

WORKING PAPERS

#63

Entrelaçamento e Capital Social

O caso das empresas cotadas na bolsa Euronext Lisboa e integradas no Portuguese Stock Index 20 (PSI 20)



Jorge Fonseca de Almeida

>> **FICHA TÉCNICA****ENTRELAÇAMENTO E CAPITAL SOCIAL: O CASO DAS EMPRESAS
COTADAS NA BOLSA EURONEXT LISBOA E INTEGRADAS NO
PORTUGUESE STOCK INDEX 20 (PSI 20)**

WORKING PAPERS Nº 63 / 2020

OBEGEF - Observatório de Economia e Gestão de Fraude

Autores: Jorge Manuel Fernandes Fonseca de Almeida¹

Editor: Edições Húmus

1ª Edição: Mês de Abr.

ISBN: 978-989-755-482-7

Localização web: <http://www.gestaodefraude.eu>

Preço: gratuito na edição electrónica, acesso por download.

Solicitação ao leitor: Transmita-nos a sua opinião sobre este trabalho.

Trabalho apresentado durante a parte lectiva do Doutoramento em Sociologia

- ©: É permitida a cópia de partes deste documento, sem qualquer modificação, para utilização individual. A reprodução de partes do seu conteúdo é permitida exclusivamente em documentos científicos, com indicação expressa da fonte. Não é permitida qualquer utilização comercial. Não é permitida a sua disponibilização através de rede electrónica ou qualquer forma de partilha electrónica. Em caso de dúvida ou pedido de autorização, contactar directamente o OBEGEF (obegef@fep.up.pt).
- ©: Permission to copy parts of this document, without modification, for individual use. The reproduction of parts of the text only is permitted in scientific papers, with bibliographic information of the source. No commercial use is allowed. Not allowed put it in any network or in any form of electronic sharing. In case of doubt or request authorization, contact directly the OBEGEF (obegef@fep.up.pt).

¹ E-mail: jorge.fonsecaalmeida@gmail.com

>> ÍNDICE

I CAPÍTULO - INTRODUÇÃO	6
1. INTRODUÇÃO	6
2. QUESTÃO DE PARTIDA	7
Capital Social das elites económicas portuguesas	7
Que modelo de entrelaçamento empresarial?	7
União ou desunião das elites?	8
Tamanho e sobreposição	9
II CAPÍTULO – ENTRELAÇAMENTO, ELITES E CAPITAL SOCIAL	10
3. ENTRELAÇAMENTO	10
Definição e conceito	10
Comité Pujo	10
Breve Revisão da Literatura	11
Entrelaçamento empresarial comparado	14
Elites transnacionais europeias	17
4. ELITES	19
Elites unificadas?	21
Elite	21
Sobreposição	22
5. CAPITAL SOCIAL	23
Conceito	23
Níveis de Análise	26
Capital Social e Desenvolvimento	26
Capital Social em Portugal	28
Entrelaçamento e Capital Social	30
6. ANÁLISE DE REDES SOCIAIS	31
III CAPÍTULO – METODOLOGIA	34
7. TÉCNICAS DE ANÁLISE DE REDES SOCIAIS	34
Redes	34
Níveis de Análise	35
Centralidade e isolamento	35
Densidade	36
Componentes	37
Cliques	37
8. METODOLOGIA SEGUIDA	38
Universo analisado	40
Fontes usadas	40
Ferramenta de Análise	41
IV CAPÍTULO – RESULTADOS OBTIDOS	43
9. RESULTADOS OBTIDOS	43
Partilha de dirigentes	43

Rede formada pelas empresas do PSI-20	44
Grau	45
Centralidade	45
Densidade	47
Distância geodésica	47
Cliques	48
Capital Financeiro	49
Controlo Familiar e Presença do Estado	50
Sobreposição de elites	52
10. CONCLUSÕES	53
11. BIBLIOGRAFIA	54

>> RESUMO

Este trabalho analisa o entrelaçamento empresarial entre as empresas do PSI-20 utilizando técnicas da análise de redes sociais. Os resultados obtidos permitem concluir que estas empresas estão todas interligadas, existindo apenas uma componente nesta rede, mas que o grau de coesão não é muito elevado, observando-se uma baixa densidade e formação de várias cliques. Uma análise complementar, cruzando a lista de dirigentes das empresas do PSI-20 com a lista dos governantes e deputados do período pós 25 de Abril de 1974 permitiu identificar uma significativa sobreposição destes dignatários. De um ponto de vista do Capital Social estes resultados vem confirmar a tese que as elites económicas portuguesas têm um Capital Social relativamente baixo em relação às suas congéneres europeias e norte-americanas.

>> ABSTRACT

Using social network analysis techniques, we investigate the corporate interlocking of the 20 largest publicly listed companies in Portugal with each other as well as the interlocking of these companies with the legislative and executive branches of all governments since 1974. The results obtained demonstrate that these companies are all interconnected forming a single component network of low cohesion, low density and with several clicks. On the other hand, we identified a significant overlap between sovereign (deputies and government) and private (managers of these companies) decision makers. These results suggest that the Portuguese economic elites have a relatively low Social Capital in relation to their European and North American counterparts.

>> RÉSUMÉ

Cette étude analyse l'entrelacement corporatif entre les entreprises du PSI-20 à travers diverses techniques d'analyse des réseaux sociaux. Les résultats obtenus amènent à la conclusion suivante: ces entreprises sont toutes interconnectées, existant une seule composante dans ce réseau, mais que le degré de cohésion n'est pas très élevé, nous observons ainsi une baisse densité et la formation de plusieurs cliques. Une analyse complémentaire, croisant la liste des dirigeants d'entreprises du PSI-20 avec la liste des dirigeants du gouvernement et les députés de la période post 25 avril a permis d'identifier une superposition significative de ces dignitaires. Du point de vue du Capital Social ces résultats confirment la théorie que les élites économiques portugaises ont un Capital Social relativement bas par rapport à ces homologues européens et nord-américains.

>> I CAPÍTULO - INTRODUÇÃO

1. Introdução

Este trabalho insere-se no âmbito de Tese de Doutoramento em Sociologia organizada sob o título “Elites económicas e Capital Social: o caso português” em que se pretende aprofundar o tipo e o grau de Capital Social das elites económicas do nosso país.

O impacto da forma e das características da organização social na esfera económica é tema cuja persistência na literatura económica e sociológica é inegável. “A ideia de que o tipo de sociedade é importante para o crescimento económico é tão antiga como a própria economia”¹.

A teoria do Capital Social veio dar a esta relação entre organização social e desenvolvimento uma nova formulação. A maioria dos autores que se inserem nesta linha de investigação concorda com Putnam (1994) quando este defende que sociedades com maior Capital Social tendem a ser, *ceteribus paribus*, mais desenvolvidas e que, inversamente, sociedades com menor Capital Social têm maior dificuldade em desenvolver-se.

O impacto do Capital social na esfera económica dá-se através de, pelo menos, três tipos de externalidades: i) conhecimento sobre os agentes, ii) conhecimento sobre o meio ambiente e iii) Acção colectiva (Collier, 1998).

Estas externalidades permitem, entre outras consequências: a) diminuir os custos de transação, b) diminuir os custos de contexto, c) estabelecer um quadro institucional estável, consensual e eficaz em que os agentes económicos se movimentem com segurança.

Para que o Capital Social possa emergir das relações interpessoais é importante, como argumenta James S. Coleman (1988), que estas se configurem como redes fechadas, que permitem não só um acesso mais fluido à informação mas também, e mais importante, que facilitam a institucionalização de normas entre os membros. O estudo de redes sociais entre os membros de um grupo ou sociedade é, pois, uma das formas de aferir o Capital Social dos agentes que constituem esses agregados.

O entrelaçamento empresarial permite analisar o relacionamento dos principais dirigentes empresariais e aferir o grau e tipo de Capital Social que mantêm entre si a este nível. Uma rede densa, fechada, configura um Capital Social superior a uma rede de baixa densidade e com muitos elemen-

¹ Temple, Jonathan e Paul A. Johnson, (1998), “Social Capability and Economic Growth” in Quarterly Journal of Economics, Vol. 113, No. 3, pp. 965-990, <http://www.jstor.org/stable/2586879>, acedido a 22 de Março de 2010, pp 965

tos isolados. O entrelaçamento empresarial permite, desta forma, estudar o Capital Social no seio das elites económicas-

A importância das elites no desenvolvimento de qualquer sociedade foi primeiro identificada por Pareto no seu Tratado de Sociologia Geral e depois, passando por Mosca e Michels, por uma longa linha de sociólogos e cientistas políticos.

O Capital Social entre as elites, e em particular entre as elites económicas e políticas, surge, então, como sendo crucial para o desenvolvimento económico e social das sociedades.

2. Questão de partida

Este estudo procura responder a uma questão principal e assessoramente a três outras questões.

Capital Social das elites económicas portuguesas

Portugal surge em vários estudos como um dos países mais pobres e mais desiguais da União Europeia, e simultaneamente um dos que exibem um menor Capital Social.

De acordo com a teoria do Capital Social será expectável que entre as elites económicas portuguesas o grau de Capital Social seja baixo.

Para testar essa hipótese estudámos o entrelaçamento entre as empresas cotadas na bolsa Euronext Lisboa e integrantes do principal índice bolsa português, o PSI-20 (Portuguese Stock Index 20) tal como estava constituído a 2 de Março de 2011. Os dirigentes destas empresas constituem, como veremos à frente, uma secção muito extensa e representativa das elites económicas portuguesas.

Uma rede muito densa, fechada, sem empresas isoladas e sem cliques, questionaria a Teoria do Capital Social, pelo contrário uma rede pouco densa, com múltiplas empresas isoladas e pontuada de cliques, viria no sentido esperado.

Que modelo de entrelaçamento empresarial?

Estudos comparativos do tipo de entrelaçamento empresarial revelam configurações diferenciadas nos principais países desenvolvidos.

Estas diferentes configurações revelam, segundo Paul Windolf, diferentes variantes de capitalismo. Num estudo de grande folego, comparou a França, a Alemanha, a Suíça, a Holanda, o Reino Unido (RU) e os Estados

Unidos (EUA), tendo encontrado três modelos distintos: o dos Estados Unidos (EUA), o da Alemanha e o da França.

O primeiro, a que chamou “capitalismo de valor acionista”, em que existe uma forte centralização apesar de a propriedade ser fragmentada. Neste modelo as grandes empresas estão todas interligadas e essa conexão é assegurada pelos grandes bancos de investimento e pelos fundos de investimento. O controlo exercido sobre as empresas não financeiras implica uma coordenação entre os bancos de investimento, que é assegurada, defende, pelos mercados financeiros. Este modelo é dominante nos EUA e, de forma mitigada, é também o do Reino Unido.

O segundo, o modelo corporativo cartelizado, assente na propriedade das empresas umas pelas outras, numa densa rede de participações cruzadas, principalmente no interior de cada indústria. É o modelo Alemão também presente na Holanda e na Suíça.

O terceiro modelo, o francês, assenta numa aliança as famílias que controlam as empresas, através de holdings, muitas vezes organizadas em cascata, e a burocracia gestonária, geralmente oriunda do mundo político.

Estes modelos podem ser identificados pelas suas características em termos do entrelaçamento visto quer pelo prisma da estrutura acionista quer pelo da partilha de dirigentes.

O facto de Portugal ter tido tal como a França uma extensa fatia da sua economia nacionalizada e de muitas empresas estarem também sobre estrito controlo familiar parecem aproximar Portugal do modelo francês.

Embora a nossa base de trabalho, as empresas do PSI-20, não tenha dimensão equivalente às utilizadas por Windolf, o estudo da estrutura do seu entrelaçamento fornecerá pistas sobre qual o modelo existente em Portugal, nomeadamente sobre a, nomeadamente sobre a hipótese de se tratar de um modelo próximo do modelo francês.

União ou desunião das elites?

O modelo de Higley e Burtun classifica Portugal como um país em que a unificação das elites ainda não ocorreu, e que por isso, é particularmente instável do ponto de vista da persistência do regime político e propício à resolução violenta de conflitos intra-elites.

A desunião traduz-se numa menor capacidade de concertar posições e de agir coletivamente.

A ser verdade que as elites são desunidas algumas consequências ao nível do entrelaçamento empresarial deveriam ser visíveis, nomeadamente ao nível da densidade desses laços, e da existência de cliques agrupando

várias fações com pouca ou nenhum contacto entre si. Pelo contrário uma forte densidade e um entrelaçamento completo entre as principais unidades económicas seria antes um forte indício de concertação e alinhamento de posições entre as elites económicas.

Tamanho e sobreposição

As elites dos pequenos países são pouco numerosas. Higley estimou o tamanho da elite dos EUA em 10.000 pessoas. Considerando os 300 milhões de habitantes dos EUA, as elites representam 0,003 % do total da população. Se a mesma proporção fosse aplicável em países como a Dinamarca que tem apenas cerca de 5 milhões de habitantes ou a Portugal com cerca de 10 milhões de habitantes, as elites destes países totalizariam respetivamente 167 e 333 indivíduos.

Com o desenho arquitetural moderno do sistema político, judicial, militar, económico este número de pessoas é claramente insuficiente para administrar um país desenvolvido mesmo que de pequena dimensão como a Dinamarca.

Christiansen, Möller e Togeby (2001) estimaram em 1.500 indivíduos o tamanho da elite num país do tamanho da Dinamarca, isto é quase dez vezes mais, em termos proporcionais, do que nos Estados Unidos da América.

No entanto para assegurar as várias funções do Estado moderno um número desta ordem implica uma significativa sobreposição de elites, quer através de processos de acumulação de cargos, quer de rotação de papéis desempenhados por cada indivíduo.

Hipótese a testar: Existência de significativa sobreposição entre elites económicas e políticas.

Procuraremos aqui testar a extensão da sobreposição entre as elites económicas e políticas, comparando a lista dos dirigentes das empresas do PSI-20 e com a lista dos governantes e dos deputados portugueses que exerceram essas funções após o 25 de Abril de 1974.

