

Introdução

Porquê todo este rumor sobre a moralização da economia e da vida pública? O que explica esta preocupação crescente com o tema? Trata-se de uma subida de valores ou de uma reacção causada pela discrepância entre expectativas e possibilidades, entre o ideal e o real, entre o mundo simbólico da indignação e o mundo estratégico da actuação? Será uma preocupação que veio para ficar ou tenderá a esgotar-se?

Face à derrocada da ENRON e ao seu impacto nos mercados financeiros, ou confrontadas com as mais recentes alegações de subornos pagos pela BAE Systems a um príncipe saudita na compra de armamento, as máximas neoliberais do prémio Nobel Milton Friedman de que a única responsabilidade social das empresas é a de aumentar os proveitos dos seus accionistas e de que a corrupção é uma intrusão do governo na eficiência do mercado sob a forma de regulamentação têm hoje menos aceitação nos círculos empresariais e políticos e no público em geral do que teriam nas décadas de 60 e 70.

A moralização da economia e da vida pública desenvolveu-se radicalmente nas últimas duas décadas, num contexto de rápida transformação do sistema internacional e das economias ocidentais. Com o final da guerra fria e a internacionalização das economias e mercados financeiros em finais da década de 80, assistimos a uma proliferação de iniciativas de combate à corrupção e criminalidade económica e financeira. A década de 90 viu florescer um conjunto de novos actores governamentais e não governamentais dedicados, única e exclusivamente, a estas matérias. Do mesmo modo, no privado, um número crescente de corporações e de empresários assume uma postura reformista (genuína ou estratégica), colocando as preocupações éticas no centro do seu modelo de gestão e do seu modo de fazer negócios.

Uma série de desenvolvimentos contribuiu para esta crescente tomada de consciência sobre a moralização da vida pública e económica, entre outros:

1. Uma maior actuação por parte de organizações governamentais e não governamentais internacionais contribuiu para que o tema da corrupção e da moralização da economia de mercado assumisse uma dimensão global. São disso exemplo, por um lado, as várias convenções internacionais/regionais contra a corrupção ou em prol de *standards* de governança para as multinacionais (Nações Unidas, OCDE, Conselho da Europa, etc.) e, por outro lado, as denúncias da Amnistia Internacional sobre a violação de direitos humanos por regimes não democráticos e a exploração de trabalho infantil pelas empresas ocidentais, a condenação da corrupção *tout court* (seja ela administrativa, política ou em transacções comerciais internacionais) pelo novo *integrity fighter*, a transparência internacional, os protestos do Greenpeace e de outros movimentos e partidos ecologistas relativamente ao impacto negativo no ambiente de certas políticas ou negócios, etc.;
2. Uma alteração dos paradigmas de ensino sobre economia e política e uma conseqüente alteração dos planos curriculares em que as questões de ética assumem cada vez mais uma maior centralidade no estudo das instituições e dos comportamentos sociais. Hoje um número considerável de universidades oferece nos seus cursos de gestão, políticas públicas, administração e política em geral cadeiras que versam sobre estas matérias;
3. Uma maior acuidade dos órgãos de comunicação social e dos tribunais na detecção e condenação de certas práticas. Não só existe uma maior intervenção de um núcleo duro de actores com responsabilidades nesta matéria, mas também uma crescente interdependência dos mesmos, na medida em que uma magistratura nacional depende, por vezes, de regras de cooperação internacional (bilaterais ou multilaterais) para o exercício das suas competências relativamente a uma investigação em curso no seu território jurisdicional. Os governos têm vindo a recorrer a várias iniciativas e instâncias internacionais como alternativa à insuficiência da soberania do Estado no combate e controlo dos complexos mecanismos transnacionais da corrupção.

A moralização da vida pública, através da luta contra a corrupção, e a moralização da economia de mercado (ou, em concreto, do sistema

capitalista) tornaram-se duas dimensões da mesma cruzada, enformam um movimento global de mudança de valores. Não se trata apenas de um conjunto de medidas e regras adoptadas a nível internacional, através das quais se procura regular o comportamento de actores transnacionais em relação aos agentes públicos ou privados, mas também de uma série de novos actores, processos e impactos, isto é, de visões sobre o tipo de sociedade global que se pretende construir através deste esforço de moralização, mais marcado por contradições e inconsistências do que por certezas sobre o futuro.

