

ARTIGOS

Submetido 13.03.2017. Aprovado 28.09.2017

Avaliado pelo sistema *double blind review*. Editor Científico Convidado: Maurício Serva

Versão original

DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020180207>

ACOPLAMENTO E DESACOPLAMENTO SOCIAIS: PASTORES COMO EMPREENDEDORES

Social coupling and decoupling: Pastors as entrepreneurs

Acoplamiento y desacoplamiento social: Pastores como empresarios

RESUMO

Pastores neopentecostais responsáveis por igrejas cujo funcionamento aparenta seguir moldes de empreendimentos produtivos parecem ser dotados da capacidade de construir novas relações sociais – associadas ao contexto religioso –, ao mesmo tempo que se afastam parcialmente de laços anteriores, sobretudo familiares e de amizade. Essa capacidade de acoplamento – criação e vinculação a novos laços – e de desacoplamento – distanciamento de relações passadas – foi observada por Granovetter (2009) na investigação de empreendedores imigrantes. O presente artigo extrapola o âmbito de estudos desse autor, em que o fator de deslocamento é étnico-geográfico, para analisar novo fenômeno, de natureza ético-religiosa. Para isso, analisa o caso de 16 pastores da região metropolitana de Belo Horizonte. As evidências demonstram a importância do fenômeno de acoplamento/desacoplamento para a construção de novas comunidades religiosas, suscitando reflexões sobre esse tipo de empreendimento, em franca proliferação no Brasil. Ao mesmo tempo, possibilita contribuições à literatura da área, abrindo diferentes vertentes de investigações.

PALAVRAS-CHAVE | Acoplamento, desacoplamento, empreendedorismo religioso, pastores neopentecostais, redes sociais.

ABSTRACT

Neo-Pentecostal ministers, whose churches follow productive enterprise patterns, seem to be endowed with the ability to build new social relations—linked to the religious context—while concurrently moving away from previous links, especially those with family and friends. This coupling (the creation of and linkage to new bonds) and decoupling capacity (distancing oneself from past relationships) was first observed by Granovetter (2009) while investigating immigrant entrepreneurs. This article goes beyond the scope of his studies, where the displacement factor was ethnic-geographical, to analyze a new phenomenon of an ethical-religious nature. In order to do so, it introduces the cases of 16 pastors in the metropolitan region of Belo Horizonte, Brazil. Evidence is found of the importance of the coupling/decoupling phenomenon in the creation of new religious communities, which are widespread throughout the country. At the same time, this study makes new contributions to the field and opens up different lines of research.

KEYWORDS | Coupling, decoupling, religious entrepreneurship, neo-Pentecostal pastors, social networks.

RESUMEN

Los pastores neopentecostales, responsables de iglesias cuyo funcionamiento aparenta seguir los moldes de los emprendimientos productivos, parecen estar dotados de la capacidad de construir nuevas relaciones sociales -asociadas al contexto religioso-, al mismo tiempo que se alejan parcialmente de lazos anteriores, sobre todo familiares y de amistad. Esta capacidad acoplamiento - creación de y vinculación a nuevos lazos- y de desacoplamiento - distanciamiento de relaciones pasadas- fue observada por Granovetter (2009) en la investigación sobre emprendedores inmigrantes. El presente artículo extrapola el ámbito de estudios de ese autor, donde el factor de desplazamiento es étnico-geográfico, para analizar un nuevo fenómeno de naturaleza ético-religiosa. Para ello, analiza el caso de 16 pastores de la región metropolitana de Belo Horizonte. Las evidencias demuestran la importancia del fenómeno de acoplamiento/desacoplamiento en la construcción de nuevas comunidades religiosas, lo que suscita reflexiones sobre este tipo de emprendimiento, en franca proliferación en Brasil. Al mismo tiempo, posibilita contribuciones a la literatura del área, al abrir diferentes vertientes de investigación.

PALABRAS CLAVE | Acoplamiento, desacoplamiento, iniciativa empresarial religiosa, pastores neopentecostales, redes sociales.

VICTOR SILVA CORRÊA¹
victorsilvacorrea@yahoo.com.br
ORCID: 0000-0001-7412-2375

GLÁUCIA MARIA VASCONCELLOS VALE²
galvale@terra.com.br
ORCID: 0000-0001-9460-9455

MARCELO DE REZENDE PINTO²
marcrez@hotmail.com
ORCID: 0000-0002-3251-2460

¹Universidade Paulista, Programa de Mestrado em Administração, São Paulo, SP, Brasil

²Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Programa de Pós-Graduação em Administração, Belo Horizonte, MG, Brasil

INTRODUÇÃO

A temática das redes sociais tem sido, sobretudo após trabalhos de Granovetter (1973, 2005), amplamente pesquisada na literatura. Inserem-se, entre suas possíveis abordagens de pesquisa, aquela que investiga a repercussão das redes sobre a trajetória de empreendedores/empreendimentos. Com efeito, salientam Slotte-Kock e Coviello (2010) como, “nos últimos anos, um interesse nas redes tem permeado as pesquisas sobre empreendedorismo” (p. 31). “Há aproximadamente 15 anos, as pesquisas sobre as redes emergiram como importante e nova área de investigação dentro [deste] campo” (Hoang & Antoncic, 2003, p. 165). Na essência dessa associação, prevalece a noção de que os indivíduos se encontram imersos em arcabouços sociais e econômicos, capazes de influenciá-los (Correa & Vale, 2014; Sexton & Smilor, 1997; Slotte-Kock & Coviello, 2010; Starr & MacMillan, 1990). O presente artigo insere-se na essência dessas reflexões. Procura analisar a evolução e a influência dos laços sociais de indivíduos originários de comunidades católicas, que se tornaram pastores neopentecostais responsáveis pela criação e condução de pequenas igrejas independentes.

Tal tema é particularmente interessante, no contexto brasileiro, sobretudo, por três motivos inter-relacionados. Em primeiro lugar, devido à mudança do perfil religioso no País, com crescimento exponencial da população evangélica nos últimos anos (sobre esse tema, ver: Neri, Carvalhoes, & Monte, 2011; Pacheco, Silva, & Ribeiro, 2007; Passos, Zorzini, & Rocha, 2011; Rabuske, Santos, Gonçalves, & Traub, 2012). De fato, se se considerar o período entre 1991 e 2010, quase 30 milhões de pessoas se tornaram protestantes, número, por exemplo, 9,4 milhões superior ao da população do estado de Minas Gerais (IBGE, 2010). Atualmente, cerca de 40 milhões de pessoas, mais de 20% da população brasileira, consideram-se evangélicas.

Em segundo lugar, pelo fato de grande parte dos pastores neopentecostais, aqui de interesse particular, ser, inicialmente, originária de outras comunidades religiosas. Setenta por cento da população evangélica é formada por convertidos, indivíduos oriundos de outras religiões, principalmente a católica (Rabuske et al., 2012). Derivariam, desse movimento de conversão religiosa, modificações relevantes nas redes sociais dos indivíduos. Em terceiro lugar, pela presença de postura ativa e combativa dessas igrejas e de seus pastores, o que os identificaria, muitas vezes, como tipos particulares de empreendimentos e de empreendedores, respectivamente.

Derivado do pluralismo religioso, expresso na possibilidade de novas designações entrarem e conquistarem robustez institucional no País (sobre esse tema, ver: Frigerio, 2008; Mariano, 2003; Passos et al., 2011; Teixeira, 2008), o empreendedorismo dos

pastores emergiu, em parte, como resposta ao recrudescimento da concorrência entre o crescente número de igrejas no País; da necessidade, derivada daí, de se adotar postura mais ativa, profissional e mobilizadora para sobreviver no mercado (Mariano, 2008, 2013; Pierucci, 1999, 2006, 2008). Com efeito, segundo dados mais recentes do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (2017), relativos a 2013, quase 12 novas igrejas são abertas todo dia no Brasil, média de uma a cada duas horas. “Em ‘mercado religioso’ extremamente aquecido” (Passos et al., 2011, p. 704), tal como evidente atualmente no País, “aquelas igrejas, religiões [ou empreendedores] que não se mobilizam no sentido de entrar no processo concorrencial de ‘disputa de almas’, de maneira mais incisiva, saem ‘perdendo’” (Passos et al., 2011, p. 704).