>> II CAPÍTULO – ENTRELAÇAMENTO, ELITES E CAPITAL SOCIAL

3. Entrelaçamento

Definição e Conceito

O entrelaçamento de dirigentes (*interlocking*) é relação entre duas organizações que resulta da presença simultânea de um mesmo indivíduo nos corpos dirigentes de ambas. Assim se duas organizações partilham pelo menos um dirigente então estas organizações dizem-se entrelaçadas.

“An interlocking directorate occurs when a person affiliated with one organization sits on the board of directors of another organization” (Mizruchi, 1996).

O entrelaçamento pode existir entre qualquer tipo de organização. Uma empresa pode estar entrelaçada com uma universidade, uma congregação religiosa ou um grupo de defesa de consumidores.

O entrelaçamento empresarial (*corporate interlocking*) é entrelaçamento de dirigentes entre empresas.

Comité Pujo

Uma das primeiras tentativas do poder político de identificar e regular o entrelaçamento empresarial foi levada a cabo, na primeira década século XX pelo Congresso dos Estados Unidos através do Comité Armstrong. Pouco anos depois o Comité de Moeda e Bancos criou um subcomité, liderado por Ársene Pujo congressista pelo Louisiana, que investigou profundamente o entrelaçamento das principais empresas do país.

“The extent and potentialities of interlocking were first exposed publicly in investigations of the life insurance industry in 1905 by the Armstrong Committee (Noyes, 1909:336-338). In 1912, a more general investigation of the “Money Trust” by the Pujo Committee focused primarily on the activities and alleged power of major bank, railroad, and insurance directors” (Bunting, 1983).

O subcomité analisou detalhadamente a estrutura dirigente das maiores empresas financeiras, bancos e seguradoras, e de caminho-de-ferro.

O relatório apresentado por Pujo em 23 de Fevereiro de 1913 dá conta de forma muito detalhada dos níveis de entrelaçamento empresarial existentes à época.

Na sequência destas revelações o Congresso adotou em 1914 o Clayton Antitrust Act que introduziu restrições ao entrelaçamento dos bancos entre si e com outras empresas.

Breve Revisão da Literatura

Apesar dos primeiros trabalhos sobre o entrelaçamento empresarial terem sido efetuados no início do século XX, só no último quartil desse século é que emergiu um renovado e persistente interesse nesta área de investigação, que se mantém até ao presente.

“Research using interlocks flourished in the 1970s and 1980s, and with the explosion of research on interorganizational relations, it has become even more prominent in the 1990s” (Mizruchi, 1996)

A existência do entrelaçamento empresarial tem sido comprovada por múltiplos estudos em inúmeros países, dando inclusivamente lugar a estudos internacionais comparados como o de Stokman, Ziegler, e Scott's (1985). É um dos tópicos mais consistentemente estudados nas últimas décadas.

“With over four decades of sustained research, interlocking directorates have become ‘perhaps the most-studied social structure in organization theory’” (Au et al., 2000)

Os vários estudos e teorias sobre o entrelaçamento empresarial podem, segundo Mark S. Mizruchi (1996), agrupar-se em cinco teorias distintas,

A primeira é a teoria do conluio (collusion theory) que vê no entrelaçamento empresarial uma forma de conluio no sentido de reduzir a concorrência e promover uma concertação de políticas que possam configurar o cartel ou o oligopólio. Naturalmente esta forma de conluio procura obter vantagens de preço quer na aquisição de recursos, quer na venda do produto final. Esta teoria explica muito bem as vantagens do entrelaçamento empresarial intraindustrial, mas tem mais dificuldade em explicar o entrelaçamento interindustrial entre empresas que pouco ou nada têm em comum. Não há dúvida, contudo, que muitos entrelaçamentos são constituídos com esta intenção e aí estão a comprová-lo os múltiplos casos em que as auto-

ridades reguladoras tiveram que intervir para dismantelar carteis ou punir práticas de fixação de preços.

A segunda e muito popular, designa-se teoria da dependência de recursos (*“resource dependence theory”*). Segundo esta explicação as empresas procurariam reduzir o risco proveniente da escassez de determinados recursos aliando-se a um ou mais fornecedores desses recursos, inclusivamente convidando-os a tomar uma participação acionista na empresa e/ou cooptando-os para o seu Conselho de Administração. Esta teoria comporta uma variante que defende que são os detentores de recursos que usam a sua posição de força para se fazerem representar nas empresas dependentes. Em ambas as variantes contudo a dependência de determinado recurso explica e justifica a existência do entrelaçamento.

Um dos recursos particularmente importantes para qualquer empresa é o financiamento quer na forma de empréstimos bancários quer na emissão de dívida (obrigações) ou de Capital. E de facto a indústria financeira é uma das que tem mais entrelaçamentos com outras áreas de atividade.

“The first study to examine the relation between financial dependence and interlocks with the financial industry was by Dooley (1969), who found that less solvent firms were more likely to be interlocked with banks” (Mizruchi, 1988)

A teoria da legitimidade (*legitimacy theory*) assenta no facto de que para atrair os investidores e poder operar no mercado uma empresa precisa de ter uma reputação positiva que lhe permita obter a necessária confiança para fazer negócio. Nesse sentido ao convidar para o seu Conselho de Administração pessoas que são membros de empresas muito reputadas (bancos, grandes empresas há muito estabelecidas), a empresa reforça a sua reputação e legitimidade.

A teoria do avanço da carreira (*Career Advancement*) proposta por Stokman (1988) e Zajac (1988), defende que o entrelaçamento tem origem nos gestores que o procuram com o intuito de ganharem experiência, dinheiro, prestígio e poder pessoal. Desta perspetiva a relação empresarial criada não é relevante, uma vez que as pessoas são escolhidas para os diversos órgãos dirigentes pelas suas qualidades pessoais e não pela sua filiação empresarial anterior. Esta teoria não explica, contudo, porque os entrelaçamentos têm um padrão semelhante ao longo dos tempos e, com variações, dos países. De facto ou o talento está concentrado num número muito reduzido de indústrias e serviços e, nesse caso, teria de ser explicado este fenómeno, ou o talento está espalhado entre as várias atividades

económicas e então como explicar que os entrelaçamentos emanem de um número restrito de atividades (indústria financeira principalmente)?

A teoria do Capital Social ou da Coesão Social que vê no entrelaçamento empresarial o estabelecimento de laços sociais entre os elementos das elites económicas ou da classe superior (*upper class*).

Aqui o entrelaçamento é visto como um instrumento indispensável para a integração e alinhamento das elites económicas que lhes permite reforçar a sua coesão social. Nesta área são fundamentais os trabalhos de autores como C.W. Mills, G. W. Domhoff, Zeitlin e Useem. Para Useem o grau de entrelaçamento permite aferir se existe uma classe unida ou fragmentada.

“A fragmented class cannot articulate and promote its common political goals; it may lack the means for quelling internal struggles or for disciplining aberrant members whose actions damage class credibility. Conversely, a cohesive class can identify common political objectives, advocate them in the public arena, and control divisive internal quarrels and deviant members” (Useem, 1980)

A classificação de Mark S. Mizruchi não é, obviamente, a única, embora seja largamente aceite. Shaker A. Zahra e John A. Pearce (1989) ao rever a literatura sobre o entrelaçamento empresarial agruparam as várias teorias em quatro grupos: dependência de recursos, agencia, legalista e hegemonia de classe. A primeira é comum aos dois autores e a última a teoria da classe dominante é diferente na designação mas refere-se aos mesmos autores e ideias que Mizruchi agrupa na teoria do Capital Social. A teoria do agente foca essencialmente no problema da separação da propriedade do controlo e nas formas de evitar a independência dos gestores face aos acionistas. Não é uma teoria do âmbito da Sociologia antes da Economia, embora a sua influência nos estudos sociológicos seja grande. Finalmente a teoria legalista procura estudar o impacto do entrelaçamento empresarial à luz da legislação sobre a concorrência, monopólios e carteis e de certo modo corresponde ao que Mizruchi chamou a teoria do conluio.

Mais recentemente Drago et al. (2011) identificaram sete teorias que por seu lado podem agrupar-se em dois blocos distintos consoante o entrelaçamento é visto essencialmente como uma relação entre pessoas ou entre instituições. As sete teorias identificadas por Carlo Drago são:

- a. Modelo de Controlo de Gestão (*Management Control Model*), proposta por Palmer (1983) quando descobriu que quando um entrelaçamento entre duas empresas se quebra, por morte ou reforma do Administrador, na maioria dos casos o laço não é recomposto. Este facto, segundo este autor,

- invalidaria a hipótese de o laço ser institucional e seria prova suficiente da natureza pessoal do relacionamento;
- b. Modelo da Classe Dominante (*Class Hegemony Model*), proposto por Mills e Useem, que descreve o entrelaçamento como resultado de uma coesão social forte;
 - c. Modelo de Progressão na Carreira (*Career Advancement Model*), defendido, entre outros por Stockman (1988), Zajac (1988), Perry e Peyer (2005);
 - d. Modelo da dependência de recursos (*Resource dependence model*), avançada inicialmente por Selznick (1947) e depois seguida por autores como Dooley (1969), Bunting (1976), Burt (1983), Ornstein (1984), Sheard (1994) e Cross e Cumming (2004), centrada na escassez de recursos críticos;
 - e. Modelo do Controlo Financeiro (*Financial Control Model*), apontada por Dooley (1969) sugere que o financiamento é um recurso tão especial e tão universalmente necessário que domina e se sobrepõe a todos os outros;
 - f. Modelo do Conluio (*Collusion Model*), que apresenta o entrelaçamento empresarial como forma de criação de carteis e oligopólios. Aqui se inclui também a teoria do U invertido de Burt (1983), que ao analisar o grau de entrelaçamento e o grau de concentração industrial concluiu que o entrelaçamento é maior em fases intermédias de concentração e menor em fases de pequena e de grande concentração da indústria
 - g. Modelo de conluio sistémico (*Systemic Collusion Model*) do próprio Drago, baseado no estudo dos casos italiano, francês e alemão.

Também esta classificação tem forte semelhança com a apresentada por Mizruchi. O modelo de controlo financeiro é tratado por Mizruchi como um caso particular da teoria da Dependência dos recursos e por Drago como teoria autónoma, o que parece corresponder melhor à essência da formulação de Dooley, e obviamente a teoria de Drago ainda não tinha sido formulada no momento em que Mizruchi escreveu a sua classificação.

Importante é verificar a coerência destas três classificações o que reforça a possibilidade de cobrirem a totalidade do campo de estudos do entrelaçamento empresarial.

Entrelaçamento empresarial comparado

Se os primeiros estudos de entrelaçamento empresarial se centraram na realidade dos Estados Unidos da América (EUA), logo passaram a incidir sobre outras geografias, dando lugar a estudos comparativos, nomeadamente entre os EUA e a Europa, ou mesmo intraeuropeus.

O livro *Networks of Corporate power: a comparative analysis of ten countries* organizado por Stockman, Ziegler e Scott e que compilava diversos

artigos foi um dos primeiros trabalhos a analisar comparativamente diversos países europeus e os EUA. Num estudo aí incluído Stockman and Wassenaar, trabalhando sobre dados de 1976, identificam três modelos básicos: o Anglo-americano, o Alemão e o Latino. O primeiro com um menor número de entrelaçamentos e o último com o mais alto índice de entrelaçamento.

Estudos posteriores vieram confirmar a existência de diferenças consideráveis entre países. Hall e Soskice (2001) explicaram estas diferenças no quadro da sua teoria das variedades do capitalismo.

Partindo de uma visão relacional da empresa em cinco frentes: i) relações industriais (relação com os trabalhadores sobre salários e condições de trabalho), ii) formação profissional e educação (relação com os trabalhadores sobre competências), iii) governo societário (relação com acionistas e outras partes interessadas), iv) relações interempresariais (relação com as outras empresas), v) relação com os empregados (em termos de partilha e difusão de informação), estes autores construíram um modelo que identifica dois polos extremos de um contínuo sobre o qual se podem posicionar as diferentes variedades de capitalismo.

Num dos extremos teremos as Economias Liberais de Mercado (*LME – Liberal Market Economies*) e no outro as Economias de Mercado Coordenadas (*CME-Coordinated Market Economies*). Nas primeiras a coordenação relativa às cinco frentes identificadas processa-se essencialmente através de mercados e hierarquias.

“In liberal market economies firms coordinate their activities primarily via hierarchies and competitive market arrangements” (Hall e Soskice, 2001)

Nas segundas essa coordenação passa por outras formas, nomeadamente com maior recurso a relações de diálogo, consenso e cooperação e menos de concorrência.

“In coordinate market economies firms depend more heavily on non-market relationships to coordinate their endeavors with other actors” (Hall e Soskice, 2001)

Entre os países da OCDE classificaram seis países como LME e 10 como CME.

“Among the large OECD nations, six can be classified as liberal market economies (the USA, Britain, Australia, Canada, New Zealand, Ireland)

and another 10 as coordinated market economies (Germany, Japan, Switzerland, the Netherlands, Belgium, Sweden, Norway, Denmark, Finland and Austria)” (Hall e Soskice, 2001)

Paul Windolf (2002) publicou um estudo comparativo entre os EUA e diversos países europeus. As diferenças que encontrou ao nível do entrelaçamento empresarial foram significativas, o que lhe permitiu identificar três modelos distintos: o do “valor acionista”, o do “cartelização corporativa” e o “familiar-burocrata”

O modelo baseado no “valor acionista”, caracterizado por lado por um elevado grau de centralização e por outro pela fragmentação da propriedade. Essa centralização é assegurada pela banca de investimento, já assegurada pela banca de investimento, já que praticamente não existe cruzamento acionista entre as empresas não financeiras.

“The density of the capital network and its high degree of centralization is due solely to the investment banks. Bankers Trust holds shares in 224 firms (of the 250 sample); College Retirement Equities holds shares in 218. In this light the structure of ownership relations in the US becomes clear: a small number of banks (funds) hold shares in virtually all the large American companies” (Windolf, 2002)

As grandes empresas apresentam-se todas interligadas – nos EUA só uma das empresas estudadas estava isolada, i.e. sem qualquer conexão com as outras todas – e essa conexão é assegurada pelos grandes bancos de investimento.