A questão está em saber se esta tomada de consciência colectiva significa, de facto, uma subida de valores ou se se trata apenas de uma reacção pontual que tenderá a esvanecer-se à medida que outras preocupações globais assumam um maior destaque. Embora a corrupção e a moralização da economia se tenham transformado em temas importantes no debate público e nas avaliações retrospectivas dos cidadãos face ao desempenho das instituições públicas e de mercado, não existe qualquer garantia de que se mantenham com os mesmos níveis de interesse e a mesma prioridade na agenda de reforma em anos vindouros.

Mais ainda, embora possamos falar de uma consciencialização global para as externalidades negativas da corrupção e do funcionamento actual do sistema capitalista mundial (o que justifica a internacionalização das políticas e estratégias de controlo e de regulamentação), em geral, as campanhas moralizadoras da vida pública e privada continuam a ser travadas a nível nacional, compostas por actores e estratégias que visam coibir a natureza e dimensão do fenómeno num espaço nacional e avaliadas por uma opinião pública, também essa, marcadamente nacional.

Por essa razão, torna-se fundamental estudar as atitudes e práticas dos cidadãos neste contexto de rápida transformação do Estado e da economia, em que as questões éticas emergem no centro dessa mudança. Como se relacionam estes três conceitos e de que modo as atitudes e práticas dos cidadãos são importantes para compreender as dinâmicas e especificidades dessa interacção complexa? É uma das questões que nos move na edição deste livro. O módulo rotativo sobre «moralidade económica» do ESS2 2004-2005 permitiu explorar os padrões e enquadramentos normativos das sociedades de consumo europeias, analisando, por um lado, as condutas dos cidadãos numa perspectiva da vitimação (face a práticas corruptas ou fraudulentas) e, por outro lado, o seu envolvimento activo em práticas impróprias ou como infractores, isto é, enquanto partes contratantes de pactos ilícitos.

Interacções, trocas e normas sociais

O homem é um ser racional, emotivo e multifacetado. É, por natureza, um animal social, económico e político. Nas suas diferentes facetas, estabelece relações e desenvolve expectativas. A multiplicidade de interacções que compõem o tecido social não é estanque, mas também não é intermitente e mutável. Existem padrões de resolução de problemas ou de satisfação de necessidades que se vão tornando rotina. Vão, deste modo, surgindo instituições que nada mais são, utilizando a definição do institucionalista francês Maurice Hauriou, do que «uma ideia de trabalho ou de empresa a realizar em sociedade» (1925, 99). As instituições são, desta forma, produto da interacção humana e responsáveis pela organização dessas mesmas interacções, desenvolvendo normas e métodos que governem os pactos/trocas entre os indivíduos e permitam uma alocação racional de recursos, de modo a otimizar a satisfação das necessidades sociais.

As sociedades contemporâneas são um agregado complexo e dinâmico de actores (com diferentes interesses, paixões e papéis), instituições (com diferentes fins e estruturas organizativas) e normas (formais ou não codificadas). As normas são os parafusos e dobradiças que fixam os actores às instituições. Por um lado, as normas compreendem um elemento estável que sustenta e governa os diferentes papéis dos actores no seio das instituições, mas também permitem aos cidadãos interagir com as instituições com diferentes perspectivas, propósitos e interesses. Por outro lado, as normas têm também um elemento flexível que capta as novas exigências dos cidadãos em relação ao desempenho dos detentores dos cargos, em particular, e da instituição, em geral.

As normas regulam as interacções e consequentes pactos/trocas entre os indivíduos. O Estado e a economia abarcam uma variedade de pactos e de trocas. O Estado de direito democrático está assente num pacto, ou contrato social, que consagra uma troca entre a limitação da liberdade individual e a definição de um interesse colectivo. Do mesmo modo, as trocas entre indivíduos numa economia de mercado, para serem eficazes, necessitam de direitos de propriedade, de segurança de retorno, de regras quanto aos meios de troca consignados pelas partes e de garantias de respeito pelos pactos celebrados. O mercado corresponde inevitavelmente a um conjunto de normas, algumas das quais embutidas de uma dimensão moral disputada no espaço e no tempo. Como refere Demeulenaere:

Os mercados precisam das instituições e estas estão associadas a normas específicas, como sejam direitos de propriedade, liberdade de troca e

cumprimento de contratos. Estas normas podem ser consideradas justas ou injustas, morais ou imorais, pelos participantes, que poderão tentar modificá-las de algum modo [2005, 423].

