
<http://dx.doi.org/10.5902/2236117011241>

Revista do Centro do Ciências Naturais e Exatas - UFSM, Santa Maria

Revista Eletronica em Gestão, Educação e Tecnologia Ambiental - REGET

e-ISSN 2236 1170 - v. 17n. 17 Dez 2013, p. 3451 - 3464



Ações cooperativas em sistemas de produção da agricultura familiar: regra para todos?

Family farm cooperative: rule for all?

Thelma Cheung¹, Gercina Gonçalves², Olivier Vilpoux³

¹Professora Dra. do Programa de Pós-Graduação em Administração da UFSM - Campo Grande, MS - Brasil

²Doutoranda - Rede Centro para o Desenvolvimento Sustentável da agricultura Familiar na UCDB - Campo Grande, MS - Brasil

³Professor do Programa de Pós-Graduação UCDB - Rede Centro para o Desenvolvimento Sustentável da agricultura Familiar - Campo Grande, MS - Brasil

Resumo

A agricultura familiar no Brasil se mostra importante porque contribui com a diminuição dos problemas sociais e econômicos das famílias que vivem nas áreas rurais e porque podem promover a segurança alimentar de um território e seu desenvolvimento sustentado. Contudo, sabendo-se que a organização coletiva das unidades produtivas influencia a eficiência das cadeias as quais têm participação, pretendeu-se neste artigo analisar a importância do capital social nas relações cooperativas entre os agricultores familiares membros da maior cooperativa presente em um estado brasileiro, a COOP-GRANDE. Não foi identificado nenhum elemento que caracterizasse o desenvolvimento daquela cooperativa através de relações de confiança entre os membros, de ações em rede ou de reciprocidade. De acordo com os agricultores familiares, os maiores entraves à cooperação foram principalmente o individualismo e o desinteresse dos cooperados em ampliar a rede de relacionamento e participar de forma ativa das atividades da cooperativa.

Palavras-chave: Cooperativismo, Capital Social, Redes, Descoordenação, Entraves à cooperação.

Abstract

Family farming in Brazil proves important because it contributes to the reduction of social and economic problems of families living in rural areas and because they can promote food security of a territory and its sustainable development. However, knowing that the collective organization of production units influences the efficiency of the chains which have participation, this article was intended to analyze the importance of social capital in the cooperative relations between the members of the largest farmers cooperative in this one Brazilian state, COOP-LARGE. There was no evidence identified that characterized the development of that through cooperative relationships of trust between members of the network actions or reciprocity. According to farmers, the biggest barriers to cooperation were mainly individualism and lack of interest in expanding the cooperative relationship network and participate actively in the activities of the cooperative.

Keywords: Cooperatives, Social Capital, Networks, Clumsiness, Barriers to cooperation.

Recebido em: 30.10.13 Aceito em: 17.12.13

I INTRODUÇÃO

O Brasil vive um ciclo de crescimento econômico e social marcado pela distribuição de renda e inclusão social, tendo como um dos pilares desse crescimento o agronegócio, dentre do qual é possível destacar a agricultura familiar (MDA, 2012). Este segmento produtivo responde por 10% do Produto Interno Bruto (PIB), 38% do Valor Bruto da Produção Agropecuária e 74,4% da ocupação de pessoal no meio rural, com 12,3 milhões de pessoas (IBGE, 2009).

A agricultura familiar foi definida no Brasil através da Lei 11.326, de 24 de julho de 2006, sendo considerado como agricultor familiar e empreendedor familiar rural aquele que pratica atividades no meio rural e atende, simultaneamente, aos seguintes requisitos: não detenha, a qualquer título, área maior do que 4 (quatro) módulos fiscais; utilize predominantemente mão de obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento; tenha renda familiar predominantemente originada de atividades econômicas vinculadas ao próprio estabelecimento ou empreendimento e; dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família (BRASIL, 2006). O tamanho do módulo fiscal, em hectares, está fixado para cada município na Instrução Especial de 1980 do INCRA, sendo que para o município de Campo Grande – MS, esse valor é de 15 hectares (INCRA, 1980).

No estado localizado na região Centro-Oeste do Brasil, Mato Grosso do Sul, de acordo com o Ministério do Desenvolvimento Agrário - MDA (2012) e com base no Censo Agropecuário 2006 do IBGE, o número de estabelecimentos da agricultura familiar era de 41.104, correspondendo a 63% dos imóveis rurais. Esses estabelecimentos eram responsáveis por 46% do pessoal ocupado no meio rural, com 97.431 pessoas, e 14% do Valor Bruto da Produção Agropecuária. A agricultura familiar sul mato-grossense responde por 77% da mandioca, 56% da produção de feijão, 68% do café e 56% da produção de leite que as famílias consomem diariamente no estado.

Contudo, conforme consta em Banco Mundial (2008), o desenvolvimento dessas unidades de produção familiares é dependente da ação coletiva entre pequenos produtores, porque podem reduzir os custos das transações nos mercados, promover melhoramentos produtivos e gerenciais, tornando-os, com isso, mais competitivos no mercado.

Para Putnan (1993), o comportamento cooperativo entre os indivíduos de uma popula-

ção é possibilitado pelo capital social. Segundo Furlanetto (2008), os conceitos que tratam de capital social podem ser agrupados em duas grandes correntes: 1) o capital social relaciona-se aos recursos e benefícios potenciais que um ator detém, por possuir ou participar de uma rede sólida e durável de relações pessoais. 2) o capital social é visto como uma parte significativa das relações e laços internos que caracterizam as bases da ação coletiva e garantem-lhe a coesão necessária para atingir os resultados esperados. No meio rural, de acordo com Mariani (2006), a cooperação pode se estabelecer, por exemplo, por mutirões, parcerias, associações e cooperativas.

Embora tenham sido apresentados dados positivos da agricultura familiar brasileira, deve-se reconhecer que a maior parte das unidades produtivas ainda apresenta baixo nível organizacional, tem predominância do trabalho familiar individual e são carentes de assistência técnica (Buainain, 2006). Uma forma de minimizar essa realidade, segundo Vilpoux e Oliveira (2011), seria através das organizações de apoio e dos Governos estaduais. No entanto, os autores reconhecem que muitos projetos funcionam, apenas, enquanto recebem apoio destes agentes externos. Com a finalização da assistência, acaba a cooperação entre os agricultores.

Ressaltada a importância da interação entre os agricultores familiares através de ações coletivas para o alcance de objetivos comuns e, dada a predominância do trabalho individual existente nos empreendimentos familiares brasileiro e o baixo nível de sua organização produtiva, este trabalho apresenta como problema de pesquisa o seguinte questionamento: Considerando o caso da maior cooperativa de agricultores familiares do estado de Mato Grosso do Sul, quais são os entraves que existem no processo de cooperação entre os agricultores familiares cooperados?

Sabendo-se que o capital social é interpretado como um catalisador de relações de cooperação e, conseqüentemente, aumenta o nível de desenvolvimento em organizações, tem-se como objetivo principal deste trabalho: analisar a importância do capital social nas relações cooperativas para os agricultores familiares da Cooperativa COOP-GRANDE.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para responder o problema de pesquisa proposto, julgou-se necessário apresentar infor-

mações constantes na literatura científica sobre os seguintes temas: 1) Arranjos Institucionais em Redes, 2) Capital Social e 3) Relações de reciprocidade e confiança.