Estes exercem, segundo o autor, um controlo sobre as empresas não financeiras através do mecanismo dos mercados financeiros que, visando a obtenção do maior valor acionista (dividendos mais aumento de cotação) possível, permitem que uma ação conjugada mas não formalmente coordenada.

“It can therefore, be expected that they react to the same signals in similar ways, without the necessity of coordinating their behavior” (Windolf, 2002)

O segundo modelo, característico da Alemanha, mas também dominante na Suíça e na Holanda ainda que de forma mitigada nestes países, é o da “cartelização”. As empresas são propriedade umas das outras numa densa rede de participações cruzadas.

Recorde-se que enquanto nos EUA os cartéis foram desde cedo proibidos a Alemanha optou por legalizá-los, erigindo dessa forma um modelo económico com menos concorrência e mais regulação.

Um segundo pilar deste modelo é a ampla participação nas estruturas dirigentes das empresas dos representantes dos trabalhadores, que nas empresas de maiores dimensões ocupam cerca de metade dos lugares no Conselho Geral de Supervisão (Supervisory Board), em paridade com os representantes dos acionistas.

O terceiro modelo, o francês, assenta na propriedade familiar, que pode só ser visível após análise de uma cascata de holdings e sub-holdings que permitem o controlo da empresa com um volume menor de Capital, aliada ao Capital financeiro.

“These family networks consists of a cascade of intermediate holding companies in which the family is frequently supported by an alliance with a financial institution” (Windolf, 2002)

Outro trabalho de extremo interesse é o de Kees van Veen e Jan Kratzer (van Veen, 2011) comparando 15 países europeus, incluindo Portugal.

Elites transnacionais europeias

Paralelamente ao aprofundamento do processo de integração europeia, alguns autores têm identificado um crescente número de ligações entre as maiores empresas deste espaço económico, nomeadamente entre as empresas dos países mais antigos da União. O próprio ritmo de integração teria uma influência na estrutura do entrelaçamento internacional das maiores empresas.

“Following the logic of this argument, it makes sense to assume that European IDN will also reflect the different phases in the development of the EU itself” (van Veen, 2011)

Num estudo recente Kees van Veen e Jan Kratzer (van Veen, 2011) estudaram os 15 países mais antigos da União Europeia. Para cada país construíram uma base de empresas. O número máximo foi de 38 empresas para a França e o mínimo, se excluirmos o Luxemburgo apenas representado por 4 empresas, foi de 18 empresas para a Bélgica. Para Portugal foram selecionadas 20 empresas. As empresas selecionadas foram as principais cotadas em 2005 nas bolsas de cada um dos países estudados.

“The choice was made to collect information on corporations listed on the main regional stock exchanges” (van Veen, 2011)

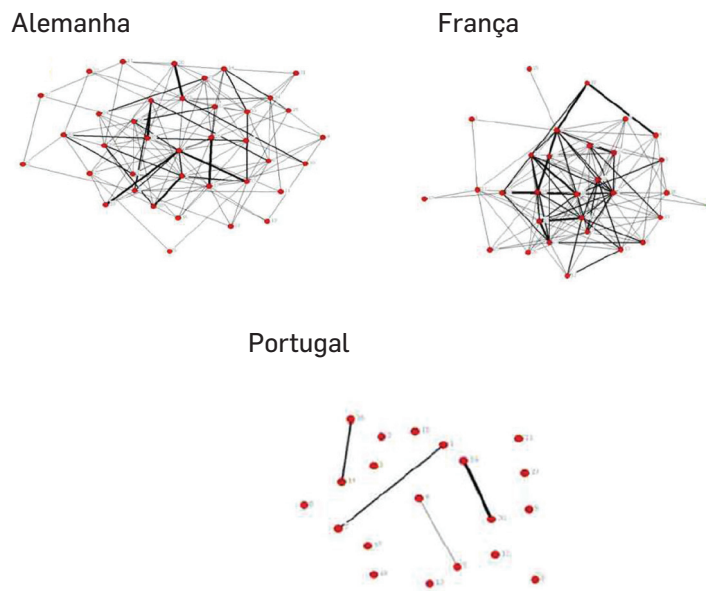
Os países com menor entrelaçamento encontram-se em Portugal, Grécia e Reino Unido e os com maior entrelaçamento na Europa do Norte.

“Greece, Portugal and UK do not even reach a mean of one, which implies that a considerable number of corporations in these countries have no ID at all” (van Veen, 2011)

Para as 20 empresas portuguesas consideradas os autores encontraram uma média de 0,2 entrelaçamentos por empresa. No outro extremo encontram-se países como a Alemanha (4,6) e a França (3,8).

Esta diferença pode ver-se nos seguintes gráficos (figura 1) inclusos no trabalho de van Veen e Jan Kratzer (van Veen, 2011)

Figura 1



Ainda segundo este estudo Portugal apresenta também um diminuto número dos chamados grandes entrelaçadores (big-linkers) já que apenas 11 indivíduos se sentam na direção de 2 empresas e nenhum em três empresas, enquanto por exemplo na Alemanha 32 indivíduos tem cargos simultaneamente em 3 ou mais empresas. Um indivíduo sentava-se nos órgãos sociais de 9 das 30 empresas alemãs incluídas no estudo.

Na segunda parte deste trabalho Van Veen e Jan Kratzer focam no entrelaçamento intra-europeu. Também aqui as diferenças entre países se revelam enormes. Dois países estão completamente isolados da rede europeia (Finlândia e Áustria) não tendo as suas empresas qualquer entrelaçamento com empresas de outros países. Em posição intermédia surgem países como a França e a Alemanha.

Portugal apesar do número elevado de entrelaçamentos internacionais, estes são todos com a Espanha. Portugal ligar-se-ia à elite económica europeia através do país vizinho.

“Portugal turns out to have all its Ids with Spain and together they form a separate subgroup” (Van Veen, 2011)

Situação algo similar é a da Holanda relativamente ao Reino Unido. A França surge como o país mais central, na rede europeia da elite económica europeia em formação.

4. Elites

A teoria das elites tem origem nos escritos pioneiros de Mosca, Parto e Michels todos italianos e todos de uma forma ou de outra simpatizantes do movimento fascista de Mussolini.

“Elite theory’s origins lie most clearly in the writings of Gaetano Mosca (1858-1941), Wilfred Pareto (1848-1923), and Robert Michels (1876-1936)”. (Higley, 2008)

Inicialmente estes autores ligaram as elites a uma superioridade moral ou técnica sobre os restantes atores, mas essa visão cedeu lugar a definições mais valorativamente neutras e mais objetivas. Assim as elites podem de um modo simples e pragmática ser descritas como:

“the people who make or shape the main political and economic decisions: ministers and legislators; owners and controllers of TV and radio stations and major business enterprises and activities; large property owners; upper-level public servants; senior members of the armed forces, police and intelligence services; editors of major newspapers; publicly prominent intellectuals, lawyers and doctors; and – more variably – influential socialites and heads of large trades unions, religious

establishments and movements, universities and development NGOs” (Hossain e Moore, 2002)

Esta definição surge como um eco mais detalhado da proposta de Burton and Higley:

“we conceive of national elites as persons who are able, by virtue of their authoritative positions in powerful organizations and movements of whatever kind, to affect national political outcomes” (Higley e Burton, 1989, pp 18).

Uma definição neste termos evita o julgamento qualitativo que incorporava a conceção proposta por Pareto, quando associava as elites aos melhores de cada ramo da atividade humana, e avança com uma definição neutra em termos morais:

“we avoid assumptions about their talents, moral qualities, degrees of consciousness and cohesion, or other properties. Elites are simply people who are able, through their positions in powerful organizations, to affect national political outcomes individually, regularly, and seriously. Elites thus constitute a nation’s top leadership in all sectors--politics, government, business, trade unions, the military, the media, religion, the intellectual--including both “establishment” and “counter elite” factions”

De facto a generalidade dos autores rever-se-ia na seguinte afirmação: “Scholars generally agree that national elites can be defined as top position-holders in the largests resource-rich political, governmental, economic, military, professional, communications and cultural organizations and movements in society (see Putnam 1976, Higley and Moore 1981, McDonough 1981, Dye 1983, Hoffmann-Lange 1987, Moyser and Wagstaffe 1987)” (Higley e Burton, 1989)

Mas apesar de algum consenso ao nível de uma definição basilar, a verdade é que ainda existem várias teorias competitivas em relação a este conceito. Hoje coexistem, segundo o G. William Domhoff, cinco grandes teorias relativas ao poder e às elites: i) Teoria Pluralista, ii) Teoria da Autonomia do Estado, iii) Teoria das Quatro redes, iv) Teoria das Elites e v) Teoria Marxista (Domhoff, 2005).

Dois temas contudo assumem particular importância ao estudar as elites económicas do nosso país: o primeiro relativo à união/desunião das elites e o segundo relativo ao entrelaçamento entre as várias elites.

O estudo das elites portuguesas tem-se centrado essencialmente nas elites políticas, sendo de assinalar os trabalhos de Pedro Tavares de Almeida (Almeida, 2005 e Almeida, 2006), caracterizando do ponto de vista socio-demográfico as elites administrativas e políticas, Cabral (2004), Estanque (1996) sobre a relação das elites com as não-elites, Freire (2001) sobre a extração e recrutamento das elites políticas.

Relativamente a elites económicas a literatura escasseia, mas podemos assinalar o trabalho de Maria A. Pedroso Lima (2003) e mais recentemente os estudos levados a cabo por Costa et al (2010).

Este último que deu origem ao livro “Os donos de Portugal” assinala, ainda que de forma não quantificada, a existência de uma sobreposição das elites políticas e económicas.

Elites unificadas?

Portugal, desde o primeiro quartel do século XIX tem sido palco de uma forte instabilidade dos regimes políticos que periodicamente acabam substituídos, normalmente através de revoluções violentas ou de golpes militares mais ou menos sangrentos. Do absolutismo, ao liberalismo inicial, passando pelo setembrismo, pelo parlamentarismo regenerador, à república, ao Estado Novo e finalmente ao parlamentarismo atual, os vários regimes foram-se sucedendo sem que cristaliza-se um conjunto de normas políticas aceites por todas as fações e setores das elites.

Higley e Burtun desenvolveram um quadro teórico, que explica a estabilidade/instabilidade dos regimes políticos pela unidade/ desunião das elites nacionais. Os dois tipos de elites que identificam: as unidas e as desunidas dão, assim, lugar respetivamente a regimes estáveis e a regimes instáveis.

Elite

“One form or type of elite structure, variously labeled “divided” (Beck and Malloy 1964), “competitive” (Putnam 1976), or “disunified” (Field and Higley 1985), is characterized by ruthless, often violent, interelite conflicts. Elite factions deeply distrust each other, interpersonal relations do not extend across factional lines, and factions do not cooperate to contain societal divisions or to avoid political crises.” (Burton, 1987)

As elites desunidas não concordaram em regras e normas a que se comprometam a seguir e a sua interação tende a ser mínima e localizada.

“By contrast, a national elite is disunified when its members (1) share few or no understandings about the proprieties of political conduct, and (2) engage in only limited and sporadic interactions across factional or sectorial boundaries” (Higley e Burton 1989)

Num dos seus trabalhos que analisam o grupo dos oito países mais antigos da Europa, Portugal é caracterizado pela existência de elites desunidas e, por consequência, local privilegiado para alterações periódicas de regime.

Sobreposição

Nas sociedades democráticas modernas desenvolveu-se uma forma de separação / segregação de poderes que visa, por um lado, impedir a concentração excessiva de poder num conjunto limitado de indivíduos ou instituições e, por outro, evitar abusos de poder através de um sistema de controlo cruzado de competências. A literatura distingue usualmente vários tipos de poderes (económico, político, militar, etc.) e a cada um associa um tipo diferente de elite.

Trygve Gulbradsen e Fredrik Engelstad (2005) no seu estudo sobre o consenso das elites norueguesas em torno do Estado Social elencam 12 setores (ou tipos) de elites: i) economia privada, ii) economia pública, iii) cooperativo, iv) forças armadas, v) poder judicial, vi) burocracia estatal, vii) organizações civis, viii) universidades, ix) político, x) cultural, xi) mass media, xii) igreja.

Embora a efetiva separação de poderes não esteja ainda consolidada em Portugal e exista uma enorme influência dos poderes mais fortes (o político e o económico) sobre as instituições mais fracas (o Parlamento, a Justiça, a Imprensa, o Tribunal de Contas, etc.) é, apesar de tudo, possível discernir diferentes tipos de elites.

As elites políticas distinguem-se das elites económicas pelo tipo de poder que mobilizam. Os atores que pontificam nos dois campos têm funções e poderes específicos, mas existe uma sobreposição pessoal que, por vezes, se torna muito visível.

São, apesar de tudo, dois corpos diferenciados que podem ser estudados autonomamente. A nossa intenção inicial era mesmo concentrar exclusivamente a nossa atenção nas elites económicas.

Se bem que ainda não quantificadas, as elites portuguesas serão, tudo o parece indicar, um grupo relativo estreito – estudos sobre os Estados Unidos permitiram quantificar as elites desse país como contando cerca de 10.000 indivíduos, no Reino Unido esse número seria de cerca de metade e na Dinamarca seria de apenas 1.500 pessoas. Em Portugal não identificámos estudos que quantifiquem as elites nacionais mas podemos esperar que esse número não seja para o nosso país mais elevado do que o identificado em países europeus de idêntica dimensão populacional.

“Using strict organizational and positional criteria, as well as data about sizes of elite networks, some researchers have estimated that the national political elite in the United States numbers perhaps ten thousand persons (Dye, 2002), maybe half this number in medium-sized countries like France (Dogan, 2003), Australia (Higley, Deacon & Smart, 1979) or Germany (Hoffmann-Lange, 1992), and about fifteen hundred in small countries like Denmark (Christiansen, Möller & Togeby, 2001) and Norway (Gulbrandsen and Engelstad, 2002)” (Higley, 2006)

Sendo as elites em pequenos países exíguas no seu número absoluto, mas existindo basicamente a mesma arquitetura institucional é expectável que existam, nestes países, sobreposições significativas entre os vários tipos de elite (económicas, políticas, militares, religiosas, académicas, etc.).

