,3%
D	11,2%	28,3%	38,0%	37,8%	27,8%
E	0,0%	0,1%	0,3%	0,2%	1,1%
F	13,6%	17,5%	11,2%	7,7%	4,0%
G	30,6%	20,8%	14,4%	11,4%	12,0%
H	11,6%	7,1%	4,2%	4,3%	3,4%
I	4,4%	3,3%	3,8%	5,0%	8,3%
J	0,6%	0,6%	1,4%	2,1%	5,4%
K	11,3%	6,8%	8,6%	17,3%	24,6%
L	0,4%	1,0%	1,3%	1,1%	1,7%
M	1,0%	2,8%	2,9%	1,8%	1,7%
N	3,6%	5,5%	8,8%	6,2%	5,7%
O	5,3%	2,9%	3,3%	4,8%	3,4%
Q	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: GEP do MTSS, Quadros de Pessoal

A - AGRICULTURA, PRODUÇÃO ANIMAL, CAÇA E SILVICULTURA
 B - PESCA
 C - INDÚSTRIAS EXTRACTIVAS
 D - INDÚSTRIAS TRANSFORMADORAS
 E - PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE ELECTRICIDADE, GÁS E ÁGUA
F - CONSTRUÇÃO
 G - COMÉRCIO POR GROSSO E A RETALHO; REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS,
 H - ALOJAMENTO E RESTAURAÇÃO (RESTAURANTES E SIMILARES)
 I - TRANSPORTES, ARMAZENAGEM E COMUNICAÇÕES
 J - ACTIVIDADES FINANCEIRAS
 K - ACTIVIDADES IMOBILIÁRIAS, ALUGUERES E SERVIÇOS PRESTADOS ÀS EMPRESAS
 L - ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, DEFESA E SEGURANÇA SOCIAL (OBRIGATÓRIA)
 M - EDUCAÇÃO
 N - SAÚDE E ACÇÃO SOCIAL
 O - OUTRAS ACTIVIDADES DE SERVIÇOS COLECTIVOS, SOCIAIS E PESSOAIS
 Q - ORGANISMOS INTERNACIONAIS E OUTRAS INSTITUIÇÕES EXTRA-TERRITORIAIS

Por sectores de actividade e número de empresas por dimensão, saliente-se que a construção é o segundo sector com mais micro empresas (até 9 pessoas), sendo também

o segundo sector com pequenas empresas (entre 10 e 49 pessoas ao serviço), sendo por conseguinte um sector que tem de ser considerado importante em termos socioeconómicos. Por outro lado, do número total de grandes empresas (com mais de 250 pessoas ao serviço) existentes em Portugal e que entregaram Quadros de Pessoal no DEP do MTSS, apenas 4% pertenciam ao sector da construção em 2005, sendo os sectores industrial e do imobiliário os que mais empresas de grande dimensão possuem.

Quadro n.º 17 - Estrutura Empresarial, Total e da Construção, por dimensão de pessoas ao serviço em 2000 e 2005

	1 a 9 Pessoas ao Serviço	10 a 49 Pessoas ao Serviço	50 a 249 Pessoas ao Serviço	De 250 a 499 Pessoas ao Serviço	De 500 e mais Pessoas ao Serviço	Total
Estrutura das empresas por dimensão das pessoas ao serviço em 2000						
Total	83,0%	14,4%	2,3%	0,2%	0,1%	100,0%
F - Construção	82,6%	15,8%	1,4%	0,1%	0,0%	100,0%
Estrutura das empresas por dimensão das pessoas ao serviço em 2005						
Total	84,92%	12,87%	1,94%	0,17%	0,11%	100,0%
F - Construção	82,31%	16,03%	1,54%	0,09%	0,03%	100,0%

Fonte: GEP do MTSS, Quadros de Pessoal

A estrutura empresarial por dimensão de pessoal ao serviço é semelhante no sector e na globalidade das empresas da economia nacional, isto é, são as micro e pequenas empresas que se destacam por serem mais de 90% do global de empresas. Da leitura do quadro que se segue retira-se que, de 2004 a 2006, são as empresas de pequena dimensão (até 20 pessoas ao serviço) as que representam mais de 70% do emprego, quer em termos nacionais, quer no sector da construção. Por outro lado, as grandes empresas (com mais de 250 pessoas ao serviço) do País em 2006, por exemplo apenas empregavam 7.8% em termos nacionais, estrutura semelhante á das grandes empresas do sector que apenas representavam 8.9% do emprego deste sector. Esta constatação vem ao encontro do que já afirmámos antes, de seguirem as grandes empresas de construção estratégias de contenção dos seus quadros de efectivos, estabelecendo antes uma cadeia de subcontratação de tal forma intensa e não organizada hierarquicamente que Eccles (1981a:340) afirma que “ (...) when the projects are not subject to institutional regulations which require competitive bidding ... relations between the general contractor and his subcontractors are stable and continuous over fairly long periods of time and only

infrequently established through competitive bidding. This type of 'quasi-integration' results in what I call the 'quasifirm'. It is a preferred mode to either pure market transactions or formal vertical integration." Este tipo de relações entre contratantes e subcontractantes é de facto frequente no sector da construção, tendo em geral o empreiteiro geral a sua rede própria de subempreiteiros, sendo este relacionamento, de interacção entre empresas de maior e menor dimensão, em geral, supervisionado pelo empreiteiro geral, já que, em última instância, a responsabilidade da realização do projecto é sua, razão porque, na opinião de Eccles existem *"obvious incentives for shirking performance requirements"*. Estas relações de longo prazo podem ser explicadas, em parte, pelo investimento que está em causa, pese embora da associação contínua ao longo do tempo, ambas as partes beneficiam do trabalho em conjunto, mas tem, também, de ser relacionado com o que Granovetter (1985:498) considera ser (comentando este artigo de Eccles) *"(...) the desire of individuals to derive pleasure from the social interaction that accompanies their daily work, a pleasure that would be considerably blunted by spot-market procedures requiring entirely new and strange work partners with day. As in other parts of economic life, the overlay of social relations on what may begin in purely economic transactions plays a crucial role."*

As relações estabelecidas entre empreiteiros e subempreiteiros são, em geral, duradouras devido à confiança mútua construída ao longo do tempo, razão porque a rede de relações se mantém durante muito tempo ainda que nos locais ou regiões onde se concretize determinado projecto outros subempreiteiros estejam disponíveis. Estas relações, tanto horizontais como verticais, que se estabelecem entre empreiteiro geral e subempreiteiros no sector da construção, não resultando em integração vertical nem em qualquer concentração, mantendo-se as organizações estrategicamente autónomas embora interdependentes, resultam numa rede de relações que, na perspectiva de Powell (1987:69), poderão constituir o que designa de acordos organizacionais híbridos, os quais se situam na intermediação entre relações de mercado e relações hierárquicas.

Quadro n.º 18 - Repartição do emprego pelas empresas, segundo escalão de dimensão das empresas, de 2004 a 2006

Ano	Região	Indicador	TOTAL	Até 9 pessoas ao serviço	De 10 a 49 pessoas ao serviço	De 50 a 249 pessoas ao serviço	De 250 a mais pessoas ao serviço
2004	UE - 27 (*)	Nº Pessoas	131.781	56.000	39.900	20.235	15.536
		% Total	100%	42,5%	30,3%	15,4%	11,8%
	Portugal	Nº Pessoas	479.796	227.359	146.480	67.327	38.630
		% Total	100%	47,4%	30,5%	14,0%	8,1%
2005	UE - 27 (*)	Nº Pessoas	135.480	57.248	41.302	20.869	16.066
		% Total	100%	42,3%	30,5%	15,4%	11,9%
	Portugal	Nº Pessoas	481.230	227.398	146.481	69.755	37.596
		% Total	100%	47,3%	30,4%	14,5%	7,8%
2006	Portugal	Nº Pessoas	493.720	222.520	153.260	73.807	44.133
		% Total	100%	45,1%	31,0%	14,9%	8,9%

Fonte: Eurostat e INE, Estatísticas das Empresas 2004 a 2006

(*) em milhões de pessoas

Também em termos de volume de negócios se pode constatar no quadro abaixo que são as pequenas empresas (até 20 pessoas ao serviço) as que representam mais de 60% do volume de negócios, tanto nacional, como na construção. Aqui temos de salientar que, por exemplo, no sector da construção o facto de as grandes empresas (com mais de 250 pessoas) serem em número tão reduzido o volume de negócios médio que registam é, por essa razão, muito significativo, enquanto que os 60% representados pelas pequenas empresas em termos médio é irrisório. Todavia, a representatividade das pequenas empresas é inegável na geração do volume de negócios, quer em termos nacionais, quer sectoriais e muito mais em termos de criação de emprego. Sabendo que a estrutura empresarial do sector se caracteriza por deter mais de 92% de empresas com menos de 9 pessoas ao serviço e que estas, só por si, representam mais de 51% do emprego do sector, pode, daqui, depreender-se uma grande pulverização de PME's e muito pequenas empresas que operam no sector, onde uma parte significativa e expressiva destas empresas será contratada (formal ou informalmente) como subempreiteiros especializados em determinadas tarefas e, também, muitos deles como empresários em nome individual.

Quadro n.º 19 - Volume de negócios das empresas segundo escalão de dimensão entre 2004 e 2006

Ano	Região	Indicador	TOTAL	Até 9 pessoas ao serviço	De 10 a 49 pessoas ao serviço	De 50 a 249 pessoas ao serviço	De 250 a mais pessoas ao serviço
Volume de Negócios 2004	EU - 27	10 ⁶ Euros	1.289.227	394.404	389.519	242.625	262.680
		% Total	100%	30,6%	30,2%	18,8%	20,4%
	Portugal	10 ⁶ Euros	30.338	9.773	7.842	6.044	6.679
		% Total	100%	32,2%	25,8%	19,9%	22,0%
Volume de Negócios 2005	UE - 27	10 ⁶ Euros	1.383.554	420.442	416.884	256.339	289.889
		% Total	100%	30,4%	30,1%	18,5%	21,0%
	Portugal	10 ⁶ Euros	32.341	10.538	8.625	6.549	6.630
		% Total	100%	32,6%	26,7%	20,2%	20,5%
Volume de Negócios 2006	Portugal	10 ⁶ Euros	32.518	10.468	8.875	6.166	7.010
		% Total	100%	32,2%	27,3%	19,0%	21,6%

Fonte: Eurostat e INE, Estatísticas das Empresas 2004 a 2006

Sabendo que, segundo as Contas Nacionais Trimestrais do INE, a FBCF em Construção já representou 52.1% da FBCF total em 1997, hoje representa pouco mais de 48%, por outro lado, o investimento em actividades do sector que representa cerca de 50% do investimento global da economia, já representou mais de 14% do PIB em 2001 e representa na actualidade cerca de 12% do produto interno bruto, redução que tem resultado essencialmente da forte contenção de despesas públicas de investimento nos últimos anos.

Observando o investimento realizado pelas empresas em 2005 e 2006, por escalões de pessoas ao serviço nas empresas, constatamos que, também neste caso, as pequenas empresas são muito importantes, já que representam mais de 50% do investimento nacional em 2006, e mais de 70% no sector da construção. É, por conseguinte, o dinamismo das empresas que empregam até 49 pessoas que tem de ser salientado em termos de variáveis macroeconómicas, pese embora a importância das grandes empresas em termos de contratação das pequenas empresas.

Quadro n.º 20 - FBCF das empresas por actividade económica e escalão de pessoa ao serviço

Formação bruta de capital fixo (€) das empresas por Actividade económica e Escalão de pessoal ao serviço							
TOTAL							
Escalão de pessoal ao serviço		Total	0 – 9 pessoas	10 – 49 pessoas	20 – 49 pessoas	50 – 249 pessoas	250 e mais pessoas
2006	€uros	22.879.513.263	7.554.820.032	3.971.197.499	2.348.326.518	3.081.574.809	5.923.594.405
	% Total	100%	33,0%	17,4%	10,3%	13,5%	25,9%
2005	€uros	21.052.764.585	8.217.236.170	1.340.029.811	1.902.894.219	4.139.117.867	5.453.486.519
	% Total	100%	39,0%	6,4%	9,0%	19,7%	25,9%
CONSTRUÇÃO							
Escalão de pessoal ao serviço		Total	0 – 9 pessoas	10 – 49 pessoas	20 – 49 pessoas	50 – 249 pessoas	250 e mais pessoas
2006	€uros	1.649.607.556	711.742.427	470.204.960	147.298.138	216.656.390	103.705.641
	% Total	100%	43,1%	28,5%	8,9%	13,1%	6,3%
2005	€uros	1.803.420.867	621.147.652	676.608.133	314.108.523	150.521.503	41.035.056
	% Total	100%	34,4%	37,5%	17,4%	8,3%	2,3%

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas

Se por escalões de pessoas ao serviço, as pequenas empresas são representativas, também quando a dimensão considerada passa a ser o volume de vendas anual da empresa, constatamos que as grandes empresas do sector da construção (com mais de meio milhão de euros de volume de vendas) são apenas 2.2% do total de grandes empresas do País enquanto que o peso das empresas cujo volume de vendas anual é inferior a 50 mil euros, é de quase 16%.

Quadro n.º 21 - Estrutura Empresarial por dimensão de escalões de volume de vendas

Estrutura Empresarial por dimensão de escalões de vendas, em 2005													
	Menos de 50 Mil Euros	De 50 a 149 Mil Euros	De 150 a 249 Mil Euros	De 250 a 499 Mil Euros	De 500 a 999 Mil Euros	De 1000 a 1999 Mil Euros	De 2000 a 4999 Mil Euros	De 5000 a 9999 Mil Euros	De 10000 a 49999 Mil Euros	De 50000 a 499999 Mil Euros	500 000 e mais Mil Euros	Ignorado	Total
A	4,6%	4,0%	3,9%	3,4%	2,8%	1,9%	1,4%	1,4%	0,6%	0,0%	0,0%	14,1%	5,2%
B	0,4%	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,0%	0,0%	0,4%	0,3%
C	0,2%	0,2%	0,3%	0,3%	0,5%	0,6%	0,7%	0,7%	0,5%	0,0%	0,0%	0,2%	0,3%
D	11,4%	13,7%	15,7%	17,0%	17,8%	19,0%	23,6%	26,3%	31,6%	32,5%	15,2%	7,8%	13,9%
E	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,4%	0,6%	0,6%	0,9%	8,7%	0,1%	0,1%
F - Const.	15,5%	14,1%	13,9%	14,3%	14,1%	13,2%	11,7%	9,3%	7,9%	8,3%	2,2%	12,9%	14,0%
G	20,2%	27,2%	34,9%	39,0%	43,0%	46,0%	43,3%	41,8%	37,6%	32,1%	32,6%	18,6%	28,9%
H	12,7%	16,3%	10,6%	6,8%	4,3%	2,9%	2,0%	1,9%	1,5%	0,8%	0,0%	9,4%	10,9%
I	6,7%	3,4%	3,6%	3,9%	4,0%	4,0%	4,6%	5,3%	5,9%	6,0%	10,9%	2,8%	4,2%
J	0,7%	0,8%	0,5%	0,3%	0,3%	0,5%	1,2%	1,4%	2,2%	10,6%	26,1%	0,6%	0,7%
K	13,2%	10,4%	8,4%	8,1%	7,9%	7,7%	7,4%	7,6%	7,8%	4,9%	4,3%	14,1%	10,7%
L	0,0%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,3%	0,2%	0,0%	3,1%	0,5%
M	1,1%	1,2%	1,1%	0,9%	0,8%	0,7%	0,7%	0,6%	0,4%	0,0%	0,0%	2,9%	1,3%
N	3,3%	5,0%	4,6%	3,6%	2,6%	2,0%	1,5%	1,1%	1,2%	1,5%	0,0%	4,9%	4,0%
O	10,1%	3,2%	2,0%	1,9%	1,5%	1,3%	1,4%	1,6%	1,8%	2,1%	0,0%	8,3%	5,0%
Q	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: GEP do MTSS, Quadros de Pessoal

A - AGRICULTURA, PRODUÇÃO ANIMAL, CAÇA E SILVICULTURA
 B - PESCA
 C - INDÚSTRIAS EXTRACTIVAS
 D - INDÚSTRIAS TRANSFORMADORAS
 E - PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE ELECTRICIDADE, GÁS E ÁGUA
F - CONSTRUÇÃO
 G - COMÉRCIO POR GROSSO E A RETALHO; REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS,
 H - ALOJAMENTO E RESTAURAÇÃO (RESTAURANTES E SIMILARES)
 I - TRANSPORTES, ARMAZENAGEM E COMUNICAÇÕES
 J - ACTIVIDADES FINANCEIRAS
 K - ACTIVIDADES IMOBILIÁRIAS, ALUGUERES E SERVIÇOS PRESTADOS ÀS EMPRESAS
 L - ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, DEFESA E SEGURANÇA SOCIAL (OBRIGATORIA)
 M - EDUCAÇÃO
 N - SAÚDE E ACÇÃO SOCIAL
 O - OUTRAS ACTIVIDADES DE SERVIÇOS COLECTIVOS, SOCIAIS E PESSOAIS
 Q - ORGANISMOS INTERNACIONAIS E OUTRAS INSTITUIÇÕES EXTRA-TERRITORIAIS

Como é visível é de novo o sector da construção que é a segunda actividade mais importante no escalão de empresas com menor volume de vendas anual, nos restantes escalões vai progressivamente perdendo importância, sendo a actividade menos representada neste escalão de empresas (apenas 2%).

3.3.3. Caracterização Social do Sector da Construção

A capacidade do sector da construção para absorver um volume significativo de trabalhadores com reduzidos níveis de qualificação e de habilitação, integrando-os em actividades socialmente úteis, embora frequentemente de forma ilícita, mas não ilegal, muitos dos quais encontrando-se em situação irregular em Portugal, confere-lhe uma particular importância social.

Em termos de emprego, o sector da construção absorveu em média no período 2000-2007 cerca de 9% do emprego total, o que corresponde a mais de 500 mil activos/ano no mesmo período. As pessoas ao serviço nas empresas são sobretudo trabalhadores por conta de outrem (TCO) com um peso sempre entre os 70% e 80%, o que, aliás, também se observa na maioria dos países da União Europeia como vimos. A produtividade aparente no sector entendida como a relação entre o Valor Acrescentado Bruto (VAB) e o factor trabalho é, nos períodos apontados, inferior à produtividade média nacional. Este tipo de situação observa-se em sectores com características trabalho-intensivas como é o da construção. Sendo um corolário geral, o mesmo toma proporções ímpares neste sector por se saber ser difícil nele padronizar tarefas, embora, o baixo nível de qualificações e uma ineficaz e ineficiente utilização das novas tecnologias e métodos de trabalho possam explicar parcialmente esta situação.

Efectivamente, a elevada rentabilidade, para o qual não é negligenciável os baixos níveis médios remuneratórios praticados, sobretudo nas pequenas empresas que, como vimos antes, são as que mais predominam no sector, continua a suplantar as potenciais perdas induzidas pelos baixos níveis de produtividade, o que tende a adiar os processos de modernização que a ritmos diferenciados tem percorrido os restantes sectores de actividade.

As especificidades do sector em termos produtivos se, por um lado, contribuem para o seu posicionamento em termos económicos, contribuem também, em simultâneo, para que nele se verifiquem níveis de segmentação que podem originar enviesamentos tanto produtivos como laborais, de que são exemplo as formas atípicas de emprego, muito

expressivas neste sector e tendencialmente praticadas por micro e pequenas empresas (com menos de 50 mil euros de volume de vendas anual), por serem as que detêm maior representatividade de emprego. O facto da maioria das actividades do sector ser caracterizada por um processo de produção descontínuo – cada obra é um caso, cada projecto é único – torna-o especial mas também conduz a que se torne mais permeável ao incumprimento de uma série de regulamentações que noutros sectores são consideradas impossíveis de tornear. Por outro lado, **a teia de relações entre empresas de maior dimensão e as mais pequenas, contribuem para um inter-relacionamento e para a potenciação da actividade onde a economia formal e informal podem coexistir.**

Neste contexto, caracterizar os recursos humanos nacionais ou sectoriais corresponde a reter as suas principais características em termos dos níveis qualificação, níveis de instrução, níveis etários, ou ainda a sua distribuição por sexo. A mão-de-obra feminina representa, no sector da construção, em média, cerca de 6% do total de trabalhadores por conta de outrem, sendo por conseguinte, um sector onde a mão-de-obra masculina é preponderante, pelo reconhecimento da sua força física que, num mesmo estrato etário em termos de género, lhe é conferida.

Quadro n.º 22 - Estrutura dos TCO segundo escalão de antiguidade na empresa

Estrutura dos TCO segundo escalão de antiguidade na empresa, em 2005							
	Menos de 1 Ano	1 a 4 Anos	5 a 9 Anos	10 a 14 Anos	15 a 19 Anos	20 e mais Anos	Ignorado
A	2,2%	2,1%	1,7%	1,6%	1,6%	0,9%	47,2%
B	0,5%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,3%	4,5%
C	0,3%	0,4%	0,5%	0,6%	0,8%	0,5%	0,2%
D	14,8%	22,0%	29,7%	36,4%	41,5%	42,9%	7,1%
E	0,1%	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%	2,8%	0,0%
F	15,9%	14,3%	10,4%	8,2%	7,7%	4,7%	7,1%
G	17,7%	20,3%	20,8%	19,7%	17,2%	13,5%	12,6%
H	9,5%	7,2%	5,5%	4,5%	4,0%	3,1%	4,9%
I	3,8%	4,6%	5,5%	5,3%	6,5%	11,1%	1,3%
J	1,0%	2,1%	3,6%	5,0%	3,7%	6,8%	0,3%
K	22,8%	13,6%	9,0%	5,7%	4,2%	2,9%	3,5%
L	1,2%	1,1%	0,9%	0,8%	1,5%	0,6%	3,8%
M	2,5%	2,0%	2,2%	2,5%	2,3%	1,9%	1,3%
N	4,2%	6,4%	6,4%	6,1%	5,8%	5,2%	2,2%
O	3,3%	3,6%	3,4%	3,3%	2,8%	2,9%	3,9%
Q	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: GEP do MTSS, Quadros de Pessoal

A - AGRICULTURA, PRODUÇÃO ANIMAL,
CAÇA E SILVICULTURA
B - PESCA
C - INDÚSTRIAS EXTRACTIVAS
D - INDÚSTRIAS TRANSFORMADORAS
E - PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE
ELECTRICIDADE, GÁS E ÁGUA
F - CONSTRUÇÃO
G - COMÉRCIO POR GROSSO E RETALHO;
REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS,
H - ALOJAMENTO E RESTAURAÇÃO
(RESTAURANTES E SIMILARES)

I - TRANSPORTES, ARMAZENAGEM E
COMUNICAÇÕES
J - ACTIVIDADES FINANCEIRAS
K - ACTIVIDADES IMOBILIÁRIAS, ALUGUERES
E SERVIÇOS PRESTADOS ÀS EMPRESAS
L - ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, DEFESA E
SEGURANÇA SOCIAL (OBRIGATÓRIA)
M - EDUCAÇÃO
N - SAÚDE E ACÇÃO SOCIAL
O - OUTRAS ACTIVIDADES DE SERVIÇOS
COLECTIVOS, SOCIAIS E PESSOAIS
Q - ORGANISMOS INTERNACIONAIS E
OUTRAS INSTITUIÇÕES EXTRA-TERRITORIAIS

Associado à prática maioritária de horários semanais superiores aos de outros sectores de actividade, está também o facto de cerca de 28% dos trabalhadores assalariados da construção não terem ainda um ano de antiguidade em 2005 ou estarem a trabalhar na mesma empresa há menos de 4 anos (40% do total). Tal significa que 70% dos assalariados do sector têm pouca probabilidade de se manterem nas empresas mais de 4 anos, o que constitui uma das condicionantes à formação e valorização dos recursos por parte das empresas, dada a elevada taxa de rotação que estes valores indiciam.

Quadro n.º 23 - Estrutura dos TCO segundo escalão de antiguidade na empresa por sector de actividade

	Menos de 1 Ano	1 a 4 Anos	5 a 9 Anos	10 a 14 Anos	15 a 19 Anos	20 e mais Anos	Ignorado	Total TPCO
Estrutura TCO segundo escalão de antiguidade na empresa por sector de actividade em 2000								
Total	23,4%	32,8%	16,4%	10,7%	4,8%	10,1%	1,8%	100,0%
TF - Const.	32,1%	37,5%	13,8%	8,2%	2,4%	3,7%	2,3%	100,0%
Estrutura TCO segundo escalão de antiguidade na empresa por sector de actividade em 2005								
Total	21,5%	33,6%	19,9%	9,7%	7,0%	8,1%	0,2%	100,0%
TF - Const.	28,4%	40,0%	17,2%	6,7%	4,5%	3,2%	0,1%	100,0%

Fonte: GEP do MTSS, Quadros de Pessoal

Por níveis etários e de acordo com os Quadros de Pessoal do GEP do MTSS, constata-se por uma certa manutenção do posicionamento relativo dos diferentes escalões etários ao longo dos anos 2000 a 2005. Assim, permanece a importância do escalão entre os 15 e os 39 anos, absorvendo mais de 60% dos trabalhadores assalariados do sector em 2000 e cerca de 55% em 2005.

Esta característica do emprego do sector – juventude da sua mão-de-obra – traduz quer a elevada taxa de emprego juvenil, quer um ainda relativamente elevado baixo nível de instrução da população em idade activa jovem. Igualmente, espelha o perfil etário dos que abandonam o campo ou que procuram em Portugal melhores condições de vida, ou seja em idades de constituição e suporte de família.

Quadro n.º 24 - Estrutura do TCO, Total e Construção, por níveis etários, em 2000 e 2005

	De 15 a 29 anos	De 30 a 39 anos	De 40 a 49 anos	De 50 a 59 anos	Mais de 60 anos	Ignorado	Total
Estrutura dos TCO por grupos etários, em 2000							
Total	32,3%	27,7%	21,6%	13,1%	3,7%	1,7%	100%
F - Construção	31,6%	29,0%	21,3%	11,9%	4,1%	2,1%	100%
Estrutura dos TCO por grupos etários, em 2005							
Total	26,8%	31,0%	24,0%	14,3%	3,7%	0,2%	100%
F - Construção	25,3%	31,0%	25,7%	14,1%	3,7%	0,2%	100%

Fonte: GEP do MTSS, Quadros de Pessoal

Um dos factores que mais contribui para esta desqualificação do trabalho no sector é, segundo alguns autores (Rodrigues, 1992) o elevado volume de trabalhadores contratados a termo. De facto, na construção, os contratos a prazo nas categorias mais intensivamente utilizadas, operários não qualificados, representam um dos grandes obstáculos à sua qualificação e formação futura porque trabalham ao ritmo do prazo

das obras (ou apenas de algumas tarefas) em curso, não existindo no pós-obra qualquer ocupação para estes contratados. Nestas circunstâncias como valorizar estes profissionais activos temporariamente no sector? Como incutir-lhes um sentimento de “pertença” que a ninguém parece interessar, mas que tão importante seria incentivar como forma de elevar os níveis de qualificação? Como tornar o sector atractivo quando se sabe ser recrutado apenas quando há necessidade temporária da sua força de trabalho?

Quadro n.º 25 - Estrutura dos TCO, Total e Construção, por tipo de contrato

	Contrato a Termo	Contrato Sem Termo (Permanente)	Ignorado	Não enquadrável	Total
<i>Estrutura dos TCO por tipo de contrato, em 2000</i>					
Total	18,4%	72,5%	7,6%	1,5%	100%
F - Construção	20,2%	69,0%	9,3%	1,6%	100%
<i>Estrutura dos TCO por tipo de contrato, em 2005</i>					
Total	25,7%	71,6%	2,4%	0,4%	100%
F - Construção	30,7%	65,6%	3,3%	0,4%	100%

Fonte: GEP do MTSS, Quadros de Pessoal

Os reduzidos níveis de qualificação, registados e divulgados às entidades estatísticas oficiais, parecem andar a par com os reduzidos níveis de habilitação que os recursos humanos do sector da construção apresentam, como se poderá observar no quadro seguinte. Tal situação não deverá menosprezar a importância que têm no sector os saberes manuais, processuais e teóricos que são adquiridos com experiência quotidiana e que nem sempre se encontram espelhados numa simples classificação administrativa, nem reconhecidos profissionalmente. Aliás verifica-se uma insuficiente certificação de competências, pese embora alguns esforços já feitos nesse sentido, do aumento da atractibilidade do sector em termos de emprego. A realidade estatística é muitas vezes virtual ou pelo menos não tão complexa quanto a realidade natural o exigiria.

O nível de instrução é bastante inferior ao verificado em média a nível nacional. Tendo em conta a evolução positiva e relativamente rápida que se vem operando a nível nacional na estrutura dos níveis de instrução, pode-se indiciar que o emprego no sector da construção será uma das opções do contínuo fluxo de jovens que anualmente abandonam a escola ou verificam insucesso escolar. É uma realidade o facto de a

muitos jovens - que não conseguindo acabar o 9º ano de escolaridade quando atingem uma idade em que podem ir trabalhar - não se colocarem muitas alternativas para além de se inserirem no sector da construção ou noutra igualmente mão-de-obra intensivo. O facto de se estar na presença de um sector que valoriza muito mais o esforço físico que intelectual à maioria dos seus trabalhadores constitui, pois, um aliciante forte a todos os que por múltiplas razões (exclusão, insuficiência de rendimentos familiares, pobreza, opção própria, abandono escolar, e outras) pretendem iniciar-se no mercado de trabalho.

Quadro n.º 26 - Estrutura dos TCO segundo o nível de habilitações por sector de actividade, 2000

Estrutura dos TCO segundo nível de habilitações por sector de actividade, em 2000								
	1º Ciclo do Ensino Básico	2º Ciclo do Ensino Básico	3º Ciclo do Ensino Básico	Bacharelato	Ensino Secundário	Ignorada	Inferior ao 1º Ciclo do Ensino Básico	Licenciatura
A	3,0%	1,0%	0,6%	1,0%	0,5%	2,6%	9,4%	0,6%
B	0,3%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,7%	0,4%	0,1%
C	0,9%	0,6%	0,3%	0,2%	0,2%	0,6%	1,5%	0,3%
D	40,1%	43,9%	27,7%	17,5%	19,9%	21,9%	37,2%	15,8%
E	0,5%	0,5%	0,8%	1,7%	0,8%	0,0%	0,1%	1,4%
F	15,3%	12,0%	7,5%	6,9%	5,1%	15,7%	18,2%	5,9%
G	13,3%	18,4%	27,2%	16,4%	28,0%	21,5%	8,5%	14,1%
H	7,5%	6,4%	7,0%	2,4%	4,7%	9,3%	6,5%	1,1%
I	5,4%	4,4%	7,3%	8,1%	7,6%	4,4%	2,2%	7,6%
J	0,3%	1,3%	4,1%	7,7%	8,5%	2,1%	0,3%	13,4%
K	7,0%	5,3%	8,9%	14,7%	14,8%	9,1%	9,5%	19,3%
L	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,4%
M	0,9%	0,8%	1,5%	9,5%	2,1%	2,5%	1,1%	11,0%
N	3,8%	3,2%	3,9%	10,0%	4,3%	5,3%	3,3%	5,0%
O	1,6%	2,0%	3,0%	3,8%	3,3%	4,0%	1,7%	4,0%
Q	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: GEP do MTSS, Quadros de Pessoal

- A - AGRICULTURA, PRODUÇÃO ANIMAL, CAÇA E SILVICULTURA
- B - PESCA
- C - INDÚSTRIAS EXTRACTIVAS
- D - INDÚSTRIAS TRANSFORMADORAS
- E - PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE ELECTRICIDADE, GÁS E ÁGUA
- F - CONSTRUÇÃO
- G - COMÉRCIO POR GROSSO E A RETALHO; REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS,
- H - ALOJAMENTO E RESTAURAÇÃO (RESTAURANTES E SIMILARES)
- I - TRANSPORTES, ARMAZENAGEM E COMUNICAÇÕES
- J - ACTIVIDADES FINANCEIRAS
- K - ACTIVIDADES IMOBILIÁRIAS, ALUGUERES E SERVIÇOS PRESTADOS ÀS EMPRESAS
- L - ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, DEFESA E SEGURANÇA SOCIAL (OBRIGATÓRIA)
- M - EDUCAÇÃO
- N - SAÚDE E ACÇÃO SOCIAL
- O - OUTRAS ACTIVIDADES DE SERVIÇOS COLECTIVOS, SOCIAIS E PESSOAIS
- Q - ORGANISMOS INTERNACIONAIS E OUTRAS INSTITUIÇÕES EXTRA-TERRITORIAIS

Residirá nesta característica da mão-de-obra do sector um dos maiores constrangimentos em termos de acréscimos de produtividade e de competitividade das empresas, embora se saiba que o sector dificilmente deixará de ser mão-de-obra intensiva. Contudo, muito há ainda a fazer em termos de formação da mão-de-obra que, como já se salientou anteriormente, é uma mão-de-obra relativamente jovem e, por isso, aberta a inovações tecnológicas que possam ser implementadas (a intensidade capitalística no sector, traduzida pelo *ratio* Emprego/FBCF em Construção, situava-se em 0.030 em 2006, sendo por conseguinte desprezível a utilização de tecnologia pela

maioria dos trabalhadores quando comparada com a intensidade capitalística a nível nacional que era de 0.227 em 2006, valores bem acima dos apurados para o sector.

Por níveis de habilitação e como podemos ver no quadro abaixo o sector da construção possui nos menores níveis de ensino mais trabalhadores que o total nacional. Assim, enquanto que, em 2000, cerca de 46% dos trabalhadores remunerados do sector detinha apenas o primeiro ciclo do ensino básico, em termos globais esse peso era de quase 33% (menor portanto) e com o 2º ciclo do ensino básico a construção empregava 25% enquanto em termos gerais eram 22%. Logo, em 2000 enquanto em termos gerais cerca de 55% dos trabalhadores a nível nacional possuía apenas o segundo ciclo do ensino básico, na construção esta representação ascendia aos 71%. Em 2006 verifica-se uma redução do número de trabalhadores nestas condições, embora o peso na construção ainda permaneça em mais de 60%.

Quadro n.º 27 - Estrutura dos TPCO segundo nível de habilitações por sector de actividade

	1º Ciclo do Ensino Básico	2º Ciclo do Ensino Básico	3º Ciclo do Ensino Básico	Bacharelato	Ensino Secundário	Ignorada	Inferior ao 1º Ciclo do Ensino Básico	Licenciatura	Total TPCO
Estrutura dos TPCO segundo nível de habilitações por sector de actividade, em 2000									
Total	32,8%	22,4%	16,6%	1,8%	16,8%	1,7%	2,1%	5,7%	100%
F - Const.	46,0%	24,6%	11,4%	1,2%	7,8%	2,5%	3,5%	3,1%	100%
Estrutura dos TPCO segundo nível de habilitações por sector de actividade, em 2005									
Total	24,7%	21,5%	20,9%	2,5%	19,0%	0,9%	1,8%	8,7%	100%
F - Const.	35,3%	26,9%	16,9%	2,0%	8,8%	2,0%	3,2%	4,8%	100%

Fonte: GEP do MTSS, Quadros de Pessoal

Parece ser de facto fulcral a questão do rendimento/remuneração neste sector de actividade, que como constataremos de seguida, depende dos níveis de qualificação e de instrução, mas em geral o sector tende a praticar remunerações abaixo da média nacional. Para o sector da construção, as remunerações médias ganho para os TPCO com um nível abaixo do 3º Ciclo do Ensino Básico, ficam muito abaixo da remuneração média do País, ficando muito acima sobretudo as remunerações dos que possuem bacharelato ou licenciatura.

Se por níveis de ensino e por sector de actividade os desvios constatados face às remunerações médias apuradas no sector da construção assumem especial importância nos níveis mais baixos, por serem nestes níveis que as remunerações mais se desviam

(para baixo) da média remuneratória do sector, igual importância assumem também os desvios registados nos níveis de ensino mais elevados já que nestes a diferença positiva face à média sectorial praticada deveria servir de incentivo à qualificação e habilitação de trabalhadores. Como se refere em Villaverde Cabral (2003b:27) “ (...) a escola pouco contribuiu para aumentar a igualdade de oportunidades e não é por acaso, seguramente, que o nível de instrução tem tanto peso no autoposicionamento das pessoas na escala de estratificação social; inversamente, qualificações médias dão acesso, devido ao baixo nível médio de escolarização da população portuguesa, a posições socialmente valorizadas.”

Quadro n.º 28 - Desvios da Remuneração Mensal Ganho por Níveis de Habilitação em 2000 e 2005

	Inferior ao 1º Ciclo do Ensino Básico	1º Ciclo do Ensino Básico	2º Ciclo do Ensino Básico	3º Ciclo do Ensino Básico	Ensino Secundário	Bachare- lato	Licencia- tura	Igno- rada	RMM Ganho
Desvios face à Remuneração Média Mensal Ganho total por sector de actividade (linha) por Níveis de Habilitação em 2000									
Total	-31,4%	-22,9%	-22,1%	1,0%	17,7%	78,5%	143,7%	-11,6%	731,07
F - Construção	-13,2%	-10,3%	-13,2%	1,6%	17,1%	116,6%	187,2%	-13,5%	602,88
Desvios face à Remuneração Média Mensal Ganho total por sector de actividade (linha) por Níveis de Habilitação em 2005									
Total	-36,8%	-27,1%	-26,4%	-12,6%	12,0%	76,6%	116,3%	-29,8%	909,17
F - Construção	-20,7%	-12,0%	-13,9%	-6,9%	13,0%	110,3%	152,4%	-20,1%	759,91

Fonte: DEP do MTSS, Quadros de Pessoal

Acrescentamos também que, ainda que o nível de qualificação não reproduza a riqueza dos conhecimentos e saberes associados ao trabalho neste sector, não deixa de constituir uma importante baliza administrativa que condiciona a remuneração declarada e o posicionamento hierárquico do trabalhador. Note-se que apenas estão obrigadas a preencher os Quadros de Pessoal as empresas que possuem trabalhadores por conta de outrem (TCO), existindo no sector muitos trabalhadores por conta própria sem pessoas ao serviço ou com familiares remunerados ou não, pelo que os dados fornecidos por esta fonte de informação reflectem basicamente a situação dos assalariados. Por outro lado, deve-se ter em atenção que mesmo para os assalariados as definições dos diferentes níveis de qualificação nem sempre são do conhecimento do técnico que preenche os Quadros de Pessoal, traduzindo este frequentemente a tipologia hierárquica que vigora na empresa (contrato colectivo de trabalho do sector) a

um contorno mais lato dos níveis de qualificação. Deve, pois, reter-se o carácter administrativo da classificação dos trabalhadores por níveis de qualificação tal como são divulgados pela fonte em presença.

Quadro n.º 29 - Estrutura dos TCO por níveis de qualificação e sector de actividade

Estrutura dos TPCO por níveis de qualificação e sector de actividade em 2005									
	Quadros Superiores	Quadros Médios	Encarregados, contramestres, mestres e chefes de e	Profissionais Altamente Qualificados	Profissionais Qualificados	Profissionais Semi Qualificados	Profissionais não Qualificados	Praticantes e Aprendizes	Ignorado
A	0,6%	0,4%	2,1%	0,2%	0,6%	2,0%	8,5%	0,5%	1,1%
B	0,1%	0,1%	0,6%	0,1%	0,5%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
C	0,3%	0,2%	0,7%	0,2%	0,6%	0,5%	0,2%	0,4%	0,6%
D	17,7%	13,5%	32,9%	19,3%	28,2%	39,1%	15,7%	37,8%	16,5%
E	1,4%	0,4%	0,5%	1,4%	0,4%	0,2%	0,0%	0,0%	0,8%
F	7,3%	10,9%	19,2%	6,3%	16,7%	4,3%	14,2%	9,7%	5,1%
G	14,7%	13,9%	22,6%	19,2%	23,9%	14,0%	13,4%	26,8%	9,9%
H	3,1%	3,6%	5,1%	5,1%	6,8%	9,2%	5,5%	11,5%	3,5%
I	7,8%	4,5%	4,8%	10,8%	6,9%	3,6%	1,2%	1,3%	3,5%
J	5,3%	9,3%	1,9%	9,3%	3,3%	0,4%	0,3%	0,9%	0,4%
K	18,2%	15,4%	4,7%	11,7%	6,1%	7,0%	27,3%	4,4%	42,3%
L	2,5%	1,3%	0,2%	1,2%	0,5%	1,2%	1,3%	0,1%	3,7%
M	8,0%	11,1%	0,5%	3,8%	0,6%	1,5%	2,5%	0,3%	2,5%
N	8,0%	11,1%	2,5%	6,8%	2,6%	12,8%	7,0%	0,9%	3,7%
O	5,0%	4,5%	1,8%	4,6%	2,2%	4,0%	2,6%	5,5%	6,4%
Q	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: DEP do MTSS, Quadros de Pessoal

A qualificação dos recursos humanos do sector da construção representando por nível de qualificação a magnitude que se apresenta no quadro anterior ter-se-á alterado face ao padrão que se verificava há uma década atrás, quando grande parte dos TCO do sector, eram operários não qualificados. Em 2005, como se pode ver no quadro abaixo, mais de 60% dos TCO do sector são qualificados ou semi-qualificados, em resultado do esforço de qualificação e formação profissional que têm sido feitos neste sector de actividade.

Tal facto não deixa de indiciar já um esforço no sentido quer da modernização das empresas quer na qualidade dos serviços prestados aos diferentes consumidores finais (Estado, autarquias, particulares). As grandes obras públicas decorrentes dos diversos

Quadros Comunitários de Apoio ao desenvolvimento de Portugal vieram exigir um conjunto de desafios nomeadamente ao nível da engenharia, processos de produção, de gestão e de qualificação dos recursos humanos que é possível reter já alguns resultados, nomeadamente no sector e segundo informação oficialmente publicada.

Quadro n.º 30 - Estrutura dos TCO por Níveis de Qualificação em 2000 e 2005

	Quadros Superiores	Quadros Médios	Encarregados, contramestres, mestres e chefes de e	Profissionais Altamente Qualificados	Profissionais Semiquualificados	Profissionais Qualificados	Profissionais não Qualificados	Praticantes e Aprendizizes	Ignorado	Total TPCO
Estrutura dos TCO por níveis de qualificação e sector de actividade em 2000										
Total	5,0%	3,0%	3,7%	6,0%	16,4%	43,4%	13,1%	7,4%	1,8%	100%
F - Const.	3,6%	1,9%	6,4%	1,8%	6,6%	57,9%	15,9%	5,7%	0,2%	100%
Estrutura dos TCO por níveis de qualificação e sector de actividade em 2005										
Total	5,6%	4,6%	3,8%	6,9%	39,8%	15,8%	13,4%	4,9%	5,2%	100%
F - Const.	3,4%	4,1%	6,0%	3,6%	5,7%	55,1%	15,8%	3,9%	2,2%	100%

Fonte: GEP do MTSS, Quadros de Pessoal

Em suma, pode caracterizar-se o emprego oficial da construção como sendo muito jovem, essencialmente desenvolvido por indivíduos do sexo masculino, com baixos níveis de qualificação e de instrução, muito expostos ao risco, com elevadas competências essencialmente ao nível dos saberes manuais e processuais e com vínculos contratuais precários. Nos últimos dez anos, assistiu-se, contudo, a uma evolução positiva, ainda que inferior ao Continente, relativamente aos níveis de qualificação e de instrução.

Capítulo IV - Estudo de Caso: O “Posicionamento” Económico das Grandes Empresas de Construção e Obras Públicas em Portugal.

Como a dimensão do futuro é inerente à verticalidade do presente, a construção é um ser que se projecta para diante numa abertura de confiança e de ingénuas fulgurações renovadoras. (...) A construção revela, deste modo, a sua essência unitária e criativa, na medida em que se torna habitação pura de um espaço unificado e novo.

in A. Ramos Rosa (2005)

Depois de termos constatado que o sector da construção e obras públicas em Portugal detém características semelhantes às existentes no sector em todos os países europeus e certamente em todo o mundo e, sabendo, também, que as empresas envolvidas nesta actividade são mais compostas por “homens” que por tecnologias electrotécnicas, no sentido em que ainda não se prescinde neste sector de um processo produtivo em que a “mão humana” ainda é mais importante que a “mão tecnológica”, pese embora ser a tecnologia um factor cada vez mais importante em termos produtivos globais, contudo interessa-nos agora caracterizar os agentes que seleccionámos para o nosso estudo de caso, segundo critérios de **dimensão económica** (são grandes empresas do sector em termos de escalões de pessoal ao serviço e em termos de volume de vendas anual), **de antiguidade na actividade** (empresas constituídas há mais de 40 anos no mínimo) e **antiguidade na sua filiação ininterrupta** na Associação Representativa das Grandes Empresas de Construção (ARGEC) em Portugal (detêm pelo menos 17 anos consecutivos de filiação).

4.1. Introdução

Assim sendo, iremos tentar traçar o perfil económico e financeiro dos agentes seleccionados como estudo de caso, no sentido de percebermos o seu posicionamento, tanto em termos sectoriais, como na economia nacional. Será a partir deste posicionamento económico que, no capítulo seguinte, analisaremos o seu posicionamento social ou institucional para, finalmente, podermos estabelecer uma relação entre os dois posicionamentos e inferir da importância multi-dimensional destes actores.

Neste contexto, vejamos em primeiro lugar a distribuição das empresas de construção que, em 2005, entregaram os Quadros de Pessoal no Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Segurança Social (MTSS) e que responderam à questão sobre o ano da sua constituição:

Quadro n.º 31 - Distribuição das Empresas por sector de actividade e segundo o ano da sua constituição

Ano de constituição	< 1900	de 1901 a 1950	de 1951 a 1974	de 1975 a 2000	2001 a 2005	Total
A	1	88	387	10.281	4.222	14.979
B	1	11	28	651	223	914
C	0	7	77	670	198	952
D	27	634	2.924	29.454	12.580	45.619
E	0	8	2	106	54	170
F- Construção	1	60	790	26.880	18.195	45.926
G	17	1.440	5.673	59.567	27.946	94.643
H	0	600	2.108	21.485	11.328	35.521
I	2	98	1.849	6.785	5.136	13.870
J	4	72	55	1.396	599	2.126
K	7	146	731	21.025	12.847	34.756
L	185	438	119	384	165	1.291
M	16	52	344	2.539	1.267	4.218
N	148	279	471	8.783	3.285	12.966
O	63	548	853	9.391	5.288	16.143
Q	0	0	1	1	1	3

Fonte: GEP do MTSS

A - AGRICULTURA, PRODUÇÃO ANIMAL, CAÇA E SILVICULTURA
 B - PESCA
 C - INDÚSTRIAS EXTRACTIVAS
 D - INDÚSTRIAS TRANSFORMADORAS
 E - PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE ELECTRICIDADE, GÁS E ÁGUA
 F - Construção
 G - COMÉRCIO POR GROSSO E A RETALHO; REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS,
 H - ALOJAMENTO E RESTAURAÇÃO (RESTAURANTES E SIMILARES)
 I - TRANSPORTES, ARMAZENAGEM E COMUNICAÇÕES
 J - ACTIVIDADES FINANCEIRAS
 K - ACTIVIDADES IMOBILIÁRIAS, ALUGUERES E SERVIÇOS PRESTADOS ÀS EMPRESAS
 L - ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, DEFESA E SEGURANÇA SOCIAL (OBRIGATORIA)
 M - EDUCAÇÃO
 N - SAÚDE E ACÇÃO SOCIAL
 O - OUTRAS ACTIVIDADES DE SERVIÇOS COLECTIVOS, SOCIAIS E PESSOAIS
 Q - ORGANISMOS INTERNACIONAIS E OUTRAS INSTITUIÇÕES EXTRA-TERRITORIAIS

A maioria das empresas que, em 2005, entregaram Quadros de Pessoal e responderam sobre a questão do ano da sua constituição são empresas recentes, ou seja, são empresas criadas após 1975, sendo excepções em todos os sectores as empresas com antiguidades que remontem ao início do século XX e muitas menos as que vêm do século XIX. No sector da construção, aquele que nos importa, apenas uma empresa tem

uma longevidade superior a um século, o que neste sector pode ser considerado muito importante, seja pelas suas características específicas delineadas no capítulo anterior, seja por não ser usual mesmo nos outros sectores de actividade, existirem empresas com tantos anos de existência que não estejam ligadas a funções duradouras como as funções sociais do foro público, ou instituições seculares como serão as administrações públicas. A empresa de construção em causa e que tem mais de um século, sendo uma empresa que deterá características particulares de adaptação e flexibilidade, é uma empresa muito importante porque tem sabido manter, para além da dimensão económica outras dimensões que outras terão, mas que, esta em particular, já desenvolve há muito mais tempo com eficácia e que lhe confere um carácter dimensional excepcional. Por todas estas razões é um dos actores seleccionados para o estudo de caso, primeiro pela sua dimensão “vital”, depois, pela seu capital social concentrado na sua designação que não se alterou ao longo do século de vida, depois porque preenche o critério de antiguidade de filiação na ARGEC há 17 anos consecutivos e, por fim, porque pertence ao grupo das grandes empresas económicas do sector. Depois, e ainda da leitura do quadro anterior, retiramos que existem 60 empresas criadas antes de 1950, logo, empresas também excepcionais em termos de permanência num sector que se caracteriza pelo constante entrar e sair das empresas em consonância com os ciclos económicos. Estão incluídas nestas 60 empresas os restantes 16 actores que seleccionámos para estudo de caso, dado todos existirem desde antes de 1950 como veremos depois, sendo por conseguinte actores com longa experiência neste sector de actividade, experiência tanto profissional, quanto social, pelas infra-estruturas que têm desenvolvido a nível nacional e internacional (recorde-se que antes dos anos 1950, muitas das actividades de algumas destas empresas mais antigas do sector eram desenvolvidas, sobretudo, em África onde Portugal detinha colónias).

4.2. Posicionamento do sector da construção em termos regionais e nacionais

Feito este primeiro enquadramento sobre o posicionamento mais social que económico dos nossos actores do estudo de caso, nomeadamente em termos de critério de

antiguidade no exercício da actividade, vejamos agora como se posicionam em termos económicos e financeiros propriamente ditos.

Neste contexto, partindo primeiro da estrutura do sector em termos regionais e nacionais, prosseguiremos depois com a caracterização empresarial das grandes empresas em termos de rácios económico-financeiros a partir de informação anualmente publicada pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) no Sistema de Contas Integradas das Empresas, para depois cotejarmos esta informação com a recolhida para as empresas da ARGEC seleccionadas. Será a partir desta comparação que poderemos, de alguma forma, “posicionar” os nossos actores na estrutura sectorial e depois “posicioná-los”/ordená-los entre si em termos económico-financeiros.

Pese embora termos no capítulo anterior caracterizado o tecido empresarial do sector, na União Europeia e em Portugal, bem como a estrutura de emprego e de produção das empresas, as conclusões que se retiraram não colidirão com as que se irão fazer a seguir, uma vez que a informação agora a recolher e a analisar será diferente. Agora interessa-nos traçar o perfil económico e financeiro da grande empresa de construção em Portugal. Ou seja, interessa-nos avaliar o peso das grandes empresas do sector nas variáveis sectoriais propriamente ditas e na economia em geral.

Iniciamos a nossa análise vendo qual é a distribuição regional das empresas portuguesas por sectores de actividade, entre 2004 e 2006, de acordo com informação retirada dos Quadros de Pessoal entregues e divulgados pelo GEP do MTSS:

Quadro n.º 32 - **Empresas** por Localização Geográfica entre 2004 e 2006

	Empresas (N.º) por Localização Geográfica (NUT's II/2002) e Actividade económica								
	2006			2005			2004		
	Total	Construção		Total	Construção		Total	Construção	
N.º	N.º	Peso	N.º	N.º	Peso	N.º	N.º	Peso	
Localização geográfica (NUT's II/2002)									
Portugal	1.085.435	122.070	11%	1.057.158	121.671	12%	1.016.507	121.016	12%
Continente	1.044.450	116.457	11%	1.016.997	116.125	11%	978.682	115.833	12%
Norte	352.463	36.337	10%	342.757	36.596	11%	330.140	36.516	11%
Centro	237.907	36.762	15%	231.629	37.245	16%	223.979	37.283	17%
Lisboa	330.613	28.386	9%	323.350	27.361	8%	309.551	27.146	9%
Alentejo	67.648	7.188	11%	65.567	7.262	11%	64.165	7.321	11%
Algarve	55.819	7.784	14%	53.694	7.661	14%	50.847	7.567	15%
R. Aut. Açores	18.850	3.418	18%	18.588	3.449	19%	17.498	3.207	18%
R. Aut. Madeira	22.135	2.195	10%	21.573	2.097	10%	20.327	1.976	10%

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas

Mantendo-se, entre 2004 e 2006 o padrão estrutural do número de empresas do sector da construção por região, concluímos que as regiões onde o sector se encontra mais representado são o Centro (entre 15% e 17% do número de empresas desta região entre 2004 e 2006) e a Região Autónoma dos Açores onde a construção atinge 18%/19% do número total de empresas que ali existiam nos anos em questão. Curiosamente, em Lisboa o número de empresas do sector no global não atinge os 10% e isto apesar de sabermos que, a maioria dos nossos actores (14 em 17) têm a sua sede social na região de Lisboa.

Quadro n.º 33 - **Emprego** por Localização Geográfica entre 2004 e 2006

	Pessoas ao Serviço (N.º) por Localização Geográfica (NUT's II/2002) e Actividade económica								
	2006			2005			2004		
	Total	Construção		Total	Construção		Total	Construção	
N.º	N.º	Peso	N.º	N.º	Peso	N.º	N.º	Peso	
Localização geográfica (NUT's II/2002)									
Portugal	3 738 983	493 720	13.2%	3 680 588	481 230	13.1%	3 607 327	479 796	13.3%
Norte	1 255 675	175 439	14.0%	1 240 638	167 670	13.5%	1 223 719	161 420	13.2%
Centro	700 261	110 199	15.7%	700 636	110 923	15.8%	688 463	109 728	15.9%
Lisboa	1 308 342	126 967	9.7%	1 269 153	123 399	9.7%	1 237 802	130 686	10.6%
Alentejo	178 158	25 218	14.2%	178 711	25 336	14.2%	176 484	25 002	14.2%
Algarve	150 777	28 413	18.8%	147 939	27 451	18.6%	142 807	27 294	19.1%
R. Aut. Açores	60 608	12 212	20.1%	59 500	12 084	20.3%	57 438	11 505	20.0%
R. Aut. Madeira	85 162	15 272	17.9%	87 011	14 367	17.1%	80 614	14 161	17.6%

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas

No que respeita ao emprego por localização geográfica constatamos que o sector, entre 2004 e 2006, ocupou cerca de 20% dos trabalhadores da Região Autónoma dos Açores, sendo um sector igualmente importante na Região Autónoma da Madeira e no Algarve, reunindo estas três regiões quase 60% dos trabalhadores da construção. A região de Lisboa é a que absorve menos mão-de-obra mesmo apesar de ainda ocupar quase 10% da mesma o que vem ao encontro do que dizíamos antes de ser esta região mais seleccionada para representação da sede do que para desenvolver actividades por parte, sobretudo, das grandes empresas.