Em que pesem evidências da relevância recente do tema, este não vem recebendo, atualmente, a merecida atenção por parte da literatura. Isso se observa nos contextos internacional (Dougherty, Griebel, Neubert, & Park, 2013; Frigerio, 2008; Iannaccone, 1995) e nacional (Borges, Enoque, Borges, & Almeida, 2015; Serafim & Alperstedt, 2012). Em levantamento realizado em algumas das principais bases de dados (Web of Science, Portal de Periódicos da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior [Capes], Scientific Periodicals Electronic Library [Spell]), em revistas (*RAC-Revista de Administração Contemporânea*, *RAE-Revista de Administração de Empresas*, *RAUSP-Revista de Administração, O&S-Organizações & Sociedade*, *BAR-Brazilian Administration Review* e *Cadernos EBAPE.BR*) e em congressos (Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração [EnAnpad], Encontro de Estudos Organizacionais da ANPAD [Eneo], Seminários em Administração [SemeAd] e Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas [Egepe]) de Administração do Brasil, não foram encontrados trabalhos que refletissem sobre empreendedorismo religioso, aqui de interesse particular. A busca foi realizada por palavras-chave nos títulos e resumos de trabalhos publicados nos últimos 20 anos. Mesmo no contexto internacional, há escassez. Em pesquisa no Web of Science, apenas um artigo, de Pearce, Fritz e Davis (2010), foi localizado. Ainda assim, volta-se a contexto particular, à investigação específica de uma denominação tradicional. Os autores não detalharam o comportamento empreendedor no nível micro, o de pastores, de particular importância para este estudo. Com efeito, salientam Pearce et al. (2010, p. 228, tradução nossa) como o “papel do comportamento empreendedor no contexto religioso permanece inexplorado” (p. 228). Este artigo, uma inovação na área de Administração, insere-se justamente nesse contexto, procurando preencher parte da lacuna.

Para a investigação do fenômeno de interesse, recorrer-se-á às contribuições teóricas sobre redes sociais – sobre acoplamento

e desacoplamento, em especial. Enquanto o primeiro sinalizaria a importância de redes dotadas de fortes interações entre atores, de relações de confiança, expressas em laços capazes de gerar reciprocidade, o segundo, por sua vez, indicaria a relevância de, ao mesmo tempo, sustentar-se relativo afastamento e desconexão, importante em determinadas situações. Muitas vezes, tal distanciamento seria a forma que o empreendedor possuiria de evitar solicitações excessivas capazes de subverter a lógica produtiva de seus empreendimentos.

A reflexão sobre acoplamento/desacoplamento foi introduzida por Granovetter (2009). Em estudo sobre chineses emigrantes, salientou o autor como aqueles bem-sucedidos conseguiram equilíbrio entre acoplamento e desacoplamento. No entanto, isso pode não explicar tudo. Evidências episódicas acenam para a plausibilidade teórica de que se poderia, a princípio, haver certas semelhanças/similaridades entre os empreendedorismos étnico-emigrante, salientado por Granovetter (2009), e religioso, aqui em destaque. Ambos aparentariam possuir habilidades em desfrutar de benefícios derivados de suas estruturas singulares.

Este artigo, de natureza teórico-empírica, insere-se justamente aí. Baseado em dados secundários sobre empreendedorismo étnico (Granovetter, 2009), complementado e associado a evidências quantitativas e qualitativas derivadas de pesquisa junto a pastores responsáveis por igrejas neopentecostais, busca realizar análise comparativa entre os dois tipos de empreendedorismo, o étnico-emigrante e o religioso. O objetivo é investigar, de maneira inovadora nos estudos da Administração, a pertinência dos conceitos de acoplamento/desacoplamento na análise de uma das dimensões do fenômeno do empreendedorismo religioso. Ao fazer isso, projeta luzes para novas reflexões sobre o estudo desse tipo particular de empreendedorismo, em franca proliferação no Brasil. Ao mesmo tempo, possibilita contribuições à literatura sobre acoplamento/desacoplamento, fornecendo-lhe interpretações teóricas totalmente inéditas.

Salienta-se a existência de lacunas, aqui enfocadas. A primeira relaciona-se à associação entre empreendedorismo religioso e redes sociais. Quando a literatura salienta o tema do empreendedorismo associado ao da religião, o foco volta-se à investigação de como a secularização tem recrudescido o acirramento concorrencial entre agentes eclesiais (ver, por exemplo: Frigerio, 2008; Gracino, 2008; Mariano, 2003, 2008; Rabuske et al., 2012; Stark, 1999; Stark, Iannaccone, & Finke, 1996). Já quando as redes são envolvidas em estudos sobre empreendimentos religiosos, elas se encontram desassociadas das reflexões, aqui empreendidas, sobre acoplamento/desacoplamento sociais. A segunda, por sua vez, associa-se à própria ausência de pesquisas sobre

acoplamento/desacoplamento. Observa-se que tais temáticas não vêm merecendo atenção de pesquisadores no campo da Administração, nos contextos internacional e nacional.

BASE TEÓRICA

Igrejas neopentecostais parecem capazes de desfrutarem de benefícios derivados das fortes interações entre seus membros, associados, ao mesmo tempo, a uma habilidade distintiva de evitarem a atuação de exploradores. Nelas, a combinação desses benefícios derivar-se-ia, por um lado, de atributos advindos da capacidade empreendedora dos pastores, e, por outro, das interações entre membros, fenômeno esse composto por duas faces distintas e complementares entre si. A primeira se relaciona ao fato de que, quando se convertem, indivíduos passam a integrar agrupamentos formados por fortes laços religiosos (Ciscon-Evangelista & Menandro, 2011). Com efeito, suas “pertencas confessionais [que passam a determinar] suas redes de sociabilidade” (Hervieu-Léger, 2008, p. 52). Salienta Prandi (2008, p. 159) como os “limites estéticos e comportamentais impostos [pela] religião” desestimulam-nos de participarem de grupo maior do que aquele limitado pela própria igreja (Scott & Cantarelli, 2004).

A segunda, por sua vez, deriva da anterior e de suas implicações sobre laços adstritos. Devido à primazia das relações congregacionais, é possível observar como, “não poucas vezes, a nova ‘família’ [evangélica] se sobressai como [no] investimento de tempo e afeto em relação à natural” (Pacheco et al., 2007, p. 58). Há evidências de como a “religião aproxima os iguais e os distancia dos outros” (Prandi, 2008, p. 159), de como ela exerce dupla função de “identificação social: interna, porque incorpora os que creem em determinada comunidade; externa, porque separa daqueles que não [a] pertence” (Hervieu-Léger, 2008, p. 27).

Tal reflexão guarda forte sintonia com proposições, advindas da área das redes sociais, sobre benefícios derivados do adequado equilíbrio entre relações próximas e distantes. Distinguem-se, aí, reflexões de um autor fundamental: Granovetter (1973, 2009). Ele edificou duas duplas de conceitos – laços fortes e fracos (1973) | acoplamento e desacoplamento (2009) – de interesse desta pesquisa. Os laços fortes são constituídos por contatos frequentes e de longa duração entre dois ou mais indivíduos (Granovetter, 1973). Já laços fracos são caracterizados por relacionamentos pouco frequentes, constituídos em ocasiões nas quais os contatos são fortuitos ou de curta duração (Granovetter, 1973). Originários de diferentes tipos de redes, laços fracos geram e distribuem recursos inéditos, que extrapolam os disponíveis no conjunto de relacionamentos no qual o empreendedor se encontra imerso (Granovetter, 1973).

Posteriormente, Granovetter progride em suas reflexões sobre laços sociais. Faz isso ao desenvolver uma tipologia de estruturas fundamentada em dois conceitos principais: acoplamento e desacoplamento. Enquanto o primeiro indicaria a presença de redes dotadas de forte interação entre atores, desacoplamento sugeriria redes menos densas e mais fragmentadas. Nível excessivo de acoplamento poderia ser prejudicial a certos empreendimentos, assim como sua escassez (Granovetter, 2009). Ao observar a criação de pequenas empresas por populações de chineses imigrantes, enfatiza Granovetter (2009) a importância de haver equilíbrio entre acoplamento e desacoplamento, a presença concomitante de certo grau entre ambos.