5. Capital Social

Conceito

O primeiro autor a definir claramente um conceito de capital social foi o sociólogo francês Pierre Bourdieu, que vê o capital social como uma das três formas de capital:

“ ... capital can present itself in three fundamental guises: as economic capital, which is immediately and directly convertible into money and may be institutionalized in the forms of property rights; as cultural capital, which is convertible, on certain conditions, into economic capital and may be institutionalized in the forms of educational qualifications; and as social capital, made up of social obligations ('connections'), which is convertible, in certain conditions, into economic capital and may be institutionalized in the forms of a title of nobility ...” (Bourdieu, 2010)

Pierre Bourdieu define então capital social como uma das formas de Capital, e como sendo o conjunto de recursos de uma rede de contatos, ou de um grupo, que um indivíduo pode mobilizar. O capital social seria assim um reservatório coletivo de capital que cada membro do grupo poderia utilizar, em certas circunstâncias.

Numa linha diferente, assente na perspetiva do individualismo metodológico, o sociólogo norte-americano James S. Coleman desenvolveu outra perspetiva do conceito de capital social.

“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” (Coleman, 1988)

Coleman indica as várias formas de Capital Social - i) Obrigações, expectativas, confiabilidade das estruturas, ii) canais de informação e iii) Normas e sanções efectivas - e identifica as estruturas sociais que facilitam a emergência de certas formas de capital social: i) o fechamento das redes sociais que estimulam a criação de normas, pela possibilidade de imposição de sanções e ii) a existência de organizações sociais apropriáveis, isto é que possam ser usadas para múltiplos fins.

O capital Social é visto como um bem público, um tipo de bem apresenta duas características essenciais: i) não-rival - a sua utilização/consumo por uma pessoa não reduz a possibilidade de utilização/consumo dos outros e, ii) não-excluível - não permite que ninguém dele seja excluído. Desde que exista todos dele podem participar. Esta visão é radicalmente diferente da que encontramos em Bourdieu que associava o capital social a capital apropriável.

O capital social é visto como uma propriedade emergente da interação em circunstâncias específicas ou facilitadoras.

“As Coleman put it, social capital arises not because actors make a calculating choice to invest in it, but as «a byproduct of activities engaged in for other purposes» “(Field, 2009).

Vemos aqui outra diferença fundamental entre Bourdieu e Coleman, enquanto para o primeiro as redes de suporte do capital social são diligentemente construídas através do esforço de ligação entre membros das classes

capitalistas, em Coleman o capital social é uma propriedade emergente de atividades com finalidade totalmente outra.

Num ponto porém os dois sociólogos convergiam: a unidade de análise – os indivíduos e os pequenos grupos. Como veremos o âmbito dos estudos do capital social alargou-se, mas, neste ponto, nunca perdeu as suas raízes.

“Its original systematic development by the French sociologist Bourdieu and the American sociologist Coleman centred on individuals or small-groups as the units of analysis” (Portes e Landolt, 2000).

Na senda de Coleman vem Robert D. Putnam. No seu trabalho sobre os governos regionais italianos, Putnam conclui que um dos fatores que explicava o desempenho muito desigual destas instituições era o capital social diferente de que cada região dispunha (Putnam, 1994). Nesta obra Putnam conserva um entendimento do capital social muito próximo do de Coleman:

“by «social capital, I mean features of social life – networks, norms and trust – that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives” (Putnam, 1994)

Este entendimento vai manter-se, embora, seja formulado, noutras obras de formas diferentes, nomeadamente no seu trabalho monumental *Bowling Alone* em que mostra o declínio do capital social nos Estados Unidos da América.

“social capital refers to connections among individuals – social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them” (Putnam, 2000)

Por outro lado Putnam presta especial atenção às normas de reciprocidade geradas nas redes sociais, dividindo-as em dois tipos: as específicas e as que verdadeiramente são relevantes as generalizadas - quando alguém faz algo por outrem esperando não uma retribuição imediata, mas que se algum dia estiver nas mesmas circunstâncias do agraciado alguém faça o mesmo por si. Esta norma de reciprocidade generalizada está fortemente associada aos níveis de confiança. (Putnam, 2000)

De algum modo os estudos subsequentes ao nível do Capital Social filiam-se nestes três autores clássicos que definiram o conceito.

Níveis de Análise

O Capital Social pode ser estudado a três níveis de análise diferentes: o micro, o meso e o macro. O micro quando se estuda as externalidades para o conjunto da sociedade derivadas de aspetos da organização social como as redes de indivíduos. O meso quando as externalidades são produzidas pela interação de grupos de indivíduos, incluindo entre instituições e empresas. Finalmente o macro inclui o enquadramento social e político que moldam a estrutura social.

Capital Social e Desenvolvimento

O impacto da forma e das características da organização social na esfera económica é tema cuja persistência na literatura económica e sociológica é inegável. “The idea that society matters for growth is almost as old as economics itself” (Temple e Johnson, 1998).

Putnam coloca a questão a um nível mais básico “A society characterized by generalized reciprocity is more efficient than a distrustful society, for the same reason that money is more efficient than barter” (Putnam, 2000). De facto a substituição primeiro da troca direta por moeda metálica e depois desta por papel-moeda exigiu a cada passo um crescente nível da confiança dos agentes económicos uns nos outros.

O impacto do Capital Social no desenvolvimento das comunidades e das nações é, hoje, amplamente reconhecido. A atesta-lo está o empenho com que instituições como o Banco Mundial tem vindo a procurar as melhores formas de estimular a sua criação e fortalecimento como requisito para o desenvolvimento sustentado. Neste campo saliente-se os contributos do académico egípcio Ismail Serageldim aquando na sua passagem pelo Banco Mundial quer pelos seus trabalhos quer pelas múltiplas iniciativas de estudos que foram desenvolvidos sob a sua égide. Serageldim chega mesmo a afirmar que “Social Capital is best studied in the context of the contribution it makes to sustainable development” (Serageldim e Grootaert, 2000).

O impacto do capital social na esfera económica dá-se através de três tipos de externalidades: conhecimento sobre os agentes, conhecimento sobre o meio ambiente e a ação coletiva. O conhecimento mútuo entre os agentes permite, por um lado reduzir os custos de transação e por outro criar um meio mais confiável e transparente; o conhecimento sobre o meio, permite explorar as oportunidades de negócio/intervenção que se apresentam, e finalmente a ação coletiva permite ultrapassar as dificuldades resultantes das situações do tipo dilema do prisioneiro que empurram os

indivíduos para decisões que sendo racionais não são as ótimas em termos de desenvolvimento.

“There are three types of externalities generated by social interaction ... knowledge about the behavior of other agents, and knowledge about non-behavioral environment. Sharing knowledge about the behavior of other agents lowers the danger of opportunistic behavior and so reduces transaction costs ... sharing knowledge about non-behavioral world, such as prices and technologies, is the very stuff of new growth economies ... the third externality is the benefits of collective action which, where it succeeds, overcomes the free rider problem...” (Collier, 1998).

Estes três tipos de externalidades constituem o mecanismo de transmissão do Capital Social na esfera económica. Naturalmente que estes fatores sendo importantes não são os únicos a contribuir para o desenvolvimento económico. Assim níveis elevados de Capital Social podem não ser suficientes, na ausência de outros ingredientes (recursos naturais, capital humano, etc.) para garantir o desenvolvimento. Inversamente baixos níveis de capital social podem ser contrabalançados por uma abundância de outros elementos (matérias primas por exemplo). O que se pode efetivamente afirmar com segurança é que o capital social tem um impacto no desenvolvimento económico e que em condições semelhantes do ponto de vista de outros recursos, a sociedade com maior Capital Social se desenvolverá mais.

Fabio Sabatini, elaborou um estudo muito aprofundado sobre o efeito dos vários tipos de Capital Social no desenvolvimento económico italiano¹. Usando técnicas estocásticas e um conjunto muito largo de variáveis, Sabatini, chegou a conclusões deveras interessantes.

Procurando evitar uma identificação muito estreita entre Capital Social e associativismo voluntário, Sabatini centra a sua análise do Capital Social nas redes sociais e aí distingue três tipos:

- a. Redes familiares (que equaciona a Capital Social tipo unitário),
- b. Redes de laços fracos entre amigos, conhecidos e vizinhos (que equipara a Capital Social do tipo travessia) e
- c. Redes de laços fracos unindo membros de associações voluntárias (que equipara a capital Social do tipo ligação).

Para cada um destes três tipos de redes construiu um indicador que resume um muito conjunto alargado de variáveis base. Por exemplo no caso

¹ Sabatini, Fabio, (2006), The empirics of social capital and economic development: a critical perspective, Working paper, Milão, Fondazi one Eni Enrico Matei

das redes familiares alguns das variáveis base incluíam o tamanho da família, a frequência com que os membros de uma família se encontram, a distância a que moram, etc.

Por outro lado utilizou três indicadores de desenvolvimento económico e social: i) o índice ajustado de desenvolvimento humano, ii) o índice de qualidade social e iii) o índice de qualidade do ecossistema urbano. O primeiro inclui variáveis como o rendimento das famílias, a esperança de vida dos indivíduos e os níveis de escolaridade da população, o segundo variáveis como satisfação com os sistema de saúde e de ensino, a taxa de precariedade do trabalho e a taxa de desigualdades de género no mercado de trabalho e no acesso a cargos políticos e o terceiro variáveis como qualidade do ar, os níveis de reciclagem de lixo, a taxa de utilização de transportes públicos e de carros, as áreas pedonais, etc.

Cruzando os indicadores dos três tipos de Capital Social com os três indicadores de desenvolvimento económico e social, Sabatini concluiu que:

- a. Fortes laços familiares (Capital Social do tipo unitário) têm uma influência negativa no desenvolvimento humano e no desempenho económico;
- b. Laços fracos entre amigos e vizinhos (Capital Social do tipo travessia) têm também um efeito negativo sobre o desenvolvimento;
- c. Laços fracos entre membros de associações voluntárias (Capital Social do tipo ligação) - sindicatos, clubes desportivos e recreativos, associações de solidariedade, etc. - têm um efeito positivo sobre o desenvolvimento.

Sabatini conclui pela vantagem do associativismo e participação cívica dos indivíduos sobre a apatia, a abstenção e o desinteresse no desenvolvimento económico e social das sociedades.

Capital Social em Portugal

Num muito citado trabalho de 1997, Stephen Knack e Philip Keefer, com base em resultados do inquérito do World Values Survey envolvendo 29 países de todos os continentes, construíram indicadores para medir a Confiança, Civismo¹, Associativismo e Confiança no Governo.

Portugal apresenta valores muito reduzidos em termos de Confiança (26º lugar, atrás de países como a Itália, o Chile ou a Nigéria ou a África do Sul), de Civismo (26º lugar, atrás de países como a Nigéria, o Brasil e a Tur-

¹ I ndicador elaborado a partir de um conjunto de 5 perguntas sobre comportamentos como o de pedir subsídios estatais sem os merecer, não reportar rendimentos nas declarações de impostos, não pagar bilhete nos transportes públicos, ficar com dinheiro encontrado e não reportar acidentes causados a outros carros e ocorridos sem a presença do outro condutor.

quia), de Associativismo (sétimo a contar do fim) e de Confiança no Governo (27º lugar) (Knack e Keefer, 1997).

Outros estudos, van der Meer et al. (2010) e Morales (2010), construindo indicadores idênticos ou distintos, chegam a conclusões semelhantes em termos do posicionamento de Portugal em termos de Capital Social e de associativismo. Laura Morales faz mesmo uma retrospectiva da evolução do associativismo em 18 países europeus entre 1981 e 2002, um período de mais de 20 anos, e Portugal surge sempre nas últimas posições e em 2002 surge mesmo em último lugar destacado.

“In this respect, associational membership in European democracies oscillates between 92% in Denmark and 21% for Poland [Portugal penúltimo com 24%]... while the participation in activities oscillates between 49% in Belgium and the United Kingdom and 11% for Greece [Portugal antepenúltimo com 19%] ... and doing voluntary work varies between 38% for Norwegians and 5% for Polish, Portuguese and Italians “ (Morales, 2010)

Também em Portugal o papel das elites deve ser destacado porque passam por elas as maiores alterações sociais do País como assinala Manuel Villaverde Cabral:

“Por outro lado, é verdade que, se nos colocarmos do ponto de vista dos processos de modernização civilizacional, os valores apregoados pelas elites e contra-elites, minorias em quaisquer dos casos, detiveram historicamente uma certa primazia. Com efeito muitas das mudanças normativas da sociedade fizeram-se, por assim dizer, de cima para baixo, ou melhor dizendo por difusão seletiva e adaptativa de atitudes e comportamentos a partir de uma minoria político-ideológica em direção a uma massa sociológica. Poucas vezes a mudança terá ocorrido, historicamente, em sentido oposto” (Cabral, 1998).

De entre os trabalhos mais recentes destacam-se os de Freire e Teixeira (2009) e de Viegas e Santos (2009) sobre capital social e participação políticas. José Manuel Leite Viegas e Susana Santos mostram que um subgrupo relevante das elites políticas, os deputados, exibem níveis mais elevados de associativismo do que a população em geral e mesmo muito superiores à população com escolaridade superior.

Entrelaçamento e Capital Social

Do ponto de vista do Capital Social de Pierre Bourdieu por uma lado e de Nan Lin por outro, o entrelaçamento empresarial representa uma forma de mobilização individual de recursos económicos existentes numa rede.

“A manager who sits on the board of another company meets other managers there, who in turn seats on other boards. The network that thereby develop help mobilize a resource labeled by Bourdieu and Coleman as “social Capital, In this context “social capital” is defined as a potential that exists in certain situations to mobilize economic, political and/or cultural resources of another person and to be able to use these in the pursuit of one’s own interest” (Windolf, 2002)

Da citação acima excluiríamos parcialmente a referencia a James Coleman que nunca viu o Capital Social como uma forma de apropriação individual de recursos de outras pessoas, mas como a criação conjunta de recursos mobilizáveis por todos os membros de uma comunidade através do desenvolvimento de regras, normas e de relações de confiança. Mas é totalmente válido para a visão de Bourdieu e especialmente valido para a visão de Nam Lin.

