

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO *STRICTO SENSU* EM ADMINISTRAÇÃO

GERCINA GONÇALVES DA SILVA

COOPERAÇÃO ENTRE ATORES DA AGRICULTURA FAMILIAR: O
CASO DA COOPERATIVA COOP-GRANDE NO MUNICÍPIO DE
CAMPO GRANDE - MS

CAMPO GRANDE – MS

2013

GERCINA GONÇALVES DA SILVA

**COOPERAÇÃO ENTRE ATORES DA AGRICULTURA FAMILIAR: O
CASO DA COOPERATIVA COOP-GRANDE NO MUNICÍPIO DE
CAMPO GRANDE - MS**

Dissertação apresentada como requisito parcial à obtenção do grau de mestre em Administração. Universidade Federal do Mato Grosso do Sul. Curso de Pós-Graduação em Administração. Área de concentração: Gestão do Agronegócio.
Orientadora: Thelma Lucchese Cheung, Dra.
Coorientador: Olivier Francois Vilpoux, Dr.

Campo Grande – MS

2013

Silva, G.G da

Cooperação entre atores da agricultura familiar: o caso da cooperativa COOP-GRANDE no município de Campo Grande - MS / Gercina Gonçalves da Silva – Campo Grande, 2013.

96 f. Fig., Quadros

Orientadora: Thelma Lucchese Cheung. Coorientador: Olivier Francois Vilpoux.
Dissertação (Mestrado em Administração) Programa de Pós-Graduação *stricto sensu* em Administração. Universidade Federal de Mato Grosso do Sul.

Inclui Bibliografia

**COOPERAÇÃO ENTRE ATORES DA AGRICULTURA FAMILIAR: O
CASO DA COOPERATIVA COOP-GRANDE NO MUNICÍPIO DE
CAMPO GRANDE - MS**

Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do Grau de Mestre em Administração na área de concentração Gestão do Agronegócio do Curso de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul e aprovada, em sua forma final, em 21 de fevereiro de 2013.

Prof.º Dra. Silvia Morales de Queiroz Caleman
Coordenadora do Curso

Apresentada à Comissão Examinadora composta pelos professores:

Prof.º Dra. *Thelma* Lucchese Cheung
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Prof.º Dr. Olivier Francois Vilpoux
Universidade Católica Dom Bosco

Prof.º Dr. Renato Luiz Sproesser
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Profª. Dra. Erlaine Binotto
Universidade Federal da Grande Dourados

Dedico

Aos meus pais e amigos.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais, por terem me apoiado nos estudos. Aos amigos pelo apoio constante e compreensão nos muitos períodos de isolamento e stress absoluto.

Aos professores Thelma e Olivier pela sugestão do tema de pesquisa, orientação e críticas. Aos funcionários do DEA, que de alguma forma contribuíram para a realização deste trabalho. Agradeço a CAPES, através da qual foi possível o curso e os estudos que deram origem a esta dissertação.

RESUMO

SILVA, GERCINA GONÇALVES DA. **Cooperação entre atores da agricultura familiar: o caso da cooperativa COOP-GRANDE no município de Campo Grande – MS.** 96f. / Dissertação (Mestrado em Administração) – Curso de Pós Graduação em Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campo Grande, 2013.

Orientadora: Thelma Lucchese Cheung.

Coorientador: Olivier Francois Vilpoux.

Defesa: 21/02/2013.

A agricultura familiar é parte importante do agronegócio brasileiro e estadual, sendo responsável por geração de renda e ocupação de pessoal no meio rural, bem como por parcela significativa de alimentos consumidos diariamente. Ela se mostra importante por seus aspectos sociais e funções que desempenha. Contudo frente aos processos de globalização e da dinâmica econômica, as famílias de agricultores são levadas a buscar alternativas como a atuação conjunta através de associações e cooperativas, objetivando o fortalecimento no processo produtivo e de comércio. Na cooperação, os indivíduos optam por agirem juntos, em prol de um objetivo comum, unindo suas competências para atingir um aumento da eficiência. A COOP-GRANDE foi escolhida como objeto de análise por ser a maior cooperativa de agricultores familiares em funcionamento no estado de Mato Grosso do Sul. Dado que o capital social de uma determinada população é o conjunto de bens sociais, psicológicos, cognitivos e institucionais que possibilitam o comportamento cooperativo entre os indivíduos dessa mesma população, esta pesquisa objetivou analisar a importância do capital social nas relações cooperativas entre os agricultores familiares da Cooperativa COOP-GRANDE, no município de Campo Grande-MS. Para tanto foram coletados dados qualitativos, por meio de pesquisa indireta, e elaborado um questionário semi-estruturado, que foi posteriormente aplicado a 14 produtores cooperados. Os resultados indicaram que os cooperados podem ser agrupados em pelo menos dois grupos: descendentes de japoneses, responsáveis pela fundação da cooperativa e cooperados de outras origens. Através das respostas no que se relaciona a redes de relacionamentos, reciprocidade, confiança, dependência entre atores e participação em outras formas de associação, verificou-se indicações de presença de capital social entre os agricultores descendem de japoneses. No entanto, pode se afirmar que não houve desenvolvimento do capital social entre os agricultores. Essa afirmação tem como base a falta de confiança, variável que sinaliza a ausência de capital social, somada a baixa frequência nas interações e na reciprocidade, na individualidade no trabalho e nas decisões, e no não envolvimento com as atividades da cooperativa. Assim, os entraves apresentados foram principalmente o individualismo e o desinteresse por parte dos cooperados quanto a ampliar a rede de relacionamento e participar de forma integral das atividades da cooperativa, o que poderia ampliar a confiança e atitudes cooperativas, desenvolvendo e estocando capital social.

Palavras-chave: Confiança, Redes, Capital Social

RESUMO

SILVA, GERCINA GONÇALVES DA. **Cooperação entre atores da agricultura familiar: o caso da cooperativa COOP-GRANDE no município de Campo Grande – MS.** 96f. / Dissertação (Mestrado em Administração) – Curso de Pós Graduação em Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campo Grande, 2013.

Orientadora: Thelma Lucchese Cheung.
Coorientador: Olivier Francois Vilpoux.
Defesa: 21/02/2013.

Cooperation between actors of family farming: the case of cooperative COOP-GRANDE in Campo Grande – MS

The family farm is an important part of Brazilian agribusiness and state, accounting for income generation and employment of personnel in rural areas, as well as a significant portion of food consumed daily. It shows important for their social and functions it performs. But faced with the processes of globalization and economic dynamics, farm families are driven to seek alternatives such as joint action through associations and cooperatives, aiming to strengthen the production process and trade. In cooperation, individuals choose to act together toward a common goal, combining their skills to achieve increased efficiency. The COOP-LARGE was chosen as the object of analysis because it is the largest cooperative of family farms in operation in the state of Mato Grosso do Sul. As the capital of a given population is the set of social, psychological, cognitive and institutional enable cooperative behavior between individuals of the same population, this study aimed to analyze the importance of social capital in the cooperative relationships between family farmers Cooperative COOP-LARGE, in Campo Grande-MS. For both qualitative data were collected through indirect research, and developed a semi-structured questionnaire, which was then applied to 14 cooperative producers. The results indicated that the cooperative can be grouped into at least two groups of Japanese descent, responsible for founding the cooperative and cooperative from other sources. Through the answers as it relates to networks of relationships, reciprocity, trust, dependency between actors and participating in other forms of association, we found indications of the presence of social capital among farmers of Japanese descent. However, it can be stated that there was no development of social capital among farmers. This statement is based on the lack of trust, variable that signals the absence of capital, coupled with low frequency interactions and reciprocity, in individuality in the work and decisions, and not involved with the activities of the cooperative. Thus, the barriers presented were mainly individualism and indifference on the part of the cooperative as to expand the network of relationships and participate fully in the activities of the cooperative, which would extend the trust and cooperative attitudes, developing and stockpiling capital.