Com efeito, enquanto o primeiro geraria “solidariedade horizontal”, a presença de relações de confiança, expressas em laços capazes de gerar reciprocidade, o segundo, por sua vez, sinalizaria para a possibilidade de afastamento e desconexão, importantes em certas situações. Muitas vezes, essa capacidade de relativo distanciamento seria a maneira que o empreendedor possuiria de evitar a “solidariedade descontrolada”, os abusos, derivados dos laços fortes (amigos pessoais, familiares), capazes de incidir de maneira nociva sobre seu empreendimento. Livre dos entraves gerados pelo excesso de acoplamento, o indivíduo possuiria maior autonomia de ação. Observa Granovetter (2005) como “uma estratégia baseada na confiança e na limitação das obrigações parece ser conveniente na criação de pequenas empresas prósperas” (p. 439).

Segundo Granovetter, a ausência e o excesso de solidariedade impactam negativamente o desenvolvimento de empreendimentos produtivos. Em empreendimentos bem-sucedidos, salienta o autor, deve haver adequado equilíbrio entre acoplamento e desacoplamento. Com efeito, “tão importante quanto a intensidade de interação é o limite claramente definido a partir do qual tal intensidade e confiança caem acentuadamente” (Granovetter, 2009, p. 255). Salienta Granovetter (2009) como grupos de empreendedores emigrantes, chineses em particular, parecem, em relação às populações nativas, mais capazes de obterem tais atributos.

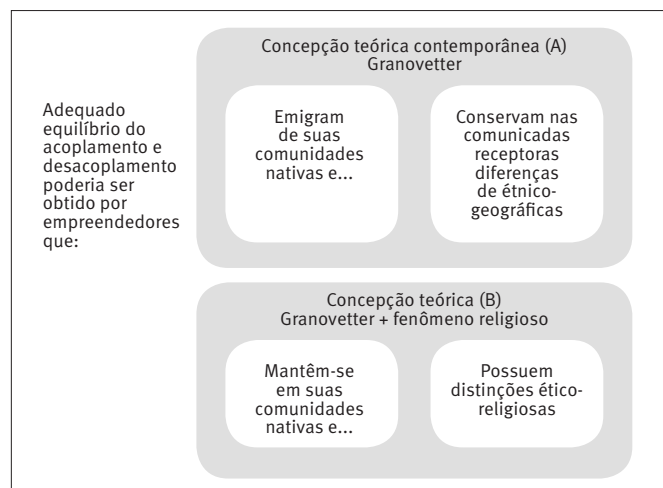
Insera-se, na essência das reflexões de Granovetter (2009), a noção de que indivíduos precisariam se desacoplar de suas comunidades nativas e se inserir em um novo país para conseguirem impedir a solidariedade descontrolada. Somente assim seriam capazes de se livrarem do excesso de solicitações advindas dos laços fortes. De fato, salienta o autor como os “imigrantes [possuem] vantagens sobre os nativos em alcançar o equilíbrio correto entre o [...] ‘acoplamento’ e o ‘desacoplamento’” (Granovetter, 2009, p. 258). Com isso, demonstram como as análises usualmente tomam como dada a mais interessante parte do problema – os fatores que tornam rentável pensar na manutenção e manipulação da identidade étnica como questão de escolha racional (Granovetter, 2009).

Conquanto voltados a contextos distintos, é possível observar a existência de certas semelhanças entre as reflexões de Granovetter (2009) e aquelas relacionadas aos empreendimentos religiosos (Almeida, 2006; Ciscon-Evangelista & Menandro, 2011; Hervieu-Léger, 2008, entre outros). Note, inicialmente, como empreendedores poderiam, por motivações ético-religiosas, acoplarem-se em redes coesas eventualmente capazes de fornecerem recursos fundamentais. Ao mesmo tempo, note como ambos os tipos de empreendedores aparentariam se encontrar parcialmente desacoplados de demais atores não imersos sob a mesma coletividade, religiosa ou de origem geográfica. Essas duas associações permitiram, teoricamente, sugerir terem os empreendedores religiosos a capacidade de, sob certas circunstâncias, desfrutarem, a exemplo daqueles étnicos, salientados por Granovetter (2009), de recursos derivados do adequado ajuste de seu acoplamento/desacoplamento.

Mas há algo mais aí, chamando a atenção para uma distinta constatação de considerável relevância teórica. Diferentemente de Granovetter (2009), que observa o deslocamento de indivíduos de suas comunidades nativas para, somente em outro país, poderem desfrutar de benefícios do ajuste entre acoplamento/desacoplamento, os empreendedores religiosos – aqui enfatizados – não precisariam, teoricamente, moverem-se de seus países de origem. Emergiria, dessa reflexão, a existência de duas concepções distintas. A primeira seria baseada na perspectiva de Granovetter (2009) sobre empreendedorismo étnico. A segunda, por sua vez, seria inédita. Derivaria das junções entre Granovetter e autores da sociologia da religião (por exemplo: Almeida, 2006; Ciscon-Evangelista & Menandro, 2011; Hervieu-Léger, 2008, entre outros).

A Figura 1, apresentada a seguir, permite ilustrar com mais detalhes a natureza dessa linha de raciocínio.

Figura 1. Visões sobre os requisitos ao desenvolvimento de empreendedores acoplados



Enquanto a primeira concepção (A) enfatizaria a importância de deslocamento espacial (mudança de um país), a segunda (B) sugeriria que conversão religiosa poderia ser suficiente para garantir equilíbrio adequado entre acoplamento/desacoplamento.

BASE METODOLÓGICA

A pesquisa de campo foi inicialmente conduzida com 23 pastores da região metropolitana de Belo Horizonte. Destes, os 16 últimos integraram as evidências empíricas. Dois critérios, conexos entre si, foram aí empregados. O primeiro, de natureza metodológica, referiu-se ao refinamento dos instrumentos de coleta de dados. Tal se deu no decorrer da pesquisa de campo. O segundo, por sua vez, é derivado do anterior. Os pesquisadores obtiveram, com os instrumentos aprimorados, a possibilidade de robustecerem a qualidade e validade das evidências anteriores.

A estratégia de pesquisa foi qualitativa, com apropriação e triangulação de evidências qualitativas e quantitativas (Creswell, 2007; Meyer, 2001; Neves, 1996). O método foi o estudo de caso múltiplo (Yin, 2010). A coleta das evidências foi fundamentada na combinação de dois conjuntos de critérios. O primeiro relacionou-se às categorias teóricas de interesse. Duas delas foram empregadas: i.) orientação empreendedora dos pastores, isto é, habilidade de eles atuarem como empreendedores; e ii.) estruturas sociais egocêntricas relativas aos períodos anterior e posterior à conversão religiosa, investigando fatores e repercussões derivados de cada um deles. Para a primeira categoria teórica, foi empregada uma técnica qualitativa de coleta de dados (entrevista semiestruturada em profundidade). Para a segunda, por sua vez, foram apropriadas duas técnicas, sendo uma qualitativa (entrevista semiestruturada em profundidade) – considerada a principal – e outra quantitativa (entrevista estruturada), destinada a robustecer evidências anteriores (Yin, 2010).

O segundo conjunto de critérios, por sua vez, referiu-se às características dos entrevistados. Quatro delas foram, por critérios teóricos, aí utilizadas. Em primeiro lugar, os indivíduos deveriam ser pastores. Em segundo, convertidos, adotando outras religiões no passado. Em terceiro, não poderiam ter promovido mudanças geográficas. Isto é, precisariam morar na região em que se converteram. Finalmente, em quarto lugar, deveriam ter criado e ser responsáveis por pequenos empreendimentos religiosos. Com efeito, pastores podem criar grandes denominações religiosas. Exemplo é a Igreja Universal do Reino de Deus, considerada uma das responsáveis por liderar

o surgimento do que se pode chamar de “igrejas-empresas” (Mariano, 2003, p. 120). Contudo, salientam Pacheco et al. (2007) como pastores se inserem, sobretudo, em “um pentecostalismo autônomo, [responsável por] forma[r] comunidades pequenas e independentes espalhadas pela periferia dos grandes centros urbanos e organizadas, [sobretudo,] em torno dos atributos [...] de seus líderes” (p. 55).

As entrevistas em profundidade foram realizadas por meio de conversas guiadas, não rígidas (Yin, 2010). Foram gravadas mais de 51 horas de entrevistas. Os nomes dos entrevistados foram, por motivos éticos, modificados. A escolha dos nomes deu-se de maneira aleatória. Foram eles: Abelardo, Antônio, Benedito, Cristiano, Damião, Edmundo, Fernando, Humberto, Itamar, Jeferson, Kaio, Napoleão, Raimundo, Sebastião, Teodoro, Ulisses. Já as entrevistas estruturadas (Gil, 1999; Yin, 2010) foram baseadas na Análise das Redes Sociais (ARS). Com elas, foi possível mapear a estrutura egocêntrica dos pastores (Hanneman & Riddle, 2005), e compreender, por meio de sociogramas e algoritmos disponibilizados pelo Ucinet 6.480 (Hanneman & Riddle, 2005) – utilizado nesta pesquisa –, repercussões das interações entre atores (Hanneman & Riddle, 2005; Tomaél, 2007).