Quadro n.º 34 – **Produção** por Localização Geográfica e Actividade Económica entre 2004 e 2006

	Produção (valor em milhões de euros) por Localização Geográfica (NUT's II/2002) e Actividade económica								
	2006			2005			2004		
	Total	Construção		Total	Construção		Total	Construção	
Valor	Valor	Peso	Valor	Valor	Peso	Valor	Valor	Peso	
	Localização geográfica (NUT's II/2002)								
Portugal	224 435	32 623	14.5%	215 466	32 917	15.3%	203 175	30 715	15.1%
Norte	59 637	10 469	17.6%	58 121	10 381	17.9%	54 739	9 065	16.6%
Centro	33 713	5 875	17.4%	34 148	5 672	16.6%	32 327	5 313	16.4%
Lisboa	107 516	12 165	11.3%	101 836	12 770	12.5%	96 066	12 408	12.9%
Alentejo	8 378	881	10.5%	7 826	893	11.4%	7 349	788	10.7%
Algarve	6 021	1 738	28.9%	5 638	1 647	29.2%	5 154	1 461	28.4%
R. Aut. Açores	2 729	534	19.6%	2 565	520	20.3%	2 389	478	20.0%
R. Aut. Madeira	5 736	960	16.7%	5 331	1 035	19.4%	5 152	1 203	23.3%

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas

Em termos de repartição da produção das empresas por regiões NUT's II, verificamos que, em 2006, foi na região do Algarve que a produção do sector mais pesou na produção global dessa região (cerca de 30% do valor global), seguindo-se a região dos Açores que absorveu quase 20% do valor de produção regional. As regiões do Norte e Centro também abrangeram mais de 34% do valor da produção sectorial sendo a região do Alentejo a que menor volume de produção viu ser desenvolvido em 2006, como se retira do quadro seguinte.

Sendo este o posicionamento do sector no que se refere ao tecido empresarial, emprego e produção em termos de distribuição geográfica em Portugal, outras variáveis são igualmente importantes para inferirmos sobre a importância deste sector e, logo, dos seus agentes, em termos mais macroeconómicos. Assim, observe-se no quadro seguinte

o peso do investimento em actividades de construção no investimento global, bem como o peso do valor acrescentado da construção na produção nacional.

Quadro n.º 35 - Peso da FBCF em construção

	FBCF-Construção / FBCF-Total	FBCF-Construção / P I B
	preços constantes 2000	preços constantes 2000
1995	52,9%	12,2%
2000	49,9%	13,8%
2001	51,0%	14,0%
2002	51,8%	13,4%
2003	51,0%	12,2%
2004	48,9%	11,9%
2005	48,1%	11,4%
2006	45,6%	10,6%
2007	44,2%	10,4%

Fonte: INE, Contas Nacionais

Enquanto em 1995 o investimento em actividades de construção representava mais de 52% do investimento total português, em 2005 esse peso passou a ser de 48% e em 2007 ficou-se por 44%. Esta redução do peso do investimento em construção está relacionada com as prioridades de política económica que têm sido estabelecidas nos últimos anos no sentido de se conterem as despesas públicas (e nestas têm sido as despesas de investimento as mais contidas) de forma a serem cumpridos critérios de convergência económica fixados para os países da Zona Euro a que Portugal pertence na União Europeia. Mesmo assim, serem os investimentos em construção mais de 44% do investimento total português ou mais de 10% da produção nacional (PIB), estes valores conferem a este sector um “poder” de dinamização da actividade global que outros sectores de actividade não possuem.

Quadro n.º 36 - Peso do VAB do sector da construção

	VAB-Construção / VAB-Total	VAB-Construção / FBCF Total
	Preços constantes 2000	preços constantes 2000
1995	6,4%	27,6%
2000	6,6%	23,9%
2001	6,7%	24,3%
2002	6,4%	24,5%
2003	5,9%	24,4%
2004	5,8%	23,7%
2005	5,5%	23,4%
2006	5,3%	22,7%
2007	5,2%	22,1%

Fonte: INE, Contas Nacionais

Também não são negligenciáveis as participações do valor acrescentado do sector no valor acrescentado da economia nacional, assim como o peso do valor acrescentado construtivo no investimento global. Estamos perante um sector chave em termos de investimento e produção, sendo um sector que em consonância com os ciclos económicos pode imprimir maior ou menor dinamismo consoante os agentes públicos e privados estabeleçam como estratégias prioritárias o desenvolvimento de infraestruturas.

4.3. Caracterização económico-financeira dos actores filiados na ARGEC

Em 2005 o número de empresas que estavam filiadas na ARGEC representava cerca de 37% do número total de empresas que entregaram Quadros de Pessoal no GEP do MTSS e que pertenciam ao escalão de empresas com mais de 250 pessoas ao serviço, representando cerca de 33% do número total apurado pelo INE no mesmo ano e para o mesmo escalão de empresas. Ou seja, em termos de número de empresas parecem não existir dúvidas de que a ARGEC representa grande parte das grandes empresas do sector existentes em Portugal.

Quadro n.º 37 – Peso das Grandes Empresas da ARGEC no Sector da Construção

	2005		
	Empresas	Produção	VAB
	Nº	10 ⁶ Euros	10 ⁶ Euros
INE – SCIE			
Construção com + 250 Pessoas ao serviço	64	6.841	1.424
Peso da Const. com + 250 pessoas no Total Nacional com + 250 pes..	7,4%	9,7%	6,0%
ARGEC (mais 250 pessoas)	21	5.017	985
Peso ARGEC / INE	32,8%	73,3%	69,2%

Fonte: INE – SCIE, ARGEC

Sendo o número de empresas da ARGEC com mais de 250 pessoas ao serviço, logo, grandes empresas na acepção europeia, cerca de 33% do número total de empresas desta dimensão apuradas pelo INE nas Estatísticas Anuais das Empresas, em termos de produção e valor acrescentado das empresas filiadas na ARGEC a representação é muito mais significativa, por representarem mais de 73% da produção total apurada para as grandes empresas por parte do INE e representarem mais de 69% do VAB total em 2005, apurado pelo INE também para as grandes empresas. Ou seja, em termos de estrutura sectorial, os associados da ARGEC são representativos em termos económico-produtivos das grandes empresas do sector da Construção e Obras Públicas em Portugal, pese embora em número não ultrapassem os 33% do total de empresas com mais de 250 pessoas ao serviço.

Quadro n.º 38 - Representatividade do **Emprego** das Empresas da ARGEC (*)

	ARGEC / GEP(>100)	ARGEC / INE (>100)
1996	39.7%	34.2%
1997	43.2%	40.4%
1998	41.6%	33.4%
1999	39.4%	31.8%
2000	36.1%	29.9%
2001	41.6%	32.1%
2002	40.0%	30.2%
2003	46.3%	38.1%

Fonte: Base de dados da ARGEC, GEP do MTSS e INE

(*) Tendo sido alterada a metodologia de apuramento do emprego por escalões de pessoal ao serviço, é esta a razão porque a informação vai até 2003.

Em 2003, como podemos observar no quadro anterior, as empresas filiadas na ARGEC empregavam mais de 46% do total de pessoas por conta de outrem que trabalharam nas empresas com mais de 100 pessoas ao serviço e que entregaram Quadros de Pessoal neste ano no DGEP do MTSS, representando mais de 38% do emprego total das empresas inscritas nos ficheiros do INE que tinham mais de 100 pessoas ao serviço. Logo, também em termos de emprego as empresas filiadas da ARGEC contribuem com uma parte importante do mesmo nas grandes empresas do sector.

Tentando agora traçar o perfil económico e financeiro das empresas do universo da ARGEC, a análise que faremos resulta da comparação que fizemos entre indicadores do Balanço e da Demonstração de Resultados apurados anualmente pela ARGEC, a partir dos Relatórios e Contas Anuais que as suas associadas lhe enviam de acordo com normativos legais, com indicadores semelhantes que são apurados pelo INE, a partir do Sistema de Contas Integradas das Empresas, com indicadores da Direcção-Geral de Estratégia e Planeamento (DGEP) do Ministério do Trabalho e Segurança Social (MTSS) a partir dos Quadros de Pessoal e com indicadores da Central de Balanços do Banco de Portugal (BP). Todas as comparações das filiadas na ARGEC foram feitas com grandes empresas do sector da construção divulgadas pelas instituições, empresas com mais de 100 pessoas ao serviço.

Assim, considerando o quadro que a seguir se reproduz para diversos indicadores económico-financeiros das associadas da ARGEC, veremos depois para alguns destes indicadores, a comparação que fizemos com indicadores semelhantes disponibilizados pelo INE para empresas com mais de 100 pessoas ao serviço e igualmente para as empresas do sector com mais de 100 pessoas ao serviço que fazem parte da Central de Balanços do Banco de Portugal.

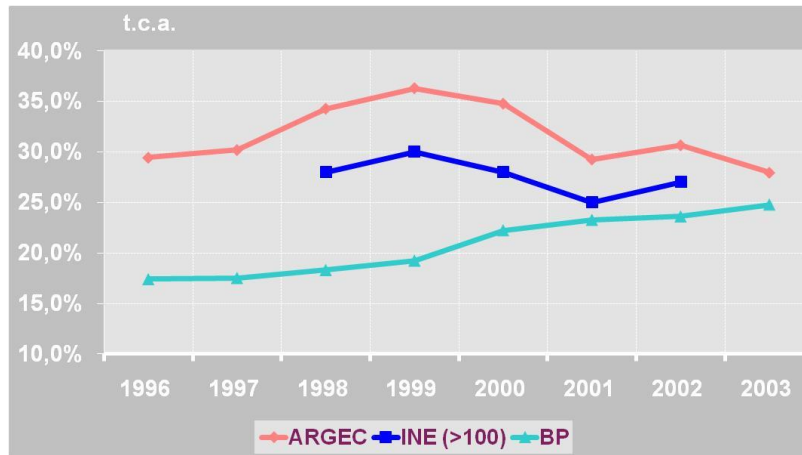
Quadro n.º 39 - Perfil Económico-Financeiro da Empresa Associada da ARGEC

Indicadores Económico-Financeiros das	1990	1995	2000	2005	2006	2007
Empresas do Universo da ARGEC						
Liquidez Reduzida	1,10	1,19	1,37	1,58	1,51	1,40
Liquidez Geral	2,03	1,61	1,62	1,78	1,71	1,61
Autonomia Financeira	0,28	0,30	0,35	0,29	0,29	0,26
Cobertura Imobilizado	1,15	1,07	1,24	0,94	0,98	0,89
Autofinanciamento dos Cap. Permanentes	0,45	0,55	0,58	0,45	0,46	0,42
Rotação do Activo	0,86	1,03	0,94	0,94	0,89	0,73
Grau de Incorporação (em %)	32,20	24,80	21,40	19,60	21,30	23,50
Despesas Pessoal / VAB (em %)	62,90	62,90	68,60	64,60	63,50	65,60
Rentabilidade das Vendas (em %)	2,60	1,50	2,40	3,70	3,70	3,20
Rentab. dos Capitais Próprios (em %)	7,80	5,00	6,50	12,20	11,10	9,10
Rentabilidade Investimento (em %)	7,60	4,60	2,50	2,70	3,30	2,70
Desp. Financeiras/Meios Libertos (em %)	53,30	40,20	6,70	-18,10	-0,20	7,90
Despesas Financeiras / Vendas (em %)	6,20	3,10	0,30	-0,90	0,00	0,50
Custo Médio Capitais Alheios (em %)	7,40	4,50	0,50	-1,10	0,00	0,50
Margem Bruta Exploração (em %)	8,60	5,10	3,20	2,40	3,20	1,40

Fonte: Base Dados ARGEC

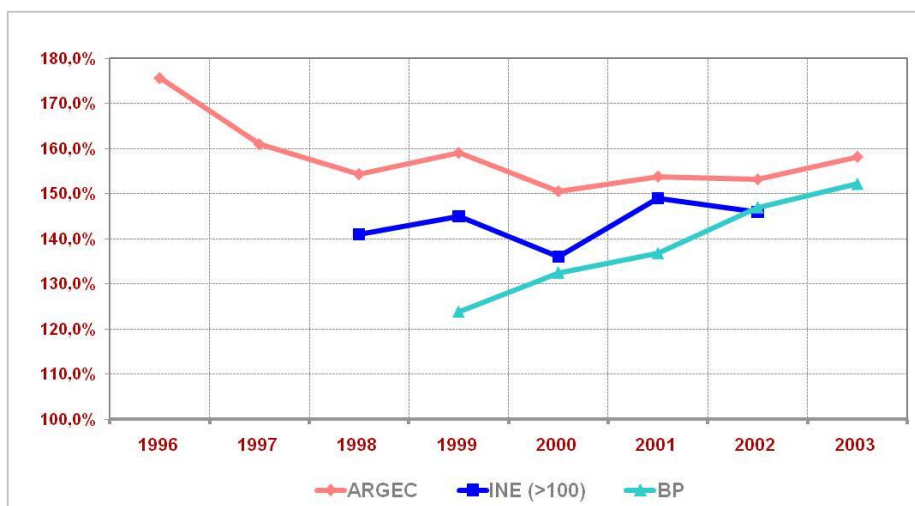
Iniciando com o indicador relativo à Autonomia Financeira (indicador calculado como sendo o rácio entre Capital Próprio e Activo Líquido) concluímos que, de 1990 a 2007 e retendo os valores deste indicador constantes do quadro anterior, são as empresas do universo da ARGEC as que apresentam em todos os anos maior autonomia financeira, em comparação com a globalidade das grandes empresas apuradas pelo INE (com mais de 100 pessoas ao serviço) e as constantes na Central de Balanços do Banco de Portugal, também com mais de 100 pessoas ao serviço como se pode observar no gráfico seguinte. Esta conclusão significa que nas empresas do universo ARGEC é mais elevado o grau de cobertura do activo líquido pelos capitais próprios.

Comparação da evolução da Autonomia Financeira das Empresas da ARGEC, do INE (> 100 pessoas) e do BP (Central de Balanços mais de 100 pessoas)



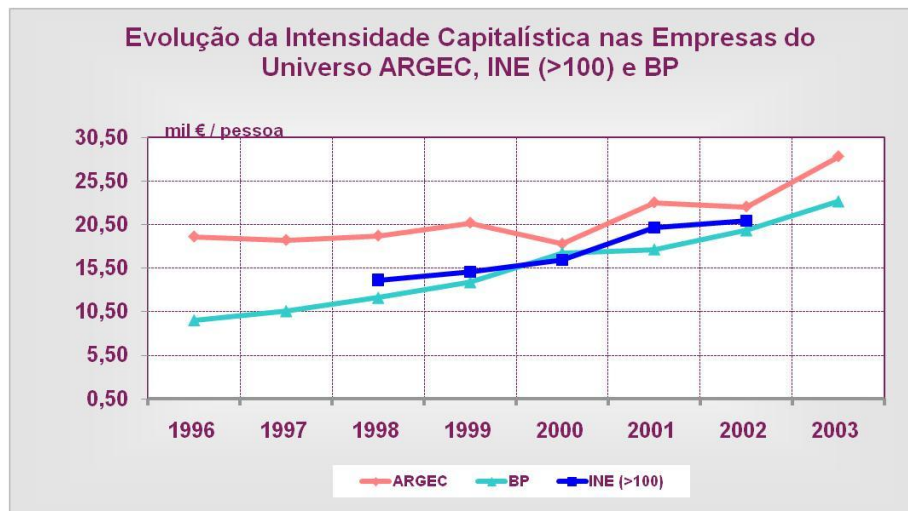
No que se refere à Liquidez Geral, calculada como sendo o rácio entre (Depósitos e Caixa + Títulos Negociáveis + Dívidas de terceiros de curto prazo + Existências + Acréscimos e diferimentos) e as Dívidas a terceiros de curto prazo, conclui-se, também, que são as empresas do universo ARGEC que, de 1990 a 2007, apresentam melhor situação de tesouraria em comparação com a liquidez geral das empresas do INE (com mais de 100 pessoas).

Comparação da evolução da Liquidez Geral das Empresas da ARGEC, do INE (> 100 pessoas) e do BP (Central de Balanços mais de 100 pessoas)



Nas empresas do universo ARGEC os recursos humanos também são cerca de 3 vezes mais produtivos (em termos de VAB/Empregado) que nas empresas do universo do INE (com mais de 100 pessoas). Ou seja, os recursos humanos das empresas da ARGEC são em termos médios melhor remunerados que os das empresas do INE.

São também as empresas da base de dados da ARGEC que apresentam maiores níveis de produtividade do equipamento (em termos de rácio VAB/Imobilizado Corpóreo).



Dos indicadores expostos anteriormente podemos, pois, concluir que as grandes empresas associadas da ARGEC, em comparação com as grandes empresas do INE (com mais de 100 pessoas ao serviço) e as grandes empresas da Central de Balanços do Banco de Portugal, são as que detêm (em termos de universo de grandes empresas do sector, cotejados entre 1996 e 2003) maiores Resultados Líquidos, maior Autonomia Financeira, maior Liquidez Geral, maior Rentabilidade de Produção, maior produtividade do trabalho e são as que utilizam mais intensivamente os equipamentos/máquinas, podendo deste último concluir-se serem as empresas do universo da ARGEC mais “capital intensivas”, no sentido de ser a intensidade capitalística (isto é, o coeficiente capital/emprego, calculado via rácio Imobilizado Corpóreo / Emprego) mais elevada nas empresas do universo da ARGEC que nas grandes empresas do SCIE do INE. Outros indicadores poderiam ter sido considerados para demonstrar que este grupo de grandes empresas (as filiadas na ARGEC) é

representativo das grandes empresas do sector da construção consideradas, tanto pelo INE, como pelo Banco de Portugal como as que têm mais de 100 pessoas ao serviço.

Em suma e face ao exposto anteriormente poderemos concluir que o perfil sintético da empresa de construção que se encontra filiada na ARGEC se caracteriza por ser uma empresa de grande dimensão e que:

- em média, tem mais de 600 pessoas ao serviço entre 2000 e 2007;
- em média, tem um volume de negócios superior a 500 milhões de euros;
- em média, tem um volume de produção superior a 500 milhões de euros;
- É uma empresa sólida em termos financeiros.

Assim sendo, estamos perante um universo de grandes empresas, universo de onde foram retirados os agentes que seleccionámos para o estudo de caso segundo critérios de dimensão económico-financeira e em termos de antiguidade na actividade. Adicionalmente, foram seleccionados apenas os actores que, em simultâneo, preencheram o critério de antiguidade de filiação na ARGEC, isto é, estarem consecutivamente filiados na ARGEC há 17 anos, sobretudo por questões de acesso a informação contínua no tempo.

Será em relação aos nossos 17 actores seleccionados como estudo de caso que, de seguida, iremos traçar o perfil económico e financeiro, perfil que, embora se insira no antes descrito sinteticamente sobre a empresa que em geral se encontra filiada na ARGEC, exigiu, contudo, que procedêssemos a uma análise desses indicadores para cada um dos actores por forma a podermos posicioná-los/ordená-los em termos económico-financeiros. Para isso, seleccionámos um conjunto de 18 indicadores económico-financeiros para cada um dos actores, a partir de informação constante dos Relatórios e Contas Anuais apresentados pelos Actores na ARGEC, informação que pretendemos fosse tão exaustiva possível para que a “ordenação” se revelasse a mais rigorosa possível.

O apuramento da “posição” em cada um dos indicadores por cada actor do estudo de caso, reultou da ponderação em cada indicador, da estrutura detida por cada um dos

actores nesse indicador. Por exemplo, sendo a produção dos 17 actores correspondente a determinado volume médio entre 2000 e 2007, calculámos a estrutura desse volume de produção por parte de cada actor, estrutura que serviu para ponderar a ordenação de cada actor no indicador de produção. Assim, o actor colocado em primeiro lugar no indicador de produção será o actor que, em termos médios de 2000 a 2007, maior representatividade terá neste indicador seja em termos absolutos, seja em termos relativos. Mas aprofundemos de seguida o perfil económico e financeiro de cada um dos nossos actores do estudo de caso.

4.3.1. Perfil económico e financeiro dos actores do estudo de caso

Como dissemos no capítulo três, a análise do “posicionamento” económico e financeiros dos nossos actores, tanto em termos de estrutura sectorial, como o posicionamento entre os próprios actores, tem por objectivo partir desta ordenação para analisarmos depois, o “posicionamento” que observaram nos mercados públicos, por forma a tentarmos perceber se a “ordenação” económica e financeira terá alguma relação com o “posicionamento” a que chegaremos dos actores naqueles mercados. A conseguir-se estabelecer-se alguma relação, talvez se consiga inferir sobre o “poder/influência” que estes actores deterão, tanto em termos económicos, como de relações institucionais, logo, de mobilização de capital social via capital relacional.

Caracterizada a grande empresa filiada na ARGEC, importa agora analisar como é que os actores seleccionados para o nosso estudo de caso preenchem (ou não) este perfil traçado, em geral, para a grande empresa do universo em causa. Ou seja, de seguida apresentaremos a ordenação obtida para os 17 actores do estudo de caso em cerca de 18 indicadores económicos e financeiros, ordenação que no final nos dirá sobre o posicionamento económico destes mesmos 17 actores.

Neste âmbito e para posicionarmos os actores em termos económicos seleccionámos os seguintes indicadores:

INDICADORES DE
DIMENSÃO

1. Produção = Vendas líquidas + trabalhos para a própria empresa + subsídios à exploração + variação de existências
2. Valor Acrescentado Bruto (VAB) = Produção + receitas suplementares – consumos intermédios
3. Resultados líquidos depois de impostos = Resultado (F – G) directamente retirado da Demonstração de Resultados

INDICADORES
FINANCEIROS

4. Liquidez Reduzida = (Depósitos bancários e caixa + títulos negociáveis + dívidas de terceiros curto prazo) / Dívidas de terceiros de curto prazo
5. Liquidez Geral = (Depósitos bancários e caixa + títulos negociáveis + dívidas de terceiros curto prazo + existências + acréscimos e diferimentos) / Dívidas de terceiros de curto prazo
6. Autofinanciamento dos Capitais Permanentes = Capital próprio / Capitais permanentes
7. Autonomia Financeira = Capital próprio / Activo
8. Cobertura do Imobilizado = Capitais próprios / Imobilizado líquido
9. Solvabilidade = Capital próprio / Passivo

INDICADORES DE
COMPETITIVIDADE

10. Despesas Financeiras / Produção = Juros e custos similares – outros juros e proveitos similares / Produção
11. Custo Médio dos Capitais Alheios = Despesas financeiras / Passivo
12. Amortizações / Produção = Amortizações retiradas da Demonstração de Resultados / Produção
13. Custos com Pessoal / VAB = Custos com pessoal retirados da Demonstração de Resultados / VAB

INDICADORES DE
RENTABILIDADE

14. Rentabilidade dos Capitais Próprios = Resultados líquidos do exercício / Capitais próprios
15. Rentabilidade do Investimento = (Resultados líquidos + juros e custos similares – outros juros e proveitos similares) / Activo líquido
16. Rentabilidade da Produção = Resultado líquido / Produção
17. Rentabilidade das Vendas = Resultados líquidos / Vendas líquidas
18. Margem Bruta de Produção = Resultado económico bruto / Produção

Ordenação dos actores nos indicadores de dimensão

Apurados os indicadores para todos os actores que incluem o nosso estudo de caso, de 2000 a 2007 e, depois de procedermos ao agrupamento dos indicadores de acordo com a tipologia antes exposta, calculámos depois valores médios ano, os quais depois de ponderados pelo peso de cada actor no volume médio global do indicador considerado e ordenados depois, deram os seguintes resultados para os três indicadores de dimensão considerados.

Quadro n.º 40 - Posicionamento dos Actores nos Indicadores de Dimensão

Posição	Nº Actor	PRODUÇÃO	Posição	Nº Actor	VAB	Posição	Nº Actor	R.LIQUIDOS
1º	13	20,7%	1º	13	20,3%	1º	8	33,6%
2º	1	16,9%	2º	1	16,0%	2º	13	19,8%
3º	9	11,6%	3º	9	14,6%	3º	6	10,0%
4º	8	11,4%	4º	8	14,2%	4º	1	8,2%
5º	4	7,0%	5º	4	6,4%	5º	5	5,9%
6º	5	5,4%	6º	17	4,4%	6º	3	4,7%
7º	6	5,1%	7º	5	4,2%	7º	9	4,4%
8º	17	4,5%	8º	6	3,6%	8º	17	4,0%
9º	11	3,0%	9º	15	3,4%	9º	11	1,9%
10º	12	2,7%	10º	12	2,3%	10º	15	1,7%
11º	15	2,5%	11º	11	2,3%	11º	14	1,7%
12º	10	2,1%	12º	3	2,1%	12º	4	1,5%
13º	3	2,0%	13º	16	1,8%	13º	16	1,1%
14º	2	1,6%	14º	10	1,4%	14º	2	1,0%
15º	14	1,3%	15º	14	1,3%	15º	7	0,3%
16º	16	1,0%	16º	2	1,0%	16º	10	0,2%
17º	7	1,0%	17º	7	0,9%	17º	12	-0,2%

Fonte: autor

Do quadro anterior, retira-se que o actor 13 é o actor com maior volume de produção média por ano entre 2000 e 2007, é também o actor com maior volume de valor acrescentado/ano. No que se refere aos resultados líquidos obtidos em média por ano é o actor 8 que se posiciona em primeiro lugar, sendo seguido pelo actor 13 que neste caso se encontra em segundo lugar. Enquanto que em termos de produção média/ano e em termos de valor acrescentado o actor 8 fica posicionado em quarto lugar sendo o actor 1 o que ocupa o segundo lugar a seguir ao actor 13, em termos de resultados por ano o actor 1 passa para o quarto lugar e o actor 13 passa para segundo. Dos três indicadores de dimensão apresentados antes, retiramos desde já que os actores posicionados nos quatro primeiros lugares são os actores de maior dimensão entre os 17 seleccionados, por se terem posicionado, em média entre 2000 e 2007, nos lugares cimeiros em termos económicos.

Avaliando agora o posicionamento dos actores em termos de indicadores financeiros temos:

Ordenação dos actores nos indicadores financeiros

A metodologia seguida neste caso foi idêntica à prosseguida no caso dos indicadores de dimensão anteriores, tendo-se avaliado também os indicadores financeiros em termos médios por ano entre 2000-2007 e para cada actor. Os valores que se terão nos quadros seguintes são valores que cada actor terá observado em média por ano para esses indicadores.

Quadro n.º 41 - Posicionamento dos Actores nos Indicadores Financeiros

Posição	Nº Actor	Liquidez Reduzida	Posição	Nº Actor	Liquidez Geral	Posição	Nº Actor	Auto financ. Cap. Permanentes
1	3	3,03	1	8	3,21	1	10	0,73
2	8	3,02	2	3	3,10	2	16	0,73
3	6	2,70	3	6	2,71	3	7	0,67
4	16	2,01	4	16	2,13	4	6	0,57
5	14	1,69	5	14	1,96	5	11	0,57
6	1	1,66	6	1	1,76	6	9	0,53
7	15	1,46	7	15	1,64	7	14	0,51
8	5	1,45	8	2	1,64	8	12	0,48
9	2	1,42	9	5	1,63	9	2	0,46
10	4	1,41	10	7	1,62	10	15	0,46
11	13	1,28	11	4	1,57	11	17	0,45
12	17	1,15	12	13	1,46	12	13	0,43
13	11	1,09	13	10	1,37	13	5	0,40
14	10	0,96	14	17	1,32	14	3	0,38
15	12	0,93	15	12	1,23	15	4	0,36
16	9	0,87	16	9	1,14	16	8	0,35
17	7	0,87	17	11	1,11	17	1	0,32

Fonte: autor

Nestes três indicadores financeiros, é visível o posicionamento mais elevado dos actores 3, 8, 6 e 16, sobretudo nos dois primeiros que são a liquidez, tanto reduzida, como geral. Significa que estes actores têm capacidade de fazer face a encargos de curto prazo por possuírem activos superiores aos de outros actores. No caso do terceiro indicador – autofinanciamento dos capitais permanentes - e porque valores menores deste rácio indicam ser o capital próprio inferior a outros tipos de capitais como, por exemplo, os representados por endividamento de médio e longo prazo, então quanto mais este rácio se aproximar de zero tanto menor será o capital próprio face aos outros capitais, o que significa estarem estes actores envolvidos em financiamentos de médio e longo prazo para fazerem face às suas actividades daí o posicionamento do actor 1 e do actor 8 nas últimas posições. Esta situação traduz por outro lado a dimensão destes mesmos actores que se encontram nas últimas posições, já que serão estes que terão maior capacidade de endividamento para as suas actividades, sejam actividades dos mercados públicos, sejam actividades em Parcerias Público-Privadas (PPP's) que, nos últimos anos em Portugal, têm registado um incremento muito significativo e que têm obrigado alguns dos actores do estudo de caso a assumirem compromissos financeiros muito avultados com o sector bancário, para fazer face à implementação de projectos bem mais complexos e que envolvem, tanto a realização, como a gestão do serviço

público em causa, por períodos que vão de 30 a 50 anos. É, por conseguinte, normal que alguns actores vejam o seu capital próprio reduzir-se face ao capital de endividamento, pela necessidade investimentos avultados que os projectos de PPP's têm exigido.

Nos outros três indicadores financeiros que se seguem como a autonomia financeira, cobertura do imobilizado e a solvabilidade o posicionamento obtido pelos actores foi o seguinte:

Quadro n.º 41 – A - Posicionamento dos Actores nos Indicadores Financeiros (continuação)

Posição	Nº Actor	Autonomia Financeira	Posição	Nº Actor	Cobertura do Imobilizado	Posição	Nº Actor	Solvabilidade
1	16	0,52	1	3	2,87	1	16	2,15
2	6	0,41	2	10	2,63	2	6	1,72
3	14	0,36	3	7	2,33	3	14	1,60
4	7	0,34	4	6	2,12	4	7	1,52
5	8	0,30	5	2	1,94	5	9	1,48
6	9	0,28	6	11	1,71	6	8	1,43
7	3	0,27	7	16	1,36	7	3	1,38
8	13	0,27	8	4	1,32	8	13	1,37
9	10	0,26	9	9	1,16	9	10	1,36
10	15	0,26	10	15	1,11	10	15	1,35
11	5	0,25	11	1	1,03	11	5	1,34
12	11	0,24	12	12	0,96	12	11	1,33
13	12	0,22	13	14	0,91	13	17	1,30
14	2	0,22	14	13	0,79	14	2	1,29
15	17	0,22	15	5	0,71	15	12	1,29
16	4	0,19	16	17	0,66	16	4	1,25
17	1	0,18	17	8	0,55	17	1	1,22

Fonte: autor

Posicionando-se o actor 16 em primeiro lugar no que se refere à autonomia financeira e à solvabilidade, logo seguido pelo actor 3, significa que estes actores conseguem deter uma capacidade de contrair empréstimos a médio e longo prazo que são suportados pelos capitais próprios bem superior à dos outros actores e, por outro lado, por estarem nos dois primeiros lugares em solvabilidade, traduz que também têm uma elevada capacidade de solver as suas responsabilidades a médio e longo prazo, revelando terem estas empresas um grande grau de independência em relação aos credores. As posições obtidas pelo actor 16 não surpreendem porque, como veremos no capítulo seguinte, este actor tem algumas particularidades que o distinguem dos demais actores devido à sua grande especialização. Enquanto a maioria dos actores do estudo de caso

são grandes actores com actividades muito diversificadas, este actor 16 não tendo actividades diversificadas revela ser muito especializado o que lhe confere determinadas vantagens competitivas em determinados tipos de obras que os outros actores não possuem.

No que se refere à cobertura do imobilizado já é o actor 3 e o 10 os que ocupam as primeiras posições, ficando o actor 8 em último lugar. Significando este rácio que quanto maior for o seu valor mais recursos terão os actores para fazer face aos passivos, logo, os actores nas posições mais elevadas, ao não deterem grande capacidade de endividamento, isto é, por terem passivos reduzidos situam-se nos primeiros lugares, enquanto que os actores de dimensão maior, por terem passivos de grande dimensão têm rácios de solvabilidade menores, traduzindo também as responsabilidades que têm pelo financiamento das suas múltiplas actividades.

No que se refere aos indicadores de competitividade obtivemos os seguintes posicionamentos dos actores do estudo de caso.

Quadro n.º 42 - Posicionamento dos Actores nos Indicadores de Competitividade

Posição	Nº Actor	Desp. Financeira /Produção	Posição	Nº Actor	Custo Médio dos Capitais Alheios	Posição	Nº Actor	Amortizações / Produção	Posição	Nº Actor	Custos c/ Pessoal / VAB
1	14	0,1%	1	14	0,3%	1	10	0,7%	1	14	51,0%
2	11	0,3%	2	8	0,8%	2	3	0,8%	2	3	53,9%
3	6	0,5%	3	6	0,9%	3	6	0,9%	3	17	57,3%
4	10	0,6%	4	11	0,9%	4	2	1,4%	4	7	59,0%
5	4	1,3%	5	10	1,7%	5	5	1,4%	5	12	59,4%
6	8	1,3%	6	4	1,8%	6	11	1,4%	6	13	59,9%
7	17	1,6%	7	1	2,1%	7	4	1,8%	7	5	60,0%
8	1	1,8%	8	13	2,3%	8	14	1,9%	8	16	62,6%
9	13	1,9%	9	15	2,6%	9	8	1,9%	9	15	64,5%
10	7	2,0%	10	17	2,7%	10	1	1,9%	10	8	66,1%
11	15	2,0%	11	7	3,5%	11	9	2,7%	11	9	70,7%
12	9	3,1%	12	5	3,8%	12	12	2,9%	12	1	71,9%
13	12	3,1%	13	12	4,6%	13	13	3,3%	13	11	76,7%
14	5	3,1%	14	9	5,7%	14	7	3,6%	14	4	79,4%
15	3	-0,6%	15	3	-0,8%	15	17	4,9%	15	6	80,5%
16	16	-0,7%	16	16	-1,0%	16	15	5,1%	16	10	82,5%
17	2	-2,9%	17	2	-3,0%	17	16	10,0%	17	2	111,0%

Fonte: autor

Não considerando os actores que se encontram nas últimas posições com valores negativos nos dois primeiros indicadores, os quais traduzem despesas financeiras

muito elevadas face à produção e ao passivo, respectivamente, vemos depois que o actor 14 surge como um actor competitivo em três dos quatro indicadores expostos no quadro anterior. No primeiro indicador o actor 14 apresenta de facto menos despesas financeiras em comparação com a sua produção e no segundo indicador as despesas financeiras também pesam pouco no seu passivo o mesmo acontecendo neste indicador ao actor 8. Estes dois indicadores traduzem serem os actores posicionados nos primeiros lugares actores cujos custos financeiros não os preocupam, ao contrário dos que se encontram nos últimos lugares cujos custos financeiros são elevados em comparação com os níveis de produção e passivo. Nos outros dois indicadores – peso das amortizações na produção e peso de despesas com pessoal no valor acrescentado gerado – o actor 14 também apresenta custos com pessoal reduzidos face ao seu valor acrescentado o que lhe confere uma vantagem competitiva enquanto no caso do peso das amortizações na produção são os actores 10 e 3 os que menos custos de amortizações têm.

Finalmente, observemos as posições ordenadas dos dezassete actores no que respeita a indicadores de rentabilidade.

Quadro n.º 43 - Posicionamento dos Actores nos Indicadores de Rentabilidade

Posição	Nº Actor	Rentabilidade Cap. Próprios	Posição	Nº Actor	Rentabilidade Investimento	Posição	Nº Actor	Rentabilidade Produção	Posição	Nº Actor	Margem Bruta Produção
1	3	28,9%	1	3	7,8%	1	8	9,3%	1	14	8,9%
2	5	16,6%	2	6	7,3%	2	6	7,2%	2	3	7,0%
3	6	16,2%	3	5	6,0%	3	3	6,8%	3	17	6,0%
4	17	15,7%	4	17	5,5%	4	14	5,5%	4	8	5,1%
5	14	14,5%	5	15	5,5%	5	15	3,9%	5	6	3,7%
6	15	13,8%	6	14	5,0%	6	16	3,6%	6	5	3,3%
7	11	12,5%	7	13	4,5%	7	13	2,9%	7	13	3,0%
8	8	11,8%	8	8	4,5%	8	17	2,9%	8	9	2,9%
9	13	10,4%	9	9	4,3%	9	5	2,7%	9	1	2,5%
10	1	8,6%	10	7	4,0%	10	11	2,2%	10	7	2,4%
11	2	7,1%	11	11	4,0%	11	2	2,1%	11	16	2,1%
12	9	5,7%	12	12	3,6%	12	9	1,6%	12	10	1,2%
13	7	5,3%	13	1	3,3%	13	1	1,6%	13	12	0,6%
14	16	5,1%	14	16	2,3%	14	7	1,6%	14	4	-0,5%
15	4	3,7%	15	4	2,1%	15	4	0,7%	15	15	-1,0%
16	10	2,0%	16	10	1,8%	16	10	0,3%	16	11	-2,3%
17	12	-1,2%	17	2	-0,4%	17	12	-0,2%	17	2	-7,7%

Fonte: autor

No caso dos indicadores de rentabilidade, é consensual que quanto mais elevados foram estes rácios financeiros maiores níveis de rentabilidade apresentarão as

empresas que se situem nos primeiros lugares. Como se pode ver, na rentabilidade dos capitais próprios é o actor 3 que se encontra em primeiro lugar em termos médios e durante o período 2000 a 2007, significando que em termos relativos foi este actor que apresentou resultados líquidos proporcionalmente mais elevados face aos capitais próprios. Também no segundo indicador – rentabilidade do investimento - verificamos que o actor 3 também se posicionou em primeiro lugar significando que o peso dos resultados face ao activo foi o mais elevado em termos médios anuais. Já no terceiro indicador – rentabilidade da produção - constatamos que o actor 8 se colocou em primeiro lugar traduzindo ser o peso dos seus resultados líquidos em termos médios por ano o mais elevado em comparação com o seu volume de produção. Como vimos nos indicadores de dimensão o actor 8 obteve o primeiro lugar nos resultados líquidos apurados, como em termos de produção também é um actor significativo, não admira que seja o que apresenta rentabilidades de produção mais elevadas. O actor 14 e em segundo lugar o actor 3 são os que apresentam margens brutas de produção mais elevadas, ou seja, são os actores cujos valores acrescentados, depois de retirados os custos com pessoal, impostos directos e outras despesas, são os mais elevados em comparação com a produção. São os actores que conseguem obter mais-valias superiores aos outros actores o que conseguirão eventualmente por serem empresas de menor dimensão que outros actores do estudo de caso, logo são actores com menores custos com pessoal e, logo, pagarão menos impostos directos. Todavia, repare-se como os actores 17 e 8 se posicionam logo em terceiro e quartos lugares nas margens de produção, traduzindo serem actores que também obtêm mais-valias consideráveis em comparação com os valores médios de produção mesmo sendo dois actores com uma dimensão muito maior que os dois posicionados nos dois primeiros lugares.

Considerando que em todos os indicadores económicos e financeiros analisados para cada actor, entre 2000 e 2007, não se constatou uma regularidade na ocupação dos primeiros lugares, procurámos, de seguida, a partir do posicionamento de cada um dos actores em cada indicador, obter uma ordenação final do posicionamento global de cada actor nestes diferentes indicadores apresentados. Ou seja, considerando a posição que cada actor ocupou em cada um dos indicadores anteriores, posição que

considerámos preencher uma escala de 1 a 17, atribuímos a cada actor um dos valores desta escala correspondente ao seu lugar em cada indicador, procedendo, depois, à soma da totalidade de pontos que cada actor obteve nos 18 indicadores, para inferirmos da posição final de cada um. Chegámos desta forma, à seguinte ordenação final sobre o posicionamento económico-financeiro dos nossos dezassete actores do estudo de caso:

Quadro n.º 44 - Posicionamento Económico dos Actores do Estudo de Caso

Ordenação dos actores	Nº Actor	Pontuação final
1º	6	250
2º	8	219
3º	3	217
4º	14	216
5º	13	182
6º	5	172
7º	15	159
8º	17	159
9º	16	155
10º	11	151
11º	9	151
12º	1	146
13º	7	136
14º	10	132
15º	4	120
16º	2	99
17º	12	90

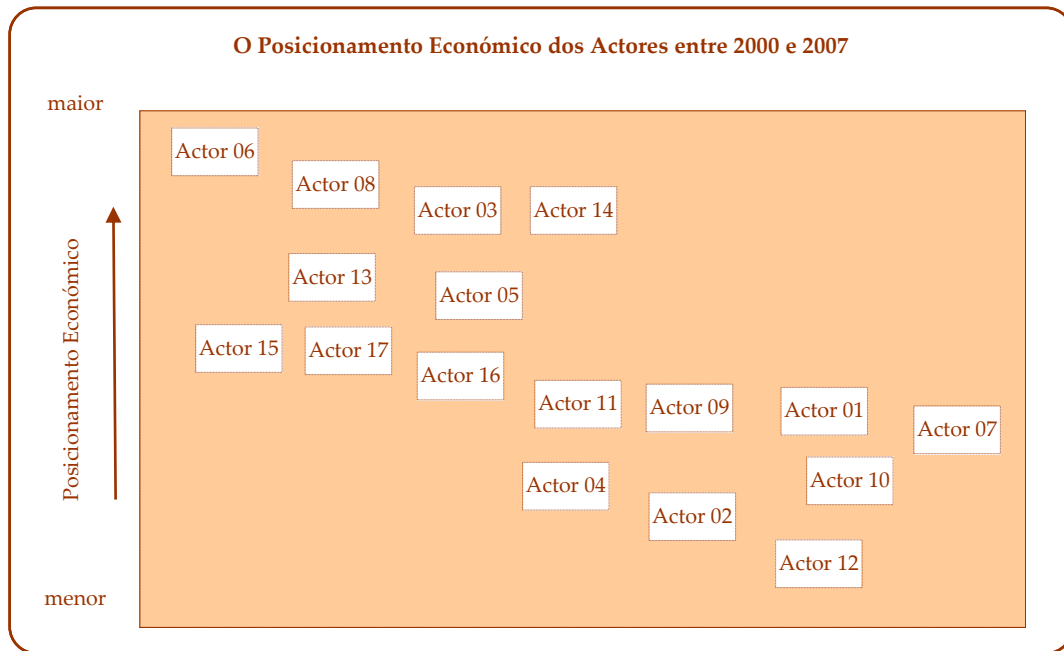
Fonte: autor

A partir de uma metodologia simples de pontuar os actores de acordo com as suas posições específicas em cada indicador económico-financeiro considerado, no período entre 2000-2007 e em termos médios/ano, concluímos que o actor 6 é o actor que, em termos económicos e financeiros, melhores posicionamentos obteve em termos globais, sendo seguido do actor 8 cuja dimensão económica é a segunda mais importante, apenas de acordo com os indicadores que seleccionámos e apresentámos. Não sendo o actor 6 da dimensão do actor 8, sendo este último um grupo económico de grande dimensão que, nos indicadores seleccionados e apresentados, poderia não ter registado tão boas *performances* quanto as do actor 6 que sendo de grande dimensão tem, no entanto, características diferentes do 8, este resultado surpreendeu-nos uma vez que, em cada ano do período considerado retirávamos uma ideia do comportamento

económico e financeiro de cada actor que não teve correspondência em termos de valores médios do período considerado. Se acaso considerássemos apenas um ou dois anos, naturalmente que os resultados seriam diferentes, contudo, tendo em consideração que estamos na presença de grandes actores do sector da construção, as posições que se obteriam podendo ser diferenciadas num outro indicador, não andariam longe das obtidas e apresentadas.

Tendo nós algumas ideias pré-concebidas do conhecimento que se tinha de cada actor individualmente, não temos dúvidas de que esta visão de conjunto trouxe informação que, em termos agregados, permite leituras bem diferenciadas sobre o posicionamento económico-financeiro destes actores. Se num ou noutro indicador a posição de determinado actor até corresponde ao que se esperaria (dado o conhecimento dos actores individualmente), em termos do conjunto dos 17 e para os indicadores (18) analisados revelaram-se algumas surpresas. Estas surpresas talvez se fiquem a dever ao facto de termos analisado, aqui, apenas a vertente de actividade do actor que está relacionada com a construção, não tendo sido encarado o actor como o grupo empresarial que representa como é o caso de alguns actores. Na nossa análise, considerámos os actores na sua forma jurídica de sociedades anónimas, o que nos pareceu a melhor forma, primeiro de os comparar enquanto “pares” economicamente falando e, depois, também foi nesta configuração empresarial que os analisámos nos mercados públicos. Só desta forma, parece-nos, é que faria sentido a prossecução do nosso objectivo, o de analisar a relação possível entre o posicionamento económico e o institucional.

Em síntese e em termos gráficos, podemos ilustrar da seguinte forma o posicionamento económico e financeiro dos 17 actores do estudo de caso.



Sendo assim conhecida a ordenação decrescente da posição económica e financeira de cada actor do nosso estudo de caso, prosseguimos, no próximo capítulo cinco com a análise do seu posicionamento nos mercados públicos, para, depois, vermos se será possível inferir (ou não) sobre a correspondência entre este posicionamento económico e o posicionamento que estes actores obtiveram nos mercados de obras públicas.

Como se conclui, sendo todos os 17 actores empresas de construção de grande dimensão, de acordo com os critérios antes vistos (pessoal ao serviço, volumes de produção, VAB e outros), contudo, uns actores serão maiores que outros. De acordo com a metodologia que aplicámos na análise do posicionamento económico e financeiro, podemos afirmar que os actores 6, 8, 3, 14 e 13, referindo apenas estes primeiros cinco actores, são de entre todos os outros os que apresentam melhores *performances* seja em termos de dimensão, capacidade financeira, competitividade e em termos de rentabilidade.

Tentar perceber porque serão estes actores e não os outros do estudo de caso os que atingiram estas posições mais elevadas, constitui o objectivo da análise seguinte que se propõe analisar o “posicionamento” institucional de cada actor nos mercados públicos. Iremos, de seguida, analisar quem estabeleceu relações interorganizacionais e com quem para competir no mercado de obras públicas, sobretudo, de grande dimensão, ou

seja, no mercado da construção de grandes infra-estruturas complexas e diversificadas. Sendo verdade que a maioria dos actores concorreu a um maior número de obras públicas de forma isolada, veremos que o valor médio destas obras públicas é bem inferior ao valor das grandes obras públicas a que comcorrem em parceria. E é este valor acrescentado que tentaremos demonstrar que os actores obtêm quando estabelecem parcerias para a concretização de um projecto, incremento que se pode de alguma forma imputar às relações estabelecidas, logo, podemos ver nesta mais-valia como que um resultado económico das redes de relações estabelecidas, o que provavelmente os actores não obteriam acaso não tivessem estabelecido consórcios. Temos por conseguinte, como veremos, como que uma espécie de conversão do capital relacional em capital económico, conversão que proporciona, talvez, a estes actores o posicionamento económico que têm pelo seu posicionamento social, isto é, pelas relações sociais que estabelecem entre si. Como afirma Granovetter (2005:33)

“(...) Social structure, especially in the forms of social networks, affects economic outcomes for three main reasons. First, social networks affect the flow and the quality of information. Much information is subtle, nuanced and difficult to verify, so actors do not believe impersonal sources and instead rely on people they know. Second, social networks are an important source of reward and punishment, since these are often magnified in their impact when coming from others personally known. Third, trust, by which I mean the confidence that others will do the “right” thing despite a clear balance of incentives to the contrary, emerges, if it does, in the context of a social network.

Para Granovetter (2005) há uma incrustação social da economia (*social embeddedness*) na medida em que a acção económica está ligada ou depende da acção ou de instituições que não são económicas no seu conteúdo, objectivos ou processos e esta incrustação consubstancia-se em resultados ainda que nem sempre quantificáveis. Partimos pois desta premissa para a análise do capítulo que se segue.

Capítulo V - O “Posicionamento” Socioeconómico das Empresas de Construção e Obras Públicas em Portugal.

Creio que o poder deve ser analisado como qualquer coisa que circula, ou melhor, como qualquer coisa que só funciona em cadeia. Ele nunca está localizado aqui ou além, nunca está nas mãos de alguns, nunca é possuído como uma riqueza ou um bem. O poder funciona. O poder exerce-se em rede e, nessa rede, os indivíduos não só circulam como estão sempre em posição de suportar e também de exercer esse poder. Eles nunca são o alvo inerte ou consentidor do poder, são sempre pontos de passagem. Por outras palavras, o poder transita pelos indivíduos, não se aplica a eles.

in Michel Foucault (2006)

Neste capítulo cinco e depois de termos caracterizado o sector da construção em termos europeus e nacionais, traçado o perfil económico e financeiro das empresas filiadas na ARGEC e o perfil económico e financeiros dos actores do estudo de caso, estamos agora em condições de partir para a análise do posicionamento dos nossos actores nos mercados públicos entre 2000 e 2007, bem como analisar as relações que os nossos actores estabeleceram entre si e os sectores institucionais. Para analisar este posicionamento, iremos ter em consideração as abordagens de Brian Uzzi (1996, 1997, 2003 e 2005), autor que procede também a estudos de caso sobre as redes de relações entre empresas do sector do vestuário de alta-costura e do sector bancário, no sentido de analisar o tipo de relações que estabelecem preferencialmente, se relações incrustadas ou se relações de mercados, a partir de informação apurada através de entrevistas que realizou aos representantes dessas empresas. Também nós inicialmente tínhamos previsto realizar entrevistas aos representantes das empresas seleccionadas para complementarmos a informação económica que detínhamos sobre as empresas. Porém, este objectivo revelar-se-ia inviável, fosse pelo tempo que a análise da informação dos mercados públicos nos tomou (não pensámos serem em número tão elevado, quer as obras públicas a analisar, quer as parcerias estabelecidas entre os actores, no período escolhido), fosse pela indisponibilidade revelada pelos actores que foram abordados. Esta revela-se, certamente, uma limitação da presente investigação que pensamos colmatar em análises futuras.

Mas, à semelhança de Ronald Burt, também nós tentaremos inferir sobre a configuração das redes de relações estabelecidas entre as grandes empresas e entre as

empresas e a administração pública, analisando todos os consórcios que as empresas formaram entre 2000 e 2007 para concorrerem a grandes obras públicas. Tentaremos apurar, tendo por referência o artigo de Brian Uzzi (1997) se estaremos na presença de “relações incrustadas”, isto é, se serão relações estabelecidas com base na confiança, na reputação das empresas e numa maior proximidade, ou se as empresas manterão entre si relações meramente de mercado. Tentaremos, ainda, inferir se o relacionamento entre os diferentes actores teve como objectivo a complementaridade de recursos, a procura de vantagens competitivas, ou se as parcerias estabelecidas se inserem nas novas formas de competição apontadas (grupos de empresas face a grupos de empresas), razões estas que são as mais frequentemente apontadas e referidas na literatura como causas do estabelecimento de parcerias, neste caso estratégicas, entre as organizações.

A investigação que nos propusemos realizar sobre o posicionamento socioeconómico¹⁵ dos actores seleccionados para o estudo de caso, estando relacionada com os objectivos que colocámos, sobretudo, o de procurar a relação entre o posicionamento económico e financeiro dos actores, como o socioeconómico, teve por base uma série de reflexões que nos colocámos antes da própria investigação, reflexões que considerámos ser possível, talvez, responder a algumas delas. De entre múltiplas questões tornaram-se mais pertinentes as seguintes:

- Que perfil relacional terão os nossos actores para além de sabermos que são grandes empresas do sector da construção e que têm indicadores económicos e financeiros “saudáveis”? Que tipo de organizações detêm? Serão formas de organização em rede no sentido dado por Podolny e Page (1998) tal que *“network forms of organization foster learning, represent a mechanism for the attainment of status or legitimacy, provide a variety of economic benefits, facilitate the management of resource dependencies and provide considerable autonomy (...)”*, ou

¹⁵ Aqui hesitámos entre a aplicação do termo socioeconómico e outros termos que, talvez, se revelassem mais conformes com a dimensão/dimensões que, neste capítulo pensamos abordar. Seria o termo posicionamento institucional mais correcto? Ou antes o posicionamento sócio-público-económico? Optámos pelo termo socioeconómico por se configurar o que se insere mais na temática em que este projecto foi desenvolvido - “sociologia económica e das organizações”.

serão empresas com reduzidos níveis de integração vertical e/ou horizontal no sentido dado por Shanley e Peteral (2004) quando afirmam que “(...) *vertical groups occur and persist because the benefits of membership in the group exceed the opportunity costs of membership, benefits that include psychic and social benefits for members, as well as economic benefits*”?

- Qual o seu posicionamento nos mercados públicos? Ou seja, com que frequência as empresas estabelecem relações entre si para concorrerem à realização de grandes infra-estruturas promovidas pela Administração Central e Local? Serão relações duradouras? Que características apresentarão as relações que os nossos actores estabelecem uns com os outros? Serão relações onde a confiança será o factor fundamental para que as alianças estratégicas entre os nossos actores perdurem e persistam como referido por Das e Teng (1998: 491) de que “(...) *a firm needs to have an adequate level of confidence in partner’s cooperative behavior (...) that comes from two distinct sources: trust and control as parallel concepts*”? Ou serão relações que vão para além de factores psico-económico-financeiro-sociais?
- Que tipologia de relações podemos traçar para os nossos actores, redes como entendidas por Klijn (1998:34) tal que “ (...) *las redes existen debido a las interdependências entre actores; las redes constan de una diversidad de actores cada uno de los cuales tiene sus próprias metas e las redes son relaciones de naturaleza más o menos duradera entre actores*”?
- Em que regiões NUT’s II operam com mais frequência, nas regiões onde têm a sede da empresa, nas regiões em que apresentam muitas propostas ou em regiões preferenciais onde sabem deter uma posição privilegiada?
- Que actores possuem maiores taxas de sucesso nos mercados públicos e maiores quotas de mercado?
- Qual a mais-valia económica que os actores do estudo de caso obtiveram por se associarem com outras empresas, para realizar grandes infra-estruturas, em vez de concorrerem de forma isolada?

