

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

RICARDO HESS WEINSTEIN

A DIÁSPORA JUDAICA NAS AMÉRICAS:
Uma investigação socioeconômica

Porto Alegre

2016

RICARDO HESS WEINSTEIN

A DIÁSPORA JUDAICA NAS AMÉRICAS:

Uma investigação socioeconômica

Trabalho de conclusão de curso submetido ao curso de Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Stefano Florissi

Porto Alegre

2016

CIP - Catalogação na Publicação

Weinstein, Ricardo Hess

A DIÁSPORA JUDAICA NAS AMÉRICAS: Uma investigação socioeconômica / Ricardo Hess Weinstein. -- 2016.
71 f.

Orientador: Stefano Florissi.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) --
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade
de Ciências Econômicas, Curso de Ciências Econômicas,
Porto Alegre, BR-RS, 2016.

1. Desenvolvimento socioecoômico. 2. Comunidades
judaicas. 3. Transnacionalismo. 4. Capital social.
5. Capital humano. I. Florissi, Stefano, orient. II.
Título.

RICARDO HESS WEINSTEIN

A DIÁSPORA JUDAICA NAS AMÉRICAS:
características e resultado socioeconômico

Trabalho de conclusão de curso submetido ao curso de Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Economia.

Aprovado em Porto Alegre, ____ de _____ de 2016.

Professor Dr. Stefano Florissi – Orientador - UFRGS

Professor Dr. Sérgio Marley Modesto Monteiro - UFRGS

Professor Dr. Ronald Otto Hillbrecht - UFRGS

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer, primeiramente, aos meu pais Telmo e Vivian, que tanto contribuíram e esforçaram-se pelo meu capital humano e cultural. Esse momento seria impossível sem o constante apoio e dedicação deles. Em especial, gostaria de agradecer aos meus irmãos Renata e Rafael, que sempre me inspiraram e ensinaram que o amor independe de palavras.

Agradecer às minhas avós Xandel, Vera e Lilly, que sempre me propiciaram dúvidas fundamentais para meu crescimento e carinho constante. Principalmente à minha avó Xandel, que me deu espaço e tranquilidade para elaboração desse trabalho. Aos meus amigos que sempre me ensinaram o valor do capital social e acompanharam-me ao longo desse trajetória na UFRGS.

Agradecer, em nome do prof. Stefano Florissi e do prof. Sérgio Monteiro, a todos os professores da FCE que se esforçam em fazer a diferença na vida dos aluno e transmitir valores e conhecimento em situações adversas.

“We cannot solve our problems with the same thinking we used when we created them.”

Albert Einstein

RESUMO

A presente monografia discute o arranjo cultural, social e humano dentro das comunidades judaicas das Américas na diáspora contemporânea e o seu efeito no desenvolvimento socioeconômico. Enquanto o impacto das redes sociais, da cultura e do capital humano tem recebido atenção da literatura, os efeitos da afiliação a comunidades religiosas transnacionais são ainda um tópico pouco pesquisado. O presente estudo mostra que diferenças na estrutura institucional de comunidades religiosas, nos valores culturais inculcados nessas populações e incentivos sociais são fatores importantes a serem considerados no estudo do impacto socioeconômico diferenciado de vários grupos étnico-religiosos e nacionais em ambientes diversos. A análise é feita a partir de dados e pesquisa qualitativos obtidos em comunidades étnicas brasileiras, mexicanas, argentinas e estado-unidenses, e sugere uma diferença favorável no resultado socioeconômico das comunidades judaicas nesses países com relação à média da população desses locais. O principal objetivo é chamar atenção sobre a importância da questão étnica, das redes religiosas e de valores nos resultados socioeconômicos de minorias transnacionais, e como isso pode fornecer ferramentas para diminuição de desigualdades de desenvolvimento através da réplica desses fatores em outros grupos. Atualmente, com o aumento no fluxo de migrantes transnacionais, o presente estudo se reveste de maior importância social para auxiliar na integração dessas populações e fomentar o desenvolvimento.

Palavras-chave: Desenvolvimento socioeconômico. Comunidades judaicas. Transnacionalismo. Capital social. Capital humano. Capital cultural.

ABSTRACT

This monograph discusses the cultural, social and human arrangements within the Jewish communities of the Americas in the diaspora and its effects on socioeconomic development. While the impact of social networks, culture and human capital has appeared frequently in academic literature, the effects of affiliation to transnational religious communities has been a poorly researched topic in the academia. The present study highlights the differences in the institutional structure of religious communities, cultural values instilled in these populations and social incentives are key factors to be considered in the study of the differential socioeconomic impact of various ethnic-religious and national groups in multiple and diverse environments. The analysis is based on qualitative data and research obtained in Brazilian, Mexican, Argentine and US ethnic communities and suggests a favorable difference in the socioeconomic result of the Jewish communities in these countries in relation to the average population of these places. The main objective is to draw attention to the importance of ethnicity, religious networks and values in the socioeconomic outcomes of transnational minorities and how this can provide tools for reducing developmental inequalities by replicating these factors in other groups. Currently, with the increase in the flow of transnational migrants, the present study is of greater social importance to help integrate these populations and foster development.

Keywords: Socioeconomic development. Jewish communities. Transnationalism. Social Capital. Human Capital. Cultural Capital.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	A DIÁSPORA JUDAICA COMO FENÔMENO MODERNO	15
2.1	MIGRAÇÕES, TRANSNACIONALISMO E DIÁSPORA.....	16
2.2	POPULAÇÕES, DIVERSIDADE, INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO.....	18
2.3	DIÁSPORAS JUDAICAS	21
3	A NOVA CONCEPÇÃO DE RECURSOS PARA O DESENVOLVIMENTO	28
3.1	CAPITAL SOCIAL	29
3.2	CAPITAL HUMANO.....	33
3.3	CAPITAL CULTURAL.....	35
3.4	DESENVOLVIMENTO COMO LIBERDADE.....	36
4	EXPERIÊNCIAS SOCIAIS E POLÍTICAS ATRAVÉS DAS NOVAS TEORIAS ...	39
4.1	EXPERIÊNCIAS SOB A ÓTICA DO CAPITAL SOCIAL	40
4.2	APLICAÇÕES ATRAVÉS DA ÓTICA DO CAPITAL HUMANO	43
4.3	CONSIDERAÇÃO PELA PERSPECTIVA DO CAPITAL CULTURAL.....	46
4.4	DESENVOLVIMENTO COMO LIBERDADE.....	48
5	ANÁLISE DA DIÁSPORA JUDAICA NAS AMÉRICAS E SUAS	
	IMPLICAÇÕES ATRAVÉS DOS NOVOS CONCEITOS PARA O	
	DESENVOLVIMENTO	51
5.1	QUESTÕES SOCIAIS.....	51
5.2	CARACTERÍSTICAS JUDAICAS	53
5.3	POLÍTICAS QUE PODEM SER DEPREENDIDAS.....	59
5.4	EXEMPLOS QUE PODEM SER REPLICADOS	60
5.5	ASPECTOS QUE PODEM SER ESTUDADOS POSTERIORMENTE.....	61
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	62
	REFERÊNCIAS	65

1 INTRODUÇÃO

No que tange ao crescimento e ao desenvolvimento econômico, o papel humano é indissociável da análise, pois são de fato os responsáveis e possíveis beneficiários os próprios seres humanos. Acima disso, segundo Becker (1993), é quase impossível que algum país tenha conseguido um período prolongado de desenvolvimento econômico sem investimentos substanciais na população. Sendo o capital humano a incorporação de habilidades e conhecimentos nas pessoas, e o desenvolvimento econômico o produto do avanços tecnológicos e de conhecimento científico, o desenvolvimento provavelmente dependa do acúmulo de capital humano (BECKER, 1993).

O conceito de capital humano é relevante não apenas para se garantir microinvestimentos em educação, treinamento e outras habilidades e conhecimentos de indivíduos e firmas, como também para se entenderem mudanças econômicas relevantes que envolvam desigualdade social, crescimento econômico, desemprego e comércio exterior (BECKER, 1993). Outro fator que altera as preferências econômicas das pessoas e suas próprias decisões de investimento em capital humano é o ambiente cultural em que elas estão inseridas (THROSBY, 2001).

O autor Max Weber (1864-1920), em estudo sobre a influência da ética protestante para o crescimento do capitalismo, foi um dos primeiros sociólogos reconhecidos a estabelecer a conexão entre o ambiente cultural em que uma sociedade está inserida e o seu resultado econômico (THROSBY, 2001). O fato de que os agentes econômicos vivem, respiram e tomam decisões em um ambiente cultural é amplamente aceito, e dificilmente algumas decisões de cunho cultural são percebidas na análise de escolhas racionais, maximização de utilidade e busca de equilíbrio de mercado.

Para David Throsby (2001), enquanto o impulso econômico é individualista, o impulso cultural é coletivo. Ou seja, o impulso econômico pode ser visto como a expressão de desejos individuais de membros de uma sociedade em seu próprio interesse; já o impulso cultural pode ser visto como a junção do desejo coletivo de um grupo inserido em uma determinada sociedade. Portanto, existe um ambiente cultural que afeta o resultado socioeconômico de um grupo ou sociedade.

O conceito de capital cultural envolve capital intelectual na forma de ideias, práticas, crenças e valores que são divididos por um grupo, podendo ter enorme implicação na diferença de crescimento e desenvolvimento econômico percebidos em diferentes países e grupos humanos (THROSBY, 2001). Nesse ponto, quando as relações entre os indivíduos e

grupos em uma sociedade são postos em discussão, a ideia de capital cultural se torna simbiótica à noção de capital social (COLEMAN, 1988). Vê-se, pois, que a existência de uma rede de relações sociais e de relacionamento entre concidadãos é fortemente relacionada, e dependente da cultura dessa sociedade.

O estudo de Robert D. Putnam (1993) sobre os aspectos sociais diferenciados presentes nos governos regionais da Itália demonstra como uma infraestrutura social influenciou o desenvolvimento de algumas regiões do país e não de outras. Distante de ser algo periférico para o desenvolvimento econômico, o capital cultural, social e humano é central para o processo de desenvolvimento, proporcionando que o contexto em que o progresso econômico ocorre seja o próprio objeto do desenvolvimento quando visto da perspectiva das necessidades individuais (BECKER, 1993; COLEMAN, 1988; THROSBY, 2001).

No fim do século XX, mais uma contribuição importante foi dada para o estudo do desenvolvimento. Em vez de uma perspectiva pecuniária estrita de aumento de renda *per capita* por exemplo, foi introduzido por Amartya Sen (2003) a medição do desenvolvimento e mudança social em termos do enriquecimento da vida das pessoas. Nas palavras de Keith Griffin (1997), “o crescimento econômico como objetivo de política de desenvolvimento tradicional espera que o aumento de bens e serviços aumente o bem-estar social e diminua a pobreza”. Entretanto, a recente valorização do desenvolvimento humano com ênfase em aumentar habilidades e capacidades dos indivíduos, ampliar sua gama de possibilidades e dar-lhes mais liberdade mudou o foco do desenvolvimento e do crescimento econômico (GRIFFIN, 1997).

A crise em uma determinada economia contrastante com a situação relativamente boa nas economias dos países desenvolvidos pode ser considerada fator que iniciou os fluxos migratórios. A migração atualmente é, sem dúvida, um fenômeno de massa (MASSEY, 1990). Durante o século XX e XXI, dois tipos de migração prevaleceram: a migração por necessidade, e a migração por opção econômica. Não se tratam de opções excludentes. No caso da primeira, a migração ocorre pois a população não pode mais ficar no seu lugar original – por exemplo, os russos czaristas do século XX, os judeus europeus do século XX, ou os sírios do século XXI. Já a migração por opção econômica, fato típico do capitalismo moderno, ocorre pela busca de uma oportunidade econômica maior no país de destino – por exemplo, os chineses no século XIX, os mexicanos no século XX, e os haitianos no século XXI. Por meio da migração, as pessoas aspiram melhorar, ou ao menos estabilizar, conquistas acadêmicas, nível de renda, oportunidades profissionais e/ou estilo de vida (REBHUN; ARI,

2010). Sob esse ponto de vista, a migração internacional é percebida como uma forma de investimento em capital humano (SJAASTAD, 1962).

Segundo Sheffer (1986) e Safran (1991), uma das características principais da diáspora como construção social é uma relação tripla entre grupos étnicos dispersos globalmente mas identificados coletivamente, o presente local onde esses grupos residem e seu contexto, e sua pátria de origem, de onde seus antepassados vieram. Tomando esses três aspectos em consideração, pode-se dizer que os judeus reúnem características marcantes de transnacionalismo (BEN RAFAEL et al, 2006 apud LIWERANT, 2009). O transnacionalismo representa uma série de relações e interações que continuam desenvolvendo-se independente de uma fronteira internacional; também está ligado a padrões complexos de relacionamento de grupos sociais e identidades coletivas articulados além fronteiras (KHAGRAM; LEVITT, 2007). Segundo Liwerant (2009), são exatamente essas características que moldaram a histórica condição judaica mundial.

Nas últimas décadas, na tentativa de superar as dificuldades de absorção econômicas, sociais e culturais, verificou-se que os migrantes frequentemente se utilizam de redes sociais – arranjos de relações baseadas em parentesco, amizades ou origem étnica-nacional – para facilitar a adaptação (MASSEY, 1990). Essas redes servem como um lugar de solidariedade étnica e confiança como fonte de capital humano, que permite a seus membros acessar oportunidades econômicas que estariam fora de seu alcance de outra maneira (PORTES; SENSENBRENNER, 1993).

O conceito de população se refere a um agregado de indivíduos agrupados por uma característica específica determinada, sem necessariamente ter um vínculos significativos entre eles (DELLAPERGOLA apud REBHUN, 2014). Entretanto, significações culturais, tais como religião, etnicidade ou língua, podem intervir na formação de uma determinada população, tornando relevante outras questões para a análise e a compreensão da sua evolução e organização. Os judeus, por exemplo, são um grupo, dentre vários outros, definido por identidade de civilização, como religião, etnia, geografia e cultura (DELLAPERGOLA apud REBHUN, 2014).

A clara e persistente diferença encontrada por pesquisadores entre judeus e não judeus – em termos de casamento, fertilidade, taxa de mortalidade, composição etária, diferença geográfica, estrutura social, vocações laborais e mobilidade socioeconômicas – faz com que se percebam características peculiares dessa população relevantes a serem estudadas (HART, 2000).

Assim, em face do estudo referente ao capital social, humano e cultural, e da percepção de desenvolvimento sob a perspectiva da migração da diáspora judaica do século XX, a pergunta que se faz é esta: **estar inserido em um contexto cultural, social e humano típico das comunidades judaicas da diáspora moderna afeta o resultado socioeconômico das pessoas em comparação àquelas que não se encontram nessa situação?** Para respondê-la, optou-se por estudar características peculiares a essa população, compará-las com o restante da população dos locais onde elas estão inseridas com base no arcabouço teórico disponível, e relacionar as descobertas com outros exemplos disponíveis na literatura que aborda temática semelhante.

O objetivo geral do presente trabalho é o de examinar se as características institucionais, culturais e sociais presentes nas comunidade judaica da diáspora afetam o seu desenvolvimento econômico, e se é possível, com base nessas distinções típicas, tirar lições relevantes que possam ser aplicadas no contexto de outras migrações contemporâneas. A fim de obter êxito no trabalho, foram definidos pelo autor os seguintes objetivos específicos: apresentar as características migratórias contemporâneas e as características especificamente sociais judaicas na diáspora; identificar a formação e as características do arcabouço teórico desenvolvido recentemente de capital humano, social, cultural, e a forma de perceber o desenvolvimento; conhecer bibliografias relevantes na área que buscam entender como diversos grupos humanos se organizam e quais são as características peculiares de sucesso, com exemplos mais amplos e outros mais característicos das comunidades judaicas; e analisar o comportamento das comunidades judaicas com base no conhecimento teórico moderno, para depreender aspectos úteis de serem replicados e eventuais políticas de fomento que possam ser concebidas desse estudo.

Na área acadêmica do curso de Ciências Econômicas, o presente estudo se propõe a analisar como a identidade judaica se preserva e influencia em um contexto laboral de globalização, sob a perspectiva do transnacionalismo (DELLAPERGOLA, 2014 apud REBHUN, 2014). De acordo com Liwerant (2014), os judeus são pouco estudados comparativamente a outras sociedades no contexto das diáspora moderna por terem perdido sua ressonância histórica. Mesmo assim, os judeus podem, sendo objeto de estudo, oferecer um *insight* para as migrações modernas quanto à preservação de uma identidade diante do amplo processo de globalização, e às características peculiares que podem auxiliar o desenvolvimento socioeconômico desses grupos. Por fim, cabe realçar a justificativa – de certa forma premonitória – de Gary Becker ao final do seu livro *Human capital*, lançado em primeira edição no ano de 1964: “Eu me aventuraria a dizer que o capital humano será uma

peça importante do pensamento sobre desenvolvimento, distribuição de renda, rotatividade da mão de obra e muitos outros problemas que ainda estão por vir” (BECKER, 1993, p.251).

O trabalho se estrutura metodologicamente sobre a análise qualitativa dos dados estatísticos. Esse tipo de pesquisa consiste em interpretar a complexidade das relações e dar significados aos objetos que estão sendo analisados (REIS, 2006). Na pesquisa qualitativa, enfatiza-se a subjetividade, pois se consideram a perspectiva e os interesses dos atores que estão participando da revisão bibliográfica. Uma das mais importantes características do estudo qualitativo é o trabalho de descrição, pois é por meio das características que os dados para definir projetos de pesquisa são coletados (MANNING, 1979). Durante a elaboração do presente estudo, ficou evidente que a apresentação dos fatos e das teorias estabelecidas dentro do campo das Ciências Econômicas e de outros campos foram de grande importância para contextualizar as situações descritas ao longo do trabalho.

O tipo de pesquisa utilizado foi a exploratória, pois ajuda a ampliar conceitos e ideias que visam garantir a qualidade do estudo sobre o resultado econômico dos membros participantes das comunidades judaicas na diáspora, nas diferentes acepções de capital encontradas e percepções de desenvolvimento. Gil (1995) afirma que, por meio da classificação do tipo de pesquisa utilizada, é possível uma aproximação conceitual entre o resultado socioeconômico dos membros dessas comunidades e dos membros de outros grupos a fim de estabelecer padrões teóricos.

É importante salientar que, ao contrário das pesquisas experimentais, que possuem a característica de analisar os temas com profundidade e até de explicar teorias, a pesquisa exploratória tem o propósito de buscar familiaridade com o fenômeno que será estudado. De acordo com Mattar (1997), a pesquisa exploratória auxilia também a desenvolver questões relevantes para o estudo, a escolher técnicas adequadas para a pesquisa, e a discernir quais áreas necessitam de uma investigação detalhada. Isso tudo contribui de uma forma positiva para melhorar a definição do problema e para formular hipóteses adequadas.

acompanhado de revisão bibliográfica sobre a temática em estudo. O presente trabalho terá como base de desenvolvimento a pesquisa bibliográfica. Os conceitos utilizados na formação do pensamento das diásporas judaicas serão identificados e nomeados a partir de bases teóricas e de dados documentais históricos que demonstram como esse grupo se reorganizou, garantindo a sua sobrevivência e a sua continuidade. Nesse sentido, é importante ressaltar a constante formulação de novos conceitos para compreender as características peculiares das populações que contribuem, ou não, para o desenvolvimento socioeconômico de seus membros participantes. A respeito da análise da

políticas desenvolvidas para esses grupos, é importante revisar a literatura disponível a fim de analisar e verificar quais foram os efeitos sobre o resultado socioeconômico desses grupos.

Logo, esse estudo, que visa demonstrar como a dispersão dos judeus foi decisiva na construção da moderna economia nacional, será feito à luz da experiência histórica, buscando trazer fatos das ciências econômicas para serem debatidos e analisados, não sendo válido o emprego de opiniões ou de crenças pessoais a respeito do assunto.