Importa aqui introduzir o termo «moralidade económica», conceito estruturante e vital da sociedade, que está na génese do módulo rotativo do *European Social Survey* e cuja análise é objecto desta colectânea.

O que é a moralidade económica?

Moralidade económica é um conjunto de normas formais e informais que definem e regulam as condutas e práticas dos actores, os processos e as instituições de mercado numa sociedade. Estes *standards* de ética não são monólitos. São interpretados de forma diferente pelos vários grupos que compõem uma sociedade e em função do tempo. É possível identificar um limiar de percepções partilhadas do que é certo ou errado no funcionamento dos mercados, de modo a permitir às sociedades avaliar a qualidade da sua vida económica. A moralidade económica tem várias facetas e pode ser analisada de vários modos, por exemplo, focando a questão da evasão fiscal e o crescendo de actividades económicas ilícitas (tais como os crimes de colarinho branco), discrepantes entre os *standards* morais e legais e entre as percepções do lado da procura (clientes, consumidores, sócios) e os *standards* do lado da oferta (empresas) das relações de mercado.

O conceito não é novo, tendo sido utilizado pela primeira vez por Thompson (1963, 1971) no estudo das alterações estruturantes na economia agrícola da Inglaterra nos finais do século XVIII, provocadas pela rápida industrialização e pelo confronto resultante entre as expectativas decorrentes de uma ordem económica paternalista, assente em relações sociais e princípios de reciprocidade, e as exigências de um mercado mais liberal. Contudo, reveste-se de grande utilidade, na actual conjuntura, para compreender o protesto antiglobalização, isto é, o confronto entre as normas e expectativas de um modelo capitalista exausto e que em repetidas ocasiões mostrou sinais de ruptura e de ingovernabilidade e as exigências de um novo modelo económico em definição. Não é, por isso, de admirar, como refere Cláudia Lopes no seu capítulo, que o enfoque das diferentes definições propostas pela bibliografia de referência se centre nas percepções sobre a justiça e a ordem moral da economia que os indivíduos sustentam numa sociedade particular.

Não obstante o Estado e a economia se definirem por princípios e lógicas de funcionamento diferentes (até mesmo antagónicas), ambos se deparam com um dilema ético na sua estruturação das interacções dos indivíduos. Existe uma discrepância entre o percebido e o vivido. Num artigo intitulado «Paradoxes de la corruption politique», Jeanne Becquart-Leclercq (1984) dá conta deste «duplo *standard*», opondo dois níveis de ancoragem dos julgamentos, um «simbólico» e um «estratégico». A nível simbólico, a opinião pública condena em abstracto a corrupção, reconhecendo, quer os parâmetros repressivos fixados por lei, quer a matriz de valores que governam a ordem pública e dos quais o Estado é por vezes a encarnação e guardião (os princípios da igualdade e da legalidade, o interesse público, a imparcialidade dos funcionários, a virtude dos homens políticos, etc.). A nível estratégico, por vezes, os indivíduos estão conscientes da dificuldade de concretização destes valores no dia-a-dia, ou porque a estes se sobrepõem outros valores/interesses privados, ou porque a escolha entre valores abstractos e benefícios reais se torna por vezes uma não-escolha. Um exemplo disso é o facto de os indivíduos de uma zona carente de determinados serviços básicos serem tolerantes em relação ao alegado abuso de funções por parte do eleito que lhes proporcionará esses serviços. A autora acaba por concluir que o princípio da realidade se impõe ao idealismo colectivo.

O mesmo sucede relativamente à economia de mercado, assente em normas cuja observância se pressupõe benéfica para todos, mas que, em termos racionais, é do interesse de todos transgredi-la. Com a transgressão do colectivo-privado (uma burla, uma fraude), resulta, inevitavelmente, a indignação dos que vivem à luz da lei e dos *standards* que governam as transacções de mercado e, por conseguinte, se sentem lesados pelos infractores. O roubo, por exemplo, seja ele o pequeno furto, o abuso de bens sociais das empresas ou variações mais sofisticadas, como a falsificação da contabilidade de uma empresa, é percebido por todos como configurando um acto impróprio. Do ponto de vista abstracto, é do interesse de todos definir e respeitar direitos de propriedade, mas, do ponto de vista estratégico, o interesse dos cidadãos é o de maximizar os seus ganhos e desrespeitar os compromissos sempre que surja uma boa oportunidade e as sanções existentes não sejam coibição suficiente.