Naturalmente que para desenvolver os laços de confiança que estão na base do Capital Social as elites económicas precisam de pontos de encontro simultaneamente profissionais e não competitivos. A pertença comum a órgãos dirigentes de várias empresas providencia esse ambiente.

“When people who share similar concerns are brought into personal contact under non competitive circumstances, they usually develop a common identity, perspective, and friendship. Certain structured opportunities assure such contact among members of the corporate elite” (Useem, 1980)

Os benefícios colhidos do Capital Social criado pelo entrelaçamento empresarial são tipicamente os mesmos, para este grupo social, as elites económicas, que se encontram de uma forma mais geral.

“The stream of benefits from social capital – or the channels through which it affects development – includes several related elements such as information sharing and mutually beneficial collective action and decision making” (Grootaert, 2008)

Um grupo em particular – os que detendo vários postos de direção em diversas entidades (os big-linkers) formam o círculo dirigente (inner circle) – tendem a estar em melhor posição para interpretar, formular e defender os interesses deste grupo como um todo.

“Service as a director of several large corporations provides the most visible index of membership in this dominant stratum, labeled by some as the “inner circle” (Useem, 1980)

6. Análise de Redes Sociais

O moderno estudo das redes sociais nas ciências sociais teve como precursor o psicólogo, nascido na Roménia, Jacob Lewy Moreno (1889-1974) que, no seu livro *Who Shall Survive*, desenvolveu uma nova abordagem, a sociometria de que o sociograma é a representação gráfica.

“Alguns encontram suas origens no trabalho do psiquiatra J. L. Moreno (1934), que desenvolveu uma abordagem conhecida como sociometria, em que as relações interpessoais eram representadas graficamente” (Mizruchi, 2006)

A sociometria usada inicialmente como um simples técnica auxiliar evoluiu no sentido de se assumir como análise de redes sociais (ARS), sendo hoje encarada por alguns autores como uma nova teoria sociológica abrangente,

“I view network analysis as a broad intellectual approach and not as a narrow set of methods” (Wellman, 1983),

devotada ao estudo da estrutura social

“Network analysis starts with the simple, but powerful, notion that the primary business of sociologists is to study the social structure” (Wellman, 1983).

No mesmo sentido se pronuncia Linton C. Freeman quando defende que até recentemente as várias ciências sociais falavam de uma forma vaga e intuitiva sobre estruturas sociais mas na verdade o que indicavam como características sociais eram simples médias das características individuais

dos atores. Apenas com a emergência da ARS foi possível focar na parte verdadeiramente social do comportamento, nos padrões de relações sociais que ligam os indivíduos formando estruturas.

“In contrast, the social networks perspective explicitly focuses on the truly social part of behavior – on the patterns of social relations that link individual actors together into structures” (Freeman, 1984).

Assim para Freeman a análise de redes sociais é o estudo de como essas estruturas emergem, evoluem e influenciam o comportamento dos atores.

“Social network analysis is the study of how such structures emerge, evolve and exhibit consequences for behavior” (Freeman, 1984).

A análise de redes sociais é estruturalista na medida em aceita e subcreve o princípio que a estrutura das relações sociais determina o conteúdo dessas relações.

“O princípio básico da análise de redes é que a estrutura das relações sociais determina o conteúdo dessas relações” (Mizruchi, 2006)

O estruturalismo nas suas múltiplas formas insere-se numa linhagem teórica, muito diversificada, que vem de Marx, Durkheim e Simmel, assumindo este último uma importância acrescida devido, nomeadamente, aos estudos que desenvolveu sobre díades e tríades e da atenção que devotou às propriedades formais da vida em sociedade.

“As raízes clássicas da sociologia estrutural são encontradas em Durkheim, Marx e (especialmente) Simmel” (Mizruchi, 2006)

A ARS tem vindo a desenvolver-se com um forte suporte vindo da matemática. Desde cedo a Sociologia procurou encontrar as ferramentas matemáticas que traduzissem as relações identificadas. No caso da ARS a teoria dos grafos tem vindo a constituir-se como o seu principal suporte matemático.

“An impressively large amount of published material has resulted from cooperative work between mathematicians and social networks scientists, some of which reflects years of joint effort” (Freeman, 1984)

A ARS fez, nos últimos vinte anos, um caminho cada vez mais autónomo, contando hoje centenas de académicos a trabalhar neste domínio, milhares de artigos e livros científicos publicados, afirmando-se como um ramo de pleno direito da Sociologia. A institucionalização da ARS culminou já na criação da International Network for Social Network Analysis (INSNA) uma associação profissional dos especialistas em ARS e que publica duas revistas de referência neste campo científico a *Connections* e a *Social Networks*.

>> III CAPÍTULO – METODOLOGIA

7. Técnicas de Análise de Redes Sociais

Redes

Como rede social entendemos, na esteira de Stephen P. Borgatti um conjunto de atores ligados por um conjunto de laços, naquela que é uma das mais sintéticas e diretas definições que conhecemos.

“A network is a set of actors connected by a set of ties” (Borgatti e Foster, 2003).

A estrutura de uma rede social pode ser caracterizada por um conjunto de parâmetros dos quais os mais usados são os que se referem à centralidade, à densidade e à existência ou não de cliques.

A estrutura de uma rede consiste na configuração e nas propriedades dos subgrafos que a compõem. As redes são usualmente representadas por um grafo, em que os “nós” ou “vértices” representam os atores analisados e os “arcos” ou “arestas” a ligação, os laços entre dois pares de atores. O grafo é então representado por $G(V,E)$ em que G indica um grafo, V os nós e os arcos.

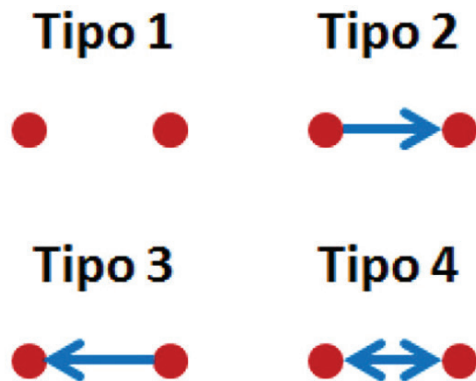
Social networks are commonly represented by a graph or directed graph. In a directed graph nodes represent the social units in the network and arcs represent the directed ties between pairs of actors. A directed graph with node set V and arc set E is denoted $G(V,E)$, with n the number of nodes in the graph” (Faust, 2006).

Nos casos dos grafos mais simples: díades (com dois nós) ou tríades (com três nós) o número de tipos ou classes isomórficas possíveis é relativamente pequeno, quatro tipos possíveis no caso das díades e 16 no caso das tríades.

“In a directed graph there are three isomorphism classes of dyads: mutual (M), asymmetric (A) ignoring the direction of the arc, and null (N)” (Faust, 2006).

Os grafos podem ser direcionais ou não direcionais. Direcionais quando a relação de A com B é independente e diferente da de B com A. Não direcionais quando o sentido do relacionamento é irrelevante.

Figura 2 - Tipos de díades (com direcionamento)



No caso do entrelaçamento empresarial a presença do dirigente da empresa A como dirigente da empresa B implica necessariamente a presença do dirigente da empresa B como dirigente da empresa A. O relacionamento de A para B é igual e implica o relacionamento de B para A. Estamos pois na presença de um relacionamento não direcional. Neste caso os tipos das díades reduzem a dois (Tipo 1 e Tipo 4).

No caso do estudo do entrelaçamento empresarial os indicadores mais usuais são os que se referem a estrutura / configuração, centralidade, densidade e agrupamento (existência ou não de cliques, isolados, etc.). Abordaremos de seguida de forma resumida estes indicadores.

Níveis de Análise

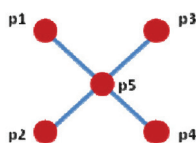
A análise de redes sociais pode ser efetuada a vários níveis existindo para cada um deles um conjunto de ferramentas específico. Wasserman e Faust (1994) identificam cinco níveis diferentes: i) Actor, 2) Díades, 3) Tríades, 4) Subconjunto e 5) Rede.

Centralidade e isolamento

A posição do ator na rede é de primordial importância e caracteriza o papel que desempenha. No entrelaçamento empresarial a centralidade está associada a uma posição de poder através da coordenação de ações e da gestão do fluxo de informação.

O conceito de centralidade pode melhor ser apreendido através do exemplo clássico da figura em estrela (ver Figura 3) em que um ator, p5, encontrando-se na posição central tem a possibilidade de controlar totalmente o fluxo de informação entre os restantes elementos.

Figura 3 - Rede em estrela



Existem diversas formas de medir a centralidade de cada elemento pertencente a uma rede, sendo a mais conhecida a que mede o número de conexões de cada ator, sendo o mais central o que mais conexões apresentar. Na Rede em estrela da Figura 2 o ator p5 é o mais central porque tem grau 4 (tem quatro conexões) enquanto os restantes atores têm apenas uma.

Numa rede não direcionada a centralidade dos atores mede-se pelo seu grau (número de conexões).

“Thus for a non-directional relation we define a central actor as one involved in many ties” (Wasserman e Faust, 1994)

Ao nível de uma rede social a centralidade mede a variação do grau dos atores dentro da Rede. Este indicador designa-se índice de centralidade da rede.

“It records the extent to which a single actor has high centrality and the others, low centrality ... It is (roughly) a measure of variability, dispersion or spread” (Wasserman e Faust, 1994)

Uma rede social será tanto mais centralizada quanto um pequeno número de atores tiver um grande número de conexões e os restantes um pequeno número de conexões.

Densidade

Outro dos atributos da rede social é a sua densidade. A densidade é uma medida de coesão da rede.

A densidade mede-se contando o número de relacionamentos existentes. No entanto para poder ter algum poder comparativo usa-se a densidade normalizada, dividindo a densidade pelo número de casos da rede. Considerando n o número de acores, uma rede direcionada e sem autorreferências tem um máximo de $n(n-1)$ possíveis ligações e uma rede não direcionada tem metade destes casos, i.e. $n(n-1)/2$.

A densidade de uma rede social será então o número de direcionamentos existentes na rede divididos pelo total de relacionamentos possíveis.

“The density of a graph is the proportion of possible lines that are actually present in the graph. It is the ratio of the number of lines present, L , to the maximum possible” (Wasserman e Faust, 1994)

Componentes

Outra característica importante numa rede é se ela é ou não conectada. Uma rede conectada é aquela em que existe um caminho que une todos os agentes. Em linguagem de grafos dir-se-ia:

“A graph is connected if there is a path between every pair of nodes in the graph” (Wasserman e Faust, 1994).

Se não for possível encontrar um caminho que una dois agentes, então a rede diz-se desconectada. A cada conjunto de agentes conectados de uma rede chama-se componente.

“The connected sub graphs in a graph are called components” (Wasserman e Faust, 1994)

Cliques

O conceito de clique foi inicialmente proposto por Duncan Luce e Albert Perry em 1949 num estudo publicado na revista *Psychometrika*.

“... a paper by Luce and Perry (1949) that presented a graph theoretic basis for one kind of kind of social group notion that of a clique. Given a set of social actors (points) and a social relation linking pairs of actors (edges), a graph is specified. Then a clique is defined as a maximal complete sub graph of that graph” (Freeman, 1984)

De facto Luce e Perry definiram clique como um subgrupo fechado, de 3 ou mais elementos, em que cada elemento está ligado a todos os outros e em que não existe no grupo mais nenhum elemento que possa também estar ligado a todos os membros da clique.

“A subset of .the group forms a clique provided that it consists of three or more members each in the symmetric relation to each other member of the subset, and provided further that there can be found no element outside the subset that is in the symmetric relation to each of the elements of the subset” (Luce e Perry, 1949)

8. Metodologia Seguida

O Portuguese Stock Index 20 (PSI-20) é um índice bolsista, criado em 1992 com o objetivo de dotar a Bolsa de Valores de Lisboa de um indicador fiável da evolução do mercado de ações português e, simultaneamente, de apoiar a transação de contractos de futuros e opções.

Depois de um período de suspensão da negociação, advindo no seguimento do 25 de Abril de 1974, a Bolsa de Valores de Lisboa retomou as suas atividades em Janeiro de 1976.

O número de empresas cotadas em Portugal nunca foi muito elevado, encontrando-se cotadas no final de Dezembro de 2009 apenas 49 empresas de direito nacional.

No entanto esta meia centena de empresas tem um peso significativo na economia nacional, aí estando incluídos os principais grupos empresariais portugueses. Podemos perceber a dimensão dos grupos cotados quando verificamos que o Capital Social médio das empresas cotadas era em 2009 superior a 900 milhões de Euros.

“As 49 sociedades de direito nacional com ações cotadas no Euronext Lisbon em 31 de Dezembro de 2009 tinham um capital próprio médio de EUR 951,5 milhões” (CMVM, 2011).

Outra medida da importância destas empresas no tecido económico nacional pode ser encontrada na capitalização bolsista das empresas cotadas, que ascendia em Dezembro de 2010 a mais de 190 mil milhões de Euros, i.e. um valor superior ao do PIB do país nesse ano.

“A capitalização bolsista do Euronext Lisbon totalizou 193.223,5 milhões de euros em Dezembro de 2010, menos 0,03% do que mês anterior e menos 5,4% do que no período homólogo de 2009” (CMVM, 2011b).

As empresas do PSI-20, pelo peso directo que têm na economia nacional, pelo domínio que tem sobre outras empresas, pela influência determinante que exercem sobre múltiplas pequenas e médias empresas suas clientes e fornecedoras, são o núcleo central da produção nacional. Os seus dirigentes são uma sessão muito extensa e representativa das elites económicas portuguesas.

Numa economia aberta como a portuguesa as empresas estrangeiras, cujos principais dirigentes não residem em Portugal, têm um peso muito significativo na economia nacional. Não consideramos contudo, os seus dirigentes, como elites económicas portugueses, eles que serão parte integrante das elites económicas dos seus países de origem.