A técnica de coleta de material utilizada no trabalho será a de pesquisa bibliográfica e pesquisa documental, comprovada em material apresentado durante os quatro capítulos do trabalho. Esses materiais são constituídos por livros, artigos científicos, documentos, jornais e periódicos.

O trabalho será dividido em quatro capítulos. O segundo capítulo irá versar sobre os conceitos que englobam o tema do transnacionalismo, migração, grupos humanos e diáspora judaica. Ao longo do capítulo, será apresentado um panorama do processo de migração, populações, diversidade, inovação e diáspora judaica. Para compreendê-lo, serão identificados os fatores que induzem às migrações, o desenvolvimento e as características peculiares das comunidades judaicas da diáspora nesse panorama global. Alguns dos principais autores e organizações escolhidos para ajudar na pesquisa do supracitado capítulo são Uri Rebhun, Eli Lederhendler, Everett Lee, Ludger Pries, Douglas Massey, Larry Sjaastad, Alejandro Portes, Julia Sensenbrenner, Sergio DellaPergola, Gabriel Sheffer, Hadas Roth-Toledano, John, Bowen, Ana Cristina Martes, Tom Smith, Keith Griffin, Judit Liwerant, David Throsby, Gary Becker, dentre outros. Também irão contribuir para o desenvolvimento da análise diferentes estudos demográficos criados por organizações como United Jewish Appeal – Federation of New York, Jewish Federation of North America, Hebrew University of Jerusalem, American Jewish Committee, University of Chicago, Associação Mutual Israelita Argentina (AMIA) e Centro Brasileiro de Estudos Judaicos.

Após tecer uma compreensão da panorâmica histórica, identificar características e os elementos que unificaram a própria experiência judaica, no terceiro capítulo serão analisadas as ferramentas teóricas de estudo, isto é, as peculiaridades que possibilitam a diferenciação de grupos humanos. Para tanto, será necessário entender como o pensamento acadêmico evoluiu nas últimas décadas do século XX para conceitos modernos de capital e desenvolvimento. Para essa análise, são relevantes os autores David Throsby, Gary Becker, Max Weber, Robert Putnam, Alejandro Portes, Julia Sensenbrenner, Amartya Sen, James Coleman e Keith Griffin, contribuindo na concepção do capítulo.

No quarto capítulo, verificam-se estudos relevantes na bibliografia existente, de políticas de absorção de populações até exemplos práticos de outros grupos humanos. Nesse capítulo, estudos da experiência judaica também serão utilizados para construir elementos relevantes que possam ser depreendidos desses exemplos. O foco estará voltado para políticas que possam ser estabelecidas com base nessa revisão, e que auxiliem a integração e o desenvolvimento de novas instituições, grupos migratórios e sociedades. Estudos dos autores Keith Griffin, Robert Putnam, Lee Weissbach, Judit Liwerant, Alejandro Portes, Julia Sensenbrenner, Amartya Sen, Ana Carolina Martes auxiliarão no arranjo das ideias.

O quinto e último capítulo será destinado à análise comparativa a respeito do que foi visto durante os capítulos que o antecederam, questionando a relação entre comunidades judaicas e teorias modernas de capital e desenvolvimento, sucesso econômico eventual dos membros da diáspora judaica em comparação com exemplos de outros grupos étnico-religiosos. Também serão estudados quais são os desafios e as oportunidades para que se replique o eventual sucesso, arcabouço institucional e social presente nestas comunidades para outros grupos transnacionais modernos. Objetiva-se, também, encontrar políticas que possam ser implementadas pelo poder público em diversos países que tenham em seu território grupos com características socioeconômicas deficitárias em relação ao resto da população. Ao longo do capítulo, serão citados os principais pontos que foram depreendidos no trabalho, juntamente com diversos autores mencionados. Todos esses elementos de análise ajudarão a justificar as características percebidas nas diferentes comunidades judaicas, como o objeto se percebe academicamente, e as potenciais ferramentas que podem ser extraídas dessa sociedade em termos de desenvolvimento.

Assim como nas palavras de Portes e Sensenbrenner (1993), o presente trabalho não tem por intuito “provar” as proposições formais, mas sim demonstrar sua plausibilidade. Como indicado no início, o objetivo é demonstrar as implicações de conceitos gerais, em vez de proporcionar uma tese definitiva dessas implicações, como referem as palavras de Amartya Sen (1990): “na investigação e medição social, é extremamente mais importante estar vagamente certo do que precisamente errado”.

2 A DIÁSPORA JUDAICA COMO FENÔMENO MODERNO

A concepção de desenvolvimento mudou com o mundo nos últimos séculos. Desde a visão de David Ricardo das vantagens comparativas até a de Amartya Sen de desenvolvimento como liberdade, passou-se do foco comercial puro, do acúmulo de capital físico e crescimento sem distribuição – no Brasil, o famoso “crescer o bolo, para depois dividi-lo” de Delfim Netto – para o presente foco no desenvolvimento das pessoas.

Os países que apresentaram forte crescimento nas últimas décadas, inclusive os países que sofreram grandes destruições em períodos de guerra, foram aqueles que investiram fortemente nas pessoas, ou cujas populações possuíam algumas instituições, laços comunitários e traços culturais com características propícias ao desenvolvimento (BECKER, 1993). Além de alguns países, é possível apontar também grupos humanos que apresentaram um significativo grau de desenvolvimento muitas vezes superior ao apresentado pelas nações em que se encontram inseridos, embora sejam minorias dentro do contexto social.

Entre essas minorias de notório desenvolvimento, salta ao olhar o caso específico das diásporas étnicas, religiosas e culturais. Os grupos diásporos são compostos de pessoas com determinado conjunto de aspectos comuns de crenças ou valores, trasladados para outra região ou país de forma compulsória e/ou voluntária. Ao contrário de diminuir com o a globalização, o processo têm-se acentuado e contribuído fortemente na sua aceleração (LIWERANT apud LEDERHENDLER et al., 2015). Embora derivem de tradições teóricas diversas, tanto a diáspora quanto o transnacionalismo se referem a processos que refletem um sistema mundial cada vez mais interconectado (FAIST, 2010).

Historicamente, as comunidades judaicas da diáspora nas Américas foram estabelecidas por grandes ondas migratórias, originadas principalmente da Europa (DELLAPERGOLA apud REBHUN, 2014). Tipicamente, a primeira geração de imigrantes judeus nos países da América Latina estabeleceu um padrão altamente diferenciado de relações sociais mútuas e organizações comunitárias, incorporadas em meio a uma sociedade nacional mais ampla e expressando a singularidade dinâmica da interconexão transnacional através do mundo judaico (LIWERANT apud LEDERHENDLER et al., 2015). As gerações subsequentes replicaram muito esse padrão com variado grau de sucesso. Ainda assim, é possível identificar nas comunidades judaicas diferenças socioeconômicas perceptíveis ao longo do tempo na diáspora (HART, 2000).

2.1 MIGRAÇÕES, TRANSNACIONALISMO E DIÁSPORA

Na história da humanidade, transições geográficas são recorrentes. Desastres naturais, epidemias, guerras e o exílio fizeram grupos e às vezes povos inteiros sair de suas localidades em busca de um novo ambiente para viver (REBHUN; ARI, 2010). Outros se deslocam motivados por oportunidades econômicas e estímulos culturais. A migração – como fenômeno social – reflete, como causa ou efeito, variações sociais, econômicas e políticas entre o local de origem e o destino, assim influenciando tanto as sociedades envolvidas na migração como os próprios migrantes (LEE, 1966). A constante presença de fatores de estímulo e desestímulo, seja imposto ou de origem no livre arbítrio, criou diversas ondas e fluxos de migração (PRIES, 1999).

Importante diferenciar a migração motivada pela contínua urbanização, acompanhada de constantes ondas de migrantes motivados não apenas por questões econômicas como também por considerações sociais e políticas, da migração marcada por trabalhadores menos hábeis de países menos desenvolvidos para países desenvolvidos que experimentavam rápido desenvolvimento econômico e tinham *déficit* de trabalhadores para funções de menos qualificação e de serviços. Nesse tipo de migração, novos fatores influenciaram as considerações do indivíduo, refletindo o declínio da importância de relações familiares em prol de padrões de consumo socioculturais e estilo de vida (REBHUN; ARI, 2010).

A migração se tornou um fenômeno global. O número de países enviando e recebendo esses fluxos migratórios cresceu perceptivelmente, sendo os países em desenvolvimento a principal fonte de oferta (MASSEY, 1999). Por meio da migração, as pessoas buscam melhorar – ou manter – nível educacional, nível de renda, ou buscam por um novo estilo de vida e novas oportunidades profissionais, e sob esse ponto de vista a migração internacional colabora como uma forma de investimento em capital humano (SJAASTAD, 1962). Porém, antes de os migrantes se beneficiarem economicamente, eles precisam realizar um investimento que envolve a própria migração, incluindo despesas relacionadas com o deslocamento, ao deixarem sua moradia original rumo ao novo destino. Devem, também, investir esforços para aprender a nova língua e incorporar valores culturais, étnicos-religiosos relacionados ao grupo de pertencimento, ajustando-se ao novo mercado laboral. Esses fatores de adaptação amplos tornam a migração um fenômeno complexo e com muitas dimensões, incluindo no plano individual fatores pessoais, familiares e comunitários, e no nível macro características da estrutura socioeconômica da origem e do destino (MASSEY, 1999). Em suma, em seu contato com a nova sociedade, o migrante vivencia mudanças em um amplo

espectro: atitudes, padrões de comportamento, valores, senso de pertencimento grupal, língua, papéis sociais, crenças e identidade própria, para citar apenas os principais (LEHRER, 1993).

Para superar as dificuldades de absorção econômicas, sociais e culturais, os migrantes frequentemente se valem de redes sociais – relações baseadas em parentesco, amizade e origem nacional ou étnica (LAUBY; STARK, 1988), pois amenizam o processo de adaptação e aculturação. Essas redes servem como espaço de solidariedade étnica e de confiança, como fonte de capital humano que proporciona a seus membros acesso a oportunidades econômicas, antes fora de seu alcance (PORTES; SENSENBRENNER, 1993). Sem o suporte das redes sociais, os migrantes com menos recursos correm um risco maior de fracasso ao deslocarem-se a uma nova sociedade; porém, sua perda potencial é menor do que a dos migrantes com mais recursos, devido a seu limitado capital humano e recursos no seu país de origem em primeiro lugar.

Formatando muito do que se entende como sociedade, a migração transnacional é definida como o processo pelo qual os migrantes moldam e preservam relações que conectam a sua sociedade de origem com a de seu novo local de residência (BASCH; SHILLER; BLANC-SZTANTON, 1994). O espaço que acomoda as conexões é ainda mais ramificado, e inclui as relações de migrantes com membros de seu grupo nacional que vivem em outras diásporas, e também pares nativos locais de seu grupo étnico-religioso de pertencimento (LEVITT; JAWORSKY, 2007). Portanto, a natureza dos migrantes transnacionais afeta não somente os migrantes propriamente ditos, como também os não migrantes devido ao fluxo que se dá entre diferentes espaços de pessoas, padrões sociais de normas, valores, ideias e identidades (REBHUN;ARI, 2010).

Enquanto a maioria dos países aceita bem imigrantes que possuem habilidades ocupacionais e que falam com proficiência a língua local, são muito menos hospitaleiros com imigrantes pouco educados, que não falam a língua local (GUARNIZO, 2003). De acordo com a perspectiva transnacional, a migração é um processo dinâmico, e acomoda fatores macrossociais e microssociais. No complexo campo de estudo da economia, da ciência política, do direito, o conceito de migração tem-se produzido como um fenômeno social, e portanto é indissociável de política, etnia, comunidade, redes familiares e relacionamentos (GUARNIZO, 2003).

A migração internacional, especialmente no seu contexto transnacional, gera diásporas étnicas-nacionais que estão tornando-se componentes crescentes em diversos países ocidentais, incluindo os Estados Unidos (como também em outros países que recebem trabalhadores migrantes, por exemplo os países do Golfo Pérsico) (SHEFFER, 1986). Esse

não é um traço dos migrantes recentes apenas. Indivíduos e famílias que pertencem a entidades étnicas-nacionais e vivem fora de sua região de origem por várias gerações estão desviando do caminho de imersão e assimilação, e identificando-se perceptivelmente com o seu grupo de origem, estabelecendo e participando de organizações étnicas e realizando ações públicas em nome de membros de seu grupo étnico-nacional em outras diásporas e representando os interesses de seu país de origem (SHEFFER, 1986).

Assim, pode-se perceber que os membros de diásporas compartilham e reatualizam seu legado histórico, preservam os mitos, frequentemente entendem e até falam a língua de seu grupo étnico-nacional e demonstram um alto nível de identificação e solidariedade com seu país de origem (SHEFFER; ROTH-TOLEDANO, 2006). Pode-se observar também que as diásporas mundiais estão crescendo consideravelmente, acompanhadas pela ampliação dos países envolvidos nas redes migratórias transnacionais. (REBHUN; ARI, 2013).

Inseridos no contexto transnacional por pertencer a entidades baseadas em questões étnicas-religiosas, os migrantes se conectam com seus pares no país de origem, no novo país e em qualquer outro lugar do mundo onde eles se encontrem (BOWEN, 2004). Redes religiosas, observância ritual, festividades religiosas e organizações também ajudam os migrantes a acumular capital social, especialmente se assistidos por membros do grupo presentes no país de destino há mais tempo (MARTES et al., 2002). Assim, quanto mais esses migrantes permanecem nas novas localidades, menos se sentem como se estivessem no exílio (REBHUN; ARI, 2010).

Por outro lado, a diáspora moderna não é completamente desvinculada do amplo processo mundial de globalização. Esse fenômeno ressalta a crescente similaridade entre diferentes regiões do ocidente e a formação de modelos comuns de organizações, recursos e culturas. O processo global facilita para as diásporas manterem relações com os países de origem e outros segmentos da mesma diáspora em diferentes países. Entretanto, quanto mais os membros de uma diáspora adotam normas e valores específicos da sociedade do país de destino, maior a heterogeneidade cultural é percebida, mesmo que eles também mantenham padrões vinculados ao local de origem (BEN-RAFAEL et al., 2006).

2.2 POPULAÇÕES, DIVERSIDADE, INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

O conceito de população se refere a um agregado de indivíduos que recai em uma determinada definição; porém, esses indivíduos não são necessariamente vinculados por uma rede significativa de relações mútuas. O conceito de povo étnico-nacional deixa implícito uma

camada mais profunda de interconexão voluntária relevante entre indivíduos do tecido social (DELLAPERGOLA apud REBHUN, 2014).

O desenvolvimento e o crescimento econômico ocorrem por meio das pessoas e para as pessoas. O desenvolvimento humano promove crescimento, e por isso se trata de um sistema de relação mútua que caminha em ambos sentidos (GRIFFIN, 1997). Isso levanta possibilidades interessantes de um círculo virtuoso em que o crescimento leva ao desenvolvimento humano, e o desenvolvimento humano leva a uma aceleração no crescimento.

A grande fraqueza da teoria moderna do crescimento é que a contribuição do capital físico para a expansão econômica é surpreendentemente modesta. A mais importante fonte do crescimento se encontra em outra parte. De fato, é estimado que conjuntamente recursos naturais e capital físico explicam menos da metade da taxa de crescimento observada; mais da metade aparece proveniente de fontes humanas (GRIFFIN, 1997). Por essas e outras descobertas que recentemente houve uma mudança de ênfase em favor do capital humano. Atualmente, constata-se que o investimento em capital humano – expansão do potencial da força de trabalho, gastos em saúde e nutrição, investimentos em educação, treinamento e pesquisa – é a fonte primordial e mais importante do crescimento econômico.

Assim sendo, o desemprego, por exemplo, pode ter como resultado a perda de habilidades pelo desuso, e assim ocorre um declínio no estoque de capital humano. A perda de capital humano, por sua vez, pode resultar em uma taxa de crescimento média de longo prazo mais baixa. Porém, acima de tudo, o papel do capital humano nos força a colocar as pessoas no centro do estudo do desenvolvimento (GRIFFIN, 1997).

Segundo Keith Griffin (1997), também a cultura é imprescindível para o desenvolvimento econômico:

Yet at another level the glue provided by culture makes human development and economic growth possible. At this more profound level, culture is the most valuable instrument of all. Culture gives people a sense of identity and helps to define one's place in the world. It provides a degree of psychological security by enclosing each person within symbolically visible cultural boundaries. It fosters trust and co-operation within the group and thereby facilitates collective agreements, working together and market exchange. It makes people's behavior and reactions more predictable than otherwise and this, too, facilitates co-operation, exchange and economic transactions in general.(GRIFFIN, 1997, p. 16).

O extraordinário desempenho econômico do Japão, de Taiwan e de outras economias asiáticas nas últimas décadas ilustra dramaticamente a importância do capital humano para o crescimento. Desprovidos de recursos naturais e enfrentando discriminação de parte do

Ocidente, os chamados “tigres asiáticos” cresceram rapidamente graças à valorização de uma força de trabalho altamente treinada, educada, trabalhadora e consciente (THROSBY, 2001).

É desafiador enfrentar diferentes estilos de vida, formas de ver o mundo, maneiras de pensar; e, nesse sentido, uma fonte de desarranjo e tensão pode gerar conflito e violência. Entretanto, esses desafios e tensões também são fonte de criatividade (de todas as suas formas); e é a criatividade (e não o capital nas suas mais variadas formas) o fio condutor do crescimento econômico e do desenvolvimento humano. Isto é, o novo conhecimento, a nova tecnologia e as novas instituições são as principais fontes de crescimento e desenvolvimento, além de uma hipótese plausível de que a diversidade cultural atue como um estímulo para atividades inovadoras de toda sorte (GRIFFIN, 1997).

Para Amartya Sen (1990), a expansão da educação desempenha papel fundamental no desenvolvimento dos sujeitos e da sociedade. Em primeiro lugar, mais educação aumenta a produtividade. Em segundo lugar, maior divisão dos avanços educacionais entre diferentes pessoas pode contribuir para uma melhor distribuição da renda nacional agregada entre os concidadãos. Em terceiro lugar, ter mais educação pode ajudar na conversão de renda e recursos em diferentes estilos de vida. Por último, educação também auxilia na escolha inteligente entre os diferentes estilos de vida que a pessoa pode ter. Todas essas distinções apontadas podem ter impacto relevante no desenvolvimento de capacidades e habilidades valiosas, e assim no processo de desenvolvimento humano (SEN, 1990).

Tomando como exemplo o caso japonês, pode-se observar que fatores como religião, atitudes familiares, padrões de cooperação dentro de uma cultura homogênea, entre outros valores, moldaram as instituições públicas e privadas do Japão e a maneira como elas operam. Nesse caso, os fundamentos culturais da sociedade japonesa parecem ter permeado todos os aspectos da sua vida econômica (THROSBY, 2001). Para o autor Hsin-Huang Michael Hsiao (1990), os fatores culturais devem ser interpretados não como um comportamento individualizado na sociedade *per se*, mas como uma série de arranjos culturais ordenados e institucionalizados em nível social.

O modelo econômico tem como requisito básico a interação, e não genes comuns; isso também explica a sobrevivência de uma forma de altruísmo em relação a vizinhos ou colegas de trabalho. Talvez tal tese não seja explicada pelo simples modelo sociobiológico, mas por outros modelos de seleção grupal (BECKER, 1978). Por isso, para melhor compreender e analisar o desenvolvimento, serão analisados povos e países.