2.1 Arranjos institucionais em redes

Os arranjos institucionais ou estruturas de governança podem ser definidos como os modos de organização das transações, erigidos com o propósito de coordenar e regular as transações efetuadas pelos agentes econômicos, de modo a reduzir os custos de transação (VALLE et al., 2002).

As transações podem ocorrer através de mercado spot, com ausência de dependência entre compradores e vendedores, da integração vertical com decisões hierárquicas, ou através de contratos com salvaguardas específicas, denominados de formas híbridas, intermediárias entre mercado spot e hierarquias (ZYLBERSTAJN, 1995). As formas híbridas são segmentadas por Ménard (2002) em confiança, rede relacional, liderança e governança formal. Cada uma dessas formas de organização se distancia de modo diferente dos arranjos institucionais de produção que se encontram nos extremos. O efeito da reputação é importante nas formas híbridas, sendo facilitada pela repetição das transações entre atores. Uma característica fundamental nas formas híbridas é a mistura entre dependência mútua e necessidade de continuidade nas relações (MÉNARD, 2004).

Os arranjos nas formas híbridas são vistos em diferentes tipos de relações contratuais que variam de acordo com o grau de especificidade, tendo a confiança como a forma mais próxima da estrutura de mercado spot e a governança formal mais próxima da hierarquia (MÉNARD, 2004). Verifica-se que os arranjos podem ser observados a partir de aspectos verticais e horizontais (MÉNARD, 2004; VILPOUX e OLIVEIRA, 2011). Os arranjos horizontais são uma das premissas da organização social em rede (MIGUELLETO, 2001) baseada em relações simétricas e cooperativas.

Os arranjos institucionais em rede são arranjos independentes, onde os atores participam de um mesmo setor de atividade, geralmente são potenciais concorrentes e, no entanto, atuam coletivamente com o objetivo de reforçar sua posição competitiva e de atingir objetivos comuns (WEGNER e PADULA, 2012).

O arranjo em redes constitui-se em possibilidades de redução de incertezas e custos, atuando como promotor de flexibilidade e especialização, de forma a ampliar as dimensões do mercado (LENZ e SANTINI, 2011). Para Marteleto e Silva

(2004) a ideia básica de uma rede é simples: um conjunto de atores entre os quais existem vínculos. De acordo com os autores, as pessoas vivem em redes de dependência, difíceis de serem rompidas.

Para Coleman (1988), o sucesso das ações dos indivíduos depende em alguma medida do alcance dos laços sociais em que esses se encontram inseridos. A noção de *embeddedness*, originalmente proposta por Karl Polanyi em sua obra *The Great Transformation* de 1944, e reescrita posteriormente por Granovetter (1985) na obra *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*, considera que na organização em rede ocorre o desenvolvimento de oportunidades econômicas sob a influência dos vínculos sociais mantidos nessa rede. Para Aun, Carvalho e Kroeff (2005) nas redes sociais os atores substituem a competição pela parceria, estabelecendo relações de interdependência, constituindo relações de cooperação entre si.

Granovetter (1985) defende a análise das redes sociais como elemento importante para explicar os mercados e diferencia as relações sociais em dois tipos: laços fracos e fortes. O autor classifica como fortes aqueles nos quais os indivíduos despendem mais tempo, intensidade emocional e trocas, por exemplo, a amizade. Os laços fracos são aqueles nos quais o investimento é menor ou nulo, como, por exemplo, os mantidos com pessoas conhecidas.

De acordo com Granovetter (1973), os indivíduos, ao manterem relações com diversas redes, aumentam o fluxo de informações. São estes laços fracos que podem adquirir a força e capacidade de replicação no desenvolvimento de novas relações sociais. Esses contatos são também os meios que os atores utilizam para a redução de riscos inerentes às transações. Para Granovetter (1985), os indivíduos tomam decisões com base nos conhecimentos acumulados ao longo desses relacionamentos. Para Fugimoto (2005), as conexões que os indivíduos estabelecem em uma comunidade através de redes podem produzir um ambiente de confiança mútua que pode agir em benefício coletivo. Redes, normas e confiança são elementos essenciais na definição de capital social. A confiança facilita a cooperação. Quanto maior a confiança entre pessoas de uma comunidade, maior a probabilidade de cooperação entre elas.

2.2 Capital social

O capital social emergiu como um dos conceitos mais salientes das ciências sociais e é visto a partir de pontos de vista divergentes. De acordo

com Siman (2009), a noção de capital social seria decorrente de um estudo de Hanifan em 1916, onde se procurava explicar a importância da participação comunitária na melhoria da performance escolar. No entanto, os primeiros estudos utilizando a perspectiva teórica foram impulsionados a partir da publicação dos trabalhos de Bourdieu (1980), Coleman (1988) e Putnan (1993).

Para Bourdieu (1980), o capital social seria o agregado dos recursos efetivos ou potenciais ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de conhecimento ou reconhecimento mútuo. Dessa forma o volume de capital que um indivíduo possui depende da extensão da rede de relações que ele pode efetivamente mobilizar e do volume do capital associado a cada um daqueles a quem está ligado.

Putnam (1993), ao analisar o desempenho institucional dos governos do Norte e do Sul da Itália, popularizou o tema capital social. Para o autor, o capital social pode ser definido como o grau de confiança existente entre os atores sociais de uma sociedade, normas de comportamento cívico praticadas e o nível de associativismo dos membros desta sociedade. O cerne do capital social são as relações de confiança e de cooperação. De acordo com o autor, a criação do estoque de capital social dá-se a partir de um ciclo virtuoso de confiança e cooperação.

Putnam (2000) conclui que o capital social pode ser exclusivo e inclusivo (*bonding* e *bridging* ou capital social de ligação e de ponte). O capital social exclusivo, ou de ligação, tende a motivar a solidariedade grupal, produzindo uma reciprocidade muito específica. Para o autor, esse tipo de capital social atua como uma cola que une atores que possuem muito em comum, podendo levar a incompatibilidades face aos indivíduos exteriores ao grupo social. Já o capital social inclusivo, ou de ponte, aglutina atores muito diferentes, podendo permitir maior fluxo de informações e o acesso a um conjunto mais amplo de ativos. Como faz a ponte entre grupos sociais com características diferenciadas, o capital social do tipo inclusivo, relaciona-se ao tipo de laços denominados por Granovetter (1985) como laços fracos. Já o capital social de ligação se assimila aos laços fortes.

Para Coleman (1990), o capital social é o conjunto das relações sociais em que um indivíduo se encontra inserido e que o ajudam a atingir objetivos que, sem tais relações, seriam inalcançáveis ou somente alcançáveis a um custo de transação mais elevado. Entre os vários tipos de relações sociais geradoras de capital social, encontram-se

a existência de grupos e redes formais e informais, as relações de confiança mútua, a presença de normas e sanções, as relações que envolvem autoridade ou capacidade, as relações que permitem aos indivíduos obterem informações por baixo custo (GOMES, 2005).