- Com que empresas se associam, de preferência, os actores do estudo de caso? Com os outros actores do estudo de caso, com empresas filiadas na mesma associação empresarial que eles, ou com outras empresas?
- Qual a configuração da rede pessoal de cada actor? Que traduz essa configuração? E qual a configuração da rede global das relações entre os actores? Quais são os actores mais centrais? Quais os actores mais influentes e poderosos? Será possível obtermos o posicionamento de um actor no sentido de Burt (1976:93) de que “*the existence of an actor as a set of asymmetric relations to and from every actor in a network of relations is specified as the position of the actor in the network.*”?
- Qual a natureza da relação que se pode estabelecer entre o “posicionamento” económico destes actores, apurado no capítulo anterior e o seu “posicionamento” socioeconómico resultante da análise de redes? Poderá esta relação ser complementada com a análise da importância das relações que estes actores estabelecem em termos mais vastos com a sociedade civil, através da prestação de serviços a longo prazo, via concessão de infra-estruturas e Parcerias Público e Privadas – PPP’s, serviços que num passado recente eram fornecidos em exclusivo pelo Estado (como serviços hospitalares, de água e saneamento, rodovia, aeroportos e serviços escolares)?
- Poderão ser observados os Paradoxos da Incrustação das formas de rede organizacional como os apresentados por Brian Uzzi (1997)?
- Poder-se-á concluir ser o “capital social” um dos recursos importantes para o seu posicionamento económico e financeiro? Ou seja, ao estabelecerem parcerias com organizações congéneres, de forma sucessiva, não se terá neste *continuum* de relações a melhor forma de “capitalizar” o capital social, na forma de confiança mútua e *confidence* nas instituições com quem se relacionam, transformando-o numa vantagem competitiva?

A resposta a todas estas questões corresponderá às diferentes etapas de desenvolvimento do presente capítulo, esperando, nós, podermos, no final, responder a algumas destas questões.

5.1. Introdução

Depois de termos analisado o peso do sector na economia nacional e de o termos caracterizado económica e socialmente, deter-nos-emos agora na análise detalhada das relações que as grandes empresas do sector da construção estabeleceram entre si no período de 2000 a 2007, das relações que estabeleceram com o sector público neste período e, ainda, sobre a importância que estes actores têm não apenas em termos sectoriais e regionais mas, também, em termos societários no médio e longo prazo.

Como afirma Pastoriza, David (2008:331), num artigo sobre *“Ethical Managerial Behaviour as an Antecedent of Organizational Social Capital”*, enquanto que o conceito de “capital social” tem tido uma atenção considerável na análise, quer ao nível individual, quer comunitário, *“there is comparatively less research focused on social capital as an attribute of organizations”*. Define, depois este conceito como sendo

“um recurso que reflecte o carácter social das relações nas organizações, conseguido entre os seus membros através da orientação colectiva de objectivos e de confiança partilhada. É um atributo da organização como um todo, em vez de ser propriedade de particulares membros individuais.” (tradução nossa).

O autor refere que esta definição é semelhante à de capital social relacional que é utilizada por alguns autores, como, por exemplo, Vasconcellos Vale (2007:91). Segundo esta autora, o conceito de capital relacional na perspectiva das organizações pode ser encarado como uma “plataforma de relacionamento”, isto é, ter capacidade de dotar os seus membros de um determinado conjunto de relações, aptidões e conhecimentos.

Não tendo o conceito de capital social organizacional, ainda muita aderência em termos de investigação científica, retivemos, por isso, a ideia de capital relacional como a que melhor se aplica ao capital social que se depreende das relações de parceria estabelecidas entre os actores do estudo de caso. Assim, aplicaremos sinteticamente o conceito na nossa investigação às grandes empresas do sector seleccionadas, primeiro porque é apontado a este tipo de capital relacional como uma das suas componentes

principais *“a disponibilidade e capacidade dos membros das organizações de subordinarem os seus interesses pessoais aos objectivos colectivos da organização”* e, segundo, por ser outra das componentes importante deste tipo de capital a confiança partilhada entre parceiros, isto é, a confiança baseada na identificação com os objectivos e valores das organizações, construída, em geral, através de parcerias anteriores como defende Gulati (1995:619) quando afirma que *“(…) the social context emerging from prior alliances and considerations of strategic interdependence influence partnership decisions between firms. This social network facilitates new alliances by providing valuable informations to firms about the specific capabilities and reliability of potentials partners.”*

A forma como avançámos para a análise das redes de relações entre as grandes empresas de construção no período decorrido entre 2000 e 2007, tendo-se revelado um campo completamente inexplorado, sugeria múltiplas formas de abordagem.

Como já referimos antes sobre a nossa selecção dos actores do nosso estudo de caso, são todos associados da ARGEC que nela estão filiadas há pelo menos 17 anos consecutivos. Como também já fizemos referência anteriormente, o número de empresas inicialmente apurado como preenchendo este critério “das mais antigas filiadas na ARGEC” foi de 20, número que se reduziria para 17, tendo de ser retiradas 3 empresas da análise por razões que já avançámos.

Seleccionados os dezassete actores para o estudo de caso, o primeiro passo consistiu na recolha de um conjunto de informação, qualitativa e quantitativa, comum para todas as empresas e que se apresenta, sinteticamente, no quadro seguinte.

Quadro n.º 45 – Características dos Actores do estudo de caso

	NUT II da sede	Nº Anos Filiada ARGEC	Nº anos com alvará	Classe Máxima do Alvará	Nº anos de criação da empresa
Actor 1	Lisboa	17	13	9	60
Actor 2	Lisboa	17	39	9	n.d.
Actor 3	Lisboa	17	48	9	57
Actor 4	Lisboa	17	41	9	41
Actor 5	Lisboa	17	39	9	75
Actor 6	Lisboa	17	50	9	54
Actor 7	Lisboa	17	35	9	111
Actor 8	Lisboa	17	50	9	86
Actor 9	Norte	17	39	9	89
Actor 10	Lisboa	17	49	9	49
Actor 11	Lisboa	17	47	9	48
Actor 12	Norte	17	49	9	50
Actor 13	Norte	17	49	9	61
Actor 14	Lisboa	17	27	9	28
Actor 15	Lisboa	17	33	9	34
Actor 16	Lisboa	17	41	9	51
Actor 17	Norte	17	26	9	n.d.

Fonte: Autor e ARGEC

Apenas quatro empresas do estudo de caso têm a sua sede na Região Norte, detendo as restantes 13 empresas sede na Região de Lisboa. Todas as 17 empresas constituintes do estudo de caso estão há 17 anos consecutivos, de 1991 a 2007, filiadas na associação empresarial representativa das maiores empresas do sector, todas estão habilitadas para realizar todo o tipo de empreitadas de obras públicas, detendo a classe máxima possível (Classe 9) como certificação para realizar todos os tipos de trabalhos possíveis e de montantes superiores a 16 milhões de euros, classe máxima dos trabalhos de construção a que uma empresa de construção se pode habilitar de acordo com o estabelecido legalmente, como podemos ver de seguida.

Classes de Alvará	Dimensão das Obras Valores em Euros
Classe 1	até 160 000
Classe 2	até 320 000
Classe 3	até 640 000
Classe 4	até 1 280 000
Classe 5	até 2 560 000
Classe 6	até 5 120 000
Classe 7	até 9 600 000
Classe 8	até 16 000 000
Classe 9	Acima de 16 000 000

Fonte: Portaria nº 6/2008, de 2 de Janeiro

Considerando que, em finais de 2008, o número de empresas de construção que detinham classe 9 como certificação era de 73 e dado que os nossos 17 actores também têm alvará de classe 9, representam, por conseguinte, cerca de 23% do total. Tendo ainda em conta que o número de empresas com mais de 250 pessoas ao serviço, como vimos no capítulo anterior e de acordo com o Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Segurança Social (MTSS), era de 52 em 2005 e como todos os nossos actores tiveram nesse ano ao serviço mais de 250 pessoas em média, então também podemos concluir que representam 33% das empresas de grande dimensão em termos de escalões de pessoal ao serviço.

Ainda, se considerarmos a dimensão das empresas segundo o volume de vendas, vemos que, em 2005 e na construção, o número de empresas que detinham um volume de vendas superior a 500 milhões de euros correspondia a 45 empresas. Como os nossos 17 actores facturam em média volumes de vendas superiores a este montante, então representam 38% do total do número de grandes empresas do sector em Portugal.

Como vimos no capítulo anterior, pese embora seja representativo o seu número, também são importantes em termos de emprego e de sobremaneira em termos de volume de produção do sector em geral e do universo de filiadas na ARGEC em particular.

Como particularidade salientamos, ainda, o facto de serem os nossos 17 actores empresas com longa experiência nos mercados públicos ou de realização de múltiplas

infra-estruturas ou não detivessem a classe máxima de alvará, com um mínimo de 28 anos de existência (actor 14) até um máximo de 111 anos (actor 7). São, por conseguinte, empresas que tendo, em alguns casos, mais de um século de existência, se têm revelado adaptativas e, de alguma forma, consistentes e resistentes às mudanças verificadas ao longo da sua existência.

5.2. Nota Metodológica

Recolhida esta primeira informação qualitativa para os 17 actores seleccionados como estudo de caso, passámos a um segundo passo que foi recolher, também, informação sobre o comportamento destas empresas nos mercados públicos entre 2000 e 2007. Nesta vertente temos de salientar alguns aspectos sobre a origem e tratamento da informação.

Constatando-se que, na maioria dos ensaios elaborados sobre o estudo de redes de relações sociais entre empresas, a metodologia mais utilizada pelos investigadores tem sido o inquérito ou a entrevista com vista à obtenção relevante de informação sobre o objecto de estudo, também nós, numa primeira fase, aventámos essa possibilidade metodológica. Contudo, confrontados com a existência de informação retrospectiva sobre a forma como os actores em causa se associaram para concorrerem nos mercados públicos, informação esta que ainda nunca tinha sido utilizada para fins de investigação e muito menos tratada para com o objectivo a que nos propusemos, viria a revelar-se consistente e objectiva, pese embora pudesse revelar-se muito mais rica acaso tivéssemos tido a possibilidade de apurar informação qualitativa como havíamos previsto e que não conseguimos concretizar. De facto, pese embora a relevância de toda a informação que procurámos analisar, não temos dúvidas que informação proveniente directamente dos agentes, quer via entrevistas, quer via inquéritos por questionário, teria enriquecido muito mais a nossa investigação sobre o posicionamento destes agentes no sector da construção em Portugal. Também, como já referimos antes, não tínhamos a noção do volume de informação documental a tratar para extrair conclusões adequadas, informação que revelou ser de uma extensão não calculada em

termos de tratamento estatístico e, por esta razão, também “estreitou” os prazos que tínhamos para o apuramento de informação mais qualitativa. Porém, e como também já dissemos, a abordagem no sentido de entrevistarmos alguns destes grandes actores, revelou-se inglória, quer por falta de indisponibilidade dos mesmos, quer, talvez, por falta de uma insistência maior da nossa parte.

Assim sendo, não temos dúvidas de que esta nossa investigação a este nível da complementaridade de informação quantitativa e qualitativa revela limitações que, em pesquisas futuras poderão ser complementadas.

A utilização da informação a que recorremos partiu do seu conhecimento profundo pela nossa experiência profissional na ARGEC, experiência que tem consistido precisamente em recolher (em base de dados) toda a informação pública que é diariamente divulgada oficialmente (Diários da República) sobre os concursos públicos lançados pela Administração.

Assim sendo, possuindo a ARGEC, onde as 17 empresas se encontram filiadas há pelo menos 17 anos consecutivos, uma base de dados com informação sobre os mercados públicos – desde o lançamento de um concurso, às propostas que lhe são apresentadas e, depois, a adjudicação que é feita deste concurso – base que contém este fluxo de informação sobretudo desde 2000 até hoje, revelou-se, assim, uma fonte privilegiada de informação a recolher.

De facto, perante este manancial de informação existente entre 2000 e 2007, propusemo-nos, desde logo, analisar todos os concursos que foram lançados pela Administração Pública para a realização de empreitadas, durante o período decorrido entre 2000 e 2007, concursos em relação aos quais a ARGEC teve conhecimento das propostas que foram apresentadas e, depois, sobre a adjudicação dos mesmos. Esta informação viria a revelar-se tanto ou mais importante, uma vez que apenas o lançamento do concurso público é que é objecto de publicação em Diário da República, não sendo este critério aplicado às propostas apresentadas nem às adjudicações realizadas. Portanto, a base de dados da ARGEC permitiu reconstituir todo um fluxo

de informação que não seria possível analisar acaso não tivéssemos obtido o apoio institucional da ARGEC.

Para a análise das propostas apresentadas apenas foram considerados os concursos públicos cuja base de licitação fosse no mínimo 500 mil euros, por considerarmos serem estes, de preferência, os escolhidos pelas grandes empresas para intervirem no mercado. Sendo a estrutura empresarial do sector da construção, como apresentámos no terceiro capítulo, constituída sobretudo por pequenas e médias empresas, considerámos serem as obras públicas de pequena dimensão o mercado preferencial destas pequenas e médias empresas, sendo, por conseguinte, muito elevada a probabilidade de se encontrar uma grande empresa em concursos de média e grande dimensão, critério que utilizámos na nossa análise. Ou seja, de todos os concursos de obras públicas lançados entre 2000 e 2007, os quais superaram 10 500 concursos, apenas analisámos exaustivamente as propostas que foram apresentadas aos que detinham uma base de licitação superior a meio milhão de euros.

Ao longo da nossa análise, preenchemos uma matriz de informação para cada concurso com base de licitação superior a 500 mil euros, ao qual os nossos actores concorreram em consórcio e segundo as etapas descritas no capítulo terceiro quando descrevemos os objectivos que pretendíamos atingir com a recolha de toda esta informação e que se pode observar nos Anexos A e B. Em síntese e para cada concurso recolhemos:

1. A designação da obra pública
2. A Entidade Promotora da obra pública
3. A NUT II e o Distrito da obra pública
4. O Valor da Base de Licitação
5. O Valor da proposta apresentada pela empresa e se proposta foi apresentada em consórcio ou não
6. Análise do consórcio (número de empresas que o constituíam e quais as filiadas ou não na ARGEC)
7. Análise posicional da proposta apresentada pela empresa
8. Análise posicional da adjudicação da obra pública à empresa em estudo ou não

O objectivo da recolha e tratamento de toda esta informação sobre os concursos de empreitadas públicas promovidos entre 2000 e 2007, consistiu na construção de uma matriz estrutural de relações entre as 17 empresas seleccionadas para o estudo de caso, por forma a perceber a estrutura do relacionamento das grandes empresas do sector da construção e tentar inferir sobre a ligação existente entre as grandes empresas do sector da construção, a sua centralidade sectorial, a sua “densidade” de relações, as formas de “poder/influência” nos mercados públicos e, estabelecer depois uma “ponte” com o seu “posicionamento” económico em termos sectoriais como abordado no capítulo anterior.

Partimos assim de mais de 10 500 concursos de obras públicas lançados com base de licitação superior a 500 mil euros, os quais envolveram mais de 85 mil milhões de euros no período de referência, aos quais, as empresas do estudo de caso, concorreram individualmente a 6 875 (65% do total) e em consórcio a 3 667 (35% do total). Foram a estes últimos, logo em consórcio, que aplicámos as etapas metodológicas antes descritas, por serem estes os que considerámos ter interesse para a análise do capital relacional e para o posicionamento que pretendíamos inferir nestes mercados públicos.

5.3. “Posicionamento” dos actores nos mercados públicos

Seleccionados os nossos 17 actores sobre os quais traçámos o seu perfil económico e financeiro no capítulo anterior, ou seja, em relação aos quais foi possível delinear um “posicionamento” económico dos mesmos, neste ponto vamos analisar exhaustivamente o seu comportamento nos mercados públicos, entre 2000 e 2007. Esta análise tem por objectivo, investigar as formas de relações que estabeleceram uns com os outros e com os sectores institucionais promotores das obras públicas, para, depois, a partir do estudo da rede de relações que faremos no ponto seguinte, utilizando a metodologia de Análise de Redes Sociais (ARS) fornecida pelo programa informático UCINET 6, podermos traçar o seu “posicionamento” social e, por fim, estabelecer uma relação, positiva ou não, entre estes dois “posicionamentos”.

Como se pode constatar a partir do quadro seguinte, as 17 empresas seleccionadas apresentaram-se individualmente a 6 875 concursos, os quais representam cerca de 65% do número total, correspondendo apenas a 40% do valor global dos concursos públicos com base superior a 500 mil euros. Sendo elevado o número de concursos a que os nossos actores concorreram de forma isolada, porém, o valor médio destas obras públicas é bem inferior ao valor médio das grandes obras públicas a que concorreram em parceria como podemos observar nos Anexos C e D.

Tendo em consideração que o tema da nossa investigação pretendia relacionar o capital económico destes actores com o seu capital social, capital social como recurso disponível em redes de relações, logo o seu capital relacional na perspectiva das relações interorganizacionais abordadas no capítulo dois, foi, por conseguinte, a **relação** a nossa unidade de análise, apesar da importância de todos os concursos a que os actores concorreram individualmente e segundo normas de concorrência tradicionalmente encontradas no mercado.

Foram as parcerias que os actores estabeleceram, as que se tornaram o nosso objecto de estudo neste capítulo, não apenas, porque são essencialmente estes actores que concorrem em parceria a grandes infraestruturas lançadas pela Administração Central, como foi, por exemplo, o caso da Ponte Vasco da Gama, a construção da rede de Metropolitano e outras grandes infraestruturas como hospitais e auto-estradas pertencentes ao Plano Rodoviário Nacional, mas, também, por serem os únicos actores no sector que têm a capacidade económica como vimos antes para as concretizar. No período de referência (2000 a 2007) pese embora deterem grande capacidade económica, preferiram no entanto ampliar essa capacidade estabelecendo parcerias com outros actores, fosse para complementar valências, conhecimentos ou recursos, não arriscando, pois, a concorrerem a estas infra-estruturas de forma individual. Neste contexto, foi a análise dos concursos a que concorreram em consórcio (3 667 concursos correspondentes a 35% do número total e a 60% do valor global dos concursos com base superior a 500 mil euros) o que constituiu a nossa base de trabalho exaustiva.

Do quadro seguinte retira-se como principal característica que a dimensão média de uma obra pública a que as empresas concorrem em consórcio é cerca de 3 vezes

superior à dimensão média de uma obra pública a que concorrem individualmente, isto é, o valor médio proposto numa obra pública em que se apresentam em consórcio supera os 14 milhões de euros, enquanto o valor médio de uma obra a que concorrem individualmente se fica pelos 5 milhões de euros. Podemos, desde já, concluir como característica comum a todas as grandes empresas do sector, que estas empresas/actores do estudo de caso se apresentam, na sua maioria e preferencialmente, em consórcio para a realização de grandes infra-estruturas. Esta informação virá a revelar-se de grande importância, não só porque estas associações de empresas foram uma constante ao longo de todo o período estudado (2000 a 2007), logo, num espaço de tempo alargado, mas também, porque o prazo de duração destas obras públicas também se revelará de maior duração do que o que se apura em relação a obras de pequena dimensão a que concorrem em termos individuais.

Com esta informação queremos demonstrar que estamos na presença, de facto, de grandes empresas, uma vez que são apenas as grandes empresas, como veremos mais adiante, que têm a capacidade financeira, tecnológica e capacidade produtiva para poderem realizar grandes infra-estruturas. Constatamos que os nossos 17 actores se associam preferencialmente para concorrer a obras públicas de grande dimensão, obras onde operarão em conjunto ao longo de meses e/ou anos, comprovando serem os consórcios uma estratégia eficaz e consistente para intervirem nos mercados públicos, para além de demonstrarem deterem capacidade para manterem relações duradouras e consistentes com actores congéneres, seja pela confiança mútua construída em parcerias anteriores, criando antecedentes para parcerias futuras (Gulati, 1995), seja por se revelarem actores flexíveis e adaptados a novas formas de competição como as hoje existentes a nível nacional e internacional.

Sabendo que os actores do nosso estudo de caso não possuem a dimensão que algumas grandes empresas espanholas têm, podemos também, em alguns casos, encarar as parcerias estabelecidas como estratégias de competição (pela dimensão) para com actores individuais espanhóis, os quais concorrem, também, à realização das infra-estruturas lançadas e muitas vezes de forma individual.

As parcerias estabelecidas pelos nossos actores tiveram, todas elas, sucesso até à data, não sendo conhecidas estratégias de consórcio de grandes empresas fracassadas neste período de tempo, nem ser do conhecimento público qualquer não realização de infra-estruturas por incompatibilização de empresas em consórcio nessas infra-estruturas. Aliás segundo alguns autores as alianças apenas fracassam caso sejam muito recentes, casos em que os parceiros ainda não se conhecem bem. Como refere Gulati (1995) “*the probability that points in a dyad will enter into an alliance with one another is a function of past direct contact between the pair and the presence of indirect network connections through others*”. Parece ser o que se constata no nosso estudo de caso, as alianças estratégicas não falham porque as empresas que se associam já se conhecem bem e já estabeleceram no passado alianças que se revelaram bem sucedidas. Todas as obras públicas de grande dimensão que foram lançadas e adjudicadas neste período aos consórcios estabelecidos foram realizadas com sucesso, dado que ou já foram realizadas ou estão ainda em execução. Esta afirmação vem ao encontro do que diz Trabelsi (2005) de que a confiança desempenha um papel fundamental com vista ao desenvolvimento de uma cooperação efectiva entre os parceiros, assim como outros autores (Burt et. al, 1998:393) salientam as múltiplas características da confiança¹⁶ enquanto fenómeno bem complexo de analisar.

Sem confiança entre parceiros de uma coligação num período mais ou menos longo, seja qual for a característica que a confiança assuma, mais sociológica, mais psicológica, mais calculista, mais economicista, mais institucional, ela será sempre necessária para a cooperação entre parceiros e, tendo em conta alguns resultados que iremos apresentar, podemos afirmar que essa cooperação existiu entre os consórcios formados pelos 17 actores nos oito anos analisados.

¹⁶ Como refere Burt (1998:393) “(...) a phenomenon as complex as trust requires theory and research methodology that reflect trust many facets and levels. The features of trust that are characterized (...) include: 1) multilevel trust (individual, group, firm, and institutional); 2) trust within and between organizations; 3) multidisciplinary trust; 4) the multiple causal roles of trust (trust as a cause, outcome and moderator); 5) trust as impacted by organizational change; 6) and new emerging forms of trust.”

Quadro n.º 46 – Características das propostas apresentadas pelos actores

	Propostas individuais			Propostas em consórcio		
	% nº total	Dimensão média	% valor total	% nº total	Dimensão média	% valor total
Actor 1	51%	5.560,14	35,2%	49%	10.710,38	65%
Actor 2	41%	6.856,66	24,5%	59%	14.618,65	75%
Actor 3	45%	5.988,82	16,4%	55%	24.617,87	84%
Actor 4	67%	5.423,88	38,7%	33%	17.519,45	61%
Actor 5	62%	10.217,80	47,9%	38%	18.104,39	52%
Actor 6	38%	29.986,51	38,7%	62%	29.400,75	61%
Actor 7	37%	1.626,62	9,7%	63%	8.749,44	90%
Actor 8	79%	6.151,43	55,3%	21%	18.888,60	45%
Actor 9	67%	6.390,72	38,5%	33%	20.920,03	61%
Actor 10	86%	3.278,58	58,9%	14%	13.824,61	41%
Actor 11	40%	6.518,94	15,2%	60%	24.444,24	85%
Actor 12	71%	5.941,30	65%	29%	8.039,94	35%
Actor 13	58%	5.877,13	37,4%	42%	13.551,51	63%
Actor 14	65%	2.705,23	25,1%	35%	14.739,00	75%
Actor 15	75%	2.507,46	45,5%	25%	8.902,36	54%
Actor 16	34%	2.922,39	9,6%	66%	14.366,65	90%
Actor 17	70%	2.673,34	33,8%	30%	11.987,82	66%
Total	65%	4.961,90	39,8%	35%	14.090,75	60%

Fonte: Autor e base de dados da ARGEC

Como se infere do quadro anterior todas as propostas apresentadas pelos actores em consórcio atingem valores médios muito superiores aos apresentados individualmente. Quando se diz que, em média, o actor nº 1 apresentou propostas individuais de valor médio de 5.5 milhões de euros e em consórcio o valor médio das propostas apresentadas foi de 10.7 milhões de euros, é visível que a obra pública a que concorre em consórcio tem uma dimensão (quantitativa é certo) duas vezes superior à proposta apresentada em termos individuais. Casos existem de actores (o actor 11, por exemplo) em que o valor médio da proposta apresentada em consórcio é quatro vezes superior ao das propostas individuais, aspecto este muito importante na justificação da apresentação destes actores de forma “coligada” a estas grandes obras públicas no período de referência.

Tendo sido analisados todos os concursos a que os actores do estudo se caso se apresentaram em consórcio, pretendemos, numa fase seguinte, averiguar quais as empresas que eram seleccionadas por cada actor para formar os seus consórcios: se empresas filiadas na associação empresarial em que os actores estão filiados, ou se outras empresas do sector mas não filiadas na ARGEC. Os resultados a que chegámos encontram-se no quadro seguinte.

Quadro n.º 47 – Empresas com quem os actores se associam

	Nº empresas (i)	Valor das propostas (ii)	Peso no valor em consórcio da empresa (iii)
Actor 1	20	4.777.371,62	71%
Actor 2	18	1.341.463,78	36%
Actor 3	17	1.276.718,72	91%
Actor 4	17	2.552.792,01	60%
Actor 5	14	1.611.758,10	68%
Actor 6	15	297.795,68	16%
Actor 7	17	1.116.015,66	81%
Actor 8	17	3.073.656,45	75%
Actor 9	17	3.048.168,54	64%
Actor 10	12	741.784,19	44%
Actor 11	19	1.444.110,52	50%
Actor 12	10	629.902,02	37%
Actor 13	24	3.001.842,49	46%
Actor 14	9	455.202,61	37%
Actor 15	17	2.041.066,38	64%
Actor 16	3	459.979,88	80%
Actor 17	17	2.408.483,48	73%

Fonte: Autor e base de dados da ARGEC

- (i) Nº de empresas filiadas na ARGEC com quem o actor se associou
- (ii) Valor das propostas, em milhares de euros, apresentadas em consórcio com empresas filiadas na ARGEC com quem o actor se associou
- (iii) Peso no valor global das propostas em consórcio apresentadas pelo actor.

Com pequenas excepções (actores 2, 6, 12 e 14) cujo valor em consórcio com outras filiadas da ARGEC fica abaixo dos 50%, actores estes que são de menor dimensão

económica, por um lado, e não estabeleceram muitas parcerias, por outro, é visível para os restantes actores do estudo de caso que preferiram formar consórcios com outros actores igualmente filiados na ARGEC, actores que, como já dissémos, também são grandes economicamente mas que não preenchendo o critério de antiguidade de filiação, impediu de termos informação para estes. Esta preferência dos nossos actores não surpreende por representar a ARGEC as grandes empresas do sector, logo, empresas que têm em princípio objectivos comuns de intervenção e visibilidade nos mercados públicos.

A primeira coluna do quadro anterior, dá já alguma ideia sobre o número de ligações de cada actor com outros actores, informação que mais tarde será validada, no estudo de redes de relações que se efectuará com o programa informático Ucinet 6 for Windows (Borgatti, S.P., Everett, M.G. and Freeman, L.C.: 2002).

Como retiramos do quadro anterior, o actor 13, por exemplo, estabeleceu consórcios variados com 24 empresas filiadas na ARGEC, denotando ser um actor importante por ter estabelecido um número de relações superior aos outros. Também os actores 1 e 11 parecem deter alguma importância ao estabelecerem relações com, respectivamente, 20 e 19 empresas filiadas na mesma associação empresarial. Porém, esta análise muito preliminar tem de ser encarada com algum cuidado, já que o facto de um actor se associar com muitos outros também poderá significar falta de valências ou recursos, daí a necessidade de associação pela complementaridade.

Nesta primeira abordagem, podemos adiantar que existirão actores que, não se associando a um número tão elevado de empresas (por exemplo o actor 16), poderão, contudo, revelar deter uma acentuada especialização específica. Também outros casos de empresas que revelam um número menor de relações poderá significar (como por exemplo os actores 6 e 9) ter-se conhecimento da dimensão que se possui e, por isso, apenas se estabelecem determinadas relações ou para ganhar status, ou para conseguir que outros actores consigam entrar em mercados onde as de menor dimensão já são

reconhecidas, ou por simples estratégia empresarial de concorrer apenas com determinadas empresas e não outras.

Do exposto até aqui parece ser possível inferir:

- a. Estarmos na presença de grandes empresas com vasta experiência nos mercados públicos, por existirem há muitos anos e deterem alvará de construção também há muitos anos;
- b. São empresas que preferencialmente formam consórcios com empresas congéneres, para concorrerem a obras públicas de grande dimensão em termos de complexidade técnica e tecnológica.

Conhecendo o número e dimensão dos consórcios formados por cada actor de 2000 a 2007 para intervirem na realização de grandes obras públicas, fomos analisar a estrutura das propostas apresentadas, quer individuais, quer em consórcio, pelo tipo de entidade que promoveu essas mesmas obras públicas, quadro que é uma síntese do quadro apresentado no Anexo E.

Quadro n.º 48 – Estrutura do valor das propostas apresentadas por entidade promotora entre 2000 e 2007

	Estado			Autarquias			Outras Entidades		
	Total	Consórcio	Só	Total	Consórcio	Só	Total	Consórcio	Só
Actor 1	39%	36%	41%	30%	21%	39%	31%	43%	19%
Actor 2	45%	43%	47%	17%	16%	20%	38%	41%	34%
Actor 3	46%	54%	35%	32%	25%	41%	22%	21%	24%
Actor 4	46%	52%	43%	31%	22%	35%	23%	26%	22%
Actor 5	58%	50%	62%	19%	13%	23%	24%	37%	15%
Actor 6	88%	89%	87%	7%	8%	5%	5%	3%	8%
Actor 7	16%	18%	12%	38%	30%	51%	47%	52%	37%
Actor 8	49%	48%	50%	28%	18%	31%	23%	34%	20%
Actor 9	38%	46%	34%	35%	25%	41%	27%	29%	25%
Actor 10	37%	53%	35%	47%	20%	52%	15%	27%	13%
Actor 11	56%	55%	58%	11%	5%	20%	33%	40%	23%
Actor 12	32%	36%	31%	45%	33%	50%	23%	31%	19%
Actor 13	47%	44%	49%	29%	29%	29%	24%	27%	21%
Actor 14	51%	46%	54%	29%	18%	35%	20%	36%	11%
Actor 15	36%	45%	34%	49%	26%	56%	15%	29%	10%
Actor 16	89%	88%	90%	2%	3%	0%	10%	10%	10%
Actor 17	30%	38%	26%	50%	27%	61%	20%	35%	13%

Fonte: Autor e base de dados da ARGEC

Em termos de valor global proposto por cada actor, é visível no quadro anterior que a maior fatia se refere a obras públicas promovidas pelo Estado ou por Outras Entidades que são na maioria dos casos empresas Sociedades Anónimas (S.A.) com capitais públicos. Ainda, sobre a estrutura do valor proposto em consórcio, vemos que têm mais peso as propostas apresentadas às obras públicas promovidas pelo Estado que pelas Autarquias, o que faz sentido, já que o Estado lança obras de dimensão bem superior às lançadas pelas Autarquias. Cabe à Administração Central, por exemplo, a

rede de estradas do país, a construção de pontes e aeroportos. Enfim, cabe ao Estado o lançamento das grandes infra-estruturas nacionais.

Analisada toda a informação anterior, em termos de número e valor das propostas apresentadas pelos actores aos múltiplos concursos lançados pela Administração, prosseguimos com a investigação sobre os resultados das propostas, isto é, sobre o volume de adjudicações que foi atribuído a cada actor, pois é este o resultado efectivo da relação enunciada na apresentação de uma proposta. Ao adjudicar-se uma obra pública, a relação em consórcio previamente apresentada terá de se concretizar, no prazo fixado no caderno de encargos.

Neste sentido, interessou-nos, também, neste caso, investigar se a proposta foi adjudicada, de preferência ao preço mínimo, sempre que o posicionamento da proposta foi o 1º lugar, ou se se adjudicaram obras públicas a outras propostas que estavam posicionadas em lugares com preços mais elevados. O mesmo aconteceu para se saber se as adjudicações recaíram sobretudo sobre propostas apresentadas em consórcio com empresas filiadas na mesma associação empresarial ou se as adjudicações foram feitas a consórcios com não filiadas.

Apresentamos de seguida os resultados a que chegámos para todos os actores.

Quadro n.º 49 - Adjudicações das propostas apresentadas pelos actores de 2000 a 2007

	Adjudicações a propostas apresentadas em consórcio		Adjudicações a propostas apresentadas individualmente	
	% nº total de adjudicações	% do valor total adjudicado	% nº total de adjudicações	% do valor total adjudicado
Total	38,8%	59,9%	61%	40%
Actor 1	64,4%	77,4%	36%	23%
Actor 2	68,6%	78,5%	31%	22%
Actor 3	42,9%	93,4%	57%	7%
Actor 4	31,5%	62,5%	68%	38%
Actor 5	32,1%	69,7%	68%	30%
Actor 6	53,3%	53,7%	47%	46%
Actor 7	58,5%	85,6%	41%	14%
Actor 8	26,9%	52,7%	73%	47%
Actor 9	48,8%	80,1%	51%	20%
Actor 10	10,9%	37,0%	89%	63%
Actor 11	50,0%	51,2%	50%	49%
Actor 12	30,5%	56,3%	69%	44%
Actor 13	47,1%	79,2%	53%	21%
Actor 14	20,3%	50,6%	80%	49%
Actor 15	21,8%	60,4%	78%	40%
Actor 16	52,9%	63,6%	47%	36%
Actor 17	19,8%	60,0%	80%	40%

Fonte: Autor e base de dados da ARGEC

Na maioria dos casos o valor adjudicado a propostas apresentadas em consórcio é superior a 50% do valor total adjudicado a cada actor, atingindo mesmo casos em que esse valor é mais de 93% do valor total adjudicado a determinado actor. O valor adjudicado a propostas apresentadas individualmente fica-se, para todos os actores, abaixo dos 50% (excepto no caso do actor 10), o que leva a concluir da eficácia das propostas apresentadas em consórcio, eficácia em termos de valor ganho face ao valor global proposto. Outras afirmações sobre o volume de adjudicações feitas aos actores poderiam ser feitas a partir da análise de outra informação (como a que se apresenta

nos anexos M e N), informação sobre as adjudicações a cada actor no período de referência por tipo de parceiro escolhido (se filiado na ARGEC ou não), por tipo de posição da proposta apresentada, se estava em primeiro lugar ou noutros lugares. Mas, vejamos, antes, uma das razões porque os actores do estudo de caso se associaram uns com os outros, devido à dimensão média das infra-estruturas que estavam em causa realizar.

Quadro n.º 50 - Dimensão média, em valor, das adjudicações aos actores entre 2000-2007

	Dimensão média do valor em consórcio face ao valor total	Dimensão média do valor em consórcio face ao valor individual	Nº vezes que dimensão média em consórcio supera o valor médio total	Nº vezes que dimensão média em consórcio supera o valor médio individual
Total	55%	136%	1,5	2,4
Actor 1	20,2%	89,4%	1	2
Actor 2	14,5%	67,2%	1	2
Actor 3	118,0%	1799,0%	2	19
Actor 4	98,1%	261,5%	2	4
Actor 5	117,4%	388,0%	2	5
Actor 6	0,6%	1,3%	1	1
Actor 7	46,2%	319,6%	1	4
Actor 8	96,2%	203,5%	2	3
Actor 9	64,1%	322,1%	2	4
Actor 10	240,2%	381,2%	3	5
Actor 11	2,3%	4,8%	1	1
Actor 12	84,4%	193,2%	2	3
Actor 13	68,2%	328,2%	2	4
Actor 14	149,0%	301,9%	2	4
Actor 15	176,5%	445,3%	3	5
Actor 16	20,1%	55,2%	1	2
Actor 17	203,4%	508,6%	3	6

Fonte: Autor e base de dados da ARGEC

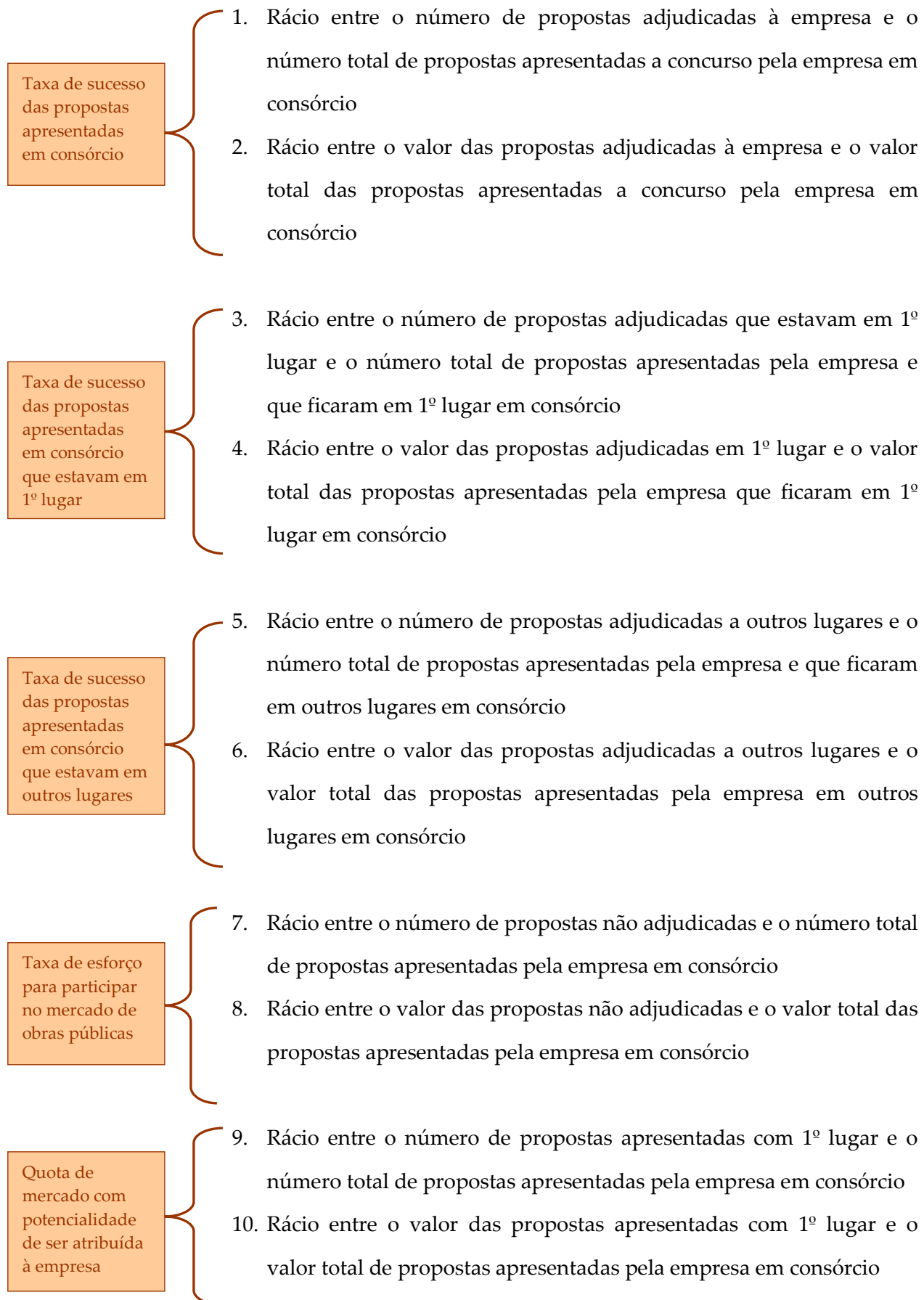
A eficácia, antes referida, pode também ser corroborada com os resultados apurados no quadro anterior, onde é perceptível que a dimensão média de uma obra pública adjudicada em consórcio, em termos globais, é cerca de 1.5 vezes superior, em valor, à dimensão média global de uma obra pública adjudicada globalmente, assim como a dimensão de uma obra pública adjudicada em consórcio supera em mais do dobro o valor médio de uma obra pública adjudicada em termos individuais.

Por actor, é ainda mais visível que, na maioria dos casos, a dimensão média do valor das obras públicas adjudicadas em consórcio supera largamente a dimensão das obras públicas adjudicadas aos actores quando se apresentam individualmente, validando a nossa hipótese de que os actores formam consórcios preferencialmente para concorrerem à realização de grandes infra-estruturas públicas. Repare-se, por exemplo, no actor 3 cuja dimensão média das obras públicas adjudicadas em consórcio é 19 vezes superior ao valor médio das obras adjudicadas individualmente. Esta situação traduz concorrer este actor, a maioria das vezes, em consórcio a grandes obras públicas e quase nunca individualmente, o que não acontece com os outros actores que concorrem muitas vezes individualmente a grandes obras públicas (conforme se pode ver nos Anexos M e N).

5.4. Indicadores de “Posicionamento” dos actores nos mercados públicos

Na posse de toda a informação disponível, tanto global como por actor, sobre as propostas que foram apresentadas e as adjudicações realizadas no período de 2000 a 2007, tanto em consórcio como em termos individuais, construímos para cada um dos actores indicadores específicos como constam dos Anexos, F, G e H.

Da informação recolhida construímos doze indicadores (que se descrevem de seguida) com o objectivo de caracterizar melhor os actores em termos de “posicionamento” nos mercados públicos, indicadores que passamos a expor em que consistiu o seu cálculo, apresentando depois os resultados dos mesmos, para os diferentes actores, em termos de ordenação descendente (de maior posição para a menor).



Quota de mercado efectivamente atribuída à empresa

11. Rácio entre o número de propostas adjudicadas ao 1º lugar e o número total de propostas adjudicadas à empresa em consórcio
12. Rácio entre o valor das propostas adjudicadas ao 1º lugar e o valor total de propostas adjudicadas à empresa em consórcio

Os resultados que a seguir se apresentam e se comentam dão-nos uma ideia, não só da *performance* de cada actor nos mercados públicos entre 2000 e 2007, como nos dão uma visão *a priori* sobre os actores potencialmente mais importantes em termos de carteira de encomendas e de níveis de produção pública atribuídos, resultados que terão de ser depois conjugados com os que se obterão na análise das redes de relações entre os actores, afim de inferir sobre outras características complementares. Será da conjugação dos resultados a apurar seguidamente, com os resultados que se obterão da análise de redes de relações que se fará mais adiante e, ainda, com a análise dos indicadores económico financeiros para estes actores no mesmo período como apresentados no capítulo anterior, que será possível retirar uma série de conclusões em termos de importância socioeconómica destes actores, não apenas no sector da construção mas também na economia nacional.

Quadro n.º 51 - Taxa de sucesso das propostas apresentadas em consórcio

Ordenação	Nº Actor	Indicador 1 (do nº prop.)	Ordenação	Nº Actor	Indicador 2 (do valor)
1º	15	29%	1º	1	25%
2º	1	25%	2º	13	22%
3º	16	23%	3º	15	22%
4º	13	22%	4º	9	17%
5º	8	20%	5º	6	14%
6º	9	18%	6º	8	14%
7º	7	15%	7º	5	13%
8º	4	14%	8º	12	13%
9º	12	14%	9º	4	12%
10º	14	14%	10º	17	10%
11º	5	13%	11º	3	9%
12º	6	13%	12º	10	9%
13º	17	13%	13º	7	8%
14º	3	11%	14º	11	8%
15º	2	9%	15º	16	8%
16º	10	8%	16º	14	7%
17º	11	8%	17º	2	6%

Fonte: Autor e base de dados da ARGEC

Como podemos ver, as taxas de sucesso, tanto em número, como em valor apresentadas pelos actores, parecem não ser muito elevadas, uma vez que o número de adjudicações por actor não ultrapassa 30% do número total de propostas que apresentaram e o valor adjudicado também não supera, por actor, mais de 30% do valor global proposto. Porém, não podemos esquecer que estamos perante obras públicas de grande dimensão e às quais os actores concorrem em consórcio. Ou seja, como veremos mais adiante a taxa de esforço para intervirem nos mercados públicos é muito elevada, sendo recompensada com a adjudicação de 1 em cada três propostas no máximo, ou pela adjudicação, no máximo, de um terço do valor global a que se propuseram. Pode parecer pouco, mas no caso do actor 1, por exemplo, cuja taxa de sucesso é de 25% de valor adjudicado face ao valor que propôs, estamos a falar de um

valor que foi adjudicado em consórcio a este actor, no período entre 2000 e 2007, de cerca de 1 700 milhões de euros o que corresponde a mais de 77% do valor total que lhe foi adjudicado, neste período. Estamos, por conseguinte, perante obras públicas de grande dimensão que, neste caso do actor 1 corresponde a terem-lhe adjudicado obras públicas que em média superaram os 11 milhões de euros.

Se observarmos o quadro seguinte, veremos que a taxa de sucesso, não em relação ao número nem ao valor total, mas apenas às propostas que ficaram em primeiro lugar, isto é, propostas que apresentavam o preço mais baixo face aos outros concorrentes, neste caso, as taxas de sucesso são mais elevadas, o que poderá parecer natural tendo em conta que o critério preço é de longe o que detém maior peso na hora da adjudicação.

Quadro 52 - Taxa de sucesso das propostas apresentadas em consórcio em 1º lugar

Ordenação	Nº Actor	Indicador 3 em nº	Ordenação	Nº Actor	Indicador 4 em valor
1º	16	100%	1º	16	100%
2º	13	90%	2º	13	96%
3º	15	89%	3º	1	87%
4º	1	84%	4º	15	87%
5º	8	82%	5º	5	85%
6º	5	82%	6º	17	69%
7º	9	72%	7º	8	63%
8º	17	70%	8º	2	61%
9º	7	67%	9º	9	59%
10º	2	63%	10º	12	57%
11º	4	59%	11º	3	56%
12º	10	56%	12º	4	55%
13º	12	51%	13º	7	47%
14º	3	50%	14º	10	44%
15º	6	50%	15º	14	37%
16º	11	50%	16º	6	32%
17º	14	33%	17º	11	21%

Fonte: Autor e base de dados da ARGEC

O Actor 16 corresponde ao actor com maior taxa de sucesso (100%), tanto do número como do valor das propostas que apresentou em consórcio e que lhe foram adjudicadas

por apresentar o preço mais baixo, isto é, ficaram em 1º lugar nos resultados apresentados. Também aqui é necessária alguma prudência na análise já que as propostas que ficam em primeiro lugar nos resultados apurados, poderão não corresponder à maioria das propostas que o actor apresentou em consórcio no período de referência, razão porque se torna necessário efectuar a avaliação deste quadro em complementaridade com o seguinte, que nos revela as taxas de sucesso, em número e valor, da adjudicação de propostas que não apresentavam o preço mais baixo mas sim outros lugares.

Quadro n.º 53 - Taxa de sucesso das propostas apresentadas em consórcio outros lugares

Ordenação	Nº Actor	Indicador 5 em nº	Ordenação	Nº Actor	Indicador 6 em valor
1º	14	12%	1º	9	12%
2º	8	11%	2º	1	11%
3º	1	10%	3º	13	11%
4º	9	10%	4º	6	10%
5º	13	10%	5º	8	8%
6º	15	9%	6º	11	6%
7º	16	9%	7º	4	5%
8º	4	7%	8º	14	5%
9º	7	7%	9º	15	5%
10º	17	7%	10º	16	5%
11º	5	6%	11º	17	5%
12º	6	6%	12º	3	4%
13º	12	6%	13º	12	4%
14º	3	4%	14º	7	3%
15º	11	4%	15º	2	2%
16º	2	2%	16º	10	2%
17º	10	1%	17º	5	2%

Fonte: Autor e base de dados da ARGEC

Este quadro é para a nossa investigação muito importante dado que, se é verdade que, em geral se adjudica uma obra pública preferencialmente ao preço mínimo por questões de contenção de despesas públicas, sendo este o critério de adjudicação com a maior ponderação em todos os critérios considerados relevantes, este indicador informa-nos sobre o volume de adjudicações que foram feitas aos nossos actores a propostas que não estavam no primeiro lugar, isto é, que não apresentavam preços

mínimos. E aqui chegados, temos de avançar com algumas hipóteses sobre estas adjudicações:

- Ou os actores apresentaram a melhor proposta em termos de preço *versus* qualidade de execução *versus* prazo, daí ter-lhes sido feita a adjudicação ainda que não fosse o preço mais baixo;
- Ou o curriculum dos actores para a execução das obras públicas em causa era o mais adequado, quer em termos de experiência, quer em termos de especialização;
- Ou a complexidade da infra-estrutura, quer em termos de engenharia, quer em termos técnicos e tecnológicos, quer ainda em termos de qualidade-preço-prazo, não admitia que fosse realizada por um qualquer actor, mas sim por um em quem se depositasse a máxima confiança institucional para a realizar, escolhas que, sendo excepcionais, parecem ter acontecido.

Estas hipóteses colocadas em relação à adjudicação de obras públicas cuja proposta não apresentava o preço mínimo (1º lugar), não nos são possíveis de validar pela insuficiência de informação, sobretudo, de carácter qualitativo. Não duvidamos, que neste particular aspecto, se poderia (ou não, acaso os actores não respondessem às questões, em entrevista ou inquérito por questionário, com pertinência para este assunto) ter obtido informação suplementar para validar os nossos pressupostos anteriores.

Outros indicadores analisaremos de seguida, que complementam esta nossa análise que visa o “posicionamento” final dos actores nos mercados de obras públicas.

Quadro n.º 54 – Taxa de esforço para participar no mercado de obras públicas

Ordenação	Nº Actor	Indicador 7 em nº	Ordenação	Nº Actor	Indicador 8 em valor
1º	10	92%	1º	2	94%
2º	11	92%	2º	14	93%
3º	2	91%	3º	7	92%
4º	3	89%	4º	11	92%
5º	5	87%	5º	16	92%
6º	6	87%	6º	3	91%
7º	17	87%	7º	10	91%
8º	4	86%	8º	17	90%
9º	12	86%	9º	4	88%
10º	14	86%	10º	12	87%
11º	7	85%	11º	5	87%
12º	9	82%	12º	6	86%
13º	8	80%	13º	8	86%
14º	13	78%	14º	9	83%
15º	16	78%	15º	13	78%
16º	1	71%	16º	15	78%
17º	15	71%	17º	1	73%

Fonte: Autor e base de dados da ARGEC

Como dizíamos na análise dos indicadores 1 e 2, podem revelar-se extremamente importantes as taxas de sucesso das adjudicações em número e em valor das propostas apresentadas em consórcio, primeiro, por se estar perante grandes infra-estruturas a implementar que exigem uma elevada partilha de risco entre as empresas que se associam e, segundo, por serem infra-estruturas de grande responsabilidade na sua execução em termos de bens colectivos. Queremos com isto dizer, que os actores que seleccionámos não vão em consórcio a qualquer obra pública lançada, vimos já que se associam para realizarem obras de grande dimensão, razão porque as taxas de esforço são tão elevadas. Ou seja, sabendo que os custos de concorrerem a uma obra de grande dimensão são bem maiores que os incorridos em concursos de pequena dimensão aos quais concorrem individualmente, estes custos têm de ser ponderados quando estabelecem uma aliança/parceria com outras empresas e avaliam a probabilidade de lhes poder ser adjudicada uma grande obra pública. Será talvez por esta razão

(elevados custos de associação, de responsabilidade e de realização de uma grande obra pública) que observamos que aos grandes concursos de obras públicas, apenas concorrem os actores que fazem parte do nosso estudo de caso e que, estes, se associam preferencialmente com actores que se encontram filiados na mesma associação empresarial que eles, isto é, outros grandes actores também que não considerámos no estudo de caso apenas por não preencherem o critério de filiação consecutiva de 17 anos na associação referênciada, pois só preenchendo este critério é que poderíamos deter informação sobre esses actores no período considerado.

Como dizíamos, registar uma taxa de esforço para participar no mercado de obras públicas de cerca de 94%, é uma taxa que apenas alguns actores podem suportar, actores cuja dimensão empresarial não seja negligenciável, uma vez que o valor que lhes foi adjudicado em consórcio teve de corresponder a infra-estruturas suficientemente significativas para compensarem as taxas de esforço suportadas nos concursos a que se apresentaram e que não lhes foram adjudicados.

Afirmarmos que o actor 1 suportou, entre 2000 e 2007, taxas de esforço de 73% para participar nos mercados públicos, significa que, para este actor, os 22% do valor que lhe foi adjudicado em obras públicas em consórcio teve que se revelar compensador deste esforço, caso contrário, este e os outros actores do estudo de caso, poderiam incorrer em sérias dificuldades financeiras. Também se poderá retirar da leitura destas taxas de esforço elevadas que, sendo as mesmas igualmente elevadas para todos os actores, haverá certamente um acordo tácito entre estes actores para incorrerem em custos partilhados no concurso a estas grandes infra-estruturas ao longo do tempo. Ou seja, desconhecendo nós quem se assumiu como líder nos diferentes consórcios formados para concorrerem às grandes obras públicas, não nos parece de todo destituído de sentido que possa ter existido entre os líderes de consórcio, um acordo por forma a serem repartidas de forma solidária estas taxas de esforço, fazendo assim algum sentido serem estas taxas de esforço quase de idêntica dimensão (elevada) para os diferentes actores do estudo de caso.

Quadro n.º 55 - Quota de Mercado Potencialmente a ser atribuída à empresa

Ordenação	Nº Actor	Indicador 9 em nº	Ordenação	Nº Actor	Indicador 10 em valor
1º	15	26%	1º	15	21%
2º	1	20%	2º	6	19%
3º	12	18%	3º	1	19%
4º	6	16%	4º	12	17%
5º	13	15%	5º	10	15%
6º	16	15%	6º	11	14%
7º	3	14%	7º	5	13%
8º	4	14%	8º	4	13%
9º	7	13%	9º	13	13%
10º	8	13%	10º	8	11%
11º	9	13%	11º	9	11%
12º	10	13%	12º	3	10%
13º	2	12%	13º	7	10%
14º	14	11%	14º	2	8%
15º	11	10%	15º	14	7%
16º	17	10%	16º	17	7%
17º	5	8%	17º	16	4%

Fonte: Autor e base de dados da ARGEC

Corroborando um pouco o que afirmávamos antes repare-se como a taxa de esforço antes analisada, encontra neste último quadro algum suporte de sustentação em termos de probabilidade de quota de mercado a ser atribuída a cada um dos actores. Ou seja, por exemplo no caso do actor 1, quando afirmamos que a quota de mercado que potencialmente lhe poderia ser atribuída em valor é de 19%, significa que, posicionando-se cerca de 19% do valor apresentado em consórcio em primeiro lugar nos concursos considerados e sabendo que o critério preço mais baixo é superiormente valorizado, então este valor conseguido em primeiro lugar tinha uma probabilidade muito elevada de ser adjudicado a este actor, correspondendo por isso a uma quota de mercado potencial. Já quando afirmamos que o actor 17 tem uma quota de mercado potencial de 7%, ou seja que o valor que conseguiu que ficasse em primeiro lugar no total do valor proposto foi apenas de 7%, significa que a dimensão de mercado potencialmente a ser atribuída a este actor é bem menor que no caso do actor 1.