Cabe ressaltar que nenhum modelo de desenvolvimento será apropriado para todas as circunstâncias. Evidentemente, as diferentes condições econômicas, sociais, culturais e

institucionais determinarão como o modelo deve ser aplicado para cada caso específico (THROSBY, 2001). O novo paradigma é perceber o pluralismo, e não a uniformidade, como componente essencial, compreendendo que o desenvolvimento humano começa em um nível local em que a diversidade cultural reside, dentro e entre comunidades. Finalmente, pressuposto do pluralismo e liberdade cultural, as liberdades coletivas da sociedade escolhem que tipo de desenvolvimento almejam e os direitos individuais que servem de base para a sociedade livre. Essas liberdades requerem uma estrutura institucional, estabelecida por acordo social coletivo e operada por meio do estado e da sociedade civil, os quais garantem a própria sobrevivência dessas liberdades. Portanto, é muito importante atentar para o arranjo institucional ao se analisar um determinado modelo de desenvolvimento.

Por fim, depois da compreensão do olhar sobre povos culturalmente unidos, dotados de educação e capital humano, que interagem entre si, podem-se apontar padrões de escolhas pessoais, como o casamento, que possuem fortes implicações na análise. Dentre outras formas de organização social, o casamento influencia o número de nascimentos e o próprio crescimento populacional, além de influir sobre a decisão da mulher de fazer parte da força de trabalho, desigualdade de renda e até a alocação de tempo familiar em lazer e outros recursos domésticos (BECKER, 1978).

2.3 DIÁSPORAS JUDAICAS

Quando uma população é sobretudo determinada por características culturais como religião, etnia, língua ou outras formas de divisão, faz-se necessário uma equação ponderada mais complexa para expressar as mudanças populacionais ao longo do tempo, segundo DellaPergola (2015). Judeus são aqui determinados como um subconjunto dentro de uma classe mais ampla de grupos definidos por questões religiosas, étnicas, geográficas, culturais, ou mais amplamente por identidades civilizatórias, tema frequentemente referida na literatura acadêmica sob o título de questões étnicas (DELLAPERGOLA apud REBHUN, 2014).

No caso específico da diáspora judaica, é preciso ressaltar que as pesquisas acadêmicas repetidamente apontam para uma clara e persistente diferença entre judeus e não judeus em termos de casamento, fertilidade, taxas de mortalidade, composição etária, *status* civil, mobilidade geográfica e socioeconômica, estrutura social e habilidade ocupacionais. As pesquisas também apontam padrões diferenciados de crescimento e declínio populacional da população judaica, e de concentração e dispersão entre a população ampla. Essas descobertas

formam a base para análise da "condição judaica" e de programas concretos destinados a compreender melhor a posição dos judeus na sociedade (HART, 2000).

A crescente interação multidisciplinar no campo do objeto social – por exemplo, entre história e sociologia, ciência política e antropologia, psicologia e economia, diáspora, etnias e estudos regionais, relações internacionais e sociologia das religiões, estudos judaicos e os judeus contemporâneos – origina boa parte da complexidade, e conscientiza quanto ao caráter global e à natureza transnacional da existência judaica (LIWERANTapud REBHUN, 2014).

Embora os primeiros registros de população judaica nas Américas tenham ocorrido no século XVI no Brasil e no século XVII nos Estados Unidos, devido à pouca documentação e à baixa quantidade de pessoas em números absolutos (SACHAR, 1985) o foco da análise será a diáspora ocorrida no final do século XIX e primeira metade do século XX de judeus provenientes da Europa, Ásia e África para as Américas. Para efeito de comparação, na década de 1840, havia cerca de 15 mil judeus nos Estados Unidos, sendo cerca de 10 mil apenas em Nova Iorque; já na década de 1960 havia cerca de 5,5 milhões de judeus nos Estados Unidos dos quais 2,7 milhões em Nova Iorque apenas (GILBERT, 2010). A participação dos judeus das Américas no total da população judaica passou de 1% em 1840 para 54% em 1945 (LETSCHINSKY apud RATTNER, 1972).

Em recente análise a respeito do perfil de imigrantes que chegaram aos Estados Unidos no início do século XIX, cerca de 43% dos judeus declaravam não ter uma profissão (ALROEY apud LEDERHENDLER et al., 2015). Segundo Gur Alroey (apud LEDERHENDLER et al., 2015), isso pode ser explicado pela maior quantidade de mulheres nessa onda migratória e pela maioria dos imigrantes judeus desse período serem do leste europeu agrário, extremamente subdesenvolvido.

Segundo recente estudo do demógrafo Sérgio DellaPergola (2015), a população judaica nas Américas corresponde a 45,2% do total de judeus no mundo, sendo 88% destes nos Estados Unidos (cerca de 5,7 milhões de pessoas), 5% na América do Sul, e 1% na América Central (sendo cerca de 325 mil e 57 mil pessoas, respectivamente). Nos casos mais utilizados para o presente estudo, são cerca de 94 mil judeus no Brasil, 165 mil na Argentina e 40 mil no México (DELLAPERGOLA, 2015). Essas populações correspondem a segmentos relevantes para análise da diáspora judaica, sobretudo no caso da comunidade estado-unidense.

Por todas as comunidades judaicas das Américas, a primeira geração de imigrantes estabelecia diversos tipos de redes sociais institucionais e organizações de ajuda mútua. Essas instituições comunitárias possuíam um forte caráter transnacional pela relação com

comunidades judaicas de outras cidades e países. As gerações subsequentes replicaram esse modelo com graus variados de sucesso (LIWERANT apud LEDERHENDLER et al., 2015).

Uma análise das comunidades judaicas estado-unidense e da América Latina revela modelos diferentes de vida coletiva. No caso norte-americano, focaram-se as congregações religiosas de várias denominações judaicas como parte de uma sociedade em que a religião era fortemente dissociada do Estado. A vida comunitária fora da sinagoga é baseada em associações em federações de bem-estar social locais, regionais ou nacionais e outras instituições sociais de convivência (WAXMAN, 1983). A religiosidade judaica individual se desenvolve ao redor da sinagoga-congregação, e foi gradualmente sendo incorporada à “religião civil” pública judaica como um *status* judaico étnico-nacional (FISCHER; STONE, 2012; WOOCHER, 2005).

Resultado da dinâmica dentro dos espaços comunitários organizados nas comunidades judaicas das Américas, o capital social e os vínculos mais amplos sociais são reestruturados em um contexto de mobilidade e permanência (BOURDIEU, 1986; SASSEN, 1998). Nas mais diversas comunidades, percebe-se uma rede comunitária extremamente ativa. Desde comunidades como a do México até grandes centros como Nova Iorque, observa-se uma extensa rede de colégios, clubes socioculturais, asilos, sinagogas, centros culturais, jornais, organizações da juventude, hospitais e até bancos comunitários (SACHER, 1985; DELLAPERGOLA, 2015).

Uma pesquisa na comunidade judaica de São Paulo (cerca de 47 mil pessoas, ou 50% da população judaica brasileira) realizada recentemente aponta que 53% dessa população vivem em apenas cinco bairros com altíssimo grau de participação nos centros comunitários judaicos, ao redor de 63% frequentam regularmente esses espaços (DELLAPERGOLA, 2015). No caso da comunidade mexicana, 80% frequenta uma instituição social da comunidade judaica de maneira regular (LIWERANT apud LEDERHENDLER et al., 2015).

A população judaica é notadamente urbana (KOSMIN; LACHMAN, 1993). Na Argentina, entre 80 e 85% dos judeus, de uma população de cerca de 165 mil judeus argentinos, vivem na região metropolitana de Buenos Aires (JMELNIZKY; ERDEI, 2005). As vinte cidades do mundo com maior número de judeus concentram cerca de 73% do total da população judaica mundial (DELLAPERGOLA, 2002). As dez cidades dos Estados Unidos com maior número de judeus correspondem a um total de 73% de todos judeus estado-unidenses (DELLAPERGOLA, 2002).

Em relação ao nível socioeconômico dos judeus argentinos da grande Buenos Aires, 36% se encontram no nível baixo de renda, 34% no nível médio e 30% no terço mais alto de

renda. Enquanto a população geral argentina, 8% estão no terço mais alto, e 22% e 70% estão no nível médio e baixo, respectivamente (JMELNIZKY; ERDEI, 2005).

Fator importantíssimo na identidade e continuidade dessas comunidades judaicas é a participação dos seus membros nas diversas instituições da comunidade. No caso argentino, Adrián Jmelnizky (2005) encontrou que 39% das pessoas frequentam instituições ligadas à comunidade judaica, 38% já frequentaram em algum momento de sua vida, e outros 23% nunca frequentaram. Importante ressaltar que, entre os que nunca frequentaram essas instituições, 66% estão nos segmentos médios e altos de renda, e que 64% das pessoas que participam o fazem através de sociedades sociais e desportivas (JMELNIZKY; ERDEI, 2005).

No tocante à rede educacional judaica, 47% das crianças judias da cidade de Buenos Aires frequentam uma escola judaica (JMELNIZKY; ERDEI, 2005). No Brasil, em média 50% das crianças em idade escolar frequentam uma instituição judaica (RATNER, 1972); nos Estados Unidos, cerca de 22% frequentam uma escola particular judaica (SHESKIN, 2015)

Por fim, em relação à frequência com que os judeus argentinos vão à sinagoga, 61% nunca vai ou somente o faz em ocasiões especiais (JMELNIZKY; ERDEI, 2005). Para os judeus brasileiros, cerca de 70% vão à sinagoga somente nas ocasiões especiais ou nem vão, e no caso dos estado-unidenses 40% vão apenas nessas circunstâncias. O restante do espectro vai à sinagoga com mais regularidade (SHESKIN, 2015; RATNER, 1972).

Claramente, os judeus reúnem características comunitárias, sociais e culturais muito fortes. Ainda, os judeus conseguiram manter um núcleo de identidade judaica bastante diferente da população dos Estados Unidos (SMITH, 2005). Além disso, segundo o pesquisador Tom Smith (2005), alguns valores judaicos perpassaram para uma comunidade estado-unidense ampla. Espera-se que os judeus, como grupo religioso, mantenham e passem adiante a identidade judaica. Como grupo étnico, a sua religião não é apenas um atributo individual ou familiar, mas um traço de todo o coletivo comunitário judeu (SMITH, 2005).

No seu estudo comparativo étnico-religioso entre os judeus dos Estados Unidos e o restante da população do país, com base nos dados da Universidade de Chicago de 1972 até 2002, Tom Smith (2005) apontou que de toda a miríade de grupos étnicos e religiosos que fazem parte da sociedade dos Estados Unidos, os judeus são os mais distintos quanto a padrão sociodemográfico, papéis de gênero, valores a serem passados para os filhos, misantropia, politização e voto, dentre outros (SMITH, 2005).

Em relação às diferenças de demografia familiar, os judeus têm uma idade média adulta de 47,7 anos, enquanto o restante da população tem 44,3. Parte disso é explicado

devido à taxa de fertilidade dos judeus ser consistentemente menor do que a da comunidade ampla em que eles estão inseridos, e à sua alta expectativa de vida (SCHMELZ apud DELLAPERGOLA; COHEN, 1992; SMITH, 2005). Em relação ao casamento, 65% dos judeus são casados em comparação a 57% aos outros habitantes dos Estados Unidos. Os judeus também possuem uma média de 2,4 irmãos, enquanto os estado-unidenses têm 3,8, e uma taxa de natalidade de 1,6 contra 1,9 do restante da população (KEISTER, 2003; WAITE, 2002).

No campo educacional, os judeus possuem uma média de 15,7 anos de educação formal contra 13,1 do restante da população, perfazendo portanto uma média de 61% dos judeus com ensino superior, e uma média de 22% da população geral. Outro dado interessante é que as esposas dos judeus possuem uma média de anos de estudo superior à média das mulheres casadas nos Estados Unidos (SMITH, 2005; LYNN, 2004; KALMIJN, 1991).

Padrões socioeconômicos dos judeus são perceptivelmente diferentes nos Estados Unidos (ALBA, LUTZ, VESSELINOV, 2001; LEHRER, 1999; WILDER, 1996; WILDER; WALTERS, 1998). O alto nível acadêmico encontrado entre os judeus leva-os a superar todos os outros grupos étnicos/raciais e religiosos em renda doméstica (KOSMIN; LACHMAN, 1993). Em 1986, os judeus tinham uma renda média de 58.900,00 dólares estado-unidense, em comparação aos 34.600,00 dólares estado-unidenses do restante da população (SMITH, 2005). Por ter um núcleo familiar menor, a renda *per capita* dos judeus também acaba sendo maior (KEISTER, 2003).

Em relação ao mercado de trabalho, não existem diferenças significativas em nível de emprego (68% de média geral contra 71% dos judeus), e de aposentados (12% contra 14% dos judeus) (KOSMIN; LACHMAN, 1993). Entretanto, há uma diferença em relação ao desemprego nos últimos dez anos: 21% dos judeus afirmam ter essa condição, em comparação a um número de 32% dos estado-unidenses (SMITH, 2005). As diferenças demográficas têm permanecido através das gerações: os judeus possuem um menor percentual de divórcios, e assim uma maior probabilidade de terem sido criados em uma família com ambos os pais presentes do que a média da população (82% contra 71% do restante).

Em relação ao nível socioeconômico dos lares judaicos, 41% dos pais e 29% das mães possuíam ensino superior em comparação com 17% e 11%, respectivamente, de média da população (SMITH, 2005). Quando comparado à média de anos de estudos formais dos pais, os judeus ganharam em média 2,5 anos, enquanto a média da população foi de 1,9 anos de estudo a mais do que os seus pais (ALBA; LUTZ; VESSELINOV, 2001; CHISWICK, 1993; KEISTER, 2003).

A autora Waite (2002) aponta que existe, entre os judeus, uma visão favorável ao papel mais proeminente das mulheres na sociedade. A enorme maioria (94%) votaria em uma mulher para presidente dos Estados Unidos, 90% aprova que a esposa trabalhe, mesmo que o marido possa sustentar a casa, e 88% rejeita a ideia de que a esposa deve colocar a carreira do marido como prioridade (SMITH, 2005)

Para a educação dos filhos, também existe uma diferença na postura encontrada na comunidade judaica (ELLISON; XU; GRAYSON, 2002; WAITE, 2002). Quando questionados para colocar em ordem de preferência cinco características que seus filhos deveriam ter, 71% colocou “pensar por si próprio” como a característica mais importante, seguido por trabalhar duro (13%), ajudar o próximo (9%), ser obediente (6%) e bem quisto socialmente (1%). Em paralelo, a média do restante da população é, respectivamente, 50%, 17%, 13%, 19% e 1% (SMITH, 2005).

Outra característica interessante é que, dentro dos grupos religiosos, os judeus tendem a acreditar majoritariamente que os seres humanos são intrinsicamente bons. Além disso, tendem também a confiar mais do que a média nas pessoas, 47% contra 35% do restante da população (SMITH, 2005).

As eleições nos Estados Unidos são caracterizadas por voto facultativo dos eleitores aptos. Enquanto a participação média da população americana não judia variou de 62 a 66%, a participação dos judeus foi entre 74 e 86% nos últimos 36 anos (SMITH, 2005). Em relação à leitura diária de jornal, os judeus possuem uma média superior a outros grupos étnico-religiosos, 57% contra 44%. Os judeus perdem apenas para os asiáticos em relação ao grupo étnico que menos assiste à televisão (SMITH, 2005).

Apesar de alguns autores considerarem que os judeus estejam tornando-se mais conservadores genericamente ou politicamente (STAUB, 2002), as opiniões judaicas têm-se mantido estáveis, ou até se tornado relativamente mais liberais. Além disso, houve modesta redução nas diferenças entre os judeus e o restante da população no período analisado. Entretanto, em cerca de 84% das comparações, todos os americanos estão de um mesmo lado do tópico, independentemente da raça, religião ou etnia, e em 88%, mesmo possivelmente estando em lados opostos, a diferença não é maior que dez pontos percentuais (SMITH, 2005).

Evidentemente, a conceituação e a diferenciação apontadas serão utilizadas como um *proxy* para as outras comunidades judaicas do restante das Américas. Apesar de apresentarem algumas características peculiares, pode-se perceber similaridade de padrões institucionais

estabelecidos dentro de sociedades diferentes, como a anglo-saxã e a latino-americana (LIWERANT apud LEDERHENDLER et al., 2015).

3 A NOVA CONCEPÇÃO DE RECURSOS PARA O DESENVOLVIMENTO

Na segunda metade do século XX, viram-se diversos avanços no campo da análise microeconômica. Temas como capital humano, capital social e capital cultural foram incorporados na tentativa de explicar o desenvolvimento dos mais diversos países e grupos sociais (GRANOVETTER; SEWDBERG, 2001). De acordo com o autor Hirschleifer (1985), a microeconomia não pode ser utilizada apenas para analisar aspectos econômicos: tudo o que tenha a ver com a sociedade deve ser analisado, incluindo política, crime, religião, cultura e família.

O crescimento econômico, objetivo tradicional das políticas de desenvolvimento, concentra-se em aumentar em termos absolutos os bens e serviços, na expectativa de que isso aumente o bem-estar humano e reduza a pobreza (GRIFFIN, 1997). Recentemente, houve uma transição em favor do desenvolvimento humano, com ênfase no aumento da capacidade e habilidade do indivíduo, nas escolhas e na expansão da liberdade (GRIFFIN, 1997).

Na antiga tradição da economia, enfatiza-se a importância do capital natural para sustentar altos níveis de renda *per capita* e crescimento contínuo, enquanto os crescimentos decrescentes não atuam preponderantemente. Enquadram-se nessa categoria os fisiocratas franceses e os antigos economistas políticos ingleses (GRIFFIN, 1997).

Teorias modernas de crescimento, tanto o *mainstream* quanto marxista, dão pouco crédito ao estoque de capital natural, mas enfatizam o acúmulo de capital físico. O foco centra-se na poupança e no investimento, fontes de financiamento doméstico e externo para aumento do capital (GRIFFIN 1997).

A economia sociológica, como é conhecida a linha de pensamento econômico que incorpora aspectos sociais na análise econômica, defende que é crucial abrir o debate acadêmico sobre economia para incluir uma genuína perspectiva social e colocar as interações de pessoas reais no seu centro (GRANOVETTER; SEWDBERG, 2001). Esse debate não é recente na economia; autores como Max Weber já apontavam a chamada “ética econômica”, e demonstravam como essa ética ajudou na evolução do capitalismo racional moderno (WEBER apud SEWDBERG, 1999).

Robert D. Putnam (2002) pontua muito bem que “O desempenho prático das instituições, segundo presumimos, é moldado pelo contexto social em que elas atuam”. Pode-se acrescentar que o próprio desenvolvimento econômico também depende do contexto social, humano, cultural e da visão particular do que se entende por crescimento econômico e liberdade.

Desenvolvimento humano, acima de tudo, é o propósito do desenvolvimento; porém, é também um instrumento de desenvolvimento e ferramenta do crescimento econômico. Investir nas pessoas é desejável por si só; entretanto, também há considerável evidência de que o investimento nas pessoas é altamente rentável (GRIFFIN, 1997).

No âmbito da microeconomia social, quatro conceitos são importantes para poder analisar o objeto com propriedade: capital social, capital humano, capital cultural e desenvolvimento como liberdade. Recentes prêmios Nobel foram dados a estudiosos como Amartya Sen, Gary S. Becker, comprovando a vanguarda e importância dessa linha de pensamento para a Economia. Portanto, para ser possível uma análise ampla e profunda a respeito do objeto, é necessário ter estes conceitos bem estabelecidos.

O “capital físico”, primeiro capital desenvolvido pela teoria econômica, significa o estoque de bens reais, tais como planta industrial, máquinas, edifícios que contribuem para a produção de outros bens (THROSBY, 2001), e serve como ponto de partida para a teoria de derivações de outras formas de capital.