Realizadas por meio de relação fixa de perguntas, cuja ordem permaneceu invariável aos participantes, as entrevistas estruturadas, por terem incorporado coleta retrospectiva de dados longitudinais (Elliott, 2005), seguiram padrão composto por duas etapas: i.) solicitação para os pastores escreverem, em relação aos períodos anterior e posterior à conversão, 40 nomes de pessoas de maior contato/relacionamento; e ii.) construção de matriz sociométrica. Realizada em conjunto com os pesquisadores, descreveu as interações dos *alters* e indicou, em relação ao ego, o tipo de relacionamento. Foram mapeadas as estruturas de sete entrevistados. Três fatores explicam isso: i.) ausência de disponibilidade dos pastores; ii.) incapacidade de acessar/lembrar nomes de contatos anteriores à conversão; e iii.) saturação teórica.

A análise dos dados qualitativos consistiu no “exame [e] na tabulação das evidências” (Yin, 2010, p. 154). Empregou-se a estratégia da “generalização analítica” (Meyer, 2001; Yin, 2010). Na análise quantitativa, foram empregadas matrizes sociométricas derivadas da ARS. Três delas inseriram-se aí: densidade, centralidade de grau e cliques. A densidade de rede pode ser compreendida como a “força média de conexões entre os nós e [...] uma forma de fechamento na qual os contatos estão igualmente conectados” (Burt, 2000, pp. 374-375). Já a centralidade de grau indica o nível de centralidade dos atores em dada rede, isto é, o número de conexões que eles possuem. Trata-se de “uma medida da influência direta que um vértice tem em relação a seus contatos”

(Freitas, 2010, p. 2). Finalmente, cliques referem-se a subconjuntos das redes. Constituem-se por “atores conectados por relações coesas” (Burt, 1980, p. 80, tradução nossa), isto é, hermeticamente enlaçados entre si (Burt, 1980; Hanneman & Riddle, 2005).

Ao mesmo tempo, na análise quantitativa, foi empregado, de maneira inovadora nos estudos associados às redes, o coeficiente de correlação de postos de Spearman. Pouco utilizado para, em relação a dois períodos, investigar transformações nas estruturas sociais, o coeficiente possibilitou, em conjunto com indicadores derivados da ARS, ampliar a compreensão da influência da conversão religiosa sobre as mudanças nas redes egocêntricas. O coeficiente de Spearman, salienta Siegel (1975), é uma medida de associação cujas variáveis devem se apresentar, no mínimo, em escala ordinal, de modo que os objetos ou indivíduos em estudo possam dispor-se por postos em duas séries ordenadas. Neste estudo, os postos foram criados

em função da quantidade de indivíduos apontados em cada grupo de relacionamento. A associação que se buscou investigar referiu-se aos períodos anterior e posterior à conversão. Para isso, aplicou-se a fórmula a seguir.

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^N d_i^2}{N^3 - N}$$

Nela, “ d_i ” refere-se ao valor do coeficiente de correlação por postos de Spearman; “ \sum ”, à somatória; “ d_i ”, à diferença entre os dois postos (antes e depois da conversão religiosa); “ i ”, ao valor número 1 (um); “ N ”, a todos os pares de valores da amostra, e; $\sum_{i=1}^n d_i^2$, à “soma das diferenças classificadas ao quadrado” (Pocinho, 2010, p. 69). O Quadro 1, apresentado a seguir, detalha a fórmula, os elementos e a interpretação do coeficiente de correlação de postos de Spearman.

Quadro 1. Detalhamento do coeficiente de Spearman

Conceito	Fórmula	Elementos	Interpretação
Coeficiente de correlação de postos de Spearman	$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^N d_i^2}{N^3 - N}$ <p>Quando há empate de postos:</p> $r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d_i^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}}$ $Sx^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum T$ $Sy^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum T$ $T = \frac{t^3 - t}{12}$	<p>Em que:</p> <p>r_s: coeficiente de correlação;</p> <p>d_i: diferença dos postos.</p> <p>N: número de valores da amostra</p> <p>i: indexador variando de 1 a N</p> <p>$x = X - \bar{X}$: diferença dos escores X e sua média.</p> <p>$y = Y - \bar{Y}$: diferença dos escores Y e sua média;</p> <p>T: fator de correção;</p> <p>t: número de observações empatadas em determinado posto.</p>	<p>“Medida que exige que ambas as variáveis apresentem escala no mínimo ordinal”. (Siegel, 1975, p. 228)</p> <p>Quanto maior o d_i:</p> <p>a) menos perfeita é a associação entre as variáveis;</p> <p>b) os testes de significância;</p> <p>A hipótese nula corresponde à ausência de correlação entre “antes” e “depois” da conversão.</p>

RESULTADOS OBTIDOS

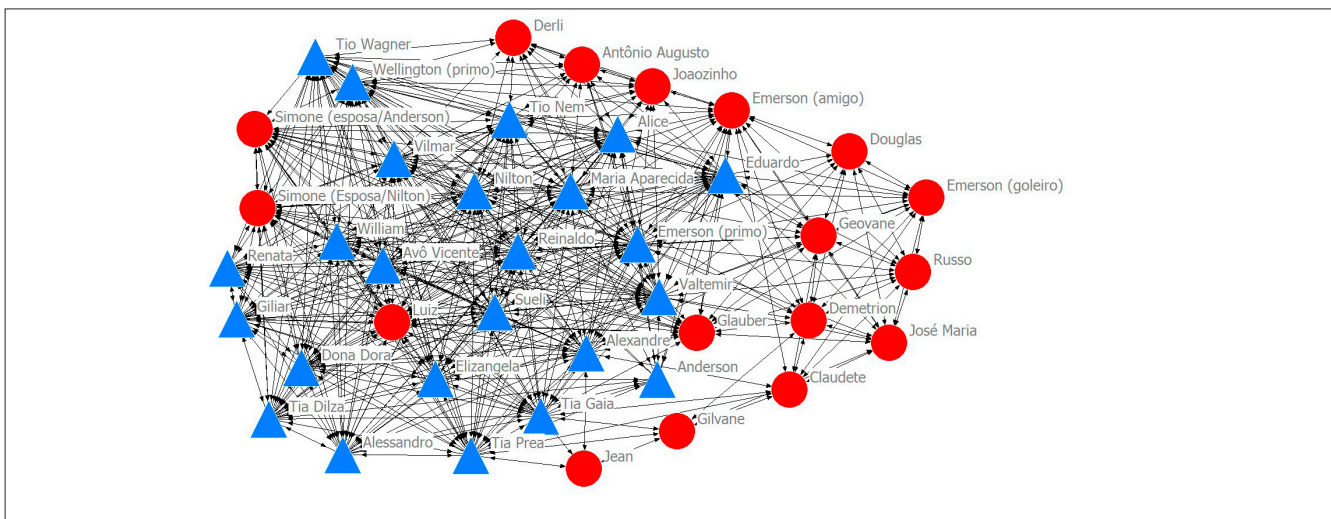
Quando se convertem, evangélicos acabam por vivenciar transformação de suas estruturas sociais. Esta se caracteriza pela eclosão de dois movimentos. O primeiro é o afastamento dos familiares e amigos mais próximos. Salienta Napoleão como “as pessoas se distanciam de você”. “Quando a gente [...] abraça a fé, [...] fica até chato falar, mas, as pessoas evitam a gente” (Ulisses). “Tenho testemunho de gente que converteu na igreja e a família não quis ver mais” (Edmundo). “Infelizmente, família você só encontra em velório. É até assustador você pensar isso. Aqueles que pregam vida, só encontram com parentes na morte. É um trocadilho até estranho” (Humberto).

O segundo, por sua vez, associa-se à reconstrução das estruturas relacionais. Após a conversão, indivíduos passam a interagir, principalmente, com outros evangélicos. De fato, “passei a me relacionar mais com evangélicos” (Abelardo). Fiz “amizade muito grande com os irmãos da igreja” (Jeferson). Isso implica, praticamente, “começar do zero. Refizemos outro vínculo

de amizade” (Edmundo). “É natural. No almoço, por exemplo, você não convida mais a família. Você convida os irmãos, convida outros pastores” (Humberto).