Quadro n.º 56 - Quota de Mercado efectivamente atribuída à empresa

Ordenação	Nº Actor	Indicador 11 em nº	Ordenação	Nº Actor	Indicador 12 em valor
1º	10	90%	1º	5	86%
2º	2	79%	2º	15	83%
3º	15	78%	3º	10	77%
4º	1	67%	4º	2	75%
5º	3	67%	5º	12	75%
6º	16	67%	6º	3	65%
7º	12	66%	7º	7	65%
8º	6	63%	8º	1	63%
9º	11	60%	9º	4	59%
10º	13	60%	10º	13	56%
11º	7	58%	11º	17	51%
12º	4	57%	12º	8	49%
13º	8	53%	13º	16	45%
14º	17	53%	14º	6	44%
15º	5	53%	15º	9	37%
16º	9	51%	16º	11	36%
17º	14	25%	17º	14	35%

Fonte: Autor e base de dados da ARGEC

Sendo as quotas de mercado potencialmente atribuíveis a um actor, um indicador criador de expectativas, logo um indicador antecipado, não temos dúvidas de que as quotas de mercado efectivamente atribuídas a cada actor, isto é, o volume de obras públicas que lhe foram efectivamente adjudicadas, constitui um indicador *leading* sobre a importância de cada actor, pela dimensão de mercado efectiva que passa a representar efectivamente no período de referência (2000 a 2007).

A partir do quadro anterior, é possível inferir não apenas sobre a eficácia de cada actor nos consórcios formados e política de preços apresentada, mas, também, da capacidade de coesão de grupo que foi capaz de “demonstrar”, ficando a sua proposta em consórcio não apenas em primeiro lugar, mas conseguindo, também, convencer a entidade promotora de que seria o projecto mais vantajoso em termos de concretização.

Quando dizemos que a quota de mercado efectivamente atribuída ao actor 5 foi de 86% em valor, significa que, do total de propostas apresentadas que estavam em primeiro lugar, logo, que tinham elevada probabilidade de lhe serem adjudicadas, cerca de 86% o foram efectivamente, sendo apenas de 14% o valor das propostas que estavam em primeiro lugar e que não foram adjudicadas a este actor.

Pode-se dizer que esta quota de mercado efectivamente atribuída é muito relativa, uma vez que do total de propostas que ficaram em primeiro lugar na apresentação aos concursos, as quais podiam envolver um valor de 10 milhões ou de 100 milhões, que 86% de cada um dos valores respectivamente poderá não representar muito (por exemplo se fossem 10 milhões seria um quota de mercado atribuída de 8,6 milhões, enquanto que no caso dos 100 milhões a quota de mercado atribuída seria de 86 milhões). É verdade que existe essa relatividade na análise, mas se tivermos presente que uma obra pública a que os actores do estudo de caso concorrem é, na maioria dos casos, uma obra pública de grande dimensão (apenas analisámos obras públicas cuja base de licitação se situasse acima de meio milhão de euros), então esta quota de mercado tem de ser considerada verdadeiramente importante para qualquer um dos actores, uma vez que, como vimos as taxas de esforço para participarem nestes mercados de grandes infra-estruturas são demasiado elevadas e, por isso, qualquer quota de mercado efectivamente atribuída a estes actores será a recompensa por eles esperada, face ao esforço de participação nos mercados públicos.

Esta afirmação faz ainda mais sentido se analisarmos os prazos médios face aos quais os actores estariam dispostos a cooperar com as empresas com quem realizaram o consórcio para se apresentarem a concurso e, também, se analisarmos os prazos médios efectivos que são estipulados nas adjudicações para a concretização das obras públicas em causa, prazos que terão de necessariamente cumprir para realizarem a infra-estrutura em causa e, logo, o prazo indispensável para permanecerem coesos em termos de organização e gestão de recursos para a realização da obra pública.

Quadro n.º 57 – Prazos, potenciais e efectivos, das relações entre actores

	Peso dos concorrentes filiados na AE no total de concorrentes das propostas do actor	Prazo médio do total das propostas apresentadas pelo actor	Prazo médio que o actor estaria disposto a assumir com empresas filiadas na AE	Prazo médio efectivo das propostas adjudicadas ao actor em consórcio	Prazo médio efectivo das propostas adjudicadas ao actor em consórcio que estavam 1º lugar	Prazo médio efectivo das propostas adjudicadas ao actor em consórcio que estavam noutros lugares
	%	(meses)	(meses)	(meses)	(meses)	(meses)
Actor 1	63%	15	16	13	13	14
Actor 2	67%	18	20	16	14	22
Actor 3	79%	19	20	15	16	13
Actor 4	68%	18	18	15	14	16
Actor 5	71%	18	20	19	22	15
Actor 6	81%	21	21	19	15	16
Actor 7	58%	14	16	9	11	7
Actor 8	69%	18	19	16	16	17
Actor 9	74%	19	22	18	15	20
Actor 10	69%	18	20	17	16	20
Actor 11	78%	21	20	23	23	22
Actor 12	60%	17	17	13	14	10
Actor 13	64%	16	21	16	15	17
Actor 14	73%	16	19	14	10	15
Actor 15	60%	14	15	11	11	12
Actor 16	67%	13	24	11	9	15
Actor 17	62%	16	20	16	17	15

Fonte: Autor e base de dados da ARGEC

Observando o quadro anterior vemos que, em média, mais de 60% das empresas com quem os actores formam os consórcios para concorrerem são empresas de grande dimensão porque estão filiadas na mesma associação empresarial (ARGEC) que eles. Repare-se, depois, como o prazo médio que estão dispostos a incorrer quando se propõem à realização de uma grande obra pública em consórcio, pode ir de 13 meses (no caso do actor 16) até 21 meses (casos dos actores 6 e 11), o que significa conseguir manter o consórcio em funcionamento de um a dois anos em média.

Pensamos que um actor que se associa com outros actores para manter, à partida, uma relação de um a dois anos em média, terá, no mínimo, de conhecer muito bem os actores com quem se associa, quer em termos de confiança baseada no conhecimento desses actores, como defendem Uzzi (1996, 1997, 1998 e 2003) e Burt (1976 e 1980), quer por experiência concreta de terem trabalhado com esses actores.

Ainda da análise do quadro anterior podemos afirmar que as relações entre estes actores são efectivas e duradouras, já que, entre 2000 e 2007 o prazo médio de relacionamento efectivo entre os consórcios, resultante das adjudicações efectivas que foram feitas a estes actores, se situa entre os 9 meses (para o actor 7) e os 23 meses (para o actor 11). Tendo em consideração que estamos na presença de obras públicas de grande dimensão, na maioria dos casos, e que um prazo médio reflecte exactamente alguma insensibilidade (por ser médio) a casos extremos, quando o actor 9 tem um prazo médio de 9 meses para realizar as infra-estruturas que lhe foram adjudicadas, significa que em termos de organização, partilha de tarefas e gestão das operações serão factores muito importantes na manutenção em funcionamento do consórcio formado.

As alianças estabelecidas entre os actores em análise, para além de serem parcerias estratégicas no sentido visto no capítulo 2.6 e defendidas por autores como Eisenhardt (1996), Rowley et al. (2004), Gulati et al. (1995, 1999 e 2000) e Trabelsi (2005), no sentido de serem parcerias voluntárias e acordadas de forma cooperativa entre dois ou mais actores, serão também alianças, de alguma forma, “familiares ou de confiança” na vertente que então justificámos.

Este núcleo de actores do nosso estudo de caso, não se associou apenas neste período considerado referência, entre 2000 e 2007, mas estabeleceram também muitas relações antes de 2000, período em relação ao qual não detínhamos informação quantitativa mas apenas, qualitativa (prestada por alguns actores de forma informal). São, por conseguinte de médio e longo prazo as relações que os actores estabelecem entre si, são relações duradouras e com vista à concretização com sucesso de obras públicas de tão

grande dimensão como foram as concretizações antes de 2000 da Ponte Vasco da Gama que se concretizou antes da realização da Exposição Universal de 1998, para o alargamento da rede de Metropolitano de Lisboa que, também, registou trabalhos de grande dimensão antes da realização da EXPO 98 e associaram-se também para a intensa reconversão do espaço urbano que constituiu o local de realização da EXPO 98, a reconversão da Ponte 25 de Abril para ponte de passagem ferroviária, a construção do Centro Cultural de Belém como local privilegiado para a nossa representação de Presidente da Comissão Europeia em 1992. Enfim, uma série de obras públicas que foram realizadas em consórcios formados por estes grandes actores ao longo dos 17 anos que temos conhecimento de serem filiadas na ARGEC, para além de outros grandes empreendimentos que lhes têm sido concessionados, dos quais falaremos mais adiante, como sejam as concessões de grandes obras públicas ou Parthenariados Públicos e Privados (PPP's).

O quadro anterior, reflectindo os prazos que os actores estariam dispostos a assumir com actores congéneres e os prazos efectivamente assumidos para realizarem grandes infra-estruturas, diz-nos não apenas da consistência e duração das relações que, em média, estes actores estabelecem entre si, como dizem também da longevidade dessas relações, pese embora apenas nos tenhamos fixado entre 2000 e 20007, por ser o período para o qual se possuía toda a informação que temos estado a analisar.

Outra característica importante sobre as relações que os actores estabelecem entre si, é que os concursos a que se propõem e que lhes são adjudicados, como veremos, não se ficam pela região NUT da sua sede. Antes concorrem a todo o País indiferenciadamente, embora em alguns casos se verifique que o padrão regional de adjudicações é bem diferenciado do padrão das propostas apresentado.

Antes de passarmos à análise do posicionamento regional dos actores nos mercados públicos, sintetizemos primeiro os resultados obtidos sobre o posicionamento nos mercados públicos dos actores em consonância com a análise dos 12 indicadores antes apresentados. Ou seja, à semelhança da metodologia seguida para os indicadores

económico financeiros, também neste caso, foi a partir da posição que cada actor obteve nos indicadores do mercados públicos que construímos um quadro com o posicionamento global dos actores e que passamos a apresentar:

Quadro n.º 58 - Posição dos actores nos mercados públicos

Posição	Nº Actor	Pontuação Total
1º	1	151
2º	15	150
3º	13	135
4º	16	117
5º	8	115
6º	12	112
7º	4	107
8º	9	106
9º	6	106
10º	5	103
11º	10	100
12º	3	100
13º	2	98
14º	7	97
15º	17	86
16º	11	79
17º	14	74

Fonte: autor

Os actores 1, 15 e 13 são os actores cujo posicionamento nos mercados públicos é mais visível, foram estes os 3 actores que conseguiram obter as posições mais elevadas em todos os indicadores construídos e apresentados. São actores de grande dimensão e com grande capacidade técnica e tecnológica de realização de infra-estruturas. São também actores dispostos a arriscar e a partilhar esses riscos com os parceiros para se posicionarem neste mercado exigente. Por esta razão, são elevadas as taxas de esforço que estão dispostos a suportar para conseguirem a *performance pública* que atingiram nestes oito anos entre 2000 e 2007, para além do relacionamento institucional que estabeleceram com as entidades públicas que promoveram estas infra-estruturas que, como vimos, são mais promovidas pela Administração Central que a Regional (Anexos.C e E) e pese embora as adjudicações sejam quase sempre realizadas a consórcios que apresentam preços mínimos, situações há como referimos que também são adjudicadas a propostas que estavam posicionadas noutros lugares que não no

primeiro. Também, a maior parte do valor que foi adjudicado a cada actor foi na forma de consórcio e não em termos individuais, daqui se retirando que a maioria dos actores teve acesso a uma **mais-valia** (uns maior outros menor em função da quota de mercado que lhes foi adjudicada em consórcio) pelo facto de terem concorrido em consórcio em vez de individualmente.

Como se pode observar no Anexo O, calculámos a mais-valia para cada actor como a parte do valor que lhe foi adjudicada em consórcio com associadas da ARGEC subtraída do valor médio total que lhe foi adjudicado em consórcio ponderado pelo número de adjudicações em consórcio com as filiadas na ARGEC.

Considerando:

VCFA = Valor Adjudicado em Consórcio com Filiadas da ARGEC

e VMTAC = Valor Médio Total Adjudicado em Consórcio

e NACFA = Número de Adjudicações em Consórcio com Filiadas na ARGEC

e NTAC = Número Total de Adjudicações em Consórcio

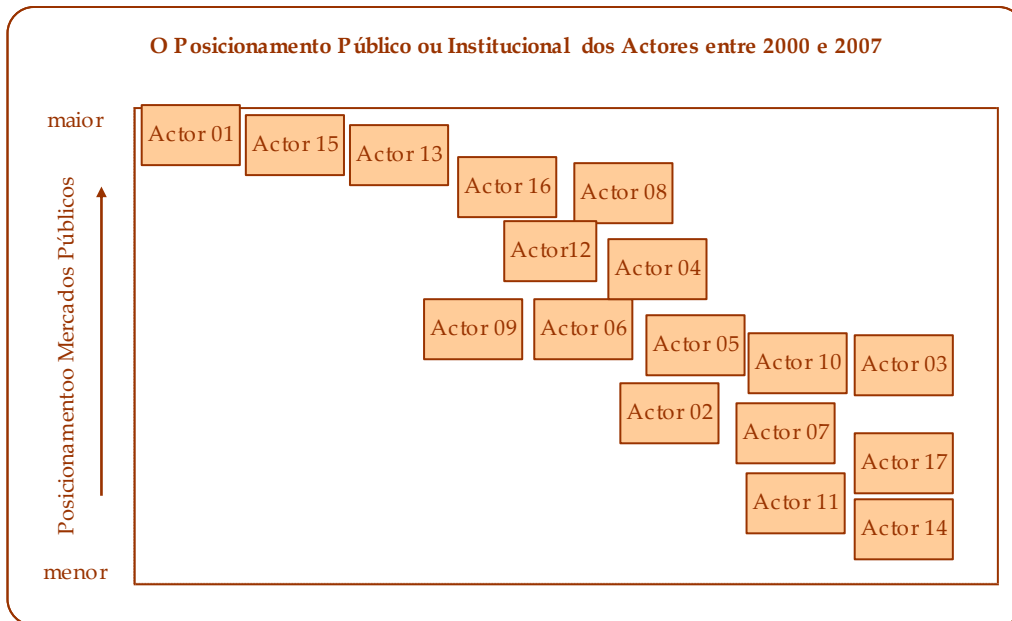
e $j = 1, \dots, 17$ Actores

então

$$\text{Mais-Valia Global} = \sum_{j=1}^{17} (\text{VCFA } j - \text{VMTAC } j * (\text{NACFA } j / \text{NTCA } j))$$

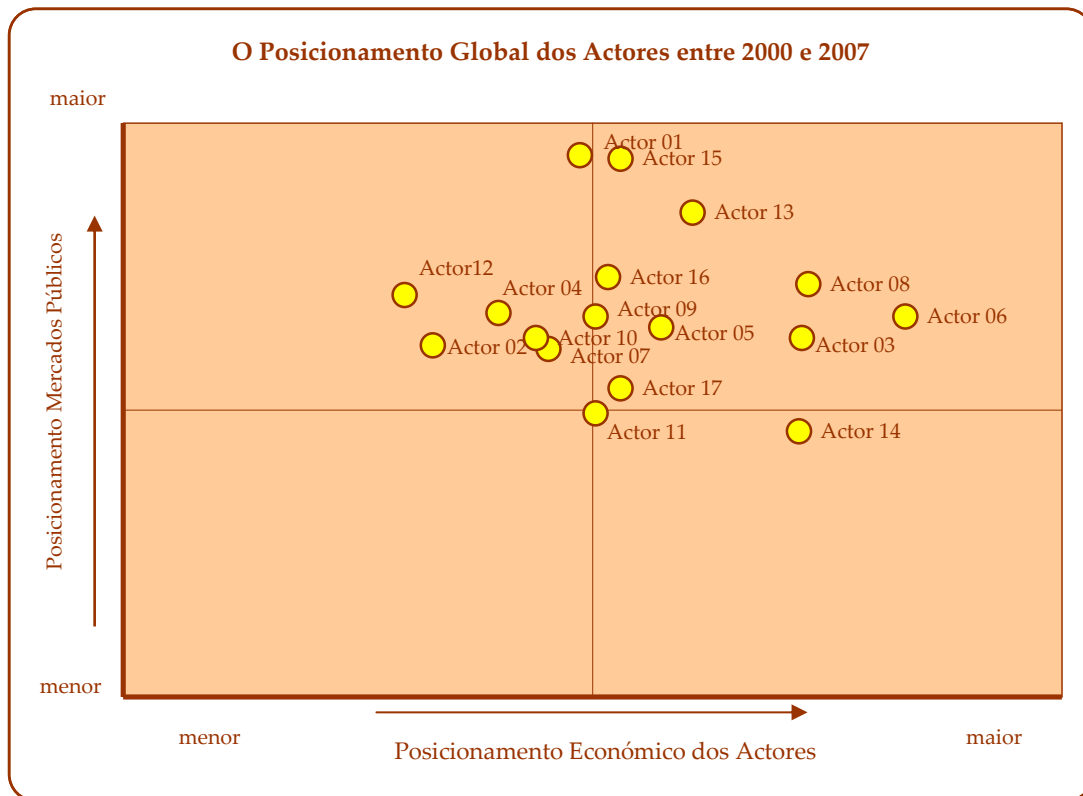
Através da construção deste indicador para cada actor, apurámos a mais-valia global atribuída aos consórcios que os actores formaram com as filiadas da ARGEC, mais-valia esta que constitui uma vantagem objectiva do estabelecimento de parcerias dos nossos actores com actores que pertencem a um domínio similar ao seu. Comprovamos desta forma, que as vantagens de performance que são apontadas teoricamente ao estabelecimento de parcerias, consubstanciam-se de facto em vantagens económicas objectivas, para além de todas as outras vantagens que são referidas existirem nas relações interorganizacionais.

Em síntese e de forma gráfica os nossos 17 actores do estudo de caso posicionaram-se da seguinte forma nos mercados públicos ou institucionais:



Depois de obtidos os dois posicionamentos pretendidos, o económico e o dos mercados públicos, pensámos construir um quadro que reflectisse a posição final da ordenação dos actores de acordo com estes dois posicionamentos, considerando a posição económica de cada actor como abcissa (valores de X) e a posição nos mercados públicos como ordenada (valores de Y), para a partir desta ordenação podermos (ou não) inferir sobre a relação existente entre o capital económico e o capital relacional destes actores.

Chegámos então ao seguinte quadro final:



Fonte: autor

Este quadro final permite leituras a duas dimensões que se tornam mais ricas que as leituras realizadas sobre o posicionamento exclusivamente económico ou exclusivamente nos mercados públicos. Assim sendo, podemos dele retirar que:

- Pese embora o actor 1 pareça estar numa posição cimeira face aos outros, porém, temos de considerar que em termos de posicionamento económico este actor está situado na média, embora em termos de mercados públicos esteja muito bem colocado. Será um actor cuja solidez económica poderá não ser muito forte mas tem uma solidez nos mercados públicos indesmentível.
- Temos depois o actor 15 que também tem uma posição destacada nos mercados públicos, mas bem menos destacada na vertente financeira. É também um actor que conseguiu intervir nos mercados públicos de forma arrojada e arriscada (as suas taxas de esforço são elevadas mas recompensadoras), mas a saúde financeira deste actor está ao nível médio.

- Depois temos o actor 13, este sim bem posicionado em termos públicos e em termos económico-financeiro. É um actor de grande dimensão e as suas estratégias de aliança para intervir nos mercados públicos foram bem sucedidas no período de referência, mercados que contribuíram certamente para deter também uma posição relevante em termos económicos e financeiros;
- O actor 8 é também um actor peculiar, já que não estando nos lugares cimeiros obtidos pelos actores 1, 15 e 13 nos mercados públicos apresenta, no entanto, uma saúde financeira que os outros não atingiram em termos médios entre 2000 e 2007. Este actor 8, em conjunto com o actor 13, pode dizer-se que são os actores globalmente melhor posicionados em termos económicos, financeiros e institucionais.
- O posicionamento do actor 6 é, também ele, curioso, primeiro por ser o actor que melhor *performance* económica demonstra (é o actor que se posiciona no eixo das abcissas mais à direita), pese embora não detenha as posições mais elevadas nos mercados públicos. Este actor, tendo posições elevadas nos indicadores económicos e financeiros, revela ser um actor muito experiente e que empreende estratégias ponderadas para intervir nos mercados públicos. Não é um actor que concorra à realização de infra estruturas de forma isolada, sendo a sua preferência concorrer em consórcio com outros actores, demonstrando desta forma taxas de esforço compatíveis com as estratégias que empreende.
- Note-se, ainda, como os actores 11 e 14 se posicionam em termos económicos acima da média mas em termos públicos abaixo da média. São actores de menor dimensão mas que, no entanto, pela sua experiência e especialização são considerados parceiros indispensáveis para muitos dos actores de grande dimensão, seja porque os aliviam de uma série de actividades que estes desempenham melhor, seja porque criaram com os actores de maior dimensão uma imagem de eficiência nas parcerias que os de maior dimensão já não dispensam. Por outro lado, pensamos também que estes actores de menor dimensão, pelo seu reconhecimento e reputação, são considerados como parceiros por actores de grande dimensão, quer pela sua eficiência e

desempenho, quer pela confiança gerada entre eles de há muito cimentada pela experiência. Por vezes, as parcerias que estes menores actores formam com grandes parceiros, revelam serem, estes últimos, uma espécie de “garantia” que os actores pequenos fazem questão em demonstrar que possuem para executar determinadas obras públicas. Ou seja, as parcerias entre pequenos e grandes actores, podendo revelar experiências passadas bem sucedidas, podem constituir, no presente, como que o garante de que um consórcio formado por ambos, realizará com responsabilidade e sucesso garantido uma obra pública a que se proponham.

- Por fim, queríamos salientar o facto de não termos nenhum actor no quadrante à esquerda e em baixo, logo, no quadrante relativo a posições menores nos mercados públicos e menores também a nível económico. Isto deve-se ao facto de estarmos perante actores de grande dimensão económica e, portanto, capazes de intervirem na realização de grandes infra-estruturas. Todos os actores se posicionam perto ou acima das posições médias, não se encontrando nenhum actor em posições extremadas como, por exemplo, situarem-se no canto superior esquerdo da figura. Faz sentido, uma vez que um actor que se posicionasse no canto superior esquerdo da figura teria de concorrer a grandes obras públicas sem deter capacidade económica para o fazer, o que seria difícil observar. Igualmente também não se vê nenhum actor posicionado no canto inferior direito da figura, o que traduziria um actor com grande capacidade económica e que não se candidatava à realização de obras públicas. Esta situação até pode verificar-se, pontualmente, entre um actor específico e um mercado público específico (por exemplo, às grandes infra-estruturas da Região Autónoma da Madeira não é qualquer actor que se pode candidatar em virtude da complexidade das mesmas, logo, há actores com capacidade financeira e que não se candidatam a este mercado público), mas, na globalidade e porque o posicionamento teve em consideração uma série de aspectos é natural que não se encontre nenhum actor nestas condições.

É tendo por base estas últimas afirmações que nos interessou, também, analisar o posicionamento regional dos actores nos mercados públicos, importando-nos demonstrar não só a mobilidade intensiva destes actores, que apresentam propostas para além da sua região sede, como demonstrar, também, a sua capacidade de implantação em regiões que, à partida, não se pensaria que poderiam poder ser dominadas por determinados actores.

Mas antes de passarmos ao ponto seguinte, queríamos apenas salientar que os actores agora posicionados em termos globais nos três primeiros lugares, foram também os actores que conseguiram obter maiores valores da mais-valia global (Anexo O).

5.5. “Posicionamento” regional dos actores nos mercados públicos

Os laços que ligam o respeito de uns em relação aos outros, em geral, são laços de necessidade; pois é preciso que haja diferentes graus, pois todos os homens querem dominar e, embora nem todos possam, alguns podem.

in Pascal (2000)

Como refere Pascal, *embora todos os homens queiram dominar, nem todos podem mas alguns podem*. Como podemos inferir sobre o domínio regional de uns actores face a outros igualmente bem posicionados para poderem dominar determinados mercados? Porque conseguem alguns actores, em detrimento de outros com características semelhantes, dominar em determinados mercados públicos regionais? Será pela experiência passada demonstrada nessa parcela do território? Será pelas relações institucionais desenvolvidas de forma sustentada ao longo do tempo e, por essa razão, oferecem maiores níveis de confiança institucional que outros actores que se conhecem menos nesse território?

Tendo estas perguntas presentes no espírito, partimos para a análise do posicionamento dos actores nas diferentes regiões NUT's II, procurando ver como se repartiu, em termos de estrutura, tanto o valor proposto, como o valor adjudicado, primeiro, por todos os actores em conjunto e, depois, por cada actor em particular.

O que a seguir se expõe poderá parecer exaustivo. Porém, consideramos ser uma análise muito importante para complementar a análise do “posicionamento” económico efectuada no capítulo quarto e a do posicionamento nos mercados públicos. Será possível a partir da análise que se segue concluir sobre regiões preferidas pelos actores para concorrerem em consórcio? Serão os valores adjudicados por região correspondentes aos valores propostos a essas regiões? Tentaremos dar respostas nas páginas seguintes, antes porém, apresentamos uma nota metodológica de ajuda à interpretação cartográfica que se segue, dado a “qualidade” das imagens cartográficas poder não ser, em alguns casos, muito boa.

Para ilustrar como os valores propostos e adjudicados se repartiram pelo território nacional em termos de regiões NUT's II e a partir dos quadros globais que se apresentam nos Anexos I, J, K e L, construímos a seguinte escala para os intervalos dos valores percentuais e respectivas cores:



Cor 1 – para valores entre 0 – 10%



Cor 4 – para valores entre 30% - 40%



Cor 2 – para valores entre 10% - 20%



Cor 5 – para valores entre 40% - 50%



Cor 3 – para valores entre 20% – 30%



Cor 6 – para valores superiores a 50%

Iniciando então com a apresentação da estrutura do valor proposto e adjudicado a todos os actores, em termos regionais no período 2000 a 2007, podemos ver nos mapas seguintes que, foi nas regiões do Norte (21%), em Lisboa (21%) e na Região Autónoma da Madeira (21%) que os actores apresentaram mais de 60% do valor proposto,

seguindo-se a região Centro com 14%, a região do Alentejo com 12% e finalmente, cerca de 4% do valor apresentado foi na Região Autónoma dos Açores.

Já em termos de valor adjudicado aos actores e de acordo com a Figura 10, podemos ver que foi a Região Autónoma da Madeira que adjudicou quase 23% do valor total e que as regiões Norte, Centro, Lisboa e Alentejo envolveram mais de 55% do valor global adjudicado. Também neste caso a Região Autónoma dos Açores foi a que menos obras públicas adjudicou (cerca de 6% do valor total). Destes resultados é curioso salientar o dinamismo da Madeira na promoção e adjudicação de obras públicas ao longo deste período, assim como curioso será vermos que actores se apresentam na Madeira aos concursos lançados e a que actores são os concursos adjudicados.

Figura 9 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto pelos actores

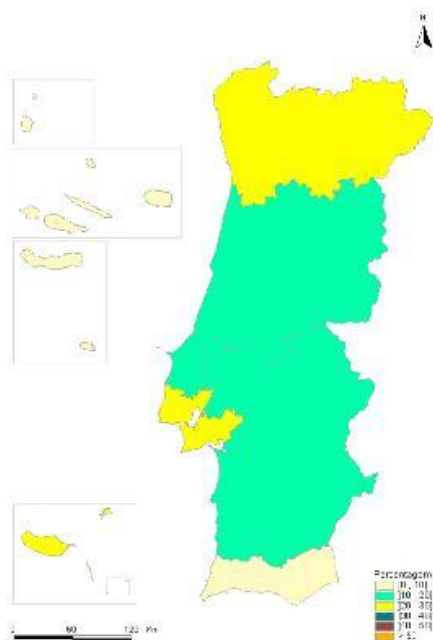
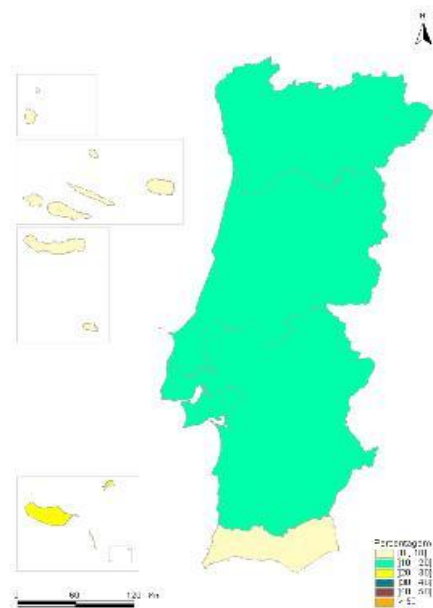


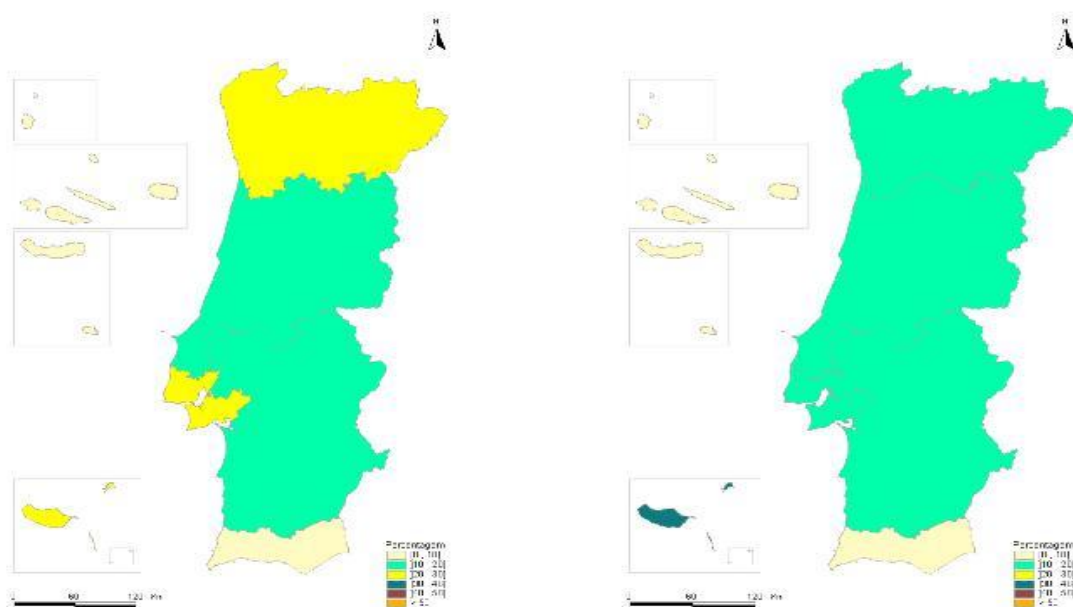
Figura 10 – Distribuição Regional do Valor Total Adjudicado aos actores



Observando de seguida, a que regiões NUT's II o actor 1 apresentou propostas em consórcio e em que regiões lhe foram adjudicadas mais obras públicas, constatamos que a região que envolveu o maior valor proposto foi a Região Autónoma da Madeira com quase 22% do valor global que o actor 1 propôs no País. Depois, com valores da ordem dos 21% concorreu às regiões de Lisboa e do Norte, perfazendo estas duas

regiões mais de 40% do valor global que apresentou. Segue-se a região Centro com 15% do valor, a região do Alentejo com quase 13% e finalmente o Algarve e a Região Autónoma dos Açores juntas envolveram pouco mais de 9% do valor apresentado a concurso público. No que se refere ao valor adjudicado ao actor 1, constatamos que 33,2% desse valor lhe foi adjudicado na Madeira, sendo a região onde parece deter maior preponderância, quer em termos de apresentação de propostas, quer em termos de adjudicação de obras públicas de grande dimensão e em consórcio. Nas regiões continentais, o valor adjudicado com maior expressividade foi na região Centro (16.4% do total), depois em Lisboa (13%), no Norte (12.4%) e no Alentejo (10%) As regiões onde o actor 1 conseguiu ganhar menores quotas de mercados públicos foram o Alentejo e a Região Autónoma dos Açores. Recordando que a sede deste actor é em Lisboa, parece ser na Madeira que, durante os oito anos de análise, o actor 1 foi mais preferido pelos sectores institucionais para concretizar e desenvolver as suas acções de desenvolvimento desta parte do território.

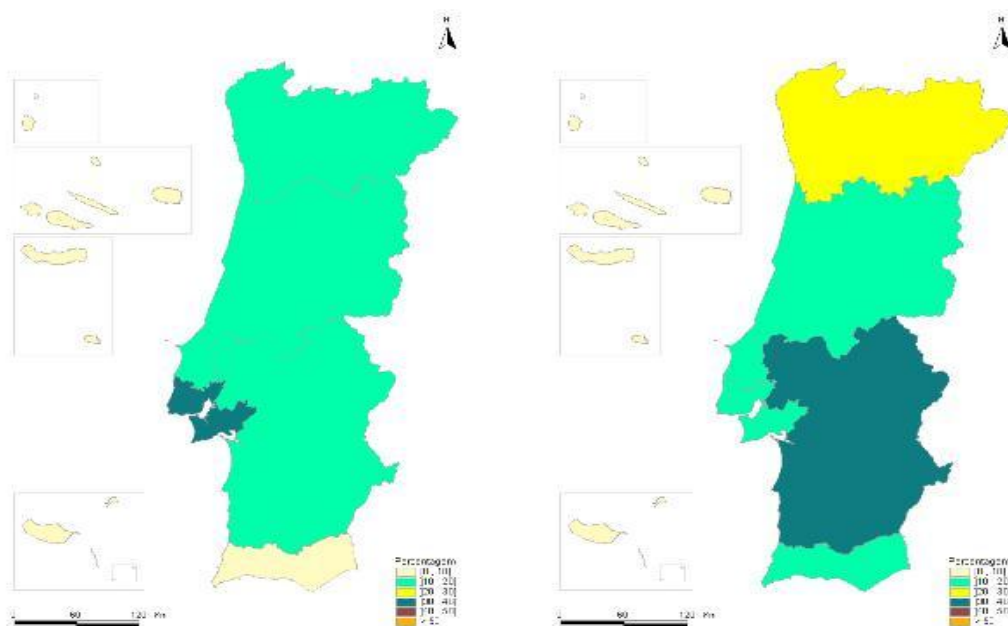
Figura 11 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 1



No que se refere à distribuição do valor que o actor 2 apresentou a concurso nas várias regiões do país entre 2000 e 2007, podemos observar nos mapas que se seguem que a região preferida pelo actor 2 para concorrer é Lisboa (mais de 32% do valor total que

propôs) e depois a região Norte com quase 20% do valor. As regiões Centro (13.9%) e a região do Alentejo (com 20%) também são importantes em termos de candidaturas a concursos mas a região do Açores não é de todo uma região a que o actor 2 concorra. O Algarve e a Madeira também não são expressivos em termos de propostas do actor 2. Quanto ao valor de mercado de obras públicas atribuído ao actor 2, é a região do Alentejo a que tem maior importância para este actor com quase 40% do valor global que lhe foi adjudicado. Segue-se a região do Norte com 28% e depois a do centro com quase 13%. Em Lisboa foram atribuídas ao actor 2 a realização de obras públicas que envolveram cerca de 10% do valor total que lhe foi adjudicado, não detendo qualquer representação nos mercados públicos das regiões do Açores e da Madeira.

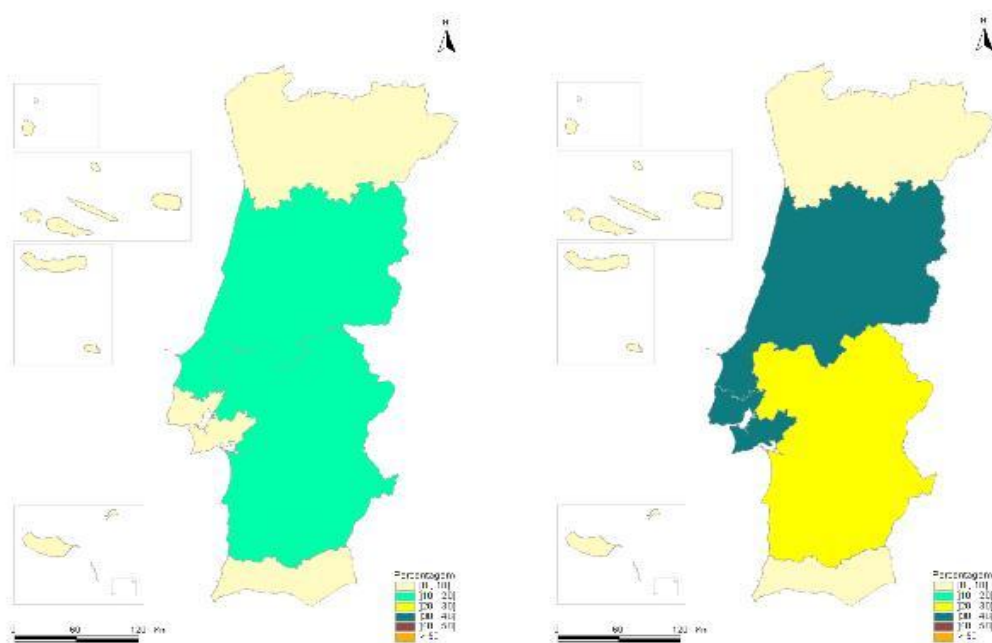
Figura 12 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao Actor 2



O actor 3 que, como veremos nos dois mapas que se seguem, não se apresentou a qualquer concurso promovido nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira, preferido apresentar-se às obras públicas lançadas nas Regiões de Lisboa e Alentejo, regiões que absorveram grande parte (quase 70%) do seu valor global apresentado. A região Centro também foi palco de algumas propostas (cerca de 17% do total) do actor 3, mas as regiões do Norte e Algarve também não se revelaram muito atraentes para este actor, dado que em conjunto representaram cerca de 13% do valor global. Em termos de valor adjudicado ao actor 3, a maior expressão do mesmo focou-se nas

regiões do Centro, Lisboa e Alentejo, as quais abarcaram mais de 94% do valor total que lhe foi adjudicado. As entidades públicas promotoras de infra-estruturas das regiões do Algarve, Açores e Madeira, entre 2000 e 2007, não adjudicaram qualquer empreitada ao actor 3. Refira-se que, tendo este actor a sua sede em Lisboa e não sendo um actor de grande dimensão, as obras públicas a que concorre em consórcio são por isso bem ponderadas em termos de taxas de esforço face à probabilidade de lhes virem a ser adjudicadas. O actor 3 parece-nos ser um actor ponderado face aos recursos que detém e em termos de estratégia de presença nos mercados públicos, estratégias que mantém há mais de 48 anos, período de tempo em que detém uma alvará de construção, explicando por isso a sua existência há 57 anos.

Figura 13 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 3

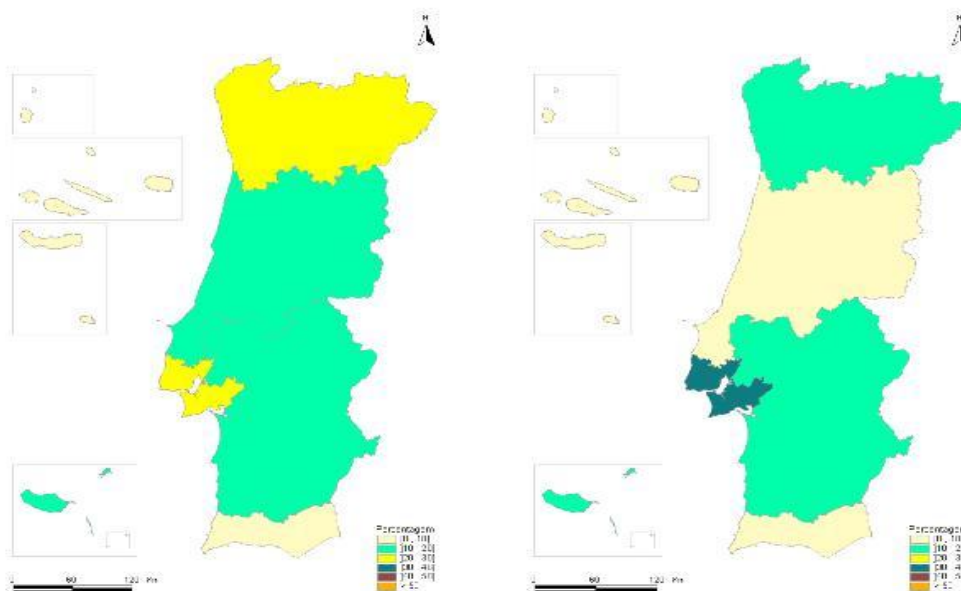


No que se refere ao **actor 4**, cujo valor global apresentado a concurso e o valor global que lhe foi adjudicado se apresentam nos mapas que se seguem, podemos observar que, as regiões onde apresentou um maior valor de propostas, foram Lisboa (com 29% do valor total proposto) e na Região Norte (com 20%), regiões que representam quase 50% do valor das suas propostas. Depois, seguem-se em igualdade de valor proposto as regiões do Centro (13.6%), do Alentejo (13.2%) e da Madeira (13.5%), regiões que

representam mais de 40% do valor global. O Algarve e os Açores são as regiões onde o actor 4 menos se apresentou a concurso. Em termos de valor adjudicado, o actor 4, de todas as regiões a que se propôs a concurso é em Lisboa que atinge cerca de 40% do valor global que lhe foi adjudicado (região bem demarcada com a cor de azul mais carregado), vindo depois as regiões da Madeira (com 17%) e do Alentejo (com quase 17%) como as mais importantes em termos de valor adjudicado ao actor 4. A região Norte detém também alguma importância (15%), mas o Centro, Algarve e Açores são regiões onde a presença do actor 4 em termos de posicionamento nos mercados públicos é pouco importante, daí as cores claras que estas regiões apresentam.

Como curiosidade saliente-se que este actor é sobretudo especializado na construção de edifícios e sua reabilitação, pelo que a sua presença nos grandes centros metropolitanos será importante. Por outro lado, esta sua especialização na área da construção de edifícios residenciais e não residenciais parece ser uma estratégia prosseguida por este actor 4 com alguma eficácia, uma vez que possui um alvará de construção de classe 9 há já 41 anos, tantos quantos a existência deste actor.

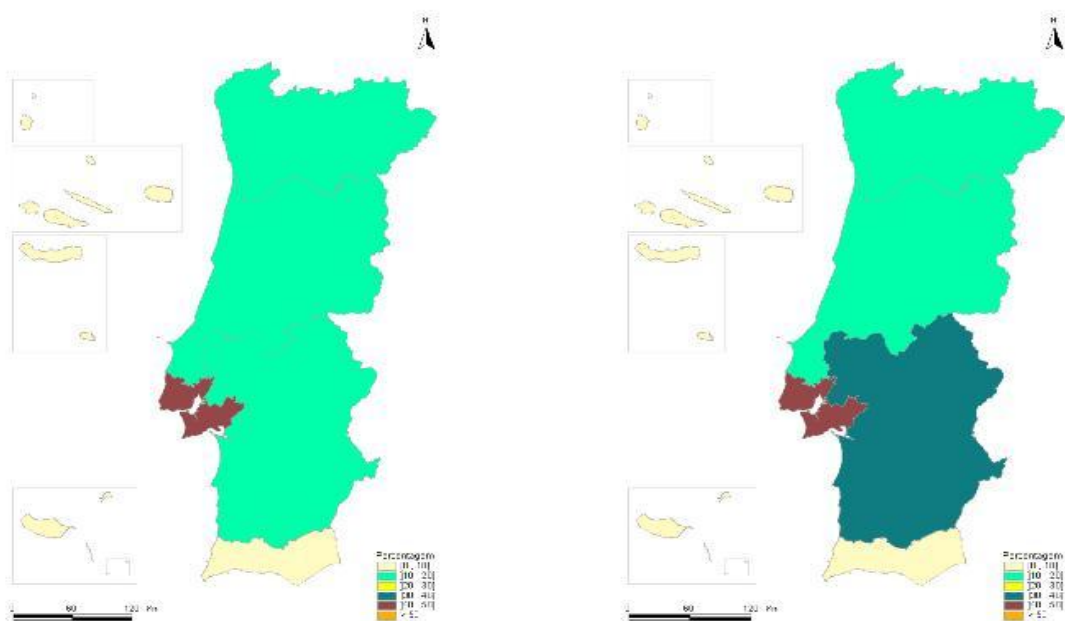
Figura 14 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 4



No que se refere ao **actor 5** que possui a sua sede também em Lisboa, sabemos, pelos mapas que se seguem, que se propôs a concursos de obras públicas na maioria dos

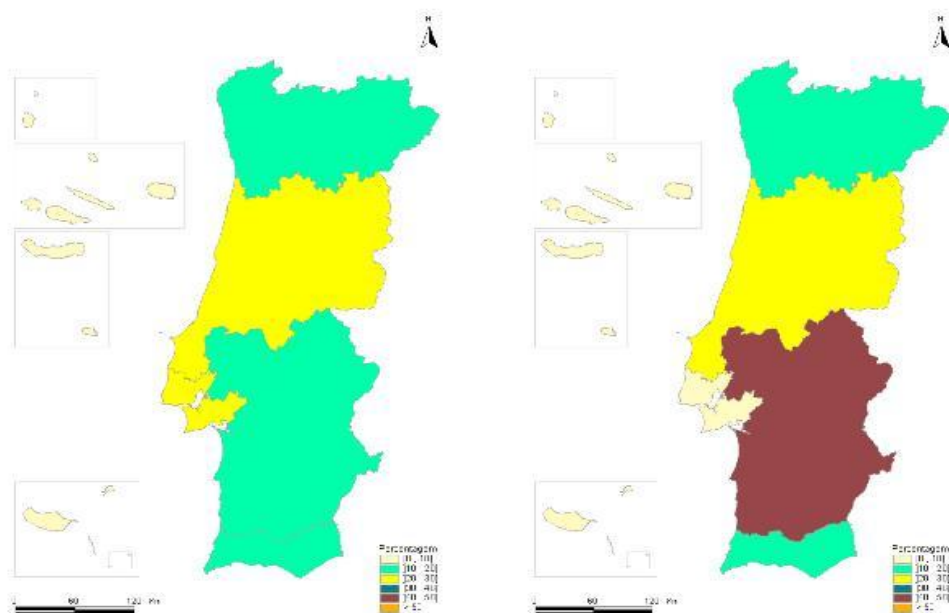
casos nesta região, a qual absorveu quase 50% do valor global que propôs, sendo também esta a região onde lhe foram adjudicadas obras públicas de maior valor (cerca de 41% do global correspondente à cor *bordeaux* do mapa da direita) no período decorrido entre 2000 e 2007. As regiões do Norte, Centro e Alentejo também foram seleccionadas pelo actor 5 para apresentar propostas (em conjunto quase 48% do valor total proposto), tendo mesmo ganho obras públicas no Alentejo por um valor de cerca de 33% do total que lhe foi adjudicado no período de referência. O actor 5 não tem presença importante nem na Região Autónoma dos Açores nem na Madeira, quer em termos de apresentação de propostas a concursos de obras públicas, quer em termos de adjudicação. Também o Algarve, onde apresentou algumas propostas, não é uma região onde seja seleccionado este actor de Lisboa e cuja dimensão não é das empresas maiores, pese embora já exista há 75 anos (até 2007). Todavia, é uma empresa que nos últimos 15 anos tem ganho importância crescente de tal forma que em 2008 regista uma fusão importante com um dos actores do estudo de caso como forma de ganhar dimensão, tanto no mercado de obras públicas como no mercado de construção de edifícios.

Figura 15 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 5



Já o **actor 6** tem algumas particularidades que temos de salientar. Sendo um actor com sede na região de Lisboa e existindo há 54 anos, bem como possui alvará de construção há 50 anos, porém, dos dois mapas que se seguem, podemos observar que nunca se propõe realizar obras públicas nos Açores. A Madeira também não é uma região onde se apresente com frequência, sendo as suas regiões de eleição para candidaturas à realização de infra-estruturas Lisboa (com 24% do valor total proposto), depois o Centro (21.2%), o Norte (19%) o Alentejo (16%) e só depois o Algarve (11%). Curiosamente, foi na Região do Alentejo que, entre 2000 e 2007, lhe foram adjudicadas obras públicas de grande dimensão (mais de 48% do valor total que lhe foi adjudicado neste período, daí a cor *bordeaux* nesta região), sendo depois a região Centro a segunda região que lhe atribuiu uma quota de mercado relevante (30% do valor total adjudicado, daí a cor amarelo carregado nesta região). A verde, temos a localização regional deste actor 6 em termos de mercados públicos, Norte e Algarve, não sendo a Madeira nem os Açores mercados públicos atraentes para este actor.

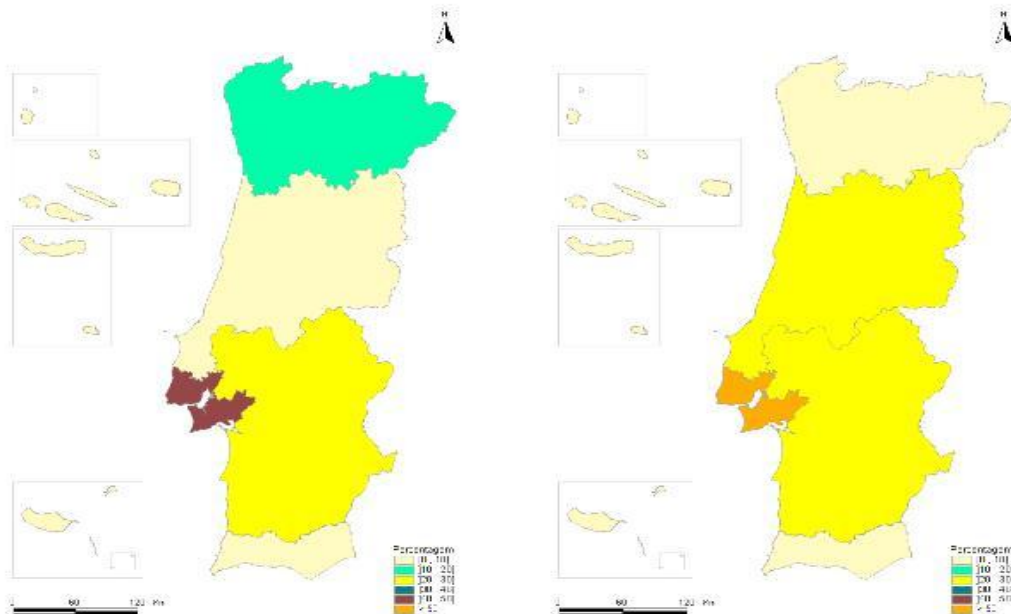
Figura 16 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 6



O **actor 7**, sendo um actor de pequena dimensão face a todos os actores do estudo de caso, tem contudo características muito importantes que o fazem permanecer no mercado há 111 anos e a deter um alvará de construção há 35 anos, o que não

surpreende serem menos anos porque esta “figura” do alvará é bem mais recente que a maioria das empresas que estamos a analisar. Este actor 7 tem também a sua sede em Lisboa, e parece-nos ser bem um exemplo de uma organização que tem sabido criar, manter e expandir todo o tipo de “capitais” que se conhecem, seja o capital tradicional, cultural, social, familiar, e económico. Não é qualquer empresa que consegue atingir mais de um século de existência, moldar-se aos “tempos” e “vontades” complexos e difíceis que tem atravessado, sendo, talvez, a “taxa de retorno” de todos esses capitais, a persistente manutenção entre as grandes empresas do sector (há 17 anos consecutivos que é filiada da ARGEC), pese embora a sua dimensão mais reduzida em termos de pessoal ao serviço e também em termos de volume de vendas. Contudo, este actor tem prosseguido também uma estratégia de especialização profissional e especialização regional. Ou seja, este actor opera, sobretudo, na região de Lisboa e concorre a todo o tipo de infra-estruturas públicas promovidas tanto pela Administração Central como pelo Município de Lisboa. O seu curriculum nesta área metropolitana do Continente será de tal forma credível e de confiança que é, esta, por excelência a sua região de eleição tanto para concorrer (cerca de 42% do valor total proposto, daí a cor bordeaux nesta região) como para lhe serem atribuídas as obras públicas a que concorre nesta região de Lisboa (57% do valor total que lhe foi adjudicado, daí a cor laranja no mapa da direita nesta região). O actor 7 muito poucas vezes se apresenta a concurso no Algarve, nos Açores e na Madeira, não lhe sendo por isso adjudicadas obras públicas nestas regiões. No Norte também não lhe foi atribuída qualquer empreitada no período de referência.

Figura 17 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 7

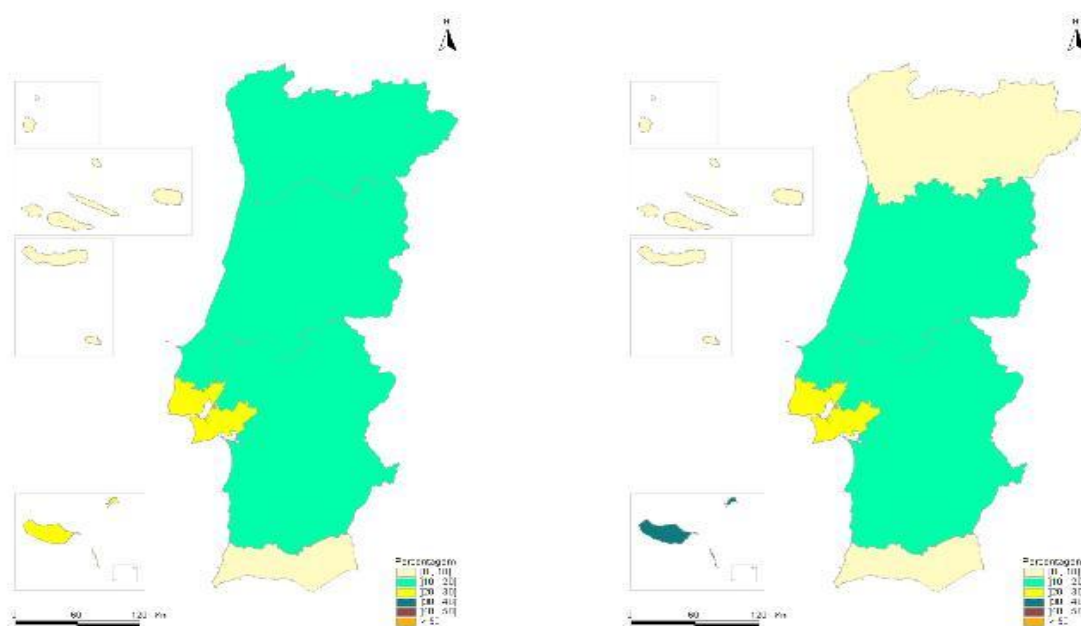


O actor 8 que se segue, tendo também a sua sede na região de Lisboa, tem uma série de características que temos de salientar e que não são usuais nos 17 actores em presença. Em primeiro lugar, é um actor que existe há 86 anos e há 50 anos que detém alvará de construção, por conseguinte e à semelhança do actor anterior, tem uma “acumulação” de capitais tradicional, cultural, social, relacional, posicional, económico e tantos outros impossíveis de definir que muitos dos actores do nosso estudo de caso não possuem. Outra das características deste actor é a sua dimensão. Não é uma empresa pequena, sendo antes um grupo composto de várias empresas, cujas estratégias de aquisição têm sido a integração vertical, horizontal e a diversificação de actividades. Já não é apenas um “construtor” é muito mais do que isso, ganhando esta designação, na nossa opinião, já não na dimensão material do sector em si, mas, antes, na acepção dada por Ramos Rosa no sentido de que “(...) a obra nunca será uma propriedade mas sim a actividade incessante de um operário que se constrói a si mesmo em cada gesto construtivo.” Este actor 8 constitui, de facto, um actor que se tem construído a si mesmo em cada gesto construtivo, tendo em consideração a sua existência e permanência na actividade, no tempo. Ao manter o nome dos “familiares” (à semelhança aliás do actor anterior e de uma série de actores do nosso estudo de caso), manutenção de capital cultural na

acepção de Bourdieu, parece haver nessa manutenção como que uma espécie de “taxa de memória” de que estes actores não se querem desfazer, constitui para eles, com certeza, uma “taxa fixa de memorização” com benefícios para os detentores dos “capitais” associados à empresa. Para este actor 8, o importante já não são apenas as actividades no sector da construção que continua a desenvolver como “se de uma escola de engenharia se tratasse” (palavras chave que se retiram do seu cartão de visita na Internet) mas tantas outras actividades em que se vai especializando e aperfeiçoando como na área dos serviços, na área financeira, na área industrial e mesmo na área social (concessão de serviços hospitalares).