3.1 CAPITAL SOCIAL

No aclamado trabalho de Robert D. Putnam sobre a implementação de governos regionais na Itália da década de 1970 e 1980, foi logo percebido que as diferenças encontradas entre as regiões italianas, cuja origem tinha profunda raízes históricas, remetem a aspectos fundamentais da democracia, do desenvolvimento econômico e da vida civil percebidos contemporaneamente. Cidadãos de certas partes do país participavam ativamente das deliberações públicas sobre uma ampla gama de questões, enquanto os de outras regiões preferiam omitir-se (PUTNAM, 2002). Nesse contexto, a análise da existência de um capital social surge com grande relevância no estudo comparativo do desenvolvimento entre os mais variados grupos humanos.

Essa discussão não é nova. O notório cientista político Alexis de Tocqueville já apontava a relevância desse conceito para desenvolvimento de relações solidárias.

[...]Quando já não mais existem laços firmes e duradouros a unir os homens, é impossível obter a cooperação de um bom número deles, a não ser que se consiga convencer cada homem cujo auxílio é necessário de que ele estará servindo aos seus próprios interesses unindo voluntariamente seus esforços aos de todos os demais. (TOCQUEVILLE, 1969, p. 517).

As características sociais dessas regiões italianas determinavam que, em certas localidades, existissem muitas sociedades recreativas, culturais e laborais. Nesses lugares, a maioria dos cidadãos acompanhava as notícias comunitárias, envolvia-se nos negócios públicos, confiava que todos procederiam corretamente e de acordo com a lei. As redes sociais e políticas se organizam horizontalmente, e não hierarquicamente. A comunidade valoriza a solidariedade, o engajamento cívico, a cooperação e a honestidade. (PUTNAM, 2002).

No outro pólo, estão as regiões “não cívicas”. Nelas a vida pública se organiza hierarquicamente, com base no clientelismo da relação cidadão-político. Poucos querem tomar parte das deliberações sobre o bem público; a participação política é motivada pela dependência ou ambição pessoal, e não pelo interesse coletivo. A afiliação a associações sociais e culturais é inexpressiva. A corrupção geralmente é considerada a norma. Presos nessa cadeia de círculos viciosos, quase todos se sentem impotentes, explorados e infelizes (PUTNAM, 2002).

Portanto, dado o exemplificado, a cooperação voluntária se concretiza facilmente numa comunidade que tenha herdado um bom estoque de capital social sob a forma de regras de reciprocidade e sistemas de participação cívica. O capital social diz respeito a características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas (PUTNAM, 2002). O exemplo de James S. Coleman (1990) é perfeito para essa compreensão.

Assim como outras formas de capital, o capital social é produtivo, possibilitando a realização de certos objetivos que seriam inalcançáveis se ele não existisse [...]. Por exemplo, um grupo cujos membros demonstrem confiabilidade e que depositem ampla confiança uns nos outros é capaz de realizar muito mais do que outro grupo que careça de confiabilidade e confiança [...]. Numa comunidade rural [...] onde o agricultor ajuda o outro a enfiar o seu feno e onde os implementos agrícolas são reciprocamente emprestados, o capital social permite a cada agricultor realizar o seu trabalho com menos capital físico sob a forma de utensílios e equipamento (COLEMAN, 1990, p. 302, 304, 307.).

Importante ressaltar, também, que outras formas de capital social, como as normas e as cadeias de relações sociais, multiplicam-se com o uso, e minguam com o desuso (COLEMAN, 1990). Por outro lado, cabe esperar que a criação e a dilapidação do capital social se caracterizem por círculos virtuosos e círculos viciosos. Para Coleman (1988), o capital social é definido como uma variedade de entidades que contêm relações sociais e congregam capitais materiais e humanos. A confiança promove a cooperação. Quanto mais elevado for o nível de confiança em uma comunidade, maior será a probabilidade de haver

cooperação. E a própria cooperação gera confiança. Por outro lado, quando não há exemplos anteriores de colaboração cívica bem-sucedida, torna-se difícil superar as barreiras de desconfiança e oportunismo (PUTNAM, 2002).

De acordo com Mark Granovetter (1985), a confiança é incentivada, e a má conduta desestimulada quando os acordos estão “inseridos” em uma estrutura mais ampla de relações pessoais e intercâmbios sociais. Os sistemas de participação cívica, assim como as associações recreativas, culturais e laborais, os partidos políticos e similares, representam uma intensa rede de interação horizontal. O autor Keith Griffin (1997) assim sintetiza o potencial e a importância do capital social:

[...] It is widely agreed that people should participate in the decisions that affect their lives and that local participation in public affairs is one aspect of the goal of human development. Participation, however, also has instrumental value. Participation implies co-operation and a willingness to make sacrifices to achieve commonly agreed objectives. Co-operation and sacrifice help promote growth. For example, the sacrifice of present consumption (savings) raises the level of investment and rate of growth, and individuals may be more willing to make this sacrifice if they know that others are co-operating by doing likewise. In addition, there is an informational dimension to participation. That is, the active involvement of the people in local decision-making can help to improve the quality of decisions. Participatory institutions can help to identify local projects with high rates of return, they can help to anticipate problems before they arise, they can help devise solutions to problems and they can help to decide how best to implement projects and programs. (GRIFFIN, 1997, p. 6).

Os sistemas de participação cívica são uma forma essencial de capital social: quanto mais desenvolvidos forem esses sistemas em uma comunidade, maior será a probabilidade de que seus cidadãos sejam capazes de cooperar em benefício mútuo. Eles aumentam os custos potenciais para o transgressor em qualquer transação individual, promovem sólidas regras de reciprocidade, facilitam a comunicação e melhoram o fluxo de informações sobre a confiabilidade dos indivíduos, e corporificam o êxito alcançado em colaborações anteriores, assim criando um modelo culturalmente definido para futuras colaborações (PUTNAM, 2002).

Diante do exposto, duas situações de equilíbrio são possíveis: uma em que as relações são verticais, clientelistas, inexistem sociedades civis e a desconfiança é generalizada, e outra em que as relações são horizontais, e há eficiência administrativa, múltiplas organizações civis e cooperação mútua.

O contrato social que sustenta essa colaboração na comunidade cívica não é de cunho legal, e sim moral. A sanção para quem transgrida não é penal, mas sim a exclusão da rede de solidariedade e cooperação. Para a estabilidade política, para a boa governança e mesmo para

o desenvolvimento econômico, o capital social pode ser mais importante até que o capital físico ou humano. Criar capital social não será fácil, mas é fundamental para fazer a democracia funcionar (PUTNAM, 2002).

Um aspecto não abordado por Putnam (2002) nem por Coleman (1988; 1990) é que essas estruturas sociais podem avançar assim como restringir os objetivos pessoais, ou até redefinir tais objetivos (PORTES; SENSENBRENNER, 1993 apud GRANOVETTER; SEWDBERG, 2001). Para Portes e Sensenbrenner (1993 apud GRANOVETTER; SEWDBERG, 2001), o capital social é a expectativa de ação dentro de uma coletividade que afeta os objetivos econômicos e a forma de atingi-los de seus membros, mesmo que essa expectativa não seja orientada para a esfera econômica, diferentemente da de Coleman, que enfatiza as estruturas como facilitadoras da busca individual racional.

O capital social é originado por quatro aspectos distintos. A primeira fonte, do valor incorporado, derivado do pensamento de Durkheim e Weber, enfatiza o caráter moral das transações econômicas, que são guiadas por valores imperativos aprendidos no processo de socialização. A segunda fonte surge da reciprocidade das transações baseadas em boas ações anteriores a terceiros, sustentadas na reciprocidade. A diferença do comportamento regular de mercado é que as transações não são centradas em dinheiro ou mercadorias, mas sim em intangíveis sociais (PORTES; SENSENBRENNER apud GRANOVETTER; SEWDBERG, 2001).

A “solidariedade interessada”, terceira fonte de capital social, foca-se em circunstâncias que geram o nascimento de um comportamento orientado para o grupo diferente de qualquer valor anteriormente incorporado. Se suficientemente forte, pode levar a normas de suporte mútuo, possivelmente apropriáveis pelos indivíduos como um recurso para alcançar seus objetivos pessoais. O exemplo clássico na literatura é da análise de Marx acerca do surgimento de uma consciência do proletariado e da transformação desses trabalhadores em uma classe em si (PORTES; SENSENBRENNER apud GRANOVETTER; SEWDBERG, 2001).

Por fim, a “confiança coercitiva”, quarta fonte de capital social, é gerada por indivíduos membros se comportando de acordo com as expectativas do grupo. Entretanto, a motivação nesse caso não são valores ou convicções, mas a antecipação de utilidade associada com uma boa imagem na coletividade em particular. Assim como na troca recíproca, a orientação predominante é a utilidade, com exceção de que o comportamento do ator não é orientado para um particular, e sim para uma rede de relações sociais de uma comunidade inteira (PORTES; SENSENBRENNER apud GRANOVETTER; SEWDBERG 2001).

3.2 CAPITAL HUMANO

Recentemente, Gary Becker, entre outros, identificou um tipo de capital, o *capital humano*, que surge do reconhecimento de que habilidades e experiências incorporadas nas pessoas também representam um estoque de capital tão importante quanto o capital físico presente na produção de resultado econômico. Escolaridade, curso de computação, gastos com saúde e palestras são capital também, no sentido de que aumentam a saúde de alguém, sua renda ou a sua apreciação pela literatura. Entretanto, eles produzem capital humano, e não financeiro ou físico, porque não se pode separar a pessoa do seu conhecimento, de suas habilidades, da saúde ou de valores da mesma maneira que se movimentam ativos financeiros e físicos enquanto o dono continua vivo (BECKER, 1993).

A análise do capital humano parte do pressuposto de que a escolaridade aumenta o salário futuro e a produtividade, principalmente por proporcionar conhecimento, habilidades e um modo de analisar problemas. Uma visão alternativa, entretanto, nega que a escolaridade faça muito para aumentar a produtividade; e, em vez disso, aponta para o “credencialismo”, ou seja, diplomas e educação informam sobre habilidades subentendidas como persistência e outras características valiosas das pessoas (BECKER, 1993). Mostrar como a análise de investimentos em capital humano auxilia no entendimento de uma variada série de comportamentos não apenas no mundo ocidental, mas também em países em desenvolvimento e países com enormes diferenças culturais.

Outro aspecto fundamental para qualquer discussão relacionada ao capital humano é que se deve levar em conta a influência das famílias no conhecimento, nas habilidades, nos valores e hábitos de seus filhos. Segundo Becker (1993), diferenças entre crianças aumentam ao longo do tempo com a idade e escolaridade porque crianças aprendem mais facilmente quando são melhor preparadas.

Gary Becker (1993, p. 23) também aponta que: *“It should come as no surprise that children from ethnic groups with small families and large investments in human capital typically rise faster and further in the United States’ income-occupation hierarchy than do children from other groups”*. Ou seja, esses grupos acabam gastando muito mais em cada criança e têm menos filhos, assim como prevê a teoria do capital humano. O caso do Taiwan, apontado por Becker (1993), comprova que acontece algo semelhante em outras culturas quando elas experimentam um rápido crescimento econômico: *“Taiwan’s birth rate was cut in half from 1960 to 1975, while the fraction of high school graduates doubled after Taiwan took off in the 1960s towards its remarkable economic growth”* (BECKER, 1993, p.23).

Pode-se perceber que todos os países que lograram crescimento persistente de renda também realizaram um grande aumento em educação e treinamento da sua força laboral. Primeiro, o ensino fundamental se tornou universal; depois, o ensino médio se expande rapidamente; e finalmente crianças provenientes de famílias de renda média e pobres começam a frequentar a universidade.

Edward Denison (1985), em relevante estudo sobre o capital humano nos Estados Unidos, demonstra que o aumento na escolaridade do trabalhador médio entre 1929 e 1982 explica ao redor de um quarto do aumento de renda *per capita* durante esse período. Entretanto, cabe ressaltar que esse índice se deve ao fato de o autor não conseguir medir o efeito na renda de reduções no tempo gasto com serviços de saúde, treinamentos realizados no ambiente de trabalho e outros tipos de capital humano. Na verdade, o impacto do capital humano sobre o aumento de renda *per capita* poderia ser ainda mais expressivo.

Algumas crianças possuem vantagens em relação a outras, por nascerem em famílias com mais meios, maior ênfase em aprendizagem na infância, e outras preferências culturais e genéticas. Tanto a biologia quanto a cultura são transmitidas dos pais para os filhos, um no próprio DNA e outro na cultura familiar. Pais não somente passam suas preferências para a prole, como também influenciam os ganhos como adultos de seus filhos através dos seus gastos em habilidades, saúde, aprendizagem, motivação, “credenciais”, entre outras. Partindo do pressuposto de que a renda salarial é praticamente a única fonte de renda para a maioria das pessoas, os pais influenciam no bem-estar econômico de seus filhos primordialmente por meio da ação sobre seus ganhos potenciais futuros (BECKER, 1993).

Por fim, é extremamente importante ressaltar a observação de Becker (1993) a respeito do retorno do investimento em capital humano e os possíveis estados de equilíbrio.

[...]Crucial to our analysis is the assumption that rates of return on investments in human capital rise rather than decline as the stock of human capital increases, at least until the stock becomes large. The reason is that education and other sectors that produce human capital use educated and other skilled inputs more intensively than sectors that produce consumption goods and physical capital. This leads to multiple steady states: an undeveloped steady state with little human capital and low rates of return in investments in human capital, and a developed steady state with much higher rates of return and a large and perhaps growing stock of human capital.(BECKER, 1993, p. 324).

3.3 CAPITAL CULTURAL

Embora o termo “cultura” possa ter uma conotação ampla para descrever o desenvolvimento espiritual, intelectual e artístico de uma sociedade, no sentido aplicado à antropologia ou sociologia descreve uma série de atitudes, crenças, moral, costumes, valores e práticas que são comuns ou compartilhados por qualquer grupo (THROSBY, 2001).

As características que definem o grupo podem ser estabelecidas na forma de símbolos, sinais, textos, língua, artefatos, tradição oral e escrita, dentre outros. Essa interpretação de cultura torna-se especialmente útil no intuito de examinar o papel exercido por fatores culturais na performance econômica, e a relação entre cultura e desenvolvimento econômico (THROSBY, 2001).

Capital cultural, em um senso econômico, proporciona os meios de representar a cultura articulada como estoque de capital durável e fonte de benefícios para indivíduos e grupos, manifestada de formas tangíveis e intangíveis. Articula, dentro de si, tanto valores culturais quanto econômicos, enquanto o capital “ordinário” proporciona apenas valor econômico. Pode-se definir capital cultural como um ativo que incorpora, armazena ou proporciona valor cultural, além de qualquer valor econômico que ele possa possuir. Segundo Throsby (2001), ele existe de duas maneiras distintas:

[...] First, it may be tangible, occurring in the form of buildings, locations, sites, precincts, artworks.[...] Such capital may have much the same outward characteristics as physical or human made capital: like physical capital, it is created by human activity, lasts for a period of time, can decay if not maintained, gives rise to a flow of services over time, can increase through investment of current resources in its manufacture, can generally be bought and sold and has a financial value that could be measured.

Secondly, cultural capital may be intangible, occurring as intellectual capital in the form of ideas, practices, beliefs and values which are shared by a group. [...] The stock of intellectual capital thus defined can decay through neglect or can increase through new investment. It, too, gives rise to a flow of services over time. Both the maintenance of existing intellectual capital and the creation of new capital of this type requires resources. (THROSBY, 2001, p. 46).

A visão da cultura como capital permite considerações de longo prazo quanto à dinâmica, evolução, perpetuação e transferência intergeracional, além de aspectos como demanda, oferta, produção e consumo. Portanto, o capital cultural existe como fonte de bens culturais e serviços que oferecem benefícios agora e no futuro para indivíduos e sociedade (THROSBY, 2001).

O capital cultural, segundo Throsby (2001), afeta a performance econômica de um grupo de três maneiras. Pode alterar a eficiência pela promoção de valores comuns ao grupo

que condiciona a maneira como os membros realizam o processo econômico de produção. Pela equidade no caso de uma sociedade, pode condicionar a alocação de recursos por um grupo de acordo com uma obrigação moral coletiva de prover para futuras gerações de modo a alcançar resultados equitativos para seus descendentes. E pode influenciar ou determinar os objetivos sociais e econômicos que quaisquer grupos desejem perseguir (THROSBY, 2001, p.63)

Nos últimos anos, um interesse considerável vem sendo dado para a noção de que, longe de ser algo periférico para o desenvolvimento econômico, a cultura possui de fato um papel central e indissociável no processo de desenvolvimento. Proporciona tanto o contexto em que o progresso econômico ocorre, quanto o próprio objeto do desenvolvimento quando analisado pela ótica das necessidades dos indivíduos.

3.4 DESENVOLVIMENTO COMO LIBERDADE

Um dos mais ilustres economistas do século XXI destacou-se por defender uma visão alternativa para o grande objetivo contemporâneo, o desenvolvimento. Assuntos como o meio ambiente e distribuição de renda acabam necessariamente passando pela ótica do desenvolvimento econômico. O economista Amartya Sen elaborou um conceito de desenvolvimento como a liberdade de escolha. Ou seja, o desenvolvimento deixa de ser medido de maneira pecuniária apenas, e passa a ser visto como a gama de possibilidades que as pessoas podem trilhar na sua vida para obter uma vida digna.

Seres humanos são agentes, beneficiários e julgadores do progresso, mas são também – direta ou indiretamente – o bem primário de toda produção (SEN, 1990 apud FUKUDA-PARR, 2003). Esse papel duplo dos seres humanos proporciona um amplo espaço para confusão entre fins e meios no planejamento e realização de políticas, em que a produção e a prosperidade são consideradas a essência do progresso, tratando as pessoas como meios sobre os quais o progresso acontece, em vez de ver a vida das pessoas como o objeto máximo de preocupação, e a prosperidade como um meio para a vida dessas pessoas (SEN, 1990 apud FUKUDA-PARR, 2003).

Uma noção de desenvolvimento econômico centrada nas *commodities*, nos bens, sai de cena em prol de uma estratégia de desenvolvimento humano focado nas pessoas. O objetivo do desenvolvimento humano é expandir a possibilidade de as pessoas terem as vidas que assim desejarem (GRANOVETTER; SEWDBERG, 2001). O argumento de Sen é resumido por Keith Griffin (1996) na sugestão de que o foco deveria ser melhorar:

[...]the ability of people to lead a long life, to enjoy good health, to have access to the world's stock of knowledge and information, to participate in the cultural life of their community, to have sufficient income to buy food, clothing and shelter, to participate in the decisions that directly affect their lives and their community, and so on. These are the things that matter – increasing the capabilities of people – and the enhancement of capabilities, not the enlargement of domestic (or material) product, should be the objective of development policy. (GRIFFIN, 1996, p. 233).

O problema da análise com foco nos bens não reside no fato de ele ser tipicamente tido como objetivo maior do planejamento político. Isto, por si só, não é descabido. O problema, primeiramente, é que a prosperidade econômica é um dos meios de melhorar a vida das pessoas – sendo problemático tratar um meio como fim em si; em segundo lugar, mesmo como meio, simplesmente aumentar a renda média pode ser ineficiente na busca de fins verdadeiramente significativos (SEN, 1990). Um país pode ser consideravelmente rico em termos econômicos (renda *per capita*, por exemplo) e, ainda assim, pobre em termos de qualidade de vida alcançada. Países produtores de petróleo do Golfo Pérsico são bons exemplos nesse sentido (GRIFFIN, 1997).

O argumento aristotélico de ver a qualidade de vida em termos de atividades relevantes, e a capacidade e habilidade de realizar essas atividades possui uma ampla e importante aplicação (SEN, 1990). Já para Marx um importante aspecto de seu programa de reformulação da economia política é a percepção do sucesso da vida humana em termos de satisfação das necessidades das atividades humanas. Nas palavras de Marx:

It will be seen how in place of the wealth and poverty of political economy come the rich human being and rich human need. The rich human being is simultaneously the human being in need of a totality of human life-activities—the man in whom his own realization exists as an inner necessity, as need (MARX, 1844 apud SEN, 1990).