Observe o caso do pastor Jeferson, por exemplo. A Figura 2, a seguir, apresenta sua estrutura social egocêntrica associada ao período anterior à conversão religiosa.

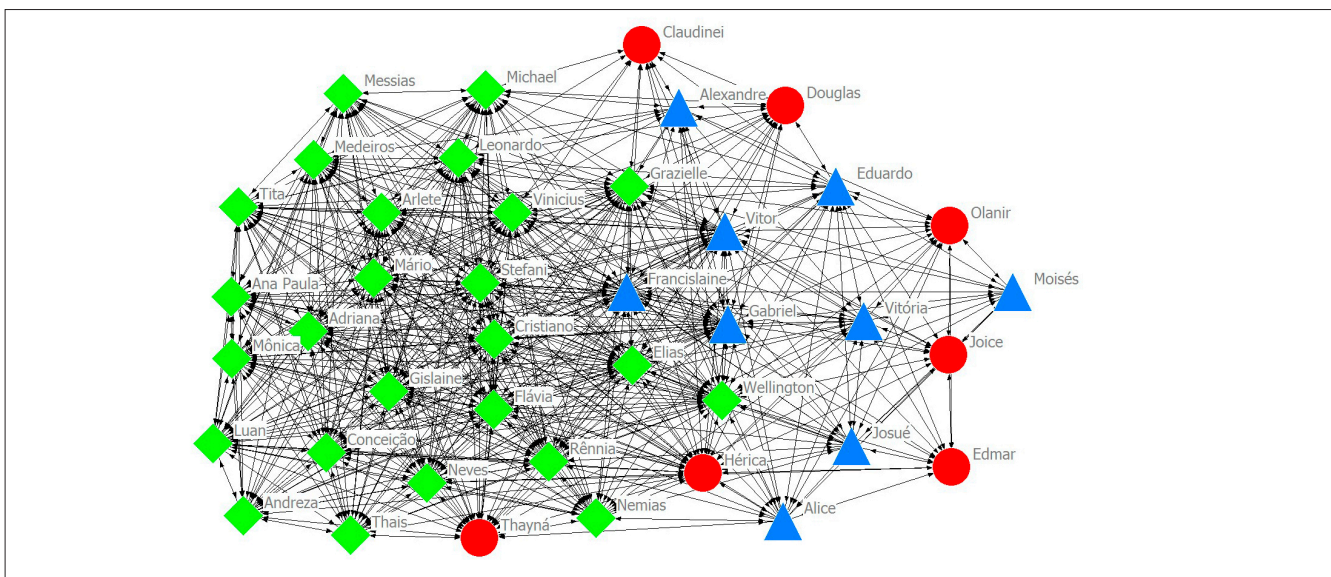
Figura 2. Grafo representativo da estrutura social de Jeferson antes da conversão



Nota: Nós identificam “grupos de relacionamentos”, sendo: i.) vermelho e círculo = colegas de farra, e; ii.) azul e triângulo = integrantes da família.

Note como Jeferson se relacionava, principalmente, com “colegas de farra” e com integrantes da família. Tal estrutura foi quase totalmente modificada após sua conversão religiosa, conforme pode ser observado no sociograma apresentado na Figura 3, a seguir.

Figura 3. Grafo da estrutura de Jeferson após a conversão



Nota: Nós identificam “grupos de relacionamentos”, sendo: i.) vermelho e círculo = colegas de farra; ii.) verde e diamante = membros da igreja, e; iii.) azul e triângulo = integrantes da família.

Observe como, após a conversão, Jeferson passou a se relacionar, especialmente, com membros de sua igreja, desvinculando-se de laços anteriores, incluindo familiares e amigos. Tal movimento, observado em Jeferson, repetiu-se, também, no conjunto dos demais pastores cujos dados sociométricos foram coletados. A Tabela 1, a seguir, detalha o número de pessoas relativas aos períodos anterior e posterior à conversão.

Tabela 1. Distribuição percentual dos grupos de relacionamento dos pastores

Grupos	A_Abelardo	D_Abelardo	A_Benedito	D_Benedito	A_Jeferson	D_Jeferson	A_Kaio	D_Kaio
Família	0%	18%	38%	40%	60%	23%	48%	55%
Amigo	55%	5%	30%	30%	40%	18%	23%	8%
Colega de farra	45%	0%	33%	0%	0%	0%	25%	0%
Igreja	0%	73%	0%	25%	0%	60%	0%	30%
Pastor	0%	5%	0%	5%	0%	0%	0%	8%
Colega de trabalho	0%	0%	0%	0%	0%	0%	3%	0%
Colega de escola	0%	0%	0%	0%	0%	0%	3%	0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Correlação Spearman; (p-valor)	-0,19	p=0,69	0,27	p=0,48	0,54	p=0,21	0,05	p=0,91

Grupos	A_Napoleão	D_Napoleão	A_Teodoro	D_Teodoro	A_Ulisses	D_Ulisses	A_PASTOR	D_PASTOR
Família	5%	38%	90%	43%	20%	13%	37%	33%
Amigo	75%	5%	10%	0%	80%	15%	45%	11%
Colega de farra	0%	0%	0%	0%	0%	0%	15%	0%
Igreja	0%	33%	0%	45%	0%	28%	0%	42%
Pastor	0%	25%	0%	10%	0%	45%	0%	14%
Colega de trabalho	20%	0%	0%	3%	0%	0%	3%	0%
Colega de escola	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Correlação Spearman; (p-valor)	0,02	p=0,96	0,09	p=0,84	0,18	p=0,68	-0,08	p=0,87

Nota. (A= antes; D = Depois da conversão)

Observe (Tabela 1) como, antes da conversão, as interações dos entrevistados concentravam-se, fundamentalmente, com pessoas da família (37%), amigos (45%) e colegas de farra (15%). Após ela, contudo, introduziram-se membros de dois novos agrupamentos sociais – igreja (42%) e pastores (14%) –, responsáveis, em conjunto, por mais de 50% de suas relações. Note, portanto, a transformação das estruturas pós-conversão dos pastores em relação ao período anterior. Para evidenciá-la,

além dos indicadores já demonstrados, utilizou-se, também, em caráter adicional, o coeficiente de correlação de Spearman. Os resultados demonstraram-se não significativos, com p-valor – isto é, probabilidade de erro ao rejeitar a hipótese nula (Bisquerra, Sarriera, & Martínez, 2004) – superior a 5% (Siegel, 1975). Quanto menor for o valor de p, maior a probabilidade de a hipótese nula ser falsa (Bisquerra et al., 2004). Neste estudo, a hipótese $H_0 = \text{correlação} = \text{zero}$: a estrutura de relacionamento antes

da conversão difere daquela referente ao período depois da conversão. Hipótese alternativa H1: a estrutura de relacionamento antes da conversão não difere significativamente daquela relativa ao período depois da conversão.

Tal indicador sustenta não haver evidências para admitir correlações entre composições das estruturas apresentadas antes e depois da conversão. Disso resulta a comprovação de que indivíduos, após suas conversões, transformam, quase completamente, seus arcabouços relacionais. Esse efeito pode ser observado no conjunto dos pastores e, por conseguinte, em cada entrevistado. Com efeito, observe o caso do pastor Ulisses. A Tabela 2, a seguir, detalha as modificações em suas estruturais sociais.