Keywords: Trust, Networks, Social Capital

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 01 - Tipologia das formas híbridas de coordenação	28
Figura 02 - Modelos de Arranjos Institucionais	29
Figura 03 - Intensidade dos Laços Sociais	32
Figura 04 - Distribuição dos produtores de acordo com o estado de nascimento	49
Figura 05 - Distribuição dos produtores quanto ao tempo em que moram na propriedade	50
Figura 06 - Distribuição das famílias quanto à idade	51
Figura 07 - Distribuição das famílias dos produtores quanto ao trabalho entre os maiores de 14 anos	52
Figura 08 - Distribuição das famílias dos produtores quanto a educação	53
Figura 09 - Distribuição dos produtores conforme tamanho da propriedade	54
Figura 10 - Distribuição dos produtores conforme número de funcionários	55
Figura 11 - Distribuição dos produtores conforme percepção das vendas	56
Figura 12 - Distribuição dos produtores conforme renda familiar mensal em Salários Mínimos	57
Figura 13 - Distribuição dos produtores conforme percepção da renda familiar	57
Figura 14- Distribuição dos produtores no que se refere a possuir documento que formalize a participação na cooperativa	58
Figura 15 - Distribuição dos produtores quanto a participação nas reuniões da cooperativa	59
Figura 16 - Percepção dos produtores quanto as atividades da cooperativa	59
Figura 17 - Distribuição dos produtores quanto a preferência dada a cooperativa em relação a outras empresas	60
Figura 18- Percepção dos produtores quanto à afiliação de novos cooperados	61
Figura 19- Percepção dos produtores quanto as condições para compra de insumos e equipamentos	62
Figura 20 - Distribuição dos produtos por interação mantida	65
Figura 21 - Distribuição dos produtores quanto ao tipo de ajuda aos vizinhos	66
Figura 22 - Distribuição dos produtores quanto ao tipo de ajuda que receberam dos vizinhos	67
Figura 23 - Distribuição dos produtores quanto a ajudar ou receber ajuda de outro cooperado	68
Figura 24 - Distribuição dos produtores quanto ao tipo de ajuda prestada e recebida	68
Figura 25 - Distribuição dos produtores quanto ao empréstimo de dinheiro ou equipamentos	71
Figura 26 - Distribuição dos produtores quanto ao que é necessário para fazer a cooperativa funcionar	72
Figura 27 - Distribuição dos produtores quanto aos benefícios que a Cooperativa proporciona	73

Figura 28 - Distribuição dos produtores quanto a interação	75
Figura 29 - Distribuição dos produtores quanto a ajuda mútua	77
Figura 30 - Distribuição dos produtores quanto as trocas	78
Figura 31 - Distribuição dos produtores quanto a confiança entre membros da cooperativa	78

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 Participação dos estabelecimentos familiares em variáveis selecionadas, em percentagem.....	23
Tabela 2 – Identificação das Variáveis do Questionário.....	48

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CEASA	Central de Abastecimento
COOP-GRANDE	Cooperativa Agrícola de Campo Grande
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
INCRA	Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária
MDA	Ministério do Desenvolvimento Agrário
MEC	Ministério da Educação
OCB	Organização das Cooperativas Brasileiras
PIB	Produto Interno Bruto

SUMÁRIO

RESUMO	6
1 INTRODUÇÃO	14
1.1 PROBLEMA E OBJETIVO	16
1.2 JUSTIFICATIVA	18
1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO	19
2 AGRICULTURA FAMILIAR	20
2.1 DEFINIÇÃO	20
2.2 IMPORTÂNCIA	21
3 COOPERATIVISMO	24
4 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	27
4.1 ARRANJOS INSTITUCIONAIS	27
4.2 ARRANJO EM REDES	29
4.3 CAPITAL SOCIAL	33
5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	43
5.1 MÉTODO DE PESQUISA E DE PROCEDIMENTO	43
5.2 TÉCNICA DE COLETA E ANÁLISE DE DADOS	44
5.3 A ESCOLHA DA AMOSTRA	45
5.4 IDENTIFICAÇÃO DAS VARIÁVEIS DO QUESTIONÁRIO	47
6 RESULTADOS E DISCUSSÃO	49
6.1 CARACTERIZAÇÃO DAS FAMÍLIAS	49

6.2 CARACTERIZAÇÃO DA PRODUÇÃO	54
6.3 A PARTICIPAÇÃO NA COOPERATIVA	58
6.4 ANÁLISE DO CAPITAL SOCIAL	63
6.5 INFLUÊNCIA DO CAPITAL SOCIAL SOBRE A COOPERAÇÃO	75
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS	81
8 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	84

1 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).

De acordo com Plein e Schneider (2003), o debate sobre a agricultura familiar no Brasil ganhou força a partir do final dos anos 1980. Para os autores, a emergência da expressão "agricultura familiar" ocorreu simultaneamente nas esferas política e acadêmica. Ela 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 (BRASIL, 2006):

- 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;
- dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família

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).

Para Mader (2006) a agricultura familiar se caracteriza como uma forma de produção onde há interação entre gestão e trabalho. No Censo Agropecuário de 2006, realizado pelo IBGE (2009), foram identificados 4.367.902 estabelecimentos de agricultura familiar no Brasil. Esses estabelecimentos representavam 84,4% do total e ocupavam 24,3% da área dos estabelecimentos agropecuários brasileiros.

Impulsionada pelas políticas públicas que, nos últimos anos, foram intensificadas em nível federal, a agricultura familiar do estado de Mato Grosso do Sul vem ganhando expressividade. Trata-se de um setor que contribui com o agronegócio do estado através da ocupação e geração de renda a um grande número de famílias de agricultores que dependem da terra para sua sobrevivência (SANGALLI *et al.*, 2010)

De acordo com o Ministério do Desenvolvimento Agrário - MDA (2012) no estado de Mato Grosso do Sul, com base no Censo Agropecuário 2006 do IBGE, o número de estabelecimentos da agricultura familiar no estado era de 41.104, o que corresponde 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, frente aos processos de globalização e da dinâmica econômica, a agricultura familiar é desafiada a apresentar respostas de forma mais rápida, sob pena de apresentar-se fragilizada nos processos de produção e comercialização (CRIBB *et al.*, 2008).

Para Kiyota *et al.* (2010), os custos de produção são muito elevados de forma que os produtores familiares não conseguem ser compensados pelos rendimentos da venda da produção. Este fato leva muitas famílias de agricultores a buscar alternativas mais viáveis via agregação de valor do produto agrícola, no sentido de atingir formas de resistência e de diversificação das atividades produtivas e econômicas.

De acordo com o Banco Mundial (2008), a ação coletiva entre pequenos produtores pode reduzir os custos das transações nos mercados, sendo essas organizações essenciais para os pequenos proprietários alcançarem competitividade.

Essas ações coletivas dar-se-ão através de interação entre os agricultores familiares. Interagir significa então, a influência recíproca que um indivíduo pode exercer sobre outro, de forma que ao juntar-se, constituindo um grupo, seu comportamento atue como ferramenta de

estímulo à ação do outro. Quando esses indivíduos interagem através de ações coletivas, atuando conjuntamente para atingir objetivos comuns, estes passam a cooperar.

1.1 PROBLEMA E OBJETIVO

De acordo com Mariani (2006) a cooperação se estabeleceu em algumas formas padrão no meio rural, como por exemplo, mutirões, parcerias, associações e cooperativas. Assim, a utilização de mutirões nas construções das casas, as trocas de favores nas épocas de colheita, a ajuda no plantio da roça de outro agricultor, a comercialização em conjunto para obter melhores preços, a aquisição conjunta de equipamentos e máquinas necessários para produção, entre outras são exemplos de interação no meio rural.

Para Gomes (2005) a ação coletiva é capaz de gerar novas possibilidades de integração e transformação econômica e social. Para tanto, entre os agricultores familiares, interagir através da ação coletiva pode ser um elemento chave para melhorar a qualidade de vida das famílias, através da renda, por exemplo.

Buainain (2006) afirma que o grau de organização e participação de produtores familiares em organizações sociais, como as cooperativas e associações de produtores, tem impacto direto sobre a capacidade de adoção de novas práticas, produção e eficiências do uso dos recursos. No entanto, de acordo com o autor, a agricultura familiar brasileira apresenta baixo nível organizacional e a predominância do trabalho familiar individual.

Para Vilpoux e Oliveira (2011) as organizações de apoio e os Governos podem ajudar na organização dos agricultores, no entanto, muitos projetos funcionam apenas enquanto recebem apoio destes. Com a finalização da assistência, acaba a cooperação entre os agricultores, voltando estes a situação inicial.