De acordo com a visão de “*capability*” de Sen – aqui traduzida como capacidade e habilidade –, a vida humana é como uma série de realizações e ações, sendo a constatação de mudança social em termos do enriquecimento da vida humana resultado disso (SEN, 1990). A “*capability*” de alguém é uma noção derivada da reflexão das liberdades pessoais de escolha entre diferentes maneiras de viver. Essa maneira de pensamento pode ser contrastada com a visão de desenvolvimento via *commodities*, mas também com a do desenvolvimento via utilidade. A corrente utilitarista acredita que o valor é definido em termos pessoais e mentais, tais como prazer, felicidade e satisfação. A crítica ao utilitarismo reside no ponto em que uma pessoa que possui uma privação séria – seja de informação, alimento ou saúde – dificilmente consegue ter uma visão abrangente das oportunidades do mundo, podendo se dizer feliz dentro de sua própria limitação por desconhecimento da sua real privação (SEN, 1990).

Pode-se argumentar que a abordagem da capacidade e habilidade proporciona melhor compreensão das liberdades usufruídas, de fato, pelos mais diferentes povos do que o olhar restritivo da posse de bens primários (SEN, 1990). Bens primários são meios para liberdade, enquanto capacidade e habilidade são expressões da própria liberdade.

A noção de conquistas e vantagens de membros da sociedade é parte central da análise do desenvolvimento. Segundo Amartya Sen:

[...] The focus on human achievement and freedom, and on the need for reflective – rather than mechanical – evaluation, is an adaptation of an old tradition that can be fruitfully used in providing a conceptual basis for analyzing the tasks of human development in the contemporary world. The foundational importance of human capabilities provides a firm basis for evaluating living standards and the quality of life, and also points to a general format in terms of which problems of efficiency and equality can both be discussed. (SEN, 1990, p. 54).

O autor aponta a necessidade de ver o desenvolvimento como a combinação de distintos processos, em vez de a expansão de uma aparente homogênea magnitude, como a renda real ou a utilidade. As coisas que as pessoas valorizam fazer ou ser podem ser extremamente diversas, e a valoração das *capabilities* variam de acordo com liberdades elementares, como ser livre da fome ou doença, até questões complexas, como conseguir respeito próprio ou participação social (SEN, 1990).

4 EXPERIÊNCIAS SOCIAIS E POLÍTICAS ATRAVÉS DAS NOVAS TEORIAS

Ainda na alvorada do século XXI, o desenvolvimento permanece como o grande objetivo da economia (BRUE, 2006). Mesmo com a relativa modernidade dos conceitos de capital social, humano, cultural e do desenvolvimento como liberdade, diversos autores abordaram a pertinência teórica do capital social com base nos valores culturais de uma sociedade, bem como as suas relações sociais na condução do processo de desenvolvimento em diversas teses, artigos e livros sobre a miríade de povos, culturas, etnias, religiões e nações (GRANOVETTER; SEWDBERG, 2001). Nesse contexto, algumas políticas também podem ser inspiradas em resultados apontados por esses autores, ou em políticas aplicadas em outras localidades, que tenham obtido algum resultado.

No âmbito do capital humano, esta tese aborda a influência que alguns grupos étnicos exercem no seu meio de maneira às vezes não intencional. Em outros casos, arranjos institucionais permitem um aumento substancial de capital humano ou alguma política pública ou não que mude a quantidade de capital humano das pessoas, seja em termos cognitivos ou de saúde (CARNEIRO; HECKMAN apud FRIEDMAN, 2005).

Sob a ótica do capital cultural, é possível apontar também algumas características que fomentam o desenvolvimento das pessoas, ou que contribuem decisivamente para o seu resultado econômico (THROSBY, 2015). A própria cultura de alguns grupos sociais, que os faz ter condutas econômicas diversas, torna relevante um levantamento de exemplos e características replicáveis de maneira mais ampla.

Das três formas de capital supracitadas, talvez a de mais fácil comprovação, quanto ao seu efeito sobre o produto econômico das pessoas, seja o capital social. Diversos autores abordaram extensivamente o assunto, desde Alexis de Tocqueville a Robert Putnam. Por outro lado, a depender da forma como é abordado, podem-se tirar conclusões e práticas potencialmente diferentes das tradicionalmente percebidas por esses autores (GRANOVETTER; SEWDBERG, 2001).

O entendimento do desenvolvimento como aumento das *capabilities* das pessoas é, ao mesmo tempo, a medida mais desafiadora e mais simples de ser trazida na literatura e na gama de exemplos nas mais diferentes sociedades e culturas. Erradicar a fome de um determinado lugar é um exemplo de melhora na função das crianças desse lugar: em vez de se preocuparem com o próximo prato de comida, elas podem estudar. Entretanto, isso já é algo amplo e difundido, inclusive em outras formas de ver o desenvolvimento. Nos exemplos em tela, busca-se por aumentos de capacidades e habilidades dentro de um contexto mais amplo

de grupo étnico, religioso ou nacional que possua alguma forma de rede social para proporcionar esses resultados.

Entretanto, é difícil diferenciar e encaixar em um aspecto apenas de capital esse tipo de características e exemplos em contextos étnicos, nacionais e religiosos. Portanto, para aprofundar a discussão serão utilizados alguns exemplos e políticas derivadas de ampla literatura e alocados de maneira mais apropriada, segundo o critério autoral, pela lente que proporcione a melhor compreensão do fenômeno.

4.1 EXPERIÊNCIAS SOB A ÓTICA DO CAPITAL SOCIAL

Provavelmente, o capital social é o mais fácil de ser diferenciado entre as regiões e percebido socialmente. Ou a pessoa participa de determinado clube, ou não; ou é cidadã daquele país ou deste, ou não; ou fala determinado idioma, ou não. Evidentemente, o capital social não se encerra nesse enunciado; trata-se de participar de uma rede social, ter acesso a uma instituição, ter algumas características, moldar e ser moldado de acordo com uma teia de relações pessoais, sejam elas étnicas, religiosas ou nacionais.

Inúmeras comunidades de imigrantes acabaram se diferenciando e criando redes de socialização das mais diversas formas. O caso particular dos dominicanos em Nova Iorque apresenta algumas características peculiares. Até recentemente, essa comunidade de imigrantes era caracterizada por ser composta por um gueto da classe operária composto majoritariamente de pessoas ilegais trabalhando por salários baixíssimos em lojas semiformais e em serviços como limpeza urbana e cozinha de restaurantes (PORTES; GANZO, 1991). No entanto, com base em um estudo do U.S. Congressional Commission for the Study of Immigration, os autores Alejandro Portes e Luis Guarnizo (1991) contradisseram tal descrição, apontando para o aparecimento de um enclave de “empreendedorismo de compadres” entre os imigrantes dominicanos.

Nova Iorque abriga diversas agências financeiras dominicanas formalmente registradas (conhecidas como *financieras*); mas, além dessas, existe uma rede informal de operações de crédito com pouca ou nenhuma documentação (PORTES; SENSENBRENNER apud GRANOVETTER; SEWDBERG, 2001). O dinheiro para esse crédito vem do tráfico de drogas, mas também vem de firmas étnicas estabelecidas e de trabalhadores que recebem juros mais altos nessas redes financeiras étnicas do que no sistema bancário formal da cidade. Essas fontes são reforçadas por capitais provenientes da própria República Dominicana. O dinheiro circula nas redes sociais dentro da comunidade, e encontra-se disponível para

empreendedores por que os recipientes dos valores são esperados adimplir com as suas obrigações na totalidade. Essa expectativa é baseada na reputação social da pessoa, e na rápida retribuição contra aqueles que ficam inadimplentes. Tais retribuições podem incluir maneiras coercitivas; porém, mais frequentemente se restringem ao ostracismo do círculo de negócios étnico (PORTES; SENSENBRENNER apud GRANOVETTER; SEWDBERG, 2001).

A pesquisadora Shelly Tenenbaum (1993) também abordou esse tipo de organização financeira em um contexto de uma minoria étnica imigrante. Para conceituação desse tipo de instituição no contexto judaico, cabe ressaltar as *free loan associations* e as *remedial loan societies*. Essas instituições, várias existentes até hoje e características de comunidades em locais como Estados Unidos, Canadá, Argentina e até Brasil, são organizações que emprestam dinheiro sem juros (ou com juros baixíssimos) para que as pessoas da comunidade possam ter acesso a recursos com vistas a abrir negócios, facilitar a adaptação cultural e econômica dos judeus europeus imigrantes, e reforçar as relações culturais e sociais dessas comunidades.

Milhares dessas instituições funcionaram de Seattle a Nova Iorque, Toronto a Buenos Aires financiando o nascimento de diversas empresas, o ensino superior de pessoas carentes, serviços de saúde para os necessitados e até custos de reassentamento de imigrantes (TENENBAUM, 1993). Atualmente, muitas dessas instituições auxiliam os milhares de judeus argentinos que imigraram para os Estados Unidos após as sucessivas crises financeiras do país no final do século XX (LIWERANT, 2009). Importante ressaltar que essas instituições não beneficiavam apenas a população judaica, mas também lançavam as bases para pequenos e grandes negócios que beneficiavam a economia como um todo. Entre 1917 e 1937, mais de 36 mil empréstimos foram feitos apenas em Boston por uma única *free loan society*, enquanto entre 1892 e 1940 praticamente 33 milhões de dólares estado-unidenses foram feitos mais de 671 mil empréstimos por uma instituição nova iorquina (TENENBAUM, 1993).

No Brasil, a cooperativa de crédito popular do Bom Retiro foi uma instituição financeira que atingiu boa notoriedade, pois no ano de 1967 já havia alcançado o extraordinário número de 10.000 cotistas (MACEDO, 2006). Entretanto, no Brasil, esse tipo de empréstimos de cunho fortemente social para imigrantes e financiamento estudantil sempre ficou a cargo das sinagogas e instituições de ajuda mútua (RATTNER, 1972). Os recursos para esse tipo de empréstimo social eram provenientes de doações da comunidade (TENENBAUM, 1993).

Evidentemente, existem vários exemplos de organizações de créditos nos mais diversos contextos de comunidades culturais – chinesa, coreana, jamaicana, japonesa, dominicana ou cubana –, com empréstimos, sem garantia, baseados exclusivamente no caráter e na reputação do solicitante do empréstimo (*character loans*) e no poder coercitivo de retirá-lo daquela rede social em caso de inadimplemento (TENENBAUM, 1993; PORTES; SENSENBRENNER apud GRANOVETTER; SEWDBERG, 2001). A autora Shelly Tenenbaum (1993) também argumenta que, diferentemente da maioria desse tipo de organização financeira, as judaicas tinham um caráter altamente filantrópico, sendo uma de suas funções mais importantes proporcionar dinheiro para empréstimos a estudantes universitários.

Fato não muito abordado na literatura judaica argentina é o episódio dos judeus que participavam do tráfico de mulheres escravas sexuais judias imigrantes, particularmente da Romênia e Rússia entre 1918 e 1930. Essas atividades, ao mesmo tempo em que feriam a reputação da comunidade judaica, fizeram-na sentir uma espécie de responsabilidade coletiva. Assim, houve um bloqueio de que esses participantes do tráfico de mulheres entrassem em qualquer instituição judaica argentina, apesar de seu poder econômico. Esse “ostracismo” forçado fez com que eles tivessem de criar sua própria instituição, pois sequer podiam enterrar seus mortos nos cemitérios judaicos. Ao final, esse boicote teve sucesso, e esse grupo e sua instituição (*Zvi Migdal*) deixaram de existir no ano de 1930 (MIRELMAN, 1990).

Assim como nesse exemplo argentino, muitas vezes a rede institucional religiosa funciona como uma organização de cuidado social e repreensão de condutas ilícitas e imorais. No estudo sobre as características étnicas-religiosas que influenciam o empreendedorismo, Ana Carolina Martes e Carlos Rodriguez argumentam que “tanto as igrejas católicas como as protestantes oferecem à comunidade brasileira em Boston uma mistura de serviços religiosos e de assistência social”.

Entretanto, mesmo que ambas ofereçam as mesmas redes sociais, ações assistenciais e mensagem religiosa para as suas respectivas comunidades, existe uma diferença importante na estrutura organizacional das igrejas protestantes, especialmente das denominações evangélicas, em relação à estrutura das igrejas católicas. O ato de fundação ou criação de uma igreja evangélica já é de certo modo algo mais simples, rápido e de natureza mais empreendedora, do que a de uma igreja católica (MARTES; RODRIGUEZ, 2004). No caso das igrejas protestantes, toda comunidade pode ter a sua própria casa de oração, todo pastor pode estabelecer a sua nova congregação, e qualquer desentendimento entre os membros de determinada comunidade pode levar à fundação de uma nova igreja. Em se tratando de uma

igreja católica, é necessária a autorização do bispo local ou até de uma ordem religiosa. Segundo Fukuyama (2001), sem entrar no mérito de aspectos do conteúdo da mensagem religiosa e de fé de cada grupo, essa questão essencialmente organizacional ou burocrática é capaz de fornecer parte da explicação para o crescimento exponencial na América Latina, em décadas recentes, das denominações protestantes não tradicionais.

No caso das congregações protestantes nos Estados Unidos, é importante ressaltar que elas são obrigadas a buscar suas fontes de financiamento junto à própria comunidade em que se encontram estabelecidas, já que praticamente não podem contar com a coordenação central no Brasil para mandar-lhes recursos. Quando comparado ao conhecido alto grau de centralização da Igreja Católica, até mesmo em matéria de recursos financeiros, percebe-se nítida vantagem nas igrejas protestantes, em termos de flexibilidade e rapidez de resposta às demandas de suas comunidades. Outra evidência não menos importante é a da possível natureza, em si própria mais empreendedora, do papel dos pastores protestantes, que exige deles habilidades comparáveis àqueles que iniciam seus próprios negócios (MARTES; RODRIGUEZ, 2004).

4.2 APLICAÇÕES ATRAVÉS DA ÓTICA DO CAPITAL HUMANO

Sendo as pessoas o foco e o objeto do desenvolvimento, o capital humano é essencial. As redes sociais, a cultura de estudo ou a habilidade de se desenvolver como pessoa de nada servem sem pessoas capazes. Portanto, é essencial focar nas pessoas e em maneiras de desenvolvê-las de maneira eficaz para obterem-se resultados socioeconômicos mais significativos.

No trabalho “*Human Capital Policy*”, Pedro Carneiro e James J. Heckman (apud FRIEDMAN, 2005) apontam que programas de *mentoring* e motivacionais orientados a crianças em desvantagem social e econômica alcançam alta efetividade. O grande ganho da ênfase educacional nos primeiros anos escolares de uma criança vem do aumento produzido em suas habilidades não cognitivas e na sua motivação. Entretanto, cabe ressaltar que o quociente de inteligência (QI) de uma criança já está bastante estabelecido aos oito anos de idade, enquanto a motivação e a autodisciplina estão ainda em formação em idades mais avançadas; dessa forma, programas e instituições sociais voltadas à juventude podem obter resultados significativos (CARNEIRO; HECKMAN apud FRIEDMAN, 2005).

Assim como os programas de intervenção na primeira infância têm alto retorno pelo aumento de habilidades sociais e pela motivação que incorporam nas crianças juntamente com

a melhora no ambiente familiar, os programas de intervenção durante a adolescência funcionam por razões muito similares (CARNEIRO; HECKMAN apud FRIEDMAN, 2005). Um programa da Filadélfia, nos Estados Unidos, mostrou um impacto amplamente positivo em questões sociais e acadêmicas para as crianças e adolescentes que dele participaram (TIERNEY; GROSSMAN, 1995). Adultos voluntários, sem qualquer vínculo com crianças e jovens de casas monoparentais, tinham um papel de promover o desenvolvimento pessoal do jovem, e talvez exercer alguns papéis de pai adotivo. Não havia o intuito de melhorar uma deficiência particular do aluno ou de alcançar algum objetivo específico de ganho educacional; um papel amplo, de suporte era o previsto para o mentor. Em um estudo aleatório, Tierney e Grossman (2005) descobriram que, dezoito meses após terem sido designados para um mentor, os jovens participantes eram menos propensos a iniciar o uso de drogas e álcool, bater em alguém, faltar à aula ou mentir para os pais; atingiam médias escolares mais altas, sentiam-se competentes para realizar seus trabalhos escolares e passaram a manter um melhor relacionamento com seus pais.

A maior efetividade das escolas católicas nos Estados Unidos tem seu sucesso atribuído, faz algum tempo, por produzir alunos motivados e com autodisciplina. Por outro lado, quando comparado com as escolas públicas, o seu menor sucesso em comunidades mais carentes tem como fonte apontada a queda na disciplina (COLEMAN; HOFFNER, 1983).

O autor Gerald Sorin (1990) trouxe um exemplo de jovens de uma comunidade de classe média baixa que conseguiram se unir em uma organização informal de apoio mútuo. Jovens judeus do bairro de Brownsville, no Brooklyn, descontentes com a decisão do conselho de educação de fechar o centro recreativo depois da escola, assinaram uma petição e conseguiram espaços de lazer abertos. Através dessa experiência, juntou-se um grupo de jovens que, com sentimento de responsabilidade social, administrava esses locais e para os jovens do bairro de várias idades. Eles ajudavam o departamento de polícia na reeducação e ressocialização de menores infratores, organizavam colônia de férias e arrecadavam dinheiro para que os jovens mais carentes pudessem ir também. O grupo é apontado como um dos grandes responsáveis por limitar a criminalidade e outras patologias sociais no bairro. Relevante também é o fato de os membros do Brownsville Boys Club terem terminado a universidade em um percentual muito acima da média da cidade, sendo que boa parte deles cursou faculdades de “auxílio social” (SORIN, 1990).

No contexto estado-unidense de educação universitária majoritariamente privada, se os estudantes tivessem de depender apenas dos seus próprios recursos para financiar os seus custos educacionais, sem dúvida o nível de realização acadêmica na sociedade declinaria

(CARNEIRO; HECKMAN apud FRIEDMAN, 2005). Como os subsídios não cobrem todos os custos de matrícula e mensalidade, os estudantes muitas vezes vivenciam contextos educacionais difíceis, sendo obrigados a buscar recursos em empréstimos privados, ou no trabalho informal durante a faculdade, ou postergando consumo próprio. Tal disposição afeta desde a escolha da qualidade da faculdade, o conteúdo da experiência acadêmica, a decisão de quando ingressar na universidade e até o tempo de permanência na universidade. O acesso limitado ao mercado de crédito significa que o custo dos recursos é mais alto para crianças de famílias pobres, limitando sua participação nas universidades.

A taxa de solicitação de dinheiro em instituições de empréstimo estudantil focado em famílias de baixa renda é baixa (ORFIELD, 1992). Existem muito mais pessoas elegíveis para tais empréstimos do que pessoas que de fato aplicam para receber os recursos. O autor Kane (1992) aponta que existem custos não monetários altos em requerer empréstimos estudantis, especialmente para pessoas de baixa renda, pela complexidade do processo burocrático. Outra alternativa para explicar essa situação é que, mesmo com subsídio substancial, o retorno da educação universitária para eles ainda é muito baixo em relação à renda que é postergada nesse período para frequentar as aulas (CARNEIRO; HECKMAN apud FRIEDMAN, 2005). A opção de não correr o risco de ter um fluxo de renda futuro incerto também pode reduzir o retorno relativo aos benefícios para se pegar um empréstimo estudantil, ou parar de trabalhar para frequentar uma universidade.

No século XIX, durante o processo de integração dos judeus como cidadãos da França com plenos direitos, a elite comunitária judaica sentiu a necessidade de promover uma “regeneração”, intervindo nas classes judaicas mais pobres a fim de encorajá-las a ocupar profissões mais diversificadas na tentativa de diminuir a desigualdade social. Como alternativa para cumprir esse objetivo, os líderes da comunidade judaica francesa iniciaram uma série de projetos que visavam influenciar a juventude judaica mais pobre a rejeitar uma vida em que tivessem de trabalhar de vendedor ambulante, pedir esmolas e realizar pequenos serviços. A intenção era educá-los a seguir profissões “úteis” (WEISSBACH, 1987).