Por outro lado, considerámos na nossa análise os estrangeiros com assento nos órgãos dirigentes das empresas do PSI-20,

Na Análise de Redes Sociais é importante ter a plena consciência que é o observador que define a rede a estudar, ao escolher os vértices ou nós e o tipo de laço que os une. Os mesmos intervenientes (nós ou vértices) olhados por outro ângulo, isto é, observados noutra dimensão do seu relacionamento podem configurar uma rede com características completamente diferente.

“It is important to realize that it is the researcher – by choosing a set of nodes and a type of tie – that defines the network” (Borgatti e Halgin, 2011)

O relevante é, então, que a definição da rede seja a adequada ao fim em vista, isto é, ao objetivo da investigação. No nosso caso em que o objetivo é estudar o entrelaçamento entre as empresas do PSI-20, a definição da rede está de algum modo facilitada, uma vez que os vértices são conhecidos à partida, não existindo problemas com a sua identificação.

Conhecidos os nós haveria que definir o laço para que a rede ficasse definida. O laço é a partilha de um ou mais dirigentes.

Para análise do entrelaçamento entre as empresas do PSI 20 recorremos ao estudo das redes sociais apoiado na teoria matemática dos grafos, cuja origem remonta ao célebre artigo de Euler sobre as pontes de Königsberg.

Os atores, designados por nós, podem ser pessoas físicas ou jurídicas, simples equipas ou associações, empresas ou mesmo Estados.

É, neste ponto, indispensável distinguir como o fazem Wellman (1988) ou Borgatti e Everett (1997) entre a análise social tradicional e a análise de redes. De facto na primeira procura-se associar a um ator um conjunto de atributos assumindo assim os atores o papel de casos e os atributos o papel de variáveis. Diversamente na análise de redes os casos são os pares de atores e a relação que os une uma única variável.

“In the traditional case the canonical data set is a person-by-attribute matrix in which the persons are seen as cases and the monadic attributes are seen as variables. In the network case, the canonical data set is a person-by-person matrix, which is conceived of as recording a single social relation (or other dyadic attribute) among a set of actors. Here, the cases are the (ordered or unordered) pairs of actors, and the entire relation or dyadic attribute is a single variable” (Borgatti e Everett, 1997).

Os atores na nossa análise base de entrelaçamento empresarial não são pessoas físicas mas antes pessoas jurídicas, empresas. A variável a analisar é o entrelaçamento, ou a partilha de pelo menos um dirigente. Os casos são os pares constituídos por duas empresas (por exemplo: BCP-EDP) unidas por um ou mais dirigente comum.

Universo analisado

A análise incidiu sobre as empresas cotadas na bolsa Euronext Lisboa² e integrantes do principal índice bolsita português, o PSI-20 (Portuguese Stock Index 20) tal como estava constituído a 2 de Março de 2010 e se manteve a 31 de Dezembro de 2010.

Fontes usadas

A informação analisada foi essencialmente obtida nos Relatórios sobre o Governo da Sociedade referente ao ano de 2010 publicados por estas empresas no decurso de 2011.

O Regulamento nº1 /2010 sobre Governo das Sociedade Cotadas obriga as empresas a não só publicar um Relatório sobre o Governo da Sociedade como induz á adoção de um formato único. Sendo teoricamente possível a publicação de relatórios de formato livre na prática todas as empresas seguem o modelo sugerido pela CMVM³.

O recurso aos dados publicados nos Relatórios sobre o Governo da Sociedade garante que a informação é comparável, na medida em que as

empresas estão sujeitas a supervisão da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) que, inclusivamente, sobre estes Relatórios publica anualmente uma análise detalhada.

2 A Euronext Lisboa pertence ao Grupo NYSE Euronext uma empresa cotada na Bolsa de Nova York que domina várias bolsas de diferentes países.

3 O Artigo 1 do Regulamento nº1/2010 estatui o seguinte:

“1.As sociedades emitentes de ações admitidas à negociação em mercado regulamentado situado ou a funcionar em Portugal adotam o código de governo das sociedades divulgado pela CMVM ou equivalente

2. O recurso a um código de governo das sociedades diferente do divulgado pela CMVM é admitido quando a sociedade, prévia e fundamentadamente, informe a CMVM dessa decisão e o mesmo: a) obedeça a princípios e consagre práticas de governo societário que, globalmente, assegurem um nível de proteção dos interesses dos acionistas e de transparência, do governo societário não inferiores aos assegurados pelo código de governo das sociedades divulgado pela CMVM;

b) abranja, pelo menos, as matérias constantes do código divulgado pela CMVM;

c) seja emitido por instituição que reconhecidamente congregue especialistas em assuntos de governo das sociedades, e que funcione com independência relativamente a quaisquer interesses particulares.”

Relativamente aos dirigentes das empresas o Regulamento da CMVM estabelece que o Relatório sobre o Governo da Sociedade deve no Capítulo II efetuar a “Identificação e composição dos órgãos da sociedade”, bem como a “Identificação e composição das comissões especializadas constituídas com competências em matéria de administração ou fiscalização da sociedade”. Relativamente aos membros do Conselho de Administração existe ainda a obrigação de listas as “Funções que os membros do órgão de administração exercem em outras sociedades, discriminando-se as exercidas em outras sociedades do mesmo Grupo”.

Sempre que disponibilizada essa informação foi também escrutinada, mas raramente se revelou mais rica dos que a integrante nos Relatórios de Governo da Sociedade.

Ferramenta de Análise

Como ferramenta auxiliar de análise foi utilizado o UCINET – um programa informático especializado na análise de redes sociais, que foi desenvolvido por reputados académicos da área da ARS.

“UCINET 6 for Windows is a software package for the analysis of social network data. It was developed by Lin Freeman, Martin Everett and Steve Borgatti. It comes with the NetDraw network visualization tool” (<https://sites.google.com/site/ucinetsoftware/home>, acedido a 10 de Março de 2012)

>> IV CAPÍTULO – RESULTADOS OBTIDOS

9. Resultados Obtidos

A nossa primeira análise incidu sobre o entrelaçamento empresarial entre as empresas do PSI 20.

Partilha de dirigentes

No conjunto destas empresas inventariámos, com base nos Relatórios e Contas referentes ao ano de 2010, 354 indivíduos com cargos de dirigentes. Destes 83,3% estão relacionados com apenas uma empresa. Os restantes 16,7%, 59 indivíduos, ocupavam postos dirigentes simultaneamente em duas ou mais empresas do PSI-20 (Ver Figura 4).

Estes resultados estão em linha com o que van Veen e Jan Kratz encontraram para os 15 países europeus que estudaram (menor Austria com 81,7% do total de dirigentes a ocupar uma única posição e maior a Grécia com 93,8%). No entanto afasta-se do número que estes investigadores apontaram para Portugal (93,9% sendo o país com menor número de dirigentes a ocupar mais de uma posição).

Recorde-se que o estudo de van Veen e Kratz se efectuou com dados de 2005 e o nosso com dados de 2010 e que nestes cinco anos várias alterações dos órgãos dirigentes ocorreram. Outra diferença está que Van Veen e Kratz basearam-se apenas nos titulares de cargos em dois órgãos Conselho de Administração e Conselho Geral de Supervisão, enquanto no nosso caso usamos um critério mais amplo que inclui todos os órgãos sociais legalmente obrigatórios (Assembleia Geral, Conselho de Administração, Conselho Geral de Supervisão, Conselho Fiscal, etc.) e os corpos sociais criados pelas empresas para sua governação (Comissão Vencimentos, Conselho Superior, etc.).

Tomámos esta opção na medida em que segue de mais perto a realidade portuguesa e as práticas de negócio locais.

Figura 4 - Número de posições detidas em empresas diferentes por dirigente

Posições	Número de indivíduo	%
1	295	83,3
2	44	12,4
3	13	3,7
4	2	0,6
Total	354	100

Dos 59 indivíduos que ocupam duas ou mais posições (Ver Figura 4), a grande maioria ocupa posições em 2 empresas, 13 em 3 empresas e somente dois indivíduos ocupam posições simultaneamente em 4 empresas. Ao analisarmos estes big-linkers cedo nos apercebemos que aí estão incluídos dirigentes do grupo Sonae que têm três empresas no PSI-20. A excluirmos os que apenas ocupam posições neste grupo económico, ficaríamos com um grupo de 11 indivíduos.

Figura 5 - Lista dos 15 dirigentes que ocupam posições em 3 ou mais empresas

Nome	Nome de Posições	Empresas
José Manuel Neves Adelino	4	Sonae, Sonae Industria, Banco BPI, Cimpor
João Augusto Esmeriz Vieira de Castro	4	Sonae, Sonaeacom, Banco BPI, Jerónimo Martins
Daniel Bessa Fernandes Coelho	3	BCP, GALP, Sonae
Ricardo José Minotti da Cruz Filipe	3	Cimpor, EDP, BES
João Vieira de Almeida	3	Banco BPI, Brisa, Inapa
José Maria Espírito Santo Silva Ricciardi	3	BES, EDP, EDP
Artur Eduardo Brochado dos Santos Silva	3	Banco BPI, Jeronimo Martins, Sonae
António Bernardo Aranha da Gama Lobo Xavier	3	Banco BPI, Jeronimo Martins, Sonae
Francisco José Queiroz de Barros de Lacerda	3	Cimpor, EDP, EDP Renováveis
Daniel Proença de Carvalho	3	BES, Galp, Zon
Duarte Paulo Teixeira de Azevedo	3	Sonae, Sonae Industria, Sonaeacom
Óscar José Alçada da Quinta	3	Sonae, Sonae Industria, Sonaeacom
Bruno Walter Lehmann	3	Sonae, Sonae Industria, Sonaeacom
António Luís Guerra Nunes Mexia	3	BCP, EDP, EDP Renováveis
Jorge Manuel Felizes Morgado	3	Sonae, Sonae Industria, Sonaeacom

Rede formada pelas empresas do PSI-20

O entrelaçamento originado pelos 59 indivíduos que ocupam postos dirigentes em mais que uma empresa, cria uma rede que abrange todas as

empresas do PSI-20. As 20 empresas estão todas ligadas numa rede sem empresas isoladas (ver figura 6).

Trata-se, pois, de uma rede conectada, de uma única componente (Figura 6).

Grau

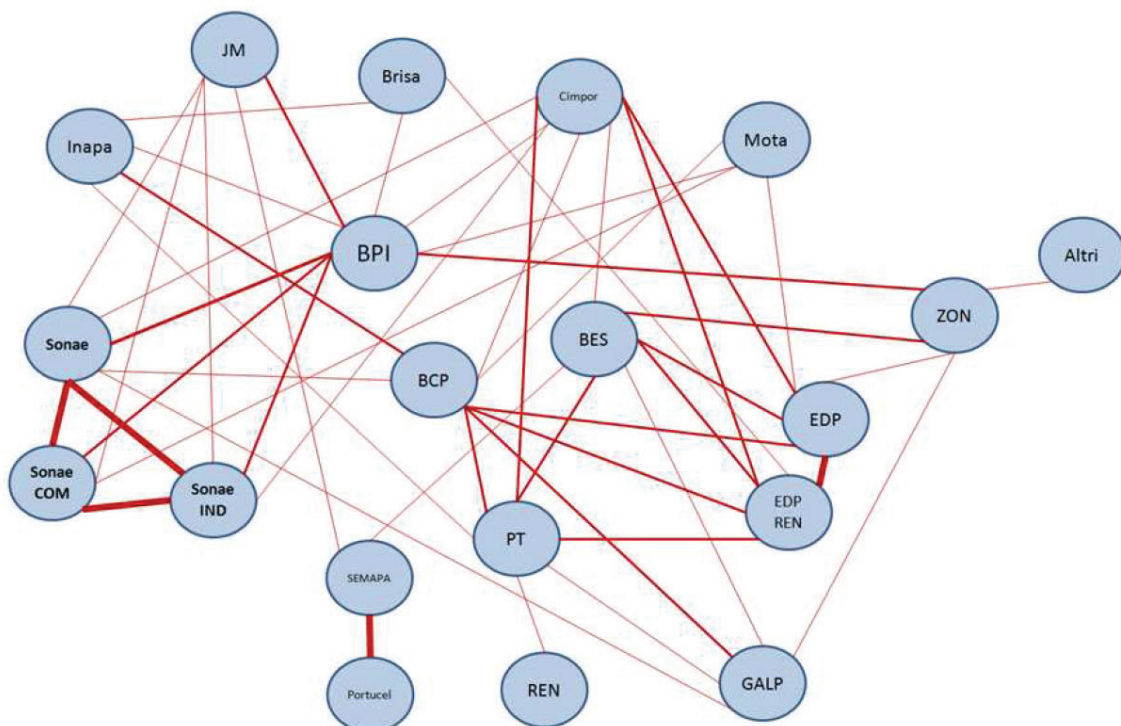
O grau de cada ator é o número de ligações que tem aos outros atores. O grau da Rede é a média dos graus de cada ator.

O grau dos atores varia aqui entre um mínimo de 1 e um máximo de 9, situando-se a média da Rede em 5, isto é em média da cada ator está entrelaçado com 5 outros.

Centralidade

Apesar de todas as empresas estarem interligadas, três delas a Portucel, a REN e a Altri têm uma ligação mais ténue relativamente as restantes,

Figura 6 - Entrelaçamento empresarial entre as empresas do PSI-20



estando interconectadas apenas com outra empresa (a Portucel ligada somente à Semapa, a REN relacionada exclusivamente com a Portugal Telecom e a Altri à ZON).

O total de ligações entre empresas está representado na matriz da Figura 6.

Existem 50 ligações entre empresas.

As empresas com maior número de entrelaçamentos são o BPI (9), o BCP (8), a Cimpor (8). Destas três empresas duas são bancos. O BPI estava diretamente conectado com 47% das restantes empresas, enquanto o BCP e a Cimpor estavam ligados a 42% das restantes empresas.

Temos assim que as empresas com maior grau, i.e. as empresas mais centrais da rede, são dois bancos universais, isto é que conjugam um ramo de banca comercial com outro de banco de investimento. A par com os bancos surge a Cimpor, uma empresa cimenteira, liderada com um anterior banqueiro (Francisco Lacerda que antes de ocupar a Presidência executiva da Cimpor foi administrador do BCP durante alguns anos).