Para Lin (1999), o capital social é o investimento nas relações sociais com retornos esperados. Para o autor os indivíduos interagem através de redes sociais com o objetivo de obtenção de lucro.

Para a agricultura familiar, o capital social pode gerar uma cultura associativa e cooperativa onde um agricultor pode ajudar o outro, o que contribui para uma redução de custos, como o caso do manejo da produção. Essa cultura cooperativa e associativa deve se desenvolver através do capital social e, de acordo com Coleman (1990), possibilita o alcance de objetivos que sem o mesmo não seriam alcançados. Embora haja muitas normas de comportamento que contribuam para formar capital social, a cooperação parece como a mais importante. Sua difusão proporciona um ambiente de trocas mútuas (FUGIMOTO, 2005).

O capital social é também definido como normas, valores, instituições e relacionamentos compartilhados que permitem a cooperação dentro ou entre os diferentes grupos sociais. Dessa forma, é dependente da interação entre, pelo menos, dois indivíduos. Assim, evidencia-se a estrutura de redes por de trás do conceito de capital social, que passa a ser definido como um recurso da comunidade construído pelas suas redes de relações (MARTELETO e SILVA, 2004).

A criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento de capital social depende da existência da confiança e de uma rede social. Esse tipo de rede só se forma com base na confiança. O exercício da confiança leva as pessoas à cooperação e a se relacionarem segundo um padrão de rede. Assim como capital social é confiança e cooperação ampliadas socialmente, redes também são capital social (FRANCO, 2001).

2.3 Relações de reciprocidade e de confiança

A importância da reciprocidade para a organização social primitiva foi destacada por Malinowski (1923). Para o autor, as pessoas devem-se direitos e obrigações entre elas. Para Polanyi (2000), há na reciprocidade a expectativa de que o que foi dado hoje seja compensado pelo que se tomará amanhã, embora não exatamente pelos mesmos indivíduos. De acordo com Putnam (1996) as relações de confiança pessoal chegam a gerar uma confiança social quando prevalecem normas

de reciprocidade e redes de compromisso cívico. Para Radomsky (2006), as relações de reciprocidade podem fundamentar a vida social, mas elas também são construídas social e historicamente. O fortalecimento dos vínculos sociais passa pela criação e estabelecimento da confiança.

A reciprocidade pode ser entendida como dinâmica da dádiva e de redistribuição criadora de sociabilidade. A lógica do sistema de reciprocidade não considera a produção exclusiva de valores de uso ou de bens coletivos, mas a criação do ser, da sociabilidade. Se para “ser socialmente” precisa dar; para dar, precisa produzir. A lógica da reciprocidade procura, portanto, a ampliação das relações sociais e afetivas (SABOURIN, 1999). Para Mauss, apud Lanna (2000), a vida social é essencialmente um sistema de prestações e contraprestações que obriga a todos os membros da comunidade. Essas obrigações não são absolutas na medida em que, na experiência concreta das práticas sociais, os membros da coletividade têm liberdade para entrar ou sair do sistema de obrigações.

De acordo com Van der Ploeg (2008), quando as propostas da teoria da dádiva e da reciprocidade são examinadas, há correspondência entre o tipo de relação de reciprocidade (ajuda mútua, compartilhamento, partilha de recursos, transferências de saberes ou de patrimônio), as estruturas onde as relações se desenvolvem (grupos interfamiliares, comunidades, associações ou cooperativas, mercados de proximidade e de reciprocidade, controle social de cadeias curtas) e a natureza dos valores éticos que se encontram associados.

A partir de relações como a reciprocidade entre os agricultores familiares, formam-se redes sociais decorrentes das conexões existentes entre os membros, cujas ligações podem ser formadas por estruturas informais das relações de reciprocidade (como o parentesco, o compadrio, a vizinhança e a amizade) ou por estruturas formais como os partidos políticos, os movimentos sindicais, uma associação, uma cooperativa, entre outros. As relações de reciprocidade produzem valores humanos de confiança e solidariedade, cimentando as redes de cooperação (TESCHE, 2007).

Radomsky (2006) afirma que a reciprocidade é fundamental para estruturar relações de confiança. Assim, as ações coletivas favorecidas pela presença da confiança proporcionam ao grupo reconhecimento mútuo, reciprocidade e solidariedade. A confiança pode atuar na dissolução de potenciais conflitos, inibindo o comportamento oportunista (PUTNAM, 1996). Para Fukuyama

(2001), a confiança é o lubrificante que leva um grupo ou organização a funcionar com maior eficiência. Costa (2004) afirma que a construção da confiança relaciona-se com a capacidade dos indivíduos de relacionarem-se, reconhecendo no outro habilidades, competências, conhecimentos e hábitos.

De acordo com Granovetter (1985), as relações sociais e econômicas estão “imersas” em redes de relações sociais, que se fundamentam no poder estabelecido pela confiança recíproca, tanto para o desenvolvimento das interações de mercado quanto para o estabelecimento das interações sociais mais abrangentes. A “imersão” reforça o papel das relações sociais na geração da confiança e no desencorajamento do oportunismo e da má-fé.

A confiança estabelecida entre os indivíduos tende a atuar como redutor de incertezas, sendo o resultado da reputação construído ao longo do tempo, facilitando o estabelecimento de relacionamentos cooperativos no grupo. Para Ostrom (1998) a reciprocidade, a confiança e o prestígio são ao mesmo tempo identificados como regras sociais e valores humanos. Para Lourenzani et al. (2006) as relações de confiança encontram-se diretamente ligadas à reputação, a fatores sociais que influenciam os relacionamentos (afinidade, etnia, religião e relações sociais) e institucionalização (regras e normas da sociedade).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A escolha do método e da técnica adotada foi realizada de acordo com o objeto de estudo, empregando-se a abordagem qualitativa e do estudo de caso como método de procedimento. Segundo Bryman (1989), a pesquisa qualitativa tem o ambiente natural como sua fonte de dados e o pesquisador como seu principal instrumento, o que pressupõe o contato direto do pesquisador com o ambiente e a situação que está sendo investigada. Yin (2005) define o estudo de caso como uma forma de se fazer pesquisa social empírica ao investigar-se um fenômeno atual dentro do seu contexto de vida-real, onde as fronteiras entre o fenômeno e o contexto não são claramente definidas e na situação em que múltiplas fontes de evidências são usadas. A amostragem foi não probabilística nem intencional.

A coleta de dados foi realizada por meio de questionários semi-estruturados. As entrevistas semiestruturadas possuem um roteiro básico, mas esse não é seguido rigidamente, sendo concedido

ao entrevistador o direcionamento da entrevista (ARAÚJO, 2004). No tratamento dos dados, utilizaram-se da descrição das informações e o uso da revisão de literatura. Cabe acrescentar que o questionário foi elaborado de forma a abranger as variáveis que caracterizam as interações entre os agricultores de forma a caracterizar as redes de relacionamentos (laços fortes e fracos); analisar a reciprocidade e suas formas entre os associados; e identificar, na percepção do agricultor, se ele pode confiar nos outros membros da Cooperativa, bem como em sua liderança.