O pesquisador Lee Weissbach (1987) apontou que esses líderes auxiliavam os jovens carentes a terminarem seus cursos comunitários, monitoravam o progresso dos participantes e providenciavam classes formais para suplementar o treinamento que eles recebiam nas oficinas laborais. Além de subsidiar os aprendizes que eles alocavam, patrocinavam reuniões sociais, pois havia um cuidado especial para premiar as conquistas almejadas, seja no ambiente de trabalho ou em bolsas de estudo. Em determinadas ocasiões, inclusive, essas *sociétés de patronage* providenciavam residência para os jovens a que eles desejavam dar

suporte; e os assistiam, após o final de seu treinamento, com empréstimos para a compra de ferramentas e atividades sociais e educacionais contínuas.

Evidentemente, a *patronage* não eliminou completamente o antagonismo social – a participação de judeus ativamente no movimento trabalhista militante, no final do século XIX, atesta esse fato –, nem erradicou a pobreza. Entretanto, houve um enorme avanço social dos jovens em situação de vulnerabilidade. O percentual de judeus parisienses em pequenos serviços e venda ambulante caiu de 52% em 1809 para algo em torno de 19% em 1872. Justamente quando parecia que os judeus franceses abandonariam tais ocupações, o problema da pobreza no seio da comunidade judaica foi exacerbado novamente com a chegada de uma onda migratória de judeus do leste europeu (WEISSBACH, 1987).

4.3 CONSIDERAÇÃO PELA PERSPECTIVA DO CAPITAL CULTURAL

O capital social é a base do pensamento sobre o qual as instituições são arquitetadas e a compreensão do valor humano acontece. Nesse sentido, no primeiro estudo que relacionou diretamente valores culturais para um resultado econômico, Max Weber (1958) se utilizou da ética e dos valores puritanos para o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico em sistemas capitalistas. Dentre outros aspectos, Weber (1958) considera que, em sua origem, as crenças religiosas protestantes foram obstáculo para que os membros de suas comunidades conseguissem trabalho nos mercados tradicionais. Deste modo, os praticantes destas crenças foram, em muitos casos, forçados ao autoemprego e ao empreendedorismo (MARTES; RODRIGUEZ, 2004).

É importante fazer algumas ponderações acerca do papel proeminente da educação na cultura judaica. As escolas laicas nacionais, que são baseadas em lei, pouco ou nada precisam ser justificadas, tanto pela ótica da frequência (ou seja, o fato de frequentá-la) quanto pela existência em si. Por exemplo, no Brasil a escola fundamental é obrigatória para os filhos dos cidadãos, e existe uma opção pública para todos que assim o desejarem. No entanto, as escolas judaicas não são justificadas por isso, (exceto, talvez, pela questão da qualidade). Não existe coercibilidade por parte do Estado para que as crianças frequentem essas instituições; trata-se de algo eminentemente voluntário colocar o filho nesse ambiente (ACKERMAN, 1977).

A questão da educação das crianças no judaísmo remonta os tempos mais primórdios. Desde o livro Deuteronômio da Torá (velho testamento), a educação é um imperativo divino, repetido diariamente na liturgia religiosa e amplificado por contínuos comentários rabínicos.

Essa é a base fundamental do que se tornou o padrão de educação formal infantil organizada em casas, sinagogas e comunidades, garantindo a transmissão de cultura judaica através de gerações (ACKERMAN, 1977).

O autor Robert Putnam (2002, p. 111), no seu aclamado livro sobre a experiência democrática italiana, na tentativa de encontrar explicações para a diferença cívica entre as regiões do norte e do sul da Itália, afirma que “Numa região cívica, quando dois cidadãos se encontram na rua, provavelmente *ambos* já leram em casa o jornal daquele dia; numa região menos cívica, quando duas pessoas se encontram, provavelmente *nenhuma* delas leu o jornal”. Ou seja, faz parte de uma sociedade mais cívica ter a cultura de se informar sobre as questões de sua comunidade e do mundo.

Dentro das comunidades judaicas, sempre houve forte investimento na alfabetização e na leitura. O próprio fato de existir uma cultura Yiddish (língua dos judeus europeus que misturava elementos do alemão e hebraico), que possibilitava uma comunicação além fronteiras, foi extremamente benéfico para o estabelecimento dessas comunidades judaicas na diáspora (LIWERANT, 2009). Principalmente após 1933, com a ascensão do nazismo na Alemanha, os judeus que chegavam às Américas provinham de origens diversas, de acordo com a sua oportunidade de fuga. Entretanto, a vasta maioria deles falava o Yiddish (SACHAR, 1985).

Concomitantemente ao estabelecimento das comunidades judaicas na América Latina e nos Estados Unidos, jornais, revistas e livros já eram editados nessas novas localidades. Em 1938, eram publicados mais de 38 jornais e periódicos na Argentina apenas em Yiddish, além de haver teatros, bibliotecas, escolas e clubes onde esse idioma era falado (SACHAR, 1985).

Robert Putnam (2002) também aponta, em sua análise acerca do civismo italiano, sobre o valor do voto. Tanto a participação quanto a forma de escolha são diferentes nas regiões mais cívicas e menos cívicas. Enquanto nas regiões mais cívicas o voto é pautado por preferências políticas e de capacidade administrativa, nas regiões menos cívicas é pautado por questões clientelistas e de reciprocidade. Ou seja, a cultura do voto é um diferencial de comunidades mais cívicas e com mais capital cultural.

Em um trabalho sobre o empreendedorismo étnico-religioso entre os brasileiros no nordeste dos Estados Unidos, Ana Martes e Carlos Rodriguez (2004) apontam as diferenças entre as práticas e os valores associados às igrejas católicas e protestantes que servem às comunidades de imigrantes brasileiros em Massachusetts, mostrando que a mensagem das igrejas protestantes e os sistemas a ela associados proporcionam condições mais favoráveis às iniciativas do empreendedorismo étnico.

A corrente protestante transmite uma mensagem de encorajamento ao sucesso econômico pessoal e melhoria das condições materiais, que pode ser considerada fator importante das iniciativas dos empreendedores nas comunidades étnicas (MARTES; RODRIGUEZ, 2004). O sucesso financeiro dos membros de determinada congregação pode representar não somente evidência real dos benefícios da afiliação àquela igreja, mas também um montante maior de doações para manutenção e crescimento da comunidade. Por essa razão, o que é reconhecido como sucesso acumula um sentimento de orgulho, e assume um lugar altamente simbólico e particular, sendo usado intensamente por tais igrejas como material para sua promoção. Como o financiamento das igrejas protestantes depende das contribuições de seus fiéis, há uma relação positiva direta entre a afluência financeira de seus membros e a estabilidade econômica e o crescimento da congregação (MACHADO; MARIZ, 1977). Provavelmente, algumas denominações protestantes brasileiras funcionam na mesma lógica: praticam a teologia da prosperidade, com ênfase no crescimento da renda e da poupança.

Por outro lado, a Igreja Católica utiliza frequentemente uma corrente denominada teologia da libertação (GUTIERREZ, 1973). A teologia da libertação considera, em princípio, que só se pode falar em melhoria das condições materiais, se elas acontecerem para o grupo como um todo. Esse tipo de mensagem é constantemente enfatizado pelos padres e freiras católicas nas igrejas brasileiras de Boston (MARTES; RODRIGUEZ, 2004). A busca de sucesso financeiro individual é abertamente criticada, e a ênfase é na aquisição de consciência política para a posição social subordinada do imigrante brasileiro na sociedade receptora. Por isso, no contexto dos imigrantes brasileiros nos Estados Unidos, a mensagem de busca por trabalho e prosperidade das comunidades protestantes adquire mais ressonância do que a teologia da libertação.

4.4 DESENVOLVIMENTO COMO LIBERDADE

O desenvolvimento social, como forma de aumentar as capacidades e habilidades, deve ser analisado cuidadosamente. Não basta olhar para a deficiência de capacidades das pessoas e não para renda, pois a necessidade de olhar a pobreza e a capacidade de pagamento do beneficiário final de tal serviço público fazem parte da elaboração de políticas e serviços que supram tais carências (SEN, 2015). Por exemplo, quando se quer limitar a provisão de um determinado serviço apenas para aqueles que não têm condições para pagá-lo, é necessária

uma rede mais ampla de informações a respeito da pessoa e/ou uma consciência social que previnam aproveitadores.

Nesse sentido, quando se trata de uma forma de organização mais horizontal, Robert Putnam (2002) descobriu que os líderes são razoavelmente mais honestos no contexto italiano. Nas relações hierárquicas horizontais, existe mais espaço de cooperação e construção participativa do que no modelo vertical de subordinação. Tanto os cidadãos quanto os líderes entendem que a igualdade é congenial; as redes sociais e políticas se organizam horizontalmente, e não verticalmente. A comunidade valoriza a solidariedade, o engajamento cívico, a cooperação e a honestidade. O governo funciona, serve às pessoas corretas, e a sociedade é parceira para cobrar e prover para que haja uma melhora dos seus concidadãos.

Na perspectiva organizacional, as instituições judaicas sempre foram desafiadoras pela falta de hierarquia e estrutura central, ao passo que se estabeleceram em comunidades espalhadas pelas Américas. Cohen e Eisen (apud SARNA, 2004) complementam esse conceito acrescentando que:

Historically, the absence of any central religious authority helps to explain the often noted contentiousness of American Jewish life. No ultimate authority in American Judaism – no rabbi, no court, no lay body – makes religious decisions that are ever broadly accepted as final. (COHEN; EISEN apud SARNA, 2004, p. 386).

A forma como a vida comunitária judaica foi-se estabelecendo nas Américas fez com que houvesse uma organização horizontal, sem qualquer autoridade central religiosa amplamente reconhecida por todos. Judit Liwerant (2009) destaca que a construção das comunidades judaicas na América Latina, assim como nos Estados Unidos, deu-se sem qualquer legitimação nacional ou apoio monetário.

Talvez, devido à falta de uma autoridade centralizada, exista uma grande quantidade de inovação e transformação ocorrendo no nível comunitário institucional mais baixo. Em um estudo, os pesquisadores Steven Cohen e Ari Kelman (2001) apontam que há uma estrutura comunitária inovadora na vida das congregações, gerando conhecimento na área social e cultural – ativismo de justiça social, filantropia, música, filmes, e entre outros segmentos –, especialmente entre os membros com menos de 35 anos de idade. Além desses, Jack Wertheimer e Steven Cohen (2006) adicionam à lista grupos de rezas localizados sem instituições formais (*minyanim*), espaços sociais, organizações ambientais e outros esforços de voluntariado.

Portanto, em um nível comunitário, as instituições judaicas, dos Estados Unidos principalmente, refletem a diversidade de interesses individuais que existem na comunidade

permitindo múltiplos caminhos para identificação e desenvolvimento individual engajado com o restante da população estado-unidense. Reconhecer o pluralismo, em vez de lutar contra ele, permite à comunidade florescer, mesmo com certo receio de que algumas instituições estejam promovendo maior diversidade às custas de uma parcela significativa do povo judeu (HARTMAN apud REBHUN, 2014).

Jean Drèze e Amartya Sen (1989) apontam para o fato de não haver pessoas famintas em países democráticos com imprensa livre. Segundo os autores, quando há responsabilização dos governantes pelos mal-feitos publicados pela mídia, seu trabalho tende a ser melhor (GRIFFIN, 1997). A respeito de liberdade, democracia e direitos humanos podem ter valor instrumental não apenas para evitar catástrofes como a desnutrição, como também para promover as boas coisas da vida. As articulações verticais também são menos úteis do que as horizontais na solução de dilemas de ação coletiva; possivelmente, essa seja uma das razões por que o capitalismo mostrou-se mais eficiente do que o feudalismo no século XVIII, e a democracia revelou-se mais eficaz do que a autocracia no século XX (PUTNAM, 2002).

Pode-se dizer que a liberdade horizontal funciona como um fundamento para o desenvolvimento acontecer. A própria existência de minorias com liberdade comercial e de culto, frequentemente reconhecidas como inovadoras nos negócios e participantes ativas no empreendedorismo, pode ser considerada uma ferramenta do desenvolvimento, que caminha ao lado do multiculturalismo e das democracias (GRIFFIN, 1997).

Nesse contexto, é bem plausível que o intercâmbio cultural seja uma das raízes, talvez a principal raiz, do dinamismo global e a principal fonte da criatividade humana, do desenvolvimento humano e do crescimento econômico. Para Keith Griffin (1997), intercâmbio cultural pode ser entendido como um “processo de aprendizagem translocal”, que estimula a criatividade e serve de fonte para o progresso material e desenvolvimento humano.

5 ANÁLISE DA DIÁSPORA JUDAICA NAS AMÉRICAS E SUAS IMPLICAÇÕES ATRAVÉS DOS NOVOS CONCEITOS PARA O DESENVOLVIMENTO

Neste capítulo, será realizada uma análise comparativa a respeito pontos que foram explorados ao longo dos tópicos anteriores do trabalho, apresentando, também, conceitos e considerações importantes sobre a possível diferença no resultado socioeconômico dos membros das comunidades da diáspora judaica das Américas. Pretende-se relacionar as características observadas nos grupos diásporos e transnacionais étnicos, especificamente na experiência judaica, sob a ótica dos modernos conceitos de capital social, humano, cultural e a nova percepção de desenvolvimento com exemplos fartos da literatura acadêmica atual. Objetiva-se responder se existe uma correlação entre pertencer a uma comunidade judaica e o resultado socioeconômico de seus membros. Além disso, serão abordados outros importantes fatores atrelados à questão dos grupos transnacionais ou minoritários como redes sociais e valores culturais dentro de uma sociedade, que podem inspirar futuras estruturas ou políticas – sejam governamentais ou das próprias instituições dessas minorias –, e auxiliar positivamente no desenvolvimento desses grupos humanos e na melhora da condição de vida dessas sociedades.

5.1 QUESTÕES SOCIAIS

Além das eventuais diferenças culturais, sociais, acadêmicas ou econômicas que possam existir entre os membros das comunidades judaicas e o restante da população, é importante apontar também características sociológicas que podem influir decisivamente no resultado desses grupos étnicos-religiosos. As características sociológicas, apesar de permeadas pela cultura do grupo, independem de uma rede social ou capital humano para serem percebidas. Tais características abrangem um amplo espectro, desde taxa de natalidade e expectativa de vida a divórcios e urbanização.

Quanto à taxa de urbanização das comunidades judaicas, vê-se que mais de 95% dos judeus argentinos vivem em cidades, Estados Unidos, México e Brasil, com índices muito similares (JMELNIZKY, 2005; RATTNER, 1972; DELLAPERGOLA, 2015; KOSMIN, LACHMAN, 1993). Isso possivelmente explique uma expectativa de vida mais alta em relação à média do restante da população pela grande disponibilidade, nas cidades, de vários hospitais, tratamentos e medicamentos (BECKER, 1978). A urbanização afeta fortemente, de acordo com a literatura acadêmica específica, a taxa de natalidade. Segundo Gary Becker

(1978), as causas para tanto variam desde acesso a métodos contraceptivos até quantidade de opções de lazer e poder discricionário do casal. Além disso, a taxa de natalidade dos judeus é constantemente mais baixa do que a média do restante da população estado-unidense (SMITH, 2005; HART, 2000).

O fato de serem percentualmente mais casados (e com menos divórcios) possibilita que os judeus concentrem recursos familiares (BECKER, 1978). Sendo a renda diretamente proporcional à possibilidade de investimento em capital humano, a estabilidade do casamento permite maior investimento nos filhos. O capital humano investido em cada filho, e portanto a sua renda futura, é inversamente relacionado ao número de filhos (BECKER, 1993). O casamento talvez seja uma diferença entre a comunidade judaica e outros grupos com mais divórcios percentuais por ter grandes implicações em fatores como taxa de natalidade, crescimento populacional, participação feminina no mercado de trabalho e desigualdade de renda (BECKER, 1978).

Portanto, é possível explicar, ao menos parcialmente, o sucesso socioeconômico dos judeus: os vários traços positivos que reforçam uns aos outros. Por exemplo, através da escolha do cônjuge, os judeus tendem a ter pais com elevado grau acadêmico e a casar com cônjuges cujo nível educacional seja elevado. Isso auxilia a consolidar e transmitir benefícios em educação e a promover uma situação socioeconômica favorável a essas pessoas em geral. A tendência de ter casamentos mais estáveis reduz os custos sociais e econômicos que o divórcio causa. Ainda nesse sentido, a sua menor taxa de natalidade significa que os recursos familiares podem ser concentrados em menos crianças. O nível socioeconômico, o estado civil e as características de fertilidade trabalham em conjunto para promover estabilidade e sucesso (SMITH, 2005).

Assim como nenhuma educação é neutra e qualquer pesquisador acadêmico – por mais que se esforce do contrário – posiciona-se de maneira crítica nas diferentes situações, não se pode dizer que essas características judaicas de padrões sociais sejam completamente desvinculadas de algum traço cultural próprio. Portanto, por menor que seja a influência cultural, ainda assim pode-se afirmar que existe alguma, dada a diferença estatística existente em questões como urbanização ou taxa de natalidade. Em relação ao casamento, é impossível afirmar que as redes sociais não exerçam qualquer influência na quantidade de divórcios ou da própria escolha dos cônjuges. Se em um ambiente social encontram-se majoritariamente pessoas com um nível acadêmico elevado, ou se existem fortes custos sociais no divórcio de alguém, isso afeta diretamente o nível educacional de um casal e a sua chance potencial de

permanecer juntos. Nesse sentido, também pode ser considerada a taxa de natalidade se, por exemplo, existe um custo social de ter um filho adicional.

5.2 CARACTERÍSTICAS JUDAICAS

Assim como qualquer povo tem sua cultura, religião e estruturas sociais e institucionais, o povo judeu é uma população multifacetada. Adicionando a essa diversidade interna judaica, a diáspora em países com outras características socioculturais distintas das dos judeus, tem-se um produto ainda mais diverso. Nesse contexto, as definições estabelecidas no terceiro capítulo serão aplicadas à experiência judaica e aos seus exemplos peculiares.

a) Valores culturais próprios

Seja por questões religiosas ou por questões do desenvolvimento histórico do povo judeu – provavelmente uma mistura dos dois –, é possível apontar suas características culturais próprias, que permitem uma diferenciação socioeconômica em relação às comunidades da diáspora judaica.

Embora se acredite que o efeito da globalização nos costumes e nas tradições seja deletério em países desenvolvidos pela influência do modo de vida ocidental (BECKER, 1978), percebe-se que vários valores judaicos e tradições permaneceram ao longo do período da diáspora judaica (SMITH, 2005). Isso pode ser explicado tanto pela sustentabilidade e adaptação da mensagem judaica, mesmo com a constante mudança de paisagem cultural, ou até mesmo pela prática religiosa em si.

Assim, cultura pode ser classificada como o que junta as pessoas fazendo-as interagirem, como também como o que molda as preferências e condutas das mesmas, inclusive seus objetivos e o modo de alcançá-los (GRIFFIN, 1997). Uma cultura de paz ou de solidariedade é algo construído socialmente. Não é por acaso que as empresas familiares e as minorias étnicas coesas (judeus na Europa, chineses na Ásia, etc.) foram importantes nos primórdios da Revolução Comercial: por suas características culturais – confiança, identidade e relacionamento –, ajudaram a moldar o mundo moderno (PUTNAM, 2002).