Mas, nesta parte, queríamos apenas salientar o posicionamento nos mercados públicos da empresa do grupo relacionada com as actividades do sector da construção (empresa que esteve na origem da formação do grupo empresarial a que este actor 8 pertence). Assim, o actor 8 apresentou-se em consórcio na Madeira (28% do valor total proposto pelo actor 8), em Lisboa (26%), e com igual representatividade nas regiões do Norte (14.6%) e no Alentejo. Os Açores e o Algarve são as regiões menos escolhidas pelo actor 8 para desenvolver infra-estruturas. Em termos de valor adjudicado, o actor 8 é bem considerado pelas entidades promotoras de obras públicas na região do Norte, região onde lhe foram adjudicadas infra-estruturas por mais de 33% do valor total adjudicado a este actor. Lisboa também lhe adjudicou obras públicas importantes (21%), bem como as entidades do Centro (16%) e do Alentejo (16%).

Figura 18 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 8

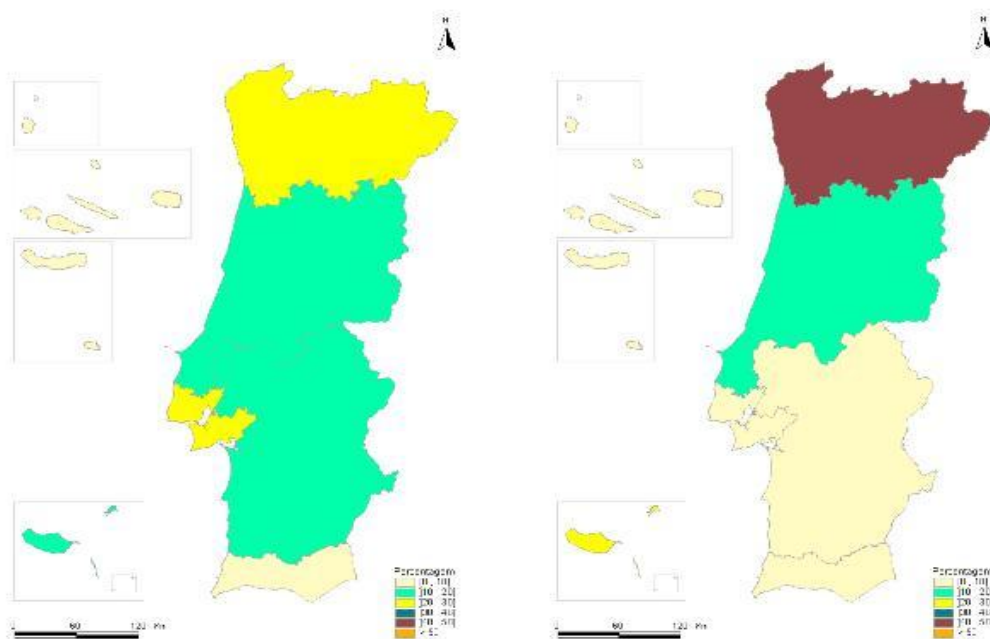


Também o **actor 9**, à semelhança do actor anterior, é um actor com longa experiência, tanto nos mercados públicos, como nos mercados privados da construção. O actor 9, sendo também um grupo composto de empresas com múltiplas actividades, empresas que foram sendo adquiridas como estratégia de concentração vertical, horizontal e de diversificação, é um dos três actores do estudo de caso que tem a sua sede na região Norte. Existe há 89 anos e tem alvará de construção há 39 anos com o actual nome da empresa, que não é o inicial. Este actor 9 tem características muito semelhantes às apontadas ao actor anterior em termos de manter e expandir uma série de capitais como o tradicional, cultural, social, económico, relacional e outros. O facto de manter o nome familiar na designação da empresa traduz também como que uma “taxa fixa de memorização” do legado deixado pelos seus antepassados de que se orgulharão e quererão a todo o custo manter. Esta particularidade, também apontada ao actor anterior, é comum a outros actores.

No caso do actor 9, a “taxa de memória” é um “capital” de tal forma importante que, tendo este actor estado já muitas vezes em fortes dificuldades financeiras e económicas, tem, contudo, sabido sempre superar e recuperar dessas vicissitudes vividas. Nos mercados públicos é um actor que se propõe à realização de obras públicas em todas as

regiões, sendo a menos preferida a Região Autónoma dos Açores. Em termos de obras públicas adjudicadas e, talvez, por ter a sua sede no Norte é nesta que acumula maior valor adjudicado (46% do total), seja por ser um actor sobejamente conhecido nessa região, seja pelo seu extenso curriculum em termos de concretização de infra-estruturas. Na Madeira também parece ser um actor muito reconhecido já que lhe foram adjudicadas obras públicas que envolveram 27% do valor total.

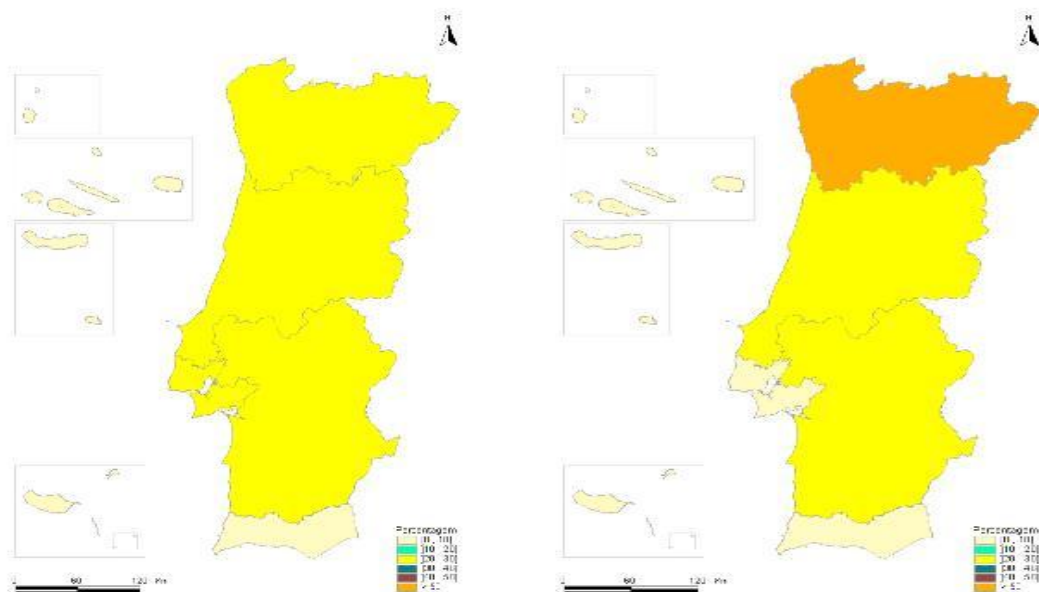
Figura 19 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 9



O actor 10 que analisamos de seguida, é um actor cuja sede é na região de Lisboa, existe há 49 anos e tem alvará de construção com o mesmo número de anos. É uma empresa de menor dimensão que os actores anteriores, sendo, contudo, uma grande empresa que se encontra filiada na ARGEC há 17 anos consecutivos. Como se pode observar nos mapas que se seguem, o actor 10 apresentou propostas nas regiões Norte, Centro, Lisboa e Alentejo por valores que excedem os 20% por região o valor total que propôs em concursos de obras públicas. Os Açores e a Madeira não são regiões onde se posiciona. Em termos de valor adjudicado entre 2000 e 2007, foi sobretudo no Norte que ganhou obras públicas com importância (50% do valor total que lhe foi adjudicado), seguindo-se a região do Centro com 29%. No Alentejo também conseguiu uma parte de mercados públicos importantes mas, em Lisboa, no Algarve e Regiões

Autónomas a sua presença não é importante neste período. O actor 10, à semelhança do actor 7 e de outros actores cuja dimensão não é das maiores, tem de ponderar muito bem as suas decisões em termos de posicionamento regional dada a sua dimensão e dados os custos de capacidade produtiva que é preciso instalar sempre que uma obra pública é adjudicada em determinada região.

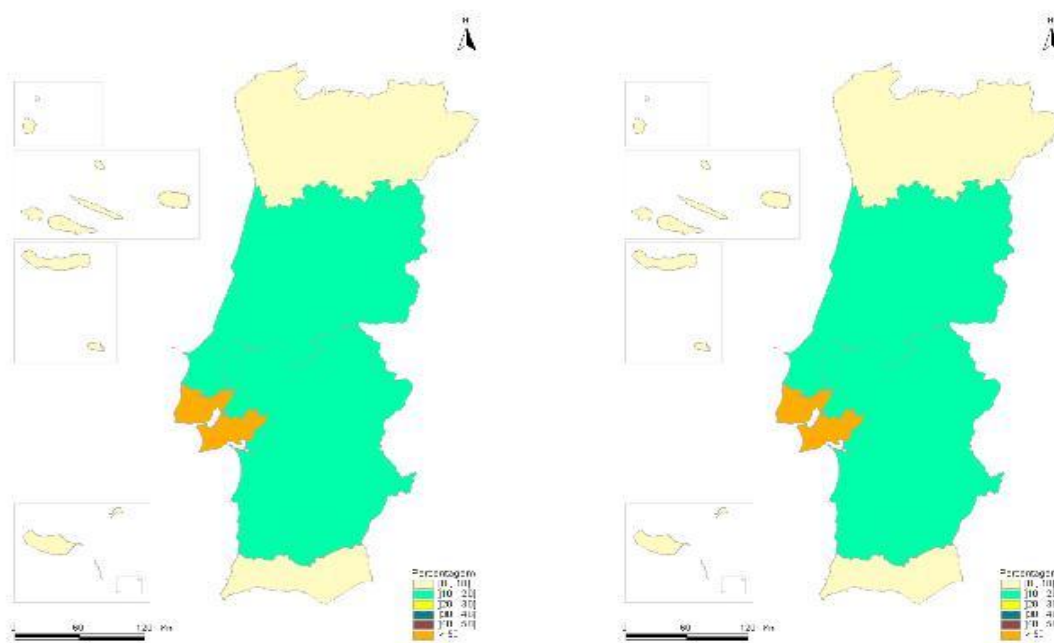
Figura 20 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 10



Também o actor 11, cuja dimensão é semelhante à do actor anterior e de outros actores, isto é, não detendo uma das maiores dimensões, tem de ponderar também as suas tomadas de decisão em termos de presença nos mercados públicos. Este actor 11 até 2007 tinha 48 anos de existência e 47 anos de alvará, sendo também um actor com muita experiência nas actividades do sector. A região que prefere ir a concursos de obras públicas é a região de Lisboa que envolveu nos oito anos de referência cerca de 33% do valor total proposto por este actor. As outras duas regiões que se seguem para concorrer são o Centro (18%) e o Alentejo (15%). Os Açores e a Madeira não são regiões onde o actor 11 concorra. Em termos de valor adjudicado é de novo a região de Lisboa que representa as infra-estruturas que desenvolve no período de referência, tendo as entidades desta região absorvido mais de 64% do valor total que foi adjudicado a este

actor., seguindo-se o Centro (17%) e o Alentejo (11%). Como dizíamos, pela sua menor dimensão, o actor 11 parece apenas concorrer em regiões que conhece bem, pois são nestas que consegue deter alguma quota de mercado para ele representativa.

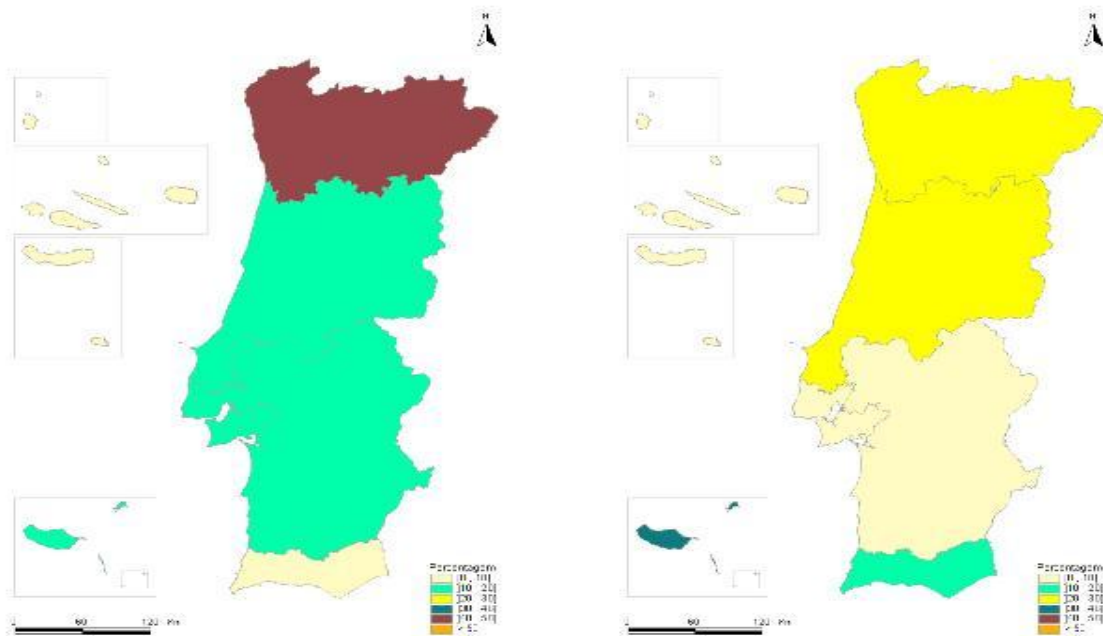
Figura 21 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 11



Também o actor 12 que se segue, tem a dimensão semelhante ao actor anterior, ou seja, no conjunto dos actores é também de menor dimensão, por essa razão também escolherá muito bem os mercados públicos onde pretende intervir. É um actor que existe há 50 anos e há 49 anos que tem um alvará de construção, logo, também tem uma larga experiência de cooperação e intervenção nas actividades do sector da construção. Sendo outro dos actores que tem sede na região Norte não surpreende que seja nesta região que mais propostas apresente (43% do valor total proposto), sendo a segunda região preferida a região Centro (17%). A região da Madeira foi, no período de referência, outra região que o actor 12 tentou conquistar (apresentou propostas pelo valor de 11% do total), não sendo os Açores nem o Algarve regiões que tenha dado importância. A Madeira foi de facto a região para onde tentou “sair” (atente-se que este actor não tem uma dimensão muito grande e a sua sede é na região Norte), tendo as

entidades madeirenses adjudicado obras públicas ao actor 12 que envolveram quase 40% do valor total que lhe foi adjudicado em oito anos. As regiões do Norte e centro foram depois as regiões que mais obras públicas lhe adjudicaram (quase 45% do valor total).

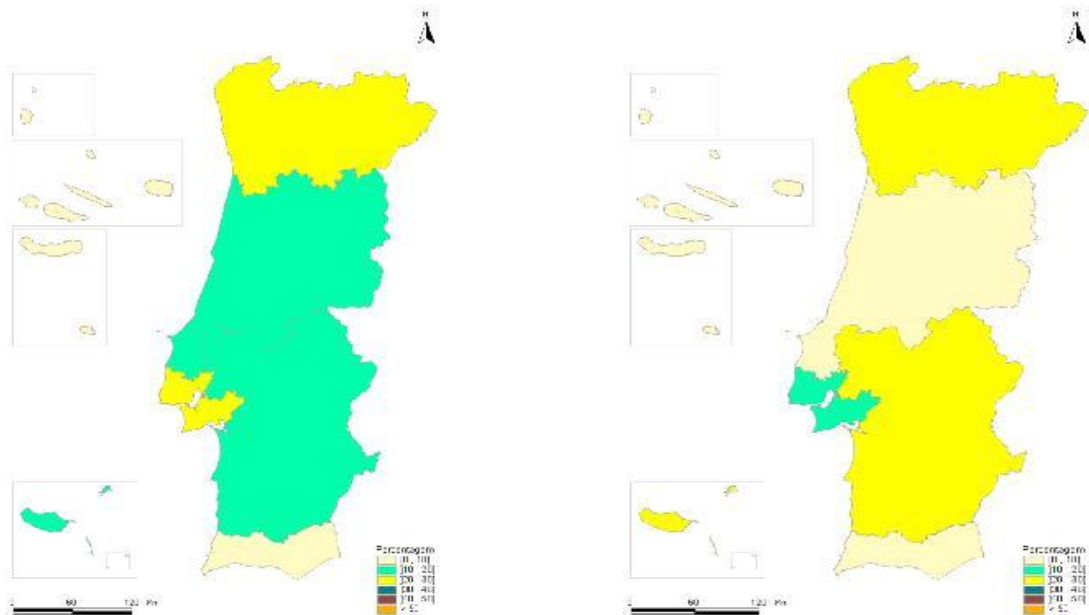
Figura 22 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 12



O actor 13 que se segue é também um actor de grande dimensão à semelhança dos actores 1, 8 e 9 já analisados. Assim como referimos em relação a estes últimos actores, também o actor 13 tem procurado manter e expandir todos os “capitais” possíveis, desde o tradicional, familiar, ao social, ao cultural, ao económico e outros. O actor 13 é apenas uma das empresas que pertence ao grupo empresarial do actor 13, actor 13 este que apenas desenvolve actividades de construção mas cujo nome desta empresa é o mesmo que é detido pelo grupo empresarial, aspecto que nos parece importante por parecer querer dar visibilidade a um “capital tradicional, social e familiar”. Este actor parece manter-se “fiel” ao legado herdado, à “memória” dos seus antepassados, mantendo a designação familiar de origem e ainda que o seu universo de actividades já não se restrinja à construção, não altera, no entanto, a designação herdada. Esta

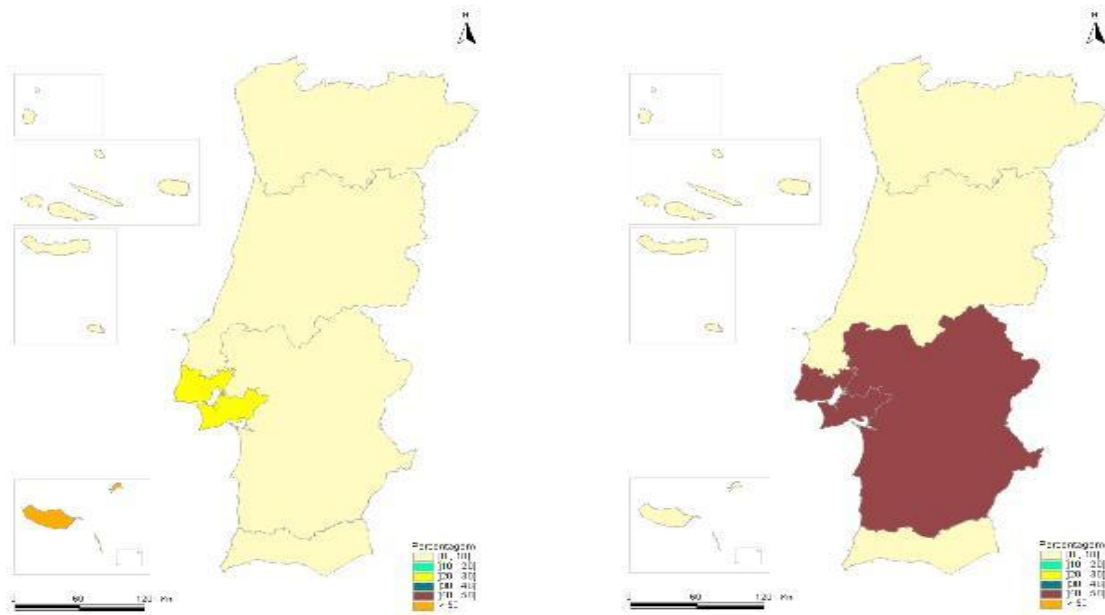
característica também se encontra no actor anterior e nos outros actores de quem referimos manterem as designações herdadas. No que se refere ao seu posicionamento nos mercados públicos e dado ser um actor que tem a sua sede no Norte e que existe há 61 anos, não será difícil pensar que concorrerá em toas as regiões do país, uma vez que, como grupo de empresas que é, terá maior capacidade de se “posicionar” em qualquer região. Como podemos observar nos dois mapas seguintes, o actor 13, concorreu a todas as regiões NUT's II de Portugal, sendo a região de Lisboa onde se apresentou com maior valor (30%) e depois no Norte (20%). A região onde menos se posiciona em concurso é nos Açores, região aliás que lança infra-estruturas de grande dimensão muito raramente. Como valor adjudicado a região Norte é a que se situa em primeiro lugar (24%) mas em todas as outras regiões também lhe são adjudicadas obras públicas, quer por ser um actor com um vasto curriculum no sector, quer pela sua dimensão empresarial e económica.

Figura 23 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 13



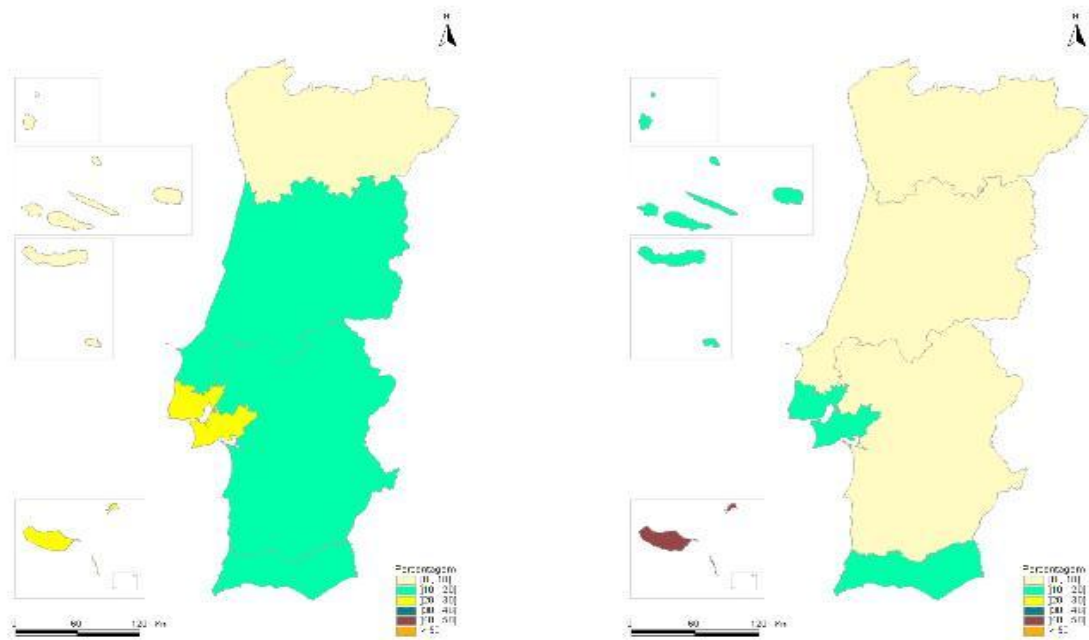
O actor 14 com sede na região de Lisboa é também um actor que não tem uma dimensão muito grande e é o actor com menos anos de existência entre todos os outros actores (tem 28 anos), pese embora já detenha alvará de construção há 27 anos. É um actor de alguma forma especializado, concorrendo preferencialmente à região da Madeira (51% do valor total que apresentou) e em Lisboa (24%). Porém na Madeira e entre 2000 e 2007 não conseguiu qualquer adjudicação, sendo as regiões de Lisboa e do Alentejo as que mais obras públicas lhe adjudicaram (87% do valor total que lhe foi adjudicado).

Figura 24 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 14



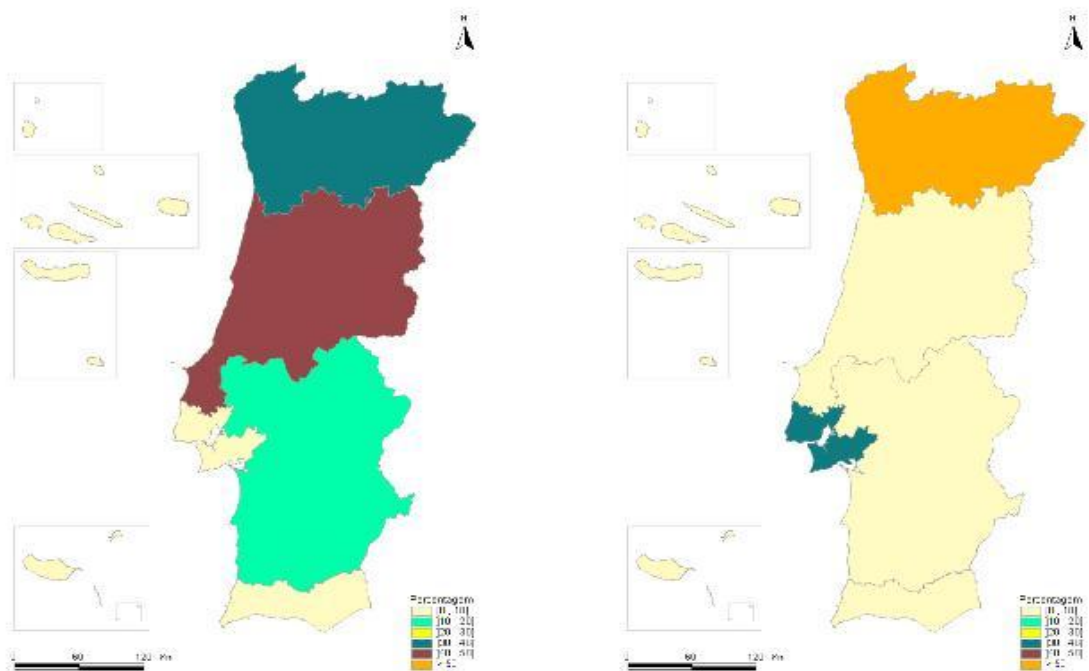
O actor 15, sendo um actor com 34 anos de existência e com 33 anos de alvará de construção registou no período de referência alterações muito significativas em termos de dimensão. Tendo atravessado vários períodos complicados ao longo de alguns anos, contudo, conseguiu também ir superando as suas dificuldades sendo hoje um actor importante quer nas regiões continentais, quer nas regiões autónomas. Como podemos observar nos dois mapas que se seguem, o actor 15 nos oito anos de referência apresentou propostas na Madeira (24% do valor total que propôs), em Lisboa (21%) e em todas as outras regiões com um valor menor. Curiosamente é na Madeira que consegue um posicionamento muito importante, sendo-lhe adjudicadas obras públicas que envolveram mais de 48% do valor total que lhe foi adjudicado, sendo nesta região que se demarca o seu posicionamento em termos de mercados públicos.

Figura 25 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 15



O actor 16 distingue-se de todos os outros actores pela sua especialização específica. É um actor de dimensão mais reduzida que os restantes, com 51 anos de existência e 41 anos de alvará. Tem sede na região de Lisboa e apresentou propostas sobretudo nas regiões do Centro (43% do valor total proposto) e na região Norte (36%). O Alentejo também foi uma região onde apresentou propostas a concurso (13%) mas todas as outras regiões NUT's II não foram importantes para o actor 16 concorrer. Também a região do Norte (58%) foi a que lhe adjudicou mais obras públicas, seguindo-se a região de Lisboa (33%), regiões que, em conjunto, lhe adjudicaram mais de 90% do valor total que lhe foi atribuído em mercados públicos no período de referência da análise (2000-2007). Dada a sua forte especialização e dimensão é natural que este actor não concorra a todas as regiões mas apenas nas que promovem actividades relacionadas com a sua especialização, actividades tuteladas por grandes centros urbanos do país.

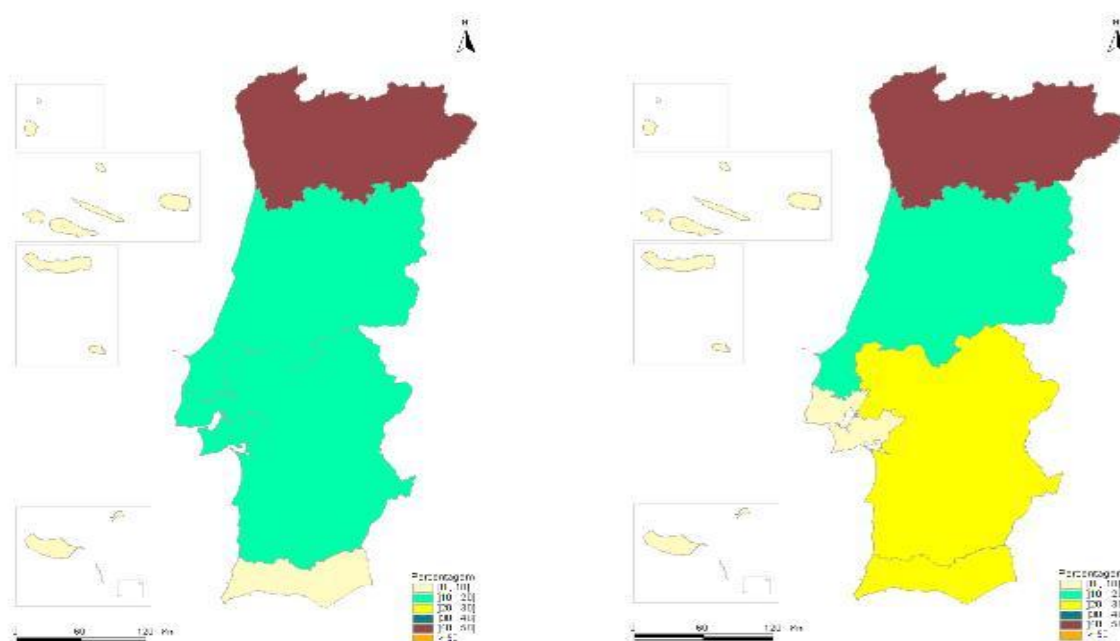
Figura 26 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 16



O actor 17, com sede na região do Norte é um actor de grande dimensão, dimensão que foi consolidada no período de análise da informação. O seu posicionamento nos mercados públicos tem vindo a tornar-se relevante nos últimos anos, em resultado de fusões e aquisições de novas empresas que tem vindo a realizar, quer como estratégia de concentração vertical, quer horizontal que tem implementado nos últimos anos, razão porque não colocámos no quadro o número de anos de existência deste actor. A sua designação em comparação com a dos outros actores é muito recente, já que resultou da fusão de dois grandes actores anteriores, detendo, por conseguinte, capital social que as organizações anteriores detinham mas que não transparece na sua nova designação.

Neste contexto, observando os dois mapas que se seguem, pode ver-se que é um actor que intervém sobretudo nos concursos lançados na região Norte (42%), sendo também nesta região que consegue ganhar quotas de mercado público significativas (mais de 42% do valor total adjudicado). Contudo, outras regiões se têm oferecido ao actor para concorrer e ganhar obras públicas como nas regiões do Alentejo e Algarve, regiões que, em conjunto, lhe adjudicaram obras públicas por cerca de 43% do valor total.

Figura 27 – Distribuição Regional do Valor Total Proposto e do Valor Adjudicado ao actor 17



Do exposto anteriormente sobre a distribuição por actor, dos valores propostos e adjudicados, construímos o seguinte quadro resumo sobre o posicionamento dos actores nos mercados públicos adjudicados pelas entidades das regiões NUT's II:

Quadro n.º 59 - Posicionamento Regional dos Actores

NUT's II	Entre 0-10%	De 10 a 20%	De 20 a 30%	De 30 a 40%	De 40ª 50%	Acima de 50%	Nº Actores p/ região
	Nº dos Actores	Nº dos Actores	Nº dos Actores	Nº dos Actores	Nº dos Actores	Nº dos Actores	
Norte	3; 15	1, 4, 5, 6	2, 12, 13		9, 17	10, 16	13 actores
Centro	13; 14; 15	1, 2, 5, 8, 9, 11, 17	6, 7, 10, 12	3			15 actores
Lisboa	9; 12	1, 2, 13, 15		3, 4, 16	5, 14	7, 11	13 actores
Alentejo	9; 12; 15; 16	1, 4, 8, 11	3, 7, 10, 13, 17	2, 5	6, 14		17 actores
Algarve	1, 4, 8, 9, 11, 13	2, 6, 12, 15	17				11 actores
Açores	1, 4, 7, 8, 9, 13, 14	15					8 actores
Madeira	5	4	8, 9, 13	1, 8, 12	15		9 actores

Fonte: Autor

São raros os actores que se posicionem em determinada região com mais de 50% do valor adjudicado em obras públicas (penúltima coluna do quadro anterior), no período

2000-2007, sendo as excepções os actores 10 e 16 na região Norte, o que não nos surpreende, por um lado, porque ao actor 10 apenas lhe foram adjudicadas obras públicas em 3 regiões (Norte, Centro e Alentejo) e o actor 16 por ser um actor muito especializado, também concorre apenas nas regiões que promovam a realização específica das infra-estruturas onde detém vantagens competitivas. Por outro lado, existem dois actores com mais de 50% do valor que lhes foi adjudicado na região de Lisboa, os actores 7 e 11. Sobre o actor 7, que tem mais de um século de existência, referimos a sua característica de ser uma empresa de não muito grande dimensão e de concorrer de preferência na área metropolitana de Lisboa, o que lhe tem dado bons resultados. O actor 11 tendo a sua sede na região de Lisboa e não sendo também de grande dimensão, pondera em concorrer sobretudo em Lisboa o que também lhe dá bons resultados. Do quadro é também possível retirar que na região dos Açores as quotas de mercados públicos atribuídos aos actores são de reduzida dimensão (até 10% do valor global que lhes foi adjudicado), o que significa não lançar esta Região Autónoma infra-estruturas de dimensão significativa. Na linha correspondente à região da Madeira, veja-se como é o actor 15 o que detém um posicionamento mais significativo nesta região, com uma quota de mercado público superior a 40%. Os restantes oito actores que concorrem na Região Autónoma da Madeira, registam todos valores de adjudicação inferiores a 40% dos seus valores totais de adjudicação.

De toda a análise anteriormente feita podem-se retirar algumas conclusões:

- São poucos os actores que concorrem às Regiões Autónomas, quer dos Açores, quer da Madeira. Os que ali concorrem e vêem obras públicas a serem-lhes adjudicadas, são actores que já actuam nestas partes do território há uns anos sendo, por isso, conhecidos pelas entidades públicas e em relação aos quais o conhecimento e a confiança devem desempenhar um papel importante para lhes serem adjudicadas as infra-estruturas;
- O facto de um actor ter sede numa dada região não o impede de concorrer em outras regiões e ganhar nessas regiões mercados públicos importantes;
- A dimensão de um actor, se grande, confere-lhe maior capacidade financeira, tecnológica e de recursos para se posicionar em todas as regiões. Os actores de

menor dimensão ponderam as suas decisões em termos de custos de transferência tecnológica e/ou de capacidade produtiva, para além de outro tipo de investimento que teriam de realizar;

- Nem sempre a região que um actor preferiu para concorrer com maior valor foi a que lhe adjudicou maior valor de obras públicas.

Analisado o posicionamento regional dos actores nos mercados públicos em termos regionais, passamos, então, a analisar o seu posicionamento em termos de rede global de relações que estabeleceram estes 17 actores no período de 2000 a 2007.

5.6. Análise estrutural da rede de relações dos actores

Quem dispensa a reputação? Quem dá o respeito e a veneração às pessoas, às obras, às leis, aos grandes, senão esta faculdade imaginante? Como todas as riquezas da Terra são insuficientes sem o seu consentimento!

in Pascal (2000)

Para a análise de redes sociais (ARS) que se seguirá tivemos presente uma pergunta que considerámos fundamental feita por Pascal: *quem dá o respeito e a veneração às pessoas, às obras, às leis, aos grandes, senão esta faculdade imaginante?*

Utilizando nesta nossa abordagem uma análise de redes como relações - que podem ser medidas e visualizadas - entre actores, sabemos que com a adopção desta perspectiva se perde muita da informação, já que o que se pretende é visualizar, de forma abstracta, num espaço a duas dimensões as relações que os actores preferencialmente estabeleceram entre si para intervir nos mercados públicos. Nesta análise, para além do número do actor que será apresentado nos esquemas gráficos, nada saberemos dos atributos dos nós (Actores) que os compõem, razão porque antes analisámos algumas características económicas e financeiras. Serão as relações destes actores casuais ou consistentes e duradouras? Quem se relaciona com quem e porquê? Eis as perguntas que nos colocámos para iniciar a análise que se seguirá. De seguida, e a partir da informação que recolhemos, apresentamos a Matriz Estrutural de relações entre os actores a que chegámos.

Considerando os actores colocados em linha (i) e que o valor em cada célula corresponderá à relação que o actor (i) estabelece com um dado actor (j), sendo os valores de (i) para (j) iguais aos valores de (j) para (i) porque a matriz é simétrica e quadrada (nxn), obtivemos a seguinte matriz estrutural de relações entre os actores:

Quadro n.º 60 - Matriz Estrutural de Relações dos Actores

	Actor 1	Actor 2	Actor 3	Actor 4	Actor 5	Actor 6	Actor 7	Actor 8	Actor 9	Actor 10	Actor 11	Actor 12	Actor 13	Actor 14	Actor 15	Actor 16	Actor 17
Actor 1		4	3	7	0	11	2	3	8	1	3	9	40	1	17	0	7
Actor 2	4		1	22	3	2	2	0	1	3	1	0	2	0	1	0	1
Actor 3	3	1		5	1	0	5	0	1	6	13	5	1	2	4	0	5
Actor 4	7	22	5		7	14	2	1	0	21	7	18	0	0	3	0	4
Actor 5	0	3	1	7		3	0	3	0	0	6	2	7	0	13	0	0
Actor 6	11	2	0	14	3		0	0	0	0	0	0	12	1	0	0	3
Actor 7	2	2	5	2	0	0		1	0	0	0	1	1	2	33	0	0
Actor 8	3	0	0	1	3	0	1		31	0	3	0	15	0	2	10	15
Actor 9	8	1	1	0	0	0	0	31		1	5	0	10	0	9	7	50
Actor 10	1	3	6	21	0	0	0	0	1		6	1	0	0	0	0	2
Actor 11	3	1	13	7	6	0	0	3	5	6		0	1	1	1	0	0
Actor 12	9	0	6	18	2	0	1	0	0	1	0		0	0	0	0	0
Actor 13	40	2	1	0	7	12	1	15	10	0	1	0		16	3	0	10
Actor 14	1	0	2	0	0	1	2	0	0	0	1	0	16		0	0	0
Actor 15	17	1	4	3	13	0	33	2	9	0	1	0	3	0		0	0
Actor 16	0	0	0	0	0	0	0	10	7	0	0	0	0	0	0		1
Actor 17	7	1	5	4	0	3	0	15	50	2	0	0	10	0	0	1	

Fonte: autor

A matriz estrutural antes apresentada diz-nos, no cruzamento entre linhas e colunas (excepto diagonal) o número de vezes que cada actor do estudo de caso se associou com outro actor para apresentar uma proposta a um concurso de obras públicas no período decorrido entre 2000 e 2007.

Esta primeira matriz estrutural (não binária) da rede de relações dos actores do nosso estudo de caso fornece-nos informação relevante sobre os actores que são mais e menos preferidos no estabelecimento de associações estratégicas para uma candidatura à realização de obras públicas. Assim, por exemplo, o actor 1 associou-se 40 vezes com o actor 13, ou seja, estes dois actores concorreram em consórcio a 40 concursos de obras

públicas de 2000 a 2007. Também é visível que o actor 1 nunca se associou com o actor 5 nem com o actor 16.

A leitura dos valores mais elevados em cada linha, diz-nos quais foram os actores preferencialmente escolhidos pelo actor (i) para formar alianças estratégicas de intervenção nos mercados públicos. Um valor nulo na linha do actor (i) significa que este actor nunca se associou ao actor em coluna que regista esse valor nulo. Por exemplo, o actor 13 nunca se associou com o actor 4 e vice-versa e também nunca se associou com o actor 12 apesar deste actor ter a sede na mesma região que o actor 13.

Porque nunca se terão associado estes actores? Mais adiante tentaremos sistematizar o que pensamos da existência ou ausência de relações entre os actores, depois de termos mais informação sobre a análise da rede global de relações e, também, da rede de relações de cada um dos actores.

A partir desta matriz, que nos dá já alguma informação sobre a densidade *preliminar* da rede de relações global, construímos uma outra - a matriz estrutural binária - matriz que apenas inscreve nas suas células informação sobre se um determinado actor em linha (i) estabeleceu (se sim = 1) ou não (se não = 0) uma relação com os outros actores. Nesta matriz, como se depreende, perde-se alguma informação. Porém, o programa informático UCINET 6 apenas aplica a metodologia de análise de redes a matrizes estruturais binárias, já que determinados algoritmos subjacentes a determinados cálculos tornar-se-iam demasiado complexos acaso a matriz estrutural fosse valorizada e não binária. Assim sendo, construímos a seguinte matriz estrutural binária para introduzir no UCINET 6.

Quadro n.º 61 - Matriz Estrutural Binária dos Actores

	Actor 1	Actor 2	Actor 3	Actor 4	Actor 5	Actor 6	Actor 7	Actor 8	Actor 9	Actor 10	Actor 11	Actor 12	Actor 13	Actor 14	Actor 15	Actor 16	Actor 17	∑ da linha
Actor 1		1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	14
Actor 2	1		1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	0	1	12
Actor 3	1	1		1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	13
Actor 4	1	1	1		1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	12
Actor 5	0	1	1	1		1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	9
Actor 6	1	1	0	1	1		0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	7
Actor 7	1	1	1	1	0	0		1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	9
Actor 8	1	0	0	1	1	0	1		1	0	1	0	1	0	1	1	1	10
Actor 9	1	1	1	0	0	0	0	1		1	1	0	1	0	1	1	1	10
Actor 10	1	1	1	1	0	0	0	0	1		1	1	0	0	0	0	1	8
Actor 11	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1		0	1	1	1	0	0	11
Actor 12	1	0	1	1	1	0	1	0	0	1	0		0	0	0	0	0	6
Actor 13	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0		1	1	0	1	12
Actor 14	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	1		0	0	0	6
Actor 15	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	0		0	0	10
Actor 16	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0		1	3
Actor 17	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	0	0	1		10

Fonte: autor

Esta obtenção da matriz estrutural com valores binários, representando uma simplificação das relações dos actores do nosso estudo de caso, tem por objectivo preencher requisitos metodológicos exigidos com a análise de redes sociais através da utilização do *software* UCINET. Assim, onde se apresenta em determinada célula o valor 1, significa que este actor em linha estabeleceu uma relação com o actor da coluna e sempre que se tem numa célula o valor zero significa que não se estabeleceu qualquer relação. Logo, ao transformarmos a primeira matriz numa matriz estrutural binária, procedemos a simplificação significativa das relações dos actores, já que apenas dizemos se o actor teve ou não uma relação com outro actor, nada nos dizendo o valor 1 (no caso de ter havido relação) nem o valor zero (quando não se estabeleceu qualquer relação) sobre a frequência das relações estabelecidas entre os actores.

Da matriz estrutural binária obtida para as relações estabelecidas entre os actores, podemos como primeira conclusão retirar que o actor 1 é o que apresenta maior

número de relações com os outros actores do estudo de caso (14 actores), sendo depois o actor 3 (que vimos no ponto anterior não ser um actor de grande dimensão) o segundo a estabelecer mais relações com 13 actores dos 16 possíveis com quem podia estabelecer relações (não contando consigo próprio). Seguem-se depois três actores que se relacionaram com 12 actores, os actores 2, 4 e 13.

Considerando que não vamos ter em conta as relações reflexivas, isto é, as relações representadas na diagonal principal da matriz (relação do actor consigo próprio), o actor 1 apenas não estabeleceu qualquer relação com o actor 5 e o actor 16. Vemos, depois, que o actor 3 estabeleceu 13 relações com os outros actores, não se relacionando com 3 dos actores em presença (os actores 6, 8 e 16), e assim por diante. Dos 17 actores seleccionados para o nosso estudo de caso, pelo critério de antiguidade de filiação na ARGEC, constatamos que o actor 16 foi o que estabeleceu menor número de relações com os outros actores, já que se relacionou apenas com os actores 8, 9 e 17 o que não nos surpreende, uma vez que como vimos no ponto anterior é um actor muito especializado. Veremos que este actor, em conjunto com os outros actores que estabeleceram um número reduzido de relações (actores 6, 12 e 14) constituirão um grupo especial, já que não estabelecem muitas relações com os outros mas revelam-se essenciais nas parcerias estabelecidas, seja em termos de mercado regional, seja, pela especialização que apresentam.

Como é visível na matriz apresentada, as relações estabelecidas entre os actores são recíprocas, ou seja, o somatório das relações que cada actor em linha estabeleceu com os outros actores em coluna, é igual ao somatório que se obteria em coluna. Faz sentido a simetria das relações, já que o universo de obras públicas analisadas foi o mesmo para todos os actores, analisámos todas as propostas apresentadas por cada actor, bem como os actores com quem se associaram para concorrerem nos mercados públicos.

A observação exaustiva das matrizes estruturais¹⁷ antes apresentadas, fornecendo informação rica sobre cada um dos actores individualmente, não consegue dar-nos, porém uma leitura simples da rede global dos nossos actores. Ou seja, através das matrizes anteriores não se consegue visualizar de forma clara quem se relaciona com quem e que actores possuem maior densidade nas suas relações, que actores serão mais centrais e outras medidas que a olho nu dificilmente se conseguirão obter. Por esta razão, introduzimos a nossa matriz estrutural binária no *software* UCINET (Borgatti, S.P., Everett, M.G. and Freeman, L.C. (2002) *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard, MA: Analytic Technologies), para inferir sobre as relações do conjunto dos 17 actores. De acordo com Hanneman e Riddle (2005), existem três grandes razões para utilizar os métodos “formais” na representação de redes sociais:

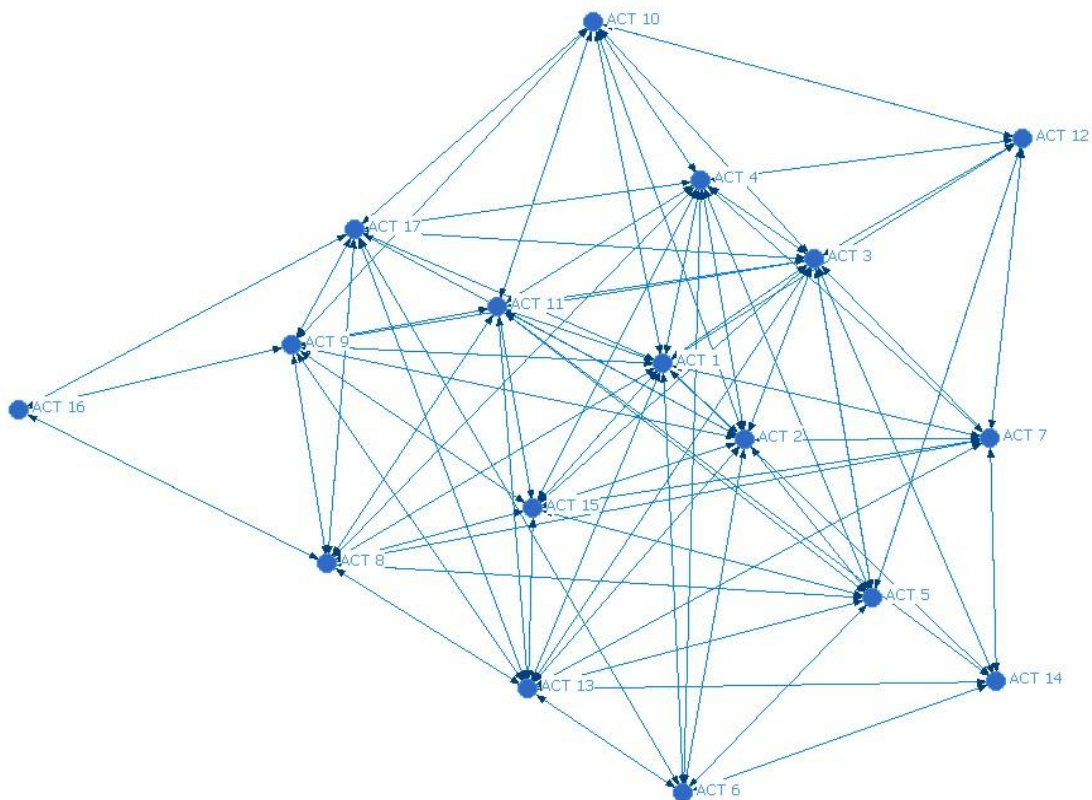
- *As matrizes e os grafos são concisos e sistemáticos. Resumem e apresentam muita informação de forma rápida e obriga-nos a ser sistemáticos e exaustivos na descrição de padrões de relações sociais;*
- *As matrizes e os grafos permitem utilizar rankings para a análise da informação. Isto é muito útil, já que a análise sistemática de uma rede pode ser extremamente trabalhosa se o número de actores ou os tipos de relações entre os actores for muito elevado. Grande parte deste trabalho é lenta, repetitiva e pouco interessante porque exige grande precisão.*
- *As matrizes e os grafos têm regras e convenções. Às vezes são as regras e as convenções que permitem que comuniquemos entre nós com clareza. Também as regras e as convenções da linguagem matemática e dos grafos permitem, em si mesmas, ver matrizes na informação que poderíamos passar por alto se apenas as tivéssemos descrito por palavras. (tradução nossa)*

¹⁷ Para Lazega (1998), o “método dito «estrutural» parte da observação das relações e da ausência de relações entre os membros de um conjunto social. A partir destas constatações, o método procura reconstituir um **sistema de relações** e em descrever a influência deste sistema sobre o comportamento dos seus membros. (...) Na sua linguagem, uma «**estrutura**» é pois uma **representação simplificada** deste sistema social complexo.” (sublinhados do autor)

Poderíamos acrescentar ainda a máxima de Adorno (2001) de que “ (...) *em plena rede das relações, inteiramente abstractas já, dos homens entre si e com as coisas, esfuma-se a capacidade de abstracção*”, ou seja, dentro das relações que se estabelecem, sendo inúmeras e diversas, tornam-se por isso demasiado abstractas, daí que a representação da rede de relações ajude a perspectivar uma visão de conjunto, o que de *per si* não seria possível.

Na posse das vantagens da análise de redes de relações sociais, vejamos a representação gráfica da rede de relações dos nossos actores estudo de caso:

Figura 28 - Rede de Relações dos Actores do estudo de caso



Como é visível, é possível observar na rede global de relações dos nossos actores apresenta uma única componente, é uma rede de relações densa e não existem actores isolados. Todos os actores se relacionam (directa ou indirectamente) com todos, mas como veremos nem todos apresentam a mesma estrutura de relacionamento como veremos na análise das *ego networks* e como tínhamos avançado, aliás, quando

visualizámos a matriz estrutural construídas. Na análise de redes estamos interessados na estrutura de relações e não nas características de um actor individualmente, daí que, (...) *La mayor diferencia entre los datos convencionales y los reticulares, es que los datos convencionales se centran en actores y atributos mientras los datos de red se centran en actores y relaciones.*" (Hanneman, Robert A. 2000: 6).

Sendo a primeira ideia de que estamos perante uma rede densa vejamos os resultados obtidos do programa UCINET 6 sobre a densidade da rede de relações dos nossos actores:

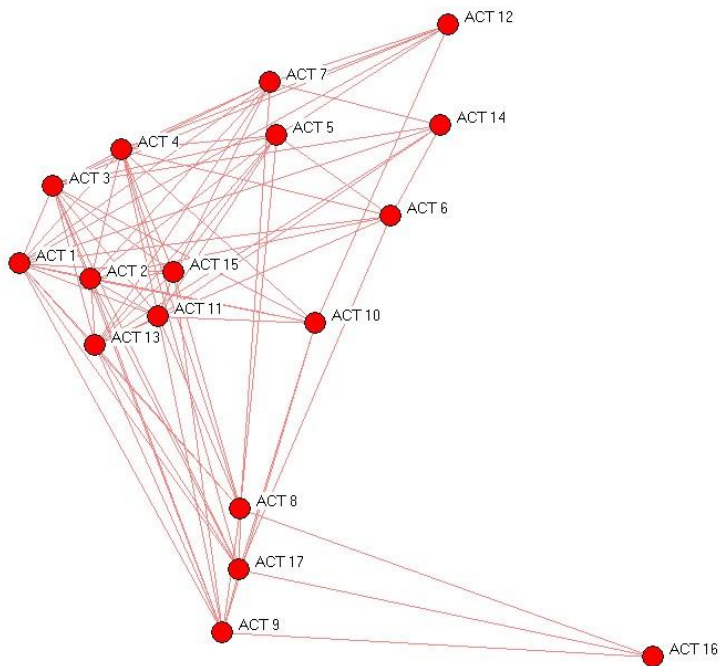
DENSITY / AVERAGE MATRIX VALUE

	Density	No. of Ties
Matriz Actores Tese Final	0.5956	162.0000

Output generated: 26 Feb 09 13:12:15
Copyright (c) 1999-2008 Analytic Technologies

Como se pode ver, a matriz estrutural dos nossos actores tem uma densidade elevada (densidade como sendo o rácio entre o número de ligações existentes e o número de ligações possíveis), atingindo quase 60%, valor que raramente se verificou nos exemplos que tivemos conhecimento, traduzindo terem sido estabelecidas muitas relações face ao total que seria possível obter. Também este valor elevado de densidade pode significar que estamos perante um grupo coeso, onde os actores de forma directa ou indirecta têm contacto com os outros actores. De facto, solicitando no UCINET 6 a representação gráfica da matriz de relações dos nossos actores em termos de componentes principais obtivemos:

Figura 29 – Rede de componentes principais dos actores



Como se pode observar existem principalmente dois grupos de relações dos nossos actores: um grupo constituído pelos actores 8, 17, 9 e 16, actores que vimos antes deterem algumas características particulares como serem de menor dimensão e não estabelecerem muitas relações com os outros actores e temos um outro grupo de 13 actores que estabelece entre si relações densas. Como veremos de seguida, a partir da representação gráfica da rede de cada um dos actores, este grupo de 4 actores que se destaca, resulta da ligação que os actores 8, 9 e 17 estabelecem com o actor 16, os outros actores não têm relações com o 16, daí o destaque deste actor, sobre o qual no ponto anterior distinguimos as suas características particulares em termos de especialização e não de dimensão.