De acordo com Abbade (2010) na cooperação, os indivíduos optam por agirem juntos, em prol de um objetivo comum, unindo suas competências para atingir um aumento da eficiência. A partir da postura cooperativa, o individuo passa a se preocupar não apenas com a sua utilidade individual, mas sim com uma utilidade coletiva, sendo este o fator que justifica o comportamento do grupo que age de forma cooperativa.

Admite-se como conceito de capital social de uma determinada população o conjunto de bens sociais, psicológicos, cognitivos e institucionais que possibilitam o comportamento cooperativo entre os indivíduos dessa mesma população (FURLANETTO, 2008).

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, este trabalho se utilizará da maior cooperativa da agricultura familiar em funcionamento no estado, COOP-GRANDE, para responder a seguinte problemática aqui envolvida: Quais são os entraves que existem no processo de cooperação entre agricultores familiares?

OBJETIVO GERAL

Analisar a importância do capital social nas relações cooperativas entre os agricultores familiares da Cooperativa COOP-GRANDE, no município de Campo Grande-MS.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Caracterizar as redes de relacionamentos existentes entre os agricultores;
2. Analisar a ocorrência de reciprocidade entre os agricultores familiares;
3. Identificar o sentimento de confiança dos agricultores em relação aos outros associados e em relação a liderança da cooperativa;

1.2 JUSTIFICATIVA

O trabalho analisa a importância do capital social nas relações cooperativas entre os agricultores familiares associados a Cooperativa COOP-GRANDE. Conforme definição da OCB (Organização das Cooperativas Brasileiras), as cooperativas podem ser definidas como uma associação autônoma de pessoas que se unem, voluntariamente, para satisfazer aspirações e necessidades econômicas, sociais e culturais comuns, por meio de um empreendimento de propriedade coletiva e democraticamente gerido. As cooperativas têm como princípios: Adesão voluntária e livre; Gestão democrática pelos membros; Participação econômica dos membros; Autonomia e independência; Educação, formação e informação; Intercooperação; e Interesse pela comunidade (OCB, 2012). A presença de intercooperação e de gestão democrática serão os aspectos principais identificados para avaliar a existência de relações de cooperação entre os membros da cooperativa.

Muitos trabalhos enfatizam o capital social como propulsor de cooperação, como é o caso de Coleman (1990), e conseqüentemente, como responsável por casos de sucesso em organizações (SIMAN, 2009; GOMES, 2005). Dessa forma, pretende-se contribuir para a discussão teórica que relaciona o capital social e a cooperação. O capital social refere-se à habilidade dos indivíduos em garantir benefícios por meio de associação em redes de relações sociais – ou outras estruturas – alicerçadas por confiança, norma e costumes (FURLANETTO, 2008).

A escolha da cooperativa COOP-GRANDE justifica-se por ter como associados agricultores que se enquadram como agricultores familiares de forma que estes representem mais de 95% dos associados. A produção da COOP-GRANDE encontra-se distribuídas em Campo Grande e municípios vizinhos. Essa cooperativa é a maior do estado com formação predominante de agricultores familiares entre as afiliadas da Organização das Cooperativas Brasileiras, em Mato Grosso do Sul, OCB/MS.

1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO

O trabalho está estruturado em 6 capítulos, incluindo esta introdução. O segundo capítulo envolve conceitos acerca da Agricultura Familiar. Ele é seguido pela apresentação do referencial teórico utilizado: Arranjos Institucionais, Arranjos em Redes e Capital Social. O quarto capítulo aborda os procedimentos metodológicos utilizados para coleta, análise e tratamento dos dados. Ele precede a apresentação dos resultados. O quinto capítulo apresenta os resultados e discussões, seguido pelas considerações finais.

2 AGRICULTURA FAMILIAR

Cabe destacar como a Agricultura Familiar é conceituada no Brasil, incluindo a definição legal. O capítulo aborda também a relevância da agricultura familiar em relação a segurança alimentar e as funções que desempenha.

2.1 DEFINIÇÃO

De acordo com Rodrigues (2009) não existe uma definição homogênea sobre estabelecimentos agrícolas familiares no mundo. A expressão *agricultura familiar* pode ser apresentada a partir de duas abordagens distintas: a norte americana, que apresentou grande desenvoltura entre os anos 1950 e meados dos anos 1980; e a europeia (especificamente França e Reino Unido), onde a produção agrícola sob gestão familiar recebeu o interesse dos cientistas sociais (NAVARRO, 2010).

No Brasil, em 1964 a propriedade familiar foi definida inicialmente no inciso II do artigo 4º do Estatuto da Terra, estabelecido pela Lei nº 4.504 de 30 de novembro, no seguinte texto:

“Propriedade Familiar: o imóvel rural que, direta e pessoalmente explorado pelo agricultor e sua família, lhes absorva toda a força de trabalho, garantindo-lhes a subsistência e o progresso social e econômico, com área máxima fixada para cada região e tipo de exploração, e eventualmente trabalho com a ajuda de terceiros” (BRASIL, 1964).

No entanto, foi a partir do final dos anos 1980 que, no Brasil, o debate sobre a agricultura familiar ganhou força (PLEIN e SCHNEIDER, 2003). A pequena propriedade é

definida através da lei nº 8629, de 25 de fevereiro de 1993, através do inciso II do artigo 4º, que estabelece que o imóvel rural deva compreender uma área entre 1 e 4 módulos fiscais (BRASIL, 1993).

O módulo fiscal serve de parâmetro para a classificação fundiária do imóvel rural quanto à sua dimensão, de conformidade com art. 4º da Lei nº 8.629/93, sendo: Minifúndio: imóvel rural de área inferior a 1 módulo fiscal; Pequena propriedade: imóvel rural de área compreendida entre 1 e 4 módulos fiscais; Média propriedade: imóvel rural de área compreendida entre 4 e 15 módulos fiscais; Grande propriedade: imóvel rural de área superior a 15 módulos fiscais. O tamanho do módulo fiscal, em hectares, está fixado para cada município na Instrução Especial de 1980 do INCRA.

Contudo, apesar das definições formais quanto à propriedade familiar, a definição do termo *Agricultura Familiar* no Brasil consolidou-se através da Lei 11.326, de 24 de julho de 2006 (BRASIL, 2006). Na definição de agricultura familiar são analisadas não apenas o tamanho da propriedade, mas também a mão de obra utilizada, de forma que o agricultor familiar seja o detentor dos meios de produção e assuma juntamente com sua família o trabalho no estabelecimento.

Buainaim, Romeiro e Guanzioli (2003) afirmam que na agricultura familiar brasileira, os produtores apresentam frequentemente as seguintes características: diversificação, estratégia de investimento progressivo, combinação de subsistemas intensivos e extensivos e grande capacidade de adaptação. De acordo com Veiga *et al.* (2001) uma região rural terá um futuro tanto mais dinâmico quanto maior for a capacidade de diversificação da economia local impulsionada pelas características de sua agricultura.

2.2 IMPORTÂNCIA

Segundo Schneider (1999), além das estratégias de ocupar a mão de obra familiar em atividades agrícolas e não agrícolas, os agricultores familiares frequentemente conciliam a mão de obra familiar com a contratada (temporária ou permanente) nas atividades produtivas

dentro das propriedades, quando há carência de mão de obra familiar. Isso geralmente ocorre quando os filhos não estão em idade de participar das atividades agrícolas, a mão de obra familiar já perdeu seu potencial produtivo (predominância de idosos) e quando a propriedade pratica atividade produtiva altamente intensiva em mão de obra.

Para Carneiro e Maluf (2003) a Agricultura Familiar é importante, pois possui as funções seguintes:

- A) Reprodução socioeconômica das famílias: aborda os aspectos das fontes geradoras de ocupação e de renda para os membros das famílias rurais, as condições de permanência no campo, as práticas de sociabilidade, as condições de instalação dos jovens e as questões relativas à sucessão do chefe da unidade produtiva;
- B) Promoção da Segurança Alimentar da sociedade e das próprias famílias rurais: aborda a produção para auto consumo familiar e produção mercantil de alimentos. Essa função aborda também as opções técnico-produtivas dos agricultores e os canais principais de comercialização da produção;
- C) Manutenção do tecido social e cultural: se refere à preservação e ao melhoramento das condições de vida das comunidades rurais, levando em conta os processos de elaboração e legitimação de identidades sociais e de promoção de integração social;
- D) Preservação dos recursos naturais e da paisagem rural: essa dimensão foi observada tendo como referência o uso dos recursos naturais, as relações entre as atividades econômicas e a paisagem, e a preservação da biodiversidade.