Cada pessoa participante de um grupo está conectada por um vínculo de altruísmo. Quando aplicado em um contexto cultural, isso pode explicar o incentivo à caridade e à filantropia: com o ato de doar, aumenta-se o potencial de sobrevivência das características

grupais que o indivíduo que realizou a doação valoriza. Não deveria surpreender, portanto, o papel que a *tzedaká* (justiça social) exerce no seio da cultura judaica de auxílio ao próximo.

Obviamente, o longo período que os judeus permaneceram como minoria entre outros povos também fez com que fosse forjada uma solidariedade intracomunitária, que persiste fortemente até hoje. Essa solidariedade é direcionada tanto para a comunidade judaica local, quanto para outras comunidades judaicas mais carentes ou até mesmo para Israel. O fato de existir uma “pátria-mãe”, ainda que de maneira simbólica e religiosa, é decisivo na construção do sentimento de responsabilidade de um judeu pelo outro. A própria criação da sociedade estado-unidense fez com que, ao longo de poucas gerações, os imigrantes fossem deixando de lado qualquer vínculo com seu país de origem, até como prova de lealdade aos Estados Unidos. No entanto, os judeus consideram normal e aceitável, como grupo religioso, ter conexões fortes e positivas em relação a Israel. Não se espera que desapareça esse vínculo – como, por exemplo, o afeto da quarta geração de ítalo-americanos pela Itália –, dado que a religião mantém a relação com Israel atual, não é apenas uma relação ancestral e histórica.

Outro traço cultural típico da cultura judaica é o conceito de *tikun-olam* (conserto do mundo). Para os judeus, a criação do mundo não é uma obra perfeita e acabada. Portanto, cada judeu deve participar ativamente para melhorar o mundo. Quando analisado por essa perspectiva, não surpreende a alta taxa de comparecimento às urnas entre os judeus estado-unidenses e sua crença de que o homem seja intrinsecamente bom.

A maneira como as escrituras sagradas são estudadas no judaísmo favorece o debate e a construção coletiva de conhecimento. A ausência de uma figura religiosa com poder absoluto faz com que existam diversas opiniões, às vezes divergentes, sobre um amplo aspecto de conceitos judaicos. Assim como a pesquisa de Tom Smith (2005) apontou a valorização da opinião própria das crianças, a origem desse valor pode estar na cultura religiosa, no individualismo argumentativo. O estudo das escrituras com pensamento crítico possibilita a construção de uma visão alternativa para a educação como um todo, e instrui em conhecimento inculcando valores morais como respeito mútuo, justiça, solidariedade, entre outros, na vida das pessoas. Em suma, essa valorização da educação modifica a atitude dos membros das comunidades em diversos meios.

Por fim, cabe ressaltar o papel primordial da mulher na família judaica, nas comunidades da diáspora, na transmissão dos valores culturais, na educação dos filhos. A própria valorização do pensamento crítico, do estudo e do ativismo social faz com que haja um encorajamento da mulher para o ambiente de trabalho e para o estudo. A relação entre o grau de instrução da mãe e o grau de instrução do filho e a sua renda futura estão

extremamente relacionados (BECKER, 1978). Portanto, a valorização da mulher tem um papel estratégico no resultado socioeconômico da família.

b) Redes sociais peculiares

A cultura permeia a própria existência das instituições e sua estrutura organizacional. No entanto, as instituições também estabelecem o meio pelo qual as redes sociais propagam, reproduzem e mantêm a cultura. É inegável, pois, a relação simbiótica entre elas. Sem uma cultura, as instituições não existem; já sem instituições, as culturas definham. Portanto, para analisar qualquer diferença no resultado socioeconômico de diversos países e grupos humanos, é primordial prestar atenção ao arranjo de suas instituições e de redes sociais.

Segundo Judit Liwerant (2009), desde a década de 1970 alguns estudiosos argumentam que, apesar do enfraquecimento de algumas práticas religiosas, a identificação étnica judaica permaneceria forte por causa dos laços sociais, econômicos e estruturais que promovem a solidariedade comunitária judaica. Os dados de Adrián Jmelniczky (2004), Henrique Rattner (1972), Judit Liwerant (apud LEDERHENDLER et al., 2015) e Sergio DellaPergola (2015) demonstram que, apesar de os judeus argentinos, brasileiros, mexicanos e estado-unidenses frequentarem pouco as sinagogas ou manterem práticas mais religiosas em seus lares, eles apresentam uma incidência de presença maior em outros tipos de instituições da comunidade – notadamente as de cunho cultural, social, educativa e filantrópicas.

Nas comunidades das Américas, é possível perceber um padrão semelhante de instituições nos diferentes países, mudando basicamente a escala dessas organizações e as ramificações das mesmas. Ou seja, em todas comunidades veem-se colégio judaico, sinagoga, clube social, jornal, centro cultural, organização juvenil, organização de auxílio social, organização mortuária e entidade representativa perante as autoridades políticas. Em comunidades maiores, como as de São Paulo, Buenos Aires, México e de várias cidades dos Estados Unidos com populações judaicas consideráveis, há uma variedade de escolas, sinagogas, asilos, hospitais, *free loans associations*, entre outras (LIWERANT, 2009; RATTNER, 1972; DELLAPERGOLA, 2015; TENENBAUM, 1993).

Cabe ressaltar algumas características que são comuns à enorme maioria dessas instituições: relações horizontais – a ausência de uma figura religiosa central permite diversas correntes de pensamento e democracia; múltipla vinculação – muitas comunidades possuem uma quantidade maior de sinagogas do que de clubes ou escolas, permitindo que haja uma constante convivência e colaboração com pensamentos diferentes; custo de barreira para

instituições religiosas e educativas – a quantidade de organizações filantrópicas e de doações dentro das próprias instituições faz com que a participação em alguma dessas instituições dependa mais da vontade do que de condições financeiras.

Assim como no caso das comunidades evangélicas brasileiras nos Estados Unidos, as comunidades judaicas e suas instituições podem contar apenas com a sua capacidade de sustentabilidade financeira (MARTES; RODRIGUEZ, 2004). Não existiu qualquer apoio governamental para seu estabelecimento. Em alguns casos, como na Argentina Peronista e no Brasil de Getúlio, houve inclusive até certo tipo de restrição (SACHAR, 1985). Portanto, a criatividade, empreendedorismo e sucesso econômico dos membros da comunidade se tornam primordiais para a própria existência das redes de relacionamento social, e as instituições existentes são produto dessa própria diversidade e inventividade dessas pessoas.

Nesse sentido, de necessidade de prosperidade econômica associada à valorização dada a educação, não surpreende que várias instituições sejam voltadas ao auxílio de fomento de renda e de qualificação educativa. O fato de a taxa de participação das crianças judias americanas ser baixa (ao redor de 20%, muito abaixo dos índices argentinos, brasileiros e mexicanos) nos colégios das comunidades aponta que existem outros aspectos que influenciam o seu resultado socioeconômico. Um exemplo disso são organizações como a apontada por Sorin (1994), de movimentos juvenis de educação, lazer, cultura e apoio social de jovem para jovem. Outro exemplo também marcante é o das *free loans associations*: além de fornecer recursos mais baratos para empreendedores, tinham como uma das atribuições mais relevantes o empréstimo estudantil para universidade, ajudando a criar o diferencial profissional característico da comunidade judaica americana (TENENBAUM, 1993).

Quando se comparam esses dois exemplos de instituições judaicas com a experiência da Filadélfia de *mentoring* e as pesquisas sobre o apoio familiar e não familiar no desenvolvimento de habilidades não cognitivas, fica evidente um diferencial comunitário. De acordo com Gary Becker (1978), os filhos de famílias mais pobres sofrem perdas de capital humano pelo fato de seus pais não poderem investir no seu desenvolvimento sem sacrificar outro aspecto relevante de sua função de consumo. Entretanto, quando há uma rede social que pode realizar esse investimento sem comprometer a família, existe uma diminuição do *gap* em relação às crianças de famílias mais ricas. Outro ponto muito interessante é apontado por Becker (1978): mesmo que os pais consigam aumentar sua capacidade de investimento nas crianças através de crédito estudantil, é muito fácil que a criança não honre o investimento com um retorno de renda de acordo com a dívida assumida por seus familiares. Por isso, fazer a própria pessoa responsável pelo seu empréstimo estudantil é o mais indicado para esse tipo

de investimento – mesmo, como apontado por Carneiro e Heckman (apud FRIEDMAN, 2005), que o acesso ao crédito não seja o único fator que impeça o amplo acesso à universidade.

c) Capital humano particular

As interações sociais feitas nas redes comunitárias, com o plano de fundo cultural típico, têm como produto o próprio capital humano acumulado por cada membro desse grupo social. Nesse sentido, cada instituição e alguns valores culturais religiosos ou étnicos podem contribuir para o aumento, a manutenção ou a diminuição do estoque de capital de cada pessoa e do grupo como um todo.

A própria diáspora judaica pode ser encarada como um investimento em capital humano, pois principalmente no ambiente da Europa do século XX o ato de não migrar poderia representar a perda total desse capital, e possivelmente da vida. O fato de grande parte de esses imigrantes chegarem às Américas com sua capacidade intelectual – apenas – e terem experimentado um sucesso socioeconômico rápido corrobora a teoria de Becker (1993) e Griffin (1997). Também nesse sentido Becker (1993, p. 347) argumenta: *“wartime destruction of physical and human capital have different consequences because human capital is knowledge embodied in people. When too much knowledge is destroyed, an economy loses the foundation for further accumulations of knowledge”*.

Quando o capital humano é abundante, as taxas de retorno de investimentos em capital humano é maior do que o investimento em capital humano onde ele é escasso. De acordo com Becker (1978), o nível de educação da esposa contribui para a renda do marido, assim como a educação de uma mãe contribui para a futura renda de seus filhos. Assim comprovam os achados de Tom Smith (2005): os filhos da comunidade judaica – que já possuem um grau mais elevado de anos de estudo – conseguem superar ainda mais seus pais do que a média dos americanos que têm pais de menor nível acadêmico. A renda média mais alta pode, talvez, também ser um dos resultados desse diferencial de capital humano.

Outros aspectos considerados elementos do capital humano são saúde e nível de emprego. Tanto em expectativa de vida quanto em nível de desemprego, vê-se um diferencial favorável aos membros das comunidades judaicas (SMITH, 2005). Ambos podem ser explicados por fatores alheios à rede judaica institucional. O alto grau de urbanização deve fazer parte da razão da diferença; entretanto, não se pode descartar que a rede de saúde e asilos da comunidade judaica, o empreendedorismo presente nessas comunidades e o alto

grau de capital humano fazem com que exista constante procura no mercado por suas habilidades (LIWERANT, 2009; DELLAPERGOLA, 2015).

Não deve ser uma surpresa o fato de filhos de grupos com menos filhos e altos investimentos em capital humano crescerem mais e mais rápido na hierarquia de renda do mercado de trabalho do que crianças de outros grupos (BECKER, 1993). Também não se pode descartar nesse processo o papel da rede escolar judaica – embora sua participação seja diretamente vinculada à qualidade da oferta pública alternativa, dada diferença de percentual entre os Estados Unidos (onde a escola pública possui melhor qualidade do que na América Latina) e México, Brasil e Argentina. Existe a valorização da educação dentro da cultura judaica como valor intrínseco sendo um objetivo em si e não apenas um meio, representa uma hipótese mais plausível (SMITH, 2005).

Por fim, segundo Tom Smith (2005), a educação possui um forte efeito em diversas atitudes e valores. Assim, acaba funcionando como fatores que se reforçam mutuamente. Quanto mais educação, mais se valoriza a educação, e mais se estuda. Estudos anteriores nos Estados Unidos estabelecem que a educação garante grandes efeitos em variáveis demográficas de maneira ampla e duradoura.

d) Liberdade de desenvolvimento

A oportunidade de ter capacidades e habilidades de escolher a forma de desenvolvimento que desejar é, sem dúvida, um resultado de todo o capital humano, da rede de relacionamento social e da cultura do cidadão que incorpora essas oportunidades. Assim, algumas oportunidades de criação de novas instituições e empreendedorismo e até migrações podem ser considerados uma espécie de desenvolvimento como liberdade.

A crescente migração de judeus argentinos para os Estados Unidos em busca de manutenção do seu nível socioeconômico, ou até de aumento, pode ser apontada como uma liberdade que esse capital social proporciona para os judeus. O transnacionalismo é uma forma de desenvolvimento quando ocorre para melhorar seu nível socioeconômico. Durante vários anos de crise econômica argentina, organizações judaicas filantrópicas sustentaram substancialmente as instituições da comunidade argentina, e hoje auxiliam no seu estabelecimento nos Estados Unidos (LIWERANT, 2009; JMELNIZKY, 2004; DELLAPERGOLA, 2015; REBHUN; ARI, 2010). Essa migração recente aponta um outro fator que pode explicar a prosperidade socioeconômica das comunidades judaicas – sob essa ótica, o sucesso econômico ocorreria por eles irem para os lugares do mundo onde já

houvesse os melhores níveis de desenvolvimento. Isso pode ser parte da resposta para os membros das comunidade pertencentes às classes média e baixa. Na média, nos Estados Unidos, a comunidade como um todo possui um nível socioeconômico elevado (em comparação com o nível do restante dos estado-unidenses); e, nos outros países da América Latina, os que permanecem em seus países também apresentam nível médio superior em comparação com o nível do restante da população local.

O incentivo das instituições horizontais – sem hierarquia formal – e das instituições de fomento próprio faz com que exista uma possibilidade cultural, educacional e profissional mais ampla, permitindo a cada um se vincular às instituições de maneira que mais lhe satisfaça. Como apontado por Griffin (1997), essa diversidade multicultural é que proporciona a inovação e contribui para o desenvolvimento; e Tom Smith (2005) aponta que os judeus apoiam amplamente o papel da mulher na sociedade e os direitos das minorias.

Portanto, segundo a ótica das *capabilities*, a própria existência de diversidade coexistente pode ser apontada como um indicador de desenvolvimento. A possibilidade de utilizar essa rede de relações para trilhar qualquer caminho é sim um indicador de desenvolvimento. Por fim, a busca por valorização do papel feminino e das minorias na sociedade pode ser visto como uma opção, por dar liberdade para mais pessoas escolherem seus próprios caminhos de desenvolvimento.

5.3 POLÍTICAS QUE PODEM SER DEPREENDIDAS

Um fator que chama atenção ao longo de todo o trabalho é a proximidade das relações, seja física, psicológica e emocionalmente. Para tanto, a linha condutora foi de responsabilização, desde os governos regionais italianos, que aproximaram os políticos de seus eleitores, até o *Brownsville Boys Club*, que responsabilizou os jovens de um bairro pobre por algo mais do que eles próprios.

Quando o dever ou a prestação de um bem ou serviço assume contornos familiares – seja na maneira de ver o mundo ou na proximidade geográfica que possibilita que se encontrem nas ruas –, existe um maior cuidado com a finalidade do objeto e o fortalecimento dos laços sociais que servem de base ao desenvolvimento. Em um contexto de recursos escassos, quanto mais eficiente – com menos *free riders*– for o gasto, mais fácil será para ele ser eficaz. Os governos regionais, do *Brownsville Boys Club*, do programa da Filadélfia, ou as *sociétés de patronage* são casos emblemáticos ao colocar rosto na prestação (seja com

dinheiro público, ou não), fazendo com que os receptores se sintam pessoalmente e moralmente impelidos a cumprir sua parte nesse acordo social.

Evidentemente, não se trata de um processo simples ou rápido – o estudo de 20 anos de Putnam (2002) já demonstra isso. Entretanto, o capital social, humano e cultural são valiosíssimos, pois aumentam com o uso: quanto mais se confia em alguém e os acordos são cumpridos, mais há confiança. As relações horizontais da Igreja Protestante em Boston também é um exemplo relevante nesse sentido.

O fato de judeus americanos doarem boas somas de dinheiro para sustentar instituições judaicas argentinas enquanto elas estavam em crise, não é explicável pela ótica da proximidade ou de relações sociais diretas, e sim por uma solidariedade cultural étnica-religiosa. Em suma, a questão mais valiosa a ser empregada em futuros trabalhos de fomento de capital social, cultural e humano é fazer com que haja a aproximação entre as partes, seja filosoficamente ou geograficamente.

5.4 EXEMPLOS QUE PODEM SER REPLICADOS

Ao longo do trabalho, diversos exemplos de projetos, programas ou instituições foram abordados na tentativa de iluminar algumas relações comunitárias e culturais, e vários desses casos podem ser replicados ou fundamentar a criação de inúmeros outros. Nesse sentido, a abordagem de dois projetos tão similares em conceito, mas tão separados em momento histórico e geográfico, pode ser muito útil na análise.

O caso da *patronage* na França do século XIX e o do *mentoring* na Filadélfia do século XX são basicamente iguais. Ambos são calcados no trabalho voluntário de membros daquela sociedade – adultos voluntários no caso americano, ou filantropos franceses – que doaram recursos (seja tempo e/ou dinheiro) para influenciar um jovem em situação de vulnerabilidade e alterar sua situação socioeconômica. Ao se propiciar um ambiente social com qualificação profissional e ferramentas para geração de renda própria, investe-se no capital social e humano de alguém. No caso da Filadélfia, quando jovens viram que terceiros disponibilizavam seu tempo de lazer para ajudá-los, os próprios jovens passaram a acreditar mais neles mesmos, a tratar melhor seus pais e a obter melhores resultados na escola. Ali se fomentou capital social e cultural, que gerou mais capital humano (WEISSBACH, 1987; CARNEIRO; HECKMAN apud FRIEDMAN, 2005).

Dada a importância de traços não cognitivos, é preciso que a política social seja mais ativa ao tentar alterar esses traços, principalmente em crianças que vivem em ambientes em

que recebem pouca disciplina e encorajamento em casa. A política social mais ativa incluiria programas de *mentoring* e disciplina mais rígida nas escolas. Esse tipo de intervenção beneficiaria tanto a criança quanto a sociedade de maneira mais ampla, mas ao mesmo tempo poderia entrar em conflito com valores difundidos de “santidade da família” para as famílias que acreditam que a formação de seus filhos é dever único e exclusivo delas, inclusive se opondo a valores que elas considerem ser da “classe média burguesa”.

5.5 ASPECTOS QUE PODEM SER ESTUDADOS POSTERIORMENTE

Gary Becker (1993) pontuou de forma premonitória a respeito da importância do capital humano no futuro do estudo do desenvolvimento. Porém, pode-se dizer que ainda falta muito estudo para entender os fatores que fazem alguns grupos se desenvolverem mais que outros. A disparidade entre países e sociedades quanto a taxas de desenvolvimento econômico e de redução da desigualdade social foi o motivo do interesse da macroeconomia pela área (PORTES; LANDOLT, 2000). No campo microeconômico, a imersão das empresas em redes assim como os possíveis impactos do suporte oferecido pelas redes à criação e ao desempenho das empresas são tópicos de interesse crescente (SHANE; CABLE, 2000).

Portanto, uma possível sequência dessa pesquisa seria replicar o estudo para outras diásporas, como a Persa, Indiana e, mais recentemente, a Síria. Esta última poderia ser objeto de experimentos para comprovar diversos pré-conceitos estabelecidos quanto aos refugiados muçulmanos e à sua integração social. Por ser um tema bastante atual, um estudo como o de Putnam (2002), no caso dos refugiados sírios, poderia ter enormes implicações na geopolítica atual.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante a realização deste estudo, percebeu-se que a aplicação de conceitos de capital social, humano e cultural está ganhando espaço nas teorias de desenvolvimento de *capabilities* modernas. O estudo comparativo de desenvolvimento está sendo usado frequentemente na tentativa de compreender resultados socioeconômicos, que não são explicados pela teoria tradicional.