Vejamos, de seguida, a representação das redes de relações para cada um dos actores, para termos uma ideia que actores poderão, à primeira vista, parecer-nos mais importantes, pela densidade de relações que estabelecem com os outros. Como dizia Baudrillard (1995) *“Qualquer indivíduo ou grupo, antes mesmo de assegurar a sobrevivência, encontra-se na urgência vital de ter de produzir-se como sentido num sistema de trocas e de relações.”*

Figura 30 - Rede do Actor 1

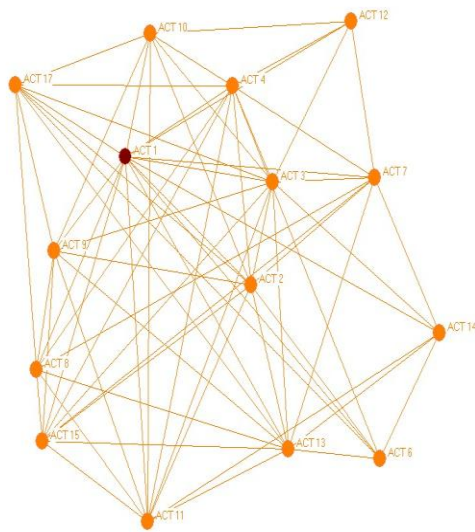


Figura 33 - Rede do Actor 4

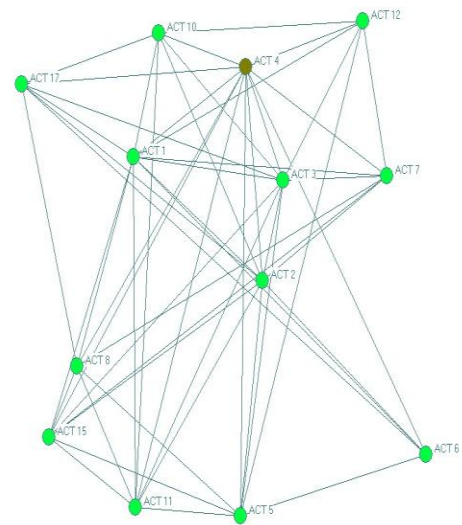


Figura 31 - Rede do Actor 2

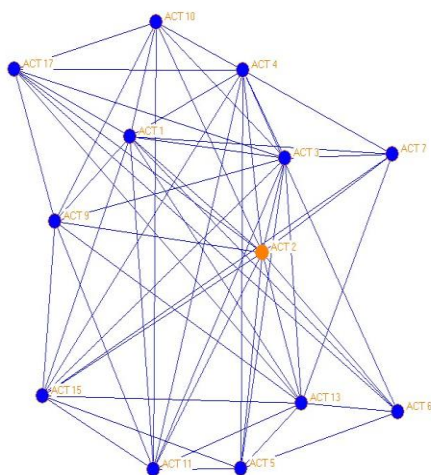


Figura 34 - Rede do Actor 5

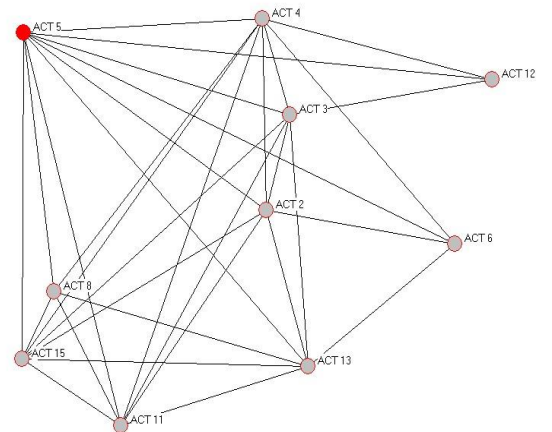


Figura 32 - Rede do actor 3

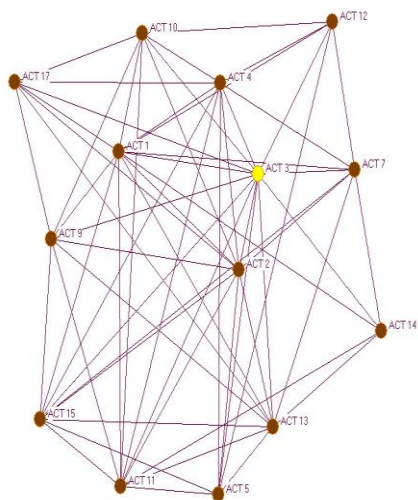


Figura 35 - Rede do Actor 6

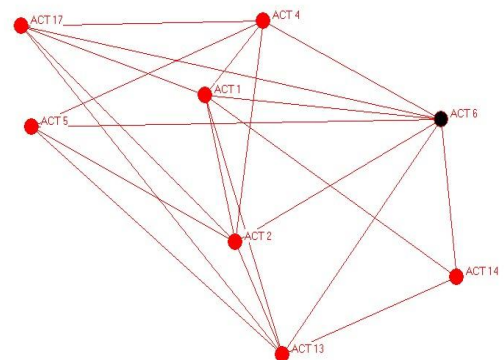


Figura 36 - Rede do Actor 7

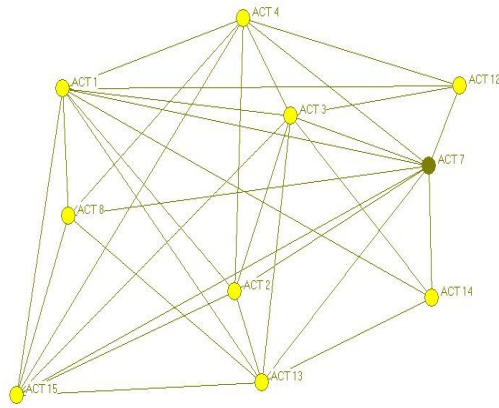


Figura 39 - Rede Actor 10

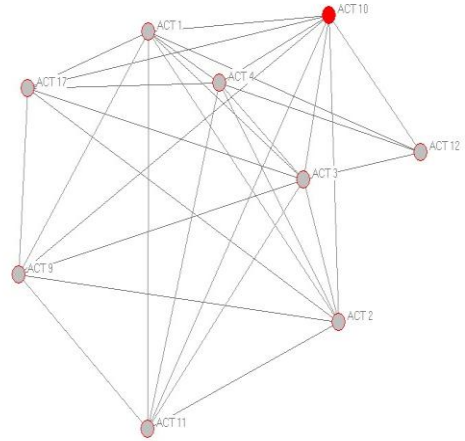


Figura 37 - Rede do Actor 8

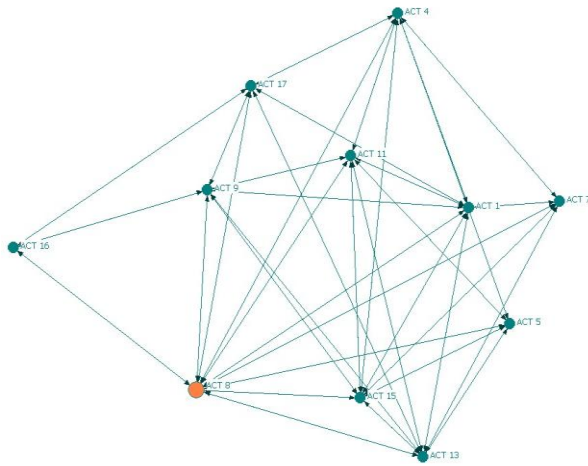


Figura 40 - Rede Actor 11

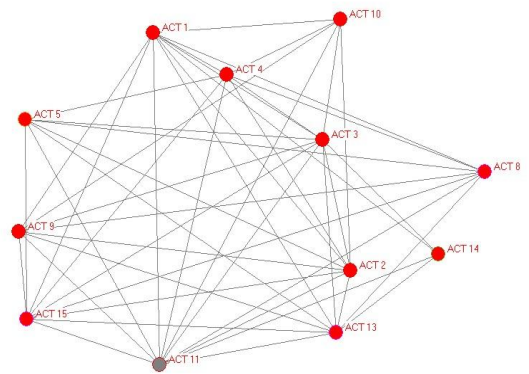


Figura 38 - Rede do Actor 9

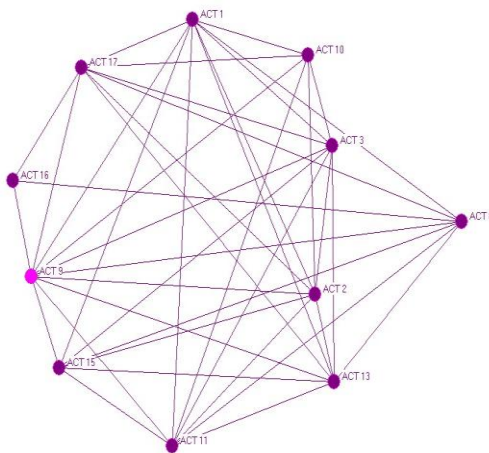


Figura 41 - Rede Actor 12

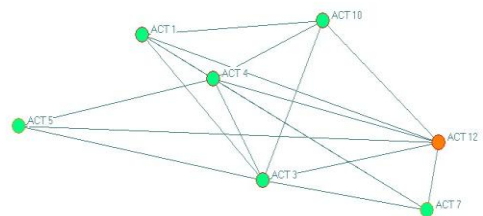


Figura 42 - Rede Actor 13

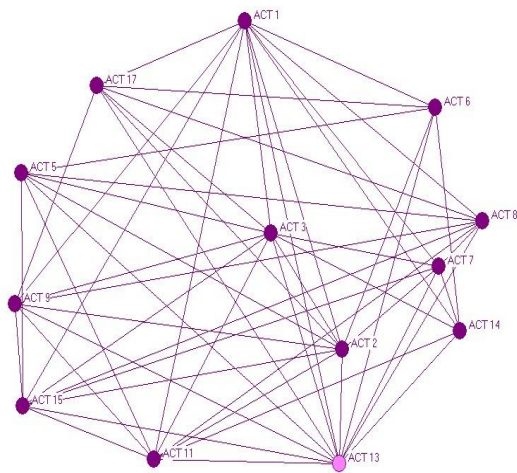


Figura 45 - Rede Actor 16

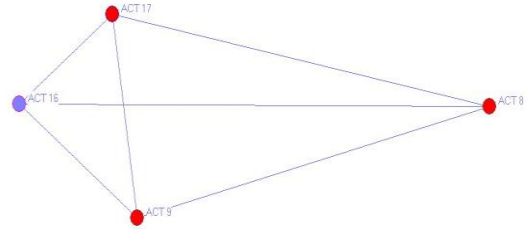


Figura 43 - Rede Actor 14

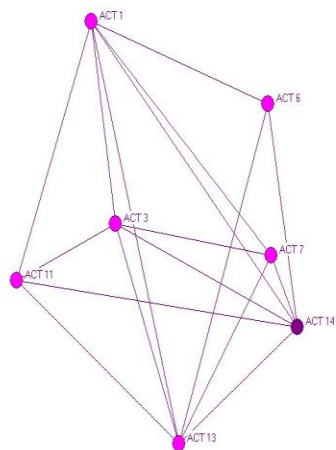


Figura 46 - Rede Actor 17

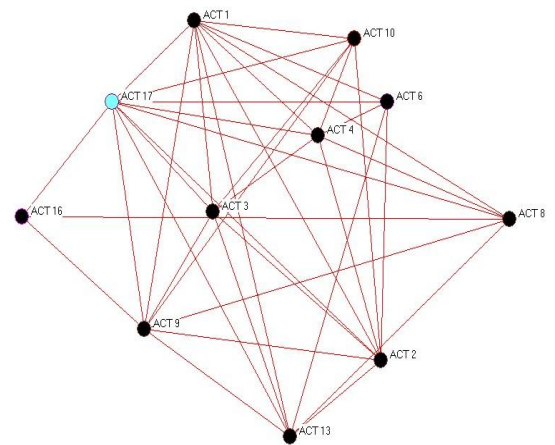
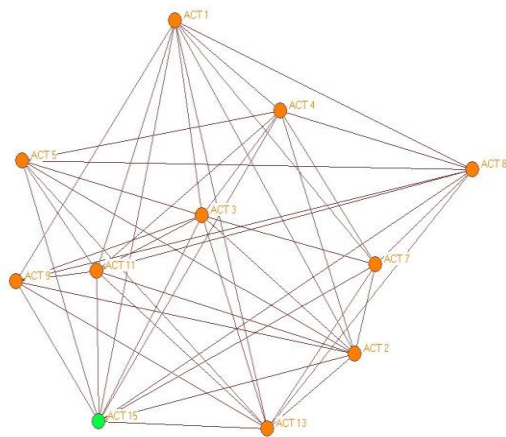


Figura 44 - Rede Actor 15



Como é possível inferir a partir da representação gráfica das redes individuais (*ego networks*) de cada actor, alguns apresentam redes mais densas que outros. Apenas a partir desta representação, pode constatar-se que o actor 16 é o que detém menos relações, resultado que já havíamos retirado quando apresentámos a matriz estrutural binária. Como dissemos, então, este actor apenas estabeleceu relações com 3 actores. Também os actores 12 e 14 não apresentam redes de relações muito densas. Já o actor 1, como vimos antes também, apresenta uma rede de relações muito densa por se ter relacionado com quase todos os actores do estudo de caso (só não se relacionou com dois). Os actores 3, 2, 4, 13 e, também, os actores 8, 9, 15 e 17, estes serão sem dúvida os actores com redes de maior densidade por serem os que detém mais relações com os outros actores. Mas se empiricamente esta parece ser uma conclusão evidente, vejamos alguns resultados apurados através do *software* UCINET que nos permitirão corroborar estas afirmações.

EGO NETWORKS

Density Measures

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
		Size	Ties	Pairs	Densit	AvgDis	Diamet	nWeakC	pWeakC	2StepR	ReachE	Broker	nBroke	EgoBet	nEgoBe
1	ACT 1	14.00	110.00	182.00	60.44	1.40	2.00	1.00	7.14	100.00	11.76	36.00	0.20	7.95	8.73
2	ACT 2	12.00	90.00	132.00	68.18	1.32	2.00	1.00	8.33	100.00	12.80	21.00	0.16	4.02	6.10
3	ACT 3	13.00	98.00	156.00	62.82	1.37	2.00	1.00	7.69	100.00	12.40	29.00	0.19	6.25	8.01
4	ACT 4	12.00	82.00	132.00	62.12	1.38	2.00	1.00	8.33	100.00	13.45	25.00	0.19	5.29	8.02
5	ACT 5	9.00	46.00	72.00	63.89	1.36	2.00	1.00	11.11	100.00	17.20	13.00	0.18	4.13	11.46
6	ACT 6	7.00	28.00	42.00	66.67	1.33	2.00	1.00	14.29	100.00	21.33	7.00	0.17	2.37	11.27
7	ACT 7	9.00	48.00	72.00	66.67	1.33	2.00	1.00	11.11	100.00	16.84	12.00	0.17	3.23	8.98
8	ACT 8	10.00	54.00	90.00	60.00	1.44	3.00	1.00	10.00	100.00	16.00	18.00	0.20	6.64	14.76
9	ACT 9	10.00	62.00	90.00	68.89	1.31	2.00	1.00	10.00	100.00	15.53	14.00	0.16	4.43	9.84
10	ACT 10	8.00	44.00	56.00	78.57	1.21	2.00	1.00	12.50	100.00	18.18	6.00	0.11	1.42	5.06
11	ACT 11	11.00	76.00	110.00	69.09	1.31	2.00	1.00	9.09	100.00	13.79	17.00	0.15	3.83	6.97
12	ACT 12	6.00	22.00	30.00	73.33	1.27	2.00	1.00	16.67	93.75	23.08	4.00	0.13	1.25	8.33
13	ACT 13	12.00	86.00	132.00	65.15	1.35	2.00	1.00	8.33	100.00	13.22	23.00	0.17	4.54	6.87
14	ACT 14	6.00	22.00	30.00	73.33	1.27	2.00	1.00	16.67	93.75	22.73	4.00	0.13	1.25	8.33
15	ACT 15	10.00	72.00	90.00	80.00	1.20	2.00	1.00	10.00	100.00	14.29	9.00	0.10	1.33	2.95
16	ACT 16	3.00	6.00	6.00	100.00	1.00	1.00	1.00	33.33	87.50	46.67	0.00	0.00	0.00	0.00
17	ACT 17	10.00	56.00	90.00	62.22	1.40	3.00	1.00	10.00	100.00	15.84	17.00	0.19	5.80	12.89

Legend

1. Size. Size of ego network.
2. Ties. Number of directed ties.
3. Pairs. Number of ordered pairs.
4. Density. Ties divided by Pairs.
5. AvgDist. Average geodesic distance.
6. Diameter. Longest distance in egonet.
7. nWeakComp. Number of weak components.
8. pWeakComp. NWeakComp divided by Size.
9. 2StepReach. # of nodes within 2 links of ego.
10. ReachEffic. 2StepReach divided Size.
11. Broker. # of pairs not directly connected.
12. Normalized Broker. Broker divided by number of pairs.
13. Ego Betweenness. Betweenness of ego in own network.
14. Normalized Ego Betweenness. Betweenness of ego in own network.

Das medidas de densidade antes apresentadas para cada um dos actores constatamos que o actor número 1 é o actor com a rede de maior dimensão ($n=14$), seguindo-se o actor 3 com uma rede de dimensão 13 e os actores 13, 2 e 4 cuja dimensão é 12. O actor que possui a rede de menor dimensão é o actor 16 ($n=3$), bem como os actores 12 e 14 ($n=6$) e, por fim, o actor 6 ($n=7$). Estes resultados são, por conseguinte consonantes com as conclusões que retirámos antes da observação gráfica das redes de cada actor. Outras medidas como o número de ligações de cada actor (medida 2 acima) ou a densidade da rede de cada um deles (medida 4 acima) ou a média da distância geodésica entre actores (medida 5 acima), se podem dar uma imagem da posição de cada actor na sua própria rede de relações, têm no entanto de ser complementadas com outras medidas, afim de se conseguir chegar a um “posicionamento” social com maior rigor.

Assim, sabendo que muitas medidas da posição individual e global da rede se baseiam na análise do número de caminhos (ligações) que vão de um actor aos outros, na análise da longitude do caminho mais curto (considerada a distância geodésica) entre um actor e os outros ou na análise de caminhos indirectos entre um actor e os outros, vejamos que medidas se utilizam nestas diferentes análises.

Como medidas de centralidade, utilizam-se normalmente as três seguintes que, para Hanneman (2000), constituem as diferentes caras do poder:

1. Grau nodal de Freeman
2. Grau de intermediação (betweenness)
3. Grau de proximidade (closeness)

A medida 1, grau nodal de Freeman, dá-nos informação sobre qual será o actor ou actores com graus de oportunidade mais elevados e, por isso, com maior capacidade para influírem (se os graus de centralidade forem elevados) ou para sofrerem influência (se graus foram relativamente mais baixos) por parte dos outros actores. Também se pode inferir através do grau nodal de cada actor, logo, a partir do maior ou menor número de relações que estabelece com os outros, sobre o seu prestígio e reduzida dependência dos outros actores por deter mais

alternativas de escolha. Os actores com menos relações serão mais dependentes das relações que estabelecem com os outros. O grau nodal de Freeman de um actor pode traduzir a centralidade desse actor bem como o seu poder potencial (Hanneman, 2000).

Vejamos os resultados obtidos para esta primeira medida de centralidade:

FREEMAN'S DEGREE CENTRALITY MEASURES:

```

-----
Diagonal valid?          NO
Model:                   SYMMETRIC
                          1           2           3
                          Degree   NrmDegree   Share
-----
1 ACT 1                   14.000     87.500     0.086
3 ACT 3                   13.000     81.250     0.080
2 ACT 2                   12.000     75.000     0.074
4 ACT 4                   12.000     75.000     0.074
13 ACT 13                 12.000     75.000     0.074
11 ACT 11                 11.000     68.750     0.068
8 ACT 8                   10.000     62.500     0.062
9 ACT 9                   10.000     62.500     0.062
15 ACT 15                 10.000     62.500     0.062
17 ACT 17                 10.000     62.500     0.062
7 ACT 7                    9.000     56.250     0.056
5 ACT 5                    9.000     56.250     0.056
10 ACT 10                 8.000     50.000     0.049
6 ACT 6                    7.000     43.750     0.043
12 ACT 12                 6.000     37.500     0.037
14 ACT 14                 6.000     37.500     0.037
16 ACT 16                 3.000     18.750     0.019
    
```

DESCRIPTIVE STATISTICS

```

                          1           2           3
                          Degree   NrmDegree   Share
-----
1 Mean                    9.529     59.559     0.059
2 Std Dev                 2.768     17.299     0.017
3 Sum                    162.000    1012.500     1.000
4 Variance                7.661     299.254     0.000
5 SSQ                   1674.000   65390.625     0.064
6 MCSSQ                  130.235    5087.316     0.005
7 Euc Norm               40.915     255.716     0.253
8 Minimum                 3.000     18.750     0.019
9 Maximum                14.000     87.500     0.086
    
```

Network Centralization = 31.67%

Heterogeneity = 6.38%. Normalized = 0.53%

Todos os actores demarcados a cor diferente do preto têm relações acima da média e os restantes relações abaixo da média. Assim, os primeiros, na análise desta medida de centralidade, serão menos dependentes do que os actores que possuem menos relações.

O actor 1 possui o maior grau de centralidade (14 ligações), sendo também o actor cujo peso das suas relações na rede, é o mais elevado (87,5%). Isto significa, numa primeira aproximação à centralidade dos actores, que todos os que apresentam um número de ligações superiores à média, que é de 9,5 ligações em dezassete possíveis, podem ser considerados os actores mais centrais, para além de serem também aqueles cujas relações têm maior peso nas relações totais. Ao contrário, todos os actores cujo número de relações fica abaixo da média serão actores menos centrais e susceptíveis de sofrerem influência dos mais centrais, estão neste caso os actores 16, 14, 12, 6 para além de outros.

Em síntese e nesta medida de centralidade – grau nodal de Freeman - o actor 1 é o que tem mais relações com os outros actores da rede, sendo considerado, nesta medida, o mais central e o actor 16 é o que tem menos relações, logo, será o que é menos central. Segundo a interpretação dada a esta medida de centralidade significa que o actor 16 será o mais dependente e o actor 1 será o mais importante em termos de oportunidades e capacidade de influência.

Porém, outras medidas serão necessárias apurar, para inferir da veracidade da primeira abordagem e uma segunda medida de centralidade que é, em geral, calculada é o **grau de intermediação**, medida que complementa a da centralidade de grau antes calculada. Esta medida de intermediação diz-nos a frequência com que um actor aparece no caminho mais curto (ou geodésico) para os outros actores. Ou seja, mostra-nos quando é que um actor é intermediário entre dois outros actores, ou seja, quando um actor pode ser considerado uma “ponte”. São os seguintes os resultados apurados para esta segunda medida de centralidade:

FREEMAN BETWEENNESS CENTRALITY

Un-normalized centralization: 78.480

		1	2
		Betweenness	nBetweenness
6	ACT 6	8.911	7.426
5	ACT 5	8.465	7.054
10	ACT 10	6.837	5.697
11	ACT 11	6.761	5.634
7	ACT 7	6.293	5.244
16	ACT 16	6.279	5.233
1	ACT 1	4.429	3.691
17	ACT 17	3.574	2.979
12	ACT 12	3.379	2.816
15	ACT 15	3.274	2.729
4	ACT 4	2.817	2.347
3	ACT 3	2.743	2.286
14	ACT 14	2.582	2.152
8	ACT 8	1.982	1.652
13	ACT 13	1.762	1.468
9	ACT 9	1.513	1.260
2	ACT 2	1.400	1.167

DESCRIPTIVE STATISTICS FOR EACH MEASURE

		1	2
		Betweenness	nBetweenness
1	Mean	4.294	3.578
2	Std Dev	2.389	1.991
3	Sum	73.000	60.833
4	Variance	5.706	3.962
5	SSQ	410.470	285.049
6	MCSSQ	97.000	67.361
7	Euc Norm	20.260	16.883
8	Minimum	1.400	1.167
9	Maximum	8.911	7.426

Network Centralization Index = 4.09%

Destes resultados, podemos constatar em primeiro lugar que a variabilidade da intermediação dos actores é baixa (desvio padrão = 2.389 face à média que é 4.294). Mesmo neste contexto, podemos afirmar que serão os actores 5 e 6 os que detêm maiores graus de intermediação, sendo o actor 1 menos central nesta medida. É curioso verificar que os actores com maior grau de intermediação são actores com menor dimensão entre os 17 actores do estudo de caso. Como se pode ver o actor 1, este sim, de grande dimensão colocou-se em sétimo lugar nesta medida de centralidade. O actor 2 é aquele que menor grau de intermediação apresenta, traduzindo não ser um actor pelo qual se estabeleçam relações com maior frequência com os outros. Os actores que têm maior grau de intermediação também são designados de actores “ponte”, porque são actores com capacidade de intermediar as comunicações entre pares de actores. Estes actores “ponte” são importantes numa rede de relações por ocuparem posições favoráveis, já que estão situados entre os caminhos geodésicos entre os outros actores. Por vezes, estes actores podem parecer ser ligações mais fracas (“weak ties”) no sentido dado por Granovetter (1973:1373), já

Vejamos agora a terceira medida de centralidade – o grau de aproximação entre actores:

CLOSENESS CENTRALITY MEASURES

	1	2
	Farness	nCloseness
1 ACT 1	18.000	88.889
3 ACT 3	19.000	84.211
2 ACT 2	20.000	80.000
4 ACT 4	20.000	80.000
13 ACT 13	20.000	80.000
11 ACT 11	21.000	76.190
8 ACT 8	22.000	72.727
9 ACT 9	22.000	72.727
15 ACT 15	22.000	72.727
17 ACT 17	22.000	72.727
7 ACT 7	23.000	69.565
5 ACT 5	23.000	69.565
10 ACT 10	24.000	66.667
6 ACT 6	25.000	64.000
12 ACT 12	27.000	59.259
14 ACT 14	27.000	59.259
16 ACT 16	31.000	51.613

Statistics

	1	2
	Farness	nCloseness
1 Mean	22.706	71.772
2 Std Dev	3.213	9.361
3 Sum	386.000	1220.127
4 Variance	10.325	87.630
5 SSQ	8940.000	89060.953
6 MCSSQ	175.529	1489.713
7 Euc Norm	94.552	298.431
8 Minimum	18.000	51.613
9 Maximum	31.000	88.889

Network Centralization = 37.59%

Observando a segunda coluna dos resultados anteriores, os actores com cor diferente do preto correspondem aos que têm graus de aproximação dos outros actores (*closeness*) acima da média, situando-se os outros actores abaixo da média. De novo o actor 1 apresenta um grau de aproximação aos outros superior, logo o actor 1 que tem maior grau de aproximação corresponde ao actor melhor posicionado na rede e, inversamente, os que apresentam graus menores estarão menos bem posicionados.

Podemos concluir que o actor 1 pode ser considerado um actor poderoso, porque é um actor que serve de ponto de referência aos outros actores, já que consegue alcançar os outros actores através de distâncias mais curtas, detendo assim uma posição favorável. Esta vantagem estrutural pode ser traduzida em poder como afirma Hanneman (2000). Porém, precisamos de outras medidas para inferir sobre as vantagens dos actores na rede global, assim como sobre o poder de cada um, tendo no entanto presente, como dizia Foucault (1979) que “ (...) os poderes não estão localizados em nenhum ponto específico da estrutura social. Funcionam como uma rede de dispositivos ou mecanismos a que nada ou ninguém escapa, a que não existe exterior possível, limites ou

fronteiras. (...) o poder não existe, existem sim práticas ou relações de poder. O que significa dizer que o poder é algo que se exerce, que se efectua, que funciona. (...) não é um objecto, uma coisa, mas uma relação."

Outra das medidas de centralidade também usual calcular em termos de estrutura global no sentido de encontrar os actores mais centrais, ou com mais poder, na rede é a medida "Bonacich Power", que descreve quais os actores com grau de centralidade mais elevado estão relacionados com outros de grau também elevado.

ALPHA CENTRALITY/BONACICH POWER

Bonacich Power

	Power	Normal
ACT 1	14.000	5.817
ACT 2	12.000	4.986
ACT 3	13.000	5.402
ACT 4	12.000	4.986
ACT 5	9.000	3.740
ACT 6	7.000	2.909
ACT 7	9.000	3.740
ACT 8	10.000	4.155
ACT 9	10.000	4.155
ACT 10	8.000	3.324
ACT 11	11.000	4.571
ACT 12	6.000	2.493
ACT 13	12.000	4.986
ACT 14	6.000	2.493
ACT 15	10.000	4.155
ACT 16	3.000	1.247
ACT 17	10.000	4.155

Output generated: 26 Feb 09 13:23:11
Copyright (c) 1999-2008 Analytic Technologies

Dos resultados anteriores retiramos que o actor 1 é um actor com poder, tem um elevado grau de centralidade e relaciona-se com actores com elevada centralidade também, depois o actor 3, é o segundo mais "poderoso" curiosamente (por ser uma empresa cuja dimensão não é muito grande), seguindo-se os actores 13 e 4 que são também actores "poderosos".

SIMMELIAN/EMBEDDED TIES

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15	A16	A17
ACT 1	0	10	11	10	0	5	8	7	8	7	9	4	10	5	8	0	8
ACT 2	10	0	10	9	6	5	5	0	7	6	8	0	9	0	8	0	7
ACT 3	11	10	0	9	6	0	7	0	7	7	9	5	9	4	8	0	6
ACT 4	10	9	9	0	7	4	6	6	0	6	7	5	0	0	7	0	6
ACT 5	0	6	6	7	0	3	0	4	0	0	6	2	6	0	6	0	0
ACT 6	5	5	0	4	3	0	0	0	0	0	0	0	5	2	0	0	4
ACT 7	8	5	7	6	0	0	0	4	0	0	0	3	6	3	6	0	0
ACT 8	7	0	0	6	4	0	4	0	6	0	6	0	7	0	7	2	5
ACT 9	8	7	7	0	0	0	0	6	0	5	7	0	7	0	6	2	7
ACT 10	7	6	7	6	0	0	0	0	5	0	5	3	0	0	0	0	5
ACT 11	9	8	9	7	6	0	0	6	7	5	0	0	8	3	8	0	0
ACT 12	4	0	5	5	2	0	3	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0
ACT 13	10	9	9	0	6	5	6	7	7	0	8	0	0	5	8	0	6
ACT 14	5	0	4	0	0	2	3	0	0	0	3	0	5	0	0	0	0
ACT 15	8	8	8	7	6	0	6	7	6	0	8	0	8	0	0	0	0
ACT 16	0	0	0	0	0	0	0	2	2	0	0	0	0	0	0	0	2
ACT 17	8	7	6	6	0	4	0	5	7	5	0	0	6	0	0	2	0

Output generated: 26 Feb 09 17:48:53
 Copyright (c) 1999-2008 Analytic Technologies

A análise das relações incrustadas que os actores estabelecem com os outros actores é também uma perspectiva importante da análise das relações que cada actor estabelece com os que lhes são mais “próximos” ou “familiares”, isto é actores com quem estabelecem relações mais frequentemente ao longo do tempo e que, por isso, conhecem bem e têm confiança institucional nessas organizações com quem se relacionam. Quando não existem relações incrustadas, ou se têm relações incrustada menos frequentemente, significa que uma aliança com esse actor poderá ter sido estabelecida estrategicamente, será uma relação mais de negócio do que de confiança. Assim, observando a matriz anterior, podemos afirmar que o actor 1 tem relações preferenciais ou incrustadas com os actores 3, 2 e 13 (células que na linha do actor 1 têm maior valor). Pode-se também afirmar que as relações menos frequentes são com o actor 12. No caso do actor 13, por exemplo, é possível concluir que detém relações incrustadas, no sentido de Uzzi (1996, 1997 e 1998), sobretudo com os actores 1, 2 e 3.

Resumindo as medidas de centralidade até agora apresentadas temos:

MULTIPLE CENTRALITY MEASURES

Normalized Centrality Measures

		1	2	3	4
		Degree	Closeness	Betweenness	Eigenvector
1	ACT 1	87.500	88.889	6.505	46.149
2	ACT 2	75.000	80.000	2.901	42.093
3	ACT 3	81.250	84.211	5.003	43.755
4	ACT 4	75.000	80.000	3.925	40.302
5	ACT 5	56.250	69.565	2.102	31.442
6	ACT 6	43.750	64.000	1.106	24.930
7	ACT 7	56.250	69.565	2.094	31.854
8	ACT 8	62.500	72.727	5.335	33.531
9	ACT 9	62.500	72.727	3.997	34.552
10	ACT 10	50.000	66.667	1.152	29.272
11	ACT 11	68.750	76.190	2.729	39.010
12	ACT 12	37.500	59.259	0.545	21.658
13	ACT 13	75.000	80.000	3.593	40.851
14	ACT 14	37.500	59.259	0.529	22.025
15	ACT 15	62.500	72.727	0.966	37.287
16	ACT 16	18.750	51.613	0.000	9.883
17	ACT 17	62.500	72.727	5.017	33.571

DESCRIPTIVE STATISTICS FOR EACH MEASURE

		1	2	3	4
		Degree	Closeness	Betweenness	Eigenvector
1	Mean	59.559	71.772	2.794	33.069
2	Std Dev	17.299	9.361	1.899	9.107
3	Sum	1012.500	1220.127	47.500	562.166
4	Variance	299.254	87.630	3.605	82.937
5	SSQ	65390.625	89060.953	194.000	19999.996
6	MCSSQ	5087.316	1489.713	61.279	1409.932
7	Euc Norm	255.716	298.431	13.928	141.421
8	Minimum	18.750	51.613	0.000	9.883
9	Maximum	87.500	88.889	6.505	46.149

Output generated: 10 Feb. 2009
Copyright (c) 1999-2000 Analytic Technologies

Nas quatro medidas de centralidade antes expostas, não há dúvida de que os actores 1 e 3 são os mais centrais, pese embora a importância da centralidade de todos os actores cujas medidas se encontram acima da média, sobretudo dos actores 2 e 13 que apresentam medidas de centralidade próximas dos anteriores. São estes os actores mais importantes e influentes em termos de oportunidades.

Por fim, outra análise importante em termos de redes de relações é a análise dos cliques¹⁸, no sentido de serem subconjuntos na rede que identificam actores que estão mais próximos de determinados actores e que estão com esses actores próximos mais fortemente relacionados que com os outros actores mais distantes. No diagrama abaixo é possível retirar que, tendo-se

¹⁸ De acordo com Hanneman (2005) "(...) At the most general level, a clique is a sub-set of a network in which the actors are more closely and intensely tied to one another than they are to other members of the network. (...) The smallest "cliques" are composed of two actors: the dyad. But dyads can be "extended" more and more extensive – forming strong or closely connected regions in graphs. (...) Formally, a clique is the maximum number of actors who have all possible ties present among themselves."

solicitado ao programa UCINET 6 que tivesse como dimensão mínima de construção de um clique seis actores, e tendo daí resultado 12 cliques que contêm pelo menos seis actores, podemos ver que os actores 3 e 2 são os mais próximos entre si, no sentido em que partilham a sua presença em 11 dos 12 cliques formados. Também os actores 1 e 4 são muito importantes dado pertencerem também a muitos mais cliques que os outros actores. No diagrama abaixo pode ver-se que os actores 6, 12 e 14 são os que se encontram mais distantes dos outros em termos de presença partilhada em cliques. Os actores 3 e 2 são os mais importantes porque pertencem a 11 dos 12 cliques formados com seis elementos, estando o actor 1 presente com o actor 2 em 9 dos 12 cliques. Assim, os actores 1, 2 e 3 representam um subgrupo coeso de actores centrais.

CLIQUEs

Minimum Set Size:

6

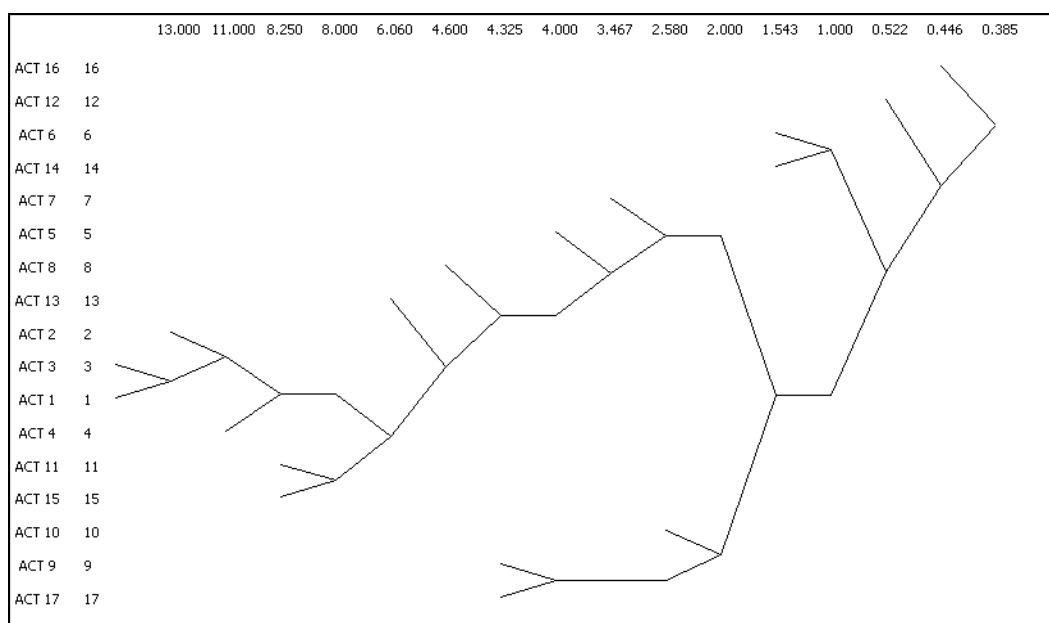
12 cliques found.

- 1: ACT 1 ACT 2 ACT 3 ACT 4 ACT 10 ACT 11
- 2: ACT 1 ACT 2 ACT 3 ACT 4 ACT 10 ACT 17
- 3: ACT 1 ACT 2 ACT 3 ACT 4 ACT 7 ACT 15
- 4: ACT 1 ACT 2 ACT 3 ACT 4 ACT 11 ACT 15
- 5: ACT 1 ACT 2 ACT 3 ACT 9 ACT 11 ACT 13 ACT 15
- 6: ACT 1 ACT 2 ACT 3 ACT 9 ACT 10 ACT 11
- 7: ACT 1 ACT 2 ACT 3 ACT 9 ACT 13 ACT 17
- 8: ACT 1 ACT 2 ACT 3 ACT 9 ACT 10 ACT 17
- 9: ACT 1 ACT 2 ACT 3 ACT 7 ACT 13 ACT 15
- 10: ACT 1 ACT 8 ACT 9 ACT 11 ACT 13 ACT 15
- 11: ACT 2 ACT 3 ACT 4 ACT 5 ACT 11 ACT 15
- 12: ACT 2 ACT 3 ACT 5 ACT 11 ACT 13 ACT 15

Actor-by-Actor Clique Co-Membership Matrix

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	AC	AC	AC	AC	AC	AC	AC	AC	AC	AC	AC	AC	AC	AC	AC	AC	AC
1 ACT 1	10	9	9	4	0	0	2	1	5	4	5	0	4	0	5	0	3
2 ACT 2	9	11	11	5	2	0	2	0	4	4	6	0	4	0	6	0	3
3 ACT 3	9	11	11	5	2	0	2	0	4	4	6	0	4	0	6	0	3
4 ACT 4	4	5	5	5	1	0	1	0	0	2	3	0	0	0	3	0	1
5 ACT 5	0	2	2	1	2	0	0	0	0	0	2	0	1	0	2	0	0
6 ACT 6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7 ACT 7	2	2	2	1	0	0	2	0	0	0	0	0	1	0	2	0	0
8 ACT 8	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0
9 ACT 9	5	4	4	0	0	0	0	1	5	2	3	0	3	0	2	0	2
10 ACT 10	4	4	4	2	0	0	0	0	2	4	2	0	0	0	0	0	2
11 ACT 11	5	6	6	3	2	0	0	1	3	2	7	0	3	0	5	0	0
12 ACT 12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13 ACT 13	4	4	4	0	1	0	1	1	3	0	3	0	5	0	4	0	1
14 ACT 14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15 ACT 15	5	6	6	3	2	0	2	1	2	0	5	0	4	0	7	0	0
16 ACT 16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17 ACT 17	3	3	3	1	0	0	0	0	2	2	0	0	1	0	0	0	3

Figura 39 - Diagrama de cliques



Em síntese, a rede dos 17 actores é uma rede densa de relações entre eles, assim como a rede de cada actor revelou quais os actores que tem maior densidade de relações com os outros. Observámos que existem actores com redes muito pouco densas em termos de relações (actor 12 e 16 por exemplo), havendo outros que se destacam pela densidade de relações que estabelecem como os actores 1, 2, 8, 9, 13 e 15, por exemplo. Vimos também que actores são mais centrais na rede de relações (os actores 1, 2 e 13) sendo, pois, estes actores os que têm mais probabilidade de influenciar os outros, tornando alguns dos actores do estudo de caso deles dependentes.

Os actores mais centrais ao deterem posições mais privilegiadas na rede têm também maior “poder” por terem mais oportunidades de selecção de mercados, de escolha de parceiros de relações, para além de outras formas de poder que lhes advém dos resultados económicos que vimos antes e do seu posicionamento, regional e económico, nos mercados públicos. Todas as formas de “poder” que podemos atribuir aos actores antes enunciados permitem que, estes, acumulem poder simbólico no sentido de Bourdieu (2001)

“(…) não basta notar que as relações de comunicação são, de modo inseparável, sempre, relações de poder que dependem, na forma e no conteúdo, do poder material ou simbólico acumulado pelos agentes (ou pelas instituições) envolvidos nessas relações e que, como o dom ou o potlatch, podem permitir acumular poder simbólico” poder este que é “(…) com efeito, esse poder

invisível o qual só pode ser exercido com a cumplicidade daqueles que não querem saber que lhe estão sujeitos ou mesmo que o exercem.” (sublinhado do autor)

Os consórcios que os actores estabeleceram durante os oito anos da análise (2000 a 2007) parecem ter sido parcerias de sucesso no sentido dado por Casey (2008:80) autor que resume num quadro como contribuindo para o sucesso das parcerias as seguintes características (tradução nossa):

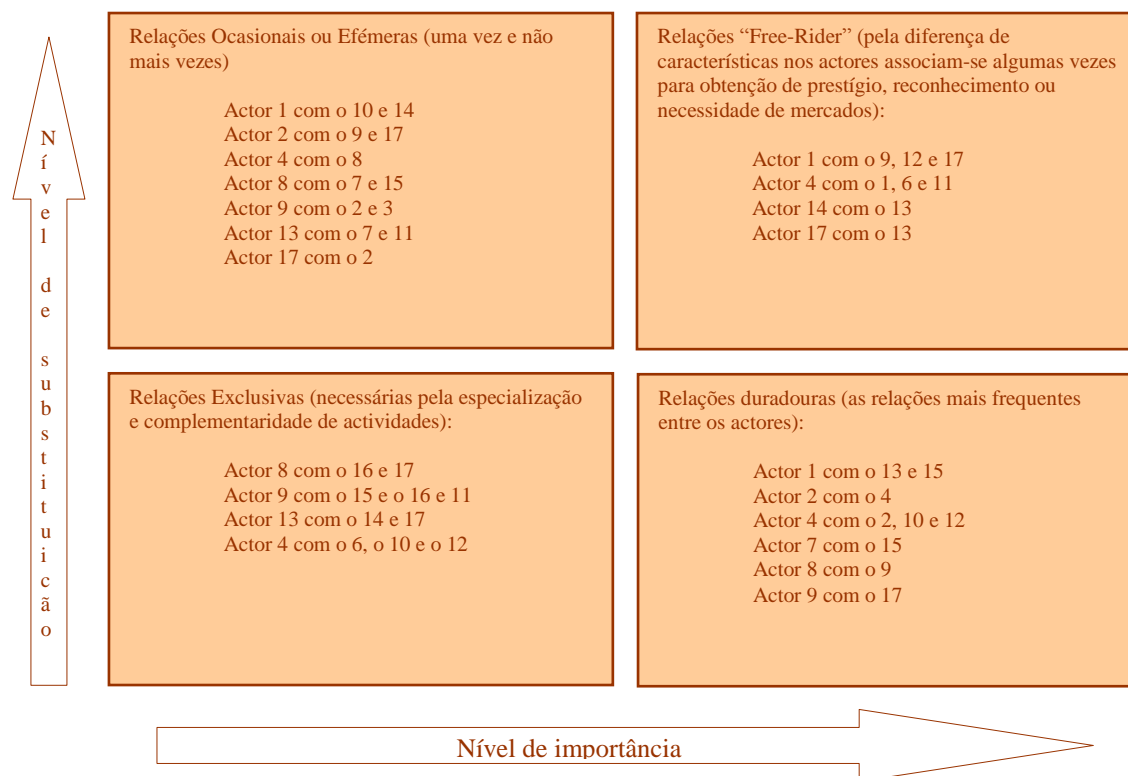
- Distribuição equilibrada do poder para assegurar aos parceiros uma direcção de influência;
- Desenvolvimento de convergência de objectivos para evitar competição interna;
- Assegurar a consistência da posição e gerir as diferenças culturais;
- Inclusão de todos os *stakeholders* na tomada de decisão, a dependência mútua dá um equilíbrio de poder;
- Respeito pelo papel de cada parceiro;
- Um sentido de auto-eficácia entre os *stakeholders*;
- Confiança (no sentido dado por Brenkert (1998:195) de que “(...) *trust is said not only to reduce transaction costs, make possible the sharing of sensitive information, permit joint projects of various kinds, but also to provide a basis for expanded moral relations in business.*”;
- Um sentido de compromisso profissional;
- Redução do conflito;
- Valor acrescentado de cada parceiro, confiança, compromisso dos parceiros, interdependência entre parceiros, investimento específico, comunicação, integração e institucionalização (isto é, grau de status formal);
- Rede social e interdependência estratégica;
- Responsabilidade, capacidade para inovar, afectação de recursos, mudança de estruturas, desenvolvimento de novas competências de gestão, negociação, gestão da turbulência;
- Respeito mútuo e reconhecimento das vantagens de agregação de recursos;
- Acordo, mutualidade e confiança organizacional;
- E, por fim, a confiança que facilita a institucionalização das actividades com transferência de conhecimento (como reconhecido por Podolny e Page (1998: 57) quando

afirmam “(...) the prevalence and functionality of organizational forms that could not be classified as market or hierarchies (...) foster learning, represent a mechanism for the attainment of status or legitimacy, provide a variety of economic benefits, facilitate the management resource dependencies and provide considerable autonomy for employees.”)

Se estas características estiverem na base das parcerias formadas diz o autor que então terão sucesso. Pensamos que os nossos actores do estudo de caso, porque se relacionam há tantos anos, terão certamente, nas parcerias que firmaram durante o período de referência e certamente muito antes, tendo em consideração a longevidade da sua presença nos mercados, as características antes apontadas para além de outras que não sendo apontadas na literatura consideramos, no entanto, importantes salientar.

Como dizíamos no início, relacionamo-nos de forma instrumental ou não. Sendo as organizações formadas por pessoas, será natural que o relacionamento entre as organizações dependa do relacionamento das pessoas que as representam. Ou seja, não é por acaso que uma organização A entre 2000 e 2007 não se relaciona com uma organização B. Poderá parecer casual mas não será natural. O facto de duas organizações não se relacionarem num período de oito anos, sendo ambas as organizações do mesmo sector de actividade, ou o facto de duas organizações se relacionarem intensamente nesse mesmo período, de tal forma que onde uma está a outra também estará impreterivelmente, estas situações parece-nos que traduzem relações entre organizações que vão para além do que vimos abordado na literatura sociológica e económica. Assim e de acordo com a nossa observação dos resultados obtidos para os actores em presença, tanto a nível individual (a sua capacidade económica e financeira), como ao nível colectivo (como se posicionam nos mercados públicos e com quem se relacionam para alcançarem essas posições) pensámos ser possível criar uma tipologia “alternativa” às existentes sobre as relações que pensamos serem possíveis de existir entre os nossos actores do estudo de caso. Esta tipologia “alternativa” adveio, em parte, do que Klijn (1998:35) refere sobre os tipos de interdependências que existem entre os actores. Este autor afirma, por um lado, que estas interdependências tanto podem seguir uma tipologia de dependência e poder, no sentido em que um actor é dependente de outro se a sua relação com esse actor se caracterizar por uma reduzida possibilidade de substituição e um elevado nível de importância, como pode seguir uma tipologia de alianças e interdependências mútuas.

Com base no que a leitura do artigo deste autor nos sugeriu construímos o seguinte quadro como um “modelo” possível de explicação das interdependências existentes entre os nossos actores:



As relações ocasionais como o nome indica são imprevisíveis, acontecem quando é necessário mas não têm muita importância para os actores. Este tipo de relação entre actores não sendo importante resulta em possíveis substituições de actores nas relações. São, por isso, relações efémeras.

As relações exclusivas não tendo também importância em termos de status ou prestígio na concretização das mesmas, já que, quem concretiza estas relações, já os possuem, são, no entanto, relações que se estabelecem necessariamente e têm de ser com os actores que se escolhem, que têm de ser estabelecidas estas relações. Não há aqui arbitrariedade na escolha. Os actores que se relacionam não são substituíveis por outros nessas relações.

Nas relações “free-rider” os actores relacionam-se de forma instrumental, ou seja, a relação não acontece por acaso, tem um objectivo pré-determinado. Este objectivo tanto pode ser ganhar dimensão para mais facilmente conseguir o objectivo pretendido (maior visibilidade pública, por exemplo) ou para aceder a mercados que de outra forma seriam inacessíveis.

Por fim, **as relações duradouras** são as que os actores privilegiam, são aquelas que estabelecem há muitos anos com os mesmos actores e não foram estabelecidas apenas no período que analisámos. As relações que designamos de duradouras são as preferidas pela maioria dos actores, para em conjunto se posicionarem institucionalmente nos mercados públicos. São relações de confiança, mas não são relações apenas baseadas neste factor de relacionamento e de cooperação. São relações que vão para além da explicação racional e, por isso mesmo, por pensarmos existirem relações entre as organizações que, em tudo, se assemelham às relações humanas em termos de emoções, pensámos acabar este capítulo com uma interpretação provavelmente mais psico-analítica que propriamente sócio-económica, sobre as relações estabelecidas entre 2000 e 2007 entre os nossos actores do estudo de caso.

Porque os actores não se relacionam apenas de forma racional, como advogam os teóricos neo-clássicos, nem se relacionam em exclusivo por razões de racionalidade limitada, na acepção de Herbert Simon (1955, 1979, 1991 e 1993) no sentido de não conseguirem assimilar toda a informação disponível face a um mercado que não é de concorrência perfeita e muito menos homogéneo, consideramos que as relações entre as pessoas (porque é disto que se trata quando se fala do relacionamento entre organizações, sejam elas do sector da construção ou de outro sector de actividade) se regem pelas emoções que os seus representantes conseguem transmitir para o interior e exterior e, embora não seja do nosso conhecimento as relações pessoais que os representantes das organizações que estudámos estabelecem entre si, considerámos pela leitura da matriz estrutural valorizada, apresentada atrás, que entre os actores ter-se-ão estabelecido, pelo menos, quatro tipos de relações:

1. **Relações passionais (amor/ódio).** Aqui inserem-se as **relações duradouras** do modelo anterior e/ou a **ausência de relações** entre os actores. Há actores que, entre 2000 e 2007 não estabeleceram qualquer relação, ausência que se poderá dever ao não relacionamento pessoal entre os representantes das organizações em causa. Porém, será necessário algum cuidado na interpretação *tout court* da ausência de relações. Por exemplo, quando se afirma que o actor 17 nunca se relacionou com o actor 7, provavelmente esta ausência de relação dever-se-á a impossibilidades regionais e não a emoções existentes entre estes dois actores que, provavelmente até se relacionariam se

tivessem oportunidade. Casos há, no entanto, em que a ausência de relação não se ficará a dever a impossibilidades técnicas, nem regionais, mas, antes, ao não se querer estabelecer qualquer relação entre os actores em causa. Por exemplo, não se entende porque é que o actor 13 nunca se relacionou com o actor 12, tendo os dois a sua sede na mesma região. Outro exemplo é a não compreensão da ausência de relação entre o actor 4 e o actor 13, ausência que poderá significar ou uma “paixão intensa” ou um “ódio intenso” razões suficientes para uma impossibilidade de relacionamento, pese embora existirem relacionamentos à distância, isto é, acompanhamento mútuo da evolução de cada um destes actores.

2. **Relações de empatia.** Este tipo de relação poderá corresponder às relações ocasionais antes referidas, porque traduzem mais uma emoção natural que problemática. Neste tipo de relações empáticas o conflito não faz parte da relação. A parceria realizada funciona por serem bem conhecidas pelos actores as formas de coordenação, gestão de recursos e funcionamento organizacional em parceria. São relações que os actores estabelecem naturalmente entre si sempre que enunciem a vontade de o fazer, não tendo que ser os objectivos da parceria realizada, a obtenção de uma redução de custos de transacção (o factor mais indicado na literatura como estando na base das relações) ou de outro tipo de custos. Há relações que se estabelecem apenas pela vontade livre e espontânea dos que se relacionam. Apenas pela empatia entre os actores. Não serão necessárias considerações complexas sobre as estratégias da parceria, nem mecanismos de controlo para os actores saberem que a relação que vão estabelecer será bem sucedida.
3. **Relações profissionais.** As relações profissionais estabelecem-se entre actores que sabem serem as suas actividades complementares em termos de especialização e, também de diversificação. Neste caso será a dependência e complementaridade a ditar o funcionamento das relações.
4. **Relações perigosas.** Neste tipo de relações inserimos todas aquelas que poderão resultar numa consequência não pensada para um dos actores. **As relações “free-rider”** antes referidas no esquema, poderão constituir um exemplo deste tipo de relações. O facto de existir uma relação entre dois actores cuja dimensão até pode ser semelhante, mas cuja ambição de um deles poderá ser a de se tornar um actor ainda maior, a relação

entre estas organizações autónomas e independentes poderá resultar, caso a relação seja do tipo que estamos a analisar, numa fusão que não tinha sido pensada, ou noutra consequência igualmente prejudicial para uma das organizações em causa. São relações perigosas no sentido de poderem derivar para uma relação de integração forçada, ou uma relação conflituosa que não se tinha previsto.