A aplicação dos questionários junto aos agricultores familiares que são cooperados da COOP-GRANDE foi realizada na Ceasa (Central de Abastecimento de Mato Grosso do Sul), localizada no município de Campo Grande – MS, onde a cooperativa possui box para venda dos produtos produzidos pelos mesmos. Quatorze produtores foram entrevistados, representando 70% dos cooperados ativos que comercializam na Ceasa. As entrevistas foram realizadas entre dezembro de 2012 e janeiro de 2013.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Pretendendo-se responder ao problema e objetivo propostos neste artigo, apresenta-se a seguir, de modo breve, a caracterização das famílias dos produtores entrevistados, das suas produção e renda e, de modo mais detalhado, informações sobre a participação na cooperativa e a relação encontrada entre tal participação e o capital social.

4.1 Caracterização das famílias dos produtores entrevistados

A maioria dos entrevistados é de origem japonesa (9). Quanto aos demais, um deles é de origem italiana e quatro são brasileiros. A presença de um grupo majoritário de descendentes de japoneses justifica-se pela história da COOP-GRANDE que teve, em sua formação inicial, a participação integral de japoneses. Para o Banco Mundial (2000) a nacionalidade e a origem podem facilitar a presença do capital social de ligação, através de uma cultura que pode ser transmitida de pais para filhos.

As famílias entrevistadas são constituídas em média por 4 pessoas, sendo, em média, 2 do sexo feminino e 2 do sexo masculino. No total, a maior parte das pessoas que compõe as famílias possuía idade inferior a 55 anos, o que pode ser considerado um aspecto positivo para a cooperativa,

já que a presença de uma percentagem elevada de pessoas mais velhas poderia ter impactos no que tange a sucessão das gerações, refletindo na insustentabilidade da produção a médio ou longo prazo.

Em relação ao tempo de moradia na propriedade, 6 dos entrevistados afirmaram que moram na propriedade há menos de 15 anos. Por outro lado, 8 dos produtores pesquisados estão há mais tempo na propriedade. Esse aspecto poderia favorecer a criação de vínculos entre os produtores, podendo desenvolver capital social de ligação.

Entre os homens, 68% trabalham apenas em suas propriedades, percentual que é de 62% para as mulheres. O percentual de trabalho fora da propriedade não foi justificado pela necessidade de complemento de renda familiar, mas principalmente pelo fato dos filhos atuar na atividade da formação, ou preferir outra atividade que não a agrícola.

Somente dois cooperados da COOP-GRANDE declararam que possuíam até o ensino fundamental completo. Verificou-se que os filhos dos cooperados possuem grau de instrução melhor em relação a seus pais, destacando que 50% dos filhos maiores de 16 anos possuem nível superior.

A pesquisa revelou que o tamanho médio das propriedades era de 12 hectares. Em 80% das propriedades a mão de obra utilizada nas atividades econômicas do estabelecimento é predominantemente da família. A necessidade da contratação de mão de obra permanente e temporária pode ser explicada pelas características da produção, hortifrutigranjeira, que permite alto valor agregado em pequena área, mas necessita de muita mão de obra.

A produção pode ser considerada bastante diversificada, com culturas de frutas e hortaliças, produtos principais da cooperativa. Os principais produtos identificados foram: alface, couve, repolho, cenoura, berinjela, manga, limão, abacaxi, milho, melancia, mamão, tomate, vagem, pepino, jiló, abobrinha, rabanete, melão, coco, poncã, pimentão, mandioca, quiabo, feijão de corda e couve-flor. Dois produtores relataram a criação de gado para abate, onde as vendas são direcionadas a frigoríficos, e dois outros a criação de gado leiteiro, sendo um para venda ao consumidor e o outro para produção de queijos e requeijão vendidos na CEASA. Apenas um produtor relatou produzir aves de corte, criadas em galpões e comercializadas em Campo Grande diretamente para os consumidores. O preço dos produtos na CEASA são os mesmos em todos os boxes, podendo ser verificados através do site onde aparece a cotação diária. Ressalta-se que

na CEASA o espaço utilizado para comércio dos produtos é de propriedade da COOP-GRANDE. Os entrevistados demonstraram que há satisfação em relação à comercialização dos produtos.

Vilpoux e Oliveira (2011) ao analisar assentamentos no Mato Grosso do Sul, concluíram que em apenas um a renda média *per capita* era superior a um salário mínimo e em 60% dos assentamentos visitados a renda mensal *per capita* era inferior a R\$250,00. A renda média *per capita* verificada entre os associados da COOP-GRANDE foi de R\$ 486,00. O nível de renda entre os produtores que participam da cooperativa pode ser explicado pela produção de hortaliças, produtos de maior valor. Na percepção da maioria dos produtores, a renda foi referida como razoável ou boa. Além disso, todos os produtores declararam receber nenhum apoio do Governo, como bolsa família, bolsa gás ou outro tipo de apoio. A principal fonte de renda dos produtores é a atividade agrícola em suas propriedades. Apenas um dos produtores relatou trabalhar também em trabalhos agrícolas para terceiros, sendo este efetuado para um vizinho. Sobre as fontes de renda não agrícolas, apenas 2 produtores relataram obter renda da aposentadoria.

4.3 A participação na cooperativa

Na análise referente à participação dos produtores nas reuniões da cooperativa, a maioria não participa ou participa pouco. A baixa participação nas reuniões pode indicar desinteresse quanto aos assuntos discutidos e votados. Ao ser questionado sobre a opinião no que se refere às atividades da cooperativa, nenhum dos agricultores relatou que essas eram muito ruins ou muito boas. A grande maioria (10) indicou que essas atividades eram razoáveis (posição média na escala de Likert), o que demonstra falta de opinião ou mesmo falta de interesse pelas atividades da cooperativa. Esse resultado pode ser destacado como uma característica negativa entre os cooperados.

Sobre a imputação de alguma penalidade ao cooperado pela não participação nas atividades da cooperativa, ou pela não cooperação, os agricultores relataram que não existe. Esse fator gera liberdade quanto à participação nas atividades e na cooperação, tendo como consequência a baixa participação dos cooperados nas atividades da cooperativa.

Apenas 2 dos entrevistados relataram que, em relação a outras empresas, preferem sempre a cooperativa, justificando que esta paga mais pelos produtos. Através das respostas ao questionário, pode-se concluir que a cooperativa é utilizada em

função de facilitar o acesso a comercialização, para venda na CEASA, no espaço físico pertencente a cooperativa onde os produtores expõem e vendem seus produtos. Entre os produtores que responderam “às vezes” (10), a preferência se condicionava ao preço encontrado no mercado. Entre os entrevistados, 2 afirmaram não dar preferência a cooperativa, pois alegaram que muitas vezes conseguiam preços melhores nos comércios da cidade. Nesse caso, a venda é realizada para quem paga mais pelo produto.