De acordo com Gonçalves e Souza (2005) a agricultura familiar representa um elemento relevante das políticas setoriais brasileiras que pressupõe tratamento diferenciado em relação à agricultura de escala, com planos de safras diferenciados.

Ressaltando ainda a importância da agricultura familiar, Veiga *et al.* (2001) indicam que nos sete censos agropecuários realizados no Brasil desde 1950, a participação dos agricultores que têm menos de 100 hectares nunca se distanciou de 90% do total de estabelecimentos, com 20% da área. Esses dados indicam a permanência desses produtores de pequeno porte por toda a segunda metade do século. Essa permanência no cenário agrícola, apesar dos constantes desafios, mostra que esse segmento está em constante mudança,

compondo estratégias de sobrevivência e reprodução, as quais dependem do meio no qual os agricultores familiares estão inseridos.

No Censo Agropecuário de 2006, realizado pelo IBGE, foram identificados 4.367.902 estabelecimentos de agricultura familiar no Brasil, representando 84,4% do total, ocupando 24,3% da área dos estabelecimentos agropecuários brasileiros. Em termos de emprego (incluindo os membros da família e seus empregados) a agricultura familiar absorvia, em 2006, pouco mais de 13 milhões de pessoas, ou seja, 78,76% do total da mão de obra no campo, conforme Tabela 2 (IBGE, 2009).

De acordo com o referido Censo, dos 80,25 milhões de hectares da agricultura familiar, 45% eram destinados a pastagens, 28% a florestas e 22% a lavouras. Mesmo com a menor porcentagem para lavouras, a agricultura familiar era responsável por 87% da produção nacional de mandioca, 70% da produção de feijão, 46% do milho, 38% do café, 34% do arroz, 21% do trigo e, na pecuária, 58% do leite, 59% do plantel de suínos, 50% das aves e 30% dos bovinos. Essas porcentagens confirmam o peso da agricultura familiar na cesta básica do brasileiro (IBGE, 2009).

Tabela 1 - Participação dos estabelecimentos familiares em variáveis selecionadas, em percentagem.

	1996	2006
Número de Estabelecimentos	85,17	87,95
Área dos Estabelecimentos	30,48	32,36
Pessoal Ocupado	76,85	78,76

Fonte: IBGE, Censos Agropecuários 1995/1996 e 2006.

Na comparação entre os Censos de 1995/1996 e o de 2006, verificou-se o maior espaço conquistado pela agricultura familiar. Houve aumento no número de estabelecimentos familiares e crescimento no número de pessoal ocupado. A área ocupada por estabelecimentos familiares também aumentou.

3 COOPERATIVISMO

O cooperativismo se caracteriza como a associação de pessoas que unem seus esforços para satisfação de necessidades econômicas, sociais e culturais em comum (SOARES E VENTURA, 2008). Para Ziylbersztanj (2002) as cooperativas são arranjos institucionais amplamente difundidos por diferentes setores da economia, cuja característica comum é compartilhar os princípios fundamentais do cooperativismo.

A cooperativa é uma associação constituída por pessoas físicas ou jurídicas que objetiva a participação na vida econômica por meio do uso e expansão de seus recursos (RORIZ *et al*, 2011). As cooperativas diferenciam-se pelas relações de cooperação que tem objetivos comerciais e são baseadas em relações informais. O cooperativismo tem como característica a associação de pessoas que unem seus esforços para satisfação de necessidades econômicas, sociais e culturais em comum (SOARES E VENTURA, 2008).

O termo cooperativismo vem da palavra cooperação que é derivado do verbo cooperar. Refere-se ao trabalho em conjunto ou, ação de forma coletiva e simultânea, visando objetivos comuns a todos os envolvidos. Assim, a cooperativa é uma associação constituída por pessoas físicas ou jurídicas que objetiva a participação na vida econômica por meio do uso e expansão de seus recursos (RORIZ *et al*, 2011).

O cooperativismo, tal como é hoje difundido e reconhecido em nível mundial, surgiu nas primeiras décadas do século XIX, junto com a revolução industrial, quando também surgiram os problemas sociais dos tempos modernos. Em 1843, operários tecelões de Rochdale, na Inglaterra, uniram-se para descobrir um meio de fugir à ameaça iminente da miséria (OCESP, 2012).

No Brasil, no início do século XIX o sacerdote jesuíta Theodor Amstad foi decisivo no surgimento e na consolidação do cooperativismo, sendo este conhecido como “Pai dos Colonos” e, há poucos anos foi reconhecido pela Lei 11.995/2003 como patrono do cooperativismo gaúcho. No mesmo caminho, Nestor Braz de Oliveira, destaca a ação de um “pugilo de idealistas” em prol do cooperativismo nacional, “nas primeiras décadas do século”, no entanto a doutrina reconhece, como primeira experiência cooperativista brasileira, a Caixa Rural Raiffeisen, fundada no ano de 1902 (KLEIN, 2010).

Para a OCB (2012) embora sobre vários aspectos uma cooperativa seja similar a outros tipos de empresas e associações, ela se diferencia daquelas na sua finalidade, na forma de propriedade e de controle, e na distribuição dos benefícios por ela gerados. Para organizar essas características e possibilitar uma formulação única para o sistema, foram estabelecidos os princípios do cooperativismo, pelos quais todas as cooperativas devem balisar seu funcionamento e sua relação com os cooperados e com o mercado. Aceitos no mundo inteiro como a base para o sistema, sua formulação mais recente estabelecida pela Aliança Cooperativa Internacional data de 1995:

1. Adesão Voluntária e livre;
2. Gestão Democrática Pelos Membros;
3. Participação Econômica dos Membros;
4. Autonomia e Independência;
5. Educação, formação e informação;
6. Intercooperação;
7. Interesse pela Comunidade.

A Lei 5.5764/71 (BRASIL, 1971) disciplinou a criação de cooperativas, porém restringiu a autonomia dos associados, interferindo na criação, funcionamento e fiscalização do empreendimento cooperativo. A limitação foi superada pela Constituição de 1988, que proibiu a interferência do Estado nas associações, dando início à autogestão do cooperativismo (OCB, 2012). A organização máxima do cooperativismo mundial é a ACI – Aliança Cooperativa Internacional, em seguida vem as organizações continentais como a OCA – Organização das Cooperativas das Américas e as organizações nacionais. No caso do Brasil, a OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras é quem cuida da promoção e dos interesses das cooperativas no país.

Cada estado brasileiro possui a sua própria organização, vinculada a OCB. No caso do Estado de Mato Grosso do Sul, a OCB/MS - Sindicato e Organização das Cooperativas Brasileiras no Mato Grosso do Sul - é o órgão de representação do Cooperativismo sul-matogrossense. Trata-se de uma sociedade civil sem fins lucrativos, constituída no dia 07 de junho de 1979, com a finalidade de integrar o sistema cooperativista sul-mato-grossense, promover e desenvolver o cooperativismo, bem como prestar serviços adequados ao pleno desenvolvimento das sociedades cooperativistas e de seus integrantes (OCB, 2012).

A OCB/MS encerrou o ano de 2010, contando com 105 cooperativas, distribuídas por diversos segmentos econômicos, com grande expressão nos setores de saúde, infra-estrutura, trabalho, transporte, agronegócios e crédito; com 92.906 cooperados e cerca de 3.445 funcionários (OCB, 2012).

4 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O agricultor familiar tem participação efetiva no desenvolvimento de seus resultados econômicos, encontrando-se inserido em um arranjo institucional do tipo híbrido. Ele é também um agente de interações sociais, o que possibilita ganhos que variam desde a procura de ganhos futuros e intangíveis até ganhos imediatos e tangíveis. Dessa forma, para desenvolver esta fundamentação foram abordados três temas: 1) Arranjos Institucionais, 2) Arranjo em Redes e 3) Capital Social.