Tabela 2. Coeficiente de Spearman relativo à estrutura social do pastor Ulisses

Antes	Depois	Postos_ Antes	Postos_ Depois	di	(di) ²
0,20	0,13	6	4	2	4
0,80	0,15	7	5	2	4
0,0	0,0	3	2	1	1
0,0	0,28	3	6	-3	9
0,0	0,45	3	7	-4	16
0,0	0,0	3	2	1	1
0,0	0,0	3	2	1	1
Total					36

Observe como o número de empates “Antes da conversão” foi 5. Logo, o fator de correção (T) = (53 - 5)/12 = 10. Ao mesmo tempo, observou-se, apenas, uma sequência de postos empatados. Dessa maneira, $\sum T=10$ (para o X). Já em relação a “Depois da conversão”, o número de empates foi de 3. Fator de correção = (33 - 3)/12 = 2 $\Rightarrow \sum T=2$ (para o Y).

$$Sx^2 = (7^3 - 7) / 12 - 10 = 18$$

$$Sy^2 = (7^3 - 7) / 12 - 2 = 26$$

Logo, o coeficiente de correlação de Spearman é:

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d_i^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}}$$

$$r_s = (18 + 26 - 36) / (2 * ((18 * 26))^{0,5}) = 0,1849$$

Para $n > 10$, salienta Siegel, o teste de r_s deve ser o t de *student*, apresentado na fórmula a seguir:

$$t = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}}$$

Ao se substituírem os valores:

$$t = 0,1849 * \sqrt{(7-2)/(1-0,1849^2)} = 0,4207$$

P-valor = 0,69

Com efeito, ocorre, após a conversão, processo de primazia dos laços religiosos em detrimento aos familiares. Quatro razões explicam isso. A primeira é a natureza das interações evangélicas. Para alguns, elas possuem caráter familiar. “Um irmão [de fé] é mais do que um parente. Muitas vezes, você faz mais por um irmão do que por um parente” (Humberto). A segunda remete à conversão (Edmundo). Após esta, indivíduos suprem, na interação com evangélicos, a ausência derivada do afastamento familiar. “Tinha hora que sentia falta. Poxa! Numa hora dessa tava [sic] aqui um monte de gente. Agora, não tem ninguém. [...] Vou caçar igreja” (Edmundo). A terceira é religiosa, manifestação da vontade divina (Napoleão). “Pra gente fazer a vontade de Deus, [...] muitas vezes, a gente tem que renegar muita coisa. Renega-se casa, família e emprego pra fazer uma vontade de Deus” (Napoleão). Finalmente, a quarta associa-se ao comportamento cooperativo. Convertidos obtêm nos evangélicos apoio não encontrado na própria família. “Na hora que eu tava [sic] mais precisando, não foi minha família que me ajudou. Foi a igreja” (Kai).

Quando criam suas próprias igrejas, pastores parecem capazes de estimular a combinação de três conjuntos de atributos fundamentais aos seus empreendimentos. O primeiro é de natureza comportamental. Pastores parecem capazes de, na criação e no desenvolvimento de suas instituições, atuarem como empreendedores. “De cada 10 pastores, seis” (Antônio) compreendem-se dessa maneira. Com efeito, salienta Humberto a existência de dimensão empresarial nas igrejas: “Não pense você que a instituição religiosa é diferente de qualquer outra instituição. Não é mesmo! [...] Posso falar com você que uma igreja é como qualquer outra instituição privada”. (Humberto). Nisso reside comportamento utilitarista e empreendedor dos pastores. Este podem ser observados, por exemplo, na disputa concorrencial. Pastores “entendem que igreja que tem outra placa é concorrente. A minha igreja é que vai te levar para o céu” (Benedito). A disputa é “tão forte que costumam vigiar a igreja do irmão” (Cristiano).

Nesse contexto, “a visão é de empresa” (Benedito). É comum “igrejas grandes querendo engolir as pequenas” (Edmundo). Há “disputa como se fosse supermercado, propaganda” (Fernando). Ela se evidencia na busca por novos

fiéis (Abelardo; Cristiano; Edmundo; Fernando; Humberto). Duas formas principais inserem-se aí: fazer discípulo ou proselitismo (Humberto). Na primeira, “você [converte] uma pessoa, por exemplo, católica, que nós evangélicos achamos que não alcançará a salvação” (Humberto). Para os evangélicos, se a pessoa “não nasceu de novo, se não aceitou Jesus, vai para o inferno” (Humberto). Na segunda, tiram membros de outras igrejas evangélicas e os levam “pra outra só por causa das vantagens que [eles] podem trazer” (Humberto).

O segundo conjunto de atributos é relacional. Refere-se à capacidade de os pastores edificarem densa relação com os fiéis. De fato, pastores e fiéis da mesma igreja constroem e sustentam, entre si, coesas redes baseadas no auxílio mútuo. “A gente procura ser uma família” (Napoleão). “Todo mundo luta a luta do outro” (Teodoro). Essa rede fundamenta-se em dimensão voluntariosa e incondicional. Evangélicos mobilizam amplo conjunto de recursos para ajudar. “Eles fazem o que têm que fazer” (Cristiano). “Eles se unem e ajudam” (Kaio). “Muitos preferem [até] abençoar do que [sic] receber” (Edmundo). Esse auxílio incondicional manifesta-se no crescimento das igrejas. Com efeito, este é, em grande parte, resultado dos recursos obtidos pelos pastores com fiéis. “Hoje, tudo que nós tamo [sic] conseguindo na igreja, adquirir as coisas, [é] através deles” (Kaio). De fato, “igreja não se faz assim: tenho dinheiro, vou construir. [...] Precisa haver participação de todos que estão enganados [sic] nesse trabalho” (Teodoro).

O terceiro atributo é a capacidade destacada que pastores possuem de inibir a atuação de aproveitadores, pessoas que buscam usufruir dos benefícios sem contribuir. “Gente pilantra é o que mais tem, em todo lugar” (Abelardo). Eles ficam “de olho. Acham que a igreja é fonte de lucro” (Fernando). “Isso tem em todo canto. Vê [sic] a igreja grande, pensa que tem dinheiro” (Fernando). “A gente vê a safadeza da pessoa” (Abelardo). Dois grupos de usurpadores inserem-se aí. O primeiro é formado por pessoas externas aos ministérios. “Eles fazem de tudo. Pessoa chega na [sic] sua frente e chora. A pessoa é artista. Assim, na sua frente. [É] comum” (Itamar). O segundo grupo é constituído por fiéis, pelos próprios membros das igrejas. “Infelizmente, as pessoas tão [sic] com fome de dinheiro. Tipo assim: a igreja tem dinheiro, ela pode me ajudar” (Fernando). “Acontece casos de vim [sic] pessoas de fora. Eles falam [sic]: aqui posso amarrar meu jumento que o pasto é verde. Ele se converte pra poder ficar. [...] Quer só os benefícios da obra” (Sebastião).

Dois conjuntos de atributos ajudam pastores a evitarem aproveitadores, externos e internos. O primeiro é de natureza ativa, realizada pelos pastores de modo planejado. Insere-se, aí, investigar a necessidade, ajudar apenas indivíduos indicados

(Itamar), adiar o momento do auxílio (Itamar; Raimundo), entre outros. O segundo é relacional. Refere-se à estrutura de relacionamentos sustentada entre pastores e membros de suas igrejas. Pastores e fiéis interagem, quase exclusivamente, com integrantes da mesma congregação. Eles se assemelham às “tribos urbanas, [cujos membros] só se relacionam entre si. [...] Só que isso é [ainda] mais nítido na igreja, porque dura [a] vida toda. [...] É natural você pensar [nela] como [...] uma família biológica” (Humberto).

Tal delimitação possui diferentes implicações. Três delas destacam-se. A primeira refere-se à quase ausência de laços entre evangélicos de diferentes ministérios. “Eles não [se] misturam com ninguém. São grupos fechados, privados” (Damião). A segunda é reflexo da primeira. Associa-se à impossibilidade de as demais pessoas, familiares ou não, usufruírem de recursos edificados pela estrutura ministerial (Humberto). Estes se voltam, principalmente, aos membros das igrejas. “Muitas [...] acham que aquilo é só pra ela. Esse comportamento não mudou. [...] Meu grupo é mais importante que outros. Isso provoca estratificação social” (Humberto). Por fim, a terceira associa-se à dimensão não auxiliadora (Humberto). Pastores e fiéis encontram-se parcialmente afastados, desvinculados dos demais. Isso possibilita-lhes suprimirem reivindicações de pessoas não imersas em suas estruturas congregacionais. “Se você quiser ajuda, você vem para a Assembleia”, exemplifica Humberto. “Se você vai para a Quadrangular, o pastor lá te ajuda. Eu não vou te ajudar” (Humberto). Eles falam “desse jeito. [...] Não há diálogo inter-religioso” (Humberto).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados obtidos permitem tecer constatações de interesse. A primeira relaciona-se às atividades empreendedoras. Tal como sustentado por [Granovetter \(2009\)](#), evidências empíricas sugerem serem aquelas bem-sucedidas baseadas em adequado equilíbrio entre acoplamento/desacoplamento. Com efeito, excessivo acoplamento de membros das igrejas às comunidades locais estimularia nestes solidariedade descontrolada. Por outro lado, total desacoplamento implicaria ruptura entre integrantes das igrejas e membros das comunidades, resultando em redes essencialmente oclusas, impeditivas de seu próprio crescimento. Logo, dados de campo sugerem a proposição, condizente com a de [Granovetter \(2009\)](#), de que presença e/ou ausência totais de acoplamento/desacoplamento se demonstrariam prejudiciais ao desenvolvimento de empreendimentos produtivos, religiosos ou não.