No que se refere à afiliação e desfiliação de cooperados, os produtores não opinaram como se o fato fosse ruim ou muito ruim. A maioria disse que a afiliação seria razoável (12), não demonstrando valorizar a chegada de novos cooperados, ou não percebendo que a cooperativa pode se valorizar ou crescer com isso. De acordo com os agricultores a cooperativa está apagada, mas eles não acreditam que a atual situação possa mudar ou melhorar. Apenas 2 cooperados disseram que a afiliação seria boa caso os novos cooperados agregassem valor à cooperativa, fortalecendo-a e inovando.

No que se refere à desfiliação de cooperados, a maioria dos entrevistados (12) afirmou ser razoável, justificando que se alguém não está contente, não agrega mais valor e nesse caso, é melhor sair. No entanto, 2 produtores disseram que a desfiliação pode ser boa para o produtor. Nesse caso a cooperativa dispõe de menos variedade e quantidade de produtos para vender, o que pode obriga-la a comprar parte ou a totalidade da produção desse produtor.

Em relação a compra de insumos, um produtor afirmou que só compraria da cooperativa apenas se o preço fosse melhor. Os demais afirmaram que compram através da cooperativa. Dessa forma, 8 cooperados disseram que as condições para compra de insumos e equipamentos são razoáveis e 4 afirmaram que essas condições são boas. Esses aspectos demonstram que a cooperativa tem papel importante no fornecimento de insumos para o pequeno produtor. A produção de hortaliças necessita de insumos em grande quantidade, o que fortalece o papel da cooperativa. Para esses agricultores, comprar insumos através da cooperativa fornece facilidades como o parcelamento no pagamento, mesmo se para eles o preço seria superior ao preço verificado em outras lojas de insumos.

4.4 Análise do capital social

A composição do capital social, de acordo

com a teoria apresentada, engloba a caracterização das redes de relacionamentos dos cooperados, da reciprocidade, da confiança entre os cooperados e entre administração da cooperativa, da dependência entre os atores e da participação dos cooperados em outras formas de associação.

Na caracterização das redes de relacionamentos, verificou-se que diante da necessidade da tomada de decisões acerca da produção, apenas 2 dos produtores entrevistados afirmaram que costumam consultar a opinião de outro associado. Entre as pessoas consultadas pelos cooperados foram mencionados amigos mais próximos ou a loja de insumos da cooperativa, onde permanecem engenheiros agrônomos, formados para aconselhar os produtores. O fato de não consultarem outros cooperados pode significar que os agricultores preferem tomar suas próprias decisões individualmente.

Fora da cooperativa, 9 produtores entrevistados manifestaram manter contatos com demais cooperados, sendo que destes, 7 são de origem japonesa. Os contatos com os membros da cooperativa se dão principalmente no Box da CEASA diariamente, ou informalmente em algum outro local da cidade, com frequência relatada de semanal a mensal. Os entrevistados afirmaram ainda que possuem vínculo de coleguismo ou amizade com outros sócios. Esses vínculos são desenvolvidos no dia a dia, no ato de comercializar.

Entre os entrevistados, 5 deles afirmaram também manter contatos com produtores de outras associações, sendo que desses, 4 eram de origem japonesa. Os contatos mencionados pelos entrevistados com produtores de outras associações se referem a encontros nas associações nas quais esses participam, dando-se através de festas e jogos. Para esses produtores os encontros possuem caráter informal e os produtores das outras associações são considerados como colegas ou conhecidos. A frequência mencionada dos encontros foi semanal para os jogos e mensal ou rara para festas.

Sobre contatos com vizinhos da propriedade, 10 entrevistados afirmaram que mantinham contatos com seus vizinhos, sendo 7 desses de origem japonesa. Os tipos de contato relatados são de coleguismo ou amizade. De acordo com os produtores sempre que é possível, ou quando têm tempo, eles conversam, trocam informações e quando é o caso, trabalham juntos. A frequência com que ocorrem as conversas foi relatada como semanal ou mensal. Os trabalhos juntos foram relatados como esporádicos. Cabe destacar que nesse contexto o termo “coleguismo” designa a

pessoa com a qual o produtor não possui relações mais estreitas. Portanto, a proximidade geográfica entre os produtores e seus vizinhos pode justificar o contato existente entre esses.

Apenas um dos entrevistados declarou ter participado de um treinamento sobre tecnologia promovido por outra associação, relatando que não se lembrava quem organizou a atividade. No entanto, durante a entrevista houve relato de que a busca por informações na internet substituiu o treinamento ministrado por instituições, ou ainda que o aprendizado do produtor viria do dia a dia no campo. Essa informação reforça a falta de relações entre os membros da cooperativa, com atividades essencialmente individuais.

Verificou-se que além da interação familiar, 9 dos cooperados interagem com os agricultores da própria cooperativa, 5 com produtores de outras associações e 10 com seus vizinhos. Os laços verificados pelos produtores de origem japonesa foram maiores que os verificados entre os demais cooperados o que se deve ao fato da cooperativa ter iniciada apenas com sócios japoneses. As interações com os cooperados se davam diariamente no box da CEASA.

As interações com produtores de outras associações foram mencionadas como informais, entre colegas ou conhecidos, se tratando de festas ou jogos. Quanto a interação com vizinhos da propriedade, o contato ocorria através de conversas, trocas de informações ou trabalho, demonstrando proximidade com estes. Esses contatos poderiam ser caracterizados como laços fortes, considerando a teoria de Granovetter (1973), pois se dão entre pessoas similares. No entanto, a pouca ocorrência dessas relações não permite afirmar que existe um capital social.

Seria de grande importância para os associados da COOP-GRANDE estabelecer maiores conexões entre eles e com pessoas mais distantes, com o objetivo de desenvolver capital social de ligação e de ponte. No entanto, não se verificou empenho nesse sentido.

No que tange a reciprocidade, entre os cooperados entrevistados, 12 já ajudaram seus vizinhos com transporte, produção agropecuária, mutirão e comercialização. A ajuda com transportes foi mencionada no caso de situações em que o pneu furou ou o veículo de transporte apresentou problemas, mas não como ajuda rotineira. Em relação a produção agropecuária, a ajuda ocorre também esporadicamente, quando necessária e se o produtor está em condições, ou com tempo, para ajudar. Apenas um produtor afirmou que

ajudava semanalmente o vizinho tanto no transporte quanto no comércio do produto. Quando questionados se haviam contrapartidas por parte dos vizinhos, todos os agricultores disseram que não, mas manifestaram que havia a expectativa de que em caso de necessidade o vizinho possa devolver esse apoio, o que é característico das situações de reciprocidade descritas pela literatura.

Quando questionados se já receberam ajuda dos vizinhos, 9 produtores afirmaram que sim, sem diferença em relação a origem deles, principalmente em relação a produção agropecuária, transporte, comercialização, mutirão, empréstimos em dinheiro e maquinaria. Sobre a frequência da ajuda, os agricultores relataram que não é frequente, pois as necessidades são poucas. A partir da análise das prestações e recebimento de ajuda entre os vizinhos, pode-se concluir que houve o desenvolvimento da cultura de ajuda mútua e que o sentimento de reciprocidade encontra-se presente entre os mesmos. No entanto, esse tipo de apoio é bastante esporádico.