4.1 ARRANJOS INSTITUCIONAIS

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).

De acordo com Zylberstajn (1995), 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.

Os arranjos institucionais híbridos se referem a ordenação de transações que não são classificadas nem como mercado *spot*, nem como hierarquia, mas de acordo com Ménard (2002) possuem algumas regularidades como: agrupamento (*pooling*), contratação (*contraction*) e competição (*competing*).

Para Ménard (2002), o agrupamento representa o foco das organizações no ordenamento de suas atividades por meio da coordenação, ou cooperação, entre as firmas, aparecendo em três formas evidentes: seletividade (escolha de parceiras), planejamento

conjunto (insumos, padrões de qualidade, treinamento) e nível de informação mínimo entre as firmas envolvidas (redução de assimetria de informação). A contratação refere-se a existência de acordos, que podem ser mais ou menos formalizados e podem levar a reciprocidade transacional no longo prazo. A Competição ocorre entre mercados onde um grupo de recursos pode ser visto como vital para a continuidade do arranjo.

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 (Figura 1). 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).

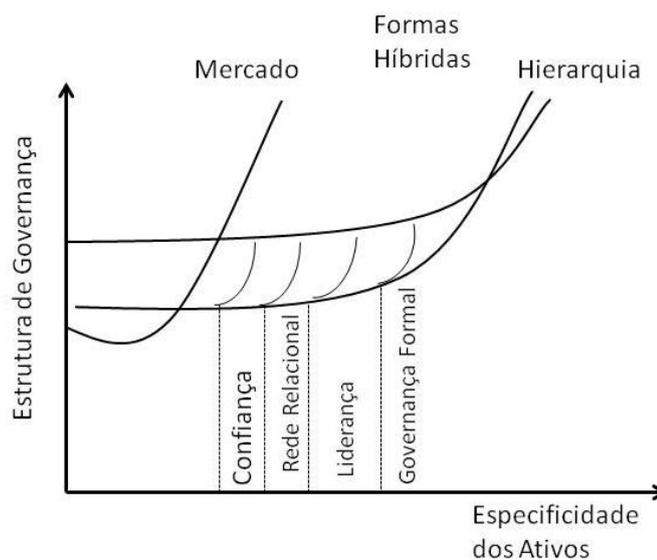


Figura 1 – Tipologia das formas híbridas de coordenação.
Fonte: Ménard (2004)

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).

Para permitir uma análise completa dos arranjos institucionais existentes na agricultura familiar, Vilpoux e Oliveira (2011) diferenciam-se do Modelo de Ménard (Figura1) e elaboraram um modelo onde analisam a integração entre dois ou mais atores, em relações

horizontais e verticais. Nesse modelo (Figura 2) diferenciaram-se os tipos de arranjos em função de interações formais e informais, mercantis e não mercantis. Para os autores, os indivíduos, no processo de interação, estão em busca de ganhos, que variam desde a simples busca de ganhos futuros e intangíveis, como o reconhecimento e a autoestima; até ganhos imediatos e tangíveis, como nas transações comerciais no mercado *spot*.

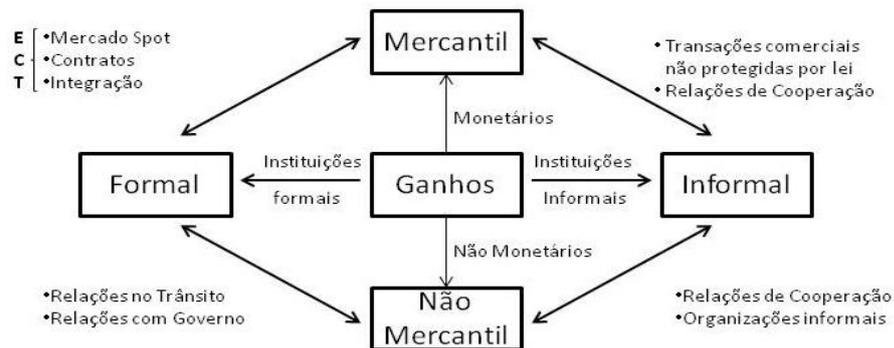


Figura 2 – Modelos de Arranjos Institucionais
 Fonte: Vilpoux e Oliveira (2011)

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.

4.2 ARRANJO EM REDES

Para Paulillo e Almeida (2009), arranjos institucionais em rede classificam-se como horizontais e estão mais expostos às orquestrações de interesses dos atores coletivos. Os arranjos horizontais são formas de cooperação entre os indivíduos. 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. Essas redes são diferentes em cada sociedade. O modo como o indivíduo se comporta é determinado por suas relações passadas ou atuais com as outras pessoas. A interdependência das funções humanas sujeita e molda, de forma profunda, o indivíduo.

Uma concepção cartesiana tende a simplificar a teia de possibilidades e relações que envolvem os grupos sociais (FUGIMOTO, 2005). Para o autor a articulação em redes representa um esforço de comunicação, uma confiança no coletivo, uma aposta radical na democracia que se expressa nas relações cotidianas.

Para Marteleto e Silva (2004) a análise de redes sociais interessa a pesquisadores de vários campos do conhecimento. Na tentativa de compreenderem o impacto dessas redes sobre a vida social, deram origem a diversas metodologias de análise que têm como base as relações entre os indivíduos, em uma estrutura em forma de redes. As redes são sistemas compostos por “nós” e conexões entre eles que, nas ciências sociais, são representados por sujeitos sociais (indivíduos, grupos, organizações, etc.) conectados por algum tipo de relação.

Para Coleman (1988), o sucesso das ações dos indivíduos depende em alguma medida do alcance dos laços sociais em que esses se encontram inseridos. Para Granovetter (1985) ao se criar conexões, abrem-se horizontes de possibilidades que se dão através de parcerias, trocas, amizades, afetos, novos valores e formas de convivência, criação de conhecimentos, aprendizados, apoios, diálogos, participação, mobilização, força política, conquistas entre outras.

A figura da rede é a imagem usada para designar ou qualificar sistemas, estruturas ou desenhos organizacionais caracterizados por uma grande quantidade de elementos dispersos espacialmente e que mantêm alguma ligação entre si.

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. As pessoas vivem relações de dependência que se tornam difíceis de romper. Suas relações passadas ou atuais com as outras pessoas determinam seu comportamento. A dependência mútua das funções humanas sujeita e molda os indivíduos.

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. Para Granovetter (1973) a força do vínculo é uma combinação linear do tempo, intensidade emocional, intimidade (confiança mútua) e os serviços recíprocos que caracterizam o vínculo. Os laços fortes são representados pela interação social dos membros pertencentes a um grupo específico e particular, já os laços fracos são caracterizados pelo contato entre os atores de redes distintas (GRANOVETTER, 1973).

Ao analisar as redes sociais e sua importância para a compreensão das interações entre os níveis micro e macro, Granovetter (1973) coloca as redes interpessoais como um elemento essencial. Na análise dos laços sociais existentes, ele 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. A partir da análise de tríades (relações entre três indivíduos) com relações fortes e das pontes (ligações entre dois indivíduos situados em agrupamentos distintos), ele conclui que são as relações fracas que importam para a expansão e força das redes.

Para Granovetter (1973) se dois indivíduos têm relações fortes, é provável que haja uma superposição em suas relações e que a rede, como um todo, fique relativamente limitada. Assim, são as relações fracas que ampliam os limites das redes, conectando grupos que não têm ligações entre si. O autor introduz outros conceitos de rede e pesquisas empíricas e analisa a velocidade da informação e a importância das figuras (nós) centrais e marginais na rede para a introdução de inovações, obtenção de informações sobre emprego, do papel das lideranças em determinadas comunidades. Ele enfatiza que a existência de laços fracos é fundamental para que esses indivíduos atinjam mais pessoas sem que haja perda de confiança.

De acordo com o autor, 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 (GRANOVETTER, 1985). 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.