Logo depois das três empresas mais centrais, surgem um conjunto de outras com 7 ligações: o BES, a PT e a Sonae.

Figura 7 - Matriz de entrelaçamento empresarial das empresas do PSI-20

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	T	
1 Altri		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
2 Banco Comercial Português	0		0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	8
3 Banco Espírito Santo	0	0		0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	7
4 Banco Português de Investiment	0	0	0		1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	9
5 Inapa	0	1	0	1		1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	4
6 Brisa	0	0	0	1	1		0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
7 Cimpor	0	1	1	1	0	0		1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	8
8 EDP	0	1	1	0	0	0	1		1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	6
9 EDP Renováveis	0	1	1	0	0	1	1	1		0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	6
10 Galp	0	1	1	0	0	0	0	0	0		0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	5
11 Jerónimo Martins	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	5
12 Mota Engil	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0		0	0	0	0	0	0	1	0	0	4
13 Portucel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	1	0	0	0	0	0	1
14 Portugal Telecom	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0		1	0	0	0	0	0	0	7
15 REN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1		0	0	0	0	0	0	1
16 Semapa	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0		0	0	0	0	0	3
17 Sonae Indústria	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0		1	1	0	0	5
18 Sonae	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1		1	0	0	7
19 Sonaecom	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1		0	0	5
20 ZON	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	5
Total	1	8	7	9	4	3	8	6	6	5	5	4	1	7	1	3	5	7	5	5	5	100

Note-se, contudo, que por restrições legais, os três bancos pertencentes ao PSI-20 (BCP, BPI e BES) não estavam conectados entre si.

A centralidade do setor financeiro que aqui surge é comum a todos os países estudados por Lindolfo (2001). O que é interessante no caso português é existência de um grande número de ligações de empresas não financeiras.

Densidade

O tamanho da nossa rede é de 20. E o número total de relações possíveis de é de 190 ($20 \times 19 / 2$). Vimos que existiam 50 ligações, pelo que a densidade da rede é de 0,2632.

Este valor pode ser posto em perspetiva, quando comparado com os resultados obtidos por Windolf, com base num conjunto muito maior de empresas (mínimo de 300 empresas na Suíça e Holanda e 616 na Alemanha). Nesse estudo as densidades apuradas para os vários países variaram entre os 0,14 no Reino Unido e os 0,96 na Suíça.

O valor apurado para o PSI-20 e tendo em conta estarmos em presença de uma rede de muito menor dimensão, situa-se na extremidade inferior, denotando uma fraca densidade em termos de entrelaçamento.

Distância geodésica

A menor distância entre dois atores chama-se distância geodésica. As distâncias entre atores é uma das formas de medir o grau de coesão de uma rede. Quanto menor a distância entre atores mais coesa é a rede, inversamente quanto maior a distância entre atores menor a coesão.

Type of data: ADJACENCY

Nearness transform: NONE

Input dataset: PSI202 (C:\Program Files (x86)\Analytic Technologies\PSI202)

Output distance: GeodesicDistance

For each pair of nodes, the algorithm finds the # of edges in the shortest path between them.

Average distance = 2.047

Distance-based cohesion ("Compactness") = 0.584

(range 0 to 1; larger values indicate greater cohesiveness)

Distance-weighted fragmentation ("Breadth") = 0.416

A distância geodésica média da rede do PSI-20 situa-se nos 2.047 e o seu grau de compactidade (compactness) de 0,584 e a distância ponderada de 0,416.

Estes valores revelam uma elevada proximidade entre as empresas do PSI-20.

Cliques

É possível identificar entre as empresas do PSI-20 um conjunto alargado de cliques, ao todo existindo 16.

A maior é constituída pelas três empresas Sonae (Sonae, Sonae Indústria e Sonaecom), pelo BPI e a Jeronimo Martins, juntando assim 5 empresas todas ligadas entre si. Esta clique tem por base um controlo da família Azevedo, das três empresas Sonae. Note-se, também, que quatro destas cinco empresas têm a sua sede no Porto.

A segunda maior clique inclui também o BPI e duas empresas do grupo Sonae (Sonae Indústria e Sonae) e a Cimpor, organizando aqui quatro empresas.

Figura 8 - Cliques presentes do Rede PSI-20¹

Resultados no UCINET

16 cliques found.

1: 4 11 17 18 19

2: 4 7 17 18

3: 4 5 6

4: 4 12 19

5: 2 7 8 9

6: 2 7 9 14

7: 2 7 18

8: 2 5 14

9: 2 10 14

10: 2 10 18

11: 2 8 12

12: 3 7 8 9

13: 3 7 9 14

14: 3 10 14

15: 3 10 20

16: 3 8 20

Repare-se que em todas as cliques existe sempre um banco (ver Figura 8 confirme-se que em todas as cliques se encontra a empresa o número 2, o BCP, ou a empresa número 3, o BES, ou a número 4, o BPI), o que mostra a importância do capital financeiro para a coesão desta rede e da organização destas cliques.

Capital Financeiro

Todas as empresas do Psi-20, com exceção de três (Altri, REN e Portucel) estão diretamente entrelaçadas com um dos três bancos presentes (ver Figura 7).

Uma empresa, a Cimpor, está, inclusivamente, entrelaçada com todos os bancos (Figuras 8 e 9).

Figura 9 - Entrelaçamento com o setor financeiro

Empresas	BCP	BER	BPI	Total
Altri				0
Inapa	X		X	2
Brisa			X	1
Cimpor	X	x	x	3
EDP	X	X		2
EDP Renováveis	X	X		2
Galp	X	X		2
Jerónimo Martins			X	1
Mota Engil	X		X	2
Portucel				0
Portugal Telecom	X	X		2
REN				0
Semapa		X		1
Sonae Indústria			X	1
Sonae	X		X	2
Sonaecom			X	1
ZON		X	X	2

¹ Os números a seguir ao ordenamento das cliques de 1 a 16 identificam as empresas de cada clique. Esses números podem ser encontrados no quadro da Figura 5. Por exemplo a primeira clique é constituída por 4 (BPI), 11 (Jerónimo Martins), 17 (Sonae Indústria), 18 (Sonae) e 19 (Sonaecom).

Figura 10 - Resumo do entrelaçamento com o setor financeiro

Número de entrelaçamentos	Número de empresas	%
0	3	17,65%
1	5	29,41%
2	8	47,06%
3	1	5,88%
Total	17	100,00%

Vimos também que os bancos estão presentes em todas as cliques identificadas nesta rede.

Mais de 80 % das empresas não financeiras do PSI-20 estão entrelaçadas com um Banco e mais de 50% tem nos seus órgãos dirigentes representantes de dois ou mais bancos.

Esta omnipresença do setor financeiro nos órgãos dirigentes da maioria das empresas do PSI-20 e a presença de dois bancos entre as três empresas mais centrais desta rede mostram o poder que o capital financeiro tem no modelo de capitalismo existente em Portugal.

Controlo Familiar e Presença do Estado

Com base no Relatórios de Governo da Sociedade das empresas do PSI-20 foi possível identificar os acionistas com participações qualificadas destas empresas.

Da análise efetuada verifica-se que 50% das empresas estão sob controlo familiar. A família Azevedo controla inclusivamente 3 empresas do PSI-20.

A dispersão acionista é baixa em Portugal. A própria CMVM assinala no seu relatório de 2011, referindo-se às 49 empresas cotadas, que mais de metade era controlada por um único acionista:

“Foram identificadas 25 empresas onde uma pessoa física ou jurídica exercia domínio nos termos do artigo 21º do Código dos Valores Mobiliários” (CMVM, 2011)

Nas empresas que não estão sob controlo familiar a presença do Estado, quer diretamente quer por intermédio da Caixa Geral de Depósitos (CGD) faz-se sentir em 90% delas. Apenas uma empresa, o Banco BPI, não é controlado nem por um grupo familiar nem tem a presença do Estado entre os acionistas qualificados.

Figura 11 - Controlo Familiar e presença do estado

Empresa	Controlo Familiar		Presença da Caixa geral de Depósitos ou Estado	
Altri	Sim	Fernandes	Não	
Banco Comercial Português	Não		Sim	3,10%
Banco Espírito Santo	Sim	Espirito Santo	Não	
Banco Português de Investimento	Não		Não	
Inapa	Não		Sim	32,72%
Brisa	Sim	Mello	Não	
Cimpor	Não		Sim	9,60%
EDP	Não		Sim	25,00%
EDP Renováveis	Não		Sim	
Galp	Não		Sim	8,00%
Jerónimo Martins	Sim	Soares dos Santos	Não	
Mota Engil	Sim	Mota	Não	
Portucel	Sim	Queiroz Pereira / Espirito Santo	Não	
Portugal Telecom	Não		Sim	6,25%
REN	Não		Sim	49,90%
Semapa	Sim	Queiroz Pereira / Espirito Santo	Não	
Sonae Indústria	Sim	Azevedo	Não	
Sonae	Sim	Azevedo	Não	
Sonaecom	Sim	Azevedo	Não	
ZON	Não		Sim	10,93%
Total				
Sim	10		9	
Não	10		11	

A presença estatal, que se efetua quer por via direta quer por via da CGD, surge como um remanescente processo de transferência da propriedade estatal para o controlo privado através de um longo caminho de privatizações, iniciado na década de 90 do século XX e ainda não terminado no final de 2011.

A única empresa não controlada por um grupo familiar e sem presença do estado, o Banco BPI, tinha um conjunto de acionistas estrangeiros fortes que conjuntamente exerciam o controlo da empresa. Já em 2012 esse equilíbrio foi quebrado com um dos acionistas estrangeiros – o grupo espanhol La Caixa de Barcelona – a tornar-se dominante.

Com esta configuração da propriedade das empresas do PSI-20, Portugal afasta-se do modelo norte-americano de propriedade fracionada e mesmo do modelo germânico. A proximidade é aqui com o modelo francês, com forte presença de um capitalismo de base familiar e estatal.

Sobreposição de elites

Ao cruzarmos a lista dos 354 dirigentes das empresas integrantes do PSI-20 com a lista dos governantes ministros e secretários de estado dos governos portugueses da III República Portuguesa de 1974 a 2011 encontramos uma percentagem de sobreposição de 9,6% nos dirigentes portugueses, isto é excluindo os de nacionalidade estrangeira que por esse motivo não podem aceder a posições governamentais em Portugal.

O mesmo cruzamento com a lista dos deputados eleitos no mesmo período mostrou uma sobreposição de 6,33% considerando os dirigentes portugueses.

Alguns dos deputados ocuparam também posições governativas pelo que em termos conjuntos a sobreposição se eleva a 12,33 %

>> 10. CONCLUSÕES

A primeira grande conclusão que podemos retirar é a de que todas as empresas do PSI-20 estão conectadas e que todas pertencem à componente principal. Isto revela a presença de coordenação e coesão entre as elites económicas.

No entanto esta coesão não é muito elevada, desde logo o número de grandes entrelaçados, dirigentes com assento em muitas empresas, é reduzido e apenas dois tem simultaneamente lugar em 4 empresas, sendo que nestes dois casos três das empresas pertencem ao mesmo grupo (Sonae). Mas também a densidade da Rede mostra, quando comparada com valores obtidos para outros países, estar nos patamares mais baixos.

A existência de múltiplas cliques (16 num universo de 20 empresas) mostra que a tendência é para a formação de pequenos grupos e não para um entrelaçamento mais vasto. Estas cliques têm quase todas a dimensão mínima. As duas maiores com 5 e 4 empresas respetivamente incluem as três empresas do grupo Sonae.

Estes resultados vêm, assim, no sentido de confirmar a existência de um baixo Capital Social entre as elites económicas portuguesas. Elas militam também, embora aqui de forma menos categórica, devido à existência de uma única componente na rede e à total conexão das empresas, em favor da tese de Higley e Burtun sobre a desunião das elites portuguesas.

Relativamente ao modelo de capitalismo existente em Portugal, usando o modelo de análise de Paul Windolf, a prevalência de empresas de base familiar afasta-nos dos modelos anglo-saxónicos e germânico e aproxima-nos, claramente, do modelo francês. A presença acionista do estado (diretamente ou através da Caixa Geral de Depósitos) reforça esta semelhança.

No que refere à sobreposição dos dirigentes das empresas da função pública com elementos das elites políticas (governantes e deputados) ela é significativa, situando-se acima dos 10% se considerarmos os dirigentes portugueses.