Entre os entrevistados, 6 já ajudaram e 4 já receberam ajuda de outro cooperado. As principais formas de ajuda realizada e recebida pelos cooperados foram, respectivamente, a produção agropecuária e o transporte. A frequência da ocorrência tanto para receber ajuda quanto para fornecer, foi relatada como rara ou eventual. O apoio no transporte ocorre quando o carro dá problemas, já que cada produtor tem seu próprio carro para transporte da produção. Verifica-se que as relações são individualistas, pois se a produção é pequena, dividir transporte poderia reduzir os custos. Quando questionados se os apoios prestados eram cobrados, os produtores responderam que não, mas que existia a expectativa de que em situação semelhante receberiam igual tratamento.

Quanto ao costume de dividir (ou emprestar) algum implemento/equipamento com alguém da cooperativa, apenas um dos entrevistados respondeu pela afirmativa. A justificativa pela ausência de empréstimos entre cooperados foi a desconfiança, já que de acordo com os agricultores as pessoas não devolvem.

Dos produtores pesquisados, 8 deles, sendo 6 de origem japonesa, costumavam trocar experiências e conhecimentos com os demais associados da cooperativa, mesmo número dos que trocam experiências e conhecimentos com os vizinhos da propriedade. Os tipos de experiências mencionados pelos produtores foram referentes a produção e comercialização dos produtos. As informações coletadas evidenciam uma troca de informação

importante no seio da comunidade japonesa. Os resultados parecem indicar que a origem do produtor é mais importante, no caso dele ser de origem japonesa, que a participação na cooperativa.

De acordo com os produtores, a troca de experiência não ocorre com uma frequência definida. Apesar dos encontros diários para comércio através da CEASA, os produtores relataram que a troca de experiência ocorre mensalmente ou de vez em quando, ou seja, quando conseguem encontrar-se com tempo para tal, o que não é frequente. Entre os produtores que costumam trocar experiências com seus vizinhos, apenas um respondeu que sempre o faz. Os demais responderam que o fazem esporadicamente ou de vez em quando, sendo que normalmente o fazem no que diz respeito ao aspecto produtivo.

Verificou-se que para parte dos produtores existe a prática de ajuda mútua entre vizinhos. Essa ajuda ocorre em menor grau entre os membros da cooperativa. Apesar dessas constatações, observa-se que os apoios prestados e recebidos são ocasionais, sendo que na grande maioria das vezes as atividades são essencialmente individuais. Algumas das atividades descritas poderiam ser realizadas em conjunto, como o transporte, e não apenas de vez em quando, o que diminuiria os custos dos produtos. Outro fato relevante é que a ajuda é mais comum com amigos ou vizinhos, que leva em conta o fator proximidade física, do que especificamente com membros da cooperativa.

As respostas obtidas através da aplicação dos questionários demonstra que os produtores agem de acordo com os princípios da reciprocidade. Não entanto, essa reciprocidade é bastante esporádica e não se consolida numa cooperação concreta entre eles. Critérios de proximidade física e cultural (japônês) apareceram como mais importantes do que o fato de pertencer à cooperativa.

Na análise da confiança entre cooperados e em relação a administração da cooperativa, verificou-se através dos questionários que 8 dos entrevistados disseram que confiavam na diretoria. A transparência da cooperativa e a ausência de motivos para desconfiança foram as justificativas para as respostas. Entre os entrevistados que manifestaram desconfiança em relação à administração da cooperativa, as justificativas foram a própria natureza de ser desconfiado e não confiar em qualquer pessoa, falta de tempo para conhecer todo o trabalho desenvolvido pela cooperativa e o fato de, em um caso, a cooperativa ter comprado um trator no nome de um cooperado.

Apenas 2 cooperados declararam que

emprestariam dinheiro para parte dos associados da cooperativa, enquanto que o restante não emprestaria a ninguém. Os produtores relataram que não gostam de emprestar porque dificilmente recebem de volta. Através das respostas dos produtores associados a COOP-GRANDE, pode-se inferir que na percepção desses há no grupo expectativas de comportamentos oportunistas, com grande desconfiança. A desconfiança em relação aos membros da cooperativa pode explicar a falta de envolvimento dos produtores entrevistados em relação as atividades dessa cooperativa e a baixa frequência de ajuda entre cooperados.

Entre os produtores entrevistados, apenas 3 acreditavam que precisavam investir parte de seu tempo na cooperativa para que essa funcione e 7 disseram ser necessário investir dinheiro. Quanto aos que disseram que não era necessário investir nada, todos são de origem japonesa. O fato de apenas 3 dos cooperados acreditarem que necessitam investir tempo para o funcionamento da cooperativa justifica a baixa participação dos cooperados nas reuniões e atividades da cooperativa. A falta de interesse de parte dos sócios japoneses, comunidade na origem da cooperativa, pode ser avaliada junto com a maior ocorrência de contatos com produtores fora da cooperativa, principalmente na troca de informações, que foi identificada nos itens anteriores. Essa rede de contatos pode ser considerada como um capital social e facilita a comercialização sem o apoio da cooperativa.

Quando questionados sobre os benefícios que a Cooperativa proporcionava, 3 produtores responderam que a cooperativa proporcionava crédito ou poupança, 1 acesso a melhores mercados, 5 maiores garantias de comercialização e outros 5 melhores preços. Entre os entrevistados, 4 produtores disseram que não percebem nenhum benefício proporcionado pela cooperativa. Nesse caso é possível considerar que nenhum vínculo mantém esses produtores na cooperativa e que eles permanecem apenas pelo fato de não ter nenhum custo para se manter.

A percepção dos benefícios proporcionados pela cooperativa pelos seus associados pode explicar a motivação encontrada por esses para a associação e cooperação. De acordo com as respostas, verificou-se que garantias de comercialização e melhores preços foram os principais benefícios mencionados. Verifica-se também que a maioria dos cooperados consegue perceber a importância da manutenção do vínculo com a cooperativa, o que está de acordo com a afirmativa de Ménard (2004) quando diz que uma característica fundamental

nas formas híbridas é a mistura entre dependência mútua e necessidade de continuidade nas relações.

Os produtores relataram também que através da cooperativa é mais fácil vender e que esta paga preços maiores. Os cooperados que não percebem a vantagem de continuar na cooperativa indicaram que na CEASA podem conseguir preços bons. No entanto, o espaço utilizado por esses produtores para comercializar o produto na CEASA é de propriedade da cooperativa, fato que apesar de parecer ignorado pelos produtores pode explicar a permanência deles na cooperativa.

Em relação as necessidades para o funcionamento da cooperativa, os produtores identificam apenas investimentos financeiros. Eles não percebem que com mais tempo reservado a cooperativa poderiam constituir vínculos sociais mais fortes, incrementando a confiança entre os sócios e construindo estoques de capital social, o que permitiria fortalecer a COOP-GRANDE.

Em relação a participação do cooperado em outras formas de associação, 4 produtores declararam que sim, todos eles de origem japonesa. Entre os cooperados que participam de associação, foram relatadas apenas participação na Associação Nipo Brasileira por 3 dos cooperados e uma participação numa Associação de Basebol. Essa informação confirma a existência de maiores relações entre os cooperados japoneses, dentro e fora da cooperativa, o que caracteriza a existência de capital social entre os membros dessa comunidade.