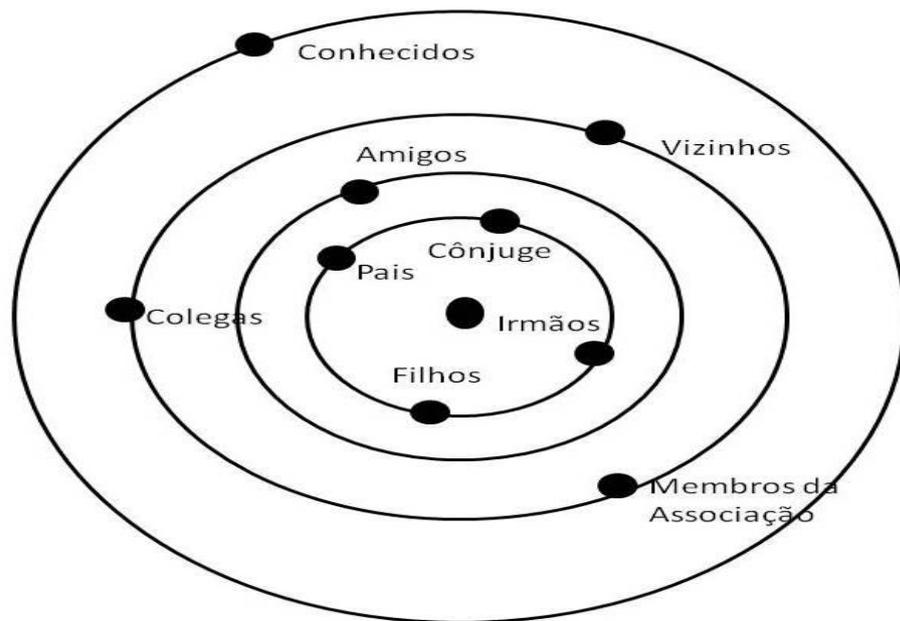


Figura 3 – Intensidade dos Laços Sociais
Fonte: Almeida (2012)

Para Almeida e Ferrante (2009) as características dos membros e das conexões revelam a interdependência que se estabelece, pautada na busca de recursos de poder e na representação dos interesses. Assim, o poder de um membro é dependente dos recursos de poder dos outros membros e do tipo de relação que eles possuem. De maneira similar, as características das conexões entre os segmentos da rede revelam a interdependência, porque influenciam a distribuição dos recursos de poder e as formas de representação dos interesses.

Em relacionamentos cooperativos entre indivíduos, como em arranjos em rede, estes se adaptam buscando o alcance de melhores resultados, de forma a compartilhar informações e experiências e a minimizar fontes de insegurança e incerteza. Esse processo demonstra o compromisso dos participantes com a ação, o que deve resultar no aumento da confiança e na maior segurança em relação às transações.

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.

4.3 CAPITAL SOCIAL

Lin (1999) ao discorrer sobre as teorias relevantes para a discussão acerca do conceito de capital social, passa pela teoria do capital de Marx, onde o capital é uma teoria que tem por base relações de exploração entre duas classes. O autor trata ainda da teoria do capital humano que teve as mesmas premissas que a teoria discutida em Marx acerca do capital, ou seja, o capital é concebido como investimentos (em competências e conhecimentos técnicos) com retornos esperados.

De acordo com Lin (1999) a utilização do termo ‘capital cultural’ por Bourdieu, era para indicar todas as maneiras em que a cultura reflete ou atua sobre as condições de vida dos indivíduos. O capital cultural representa então os investimentos por parte da classe dominante na reprodução de um conjunto de símbolos e significados, que são pouco reconhecida e internalizada pela classe dominada. A partir dessa discussão acerca de capital, capital humano e capital cultural, Lin (1999) introduz a discussão acerca do capital social, definindo-o e comentando sobre a variedade de conceitos a partir dos principais autores que tratam o assunto.

4.3.1 Definição

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 não é algo recente já que o termo 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 (1987) 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 então 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.

De acordo com Furlanetto (2008), os conceitos que tratam de capital social podem ser agrupados em duas grandes correntes: 1) a mais comum entre os sociólogos reforça a ideia de que as ações individuais podem ser fortalecidas por meio da participação dos mesmos em redes sociais, em interações diretas e indiretas com os outros atores da rede. 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. Nessa corrente, Furlanetto (2008) classifica autores como Coleman e Bourdieu; 2) a da preferência dos cientistas políticos, onde 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. Nessa categoria, Furlanetto (2008) integra Putnam e Woolcock.

O estudo sobre o desempenho institucional dos governos do Norte e do Sul da Itália, realizado por Putnam (1993) popularizou o tema capital social. Ele definiu o capital social 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.

De acordo com Putnam (1993), para prever a capacidade de cooperação social numa dada comunidade, faz-se necessário verificar a quantidade de associações cívicas que ela contém. O autor conclui que, quanto maior o número dessas associações, maior a capacidade dos membros da comunidade para superar o oportunismo e colaborar para o benefício mútuo. No entanto, o objetivo da associação cívica é relevante para a capacidade do capital social e capacidade de cooperação, que é formado dentro da mesma, de forma a facilitar a cooperação dentro da comunidade.

Para Putnam (1996), o cerne do capital social são as relações de confiança e de cooperação. As relações de confiança objetivam a promoção da cooperação, ou ampliam a probabilidade de maior ocorrência. De acordo com o autor, a criação do estoque de capital social dá-se a partir de um ciclo virtuoso de confiança e cooperação. A confiança é um componente importante do capital social, mas não o único, pois de acordo com o autor há outros igualmente importantes como as normas e as cadeias de relações sociais.

Putnam (2000) conclui que o capital social pode ser exclusivo e inclusivo (*bonding* e *bridging*) ligação e 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.

Estes dois tipos de ligações interpessoais entre os indivíduos possuem caráter horizontal, entre iguais, ou caráter vertical, entre um superior e um inferior. Para Putnam (2000) os laços entre iguais são mais adequados à criação de regras de reciprocidade sólidas.

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).

Coleman (1990) diferencia capital físico de capital humano e social. O capital físico é criado com a realização de mudanças nos materiais para formar ferramentas que facilitam a produção, o humano é criado a partir de mudança nas pessoas para dar a elas capacidades e habilidades que as tornam capazes de agir de novas formas. O capital social, em contrapartida, é criado quando as relações entre pessoas mudam os caminhos para facilitar a ação.

O capital físico é inteiramente tangível, sendo incorporado na observação das formas materiais. O capital humano é menos tangível e incorporado no conhecimento e nas habilidades adquiridos pelo indivíduo. O capital social é o menos tangível dos três, porque ele é incorporado nas relações entre pessoas. Os três tipos de capital facilitam a atividade de produção (COLEMAN, 1990).

Para Lin (1999) o capital social é o investimento nas relações sociais com retornos esperados. De acordo com o autor esta definição geral estaria em consonância com as interpretações de outros estudiosos que contribuíram para a discussão (BOURDIEU, 1980; COLEMAN, 1988; PUTNAM, 1993).

De acordo com Lin (1999) os indivíduos interagem através de redes sociais com o objetivo de obtenção de lucro. Para o autor, os recursos investidos em redes sociais devem melhorar os resultados das ações por três razões: facilitam o fluxo de informações, os laços sociais podem exercer influências sobre os agentes que desempenham um papel fundamental nas decisões envolvendo o ator, e o recurso 'laço social' e suas relações reconhecidas para o indivíduo podem ser concebidas pela organização ou por seus agentes como certificações de credenciais sociais do indivíduo. Nesse sentido, as relações sociais devem reforçar a identidade e o reconhecimento.

Para Woolcock (1998) são três os tipos de capital social que se diferenciam conforme a posição das relações sociais: capital social institucional, capital social extra-comunitário e capital social comunitário. O capital social institucional é o que descreve as relações sociais existentes entre a sociedade civil e o Estado. O capital social extra-comunitário refere-se às relações sociais geradoras de capital que determinada comunidade estabelece com grupos sociais e econômicos externos. O capital social comunitário é aquele que corresponde às relações sociais comunitárias dos indivíduos.

De acordo com Coleman (1990) trabalha com o conceito de capital social no plano individual, Para o autor o capital social no plano individual, refere-se a capacidade de relacionamento, rede de contatos sociais baseada em expectativas de reciprocidade e comportamento confiáveis que melhoram a eficiência individual.

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).