Porém, é preciso ter em conta que a vida política e económica é feita de múltiplas preferências (embora as ofertas possam, por vezes, ser únicas ou limitadas). As preferências implicam, em alguns casos, compro-

missos, tendo por fim retirar o maior benefício agregado em várias frentes. Os indivíduos não vivem para a prossecução de um único objectivo, interesse ou paixão, pelo que a expressão de uma escolha racional/individual pode passar pela cooperação e deposição de confiança.

Quer o Estado de direito democrático, quer a economia de mercado assentam numa relação contratual e, por conseguinte, de confiança entre o cidadão-utente e o cidadão-burocrata, entre o cidadão-eleitor e o cidadão-eleito, entre o cidadão-consumidor e o cidadão-produtor. Essa confiança mitiga a necessidade de coerção superior e de violência para garantir as transacções. Henrique Duarte trata, no seu capítulo, do modo como estes mecanismos de garantia se estruturam, isto é, passam de convenções à criação «de instituições que regulam e defendem os direitos dos contratos livremente celebrados e por uma ética de confiança que assegura a concretização dos compromissos estabelecidos sem necessidade de violência». Embora a «ética da confiança» seja funcional no que toca às transacções privadas, o autor reconhece que «ela é avessa à defesa do que podem ser considerados os bens públicos (bens que são consumidos por todos e cuja defesa só tem sentido ser defendida colectivamente: o ambiente, a defesa, a credibilidade das instituições reguladoras, etc.) e, conseqüentemente, pouco eficaz na defesa do oportunismo a que estão sujeitos».

Capital social e corrupção

A este nível importa introduzir outro conceito, também tratado nesta colectânea: o capital social. Segundo Coleman (1990), a confiança, enquanto norma de reciprocidade geral, constitui o núcleo do capital social. Para Fukuyama (1995), a confiança interpessoal é, também ela, central para o desenvolvimento de diversas formas de relações sociais e, conseqüentemente, de uma sociedade civil forte. É como se existisse uma correlação positiva entre o nível de confiança e o nível de cooperação social, à qual o conceito de reciprocidade não é alheio, pois, se os indivíduos confiam e cooperam, é porque esperam no futuro alguma mutualidade. Considerando que a cooperação otimiza os processos e diminui os custos/riscos, facilmente se compreende a ideia de Putnam (2000) de que os indivíduos, as empresas e as nações que mais prosperam são aqueles onde a confiança e as redes sociais se fazem sentir com mais intensidade.

De acordo com esta interpretação, o baixo nível de confiança dificultaria a cooperação entre os actores, o que provocaria um impacto negativo a nível do desenvolvimento sócio-económico e do desempenho das instituições. Mas isso não quer dizer que os indivíduos não procurem cooperar, o que pode mudar é o estímulo que orienta as suas relações, isto é, a motivação. Se o clima é de desconfiança geral, a motivação para a cooperação poderá emergir de um interesse estratégico pontual ou, até mesmo, rotineiro. Gera-se, assim, uma relação de confiança que não assenta na reciprocidade social, mas sim no interesse estratégico de um número reduzido de actores. A oferta de uma *lembrança* por parte de um cidadão a um funcionário público para fazer avançar mais depressa um processo de licenciamento é um bom exemplo deste tipo de confiança estratégica. Mas não se pense que estas situações apenas podem acontecer com funcionários públicos. O mesmo pode passar-se no sector privado. Por exemplo, a *lembrança* pode ser entregue à recepcionista de um consultório médico para beneficiar uma pessoa na atribuição de vagas para consultas. A desconfiança geral propicia a confiança estratégica porque, ao desvalorizar a reciprocidade social, diminui também as possibilidades de controlo social de uns indivíduos sobre os outros.