Antes de irmos para a conclusão final e depois de expressarmos o tipo de relações emocionais que pensamos que os actores estabeleceram preferencialmente entre si e com os sectores institucionais intervenientes nos mercados públicos onde se posicionaram entre 2000 e 2008, uma última palavra temos de dizer sobre o que consideramos estar na base das relações entre estes grandes actores do sector da construção.

Agora sim, podemos afirmar que demos este título ao projecto, por termos tido a convicção de que a relação entre o “capital social”, como entendido pelos teóricos referidos no capítulo dois, e o capital económico detido pelos grandes agentes do sector da construção, não nos parece ser uma relação linear mas, antes, circular. Ou seja, ficamos na dúvida se será o “capital relacional”, que demonstram ter e que é consistente, coeso, duradouro e de médio/longo prazo, que origina o “capital económico” que detêm ou se será a relação inversa que se verifica. Há como que uma circularidade nesta relação encontrada, o que faz algum sentido se encararmos as relações económicas como incrustadas em relações sociais (Granovetter, 1985).

A relação entre os dois tipos de capital analisados é uma relação muito estrita. Arriscamos mesmo ir mais além dizendo que o capital social como definido pela maioria dos autores que referimos, não se aplica linearmente às relações que os nossos actores estabelecem entre si e as relações que continuarão a estabelecer no médio e longo prazo, tendo em consideração os contratos já realizados de várias concessões (no mínimo por 30 anos) entre estes actores e o Estado em vários domínios económicos e sociais.

O recurso que os nossos actores mais mobilizam nas suas relações não será apenas “capital social” mas algo que temos dificuldade em designar de “capital”, uma vez que o que os motiva para as relações uns com os outros e para as relações com os sectores institucionais transcende (até emocionalmente) o sentido comumente dado à palavra capital (valor incrementado a um

valor). No caso de alguns actores (de menor dimensão) poderá existir mesmo, como refere Marques (2002a:48) “(...) *um hiato entre o capital económico e o capital simbólico*”, no sentido em que “(...) *a ascensão a um estatuto socio-económico superior não acarreta por si só nem o reconhecimento social em círculos de elite, nem a capacidade de evitar o **faux-pas** que ridiculariza.*” (sublinhado do autor)

As relações existentes entre os grandes actores da construção e obras públicas estão para além de uma simples “capitalização” social ou económica porque estamos na presença:

- De actores com longa existência (um deles tem mais de um século);
- De actores cujo prestígio, reconhecimento e status é indiscutível há décadas;
- De actores que continuam a defender “memória” e “tradição” tal como legados pelos seus antepassados, mas sempre de forma inovadora e flexível. Esta razão está na base da manutenção por parte de muitos dos nossos actores da designação da empresa ainda pelo apelido do antepassado fundador da empresa;
- De actores cujos objectivos já não são apenas económicos e financeiros (vimos que o seu posicionamento no sector se faz ao mais alto nível) mas antes de preservação de um “nome”;
- De actores cujos objectivos do estabelecimento de relações ou parcerias não são apenas a partilha do risco ou fazer face à incerteza e instabilidade dos mercados;
- De actores com um “capital profissional” elevado, procurando sempre a inovação e a superação da mera actividade de construção (actores há no nosso estudo de caso que são grupos económicos coesos e consolidados). Alguns assemelham-se aos Keiretsu (palavra que literalmente significa “linha de sucessão” como afirma Meyer (2002: 22)) grandes grupos empresariais, baseados na cooperação financeira e que foram tão bem sucedidos no Japão nos anos pós segunda Guerra Mundial. A similitude advém das valências financeiras que alguns dos nossos actores (grupos empresariais) tiveram de criar para obterem a cooperação necessária em termos de financiamento das suas múltiplas actividades, sobretudo, as mais exigentes em termos financeiros como são as parcerias público privadas (PPP's) e as concessões de serviços públicos que lhes têm sido atribuídas desde finais dos anos 90.

Terminando, mais do que estarmos na presença de actores com “capital” social, simbólico, relacional, posicional, económico, familiar, tradicional, de prestígio, de confiança, profissional, qualificado, de “memória” e certificado de entre tantos outros “ramos” do capital que poderíamos enunciar, estamos, sobretudo, na presença de organizações sem as quais a estrutura socioeconómica de Portugal seria, talvez, completamente distinta da existente. Como afirma Swedberg (2005:19) *“when sociologists do research on firms this is typically translated into knowledge about organizations in general. The following facts about the modern firm are consequently ignored: (1) that the firms have its own institutional history; (2) that the firm is treated differently from other organizations in laws and regulations; and (3) that firms in modern society control more economic resources than any other type of organization, except for the state.”* Crítica muito relevante sobre as abordagens que, em geral se fazem, sobre as organizações e que exige que as olhemos cada vez mais de forma “humana” e não apenas como um mero “objecto de estudo científico”. Daí a nossa dificuldade em designar o “tanto” que encontrámos nestes 17 actores, tão reduzidos em número.

Não seria redutor afirmar que o “capital social” detido pelos nossos actores é muito elevado? Cremos que sim. Talvez a designação de “quantum organizacional” possa ser um substituto plausível da actual designação de “capital social organizacional” ou, então, porque não termos uma *“ (...) visão interaccionista, processual e contextualista (...) como o caminho mais acertado para entender como se estruturam os mecanismos de funcionamento da vida colectiva?”*

Segundo Reis e Baganha (2002:31), autores da frase anterior, no fim desse caminho *“está a possibilidade de identificarmos perante que níveis de **densidade** socioeconómica nos encontramos – que actores e agentes intervêm, que capacidades de regulação e inovação existem, que capital relacional se acumulou, que margens de iniciativa se formaram, que <acazos> são possíveis...”*. (sublinhado dos autores)

Conclusões, Limitações e Perspectivas Futuras

*Nenhuma correcção é demasiado pequena ou fútil para não se dever realizar.
Entre cem alterações, cada uma isoladamente poderá parecer pueril ou pedante;
juntas podem determinar um novo nível do texto.*

in Th. W. Adorno (2001)

Ao longo do presente projecto fomos descrevendo o que trazia de novo e o que poderia ter sido feito mas que deixámos para investigações futuras. Neste sentido e fazendo a síntese deste nosso périplo, que tinha por objectivo analisar a natureza da relação que poderia existir entre o posicionamento económico de grandes empresas de construção filiadas na ARGEC e o seu posicionamento nos mercados públicos a que designámos de posicionamento sócio-institucional, podemos considerar que grande parte do objectivo foi alcançado, pese embora algumas limitações que se podem apontar à prossecução do mesmo.

Mas partindo do início, considerámos ser importante contextualizar a discussão que o termo “capital” desde sempre tem suscitado em termos intelectuais e científicos, desde finais do século XIX até este século XXI. As opiniões sobre se o “capital” se refere a bens tangíveis ou intangíveis, se se refere a riqueza material ou ao bem-estar de um país, foi, em finais do século XIX muito intensa e esclarecedora da polémica que os investigadores, à data, desenvolveram. Considerámos esta abordagem como a abordagem clássica ao termo ‘capital’. Seguimos depois para abordagens mais recentes (desenvolvidas ao longo do século XX) sobre a complexificação do recurso capital, considerando que de uma perspectiva mais física passou a incluir também a perspectiva do indivíduo – o capital humano. Esta vertente, como vimos, confere a qualquer trabalhador competências e aptidões que lhe possibilitam alguma mobilidade social. Por conseguinte, o incremento de capital humano, por si só e segundo os autores que desenvolveram o conceito, traz vantagens competitivas para todos os indivíduos, sejam eles pessoas ou organizações.

Analisámos depois as diferentes perspectivas de abordagem do capital social, e aqui vimos que a complexificação da temática se aprofundou, por ser um recurso que se encontra disponível apenas quando se entra em interacção com os outros. Por esta razão não é um recurso individual (como o capital, físico e humano) mas, sim, um recurso de “ligação”, relacional, recurso que, segundo alguns autores, é mobilizado pelos indivíduos, para outros é através das

relações e para outros ainda será pelas instituições. As diferentes abordagens diferem na unidade de análise que consideram – o indivíduo, a relação, ou a comunidade – contudo, parece ser consensual que o capital social permite atingir objectivos por parte dos indivíduos (pessoas e organizações) que não alcançariam se não interagissem com outros indivíduos. Passámos depois para a análise do capital relacional, construído, mobilizado e desenvolvido nas relações interorganizacionais, fenómeno mais correlacionado com o tema da nossa investigação e com o estudo de caso que apresentámos.

As grandes empresas de construção estabeleceram relações em parceria entre si, primeiro para concretizarem um projecto, concretização que subentendeu toda uma série de factores críticos que tiveram de ter sido considerados pelas organizações para que as parcerias não fracassassem. De entre os factores críticos que apontámos para as grandes empresas terem estabelecido relação entre si entre 2000 e 2007, salientamos a confiança mútua que terá estado na base tanto da escolha dos parceiros, como dos métodos de organização e concretização (no terreno) das parcerias, salientámos a complementaridade de recursos e saberes, o fazer face à incerteza e à instabilidade dos mercados, a interdependência que parece ser cada vez mais reconhecida como sendo uma forma de organização/competição que pode trazer vantagens competitivas às organizações que interajam entre si.

Depois de termos delimitado teoricamente o nosso objecto de estudo, passámos à caracterização do sector da construção em Portugal e na Europa para demonstrarmos que é um sector com características estruturais muito similares em toda a parte. Caracterizámos também o universo que incluía os actores do estudo de caso que seleccionámos (as grandes empresas), bem como os critérios que estiveram na base da nossa escolha, sobretudo o da existência de informação e pertinência de inclusão dos actores considerados e não outros em termos de estrutura sectorial nacional e na estrutura do grupo de onde foram seleccionados. Delimitados os actores do estudo de caso, procurámos depois caracterizá-los em termos económicos e financeiros, para avaliar o posicionamento de cada um neste grupo de actores. Na posse do posicionamento económico e financeiro, entrámos na caracterização dos actores nos mercados públicos entre 2000 e 2007, por forma a conseguirmos obter também um posicionamento sócio-institucional, posicionamento que foi obtido através da análise das relações que efectuámos.

Foi a partir destas duas análises que conseguimos avaliar quem foram os actores que melhores performances conjuntas – económico-financeira e sócio-institucional – atingiram entre 2000 e

2007, tentando depois explicar porque foram estes e não outros actores que atingiram estas posições. Analisámos ainda as razões porque os nossos actores se relacionaram da forma como o fizeram, recorrendo, no final, a uma tipologia que se pode considerar mais qualitativa que quantitativa, por se fazer referência as relações mais cognitivas ou psicológicas que as organizações podem estabelecer entre si, à semelhança do que acontece com os relacionamentos das pessoas que têm sempre algo mais que instrumental no seu fundamento.

Sendo este o trajecto que fizemos, muito ficou por dizer e desenvolver, o que se por um lado pode ser considerada uma limitação, por outro, não deixa de constituir uma fonte rica de investigações futuras. De facto, poderíamos ter utilizado fontes qualitativas de informação que complementassem a nossa análise do capital relacional entre os nossos actores. Tendo sido difícil obter a disponibilidade de alguns actores para serem entrevistados, pensamos insistir nesta vertente num futuro próximo de forma a enriquecermos a análise qualitativa da nossa temática. Poderíamos, também, ter analisado outras vertentes caracterizadoras dos nossos actores como a sua interacção política e desportiva. Porém, não estando estas vertentes previstas serem abordadas no nosso projecto inicial, pensamos existir aqui alguma base para investigação futura das interrelações dos nossos actores com outros sectores institucionais que não os exclusivamente posicionados nos mercados públicos. Também a análise de redes que fizemos para as relações estabelecidas entre os nossos actores ficou um pouco além do que inicialmente pensámos, primeiro porque a recolha de informação, pela sua densidade, levou-nos mais tempo do que o previsto no cronograma do nosso projecto e, segundo, por ser uma abordagem completamente nova para nós e que tivemos de investigar da melhor forma para obtermos os resultados a que chegámos. Futuramente, poderemos sempre tentar explicar de forma mais profunda as razões porque os nossos actores se posicionaram desta forma nas estruturas sócio-económicas que analisámos, recorrendo a mais informação que não detivemos nesta nossa análise, como a informação resultante de entrevistas ou de inquéritos por questionário. Residindo em todos estes aspectos algumas limitações da presente dissertação e, em simultâneo, perspectivas de desenvolvimento futuro, porém, pensamos ter contribuído com um incremento significativo para a investigação dos principais agentes do sector da construção e obras públicas em Portugal. Na realidade, as relações que os nossos actores estabeleceram entre 2000 e 2007 são relevantes, por serem estes actores cada vez mais, não organizações de

construção, mas, antes, prestadores de serviços, tanto privados, como públicos, serviços públicos que num passado recente eram projectados, financiados e fornecidos pelo Estado. Hoje, são os grupos de empresas, de que os nossos actores fazem parte, que prestam estes serviços, sendo a maioria das concessões público-privadas (PPP's), seja de rodovia, rede hospitalar, rede escolar, redes de saneamento e outras, representadas por associações/parcerias realizadas por grandes empresas do sector da construção.

Terminamos citando Castells e Cardoso (2006:21), por conter muito bem a síntese de tudo o que pensámos mas que não terá ficado objectivamente expresso:

“As organizações em rede são críticas, tal como foi crítico o processo de integração vertical da produção num grande número de organizações da Era Industrial. Na sua perspectiva, as redes operam ao longo de vários processos que se reforçam uns aos outros desde os últimos vinte e cinco anos: grandes empresas que se descentralizam a si próprias enquanto redes de unidades semi-autónomas; pequenas e médias empresas que formam redes de negócios mantendo a sua autonomia e flexibilidade enquanto tornam possível a utilização conjunta de recursos para atingir a massa crítica, conseguindo assim competir no mercado; pequenas e médias redes de negócios que se tornam fornecedores e subcontratados para uma série de empresas; grandes empresas, e as suas redes auxiliares, comprometidas em parcerias estratégicas em vários projectos relativos a produtos, processos, mercados, funções, recursos, sendo cada um destes projectos específicos, e contudo, construindo uma rede específica em torno de determinado projecto, a rede dissolve-se e cada um dos seus componentes forma outras redes em torno de outros projectos. Assim, num determinado ponto no tempo, a actividade económica é realizada por redes de redes construídas em torno de projectos de negócios específicos.”

Esta perspectiva social, adequa-se perfeitamente a tudo o que fomos explanando ao longo da nossa dissertação. Os actores do nosso estudo de caso, em relação aos quais analisámos uma pequena parte das redes que formaram nos mercados públicos, são actores cuja actividade se circunscreve numa rede de redes. Dissémos que alguns dos actores por nós analisados pertenciam a grupos empresariais de dimensão já significativa em Portugal, sendo os actores que vimos os representantes da área de construção e obras públicas. Porém, toda uma rede mais

vasta, do que as redes que estabeleceram para competir nos mercados públicos, será a sua plataforma de acção, uma vez que os grupos empresariais de que muitos dos nossos actores fazem parte têm redes de negócios, a nível nacional e internacional e não exclusivamente no sector da construção, grupos que, na acepção de Castells e Cardoso (2006), podem ser encarados como redes de redes. Como acrescenta este autor, embora uma empresa continue a ser uma unidade legal e uma unidade para acumulação de capital, contudo, a unidade operacional é a rede de negócios, aquilo a que chama empresa em rede, que se complexificou face à perspectiva que encarava uma empresa como uma unidade autónoma a competir no mercado.

A interdependência existente e indispensável, nos dias de hoje, para o funcionamento de muitas empresas, leva muitos autores a encararem como muito importante a operatividade de determinados conceitos como o do capital social a vários níveis, níveis estes correspondentes a diferentes tempos e espaços de acção colectiva. Como salienta Villaverde Cabral (2008:33)

*“ (...) ao nível micro há que considerar as redes tácitas de entreajuda que se confundem com a vida quotidiana das pessoas e que correspondem basicamente a um capital social de proximidade e união (**bonding** na terminologia de Putnam); ao nível meso, grandes grupos de defesa de interesses associados a organizações formais (...) funcionam tipicamente como um capital de comunidade de interesses aberto áqueles que se reconheçam nessas identidades (**bridging** na terminologia de Putnam); e ao nível macro, orientadas a valores e causas transversais com conteúdos permanentes ou não (...) funcionariam então como redes pontuais de mobilização, produtoras desse capital de ligação a que a nova literatura se refere como **linking social capital**.
(sublinhados do autor)*

Por fim, afirmamos que os actores melhor posicionados economicamente, são também actores centrais no sentido de serem influentes e de deterem poder, seja este poder posicional, relacional, material, simbólico, económico ou social. Há de facto uma relação estreita entre a posição económica que se ocupa e a posição social que se tem entre “parceiros”. Outras relações existirão, talvez de sinal contrário, mas seria necessário outro projecto para delinear essa análise e outras como a forma como estes actores se financiam, como se diversificam internacionalmente em áreas não exclusivamente de construção, como inovam em tempo de “globalização”, fenómeno que, segundo José Reis (2007), é “ (...) obsessivamente perturbador e

assenta essencialmente em dois aspectos, a vertigem das transacções financeiras – que ocorrem instantaneamente à escala planetária, acompanhando diariamente a luz do sol – e o uso de novos instrumentos comunicacionais, que dotam as pessoas de uma intensidade relacional verdadeiramente original". A designação de "capital social" como explanada no capítulo dois não nos parece suficiente para traduzir o "quantum" das relações existentes entre os nossos actores e entre eles e as entidades públicas. Os actores por nós considerados têm uma actuação de tal forma abrangente em todo o tecido social, económico, financeiro e institucional que outro projecto seria necessário desenvolver para teorizar sobre o que poderia estar em causa quando falamos de organizações em rede, organizações que já não estão apenas inseridas num sector de actividade mas num todo muito mais vasto que o económico ou sociológico. E aqui temos de terminar com o que se afirma em Carvalho Ferreira et al. (1996:77)

*"Não é por acaso que o regresso aos temas da **sociologia económica** se reiniciou quando a heterodoxia keynesiana foi demovida da sua posição influente com o retorno à mais intransigente ortodoxia e a subsequente redução do pluralismo metodológico na ciência económica. Isso pode significar que o espaço charneira da **sociologia económica** no dispositivo académico e no campo das ideias aparenta ter algo a ver com os graus de preponderância e de consenso de que beneficia periodicamente a **mainstream** das ciências económicas."* (sublinhados dos autores).

Referências bibliográficas

- Adler**, Paul S., **Kwon**, Sook-Woo (2000), “Social Capital: Prospects for a New Concept”, <http://www.worldbank.org/>, Version: September 4, 2000, 69 p.
- Adorno**, Th. W. (2001) *Mínima Moralía*, Edições 70, Lda., Lisboa, Portugal, Junho, 1ª edição, Coleção Arte & Comunicação, nº 77, 260 p.
- Albarello**, Luc et al. (1997), *Práticas e Métodos de Investigação Social*, Gradiva, 1ª Edição, Junho de 1997, p. 46.
- Alejandro**, Velásquez Álvarez O. Et. Al (2005), *Manual Introductorio al Análisis de Redes Sociales*, Junho, 45 p.
- Anvuur**, Aaron M. et al. (2007), “Conceptual Model of Partnering and Alliancing”, *Journal of Construction Engineering and Management*, March, pp. 225-235.
- Arraes**, Ronaldo de Albuquerque et al. (2003) *Implicações do Capital Social e do Capital Político no Desenvolvimento Económico*, UFC, 23 p.
- Banco Mundial** (2002), <http://worldbank.org/>, Social Capital Thematic Group, 4 de Março
- Banco Mundial** (2003), <http://worldbank.org/poverty/spanish/scapital/index.htm>
- Baudrillard**, Jean (1995) *Para uma Crítica da Economia Política do Signo*, Edições 70, Lda., Lisboa, Portugal, Maio, 1ª edição, coleção Arte & Comunicação, nº 9, 224 p.
- Bonar**, James (1888), “The Austrian Economists and Their View of Value”, *Quarterly Journal of Economics*, October, Vol. 3, Issue 1, p. 1-31, 31 p.
- Bonar**, James (1889), “The Positive Theory of Capital”, *Quarterly Journal of Economics*, April, Vol. 3, Issue 3, pp. 336-351.
- Borgatti**, S.P., **Everett**, M.G. and **Freeman**, L.C. (2002), *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard: Analytic Technologies
- Bourdieu**, Pierre (1986), “The Forms of Capital”, in John G. Richardson (ed.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press, pp. 96-111.
- Bourdieu**, Pierre (2001) *O Poder Simbólico*, Difel 82 – Difusão Editorial, S. A., Lisboa, Portugal, Março, 4ª edição, Coleção Memória e Sociedade, 311 p.
- Brenkert**, George G. (1998), “Trust, Business and Business Ethics: An Introduction”, *Business Ethics Quarterly*, Volume 8, Issue 2, pp. 195-203.

- Bresnen**, Mike et al., (2005), "Exploring Social Capital in the Construction Firm", *Building Research & Information*, Volume 33, Issue 3, pp. 235-244.
- Burt**, Ronald (1976), "Positions in Networks", *Social Forces*, Nº 55, September, pp. 93-122.
- Burt**, Ronald (1980), "Cooptive Corporate Actor Networks: A Reconsideration of Interlocking Directorates Involving American Manufacturing", *Administrative Science Quarterly*, Nº 25, December, pp. 557-582.
- Burt**, Ronald (1992), *Structural Holes: a Study of the Social Structure of Competition*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London, England.
- Burt**, Ronald S. et al (1994), "Contingent Organization as a Network Theory: The Culture-Performance Contingency Function", *Acta Sociologica*, Nº 37, pp. 345-370.
- Burt**, Ronald (1997), "The Contingent Value of Capital Social", *Administrative Science Quarterly*, Nº 42, pp. 339-365.
- Burt**, Ronald et al (1998), "Not so Different After All: A Cross-Discipline View of Trust", *Academy of Management Review*, Vol. 23, Nº 3, pp. 393-404.
- Burt**, Ronald (2001), "The Social Capital of Structural Holes", in *New Directions in Economic Sociology*, edited by Mauro F. Guillén, Randall Collins, Paula England and Marshall Meyer, New York: Russell Sage Foundation, Capítulo 7, 31p.
- Burt**, Ronald et al (2007), "Seconhand Brokerage: Evidence on the Importance of Local Structure for Managers, Bankers and Analysts", *Academy of Management Journal*, Vol. 50, Nº 1, pp. 119-148.
- Calvino**, Ítalo (2009), *As Cidades Invisíveis*, Biblioteca Sábado, 12 Fevereiro, 1ª Edição, Lisboa, Portugal, 178 p.
- Cardoso**, Gustavo et al (2005), *A Sociedade em Rede em Portugal*, Campo das Letras – Editores S. A., Porto, Portugal, 1ª edição, Abril, Coleção Campo das Ciências, Nº 17, 342 p.
- Casey**, Mary (2008), "Partnership – Success Factors of Interorganizational Relationships", *Journal of Nursing Management*, Nº 16, pp. 72-83
- Castells**, Manuel e **Cardoso**, Gustavo (orgs.) (2006), *A Sociedade em Rede: Do Conhecimento à Acção Política*, Imprensa Nacional - Casa da Moeda, Lisboa, Debates Presidência da República, Janeiro, 435 p.

- Castells**, Manuel e **Ince**, Martin (2004), *Conversas com Manuel Castells*, Campo das Letras – Editores S. A., Porto, Portugal, 1ª edição, Abril, Coleção Campo da Actualidade, Nº 72, 190 p.
- Castoriadis**, Cornelius (1998), *A Ascensão da Insignificância*, Editorial Bizâncio, Lda., Lisboa, 1ª edição, Setembro, Coleção Torre de Babel, Nº 4, 278 p.
- Castro**, Isabel (1996), *O Trabalho Oculto no Sector da Construção Civil: Ensaio de Quantificação e de Caracterização Social na Década 80*, Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão, Dissertação de Mestrado em Economia e Política Social, Maio, 118 p.
- Castro**, Isabel (2005), “Capital Social: Mito ou Realidade do Desenvolvimento?”, Comunicação apresentada no Seminário Brasil/Portugal, “Internacionalização de Empresas: Organizações e Gestão de Recursos Humanos”, organizado pelo SOCIUS – ISEG, a 14 de Novembro, ISEG, 27 p.
- Castro**, Isabel (2006), “Problemática Qualitativa e Quantitativa do “Capital Social”: uma Exploração”, *Working Paper* Nº 6/2006, SOCIUS, Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão, Janeiro, 32 p.
- Castro**, Isabel (2007), “Capital Social: Redes de Redes Sociais, Normas e Confiança”, DIANOVA – Intervenção em Toxicodependências, EXIT, Ano 4, Nº 11, Jan./Mar. 2007, Tema: Redes Sociais e Gestão do Capital Social, pp. 10-12.
- Castro**, Isabel (2008), “Capital Social: um Recurso Natural ou Experimental?”, Comunicação apresentada no Seminário Internacional “Organização, Trabalho e Sociabilidade no Contexto da Globalização”, organizado pelo SOCIUS – ISEG, a 24 de Julho, ISEG, 25 p.
- Coleman**, James (1988a), “Social Capital in the Creation of Human Capital”, *American Journal of Sociology*, Volume 94, Supplement, pp. 95-120.
- Coleman**, James (1988b), “Free Riders and Zealots: The role of Social Networks”, *Sociological Theory*, Volume 6, Spring, pp. 52-57.
- Comet**, Catherine (2004), *Réseaux et Chantiers – Performance et Capital Social des Entrepreneurs du Bâtiment*, Université des Sciences et Technologies de Lille, U.F.R. de Sciences Economiques et Sociales, Thèse pour l’obtention du Doctorat, 357 p.
- Comet**, Catherine (2006), «Productivité et Réseaux Sociaux. Le Cas des Entreprises du Bâtiment», *Revue Française de Gestion*, Nº 163, pp. 155-169.

Comission Européenne (2006), *Marchés Publics* in:

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/index_fr.htm

Commons, John R. (1907), "Political Economy and Business Economy: Comments on Fisher's Capital and Income", *Quarterly Journal of Economics*, November, Vol. 22, Issue 1, pp. 120-125.

Das, T. K. e **Teng**, Bing-Sheng (1998), "Between Trust and Control: Developing Confidence in Partner Cooperation in Alliances", *Academy of Management Review*, Vol. 23, Nº 3, pp. 491-512.

Dasgupta, Partha and **Serageldin**, Ismail (1999), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, The World Bank, Washington, D. C., 325 p.

Dias, Ana (2007), *The Macroeconomic Impact of EU Structural Funds on the Portuguese Economy*, Presentation for OCDE, Instituto Financeiro para o Desenvolvimento Regional, Departamento de Prospectiva e Planeamento e Relações Internacionais, Lisboa, 21 Maio, 10 p.

Dyer, Jeffrey H. (1996), "Does Governance Matter? *Keiretsu* Alliances and Asset Specificity as Source of Japanese Competitive Advantage", *Organization Science*, Vol. 7, Nº 6, Novembro-Dezembro, pp. 649-666.

Eccles, Robert G. (1981a), "The Quasifirm in the Construction Industry", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Nº 2, December, pp. 335-357.

Eccles, Robert G. (1981b), "Bureaucratic versus Craft Administration: The Relationship of Market Structure to the Construction Firm", *Administrative Science Quarterly*, Nº 26, pp. 449-469.

Eccles, Robert G. (1987), "Managing Trough Networks in Investment Banking", *California Management Review*, Fall 87, Vol. 30, Issue 1, pp. 176-195.

Eisenhardt, Kathleen (1996), "Resource-based View of Strategic Alliance Formation: Strategic and Social Effects in Entrepreneurial Firms", *Organization Science*, Vol. 7, Nº 2, March-April, pp. 136-150.

Elias, Norbert (2004), *A Sociedade dos Indivíduos*, Publicações Dom Quixote, Lisboa, Portugal, 2ª Edição, Setembro, 259 p. (

- Eurostat** (2007), *Entreprises européennes - Faits et chiffres, édition 2007*, em http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=2293,59872848,2293_68195678&_ad=portal&_schema=PORTAL
- Eurostat** (2008), *Les Entreprises par classe de taille – tour d’ horizon des PME dans l’ UE, Statistiques en Bref, 31/2008, Industrie, Commerce et Services*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/FR/KS-SF-08-031-FR.PDF
- Ferreira, J. M. Carvalho et al (orgs.)** (1996), *Entre a Economia e a Sociologia*, Celta Editora, Oeiras, Portugal, 1ª Edição, Novembro, 270 p.
- Field, John** (2008), “Education and Social Capital”, in *Sucesso e Insucesso: Escola, Economia e Sociedade*, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa, Novembro, pp. 323-339.
- Fisher, Irving** (1904), “Precedents For Defining Capital”, *Quarterly Journal of Economics*, May, Vol. 18, Issue 3, pp. 386-408.
- Fisher, Irving** (1905), “Professor Tuttle’s Capital Concept”, *Quarterly Journal of Economics*, February, Vol. 19, Issue 2, pp. 309-313.
- Foucault, Michel** (1979), *Microfísica do Poder*, Edições Graal, Rio de Janeiro, Brasil, 20ª edição, 295p.
- Foucault, Michel** (2006), *É Preciso Defender a Sociedade*, Editora Livros do Brasil, Lisboa, Portugal, Outubro, 1ª edição, 315 p.
- Freire, João** (2008), “Evoluções Sociais no Campo Associativo”, in *Sucesso e Insucesso: Escola, Economia e Sociedade*, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa, Novembro, pp. 299-320.
- Fukuyama, Francis** (1996), *Confiança – Valores Sociais e Criação de Prosperidade*, Gradiva – Publicações, Lda., Lisboa, Portugal, 1ª edição, Setembro, 412 p.
- Fukuyama, Francis** (2000), *Social Capital and Civil Society*, International Monetary Fund, Working Paper, WP/00/74, 18 p.
- Galaskiewicz, Joseph et al.** (1985), “The Influence of Corporate Power, Social Status and Market Position on Corporate Interlocks in a Regional Network”, *Social Forces*, Vol. 64, Issue 2, December, pp. 403-431.
- Giddings, Franklin H.** (1887), “The Theory of Profit-Sharing”, *Quarterly Journal of Economics*, April, Vol. 1, Issue 3, pp. 367-376.

- Giddings**, Franklin H. (1889), "The Cost of Production of Capital", *Quarterly Journal of Economics*, July, Vol. 3, Issue 4, pp. 503-507.
- Giddings**, Franklin H. (1890), "The Theory of Capital", *Quarterly Journal of Economics*, January, Vol. 4, Issue 2, pp. 172-206.
- Gilsing**, Victor A. et al (2007), "Strategic Alliance Networks and Innovation: A Deterministic and Voluntaristic View Combined", *Technology Analysis & Strategic Management*, Vol. 19, Nº 2, March, pp. 227-249.
- Granovetter**, Mark S. (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, Volume 78, Nº 6, pp. 1360-1380.
- Granovetter**, Mark S. (1982), "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited", in P. V. Marsden and Nan Lin (eds.), *Social Structure and Network Analysis*, Beverly Hills: Sage, Cap. 7, pp. 201-233.
- Granovetter**, Mark S. (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, Nº 91, Issue 3, pp. 481-510.
- Granovetter**, Mark S. (2005), "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes", *Journal of Economic Perspectives*, Volume 19, Nº 1, winter 2005, pp. 33-50.
- Grootaert, Christiaan et al. (2003)**, "Questionário Integrado para Medir Capital Social (QI-MCS) (Parte II)", retirado de www.worldbank.org/poverty/scapital, 12 p.
- Gulati**, Ranjay (1995), "Social Structure and Alliance Formation Patterns: A Longitudinal Analysis", *Administrative Science Quarterly*, Nº 40, pp. 619-652.
- Gulati**, Ranjay et al. (1999), "Network Location and Learning: The Influence of Network Resources and Firm Capabilities on Alliance Formation", *Strategic Management Journal*, Nº 20, pp. 397-420.
- Gulati**, Ranjay et al. (2000), "Strategic Networks", *Strategic Management Journal*, Nº 21, pp. 203-215.
- Gulati**, Ranjay e **Sytch**, Maxim (2007), "Dependence Asymmetry and Joint Dependence in Interorganizational Relationships: Effects of Embeddedness on a Manufacturer's Performance in Procurement Relationships", *Administrative Science Quarterly*, Nº 52, pp. 32-69.

- Hanneman**, Robert A. and **Riddle**, Mark (2005), *Introduction to Social Network Methods*, Riverside, CA: University of California, Riverside (published in digital form at <http://faculty.ucr.edu/~rhanneman/networks/text/textindex.html>)
- Inkpen**, Andrew C. and **Tsang**, Eric W. K. (2005), "Social Capital, Networks and Knowledge Transfer", *Academy of Management Review*, Vol. 30, Nº 1, pp. 146-165.
- Jankauskas**, Vidmantas et al. (2007), "The Relations between Social Capital, Governance and Economic Performance in Europe", published in digital form at: <http://www.btp.vgtu.lt/en>, Vol. VIII, Nº 3, pp. 131-138.
- Kale**, Prashant et al. (2000), "Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances: Building Relational Capital", *Strategic Management Journal*, Nº 21, pp. 217-237.
- Krackhardt**, David (1992), "The Strength of Strong Ties: The Importance of *Philos* in Organizations", in Nohria, Nithin and Eccles, Robert G. (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, Cap. 8, pp. 216-239.
- Klijn**, E. (1998), "Policy Networks: An Overview", in Kicckert, W. J. M. & Koppenjan, J. F. (eds.) *Managing Complex Networks*, Sage London, Traducido por Mariángel Petrizzo, 45 p.
- Knox**, Hannah et al (2006), "Social Networks and the Study of Relations: Networks as Method, Metaphor and Form", *Economy and Society*, Volume 35, Nº 1, February, pp. 113-140.
- Lazega**, Emmanuel (1998), *Réseaux Sociaux et Structures Relationnelles*, Presses Universitaires de France – PUF, Paris, collection Que sais-je? 1^{ère} édition, Octobre, 127 p.
- Levinas**, Emmanuel (2007) *Ética e Infinito*, Edições 70, Lda., Lisboa, Portugal, Maio, 1^a edição, Biblioteca de Filosofia Contemporânea, 102 p.
- Lin**, Nan (1995), "Les Ressources Sociales: une Théorie du Capital Social", *Revue Française de Sociologie*, XXXVI, pp. 685-704.
- Lin**, Nan (2001), *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge, University Press, Structural Analysis in the Social Sciences nº 19, 410 p.
- Lin**, Nan and **Son**, Joonmo (2008), "Social Capital and Civic Action: A Networked-based Approach", *Social Science Research*, Nº 37, pp. 330-349.
- Matejü**, Petr (2002), *Social Capital: Problems of its Conceptualization and Measurement in Transforming Societies*, Paper prepared as a contribution to the OECD-ONS Conference on Social Capital Measurement in London, 25-27 September, 16 p.

- Meyer**, Richard (2002), “Kei(tai)retsu”, retirado de <http://www.japonin.com>
- Moran**, Peter (2005), “Structural vs. Relational Embeddedness: Social Capital and Managerial performance”, *Strategic Management Journal*, Nº 26, pp. 1129-1151.
- Marques**, Rafael (2001), *As Dádivas de Medeia: Por uma Teoria das Formas de Reciprocidade*, Dissertação de Doutoramento, Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão, Julho, 917 p.
- Marques**, Rafael (2002a), “As Disposições e a Dádiva: Uma Crítica do Económico em Pierre Bourdieu”, *Economia e Sociologia*, nº 74, Évora, pp. 20-58.
- Marques**, Rafael (2002b), “Por uma Sociologia da Confiança: Debates Preliminares”, in Relatório do Projecto de Investigação POCTI/SOC/47666/2002, SOCIUS – ISEG, Cap. 1, 71p.
- Nohria**, Nitin (1992), “Is a Network Perspective a Useful Way of Studying Organizations?”, in Nohria, N. Q. & Eccles, R. G. (edts.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston, Harvard Business School Press, pp. 287-301.
- Nietzsche**, Friedrich (2002) *Crepúsculo dos Ídolos*, Edições 70, Lda., Lisboa, Portugal, Colecção Textos Filosóficos, nº 3, 126 p.
- Novalis** (2000) *Fragmentos*, Assírio e Alvim, Lisboa, Portugal, 2ª edição, colecção Documenta Poética, 187 p.
- OCDE** (2001), *Le bien-être des Nations: le rôle du capital humain et social*, <http://www.ocde.org>
- Observatório do Emprego e Formação Profissional (OIEFP)** (2000), *Atração e Repulsão em termos de Emprego no Sector da Construção*, Ceso I&D, edição do OIEFP, “Estudos e Análises”, nº 18, Setembro de 2000, 239 páginas.
- Pascal** (2000) *Pensamentos*, Didáctica Editora, Lisboa, Portugal, Junho, 1ª edição, 295 p.
- Pastoriza**, David (2008), “Ethical Managerial Behaviour as an Antecedent of Organizational Social Capital”, *Journal of Business Ethics*, Nº 78, March, pp. 329-341.
- Patten**, N. Patten (1889), “The Fundamental Idea of Capital”, *Quarterly Journal of Economics*, January, Vol. 3, Issue 2, pp. 188-203.
- Peixoto**, João e **Marques**, Rafael (orgs.) (2003), *A Nova Sociologia Económica*, Celta Editora, Oeiras, 253 p., p. 25

- Pérez-Díaz**, Víctor (2008), "Social Capital and Civil Society: A World of Civil and Uncivil Possibilities", in *Sucesso e Insucesso: Escola, Economia e Sociedade*, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa, Novembro, pp. 259-267.
- Pessoa**, Fernando (2004) *Mensagem*, Assírio & Alvim, Lisboa, Portugal, Fevereiro, 4^a edição, colecção Obras de Fernando Pessoa, nº 1, 118 p.
- Podolny**, Joel M. and Page, Karen L. (1998), "Network Forms of Organization", *American Review of Sociology*, Nº 24, pp. 57-76.
- Portes**, Alejandro (1999), *Migrações Internacionais: Origens, Tipos e Modos de Incorporação*, Celta Editora, Oeiras, 160 p.
- Portes**, Alejandro (2000), "Capital Social: Origens e Aplicações na Sociologia Contemporânea", *Sociologia, Problemas e Práticas*, nº 33, Oeiras, Setembro, pp. 133-158.
- Portes**, Alejandro and **Sensenbrenner**, Julia (1998), "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants on Economic Action", *American Journal of Sociology*, 98(6), pp. 1320-1350.
- Powell**, Walter W. (1987), "Hybrid Organizational Arrangements: New Form or Transitional Development?", *California Management Review*, Fall 87, Vol. 30, Issue 1, pp. 67-87.
- Powell**, W. W. et al. (1996), "Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology", *Administrative Science Quarterly*, Nº 41, pp. 116-145.
- Powell**, Walter W. (1998), "Learning From Collaboration: Knowledge and Networks in the Biotechnology and Pharmaceutical Industries", *California Management Review*, Vol. 40, Nº 3, pp. 228-240.
- Powell**, W. W. et al. (2009), "Networks, Propinquity and Innovation in Knowledge-Intensive Industries", *Administrative Science Quarterly*, Nº 54, pp. 90-122.
- Putnam**, Robert et al. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press: Princeton, 258 p.
- Putnam**, Robert (1995), "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, Volume 6, pp. 65-78.
- Putnam**, Robert (1996), "The Strange Disappearance of Civic America", *The American Prospect*, Volume 7, Issue 24, December 1, pp. 34-48.

- Putnam**, Robert et al. (2004), "Using Capital Social to Help Integrate Planning Theory, Research, and Practice", *Journal of the American Planning Association*, Volume 70, Nº 2, Spring, pp. 142-192.
- Quiroga**, Águeda et. al (2005), *Talleres Autoformación con Programas Informáticos de Análisis de Redes Sociales*, disponible on-line em <http://www.redes-sociales.net>
- Reis**, José e **Baganha**, Ioannis (orgs.) (2002), *A Economia em Curso: Contextos e Mobilidades*, Edições Afrontamento, Porto, Portugal, 1ª Edição, Fevereiro, Coleção A Sociedade Portuguesa Perante os Desafios da Globalização, Nº 2, 274 p.
- Reis**, José (2007), *Ensaio de Economia Impura*, Almedina, Coimbra, Portugal, Junho, 1ª edição, 302 p.
- Rodrigues**, Maria João (1992), *O Sistema de Emprego em Portugal. Crises e Mutações*", *Economia e Gestão*, Publicações Dom Quixote, Lisboa, 307 p.
- Ramos Rosa**, António (2005), *O Aprendiz Secreto*, Quasi Edições, Lisboa, Portugal, 88 p.
- Salancik**, Gerald R. (1995), "Wanted: A Good Network Theory of Organization", *Administrative Science Quarterly*, Nº 40, pp. 345-349.
- Shanley**, Mark and **Peteral**, Margaret (2004), "Vertical Group Formation: A Social Process Perspective", *Managerial and Decision Economics*, Nº 25, pp. 473-488.
- Siisiäinen**, Martti (2000), *Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam*, University of Jyväskylä, Department of Social Sciences and Philosophy, July, 26 p.
- Simon**, Herbert A. (1955), "A Behavioral Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, February, Vol. 69, Issue 1, pp. 99-118.
- Simon**, Herbert A. (1979), "Rational Decision Making in Business Organizations", *The American Economic Review*, September, Vol. 69, Nº 4, pp. 493-513.
- Simon**, Herbert A. (1991a), "Organizations and Markets", *Journal of Economic Perspectives*, spring, Vol. 5, Nº 2, pp. 25-44.
- Simon**, Herbert A. (1991b), "Bounded Rationality and Organizational Learning", *Organizations Science*, February, Vol. 2, Nº 1, pp. 125-134.
- Simon**, Herbert A. (1993), "Altruism and Economics", *American Economic Review*, May, Vol. 83, Issue 2, pp. 156-1162.

- Smith, Adam** (1981), *Inquérito sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*, Fundação Calouste Gulbenkian, 1ª edição, Traduzida por Teodora Cardoso e Luís Cristóvão de Aguiar, Fevereiro, I Volume, 812 p.
- Sober, Joel** (2002), "Can We Trust Social Capital?" *Journal of Economic Literature*, Vol. XL, March, pp. 139-154.
- Solow, Robert M.** (1995), "But Verify", about *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, by Francis Fukuyama, *The New Republic*, September, Nº 11, pp. 36-39.
- Steiner, Philippe** (1999), *La Sociologie Economique*, Editions La Découverte, Repères nº 274, Paris, 123 p.
- Swedberg, Richard e Nee, Victor** (eds.) (2005), *The Economic Sociology of Capitalism*, Princeton University Press, Princeton and Oxford, 1ª Edição, 457 p.
- Trabelsi, Karim** (2005), "La confiance: la «plate-forme» de l'alliance stratégique", *Revue Management & Avenir*, Nº 14, pp. 25-40.
- Tuttle, Charles A.** (1903), "The Real Capital Concept", *Quarterly Journal of Economics*, November, Vol. 18, Issue 1, pp. 54-96.
- Tuttle, Charles A.** (1904), "The Fundamental Notion of Capital, Once More", *Quarterly Journal of Economics*, November, Vol. 19, Issue 1, pp. 81-110.
- Uzzi, Brian** (1996), "The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect", *American Sociological Review*, Nº 61, pp. 674-698.
- Uzzi, Brian** (1997), "Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness", *Administrative Science Quarterly*, Nº 42, Issue 1, pp. 35-67.
- Uzzi, Brian** (2003), "Relational Embeddedness and Learning: The Case of Bank Loan Managers and Their Clients", *Management Science*, Vol. 49, Nº 4, April, pp. 383-399.
- Uzzi, Brian** (2005), "How to Build your Network", *Harvard Business Review*, December, Vol. 83, Issue 12, pp. 53-60.
- Van de Ven, Andrew H.** (1976), "On the Nature, Formation, and Maintenance of Relations Among Organizations", *Academy of Management Review*, October, pp. 24-36.
- Varanda, Marta** (2000), "Análise de Redes Sociais e sua Aplicação ao Estudo das Organizações", *Revista Organizações & Trabalho*, Associação Portuguesa de Profissionais em Sociologia Industrial, das Organizações e do Trabalho (APSIOT), Novembro, nº 23, pp. 87-106.

- Varanda, Marta** (2003), *Le Problème de l'Action Collective entre Petits Patrons: Le Cas des Commerçants dans un Centre-Ville*, Université des Sciences et Technologies de Lille, U.F.R. de Sciences Economiques et Sociales, Octobre, 421 p.
- Varanda, Marta** (2007), "Acção Colectiva entre Pequenos Empresários: uma Análise de Redes Sociais", *Análise Social*, Vol. XLII (182), pp. 207-230.
- Vasconcellos Vale, Gláucia Maria** (2007), *Territórios Vitoriosos: o papel das redes organizacionais*, Editora Garamond Ltda., SEBRAE, Brasil, 208 p.
- Veblen, Thorstein** (1908), "On the Nature of Capital: The Productivity of Capital Goods", *Quarterly Journal of Economics*, August, Vol. 22, Issue 4, pp. 517-542.
- Veblen, Thorstein** (1908), "On the Nature of Capital: Investment, Intangible Assets and The Pecuniary Magnate", *Quarterly Journal of Economics*, November, Vol. 23, Issue 1, pp. 104-136.
- Villaverde Cabral, Manuel** (1997) *Cidadania Política e Equidade Social em Portugal*, Celta Editora, Lda., Oeiras, Lisboa, 1ª Edição, Outubro, 171 p.
- Villaverde Cabral, Manuel et al (orgs.)** (2003a) *Valores Sociais: mudanças e contrastes em Portugal e na Europa*, Imprensa de Ciências Sociais, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa, Colecção Atitudes Sociais dos Portugueses, nº 5, Fevereiro, 496 p.
- Villaverde Cabral, Manuel et al (orgs.)** (2003b) *Desigualdades Sociais e Percepções da Justiça*, Imprensa de Ciências Sociais, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa, Colecção Atitudes Sociais dos Portugueses, nº 3, Outubro, 309 p.
- Villaverde Cabral, Manuel et al (orgs.)** (2008) *Sucesso e Insucesso: Escola, Economia e Sociedade*, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa, Serviço de Educação e Bolsas, Textos da Conferência Internacional Sucesso e Insucesso: Escola, Economia e Sociedade realizada em Novembro de 2007, Novembro, 380 p.
- Weber, Max** (2005), *Três Tipos de Poder e Outros Escritos*, Tribuna da História – Edição de Livros e Revistas, Lda., Lisboa, Portugal, 1ª edição, Janeiro, 194 p.
- Westlund, Hans and Nilsson, Elin** (2005), "Measuring Entreprises' Investments in Social Capital: A Pilot Study", *Regional Studies*, Vol. 39, Nº 8, pp. 1079-1094.
- Williamson, Oliver E.** (1973), "Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations", *American Economic Association*, Vol. 63, Nº 2, Maio, pp. 316-326.

Woolcock, Michael (2001), *La importancia del capital social para comprender los resultados económicos y sociales*. Artigo recebido de povdocuments@forumone.com, através de solicitação, via *site* do Banco Mundial, em Junho de 2003, 11 p.

Woolcock, Michael and **Narayan**, Deepa (2000), *Capital Social: Implicaciones para la Teoría, la Investigación y las Políticas sobre Desarrollo* in <http://www.worldbank.org/poverty/scapital>

Woolcock, Michael (2008), "Civil Society and the Formation of Social Capital", in *Sucesso e Insucesso: Escola, Economia e Sociedade*, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa, Novembro, pp. 269-297.

Yamagishi, Toshio et al (1988), "Network Connections and the Distribution of Power in Exchange Networks", *American Journal of Sociology*, Volume 93, Nº 4, January, pp. 833-851.

A N E X O S

ANEXO A – Quadro resumo da informação analisada para cada uma das propostas apresentadas em consórcio entre 2000-2007, por cada Actor do estudo de caso

Nº	Variáveis utilizadas na pesquisa	Categoria
1	Descrição da obra pública a que o Actor concorreu em consórcio	Texto
2	Promotor da obra pública colocada a concurso	Estado; Autarquias e Outras Entidades
3	NUT's II da realização da obra pública	Norte, Centro, Lisboa e Vale do Tejo, Alentejo, Algarve, R. A. Açores, R. A. Madeira
4	Base de Licitação apresentada no caderno de encargos	Unidade: milhares de euros
5	Valor da Proposta em consórcio apresentada pelo Actor	Unidade: milhares de euros
6	Prazo de conclusão da obra pública a realizar	Anos
7	Número de propostas apresentadas ao concurso	Numeral
8	Número de propostas apresentadas por associadas da ARGEC	Numeral
9	Peso das propostas apresentadas pelas associadas da ARGEC em cada concurso	Percentagem
10	Posição da Proposta apresentada pelo Actor em cada concurso	Se em 1º lugar = 1; Se outro lugar = 0
11	Posição da Proposta apresentada pelo Actor excluindo o 1º lugar	Ordinal
12	Número de empresas que constituem o consórcio	Numeral
13	Designação das Empresas que integram o consórcio na proposta do Actor (*)	Texto
14	Adjudicação da Proposta	Se foi adjudicada ao Actor em análise = 1; caso contrário = 0
15	Posição da proposta adjudicada	Ordinal
16	Descrição do consórcio a quem foi adjudicada a obra pública (*)	Texto

(*) Em cada consórcio foi feita a distinção entre empresas Associadas da ARGEC e empresas Não Associadas da ARGEC

ANEXO B – Resumo da Informação Documental Analisada entre 2000 e 2007

Obras Públicas (OP) Adjudicadas entre 2000 e 2007

Total OP Adjudicadas		Propostas de OP conhecidas		Propostas de OP desconhecidas	
Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros
8.163	21.184.479	7.873	20.674.272	290	510.207
% do Total de OP Adjudicadas					
100%	100%	96%	98%	4%	2%

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

OP Adjudicadas, entre 2000 e 2007, a Associadas da ARGEC e Não Associadas da ARGEC

Total OP Adjudicadas		Total de OP Adjudicadas a Associadas da ARGEC		Total de OP Adjudicadas a Não Associadas da ARGEC	
Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros
8.163	21.184.479	2.227	12.270.656	5.936	8.913.823
% do Total de OP Adjudicadas					
100%	100%	27%	58%	73%	42%

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

Notas: Universo médio do número de Associadas da ARGEC entre 2000-2007 = 36 empresas

Universo médio do número de empresas Não Associadas da ARGEC, com alvará do INCI até 2007 = 24 635 empresas

Representatividade das Associadas da ARGEC nos Mercados Públicos entre 2000-2007

Média de OP Adjudicadas a cada Associada da ARGEC		Média de OP Adjudicadas a Não Associadas da ARGEC	
Nº	Valor Médio mil euros	Nº	Valor Médio mil euros
62	340.852	0,2	362

Dimensão Média de cada OP Adjudicada a Associadas da ARGEC	Dimensão Média de cada OP Adjudicada a Não Associadas da ARGEC
em milhares de euros	
5.510	1.502

ANEXO C – Obras Públicas Adjudicadas entre 2000 e 2007, pela forma de proposta e por entidade

OP Adjudicadas a Associadas da ARGEC entre 2000 e 2007, pela forma de proposta apresentada e por entidade

Total de OP Adjudicadas a Associadas da ARGEC		Total de OP Adjudicadas a Associadas da ARGEC em Consórcio		Total de OP Adjudicadas a Associadas da ARGEC de forma individual	
Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros
2.227	12.270.656	863	7.350.946	1.364	4.919.710
% do Total de OP Adjudicadas					
100%	100%	39%	60%	61%	40%

Total de OP Adjudicadas a Associadas da ARGEC em Consórcio		ESTADO		AUTARQUIAS		OUTRAS ENTIDADES	
Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros
863	7.350.946	321	4.316.489	238	1.069.982	304	1.964.475
% do Total de OP Adjudicadas							
100%	100%	37%	59%	28%	15%	35%	27%

Total de OP Adjudicadas a Associadas da ARGEC de forma individual		ESTADO		AUTARQUIAS		OUTRAS ENTIDADES	
Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros
1.364	4.919.710	487	2.442.042	649	1.442.388	228	1.035.280
% do Total de OP Adjudicadas							
100%	100%	36%	50%	48%	29%	17%	21%

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

OP Adjudicadas a Não Associadas da ARGEC entre 2000 e 2007, pela forma de proposta apresentada e por entidade

Total de OP Adjudicadas a Não Associadas da ARGEC		Total de OP Adjudicadas a Não Associadas da ARGEC em Consórcio		Total de OP Adjudicadas a Não Associadas da ARGEC de forma individual	
Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros
5.936	8.913.822	469	1.141.066	5.467	7.772.756
% do Total de OP Adjudicadas					
100%	100%	8%	13%	92%	87%

Total de OP Adjudicadas a Não Associadas da ARGEC em Consórcio		ESTADO		AUTARQUIAS		OUTRAS ENTIDADES	
Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros
469	1.141.066	77	245.797	213	342.401	179	552.868
% do Total de OP Adjudicadas							
100%	100%	16%	22%	45%	30%	38%	48%

Total de OP Adjudicadas a Não Associadas da ARGEC de forma individual		ESTADO		AUTARQUIAS		OUTRAS ENTIDADES	
Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros
5.467	7.772.756	1229	2.363.950	3447	4.103.165	791	1.305.641
% do Total de OP Adjudicadas							
100%	100%	22%	30%	63%	53%	14%	17%

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

ANEXO D – Obras Públicas Adjudicadas entre 2000 e 2007, por entidade promotora

OP Adjudicadas entre 2000 e 2007, a Associadas da ARGEC e Não Associadas da ARGEC, por Entidade

Total OP Adjudicadas a Associadas da ARGEC		ESTADO		AUTARQUIAS		OUTRAS ENTIDADES	
Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros
2.227	12.270.656	808	6.758.531	887	2.512.370	532	2.999.755
% do Total de OP Adjudicadas							
100%	100%	36%	55%	40%	20%	24%	24%

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

Total OP Adjudicadas a Não Associadas da ARGEC		ESTADO		AUTARQUIAS		OUTRAS ENTIDADES	
Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros	Nº	Valor mil euros
5.936	8.913.823	1.306	2.609.748	3.660	4.445.566	970	1.858.509
% do Total de OP Adjudicadas							
100%	100%	22%	29%	62%	50%	16%	21%

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

Do Capital Social ao Capital Económico da Construção e Obras Públicas em Portugal

ANEXO E – Distribuição do número total das propostas apresentadas pelos actores entre 2000-2007, por Entidade Promotora das OP e a forma de apresentação da proposta

Nº ACTOR	Nº Total Propostas apresentadas entre 1/Jan/2000 e 31/Dez/2007			Distribuição do Nº de Propostas no Total de Propostas apresentadas entre 01/Jan/2000 e 31/Dez/2007								
	Nº Total de Propostas			Estado			Autarquias			Outras Entidades		
	Total	Consórcio	Só	Total	Consórcio	Só	Total	Consórcio	Só	Total	Consórcio	Só
1	100%	100%	100%	39%	36%	41%	30%	21%	39%	31%	43%	19%
2	100%	100%	100%	45%	43%	47%	17%	16%	20%	38%	41%	34%
3	100%	100%	100%	46%	54%	35%	32%	25%	41%	22%	21%	24%
4	100%	100%	100%	46%	52%	43%	31%	22%	35%	23%	26%	22%
5	100%	100%	100%	58%	50%	62%	19%	13%	23%	24%	37%	15%
6	100%	100%	100%	88%	89%	87%	7%	8%	5%	5%	3%	8%
7	100%	100%	100%	16%	18%	12%	38%	30%	51%	47%	52%	37%
8	100%	100%	100%	49%	48%	50%	28%	18%	31%	23%	34%	20%
9	100%	100%	100%	38%	46%	34%	35%	25%	41%	27%	29%	25%
10	100%	100%	100%	37%	53%	35%	47%	20%	52%	15%	27%	13%
11	100%	100%	100%	56%	55%	58%	11%	5%	20%	33%	40%	23%
12	100%	100%	100%	32%	36%	31%	45%	33%	50%	23%	31%	19%
13	100%	100%	100%	47%	44%	49%	29%	29%	29%	24%	27%	21%
14	100%	100%	100%	51%	46%	54%	29%	18%	35%	20%	36%	11%
15	100%	100%	100%	36%	45%	34%	49%	26%	56%	15%	29%	10%
16	100%	100%	100%	89%	88%	90%	2%	3%	0%	10%	10%	10%
17	100%	100%	100%	30%	38%	26%	50%	27%	61%	20%	35%	13%

Fonte: Cálculos do Autor

ANEXO F – Indicadores apurados para cada Actor do estudo de caso, resultantes da análise das propostas apresentadas em consórcio a concursos de obras públicas entre 2000-2007

Descrição de Indicadores Apurados nos Mercados Públicos	
Número e Valor das propostas apresentadas em consórcio pelo Actor	= T
Número e Valor das propostas apresentadas em consórcio pelo Actor com preço mínimo (ou no 1º lugar)	= A
Número e valor das propostas apresentadas em consórcio pelo Actor noutra lugar que não no 1º	= B
Número e Valor das propostas adjudicadas em consórcio ao Actor	= C
Número e Valor das propostas adjudicadas em consórcio ao Actor pelo preço mínimo (ao 1º lugar)	= D
Número e valor das propostas adjudicadas em consórcio ao Actor noutra lugar que não no 1º	= F
Número e Valor das propostas apresentadas em consórcio pelo Actor e que não lhe foram adjudicadas	= E
Quota de Mercado com probabilidade de ser atribuível ao Actor	= $(A / T) * 100$
Taxa de Sucesso do Actor em relação ao total de propostas apresentadas em consórcio	= $(C / T) * 100$
Taxa de Sucesso do Actor em relação às propostas que ficaram em 1º lugar	= $(D / A) * 100$
Taxa de Sucesso do Actor em relação às propostas que ficaram noutra lugar que não no 1º	= $(F / B) * 100$
Taxa de Esforço para participar nos mercados públicos	= $(E / T) * 100$
Quota de Mercado Efectivamente atribuída ao Actor	= $(D / C) * 100$

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

Do Capital Social ao Capital Económico da Construção e Obras Públicas em Portugal

ANEXO G – Indicadores de Apuramento do Posicionamento de cada Actor nos Mercados Públicos entre 2000-2007

Nº Actor	Taxa de sucesso das propostas apresentadas em consórcio (C) / (T)		Taxa de sucesso das propostas apresentadas em consórcio em 1º lugar (D) / (A)		Taxa de sucesso das propostas apresentadas em consórcio outros lugares (F) / (B)		Taxa de esforço para participar no mercado de obras públicas (E) / (T)		Quota de mercado com probabilidade de ser atribuível à empresa (A) / (T)		Quota de mercado efectivamente atribuída à empresa (D) / (C)	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
	em nº	em valor	em nº	em valor	em nº	em valor	em nº	em valor	em nº	em valor	em nº	em valor
1	25%	25%	84%	87%	10%	11%	71%	73%	20%	19%	67%	63%
2	9%	6%	63%	61%	2%	2%	91%	94%	12%	8%	79%	75%
3	11%	9%	50%	56%	4%	4%	89%	91%	14%	10%	67%	65%
4	14%	12%	59%	55%	7%	5%	86%	88%	14%	13%	57%	59%
5	13%	13%	82%	85%	6%	2%	87%	87%	8%	13%	53%	86%
6	13%	14%	50%	32%	6%	10%	87%	86%	16%	19%	63%	44%
7	15%	8%	67%	47%	7%	3%	85%	92%	13%	10%	58%	65%
8	20%	14%	82%	63%	11%	8%	80%	86%	13%	11%	53%	49%
9	18%	17%	72%	59%	10%	12%	82%	83%	13%	11%	51%	37%
10	8%	9%	56%	44%	1%	2%	92%	91%	13%	15%	90%	77%
11	8%	8%	50%	21%	4%	6%	92%	92%	10%	14%	60%	36%
12	14%	13%	51%	57%	6%	4%	86%	87%	18%	17%	66%	75%
13	22%	22%	90%	96%	10%	11%	78%	78%	15%	13%	60%	56%
14	14%	7%	33%	37%	12%	5%	86%	93%	11%	7%	25%	35%
15	29%	22%	89%	87%	9%	5%	71%	78%	26%	21%	78%	83%
16	23%	8%	100%	100%	9%	5%	78%	92%	15%	4%	67%	45%
17	13%	10%	70%	69%	7%	5%	87%	90%	10%	7%	53%	51%

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor.