A história recente da diáspora judaica fornece uma janela riquíssima para tentar entender como um grupo humano, desprovido quase na totalidade de recursos financeiros ou naturais, conseguiu prosperar apenas com seu intelecto e cultura em ambiente tão desconhecido. Diante deste contexto, um questionamento que conduziu este trabalho: **“estar inserido dentro de um contexto cultural, social e humano típico das comunidades judaicas da diáspora moderna afeta o resultado socioeconômico das pessoas, em comparação àquelas que não se encontram nessa situação?”**. A intenção foi assegurar mais atenção para a existência de diferenças objetivas e suas possíveis lições estruturais amplas, com possíveis implicações políticas.

O objetivo geral definido para o estudo constituiu em examinar como a diferença socioeconômica presente em uma comunidade judaica na diáspora moderna das Américas relaciona-se aos conceitos de capital social, humano e cultural, e como o desenvolvimento possibilita o aumento das capacidades e habilidades das pessoas. Para tanto, foi realizado, em um primeiro momento, um estudo que visava apresentar a formação dessa diáspora dentro de um conceito mais amplo de transnacionalismo e diversidade, juntamente com suas características, para posteriormente definir as lentes teóricas da vanguarda do pensamento do desenvolvimento humano, cultural e social, com base em diversos exemplos teorias que tratam sobre o desenvolvimento humano, para, por fim, analisar a respeito da ocorrência desse diferencial em favor dos membros dessas comunidades no tocante ao tema do resultado socioeconômico de desenvolvimento.

A partir da conceituação das comunidades judaicas, pode-se inferir que há características demográficas, culturais e institucionais típicas, significativamente distintas da média do restante da população que pertence à mesma sociedade em que elas estão inseridas. Conclui-se, com base nos novos conceitos da teoria de desenvolvimento, que existe um diferencial socioeconômico para se participar de uma comunidade judaica nas Américas com suas redes sociais, sua valorização da educação das pessoas e seus valores culturais próprios e característicos. A análise de vários exemplos consistentes na literatura, que tratam do

desenvolvimento econômico social sob a ótica do capital social, demonstrou que os princípios de ordem econômica e social não se materializam apenas nas comunidades judaicas, mas estão na base de organizações sociais e culturais que alcançam resultados significativos também.

Vale ressaltar que não se pode afirmar que pessoas de sucesso fizeram as estruturas típicas sociais e culturais judaicas ou que essas estruturas sociais e culturais fizeram as pessoas terem resultados econômicos diferenciados. Pesquisas adicionais poderão suprir essa lacuna importante do presente trabalho.

A religião judaica, assim como a maioria de outras denominações, transmite cultura e valores através de gerações características não somente no seio da socialização familiar, mas nas formalmente mantidas por outras instituições culturais, religiosas, sociais, educativas, financeiras, de bem-estar social, e seus líderes as reforçam constantemente.

Judaísmo é uma religião étnica transmitida juntamente com traços culturais de pai para filho dentro de um ambiente comunitário. Além disso, o lado religioso permeia outros aspectos culturais de ser judeu, e a dualidade étnica-religiosa é difícil de distinguir e separar. Ser judeu é tanto um fator cultural, étnico e uma crença religiosa, sendo que todos esses aspectos de reforçam a identidade particular. Importante ressaltar que essa diferença percebida no perfil socioeconômico foi considerada com base em uma análise realizada décadas após o pico migratório dessa população. O fato de esses grupos serem tanto étnicos quanto religiosos ajuda a explicar o porquê da permanência de algumas de suas características.

Na análise, foi relevante a grande importância dada ao conhecimento e ao valor do estudo, que levam à busca por educação gerando oportunidades profissionais promissoras; à valorização da liberdade individual e à escolha pessoal, à estrutura social horizontal que levam a mais espaços de manifestação e empreendedorismo; ao forte vínculo social, tanto intracomunitário quanto extra, à alta incidência de voto, à filantropia e à percepção do próximo; à valorização do pensamento crítico infantil.

Nesse sentido, quanto maior for a habilidade de uma comunidade de conferir recompensas únicas para os seus membros, maior será a força dos vínculos e o capital social que emana. A revisão da literatura apontou para a importância da participação em comunidades sociais de várias denominações religiosas, ou não, como fonte de criação de capital social em grupos étnicos, com impactos favoráveis para o resultado socioeconômico étnico. De fato, o sucesso étnico tem relação com o pertencimento a uma rede de relações próprias e retroalimentáveis.

Por fim, a expansão da teoria econômica para campos da análise sociológica é essencial para suprir lacunas na formulação de teorias de desenvolvimento humano e econômico. Para tanto, as comunidades étnicas e religiosas podem apresentar um ambiente de teste de hipótese muito rico e fundamental para esse campo de estudo. Cabe lembrar que a formação de comunidades étnicas-religiosas no mundo globalizado transnacional e a história de seu passado recente podem contribuir com diversos outros objetos de estudo para as ciências econômicas.

REFERÊNCIAS

- ACKERMAN, Walter I. Some uses of justification in Jewish education. **AJS Review**, v. 2, p. 1-44, 1977.
- ALBA, Richard; LUTZ, Amy; VESSELINOV, Elena. How enduring were the inequalities among european immigrant groups in the United States? **Demography**, v. 38, p. 349-356, 2001.
- BASCH, L.; SHILLER, Glick N.; BLANC-SZTANTON, C. **Nations unbound:transnational projects, postcolonial predicaments, and deterritorialized nation states**. Basel, Switzerland: Gordon and Breach Publishers, 1994.
- BECKER, Gary S. **The economic approach to human behavior**. Chicago: University of Chicago Press, 1978.
- _____. **Human capital:a theoretical and empirical analysis, with special reference to education**. 3. ed. Chicago: University of Chicago Press, 1993.
- BEN-RAFAEL, E.et al. **Building a diaspora:Russian Jews in Israel, Germany and the USA**. Leiden and Boston: Brill, 2006.
- BOTTICINI, Maristela; ECKSTEIN, Zvi. **The chosen few: how education shaped Jewish history, 70-1492**. 5 ed. Princeton: Princeton University Press, 2014.
- BOWEN, J. Beyond migration: Islam as a transnational public space. **Journal of Ethnic and Migration Studies**, v. 30, p. 879-894, 2004.
- BRUE, Stanley L. **História do pensamentoeconômico**. 5. ed. São Paulo: Thomson, 2006.
- CHISWICK, Barry R. The skills and economic status of americanjewry: trends over the last half-century. **Journal of Labor Economics**, v. 11, p. 229-242, 1993.
- COHEN, Steven M.; LIEBMAN, Charles S. American Jewish liberalism: unraveling the strands. **Public Opinion Quarterly**, v. 61, p. 405-430, 1997.
- _____; KELMAN, Ari Y. **The continuity of discontinuity: how young jews are connecting, creating and organizing their own Jewish lives**. New York: Andrea and Charles Bronfman Philanthropies, 2007.
- COLEMAN, James S. **Foundations of social theory**. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- _____. Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology**, p. S95-S120, 1988.
- _____. HOFFNER, Thomas. **Public and private high schools**. New York: Basic, 1983.
- DASHEFSKY, Arnold; SHESKIN, Ira M. (ed.) **The american Jewish year book**,v.115 (Dordrecht: Springer) p. 273-364, 2015.

DAVIS, James A. Background variables and opinion in the 1972- 1977 NORC general social surveys: ten generalizations about age, education, occupational prestige, race, religion, and sex and forty-nine opinion items. **GSS Topical Report n. 2**. Chicago: NORC., 1979.

_____. Achievement variables and class cultures: family, job, and forty-nine dependent variables in the cumulative general social survey. **GSS Topical Report n. 6**. Chicago: NORC., 1981.

DELLAPERGOLA, Sergio. World Jewish population, 2015 in: DASHEFSKY, Arnold; SHESKIN, Ira M. (ed.) **The american Jewish year book**, v.115 (Dordrecht: Springer) p. 273-364, 2015.

_____. World Jewish population. **The american Jewish year book**, v. 102, p. 601-642, 2002.

_____.; COHEN, L. (eds.). **World Jewish population: trends and policies**. Jerusalem: The Hebrew University of Jerusalem, p. 37-52, 1992.

DENISON, Edward F. **Trends in american economic growth, 1929-1982**. Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1985.

DRÈZE, Jean; SEN, Amartya. **Hunger and public action**, Clarendon Press, Oxford, 1989.

ELLISON, Christopher G.; XU, Xiaohe; GRAYSON, Chris D. **Religion and norms of filial obligation among U.S. elders**. Paper presented to the Southern Sociological Society. Baltimore, MD., 2002.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

FAIST, T. Transnationalization and development. In: SCHILLER, N. Glick; FAIST, T. (Eds.). **Migration, development and transnationalization: a critical stance**. New York: Berghahn Books, p. 63-99, 2010.

FISCHER, Shlomo; STONE, Suzanne Last. Jewish identity and identification: new patterns, meanings and networks. **Jerusalem: Jewish People Policy Institute**, 2012.

FRIEDMAN, Benjamin M. (Org.). **Inequality in America: what role for human capital policies**. 3. ed. Cambridge: MIT Press, 2005.

FUKUDA-PARR, Sakiko. The human development paradigm: operationalizing Sen's ideas on capabilities. **Feministeconomics**, v. 9, n. 2-3, p. 301-317, 2003.

GIAMBIAGI, Fabio et al. **Economia brasileira contemporânea (1945-2004)**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GIL, Antônio C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

_____. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1995.

GILBERT, Martin. **The Routledge atlas of Jewish history**. Routledge, 2010.

GOLDSCHIEDER, Calvin. **Jewish continuity and change: emerging patterns in America.** Bloomington: Indiana University Press, 1986.

GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, p. 489, nov. 1985.

_____; SEWDBERG, Richard. **The sociology of economic life.** 2. ed. Cambridge: Westview Press, 2001.

GRIFFIN, Keith. United nations research institute for social development, **Occasional Paper**, n. 3, Geneva, 1997.

GUARNIZO, L. E. The economics of transnational living. **International Migration Review**, v. 37, n. 3, p. 666-699, 2003.

GUTIERREZ, G. A **Theology of liberation.** New York: Orbis Books, 1973.

HART, Mitchell B. **Social science and the politics of modern Jewish identity.** Stanford: Stanford University Press, 2000.

HIRSHLEIFER, Jack. The expanding domain of economics. **The American Economic Review**, v. 75, n. 6, p. 53-68, 1985.

HIRSCHMAN, J. de Wind; KASINITZ, P. (eds.). **The handbook of international migration: the american experience.** New York: Russel Sage Foundation, p. 34-51, 1999.

HSIN-HUANG, Michael Hsiao. **Social structural change in post-war Taiwan: a macrosociological analysis (E)**, with Y.M. Tsai, in traditional cultures of the pacific societies: continuity and change. HAN, S. B.; KIM, K. O. (ed.). p.167-187, Seoul, Korea: Seoul National University Press, 1990

HYMAN, Herbert H.; WRIGHT, Charles R. **Education's lasting influence on values.** Chicago: University of Chicago Press, 1979.

JAFFE, Abram J. Urbanization and fertility. **American Journal of Sociology**, p. 48-60, 1942.

JMELNIZKY, Adrián; ERDEI, Ezequiel. **La población judía en Buenos Aires: estudio sociodemográfico.** Buenos Aires: AMIA, 2005.

KALMIJN, Matthijs. Shifting boundaries: trends in religious and educational homogamy. **American Sociological Review**, v. 56, p. 786-800, 1991.

KANE, Thomas. **The price of admission: rethinking how americans pay for college.** Washington, D.C.: Brookings Institution, 1999.

KEISTER, Lisa A. Religion and wealth: the role of religious affiliation and participation in early adult asset accumulation. **Social Forces**, v. 82, p. 175-207, 2003.

KHAGRAM, Sanjeev; LEVITT, Peggy. **The transnational studies reader: intersections and innovations.** Routledge, 2007.

KOSMIN, Barry A.; LACHMAN, Seymour P. **One nation under god: religion in contemporary american society**. New York: Harmony Books, 1993.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Andrade. **Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LAUBY, J.; STARK, O. Individual migration as a family strategy: young women in the Philippines. **Population Studies**, v. 42, p. 473-486, 1988.

LEDERHENDLER, Eli; REBHUN Uzi (eds.). **Research in Jewish demography and identity série: Jewish identities in post-modern society**. Brighton: Academic Studies Press, 2015.

LEE, E. A Theory of migration. **Demography**, v. 3, p. 47-57, 1966.

LEHRER, Evelyn L. Religion as a determinant of educational attainment: an economic perspective. **Social Science Research**, v. 28, p. 358-79, 1999.

_____. **The psychology of immigration: a literature review**. Jerusalem: Brookdale Institute and Israeli Defense Forces, The Department of Behavioral Sciences (in Hebrew), 1993.

LEVITT, P.; JAWORSKY, B. N. Transnational migration studies: past developments and future trends. **Annual Review of Sociology**, v. 33, p. 129-156, 2007.

LIWERANT. In: BEN-RAFAEL, Eliezer et al. (eds.) **Transnationalism**. Diasporas and the advent of a new (dis)order Brill, Leiden-Boston, 2009. p. 351-374.

_____. Latin america Jewish social studies: the evolution of a cross-disciplinary field. In: REBHUN, Uzi (Ed.). **The social scientific study of jewry: sources, approaches, debates**. USA: Oxford University Press, 2014.

LYNN, Richard. **The intelligence of american jews: personality & individual differences**, v. 36, p. 201-206, 2004.

MACEDO, Gilma Maria Ramos de Almeida. **História da cooperativa de crédito popular do Bom Retiro: primeiras incursões**. Tese (Doutorado em História Social). Universidade de São Paulo. São Paulo: UCS, 2005.

MACHADO, M. D.; MARIZ, C. Mulheres e prática religiosa nas classes populares. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v.12, n.34, 1997.

MANNING, Peter K. Metaphors of the field: varieties of organizational discourse. **Administrative Science Quarterly**, v. 24, n. 4, Dez, 1979.

MARTES, A. M. B.; RODRIGUEZ, C. Church membership, social capital, and entrepreneurship in Brazilian communities in the U.S. In: STILES, H.; GALBRAITH, C. S. (eds.). **Ethnic entrepreneurship: structure and process**. Oxford: Elsevier Science, p. 169-199, 2002.

_____.; _____. Afiliação religiosa e empreendedorismo étnico: o caso dos brasileiros nos Estados Unidos. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 8, n. 3, p. 117-140, 2004.

MASSEY, D. Why does immigration occur? A theoretical synthesis. In: HIRSCHMAN, C.; KASINITZ, P.; WIND, J. de. **The handbook of international migration: the American experience**. New York: Russell Sage Foundation, 1999.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing**. São Paulo: Atlas, 1996.

MIRELMAN, Victor A. **Jewish Buenos Aires, 1890-1930: in search of an identity**. Detroit: Wayne State University Press, 1990.

ORFIELD, Gary. Money, equity, and college access. **Harvard Educational Review**, v. 62, n. 3, p. 337-373, 1992.

PORTES, A.; SENSENBRENNER, J. Embeddedness and immigration: noted on the social determinants of economic action. **American Journal of Sociology**, v. 98, n. 6, p. 1320-1350, 1993.

_____; LANDOLT, P. Social capital: promise and pitfalls of its role in development. **Journal of Latin American Studies**, v.32, p. 529-547, 2000.

_____; GUARNIZO, Luis. **Capitalistas del trópico: la inmigración en los Estados Unidos y el desarrollo de la pequeña empresa en la República Dominicana**. República Dominicana: FLASCO, 1991.

PRIES, L. New Migration in transnational spaces. In: L. Pries (ed.). **Migration and transnational social spaces**. Vermont, U.S.: Ashgate Publishing Company, p. 1-35, 1999.

PUTNAM, Robert David. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna**. 3. ed. São Paulo: FGV, 2002.

RATTNER, Henrique. Nos caminhos da diáspora. **Nos caminhos da diáspora**. São Paulo: Centro Brasileiro de Estudos Judaicos, 1972.

REBHUN, Uzi; ARI, Lilakh Lev. **American Israelis: migration, transnationalism, and diasporic identity**. Brill, 2010.

_____. (Ed.). **The social scientific study of Jewry: sources, approaches, debates**. USA: Oxford University Press, 2014.

REIS, Linda G. **Produção de monografia: da teoria à prática**. 2. ed. rev. e ampl. Brasília: SENAC, 2006.

SACHAR, Howard M. **Diaspora**. New York: Harper & Row Publishers, 1985.

SAFRAN, William. Diasporas in modern societies: myths of homeland and return. **Diaspora: A journal of transnational studies**, v. 1, n. 1, p. 83-99, 1991.

SARNA, Jonathan. **American Judaism: A History**. Yale University Press, 2004.

SCHMELZ, Uziel O. World Jewish population in the 1980s: A short outline. 1987. In: DELLAPERGOLA, L.; COHEN, L. (eds.). **World Jewish population: trends and policies**. Jerusalem: The Hebrew University of Jerusalem, p. 37-52, 1992.

SEN, Amartya. Development as capability expansion. In: GRIFFIN, K.; KNIGHT, J. (Eds.) **Human development and the international development strategy for the 1990s**. London: MacMillan, 1990.

_____. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2015.

SHANE, S.; CABLE, D. Network ties, reputation, and the financing of new ventures. **Management Science**, v. 48, n.3, p.364- 381, 2000.

SHEFFER, G. A new field of study: modern diasporas in international politics. In: SHEFFER, G. (ed.) **Modern diasporas in international politics**. London and Sydney: Croom Helm, p. 1-15, 1986.

_____.; ROTH-TOLEDANO, Hadas. **Who leads: israeli-diaspora relations**. Van Leer Jerusalem Institute and Hakibbutz Hameuchad (in Hebrew), 2006.

SJAASTAD, L. A. The costs and returns of human migration. **Journal of Political Economy**, v. 70, p. 80-93, 1962.

SMITH, Tom W. **Intergroup relations on a diverse America: data from the 2000 general social survey**. New York: American Jewish Committee, 2001.

_____. **Jewish distinctiveness in America: a statistical portrait**. New York: American Jewish Committee, 2005.

SORIN, Gerald. **The nurturing neighborhood: the brownsville boys club and Jewish community in urban América, 1940-1990**. New York: New York University Press, 1990.

STAUB, Michael E. **Torn at the roots: the crisis of Jewish liberalism in postwar America**. New York: Columbia University Press, 2002.

TENENBAUM, Shelly. **A credit to their community: Jewish loan societies in the United States, 1880-1945**. Detroit: Wayne State University Press, 1993.

THROSBY, David. **The economics of cultural policy**. 4. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

_____. **Economics and culture**. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

TIERNEY, Joseph; GROSSMAN, Jean. **Making a difference: an impact study of big brothers/big sisters**. Philadelphia: Public/Private Ventures, 1995.

TOCQUEVILLE, Alexis de. **Democracy in America**. Garden City, N.Y.: Anchor Books, 1969.

WAITE, Linda J. The american Jewish family: what we know, what we need to know. **Contemporary Jewry**, v. 23, p. 35-63, 2002.

WAXMAN, Chaim I. **America's Jews in Transition**. Philadelphia: Temple University Press, 1983.

WEISSBACH, Lee S. The Jewish elite and the children of the poor: Jewish apprenticeship programs in nineteenth-century France. **AJS Review**, v. 12, n. 01, p. 123-142, 1987.

WERTHEIMER, Jack; COHEN, Steven Martin. **Linking the silos: how to accelerate the momentum in Jewish education today**. New York: Avi Chai Foundation, 2005.

WILDER, Esther L. Socioeconomic attainment and expressions of Jewish identification, 1970 and 1990. **Journal for the Scientific Study of Religion**, v.35, p. 109-127, 1996.

_____.; WALTERS, William H. Ethnic and religious components of the Jewish income advantage, 1969-1989. **Sociological Inquiry**, v.68, p. 426-436, 1998.

WOOCHER, Jonathan. Sacred survival. Revisited: American Jewish civil religion in the new millennium. In: KAPLAN, Dana Evan. **The cambridge companion to americanjudaism**, New York: Cambridge University Press, 2005. p. 283-298.