Entre os cooperados, 12 participavam de alguma manifestação religiosa. Através da aplicação do questionário, verificou-se que 9 dos respondentes eram católicos, 1 adventista, 1 evangélico e 1 frequentava a seita Mahikari, com frequência de ao menos uma vez por semana. Quando questionados sobre o número de associados da cooperativa que frequenta o mesmo local religioso, apenas quatro responderam que outros cooperados participavam da mesma instituição religiosa. Essa grande dispersão entre as religiões praticadas e os locais religiosos indica a falta de relação nessas manifestações entre os membros. Nesse caso, a religião não pode ser considerada como criadora de capital social entre os cooperados.

4.5 Influência do capital social sobre a cooperação

Ao analisar-se primeiramente o capital social, verificou-se que os cooperados japoneses mantêm mais conexões que os cooperados de outra origem, principalmente com família, vizinhos e outros cooperados. No entanto observou-se que o individualismo domina no grupo e que as relações

de cooperação são bastante limitadas.

Não se verificou interesse em participar de atividades promovidas por outras associações, o que poderia colaborar com o estabelecimento de laços que, ainda que considerados fracos, importam para a expansão e força das redes. A pouca ocorrência das relações entre cooperados não nos permite afirmar que há indícios de capital social. Os produtores não se mostraram empenhados no fortalecimento dos laços já existentes e na constituição de novas conexões.

Os cooperados demonstraram entender o significado de reciprocidade. Contudo, as atividades geralmente ocorrem individualmente e os critérios de proximidade física e cultural (japoneses) apareceram como mais importantes do que o fato de pertencer a cooperativa.

Os produtores demonstraram que emprestar ou dividir implementos/equipamentos produtivos não é prática comum entre os mesmos, justificando o comportamento pela falta de confiança. A desconfiança foi manifesta na declaração dos cooperados de que não emprestariam dinheiro ou equipamentos a ninguém. Os produtores manifestaram confiança na administração da cooperativa, mas não entre eles. Para os cooperados a desconfiança se manifestou como um grave problema, pois restringe o desenvolvimento de atividades conjuntas, o que explica o fato da ajuda mútua entre os produtores se limitar a ações pontuais de troca de favores.

A cooperativa estudada encontra-se em funcionamento, conduzida ativamente por sua diretoria e por uma pequena parcela dos cooperados. O fato da cooperativa proporcionar a seus cooperados alguns benefícios justifica a continuidade da cooperação. No entanto, foi afirmado pelos agricultores cooperados que esses benefícios não são suficientes para justificar investimentos em tempo e dinheiro na mesma. O baixo nível de participação na cooperativa indicar o pouco interesse por parte dos cooperados em se envolver em suas atividades, mantendo, apenas, uma relação, interpretada por este estudo, oportunista em relação à mesma.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No estado de Mato Grosso do Sul, a agricultura familiar ganha expressividade e contribui com o agronegócio através da ocupação e geração de renda a um grande número de famílias de agricultores, que dependem da terra para sua

sobrevivência. Sabe-se que é aconselhável que, para se fortalecer na produção e na comercialização, os agricultores familiares necessitam de atuação conjunta. A cooperação poderia constituir um elemento chave para a superação das dificuldades enfrentadas pelos pequenos que agem de forma isolada.

Entre os cooperados da maior cooperativa do Estado de Mato Grosso do Sul, a COOP-GRANDE, ações de reciprocidade entre os agricultores não caracterizam seus comportamentos. Além disso, analisando-se a existência de laços de proximidade e confiança entre os mesmos, constatou-se que os cooperados afirmaram pouco interesse em realizar troca e empréstimos entre eles no que concerne a equipamentos e implementos. Notou-se, contudo, que as poucas iniciativas de proximidade e cooperação se deram entre os descendentes de japoneses nos clubes e associações japonesas.

Foi entendido que a COOP-GRANDE é considerada importante para os produtores entrevistados na medida em que promove a comercialização dos produtos, proporciona melhores preços e facilita o acesso a insumos através do parcelamento. A maioria dos produtores demonstrou reconhecer essa importância e a necessidade de continuidade da cooperativa. No entanto, apesar do reconhecimento da sua importância, o funcionamento da cooperativa não pode depender de uma ação mais efetiva por parte dos cooperados e, tão pouco, de investimentos em tempo ou em dinheiro.

A ausência de confiança entre os cooperados, a sua pouca reciprocidade e o baixo nível de frequência das suas interações foi considerado, por este trabalho, um sinal claro de limitação do capital social. Tudo isso contribui para um ambiente desmotivador do comportamento cooperativo.

Os principais entraves verificados no processo de cooperação entre os associados a COOP-GRANDE foram questões comportamentais, como o individualismo e o desinteresse por parte dos cooperados, fatores agravados pela falta de capital social. Nesse sentido, fortalecer a rede social em que os associados estão inseridos, ampliando e criando novas conexões, bem como a participação de forma integral nas atividades da cooperativa, poderia expandir a confiança entre os cooperados, melhorando as atitudes cooperativas.

O trabalho encontrou limitações no que se refere à falta de interesse, da grande parte dos cooperados, em participar do trabalho.