- (1) - Rácio entre o número de propostas adjudicadas à empresa e o número total de propostas apresentadas a concurso pela empresa em consórcio
- (2) - Rácio entre o valor das propostas adjudicadas à empresa e o valor total das propostas apresentadas a concurso pela empresa em consórcio
- (3) - Rácio entre o número de propostas adjudicadas que estavam em 1º lugar e o número total de propostas apresentadas pela empresa e que ficaram em 1º lugar em consórcio
- (4) - Rácio entre o valor das propostas adjudicadas em 1º lugar e o valor total das propostas apresentadas pela empresa que ficaram em 1º lugar em consórcio
- (5) - Rácio entre o número de propostas adjudicadas a outros lugares e o número total de propostas apresentadas pela empresa e que ficaram em outros lugares em consórcio
- (6) - Rácio entre o valor das propostas adjudicadas a outros lugares e o valor total das propostas apresentadas pela empresa em outros lugares em consórcio
- (7) - Rácio entre o número de propostas não adjudicadas e o número total de propostas apresentadas pela empresa em consórcio
- (8) - Rácio entre o valor das propostas não adjudicadas e o valor total das propostas apresentadas pela empresa em consórcio
- (9) - Rácio entre o número de propostas apresentadas com 1º lugar e o número total de propostas apresentadas pela empresa em consórcio
- (10) - Rácio entre o valor das propostas apresentadas com 1º lugar e o valor total de propostas apresentadas pela empresa em consórcio
- (11) - Rácio entre o número de propostas adjudicadas ao 1º lugar e o número total de propostas adjudicadas à empresa em consórcio
- (12) - Rácio entre o valor das propostas adjudicadas ao 1º lugar e o valor total de propostas adjudicadas à empresa em consórcio

ANEXO H – Prazos apurados para as relações a estabelecer ou estabelecidas entre os Actores nos Mercados Públicos, entre 2000-2007

Prazos apurados para as Relações entre Actores nos mercados públicos	Unidade
Prazo médio do total das propostas apresentadas em consórcio pelo actor	Meses
Prazo médio que o actor estaria disposto a comprometer com associados da ARGEC	Meses
Prazo médio efectivo das propostas adjudicadas ao actor do estudo de caso	Meses
Prazo médio efectivo das propostas adjudicadas ao actor que estavam em 1º lugar	Meses
Prazo médio efectivo das propostas adjudicadas ao actor que estavam noutros lugares que não no 1º	Meses

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

Do Capital Social ao Capital Económico da Construção e Obras Públicas em Portugal

ANEXO I – Distribuição do número total das propostas apresentadas pelos actores entre 2000-2007, por região NUT's II e forma de apresentação da proposta

Nº ACTOR	Distribuição do Nº de Propostas apresentadas pelos Actores, entre 2000 e 2007, por região e forma de apresentação da proposta																							
	Norte			Centro			Lisboa			Alentejo			Algarve			Açores			Madeira			Total		
	Total	Consórcio	só	Total	consórcio	só	Total	consórcio	só	Total	consórcio	Só	Total	consórcio	só	Total	consórcio	só	Total	consórcio	só	Total	consórcio	Só
1	20%	18%	21%	19%	18%	20%	21%	15%	27%	8%	10%	6%	5%	5%	5%	7%	10%	5%	20%	24%	16%	100%	100%	100%
2	28%	28%	28%	21%	21%	22%	29%	28%	32%	14%	15%	12%	6%	6%	6%	0%	0%	0%	2%	3%	1%	100%	100%	100%
3	15%	11%	20%	21%	19%	24%	38%	39%	37%	13%	14%	11%	12%	18%	4%	0%	0%	0%	2%	0%	4%	100%	100%	100%
4	16%	18%	14%	14%	15%	14%	23%	26%	22%	8%	12%	6%	7%	8%	7%	20%	7%	26%	12%	14%	11%	100%	100%	100%
5	19%	17%	20%	22%	24%	20%	32%	33%	31%	13%	13%	13%	6%	8%	5%	1%	3%	0%	7%	2%	11%	100%	100%	100%
6	17%	22%	8%	13%	16%	8%	23%	25%	18%	21%	14%	31%	8%	10%	5%	1%	0%	3%	19%	13%	28%	100%	100%	100%
7	4%	3%	5%	11%	15%	3%	54%	43%	73%	24%	29%	16%	4%	5%	1%	3%	4%	1%	0%	1%	0%	100%	100%	100%
8	15%	15%	15%	20%	14%	21%	27%	27%	27%	11%	15%	10%	7%	7%	7%	5%	2%	6%	15%	20%	13%	100%	100%	100%
9	31%	28%	33%	18%	20%	18%	22%	17%	24%	11%	19%	7%	8%	7%	9%	3%	2%	3%	7%	7%	7%	100%	100%	100%
10	24%	22%	24%	18%	26%	16%	31%	18%	33%	11%	24%	8%	16%	9%	17%	0%	0%	0%	2%	1%	2%	100%	100%	100%
11	11%	8%	16%	21%	17%	26%	48%	52%	43%	17%	18%	14%	3%	4%	1%	0%	0%	0%	1%	1%	0%	100%	100%	100%
12	40%	44%	38%	12%	14%	11%	13%	10%	14%	6%	11%	4%	5%	6%	4%	1%	0%	1%	24%	14%	28%	100%	100%	100%
13	23%	16%	28%	18%	16%	20%	27%	29%	25%	11%	14%	9%	8%	13%	5%	5%	6%	5%	8%	6%	9%	100%	100%	100%
14	4%	5%	3%	11%	7%	12%	52%	40%	58%	14%	15%	12%	3%	2%	4%	3%	5%	3%	14%	25%	7%	100%	100%	100%
15	6%	8%	5%	9%	10%	8%	12%	14%	12%	10%	12%	9%	11%	14%	10%	21%	14%	23%	32%	28%	33%	100%	100%	100%
16	21%	25%	14%	20%	23%	14%	43%	30%	67%	15%	20%	5%	2%	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%	100%
17	75%	60%	81%	13%	16%	12%	4%	8%	3%	6%	10%	4%	1%	4%	0%	0%	0%	0%	1%	2%	0%	100%	100%	100%

Fonte: Base de Dados da ARGEC e Cálculos do Autor

Do Capital Social ao Capital Económico da Construção e Obras Públicas em Portugal

ANEXO J – Distribuição do valor total das propostas adjudicadas aos actores entre 2000-2007, por região NUT's II e forma de apresentação da proposta

Nº ACTOR	Distribuição do Valor das Propostas Adjudicadas aos Actores em consórcio entre 2000 e 2007, por região																							
	Norte			Centro			Lisboa			Alentejo			Algarve			Açores			Madeira			Total		
	Total	Consórcio	só	Total	consórcio	só	Total	consórcio	só	Total	consórcio	Só	Total	consórcio	só	Total	consórcio	só	Total	consórcio	só	Total	consórcio	Só
1	21%	21%	22%	18%	15%	23%	24%	21%	30%	11%	12%	9%	5%	5%	5%	3%	4%	2%	17%	21%	9%	100%	100%	100%
2	21%	20%	24%	16%	14%	24%	32%	32%	31%	19%	20%	14%	7%	8%	5%	0%	0%	0%	6%	7%	2%	100%	100%	100%
3	6%	4%	16%	19%	17%	30%	49%	52%	35%	17%	18%	11%	8%	9%	3%	0%	0%	0%	1%	0%	5%	100%	100%	100%
4	19%	20%	17%	15%	14%	17%	29%	29%	30%	13%	13%	12%	7%	8%	6%	5%	2%	9%	12%	14%	9%	100%	100%	100%
5	12%	15%	8%	17%	17%	17%	35%	45%	25%	14%	16%	12%	6%	6%	6%	1%	2%	0%	15%	0%	31%	100%	100%	100%
6	14%	19%	4%	15%	21%	5%	24%	24%	25%	19%	15%	24%	7%	11%	1%	1%	0%	2%	20%	9%	39%	100%	100%	100%
7	12%	13%	4%	8%	9%	7%	45%	42%	72%	25%	27%	12%	6%	7%	1%	1%	1%	5%	2%	2%	0%	100%	100%	100%
8	17%	15%	19%	17%	12%	21%	29%	26%	31%	12%	15%	10%	6%	5%	7%	2%	0%	3%	18%	28%	10%	100%	100%	100%
9	23%	22%	26%	18%	18%	19%	24%	22%	27%	14%	19%	6%	6%	6%	6%	2%	1%	3%	13%	13%	14%	100%	100%	100%
10	25%	26%	24%	20%	24%	18%	30%	20%	37%	13%	20%	8%	11%	9%	12%	0%	0%	0%	1%	0%	2%	100%	100%	100%
11	10%	8%	21%	19%	18%	23%	50%	53%	38%	15%	15%	18%	5%	6%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%	100%
12	39%	43%	35%	16%	17%	14%	13%	11%	16%	9%	12%	4%	6%	6%	6%	0%	0%	1%	17%	11%	24%	100%	100%	100%
13	21%	20%	22%	16%	14%	20%	29%	30%	28%	11%	13%	9%	7%	8%	4%	3%	4%	2%	13%	12%	14%	100%	100%	100%
14	6%	7%	1%	8%	7%	13%	32%	24%	55%	10%	9%	13%	2%	2%	4%	1%	1%	2%	41%	50%	12%	100%	100%	100%
15	6%	7%	3%	9%	12%	6%	17%	20%	12%	12%	17%	6%	9%	12%	7%	10%	8%	12%	38%	24%	55%	100%	100%	100%
16	33%	36%	7%	41%	43%	23%	12%	6%	69%	12%	13%	1%	2%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%	100%
17	49%	42%	63%	17%	16%	18%	12%	14%	9%	14%	17%	8%	6%	9%	0%	0%	1%	0%	2%	2%	2%	100%	100%	100%

Fonte: Base de Dados da ARGEC e Cálculos do Autor

ANEXO K – Distribuição do Valor das Propostas Apresentadas por cada Actor em consórcio entre 2000 e 2007, por região NUT's II (Quadro que serviu de base à representação cartográfica)

	Norte	Centro	Lisboa	Alentejo	Algarve	Açores	Madeira	Total
Valor Total	21%	14%	21%	12%	7%	4%	21%	100%
Actor 1	21%	15%	21%	12%	5%	4%	21%	100%
Actor 2	20%	14%	32%	20%	8%	0%	7%	100%
Actor 3	4%	17%	52%	18%	9%	0%	0%	100%
Actor 4	20%	14%	29%	13%	8%	2%	14%	100%
Actor 5	15%	17%	45%	16%	6%	2%	0%	100%
Actor 6	19%	21%	24%	15%	11%	0%	9%	100%
Actor 7	13%	9%	42%	27%	7%	1%	2%	100%
Actor 8	15%	12%	26%	15%	5%	0%	28%	100%
Actor 9	22%	18%	22%	19%	6%	1%	13%	100%
Actor 10	26%	24%	20%	20%	9%	0%	0%	100%
Actor 11	8%	18%	53%	15%	6%	0%	0%	100%
Actor 12	43%	17%	11%	12%	6%	0%	11%	100%
Actor 13	20%	14%	30%	13%	8%	4%	12%	100%
Actor 14	7%	7%	24%	9%	2%	1%	50%	100%
Actor. 15	7%	12%	20%	17%	12%	8%	24%	100%
Actor 16	36%	43%	6%	13%	2%	0%	0%	100%
Actor 17	42%	16%	14%	17%	9%	1%	2%	100%

Fonte: Base de Dados da ARGEC e Cálculos do Autor

ANEXO L – Distribuição do Valor das Propostas Adjudicadas a cada Actor em consórcio entre 2000 e 2007, por região NUT's II (Quadro que serviu de base à representação cartográfica)

	Norte	Centro	Lisboa	Alentejo	Algarve	Açores	Madeira	Total
Valor Total	19%	13%	17%	16%	6%	5%	23%	100%
Actor 1	12%	16%	13%	10%	5%	9%	33%	100%
Actor 2	28%	13%	10%	39%	10%	0%	0%	100%
Actor 3	6%	35%	31%	28%	0%	0%	0%	100%
Actor 4	15%	4%	40%	17%	2%	6%	17%	100%
Actor 5	15%	11%	41%	33%	0%	0%	1%	100%
Actor 6	12%	29%	0%	48%	10%	0%	0%	100%
Actor 7	0%	20%	59%	20%	0%	1%	0%	100%
Actor 8	9%	15%	21%	16%	5%	1%	33%	100%
Actor 9	46%	12%	2%	6%	7%	0%	27%	100%
Actor 10	50%	29%	0%	21%	0%	0%	0%	100%
Actor 11	0%	17%	64%	11%	7%	0%	0%	100%
Actor 12	22%	22%	4%	1%	11%	0%	40%	100%
Actor 13	24%	8%	13%	22%	3%	8%	21%	100%
Actor 14	0%	8%	40%	46%	0%	5%	0%	100%
Actor 15	5%	3%	12%	1%	16%	15%	48%	100%
Actor 16	58%	0%	33%	9%	0%	0%	0%	100%
Actor 17	42%	15%	0%	22%	20%	0%	0%	100%

Fonte: Base de Dados da ARGEC e Cálculos do Autor

Do Capital Social ao Capital Económico da Construção e Obras Públicas em Portugal

ANEXO M – Nº de Adjudicações e Valor Adjudicado a Propostas Apresentadas em Consórcio, de 2000 a 2007, de acordo com a Ordenação dos Resultados (1º lugar ou outros lugares)

Nº ACTOR	Resultados (Outputs) sobre o Número das Propostas Apresentadas em Consórcio de 2000 a 2007		
	Nº Adjudicações a propostas em 1º lugar em % do Nº Total Adjudicações ao Actor	Nº Adjudicações a propostas noutros lugares em % do Número Total Adjudicações ao Actor	Total
1	67%	33%	100%
2	79%	21%	100%
3	67%	33%	100%
4	57%	43%	100%
5	53%	47%	100%
6	63%	38%	100%
7	58%	42%	100%
8	53%	47%	100%
9	51%	49%	100%
10	90%	10%	100%
11	60%	40%	100%
12	66%	34%	100%
13	60%	40%	100%
14	25%	75%	100%
15	78%	22%	100%
16	78%	22%	100%
17	53%	47%	100%
Total	64%	36%	100%

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

Nº ACTOR	Resultados (Outputs) sobre o Valor das Propostas Apresentadas em Consórcio de 2000 a 2007		
	Valor Adjudicado a propostas em 1º lugar em % do Valor Total Adjudicado ao Actor	Valor Adjudicado a propostas noutros lugares em % do Valor Total Adjudicado ao Actor	Total
1	63%	37%	100%
2	75%	25%	100%
3	66%	34%	100%
4	59%	41%	100%
5	86%	14%	100%
6	44%	56%	100%
7	66%	34%	100%
8	49%	51%	100%
9	37%	63%	100%
10	77%	23%	100%
11	36%	64%	100%
12	75%	25%	100%
13	56%	44%	100%
14	34%	66%	100%
15	83%	17%	100%
16	52%	48%	100%
17	51%	49%	100%
Total	59%	41%	100%

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

Do Capital Social ao Capital Económico da Construção e Obras Públicas em Portugal

ANEXO N – Nº de Adjudicações e Valor Adjudicado a Propostas Apresentadas em Consórcio, de 2000 a 2007, segundo o Tipo de Parceiro (filiado ou não na ARGEC)

Nº ACTOR	Nº Adjudicações de Propostas Apresentadas em Consórcio, de 2000 a 2007		
	Nº Adjudicações de propostas com Assoc. da ARGEC em % do Nº Total Adjudicações ao Actor	Nº Adjudicações a propostas com Não Assoc. da ARGEC em % do Número Total Adjudicações ao Actor	Total
1	53%	47%	100%
2	21%	79%	100%
3	83%	17%	100%
4	51%	49%	100%
5	59%	41%	100%
6	63%	38%	100%
7	50%	50%	100%
8	53%	47%	100%
9	44%	56%	100%
10	40%	60%	100%
11	40%	60%	100%
12	38%	62%	100%
13	40%	60%	100%
14	25%	75%	100%
15	39%	61%	100%
16	22%	78%	100%
17	33%	67%	100%
Total	44%	56%	100%

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

Nº ACTOR	Valor Adjudicado a Propostas Apresentadas em Consórcio, de 2000 a 2007		
	Valor Adjudicado a propostas com Assoc. da ARGEC em % do Nº Total Adjudicações ao Actor	Valor Adjudicado a propostas com Não Assoc. da ARGEC em % do Número Total Adjudicações ao Actor	Total
1	74%	26%	100%
2	36%	64%	100%
3	91%	9%	100%
4	70%	30%	100%
5	90%	10%	100%
6	81%	19%	100%
7	56%	44%	100%
8	60%	40%	100%
9	67%	33%	100%
10	45%	55%	100%
11	87%	13%	100%
12	46%	54%	100%
13	65%	35%	100%
14	41%	59%	100%
15	70%	30%	100%
16	50%	50%	100%
17	68%	32%	100%
Total	68%	32%	100%

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

ANEXO O – Parte da Mais-Valia Global, obtida por cada Actor, Proveniente das Adjudicações a Consórcios formados com Associadas da ARGEC entre 2000 e 2007 (*)

Distribuição da Mais-Valia Global por Actor	
ACTOR 1	21,0%
ACTOR 2	2,1%
ACTOR 3	0,6%
ACTOR 4	5,3%
ACTOR 5	5,7%
ACTOR 6	2,8%
ACTOR 7	0,4%
ACTOR 8	2,1%
ACTOR 9	10,6%
ACTOR 10	0,4%
ACTOR 11	6,4%
ACTOR 12	1,0%
ACTOR 13	21,0%
ACTOR 14	0,8%
ACTOR 15	12,6%
ACTOR 16	0,8%
ACTOR 17	6,4%
Total	100,0%

Fonte: Base de dados da ARGEC e autor

(*) A mais-valia calculada para cada actor resultou de se retirar ao valor que lhe foi adjudicado em obras públicas em consórcio com associadas da ARGEC, o valor médio total que lhe foi adjudicado em consórcio ponderado pelo número de adjudicações em consórcio com as filiadas na ARGEC.

Considerando:

VCFA = Valor Adjudicado em Consórcio com Filiadas da ARGEC

e VMTAC = Valor Médio Total Adjudicado em Consórcio

e NACFA = Número de Adjudicações em Consórcio com Filiadas na ARGEC

e NTAC = Número Total de Adjudicações em Consórcio

e j = 1, 17 Actores

então

$$\text{Mais-Valia Global} = \sum_{j=1}^{17} (\text{VCFA } j - \text{VMTAC } j * (\text{NACFA } j / \text{NTCA } j))$$

ANEXO P – Questionário Integrado para Medir Capital Social (QI-MCS) (Parte II)

Retirado de :

www.worldbank.org/poverty/scapital

Banco Mundial 23 de Junho de 2003

Grupo Temático sobre Capital Social

Questionário Integrado para Medir Capital Social (QI-MCS)

(Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital) (SC-IQ)

Christiaan Grootaert

Deepa Narayan

Veronica Nyhan Jones

Michael Woolcock

Parte II: Questionário

1. Grupos e Redes
2. Confiança e Solidariedade
3. Ação Coletiva e Cooperação
4. Informação e Comunicação
5. Coesão e Inclusão Social
6. Autoridade ou capacitação (Empowerment) e Ação Política

PARTE II : QUESTIONÁRIO

1. Grupos e Redes

1.1 Eu gostaria de começar perguntando a você sobre os grupos ou organizações, redes, associações a que você, ou qualquer outro membro do seu domicílio, pertencem. Esses grupos podem ser formalmente organizados ou apenas grupos de pessoas que se reúnem regularmente, para praticar alguma atividade, ou apenas conversar. Conforme eu for lendo a seguinte lista de grupos, por favor, diga-me se alguém neste domicílio pertence a um grupo desses. Se pertencer, diga-me qual membro deste domicílio é mais ativo nesse grupo, e se ele/ela participa ativamente nas decisões do grupo.

[NOTA: SE UM QUESTIONÁRIO ESPECÍFICO PARA A LOCALIDADE TIVER SIDO COMPLETADO ANTES DO QUESTIONÁRIO DOMICILIAR, O ENTREVISTADOR PODE UTILIZAR A LISTA DOS GRUPOS LOCAIS PARA FAZER A SONDAÇÃO]

Tipo de organização ou grupo

Nome da organização ou grupo Código do membro mais ativo do domicílio

[ENTREVISTADOR: UTILIZE OS NÚMEROS DA LISTA DO DOMICÍLIO]

Como você descreveria a participação desta pessoa nas decisões do grupo?

1 = Líder

2 = Muito ativo

3 = Relativamente ativo

4 = Não participa das decisões

A. Grupo ou cooperativa agrícola/ de pescadores

B. Grupos de outros tipos de produção

C. Associação de comerciantes ou de negócios

D. Associação profissional (de médicos, professores, veteranos)

E. Sindicato dos comerciantes ou dos trabalhadores

F. Comitê do(a) bairro/localidade

G. Grupo religioso ou espiritual (ex. igreja, mesquita, templo, grupo religioso informal, grupo de estudo religioso)

H. Grupo ou movimento político

I. Grupo ou associação cultural (ex. arte, música, teatro, cinema)

J. Sociedade organizadora de festivais (festival society)

K. Grupo financeiro, de crédito ou de poupança

L. Grupo educacional (ex. Associação de pais e professores, comitê escolar)

- M. Grupo de saúde
- N. Grupo de gerenciamento de água e resíduos
- O. Grupo esportivo
- P. Grupo de jovens
- Q. ONG ou grupo cívico (ex. Rotary Club, Cruz Vermelha)
- R. Grupo baseado na comunidade étnica
- S. Outros grupos

1.2 Em comparação há cinco anos atrás*, os membros do seu domicílio participam de mais ou menos grupos ou organizações?

[* ENTREVISTADOR: O PERÍODO DE TEMPO PODE SER ESCLARECIDO SITUANDO-O EM RELAÇÃO À ANTES/DEPOIS DE ALGUM EVENTO IMPORTANTE]

- 1 Mais
- 2 Mesmo número
- 3 Menos

1.3 De todos os grupos de que os membros do seu domicílio fazem parte, quais são os dois mais importantes para o seu domicílio?

[ENTREVISTADOR: ANOTE OS NOMES DOS GRUPOS]

Grupo 1 _____
Grupo 2 _____

1.4 Quantas vezes, nos últimos 12 meses, alguém deste domicílio participou das atividades desses grupos, por exemplo, participando de reuniões ou realizando algum trabalho de grupo?

- Grupo 1
- Grupo 2

1.5 Como uma pessoa passa a ser um membro deste grupo?

- 1 Já nasce pertencendo ao grupo
- 2 Sua participação é solicitada
- 3 É convidada
- 4 Por escolha voluntária
- 5 Outros (especifique) _____

Grupo 1
Grupo 2

1.6 Com quanto dinheiro ou bens o seu domicílio contribuiu para com este grupo nos últimos 12 meses?

Grupo 1
Grupo 2

1.7 Quantos dias de trabalho o seu domicílio dedicou a esse grupo nos últimos 12 meses?

Grupo 1
Grupo 2

1.8 Qual é o maior benefício de se fazer parte deste grupo?

- 1 Melhora a renda atual do meu domicílio ou o acesso a serviços
- 2 É importante em situações de emergência/no futuro
- 3 Beneficia a comunidade
- 4 Prazer/Diversão
- 5 Espiritual, posição social, auto-estima
- 6 Outros (especifique) _____

Grupo 1
Grupo 2

1.9 O grupo ajuda o seu domicílio a ter acesso a algum dos seguintes serviços?

- 1 Sim
- 2 Não

Grupo 1

Grupo 2

- A. Educação ou treinamento
- B. Serviços de saúde
- C. Abastecimento de água ou saneamento
- D. Crédito ou poupança
- E. Insumos agrícolas ou tecnologia
- F. Irrigação
- G. Outros (especifique)

1.10 Pensando nos membros deste grupo, a maioria deles é do(a) mesmo(a)...

1 Sim

2 Não

Grupo 1

Grupo 2

- A. Bairro/localidade
- B. Família ou grupo de parentesco
- C. Religião
- D. Sexo
- E. Idade
- F. Grupo étnico ou lingüístico/ raça/casta/ tribo

1.11 Os membros do grupo têm, em sua maioria, a mesma...

1 Sim

2 Não

Grupo 1

Grupo 2

- A. Ocupação
- B. Formação educacional ou grau de escolaridade

1.12 Os membros do grupo têm, em sua maioria, o mesmo ponto de vista político ou pertencem ao mesmo partido político?

1 Sim

2 Não

Grupo 1

Grupo 2

1.13 Alguns membros são mais ricos ou mais pobres do que os outros, ou todos têm mais ou menos o mesmo nível de renda?

1 Mais ou menos o mesmo nível de renda

2 Mistura ricos e pobres

Grupo 1

Grupo 2

1.14 Nos últimos cinco anos*, o tamanho do grupo diminuiu, permaneceu o mesmo ou aumentou?

[* ENTREVISTADOR: O PERÍODO DE TEMPO PODE SER ESCLARECIDO SITUANDO-O EM RELAÇÃO À ANTES/DEPOIS DE ALGUM EVENTO IMPORTANTE]

1 Diminuiu

2 Permaneceu o mesmo

3 Aumentou

Grupo 1

Grupo 2

1.15 Quando há uma decisão a ser tomada no grupo, geralmente, como isso acontece?

1 A decisão é imposta de fora

2 O líder decide e informa os outros membros do grupo

3 O líder pergunta aos outros membros do grupo o que eles acham e então decide

4 Os membros do grupo discutem o assunto e decidem em conjunto

5 Outros (especifique _____)

Grupo 1

Grupo 2

1.16 Como são escolhidos os líderes nesse grupo?

1 Por uma pessoa ou entidade de fora

2 Cada líder escolhe o(a) seu/sua sucessor(a)

3 Por decisão de alguns membros

4 Por decisão/voto de todos os membros

5 Outros (especifique _____)

Grupo 1

Grupo 2

1.17 De modo geral, você diria que a liderança do grupo é...

1 Muito efetiva

2 Relativamente efetiva

3 Não é efetiva

Grupo 1

Grupo 2

1.18 Esse grupo trabalha ou interage com outros grupos, com objetivos semelhantes, dentro do(a) bairro/localidade?

1 Não

2 Sim, ocasionalmente

3 Sim, freqüentemente

Grupo 1

Grupo 2

1.19 Esse grupo trabalha ou interage com outros grupos, com objetivos semelhantes, fora do(a) bairro/localidade?

1 Não

2 Sim, ocasionalmente

3 Sim, freqüentemente

Grupo 1

Grupo 2

1.20 Esse grupo trabalha ou interage com outros grupos, com objetivos diferentes, dentro do(a) bairro/localidade?

1 Não

2 Sim, ocasionalmente

3 Sim, freqüentemente

Grupo 1

Grupo 2

1.21 Esse grupo trabalha ou interage com outros grupos, com objetivos diferentes, fora do(a) bairro/localidade?

1 Não

2 Sim, ocasionalmente

3 Sim, freqüentemente

Grupo 1

Grupo 2

1.22 Qual é a fonte de financiamento mais importante desse grupo?

1 Os próprios membros financiam

2 Outras fontes dentro da comunidade

3 Fontes de fora da comunidade

Grupo 1 Grupo 2

1.23 A(s) pessoa(s) mais importante(s) que aconselha(m) ou orientam o grupo...

- 1 Pertence(m) ao grupo
 - 2 É(são) de fora do grupo mas pertence(m) à comunidade
 - 3 É(são) de fora do grupo e não pertence(m) à comunidade
- Grupo 1
Grupo 2

1.24 Quem originalmente fundou o grupo?

- 1 O governo central
 - 2 O governo local
 - 3 Um líder local
 - 4 Membros da comunidade
- Grupo 1
Grupo 2

Redes

1.25 Quantos amigos próximos você diria que tem hoje? Essas pessoas são aquelas com quem se sente à vontade, para conversar a respeito de assuntos particulares, ou chamar quando precisa de ajuda.

1.26 Se de repente você precisasse de uma pequena quantia em dinheiro [RURAL: o suficiente para pagar as despesas do seu domicílio durante uma semana; URBANO: o que você ganharia, digamos, em uma semana de trabalho], quantas pessoas, de fora do seu domicílio, estariam dispostas a lhe fornecer este dinheiro, se você pedisse a elas?

- 1 Ninguém
- 2 Uma ou duas pessoas
- 3 Três ou quatro pessoas
- 4 Cinco ou mais pessoas

1.27 [SE A RESPOSTA NÃO FOR NINGUÉM] Dessas pessoas, quantas você diria que atualmente têm condições de lhe fornecer esse dinheiro?

1.28 [SE A RESPOSTA NÃO FOR NINGUÉM] Essa(s) pessoa(s) tem uma posição social igual/mais alta/mais baixa do que você?

- 1 Igual
- 2 Mais alta
- 3 Mais baixa

1.29 Se de repente você precisasse viajar por um ou dois dias, você poderia contar com seus vizinhos para tomarem conta das suas crianças?

- 1 Definitivamente sim
- 2 Provavelmente
- 3 Provavelmente não
- 4 Definitivamente não

1.30 Se de repente você se deparasse com uma situação de emergência mais grave, tal como a morte de um dos membros do seu domicílio que contribuem para o sustento da casa, ou [RURAL: perda da colheita; URBANO: perda do emprego] quantas pessoas, de fora do seu domicílio, estariam dispostas a lhe ajudar?

- 1 Ninguém
- 2 Uma ou duas pessoas
- 3 Três ou quatro pessoas
- 4 Cinco ou mais pessoas

1.31 [SE A RESPOSTA NÃO FOR NINGUÉM] Dessas pessoas, quantas você diria que atualmente têm condições de lhe ajudar?

1.32 Nos últimos 12 meses, quantas pessoas com um problema pessoal lhe pediram ajuda?

1.33 [SE A RESPOSTA NÃO FOR NINGUÉM] Essa(s) pessoa(s) tem uma posição social igual/mais alta/mais baixa do que você?

- 1 Igual
- 2 Mais alta
- 3 Mais baixa
- 47

2. Confiança e Solidariedade

Em toda comunidade, algumas pessoas se dão bem e confiam umas nas outras, enquanto outras pessoas não. Agora, eu gostaria de falar a respeito da confiança e da solidariedade na sua comunidade.

2.1 Falando em geral, você diria que se pode confiar na maioria das pessoas, ou que nunca é demais ter cuidado nas suas relações com outras pessoas?

- 1 Pode-se confiar na maioria das pessoas
- 2 Nunca é demais ter cuidado

2.2 Em geral, você concorda ou discorda das seguintes afirmações?

- 1. Concordo totalmente
- 2. Concordo em parte
- 3. Não concordo nem discordo
- 4. Discordo em parte
- 5. Discordo totalmente

A. Pode-se confiar na maioria das pessoas que moram neste(a) bairro/localidade.

B. Neste(a) bairro/localidade, é preciso estar atento ou alguém pode tirar vantagem de você.

C. A maioria das pessoas neste(a) bairro/localidade estão dispostas a ajudar caso você precise.

D. Neste(a) bairro/localidade, as pessoas geralmente não confiam umas nas outras quanto a emprestar e tomar dinheiro emprestado.

2.3 Agora eu quero perguntar a você o quanto você confia em diferentes tipos de pessoas. Numa escala de 1 a 5, onde 1 quer dizer “confio muito pouco” e 5 quer dizer “confio totalmente”, quanto você confia nas pessoas em cada categoria?

- 1. Confio muito pouco
- 2. Confio pouco
- 3. Nem pouco, nem muito
- 4. Confio muito
- 5. Confio totalmente

A. Pessoas do seu grupo étnico ou lingüístico/raça/casta/tribo

B. Pessoas de outros grupos étnicos ou lingüísticos/raça/casta/tribo

C. Comerciantes

D. Membros do governo local

E. Membros do governo central

F. Polícia

G. Professores

H. Médicos e enfermeiras

I. Estranhos

2.4 Você acha que nos últimos cinco anos*, o grau de confiança neste(a) bairro/localidade melhorou, piorou ou permaneceu mais ou menos o mesmo?

[* ENTREVISTADOR: O PERÍODO DE TEMPO PODE SER ESCLARECIDO SITUANDO-O EM RELAÇÃO À ANTES/DEPOIS DE ALGUM EVENTO IMPORTANTE]

- 1 Melhorou
- 2 Piorou
- 3 Permaneceu mais ou menos o mesmo

2.5 Hoje em dia, com que frequência você diria que as pessoas neste(a) bairro/localidade ajudam umas às outras? Utilize uma escala de 5 pontos, onde 1 quer dizer “sempre ajudam” e 5 “nunca ajudam”.

- 1 Sempre ajudam
- 2 Quase sempre ajudam

- 3 Algumas vezes ajudam
- 4 Raramente ajudam
- 5 Nunca ajudam

2.6 Se um projeto da comunidade não lhe beneficia diretamente, mas tem benefícios para muitas outras pessoas do(a) bairro/localidade, você contribuiria com seu tempo ou dinheiro para o projeto?

A. Tempo B. Dinheiro

- 1 Não contribuiria com tempo 1 Não contribuiria com dinheiro
- 2 Contribuiria com tempo 2 Contribuiria com dinheiro

3. Ação Coletiva e Cooperação

3.1 Nos últimos 12 meses, você trabalhou com outros membros no(a) seu(sua) bairro/localidade para fazer alguma coisa em benefício da comunidade?

- 1 Sim
- 2 Não vá para a questão 3.4

3.2 Quais foram as três principais atividades nos últimos 12 meses? A participação nessas atividades for voluntária ou solicitada?

Voluntária Solicitada

3.3 No total, quantos dias nos últimos 12 meses você, ou alguém do seu domicílio, participou em atividades comunitárias?

3.4 Qual é a probabilidade de uma pessoa que não participe em atividades comunitárias seja criticada ou punida?

- 1 Muito provável
- 2 Relativamente provável
- 3 Nem provável nem improvável
- 4 Relativamente improvável
- 5 Muito improvável

3.5 Quantas pessoas neste(a) bairro/localidade contribuem com tempo ou dinheiro para objetivos de desenvolvimento comuns, tais como (RURAL: uma vaquinha ou um mutirão; URBANO: um mutirão ou a manutenção de um centro comunitário)?

- 1 Todas
- 2 Mais da metade
- 3 Cerca de metade
- 4 Menos da metade
- 5 Ninguém

3.6 Se houvesse um problema de abastecimento de água nessa comunidade, qual a probabilidade das pessoas cooperarem para tentar resolver o problema?

- 1 Muito provável
- 2 Relativamente provável
- 3 Nem provável nem improvável
- 4 Relativamente improvável
- 5 Muito improvável

3.7 Suponha que ocorresse uma fatalidade com uma das pessoas em seu(sua) bairro/localidade, tal como uma doença grave, ou a morte de um parente. Qual a probabilidade de algumas pessoas na comunidade se unirem para ajudar as vítimas?

- 1 Muito provável
- 2 Relativamente provável
- 3 Nem provável nem improvável
- 4 Relativamente improvável
- 5 Muito improvável

4. Informação e Comunicação

4.1 Quanto tempo você leva para chegar à agência dos correios mais próxima?

- 1 Menos de 15 minutos
- 2 15 a 30 minutos
- 3 31 a 60 minutos
- 4 Mais de uma hora

4.2 Quantas vezes no último mês você leu um jornal, ou alguém em seu domicílio leu um para você?

4.3 Com que frequência você ouve o rádio?

- 1 Todos os dias
- 2 Algumas vezes por semana
- 3 Uma vez por semana
- 4 Menos de uma vez por semana
- 5 Nunca

4.4 Com que frequência você assiste televisão?

- 1 Todos os dias
- 2 Algumas vezes por semana
- 3 Uma vez por semana
- 4 Menos de uma vez por semana
- 5 Nunca

4.5 Quanto tempo você leva para chegar ao telefone (que esteja funcionando) mais próximo?

- 1 Tenho telefone em casa
- 2 Menos de 15 minutos
- 3 15 a 30 minutos
- 4 31 a 60 minutos
- 5 Mais de uma hora

4.6 No último mês, quantas vezes você fez ou recebeu um telefonema?

4.7 Quais são as três fontes de informação mais importantes a respeito do que o governo está fazendo (tais como mutirão agrícola, frente de trabalho, planejamento familiar etc.)?

- 1 Parentes, amigos e vizinhos
- 2 Boletins da comunidade
- 3 Mercado local
- 4 Jornal local ou da comunidade
- 5 Jornal nacional
- 6 Rádio
- 7 Televisão
- 8 Grupos ou associações
- 9 Colegas de trabalho ou sócios
- 10 Associados políticos
- 11 Líderes comunitários
- 12 Um agente do governo
- 13 ONGs
- 14 Internet

4.8 Quais são as três fontes de informação mais importantes sobre o mercado (tais como empregos, preços de produtos e safras)?

- 1 Parentes, amigos e vizinhos
- 2 Boletins da comunidade
- 3 Mercado local
- 4 Jornal local ou da comunidade
- 5 Jornal nacional
- 6 Rádio

- 7 Televisão
- 8 Grupos ou associações
- 9 Colegas de trabalho ou sócios
- 10 Associados políticos
- 11 Líderes da comunidade
- 12 Um agente do governo
- 13 ONGs
- 14 Internet

4.9 Em geral, em comparação há cinco anos atrás*, o acesso à informação melhorou, piorou ou permaneceu mais ou menos o mesmo?

[* ENTREVISTADOR: O PERÍODO DE TEMPO PODE SER ESCLARECIDO SITUANDO-O EM RELAÇÃO À ANTES/DEPOIS DE ALGUM EVENTO IMPORTANTE]

- 1 Melhorou
- 2 Piorou
- 3 Permaneceu mais ou menos o mesmo

4.10 Em que parte do ano a sua casa é acessível pela estrada?

- 1 Durante o ano todo
- 2 Apenas durante algumas estações
- 3 Nunca é facilmente acessível

4.11 Quantas vezes você foi até [RURAL: um povoado vizinho ou cidade; URBANO: outra parte da cidade] nos últimos 12 meses?

5. Coesão e Inclusão Social

5.1 Como você descreveria o grau de comunhão ou proximidade em seu(sua) bairro/localidade? Utilize uma escala de 5 pontos, em que 1 quer dizer “muito distante” e 5 “muito próximo”.

1. Muito distante
2. Relativamente distante
3. Nem distante nem próximo
4. Relativamente próximo
5. Muito próximo

5.2 Muitas vezes há diferenças nas características entre as pessoas que vivem num(a) mesmo(a) bairro/localidade. Por exemplo, diferenças de riqueza, renda, posição social, origem étnica, raça, casta ou tribo. Também pode haver diferenças em relação às crenças religiosas e políticas, ou pode haver diferenças devido à idade ou o sexo. Até que ponto você diria que as pessoas são diferentes no(a) seu(sua) bairro/localidade? Utilize uma escala de 5 pontos, em que 1 quer dizer “extremamente diferentes” e 5 quer dizer “muito pouca diferença”.

- 1 Extremamente diferentes
- 2 Muito diferentes
- 3 Relativamente diferentes
- 4 Pouco diferentes
- 5 Muito pouca diferentes

5.3 Alguma dessas diferenças causa problemas?

- 1 Sim
- 2 Não vá para a questão 5.6

5.4 Quais são as duas diferenças que mais freqüentemente causam problemas?

- 1 Diferenças de educação
- 2 Diferenças de posse de terras
- 3 Diferenças de riqueza/posses materiais
- 4 Diferenças de posição social
- 5 Diferenças entre homens e mulheres
- 6 Diferenças entre gerações mais jovens e gerações mais velhas
- 7 Diferenças entre moradores antigos e novos moradores
- 8 Diferenças de filiação política

- 9 Diferenças de crenças religiosas
- 10 Diferenças de origem étnica, raça, casta/tribo
- 11 Outras diferenças

5.5 Alguma vez esses problemas levaram à violência?

- 1 Sim
- 2 Não

5.6 Há grupos de pessoas no (a) bairro/localidade que não conseguem ter acesso a alguns dos seguintes serviços?

- 1 Sim
- 2 Não

Quantos são excluídos?

- 1 Somente algumas pessoas
- 2 Muitas pessoas, mas menos da metade do(a) bairro/localidade
- 3 Mais de metade do(a) bairro/localidade

- A. Educação/escolas
- B. Serviços de saúde/clínicas
- C. Água
- D. Justiça
- E. Transporte

5.7 Há alguma atividade comunitária da qual você não tem permissão para participar?

- 1 Sim
- 2 Não, eu posso participar de todas as atividades. Vá para a questão 5.10

5.8 De quais atividades você não tem permissão para participar?

[ENTREVISTADOR: ENUMERE ATÉ 3 ATIVIDADES]

5.9 Por que você não tem permissão para participar?

[ENTREVISTADOR: ENUMERE ATÉ 2 MOTIVOS]

- 1 Pobreza
- 2 Ocupação
- 3 Falta de escolaridade
- 4 Por ser homem ou por ser mulher
- 5 Idade
- 6 Religião
- 7 Filiação política
- 10 Etnia ou língua/raça/casta/tribo
- 11 Outros (especifique _____)

Sociabilidade

Agora eu vou fazer algumas perguntas a respeito de suas interações sociais cotidianas.

5.10 No último mês, quantas vezes você se encontrou com pessoas em um local público para conversar, ou para comer, ou beber?

5.11 No último mês, quantas vezes as pessoas visitaram-no em sua casa?

5.12 No último mês, quantas vezes você visitou outras pessoas em suas casas?

5.13 As pessoas com quem você se encontrou, ou que você visitou eram, em sua maioria...

- 1 Sim
- 2 Não
- A. De um grupo étnico ou lingüístico/raça/casta/tribo diferente?
- B. De situação econômica diferente?
- C. De posição social diferente?

D. De um grupo religioso diferente?

5.14 Nos últimos três meses, quantas vezes você se reuniu com outras pessoas para jogar, praticar esportes, ou outras atividades recreativas?

5.15 Quantas vezes, nos últimos 12 meses, você participou de uma cerimônia familiar ou de um festival no(a) bairro/localidade? (casamento, enterro, festival religioso etc.)? Conflito e Violência

5.16 Na sua opinião, esse(a) bairro/localidade é geralmente pacífico(a) ou marcado(a) pela violência?

- 1 Muito pacífico
- 2 Moderadamente pacífico
- 3 Nem pacífico nem violento
- 4 Moderadamente violento
- 5 Muito violento

5.17 Em comparação há cinco anos atrás*, o grau de violência nesse(a) bairro/localidade aumentou, diminuiu ou permaneceu mais ou menos o mesmo?

[* ENTREVISTADOR: O PERÍODO DE TEMPO PODE SER ESCLARECIDO SITUANDO-O EM RELAÇÃO À ANTES/DEPOIS DE ALGUM EVENTO IMPORTANTE]

- 1 Aumentou muito
- 2 Aumentou um pouco
- 3 Permaneceu mais ou menos o mesmo
- 4 Diminuiu um pouco
- 5 Diminuiu muito

5.18 Em geral, como você sente em relação ao crime e à violência quando está sozinho em casa?

- 1 Muito seguro(a)
- 2 Moderadamente seguro(a)
- 3 Nem seguro(a) nem inseguro(a)
- 4 Moderadamente inseguro(a)
- 5 Muito inseguro(a)

5.19 Como você se sente ao andar sozinho(a) na sua rua depois de escurecer?

- 1 Muito seguro(a)
- 2 Moderadamente seguro(a)
- 3 Nem seguro(a) nem inseguro(a)
- 4 Moderadamente inseguro(a)
- 5 Muito inseguro(a)

5.20 Nos últimos 12 meses, você ou alguém do seu domicílio foi vítima de um crime violento, ou seja, atacado(a) ou assaltado(a)?

- 1 Sim
- 2 Não. Vá para a questão 5.30

5.21 Quantas vezes?

5.22 Nos últimos 12 meses, a sua casa foi assaltada ou depredada?

- 1 Sim
- 2 Não. Vá para a questão 6.1

5.23 Quantas vezes?

6. Autoridade ou Capacitação (Empowerment) e Ação Política

6.1 Em geral, você se considera uma pessoa...

- 1 Muito feliz
- 2 Moderadamente feliz
- 3 Nem feliz, nem infeliz

- 4 Moderadamente infeliz
- 5 Muito infeliz

6.2 Qual o controle que você sente que tem para tomar as decisões que afetam as suas atividades diárias?

- 1 Nenhum controle
- 2 Controle sobre muito poucas decisões
- 3 Controle sobre algumas decisões
- 4 Controle sobre a maioria das decisões
- 5 Controle sobre todas as decisões

6.3 Você sente que tem poder para tomar decisões importantes, que podem mudar o curso da sua vida? Faça uma avaliação de você mesmo em uma escala de 1 a 5, em que 1 quer dizer “totalmente incapaz de mudar minha vida”, e 5 quer dizer “totalmente capaz de mudar minha vida”.

- 1 Totalmente incapaz de mudar minha vida
- 2 Geralmente incapaz de mudar minha vida
- 3 Nem capaz, nem incapaz
- 4 Geralmente capaz de mudar minha vida
- 5 Totalmente capaz de mudar minha vida

6.4 No geral, qual o impacto que você acha que tem em fazer esse(a) bairro/localidade um lugar melhor para se viver?

- 1 Um grande impacto
- 2 Um pequeno impacto
- 3 Nenhum impacto

6.5 Nos últimos 12 meses, quantas vezes as pessoas neste(a) bairro/localidade se reuniram para entregar conjuntamente uma petição a membros do governo, ou a líderes políticos, pedindo algo em benefício da comunidade?

- 1 Nunca. Vá para a questão 6.7
- 2 Uma vez
- 3 Algumas vezes (< 5)
- 4 Muitas vezes (> 5)

6.6 Alguma dessas petições teve sucesso?

- 1 Sim, todas tiveram sucesso
- 2 A maioria teve sucesso
- 3 A maioria não teve sucesso
- 4 Nenhuma teve sucesso

6.7 Nos últimos 12 meses, você fez alguma dessas coisas?

- 1 Sim
- 2 Não
 - A. Participou de uma reunião de conselho, reunião aberta ou grupo de discussão?
 - B. Encontrou um político, telefonou para ele/ela, ou enviou-lhe uma carta?
 - C. Participou de um protesto ou demonstração?
 - D. Participou de uma campanha eleitoral ou informativa?
 - E. Alertou algum jornal, rádio ou TV para um problema local?
 - F. Notificou a polícia ou a justiça a respeito de um problema local?

6.8 Muitas pessoas consideraram difícil sair para votar. Você votou na última eleição local?

- 1 Sim
- 2 Não

6.9 Você votou na última eleição estadual/nacional/presidencial?

- 1 Sim
- 2 Não

6.10 Alguma vez você votaria em um candidato que não fosse do seu grupo étnico ou lingüístico/raça/casta/tribo?

- 1 Sim
- 2 Não

6.11 Até que ponto o governo local e os líderes locais levam em consideração as preocupações manifestadas por você e por outras pessoas como você, quando tomam decisões que afetam a todos?

- 1 Muito
- 2 Um pouco
- 3 Não levam em consideração

6.12 Na sua opinião, qual é o grau de honestidade dos membros e funcionários das seguintes agências? Por favor, classifique-os segundo uma escala de 1 a 5, em que 1 quer dizer “muito desonesto” e 5 “muito honesto”.

- 1 Muito desonesto
- 2 Geralmente desonesto
- 3 Nem honesto nem desonesto
- 4 Geralmente honesto
- 5 Muito honesto
- 9 Não se aplica (agência não existe no(a) bairro/localidade)
- A. Membros do governo local
- B. Líderes tradicionais da localidade
- C. Médicos e enfermeiras da clínica de saúde
- D. Professores e funcionários da escola
- E. Funcionários do correio
- F. Polícia
- G. Juizes ou funcionários do magistério
- H. Funcionários de ONGs

6.13 Em geral, em comparação há cinco anos atrás*, a honestidade do governo local melhorou, piorou ou permaneceu mais ou menos a mesma?

[* ENTREVISTADOR: O PERÍODO DE TEMPO PODE SER ESCLARECIDO SITUANDO-O EM RELAÇÃO À ANTES/DEPOIS DE ALGUM EVENTO IMPORTANTE]

- 1 Melhorou
- 2 Piorou
- 3 Permaneceu mais ou menos a mesma

6.14 Nos últimos 12 meses, o seu domicílio teve que pagar algum dinheiro adicional a membros do governo para conseguir que alguma coisa fosse feita?

- 1 Sim, freqüentemente
- 2 Sim, ocasionalmente
- 3 Não encerre a entrevista

6.15 Tais pagamentos são eficazes para conseguir que um serviço seja realizado ou um problema seja resolvido?

- 1 Sim, normalmente
- 2 Sim, mas apenas ocasionalmente
- 3 Geralmente não