11. Bibliografia

- Almeida, Pedro Tavares de (2005), "The Portuguese Administrative Elite, 1851-1910", *Revista de História das Ideias*, Número 26, pp. 439-462
- Almeida, Pedro Tavares de, António Costa Pinto e Nancy Bermeo (org)., (2006), *Quem Governa a Europa do Sul? O recrutamento ministerial, 1850-2000*, Lisboa, ICS
- Au, Kevin, Mike W. Peng e Denis Wang (2000, "Interlocking directorates, firm strategies, and performance in Hong Kong: Towards a research agenda", *Asia Pacific Journal of Management*, Volume 17, pp 29-47
- Beck, C. e J. Malloy (1964) "Political Elites: A Mode of Analysis", presented at the Sixth World Conference, International Political Science Association, Geneva
- Borgatti, Stephen P. e Martin G. Everett (1992), "Notions of Position in Social Network Analysis", *Sociological Methodology*, Volume 22, pp. 1-35
- Borgatti, Stephen P. e Martin G. Everett (1997), "Network Analysis in 2-mode data", *Social Networks*, Número 19, pp 243-269
- Borgatti, Stephen P. e Martin G. Everett (1999), "Models of core / periphery structures", *Social Networks*, Número 21, pp 375-395
- Borgatti, Stephen P. e Pacey C. Foster (2003), "The network paradigm in Organizational Research: A Review and Typology", *Journal of Management*, Volume 29, Número 6, pp 991-1013
- Borgatti, Stephen P e Daniel S. Halgin (2011), "On Network Theory", *Organization Science*, Volume 22, Número 5, pp. 1168-1181
- Bourdieu, Pierre (2010), *The Forms of Capital*, <http://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/fr/bourdieu-forms-Capital.htm>, acedido a 13 de Junho de 2010
- Bunting, David (1976), "Corporate Interlocking, part III - Interlocks and Return on Investment", *Directors & Boards*, Volume 1, pp. 4-11
- Bunting, David (1983), *Origins of the American Corporate Network*, *Social Science History*, Volume 7, Número 2, pp 129-142
- Burt, Ronald S. (1983), *Corporate Profits and Cooptation*, New York, Academic Press
- Burt, Ronald S. (2000), "The network structure of social capital" in B. M. Staw e R. I. Sutton, *Research in Organizational Behavior*, Amsterdam, London e New York, Elsevier Science JAI, pp. 345-423
- Burton, Michael G. e John Higley (1987), *Elite Settlements*, <http://lanic.utexas.edu/project/etext/llilas/tpla/8701.pdf>, acedido a 28 de Março de 2012

- Cabral, Manuel Villaverde (1998), "Maioria Sociológica e Minorias Ideológicas" in Portugal na Transição do Milénio, Lisboa, Fim de Século
- Cabral, Manuel Vilaverde (2004), "Efeitos de Classe? Elites e operariado ante a cidadania numa perspetiva europeia comparada" in VIII Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais
- Christiansen, PM, Møller, B, Togeby, L (2001) Den danske elite, Copenhagen, Hans Reitzels Forlag
- CMVM - Comissão do Mercado de Valores Mobiliários, (2011), Relatório Anual sobre o Governo das Sociedades Cotadas em Portugal, http://www.cmvm.pt/CMVM/Estudos/Documents/Relatório%20Anual%20Governo%20Societário%202011_v2.pdf, acedido a 30 de Dezembro de 2011
- CMVM - Comissão do Mercado de Valores Mobiliários, (2011b), Indicadores Mensais do Mercado de Capitais Português – Dezembro 2010, <http://www.cmvm.pt/CMVM/Estatisticas/Indicadores/Pages/Dezembro2010.aspx>, acedido a 30 de Dezembro de 2011
- Coleman, James (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", The American Journal of Sociology, Volume 94, pp 95-120
- Coleman, James (1994), Foundations of Social Theory, Cambridge, First Harvard University Press
- Collier, Paul (1998), Social Capital and Poverty, Social Capital Initiative, Working paper nº4 da Social Capital Initiative do World Bank
- Costa, Jorge, Luís Fazenda, Cecília Honório, Francisco Louçã, Fernando Rosas (2010), Os Donos de Portugal, Porto, Edições Afrontamento
- Davis G.F. (1991), "Agents without principles? The spread of the poison pill through the Intercompany network", Administrative Science Quarterly, Volume 36, Número 4, pp 583-613
- Davis G.F. (1994), The interlock network as a self-reproducing social structure, Unpublished manuscript, Kellogg Grad. Sch. Man., Northwestern Univ.
- Dogan, M. (2003), "Is there a ruling class in France?" In M. Dogan (Ed.), Elite configurations at the apex of power, Boston, Brill, pp. 17-90
- Dooley, Peter (1969), "The Interlocking Directorate", American Economic Review, volume 59, Número 3, pp. 314-323
- Drago, Carlo, Francesco Millo, Roberto Ricciuti (2011), Corporate Governance Reforms, Interlocking Directorship Networks and Company Value in Italy (1998-2007), CESifo Working Paper nº 3322, <http://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/docs/1/1199155.PDF>, acedido a 28 de Março de 2012

- Domhoff, G. William (2005), *Alternative Theoretical Views*, http://www2.ucsc.edu/whorulesamerica/theory/alternative_theories.html, acedido a 24 de Novembro de 2011
- Dye, Thomas R. (1983), *Who's Running America? The Reagan Years*, Englewood Cliffs NJ, Prentice-Hall
- Dye, T.R. (2002), *Who's running America? The Bush restoration*, Upper Saddle River NJ, Prentice-Hall
- Estanque, Elísio (2006), "Elites e Desigualdades Sociais em Portugal" entrevista à Revista Sábado, 9/02/2006
- Faust, Katherine, (2006), "Comparing Social Networks: Size, Density, and Local Structure" in *Metodološki zvezki*, Volume 3, Número 2, pp. 185-216
- Field, G. Lowell e John Higley, (1978), "Imperfectly Unified Elites: The Cases of Italy and France", in R. Tomasson (ed), *Comparative Studies in Sociology*, Greenwich CT, JAI Press, pp. 295-317
- Field, John (2009), *Social Capital*, London and New York, Routledge
- Freeman, Linton C., (1984), "Turning a profit from Mathematics: The case of Social Networks" in *Journal of Mathematical Sociology*, Volume 10, pp 343-360
- Freire, André (coord) (2001), *Recrutamento Parlamentar. Os deputados portugueses da Constituinte à VIII Legislatura*, Lisboa, STAPE
- Freire, André e Conceição Pequito Teixeira (2009), "Declínio, transformação e confiança nos parlamentos: uma perspetiva longitudinal e comparada" in André Freire e José Manuel Leite Viegas (org), *Representação Política – O Caso Português em perspetiva Comparada*, Lisboa, Sextante
- Grootaert, C. and van Bastelaer, T. (2001) *Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative*, Social Capital Initiative (SCI), Working Paper No. 24, Washington, D.C., The World Bank
- Gulbrandsen, Trygve e Fredrik Engelstad (2005), "Elite Consensus on the Norwegian Welfare State Model" in *West European Politics*, Volume 28, Número 4, pp. 898-918
- Hall, Peter A., David Soskice, (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, New York, EUA
- Higley, John, 2006, *Elite Theory in Political Sociology*, http://theoriesofsocialchange.files.wordpress.com/2010/02/higley_elite_theory_ipsa_2008.pdf, acedido a 24 de Novembro de 2011

- Higley J e Burton MG (1989), "The elite variable in democratic transitions and breakdowns", *American Sociological Review*, Volume 54, Número 1, pp.17–32
- Higley, J., Deacon, D., e Smart, D. (1979), *Elites in Australia*, London, Routledge Kegan Paul.
- Higley, John e Gwen Moore (1981), "Elite Integration in the United States and Australia", *American Political Science Review*, Volume 75, pp.581-597
- Higley, John (2008), "Elite Theory in Political Sociology", [On line] disponível em <https://www.semanticscholar.org/paper/Elite-Theory-in-Political-Sociology-Higley/effb395da9dd580fa32f4f1a4b53091abb145df4>, acessado a 25 de Novembro de 2011
- Hoffmann-Lange, Ursula (1987), "Surveying National Elites in the Federal Republic of Germany", in *Research Methods for Elite Studies*, edited by George Moyser and Margaret Wagstaffe, Boston, Allen and Unwin, pp. 27-47
- Hoffmann-Lange, U. (1992), *Eliten, macht und konflikt in der Bundesrepublik*, Opladen, Leske & Budrich
- Hossain, N. e M. Moore, (2002), *Arguing for the poor: elites and poverty in developing countries*, IDS Working Paper 148,. Brighton: Institute of Development Studies, Reino Unido
- Knack, Stephan e Philip Keefer (1997), "Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, Número 4, pp 1251-1288
- Lima, Maria Antónia Pedroso de (2003), *Grandes Famílias, Grandes Empresas*, Lisboa, Publicações D. Quixote
- Lin, Nan (2001), *Social Capital – A Theory of Social Structure and Action*, New York, Cambridge University Press
- Luce, r. Duncan e Albert D. Perry (1949), *A Method of Matrix Analysis of Group Structure*, *Psychometrika*, Volume 14, Número 1, pp. 95-116
- McDonough, Peter (1981), *Power and Ideology in Brazil*, Princeton, Princeton University Press.
- Marteletto, Regina Maria (2001), "Análise de Redes Sociais – aplicação nos estudos de transferência da informação" in *Ciência da Informação*, Volume 30, número 1, pp. 71-81
- Marteletto, Regina Maria e António Braz de Oliveira e Silva (2004), "Redes e Capital Social: o enfoque da informação para o desenvolvimento local", *Ciência da Informação*, Volume 33, número 3, pp. 41-49
- Mills, C.W. (2000), *The Power Elite*, Oxford, New York, Oxford University Press,

- Mizruchi, Mark S. e Linda Brewster Stearns, (1988), "A Longitudinal Study of the Formation of Interlocking Directorates" in *Administrative Science Quarterly*, Volume 33, Número 2, pp. 194-210
- Mizruchi, Mark S., (1996), "What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates" in *Annual Review of Sociology*, Volume 22, pp 271-99
- Mizruchi, Mark S. (2006), " Análise de Redes Sociais: Avanços Recentes e Controvérsias Atuais", *ERA - Revista de Administração de Empresas*, Volume 46, Número 3, pp. 72-86
- Morales, Laura, (2010), Changing Patterns of Associational involvement in Europe – very first draft, <http://www.essex.ac.uk/ecpr/events/jointsessions/paperarchive/uppsala/ws8/Morales.pdf>, acedido a 20 de Junho de 2010
- Moyser, George e Margaret Wagstaffe (eds) (1987), *Research Methods for Elite Studies*, Boston, Allen and Unwin.
- Pearce, Jonh A. e Shaker A. Zahra (1991),"The Relative Power of CEO's and Board of Directors: Association with Board Performance", *Strategic Management Journal*, Volume 12, Número 2, pp. 135-153
- Perry, Tod e Urs Peyer (2005), "Board Seat Accumulation by Executives: A Shareholder's Perspective", *The Journal of Finance*, Volume 60, Número 4, pp. 2083-2123
- Portes, Alejandro e Patricia Landolt (2000), "Social Capital: Promise and Pitfalls of Its Role in Development", *Journal of Latin American Studies*, Volume 32, Número 2, pp. 529-547
- Putnam, Robert D. (1976), *The Comparative Study of Political Elites*, Englewood Cliffs, Prentice- Hal
- Putman, Robert D. (1994), *Making Democracy Work*, New Jersey, Princeton University Press
- Putnam, Robert D (2000), *Bowling Alone*, New York, Simon & Schuster Paperbacks
- Regulamento da CMVM n.º 1/2010 - Governo das Sociedades Cotadas, *Diário da República - II Série - 01/02/2010*, http://www.cmvm.pt/CMVM/Legislacao_Regulamentos/Regulamentos/Pages/Todos%20regulamentos%20em%20Vigor.aspx?nrmode=unpublished, acedido a 17 de Dezembro de 2011
- Report of the Committee appointed pursuant to House resolutions 429 and 504 to investigate the concentration of control of money and credit, (1913), Washington, USA, Washington Government Printing Office

- Sabatini, Fabio, (2006), The empirics of social Capital and economic development: a critical perspective, Working paper, Milão, Fondazione Eni Enrico Matei
- Serageldim, Ismail e Christiaan Grootaert (2000), “Defining social Capital: an integrating view” in Partha Dasgupta e Ismail Serageldim (edt), Social Capital – A Multifaceted Perspective, Washington, D.C., World Bank
- Selznick, Philip (1948), “Foundations of the Theory of Organizations”, American Sociological Review, Vol. 13, pp. 25-35
- Stokman, F., Ziegler, R., and Scott, J. (eds), (1985), Networks of Corporate Power: A Comparative Analysis of Ten Countries, London, Polity Press
- Stokman, Frans e Pieter Vries (1988), Structuring Knowledge in a Graph, in van der Veer, Gerrit e Gijsbertus Mulder (edt), Human-Computer Interaction: Psychonomics Aspects, pp. 186-206
- Stokman FN, Berveling J (1998) Dynamic modeling of policy networks in Amsterdam. Journal of Theoretical Politics, Número 10, pp. 577–601
- Temple, Jonathan e Paul A. Johnson (1998), “Social Capability and Economic Growth”, Quarterly Journal of Economics, Volume 113, Número 3, pp. 965-990
- Useem, Michael, (1979), “The Social Organization of the American Business Elite and Participation of Corporation Directors in the Governance of American Institutions” in American Sociological Review, Volume 44, Número 4, pp. 553 – 572
- Useem, Michael, (1980), “Corporations and the Corporate Elite”, Annual Review of Sociology, Volume 6, pp. 41-77
- van der Meer, T.W.G e E. J. van Ingen (2010), “Schools of democracy? Disentangling the relationship between civic participation and political action in 17 European countries”, [on line], Disponível em <http://www.essex.ac.uk/ecpr/events/generalconference/pisa/papers/PP824.pdf>, acedido a 20 de Julho de 2010
- van Veen, Kees e Jan Kratzer, (2011), “National and international interlocking directorates within Europe: corporate networks within and among fifteen European countries” in Economy and Society, Volume 40, Número 1, pp 1-25
- Viegas, José Manuel Leite e Susana Santos, (2009), “Envolvimento dos cidadãos e dos parlamentares nas associações” in André Freire e José Manuel Leite Viegas (org) Representação Política – O Caso Português em perspectiva Comparada, Lisboa, Sextante
- Wasserman, S. e K. Faust, (1994), Social Network Analysis, Cambridge, Cambridge University Press

- Wellman, Barry (1983), "Network Analysis: Some basic principles", *Sociological Theory*, Volume 1, pp. 155-200
- Wellman, Barry (1988), "Structural analysis: From method and metaphor to theory and substance", in Wellman, Barry e S. D. Berkowitz (Edt.), *Structural analysis in the social sciences*, Vol. 2. Social structures: A network approach, Cambridge University Press.
- Windolf, Paul, (2002), *Corporate Networks in Europe and the United States*, New York, Oxford University Press
- Zahra, Shaker e Pearce, John A. (1989), "Boards of Directors and Corporate Financial Performance: a review and integrative model", *Journal of Management*, Volume 15, Número 2, pp. 291-334
- Zahra, Shaker A. e Jonh Pearce (1990), "Determinants of Board of Director's Strategic Involvement", *European Management Journal*, pp. 174-173
- Zajac, E. J. (1988), "Interlocking directorates as an interorganizational strategy: A test of critical assumptions", *Academy of Management Journal*, Número 31, pp. 428-438
- Zajac, E. J. (1988), "CEO selection, succession, compensation and firm performance: A theoretical synthesis and empirical analyses", *Strategic Management Journal*, Número 11, pp 217-230
- Zeitlin, Maurice, (1974); "Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class" in *American Journal of Sociology*, Volume 79, Número 5, pp. 1073-1119