A segunda constatação, por sua vez, deriva da anterior. Complementarmente a Granovetter (2009), que sustenta serem empreendedores étnicos capazes de obter adequado ajuste do acoplamento/desacoplamento, evidências aqui obtidas sugerem serem empreendedores religiosos também capazes disso. Dois grupos de evidências demonstram isso. O primeiro relaciona-se ao acoplamento. Pastores e fiéis constroem e sustentam, entre si, densas estruturas de ajuda mútua, de solidariedade horizontal. Edificadas sob os limites do acoplamento congregacional, as redes demonstram-se capazes de fornecerem-lhes, de maneira facilitada, recursos considerados, em muitos aspectos, fundamentais. Aos primeiros, à criação e ao desenvolvimento de suas igrejas. Aos segundos, ao atendimento de suas mais diferentes necessidades.

O segundo, por sua vez, associa-se ao desacoplamento. Este desdobra-se em duas esferas complementares entre si. A primeira é familiar. Pastores e fiéis encontram-se, após suas conversões, parcialmente desacoplados de laços anteriores (ver, por exemplo: Almeida, 2006; Ciscon-Evangelista & Menandro, 2011; Hervieu-Léger, 2008; Pacheco et al., 2007; Prandi, 2008; Scott & Cantarelli, 2004). Com efeito, tal foi o obtido nesta pesquisa. Novos convertidos buscam suprir, na interação com demais evangélicos, a ausência derivada do afastamento familiar. A segunda esfera, por sua vez, é institucional, associada ao âmbito da igreja como todo. A coletividade congregacional que acopla pastores e fiéis em coesas redes de auxílio mútuo é a mesma a limitar-lhes, também, suas fronteiras de sociabilidade. Dados de pesquisas sugerem serem pastores e fiéis desacoplados de pessoas não imersas em suas igrejas. Inserem-se, aí, familiares e demais evangélicos. Disso resultam três constatações adicionais.

A primeira é a de que o desacoplamento é parcial, não completo. Pastores e fiéis mantêm interações, conquanto restritivas, com indivíduos externos às suas estruturas. A segunda é a de que os serviços disponibilizados pelas igrejas são circunscritos. Destinam-se, quase exclusivamente, aos integrantes das instituições. A terceira é consequência da anterior. Pessoas não acopladas sob coletividade congregacional demonstram-se incapazes de usufruírem dos recursos e benefícios edificados pelas estruturas ministeriais.

Note, a partir do conjunto das reflexões, como igrejas neopentecostais, pastores e fiéis, em particular, parecem capazes de obter, devido à coletividade religiosa-congregacional que compartilham entre si, adequado equilíbrio de sua estrutura social. Tal constatação, por sua vez, expande proposição preliminar de Granovetter (2009) sobre requisitos necessários aos empreendedores para obterem apropriado equilíbrio do acoplamento/desacoplamento. O adequado equilíbrio entre

acoplamento/desacoplamento, considerado essencial ao desenvolvimento de empreendimentos produtivos – religiosos ou não –, demonstrar-se-ia passível de ser obtido, tal como sustentado por Granovetter (2009), por empreendedores emigrantes, e, também, tal como evidenciado de maneira inédita neste estudo, por empreendedores religiosos, por pastores neopentecostais.

Mas há algo mais aí, projetando luzes para a terceira constatação de considerável relevância teórica. Inédita, reinterpreta concepção de Granovetter (2009). Enquanto o autor sustenta a necessidade de deslocamento de indivíduos de suas comunidades nativas para, somente em outro país, poderem desfrutar de benefícios derivados do adequado equilíbrio entre acoplamento/desacoplamento, evidências empíricas aqui obtidas evidenciam não ser fundamentalmente necessário aos empreendedores se moverem de seus locais de origem para isso. Ou seja, não seria preciso promover mudanças espaciais.

Com efeito, pastores neopentecostais são evidências disso. Eles conseguem, sem realizarem alterações geográficas, adequado equilíbrio de sua estrutura social. Fazem isso ao se converterem, desacoplando-se parcialmente de seus laços adscritos, e, em seguida, acoplando-se em densas estruturas neopentecostais, priorizando-as. Nelas, tornam-se pastores empreendedores, e desfrutam, a exemplo dos empreendedores étnico-geográficos, salientados por Granovetter (2009), de posição singular no que se refere à natureza do acoplamento/desacoplamento de suas estruturas sociais. Essa é importante constatação teórica. Incorpora à literatura sobre acoplamento/desacoplamento interpretação totalmente inédita.

Observa-se que, além das conclusões expostas, o presente artigo traz contribuições originais, nas dimensões teórica e metodológica, com implicações de ordem prática. No âmbito teórico: i.) ampliou a atual compreensão sobre acoplamento/desacoplamento (Granovetter, 2009), projetando luzes sobre critérios, inéditos, relacionados ao seu apropriado ajuste; ii.) expandiu a proposição de Granovetter (2009) de que empreendedores emigrantes possuem vantagens sobre os nativos em alcançar equilíbrio entre acoplamento/desacoplamento com o entendimento, inovador, de que empreendedores religiosos também as detêm; e iii.) evidenciou, ampliando conjecturas de Granovetter (2009), não ser fundamentalmente necessário aos empreendedores moverem-se de seus países de origem para alcançarem adequado equilíbrio entre acoplamento/desacoplamento.

No domínio metodológico, esta pesquisa inovou ao apropriar o coeficiente de Spearman para análise das redes sociais, para – fundamentado em levantamento sociométrico

sobre períodos distintos – investigar transformações na estrutura social dos indivíduos. Ao fazer isso, salientou-se sua relevância e apropriação, ainda não enfatizadas, para estudos dessa natureza. No campo prático, por sua vez, geram-se importantes implicações. Primeiro, evidencia-se a necessidade de se incorporarem temáticas relacionadas às estruturas sociais em programas de iniciação empresarial. Segundo, projetam-se luzes para a importância de os administradores compreenderem igrejas como empreendimentos produtivos, criando e formatando, para elas, estratégias de implementação e desenvolvimento. Terceiro, reforça-se, aos investigadores da Administração, a proeminência do contexto religioso brasileiro como campo fértil de pesquisas e de novas descobertas.

Novos estudos, teóricos e empíricos, demonstram-se necessários. Eles poderiam avançar em reflexões sobre acoplamento/desacoplamento, aqui apenas esboçadas. Nesse sentido, sugere-se: i.) pesquisar fatores, para além dos religiosos e étnico-geográficos, capazes de contribuir para seu adequado equilíbrio; ii.) averiguar, sob metodologia ARS, a estrutura social dos pastores e a de suas igrejas, investigando como o arcabouço relacional influencia o desenvolvimento das igrejas; iii.) comparar a atuação empreendedora de pastores neopentecostais e tradicionais, relacionando-a à trajetória de suas instituições; iv.) delimitar, designadamente ao contexto religioso, critérios referenciais dos comportamentos empreendedores; e v.) investigar, longitudinalmente, o desempenho de igrejas conduzidas por pastores empreendedores e não empreendedores, projetando luzes sobre as repercussões de suas manifestações.