Conforme Abramovay (2000), quando os agricultores formam um fundo de aval que lhes permite acesso a recursos bancários que individualmente lhes seriam negados, as relações de confiança entre eles e com os próprios bancos podem ser consideradas como um ativo social capaz de propiciar geração de renda. Para o autor, a não cooperação implica na existência de riscos, mas o controle só é efetivo se os atores interiorizarem os elementos morais pressupostos na colaboração entre eles. Existem sanções pela conduta “desviante”, mas elas só funcionam pela presença de recursos morais que têm a virtude de aumentar conforme seu uso e dos quais a confiança é o mais importante.

A capacidade dos indivíduos de estabelecer relações organizadas – mercantis e não mercantis – além de beneficiar a troca de informações e favorecer a conquista conjunta de mercados, pode atuar na criação de capital social onde o mesmo inexistente (ALBUQUERQUE e CÂNDIDO, 2011).

Nas relações formais ou informais, quando os indivíduos se associam para atingir objetivos comuns, desenvolvem relações de confiança mútua no seu trabalho em busca dos objetivos da associação (AQUINO, 2000).

Em 2003, o Banco Mundial desenvolveu o *Questionário Integrado para medir Capital Social*, onde o nível desse pode ser medido em seis itens (BANCO MUNDIAL, 2003):

1. *Grupos e Redes* – leva-se em conta a natureza e extensão da participação de um indivíduo em vários tipos de organização social e redes informais, bem como as contribuições dadas e recebidas nestas relações.
2. *Confiança e Solidariedade* – buscam-se levantar dados sobre a confiança em relação a vizinhos, e a estranhos.
3. *Ação Coletiva e Cooperação* – Investiga-se o trabalho dos indivíduos, caso haja, com outras pessoas na comunidade, em projetos conjuntos bem como as consequências do não cumprimento das expectativas em relação à participação.
4. *Informação e Comunicação* – Exploram-se os meios pelos quais os indivíduos recebem informações relativas às condições de mercado e serviços públicos.

5. *Coesão e Inclusão Social* – Buscam-se identificar a natureza e o tamanho de possíveis diferenças, bem como as formas cotidianas de interação social entre os indivíduos.
6. *Autoridade e Ação Política* – Averiguam-se sentimentos de felicidade, eficácia pessoal e capacidade dos indivíduos para influenciar tanto eventos locais como respostas políticas mais amplas.

Martelete e Silva (2004) chamam a atenção para o capital social, vendo-o por um prisma diferente. De acordo com as autoras, o capital social vem sendo utilizada de forma indiscriminada, como se fosse um conceito capaz de apontar saídas para todos os males da exclusão social e que permitiria resolver os problemas do baixo nível de desenvolvimento. No entanto para as autoras, nem toda forma de capital social é positiva. Este pode ser usado negativamente contra os que estão fora de uma determinada rede, ou ainda gerar grupos corruptos e sistemas autoritários. Outra crítica é que podem ocorrer situações não estimuladoras de iniciativas individuais e de restrições à liberdade individual.

As redes sociais foram apresentadas pelo Banco Mundial (2000) como características horizontais, atuando em três níveis dentro das redes sociais. Os laços fortes formam o capital social de ligação, *Bonding social capital*, onde predominam relações de confiança e amizade. Diante da necessidade do alcance de melhores resultados das ações, as redes necessitam ser ampliadas, o que ocorre a partir do *Bridging social capital*, ou capital social de ponte, relevante para o alcance dos interesses da comunidade junto às instituições. Intermediando os recursos adicionais das comunidades na promoção do desenvolvimento comunitário tem-se o *Linking social capital*, ou capital social de conexão. O capital social de ligação e o de ponte estão relacionados aos conceitos de “laços fortes e fracos” mencionados por Granovetter (1973).

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, são dependentes 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).

Para que o capital social possa ser gerado, acumulado e reproduzido é necessário que os indivíduos formem uma rede social, laços, nós entre eles, segundo um padrão horizontal de organização. As pessoas não devem estar subordinadas umas às outras e se tornar

interdependentes ao invés de dependentes. Contudo, para haver confiança e rede social, é necessário que as pessoas compartilhem valores e objetivos comuns, ou seja, que tenham um projeto social em comum.

Do ponto do capital social, a criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento depende da existência da confiança e de uma rede. As redes sociais só se formam 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).

4.3.2 Relações de reciprocidade e de confiança

Malinowski (1923) ao analisar o sistema de trocas existente entre os habitantes das Ilhas Trobriand, chamou esse sistema de circuito Kula, o qual era organizado na ausência de mercados, moedas ou estados, tendo como base a generosidade e não a ganância. Para o autor os povos primitivos não trabalham com os preceitos do *homo economicus*, mas seriam guiados por razões de cunho social e tradicional, e com vista a finalidades não inteiramente direcionadas para a satisfação das suas necessidades presentes ou para garantir fins materiais. A vida tribal seria então permeada por um constante dar e tomar, a fim de tornar possível a reciprocidade.

Para Malinowski (1923) entre duas comunidades distintas, as trocas não são realizadas por acaso, ou de forma aleatória. Para o autor, há em cada ato um dualismo sociológico: duas partes que trocam serviços e funções, cada um observando a medida da satisfação e da lealdade de conduta do outro. De acordo com Polanyi (2000) em todas as sociedades selvagens pode-se encontrar o que o autor chama de ‘dualidade’ de instituições ou ‘simetria de estrutura’ que tem como base imprescindível as obrigações recíprocas.

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. Para o autor,

em algumas tribos a reciprocidade supõe uma estrutura de grupos de parentesco simetricamente ordenada.

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 ela também é construída 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 contra-prestações que obriga a todos os membros da comunidade. Essa obrigação não é absoluta na medida em que, na experiência concreta das práticas sociais, os membros da coletividade têm liberdade para entrar ou sair do sistema de obrigações.

Para Sabourin (2008) a obra de Mauss não apenas qualifica a dádiva como forma de relação social e de transação econômica, mas, sobretudo, contribui com a universalidade da tríplice obrigação “dar, receber e retribuir” que permite o entendimento quanto ao princípio de reciprocidade como matriz das relações e das civilizações humanas.

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.

Na agricultura familiar, mesmo com o desenvolvimento do capitalismo, formas de produção e interações sociais não foram extintas. Assim, na medida em que o agricultor interage com os outros atores, mais fortes tornam-se os vínculos sociais, o que possibilita a geração de processos de cooperação e melhores condições socioeconômicas.

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, o movimento sindical, a associação, a 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, compreendendo as relações de reciprocidade como formadoras de confiança entre as pessoas. Assim, as ações coletivas favorecidas pela presença da confiança proporcionam ao grupo reconhecimento mútuo, reciprocidade e solidariedade. Logo, relações sociais que levem ao desenvolvimento da confiança e da reciprocidade colaboram com a melhoria da estrutura social, fortalecendo as relações entre os indivíduos.

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. Dessa forma, se em determinado grupo há expectativas de comportamentos confiáveis e honestos, os membros desse grupo acabarão por confiar uns nos outros. 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 ações econômicas são determinadas pelo modo como se dão as relações sociais entre os agentes envolvidos. Para o autor, 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 construída 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). Assume-se,

dessa forma, que a recorrência nas transações entre os indivíduos age como formador de reputação entre os mesmos, ampliando, ao longo do tempo, a confiança e atuando como redutor de incertezas. As redes sociais tornam-se instrumentos que permitem incluir a diversidade e a participação coletiva dos atores sociais, podendo ser encaradas não só como instrumentos, como também indicadores de um fenômeno social mais amplo – o capital social.

Com base na afirmação de Franco (2001), onde o exercício da confiança leva as pessoas à cooperação e a se relacionarem segundo um padrão de rede e onde as redes também são capital social, esse trabalho analisa a importância do capital social nas relações cooperativas entre os agricultores familiares associados a COOP-GRANDE, através de sua rede de relacionamentos, reciprocidade e confiança.

5 PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS

A sistematização utilizada para a elaboração deste trabalho tem como base métodos científicos, os quais possuem características de serem provisórios, podendo ser testados, melhorados e reformulados (VERGARA, 2005). Esses métodos implicam no uso de um conjunto de passos que devem ser seguidos, pois necessitam de uma sequência lógica para que alcancem os objetivos da pesquisa.

Neste capítulo apresenta-se a metodologia utilizada para atingir o objetivo proposto e seu embasamento teórico com a descrição das técnicas e procedimentos empregados na obtenção de dados.