A confiança estratégica é fundamental para o pacto de corrupção. Como referem Luís de Sousa e João Triães, para ser eficaz a corrupção necessita de altos níveis de confiança estratégica, de reciprocidade e de segurança de retorno: «Se a corrupção pode eliminar incertezas quanto aos resultados de uma determinada decisão, assegurando que essa seja tomada no sentido desejado e em função dos incentivos e recompensas desembolsados, não existem certezas escritas ou passíveis de provisões cautelares junto dos tribunais para assegurar que o contrato não seja quebrado pela outra parte. É, por isso, fundamental uma confiança estratégica entre as partes (não obstante essas poderem até não nutrir particular confiança social mútua) de modo a reduzir riscos e incerteza, assegurando o retorno do investimento feito.» Por essa razão os autores argumentam que a máxima «mais capital social = menos corrupção» nem sempre coincide com a realidade. A medição de *capital social negativo*, proposta pelos autores, é uma tentativa de avaliar um conjunto de atributos tipificadores das atitudes que favorecem a corrupção, mas anda longe de qualquer determinismo cultural que justifique a prevalência da corrupção numa determinada sociedade. Deste modo, concluem que «a propensão é também contrariada pelo maior ou menor nível de organização racional, objectivo, imparcial, da adminis-

tração. Uma administração que serve os cidadãos com sentido de dever público, que respeita os seus direitos e zela pelas suas obrigações e que lhes garante o benefício ou serviço a que têm direito reduz a propensão social para a corrupção, porque as regras e procedimentos instituídos permitem aos indivíduos concorrer na prossecução dos seus interesses diversificados sem perverter o sistema.»

Na mesma linha, Henrique Duarte identifica também na estruturação do poder administrativo e político em sociedade a génese do oportunismo catalisador de práticas de corrupção. Para o autor, a confiança nas instituições inibe o oportunismo dos indivíduos «devido ao seu papel referencial e à eficácia reconhecida nos seus processos de regulação». Contudo, o autor reconhece que, «quanto maior for a redução da autonomia imposta pelas instituições reguladoras e maior for a percepção de distância ao exercício de poder pelas autoridades, maior será a probabilidade de estratégias individualistas no relacionamento social, como seja o oportunismo devido à percepção de menor eficácia junto das instituições e maior desresponsabilização social».

Organização e conteúdo do livro

O livro está organizado em cinco capítulos. No capítulo 1, Cláudia Lopes faz uma breve resenha dos conceitos e teorias sobre moralidade económica que estão na base do módulo rotativo do *European Social Survey* que nos propusemos analisar neste volume. Recorrendo a uma metodologia comparativa, traço comum aos demais contributos, a autora procura caracterizar e analisar o fenómeno dos crimes do dia-a-dia em 26 países da Europa, utilizando dados do *European Social Survey* e desenvolvendo para o efeito um quadro teórico original, à luz de teorias provenientes de várias ciências sociais, com destaque para a psicologia social. O principal objectivo deste capítulo é o de compreender o significado e os contextos de emergência dos comportamentos económicos desviantes, como a burla, a fraude, a corrupção, articulando diferentes níveis de análise: um *nível macro*, que incide sobre as visões morais da sociedade de mercado, em geral, e as relações do mercado com as instituições sociais e políticas, em particular; um *nível posicional*, recorrendo ao conceito de anomia, abordado sob uma perspectiva sociológica clássica; um *nível individual*, que visa perceber as bases motivacionais do comportamento desviante, recorrendo ao conceito de privação económica relativa, analisado através da lente da psicologia social.

No capítulo 2, José C. Caldas, Cícero Pereira e Ana Costa iniciam a sua análise a partir de uma reflexão importante e, de certo modo, transversal aos vários contributos deste livro, a de saber se *existe espaço para uma reflexão sobre moralidade económica* no actual enquadramento teórico-metodológico. Embora os autores se limitem apenas a salientar a actual discrepância entre a crescente importância da dimensão normativa da economia e a falta de recursos teóricos e metodológicos da disciplina para a estudar, o mesmo poderá transpor-se para o domínio da ciência política e das demais ciências sociais. De acordo com os autores, na concepção de acção da corrente neoclássica, actualmente dominante na esfera do debate económico, não há lugar para a moralidade, o que explica, de certo modo, a falta de «à-vontade» dos economistas, em geral, quando convidados a tratar do tema. Os autores procuram avaliar as atitudes, percepções e comportamentos dos europeus face a um conjunto de transacções económicas entre os cidadãos, e entre estes e os agentes do Estado, confrontando os inquiridos com situações de violação das normas que governam essas mesmas transacções, com o objectivo último de preencher o défice teórico da corrente neoclássica dominante. De acordo com os autores, *existe espaço para uma reflexão sobre moralidade económica (e pública)*, desde que os estudos empíricos e reflexões teóricas acerca do comportamento, atitudes e procedimentos de deliberação dos indivíduos e dos grupos, enquanto agentes económicos, incorporem uma relação destes com as normas que envolva o compromisso, isto é, escolhas que não sejam ditadas por uma análise unidimensional de perdas e ganhos.