AGRADECIMENTOS

Os autores agradecem o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) e do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

REFERÊNCIAS

- Almeida, R. (2006). A expansão pentecostal: Circulação e flexibilidade. In F. Teixeira & R. Menezes (Orgs.), *As religiões no Brasil: Continuidades e rupturas* (Cap. 7, pp. 111-122). Petrópolis, RJ: Vozes.
- Bisquerra, R., Sarriera, J. C., & Martínez, F. (2004). *Introdução à estatística: Enfoque informático com o pacote estatístico SPSS*. Porto Alegre, RS: Artmed.
- Borges, A. F., Enoque, A. G., Borges, J. F., & Almeida, L. L. S. (2015). Empreendedorismo religiosos: Um estudo sobre empresas que exploram o nicho da religiosidade. *RAC-Revista de Administração Contemporânea*, 19(5), 565-583. doi:10.1590/1982-7849rac20151626
- Burt, R. S. (1980). Models of network structure. *Annual Review of Sociology*, 6, 79-141. doi:10.1146/annurev.so.06.080180.000455
- Burt, R. S. (2000). The network structure of social capital. *Research in Organizational Behavior*, 22, 345-423. doi:10.1016/S0191-3085(00)22009-1
- Ciscon-Evangelista, M. R., & Menandro, P. R. M. (2011). Transito religiosos e construções identitárias: Mobilidade social e evangélicos neopentecostais. *Psico-USF*, 16(2), 193-202. doi:10.1590/S1413-82712011000200008
- Correa, V. S., & Vale, G. M. V. (2014). Redes sociais, perfil empreendedor e trajetórias. *RAUSP-Revista de Administração*, 49(1), 77-88. doi:10.5700/rausp1132
- Creswell, J. W. (2007). *Projeto de Pesquisa: Métodos qualitativo, quantitativo e misto*. Porto Alegre, RS: Artmed.
- Dougherty, K. D., Griebel, J., Neubert, M. J., & Park, J. Z. (2013). A religious profile of American entrepreneurs. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 52(2), 401-409. doi:10.1111/jssr.12026
- Elliott, J. (2005). *Using narrative in social research: Qualitative and quantitative approaches*. London, UK: Sage Publications.
- Freitas, L. Q. de. (2010). Medidas de centralidade em grafos (Dissertação de mestrado). Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.
- Frigerio, A., & Pinheiro Filho, F. A. (2008). O paradigma da escolha racional: Mercado regulado e pluralismo religioso. *Tempo Social, Revista de sociologia da USP*, 20(2), 17-39. doi:10.1590/S0103-20702008000200002
- Gil, A. C. (1999). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. São Paulo, SP: Atlas
- Gracino Júnior, P. (2008). Dos interesses weberianos dos sociólogos da religião: Um olhar perspectivo sobre as interpretações do pentecostalismo no Brasil. *Horizonte*, 6(12), 69-92.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380. doi:10.1086/225469
- Granovetter, M. (2005). Business groups and social organization. In N. J. Smelser, & R. Swedberg (Eds.), *The handbook of economic sociology* (pp. 429-450). New York, USA: Princeton University Press.
- Granovetter, M. (2009). The economic sociology of firms and entrepreneurs. In R. Swedberg (Ed.), *Entrepreneurship: The social science view* (pp. 244-275). New York, USA: Oxford University Press.
- Hanneman, R. A., & Riddle, M. (2005). *Introduction to social network methods*. Riverside, USA: University of California.
- Hervieu-Léger, D. (2008). *O peregrino e o convertido: A religião em movimento*. Petrópolis, RJ: Vozes.
- Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 165-187. doi:10.1016/S0883-9026(02)00081-2
- Iannaccone, L. (1995). Voodoo economics? Reviewing the rational choice approach to religion. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 34(1), 76-88.

- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2010). *Censo 2010*. Recuperado de Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística: <https://censo2010.ibge.gov.br/>
- Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário. (2017). *Empresas Ativas no Brasil*. Recuperado de Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário: <https://www.empresometro.com.br/Home/Estatisticas>
- Mariano, R. (2003). Efeitos da secularização do Estado, do pluralismo e do mercado religiosos sobre as igrejas pentecostais. *Civitas-Revista de Ciências Sociais*, 3(1), 111-125. doi:10.15448/1984-7289.2003.1.112
- Mariano R. (2008). Usos e limites da teoria da escolha racional da religião. *Tempo Social, Revista de sociologia da USP*, 20(2), 41-66. doi:10.1590/So103-20702008000200003
- Mariano, R. (2013). Antônio Flávio Pierucci: Sociólogo materialista da religião. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 28(81), 7-16. doi:10.1590/So102-69092013000100001
- Meyer, C. B. (2001). A case in case study methodology. *Field Methods*, 13(4), 329-352. doi:10.1177/1525822X0101300402
- Neri, M. C., Carvalhaes, L., & Monte, S. R. S. (2011). Novo mapa das religiões (Relatório de Pesquisa/2011), São Paulo, SP, Centro de Políticas Sociais, Fundação Getulio Vargas. Recuperado de <http://www.cps.fgv.br/cps/religiao/>
- Neves, J. L. (1996). Pesquisa qualitativa: Características, usos e possibilidades. *Caderno de Pesquisa em Administração*, 1(3), 1-5.
- Pacheco, E. T., Silva, S. R. da, & Ribeiro, R. G. (2007). “Eu era do mundo”: transformações do autoconceito na conversão pentecostal. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 23(1), 53-61. doi:10.1590/So102-37722007000100007
- Passos, M., Zorzini, P. L. G., & Rocha, D. (2011). O que (não) dizem os números - Para além das estatísticas sobre o “Novo Mapa das Religiões Brasileiro.” *Horizonte*, 9(23), 690-714. doi:10.5752/P.2175-5841.2011V9N23P690
- Pearce, J. A., Fritz, D. A., & Davis, P. S. (2010). Entrepreneurial orientation and the performance of religion congregations as predicted by rational choice theory. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(1), 219-248. doi:10.1111/j.1540-6520.2009.00315.x
- Pierucci, A. F. (1999, dezembro 26). Fim da união Estado-Igreja ampliou oferta de religiões. *Folha de São Paulo*, Caderno Especial. Recuperado de <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/especial/fe/fe16.htm>
- Pierucci, A. F. (2006). Ciências sociais e religião: A religião como ruptura. In F. Teixeira & R. Menezes (Orgs.), *As religiões no Brasil: Continuidades e rupturas* (Cap. 1, pp. 17-34). Petrópolis, RJ: Vozes.
- Pierucci, A. F. (2008). De olho na modernidade religiosa. *Tempo Social: Revista de Sociologia da USP*, 20(2), 9-16. doi:10.1590/So103-20702008000200001
- Pocinho, M. (2010). Estatística II: Teoria e exercícios passo-a-passo. Recuperado de http://docentes.ismt.pt/~m_pocinho/Sebenta_estatistica_II_com_anexos_2010.pdf.
- Prandi, R. (2008). Converter indivíduos, mudar culturas. *Tempo Social: Revista de Sociologia da USP*, 20(2), 155-172. doi:10.1590/So103-20702008000200008
- Rabuske, I. J., Santos, P. L., dos, Gonçalves, H. A., & Traub, L. (2012). Evangélicos brasileiros: Quem são, de onde vieram e no que acreditam? *Revista Brasileira de História das Religiões*, 4(12), 255-267. doi:10.4025/rbhranpuh.v4i12.30275
- Scott, R. P., & Cantarelli, J. (2004). Jovens, religiosidade e aquisição de conhecimentos e habilidades entre camadas populares. *Caderno CRH*, 17(42), 375-388.
- Serafim, M. C., & Alperstedt, G. D. (2012). As organizações religiosas e suas relações: Uma análise a partir da teoria dos stakeholders. *Revista de Negócios*, 17(2), 21-40. doi:10.7867/1980-4431.2012v17n2p53-71
- Sexton, D. L., & Smilor, R. A. Y. (1997). *Entrepreneurship 2000*. Chicago, IL: Upstart Publishing.
- Siegel, S. (1975). *Estatística não paramétrica para as ciências do comportamento*. São Paulo, SP: McGraw-Hill do Brasil.
- Slotte-kock, S., & Coviello, N. (2010). Entrepreneurship research on network processes: A review and ways forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(1), 31-57. doi:10.1111/j.1540-6520.2009.00311.x
- Stark, R. (1999). Micro foundations of religion: A revised theory. *Sociological Theory*, 17(3), 264-289. doi:10.1111/0735-2751.00080
- Stark, R., Iannaccone, L. R., & Finke, R. (1996). Religion, science, and rationality. *The American Economic Review*, 86(2), 433-437.
- Starr, J. A., & MacMillan, I. C. (1990). Resource cooptation via social contracting: Resource acquisition strategies for new ventures. *Strategic Management Journal*, 11(4), 79-92.
- Teixeira, F. (2008). Apresentação. In D. Hervieu-Léger (Ed.), *O peregrino e o convertido: A religião em movimento* (pp. 7-13). Petrópolis, RJ: Vozes.
- Tomaél, M. I. (2007). Redes sociais, conhecimento e inovação localizada. *Informação & Informação*, 12(1), 1-24. doi:10.5433/1981-8920.2007v12n1espp63
- Yin, R. K. (2010). *Estudo de Caso: Planejamento e métodos*. Porto Alegre, RS: Bookman.