REFERÊNCIAS

- ARAÚJO, I.P.S., **Introdução a auditoria operacional**. 2 Ed. Rio de Janeiro. Ed FGV 2004.
- AUN, Marta Pinheiro; CARVALHO, Adriane M. A. de KROEFF; Rubens, L. **Arranjos produtivos locais e sustentabilidade: políticas públicas promotoras de desenvolvimento regional e da inclusão social**. Alcance UNIVALI, v.12, n.3, p. 317-333, 2005.
- BANCO MUNDIAL - Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento. **Vozes dos Pobres**. Brasil – Relatório Nacional. Relatório participativo sobre a pobreza preparado para o Poverty Reduction and Economic Management Network. Banco Mundial, 2000.
- BANCO MUNDIAL - Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento. **Relatório sobre o desenvolvimento mundial de agricultura para o desenvolvimento: visão geral**. Washington, DC. 2008. Disponível em wdronline.worldbank.org/worldbank/a/langtrans/28. Acesso em 10/05/2012.
- BOURDIEU, Pierre. **Le capital social: notes provisoires**. Actes de la Recherche en Sciences Sociales, n. 31, jan. 1980.
- BRASIL. **Lei no 11.326, de 24 de julho de 2006**. Estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/111326.htm. Acesso em 17/05/2012.
- BRYMAN, A. **Research methods and organization studies**. New York: Routledge, 1989.
- BUAINAIN, A.M.; **Agricultura familiar, agroecológica e desenvolvimento sustentável: questões para debate**. - Brasília. -- Brasília: IICA, 2006.
- COLEMAN, J. S. **Social Capital in the Creation of Human Capital**. American Journal of Sociology, v. 94, supplement, p. S95-S120. 1988.
- COLEMAN, J. S. **Foundations of social theory**. Londres: The belknap Press of Harvard University Press – Cambridge, 1990.
- COSTA, R.. **Inteligência Afluente e Ação Coletiva: A expansão das redes sociais e o problema da assimetria indivíduo/grupo**. Ed. Razón y Palavra, 2004. Disponível em <http://www.razonypalabra.org.mx/antiores/n41/rdacosta.html>. Acesso em 13/07/2012.
- FRANCO, A. **Capital social**. Leituras de Tocqueville, Jacobs, Putnam, Fukuyama, Maturana, Castells e Levy. Brasília: Millennium, 2001.
- FUGIMOTO, G.. **Redes e capital social**. Rio de Janeiro, 2005. Disponível em: <http://www.scribd.com/doc/16820948/-TilbertoFugimoto-Redes-e-Capital-Social>. Acesso em: 10 mai. 2012.
- FUKUYAMA, F. “**Capital Social**” in HARRISON, L. E. & HUNTINGTON, S. P.A Cultura Importa, São Paulo, Record, 2001.
- FURLANETTO, E. L.. **Instituições e desenvolvimento econômico: a importância do capital social**. Revista de Sociologia Política, Curitiba, v. 16. supl., p. 55-67, ago. 2008.
- GOMES, A. P. W. **Capital Social e ação coletiva: um estudo sob a ótica da nova economia institucional no Assentamento Primeiro de Junho- MG**. Tese de Pós-Graduação em Extensão Rural. Universidade de Viçosa-MG, 2005.
- GRANOVETTER, M., “**The Strength of Weak Ties**.” American Journal of Sociology, 78 (May) 1360-1380. 1973
- GRANOVETTER, M., “**Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness**”, American Journal of Sociology, 91, 481-510. 1985
- IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo Agropecuário 2006. Agricultura Familiar. Primeiros resultados**. Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação. MDA/MPOG, 2009.
- INCRA – INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZAÇÃO E REFORMA AGRÁRIA. **Instrução Especial de 1980**. Disponível em <http://www.incra.gov.br>. Acesso em 13/07/2012.
- LANNA, M. **Nota sobre Marcel Mauss e o ensaio sobre a dádiva**. Curitiba, Revista de Sociologia e Política, 14, p. 173-194, jun, 2000.
- LENZ, G.; SANTINI, F.. **Uma Análise Acerca dos “links” Influenciadores da Performance de Inovação em Redes Interorganizacionais**. VIII SEGeT

- Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia – 2011. Disponível em <http://www.aedb.br/seget/artigos11/48014578.pdf>. Acesso em 13/07/2012.
- LIN, N.. **Building a Network Theory of Social Capital**. Connections, Vol. 22, Nº 1, pp. 29-51. 1999
- LOURENZANI, A. E. B. S; SILVA, A. L. da; AZEVEDO, P. F. **O Papel da Confiança na Construção de Ações Coletivas: Um Estudo de Redes de Suprimento de Alimentos**. In: Anais do 30º Encontro da Anpad. Salvador, 2006.
- MALINOWSKI, B. **Crime e costume na sociedade selvagem**. Brasília: Editora da UnB. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 2003 (1923).
- MARIANI, S.. **Pequenos Produtores de Leite, modernização produtiva e cooperação: Projeto Associações Comunitárias de resfriamento de leite da cooperativa agropecuária Petrópolis – PIÁ**. Programa de Pós Graduação em Ciências Sociais Aplicadas. Dissertação de Mestrado. Universidade do Vale do Rio dos Sinos. São Leopoldo – RS. 2006.
- MARTELETO, R. M.; SILVA, A. B. O.. **Redes e capital social: o enfoque da informação para o desenvolvimento local**. Ciência da Informação. Brasília, v.33, n.3, p. 41-49, set/dez. 2004.
- MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário, **Plano Safra da Agricultura Familiar 2011-2012**. Disponível em http://www.seagri.ba.gov.br/cartilha_plano_safra_2011.2012.pdf. Acesso em 20/04/2012.
- MEC- Ministério da Educação. **Governo lança programa de educação para população rural**. Disponível em <http://www.brasil.gov.br/noticias/arquivos/2012/03/20/governo-lanca-programa-de-educacao-para-populacao-rural>. Acesso em 01/02/2013.
- MÉNARD, C.. **The Economics of Hybrid Organizations**. In: The Economics of Institutions In the New Millenium. Anais... Berkley: Annual Meeting of the International Society for New Institutional Economics, 2002.
- MÉNARD, C.. **The economics of hybrid organizations**. Journal of Institutional and Theoretical Economics, 2004.
- OSTROM, E.. **A behavioural approach to the rational-choice theory of collective action**. American Political Science Review, Baltimore, v.92, p.1-22, 1998.
- POLANYI, K.. **A Grande Transformação**, Ed. Campus, Rio de Janeiro, 2000 (1944).
- PUTNAM, R.. with Robert Leonardi and Raffaella Y. Nanetti. 1993. **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy**. Princeton: Princeton University Press.
- PUTNAM, R.. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna**. Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, 1996. p.260.
- PUTNAM, R. **Bowling Alone. The collapse and Revival of American Community**. New York: Simon e Schuster, 2000
- RADOMSKY, G. F. W.. **Reciprocidade, redes sociais e desenvolvimento rural**. In: SABOURIN, E.. **Práticas de reciprocidade e economia da dádiva em comunidades rurais do Nordeste brasileiro**. Raízes ano XVIII, n. 20/novembro. 1999.
- SIMAN, R. F.. **Capital social e instituições nas performances dos assentamentos de reforma agrária do Rio Grande do Sul**. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Porto Alegre, 2009. 192 f.
- TESCHE, R. W.. **As relações de reciprocidade e redes de cooperação no desempenho socioeconômico da agricultura familiar : o caso dos produtores de leite do município de Sete de Setembro/RS**. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural. Dissertação de Mestrado, 2007.
- VALLE, M.G.; BONACELLI, M.B.M.; FILHO, S.S. **Aportes da economia evolucionista e da nova economia institucional na constituição de arranjos institucionais de pesquisa**. In: SIMPÓSIO DE GESTÃO DAINOVAÇÃO TECNOLÓGICA, XXII. Anais. Salvador, 2002.
- VAN DER PLOEG, J. D. **Camponeses e impérios alimentares: lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização**. Porto Alegre: Ed. UFRGS, 2008.

VILPOUX, O.; OLIVEIRA, M. A. C.. **Governanças na agricultura familiar: mercados, contratos, redes e cooperativismo**. In Sustentabilidade e Agricultura Familiar. 1 ed. Curitiba-PR. CRV, 2011.

WEGNER, D.; PADULA, A. D.. **Quando a cooperação falha: um estudo de caso sobre o fracasso de uma rede interorganizacional**. RAM, Rev. Adm. Mackenzie [online]. 2012, vol.13, n.1, pp. 145-171. ISSN 1678-6971. Disponível em <http://dx.doi.org/10.1590/S1678-69712012000100007>. Acesso em 27/05/2012.

ZYLBERSZTAJN, D.. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. Tese (Doutorado em Administração) – Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo. São Paulo. 1995.

YIN, R. K. **Estudo de Caso: planejamento e métodos**. Tradução de Daniel Grassi. 3ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.