No capítulo 3, Luís de Sousa e João Triães propõem, através de uma análise comparativa de alguns dados do ESS2, uma tentativa de operacionalização do conceito de «capital social negativo», isto é, capital social que favorece a corrupção, provocando externalidades negativas para o desempenho das democracias. Os autores argumentam que o problema da corrupção não se resume a práticas de suborno pontuais na administração e deve ser entendido através de uma análise dos atributos sociais derivados e/ou impregnados na cultura organizacional de um país (ou região). Por um lado, o fenómeno espelha uma cultura cívica centrada no sucesso individual e caracterizada por uma concepção de «bem público», residual ou secundária, em relação aos interesses/necessidades dos grupos de relações primárias (família, clã, partido), na qual a confusão de poderes e a mistura de géneros são eticamente aceitáveis; por outro lado, resulta do modo como o poder político-administrativo está estruturado em sociedade, isto é, um poder

opaco, restrito (de difícil acesso), concentrado, insensível aos problemas dos cidadãos e permeável a interesses e pressões de privados. Como referem os autores, «o índice de capital social negativo não é apenas um índice de cultura política, mas é composto simultaneamente por variáveis que indicam traços culturais e reacções ao desempenho das instituições, que poderão ser mais conjunturais, resultando, por exemplo, de contextos de reformas estruturais do aparelho do Estado».

O capítulo 4 é também dedicado à relação entre corrupção e confiança (interpessoal e institucional). Partindo do nível individual e do nível agregado de um país para perceber as bases motivacionais do comportamento desviante, Henrique Duarte procura debruçar-se sobre o efeito que as instituições têm sobre o comportamento dos indivíduos, de forma a esclarecer as relações entre cooperação e oportunismo a nível societal. Deste modo, o autor propõe-se analisar em que medida a confiança nas instituições e a distância dos cidadãos em relação ao poder explicam a adopção de comportamentos de cooperação ou de oportunismo em relação aos bens colectivos existentes numa sociedade. Para o autor, a intensidade de relações de oportunismo é indiciadora de uma quebra da norma social e, portanto, um indicador dos níveis de aceitação da corrupção numa determinada sociedade. Contudo, o autor argumenta que, quando descemos do nível agregado para o nível individual de análise, essa relação é menos clara, «pois os indivíduos podem evidenciar, simultaneamente, cooperação e oportunismo, dependendo das circunstâncias e de motivações que, por vezes, podem até ser contraditórias (por exemplo, cooperar com as suas comunidades locais, mas retaliar o oportunismo de outros grupos)».

Por último, Luís de Sousa e João Triães procuram, por um lado, indagar sobre os factores que contribuem para a criação de uma imagem negativa do desempenho dos funcionários públicos e, por outro lado, reflectir sobre o que é que os cidadãos entendem por desonestidade no exercício de funções, recorrendo, para o efeito, aos dados do *European Social Survey*. Este capítulo pretende definir o conceito de honestidade e compreender até que ponto e de que modo essa qualidade (ou defeito), associada ao comportamento dos funcionários públicos, é percebida pelos cidadãos como fundamental para o desempenho das suas administrações. Depois de sumariados alguns traços gerais da condenação social do fenómeno nas sociedades europeias contemporâneas, os autores procuram contrastar os níveis da prática (declarada) de corrupção, activa e passiva, na Europa com os níveis de confiança na honestidade dos funcionários públicos, com o intuito de compreender

Luís de Sousa

a relação entre a corrupção e a imagem de integridade das administrações. De Sousa e Triães apresentam quatro hipóteses sobre a falta de confiança dos europeus na honestidade dos seus funcionários, em contextos de baixa corrupção passiva (declarada), procurando testar a sua capacidade explicativa através de uma análise exploratória de alguns indicadores do ESS2.