5.1 MÉTODO DE PESQUISA E DE PROCEDIMENTO

A escolha do método e da técnica adotada foi realizada de acordo com o objeto de estudo, sendo que para a realização de pesquisas têm-se duas abordagens possíveis: a pesquisa qualitativa e a quantitativa. Para essa pesquisa, empregou-se a abordagem qualitativa.

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.

Para Gressler (2003), a pesquisa qualitativa é fundamentalmente interpretativa. A interpretação dos resultados desponta com a totalidade de uma especulação que tem como base a descrição de um fenômeno em um contexto. O pesquisador coleta dados emergentes abertos com o objetivo principal de desenvolver temas a partir dos dados (CRESWELL, 2007).

A partir do objetivo de analisar a importância do capital social nas relações cooperativas entre os agricultores familiares, esta pesquisa utilizou o estudo de caso como

método de procedimento. 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 e intencional.

De acordo com Selltiz (1972), *apud* Andriola (2008), a suposição básica da amostra intencional é de que, com um bom julgamento e uma estratégia adequada, podem ser escolhidos os casos a serem incluídos e, assim, chegar a amostras que sejam satisfatórias para as necessidades da pesquisa.

5.2 TÉCNICA DE COLETA E ANÁLISE DE DADOS

Para o levantamento de dados e de informações relevantes à investigação e à compreensão das questões propostas, foram utilizadas técnicas de documentação direta e indireta, e observação direta intensiva.

As técnicas de documentação direta e indireta abrangem o levantamento de dados de fontes diversas com o intuito de obter informações sobre o assunto de interesse. A coleta indireta de dados foi realizada por meio de pesquisa documental e bibliográfica, que para Rampazzo (2005) são levantamentos sistemáticos de documentos publicados nas áreas de interesse ou de estudo. Assim, essa coleta de dados deu-se junto às revistas especializadas do setor, periódicos científicos, dissertações de mestrado, teses de doutorado, entre outras publicações recomendadas.

Ao se levantar toda a informação de interesse à problemática de pesquisa, garante-se a construção de um contexto sob o qual as análises foram desenvolvidas e permite-se a construção de um questionário utilizado para o levantamento de dados diretos nas entrevistas junto aos produtores.

A documentação direta difere da indireta pelo fato de que os dados são coletados no local onde os fenômenos ocorrem. A coleta pode ocorrer de duas formas: pela pesquisa de campo e pela pesquisa de laboratório (BONAT, 2009). Neste estudo utiliza-se a pesquisa de campo, a qual se divide em quantitativo-descritiva, experimental e exploratória, sendo esta última o foco deste estudo. As técnicas utilizadas para coleta de dados podem ser através da observação direta intensiva (com entrevistas exploratórias) e extensiva (com aplicação de questionário). Neste estudo foram utilizadas ambas as técnicas.

A pesquisa exploratória consiste na formulação de questões ou de um problema com três fins: desenvolver hipóteses, aumentar a familiaridade do pesquisador com um ambiente ou fato, para uma pesquisa futura mais precisa ou modificar e esclarecer conceitos (GIL, 1991).

Utilizou-se de questionários semi-estruturados, aplicado pela pesquisadora. O questionário semi estruturado oferece perspectivas para que o entrevistado tenha liberdade e espontaneidade necessárias, tornando a pesquisa mais interessante. As entrevistas semi-estruturadas possuem um roteiro básico, mas esse não é seguido rigidamente, sendo concedido ao entrevistador o direcionamento da entrevista (ARAÚJO, 2004).

O tratamento dos dados depende do tipo de dados coletados. Como esta pesquisa envolveu os aspectos qualitativos, esses foram tratados através da descrição das informações e o uso da revisão de literatura.

5.3 A ESCOLHA DA AMOSTRA

A escolha do caso foi dada pela relevância que a Cooperativa agrícola de Campo Grande Ltda - COOP-GRANDE apresenta para os produtores oriundos da agricultura familiar do município. A Cooperativa está vinculada a OCB/MS – Organização das Cooperativas Brasileiras em Mato Grosso do Sul.

Entre as cooperativas vinculadas a OCB/MS, com origem na Agricultura Familiar, poucas estão de fato em funcionamento, sendo que a COOP-GRANDE, entre as cooperativas em funcionamento, é a maior em número de membros.

A cooperativa foi constituída em 05/05/1935 por um grupo de 159 produtores, sendo todos pertencentes à colônia japonesa existente no município. No início funcionava também como Cooperativa de Crédito aos cooperados e destinava-se a comercialização de café, arroz, milho, feijão e batatinha. O café era o principal produto da cooperativa, mas com o declínio da cultura ocorrido na década de 60, os cooperados decidiram diversificar as produções, partindo para a exploração de produtos horti-fruti-granjeiros.

Atualmente 121 produtores estão associados à COOP-GRANDE. Além dos produtores do município de Campo Grande, associaram-se produtores de Jaraguari, Terenos, Sidrolândia, Dois irmãos do Buriti, Rochedinho e Rochedo.

A estrutura operacional da Cooperativa conta com uma sede administrativa, anexa ao Mercado do Produtor, que há 20 anos traz visibilidade aos produtos, além da venda diretamente ao consumidor. Dispõe também, na CEASA de Campo Grande, desde 1994, de um pavilhão com 3.600 m² que comercializa cerca de 200 toneladas de alimentos por dia, entre verduras, frutas e legumes, atendendo cerca de 200 produtores, entre cooperados e não cooperados.

A Cooperativa conta também com uma loja de insumos, que atende cooperados e produtores em geral. A COOP-GRANDE presta assistência técnica aos cooperados, orientações de produção, manejo do solo e informações sobre novas tecnologias de cultivo, objetivando melhorar a qualidade e a produtividade.

A Pesquisa

Inicialmente, pretendeu-se que os agricultores a serem entrevistados seriam escolhidos a partir de uma lista contendo informações básicas dos mesmos, como nome e contato. A lista foi procurada junto a Administração da COOP-GRANDE que não forneceu a mesma sob alegação de que não tinha autorização junto aos associados para divulgar essas informações. A sugestão foi de encontrar os agricultores no Box da CEASA, na loja de insumos ou mesmo na cooperativa, sendo os dias mais indicados para a realização das entrevistas as terça-feira e quinta-feira após as 7:00h, quando boa parte dos produtos já teriam sido comercializados, e o agricultor poderia dispor de mais tempo para responder aos questionamentos.

As entrevistas foram iniciadas no dia 04/12/2012. Verificou-se por parte dos produtores indisposição no sentido de colaborar com a pesquisa. Assim, na CEASA como na Cooperativa pelo menos um total de 20 agricultores se negaram a participar e outros participaram, mas limitaram-se a informar apenas o que em suas concepções, não causaria problemas. Apesar da negativa por parte dos produtores, houve insistência por parte da pesquisadora que retornou aos locais indicados encontrando sempre os mesmos produtores.

Dessa forma, foram entrevistados 14 agricultores associados a cooperativa. Além da indisponibilidade dos agricultores em colaborar, outro fator limitante no que se refere ao número de respondentes deve-se ao fato de que, conforme já mencionado a cooperativa foi fundada por japoneses. Entre esses associados sendo que entre o total de associados, muitos foram para o Japão com suas famílias, alguns morreram e outros não estão mais produzindo. De acordo com a administração da cooperativa, há pelo menos dez anos não há novas afiliações e o cadastro dos cooperados está totalmente desatualizado, o que impossibilita conhecer o número exato de sócios.

5.4 IDENTIFICAÇÃO DAS VARIÁVEIS DO QUESTIONÁRIO

Para a realização deste trabalho 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 se, na percepção do agricultor, ele pode confiar nos outros membros da Cooperativa bem como em sua liderança.

Para o desenvolvimento do questionário, a fundamentação teórica que tem como base os arranjos em rede e capital social, dá o suporte para a busca de respostas ao problema e objetivos propostos, conforme a visão de seus principais expoentes bem como a utilização de variáveis propostas pelo Banco Mundial para medir o Capital Social. Para a análise foram consideradas as variáveis apresentadas na Tabela 2.

Tabela 2 – Identificação das variáveis do questionário

Teoria	Principais Autores	Objetivos	Variáveis a serem verificadas durante pesquisa de campo:
Laços fracos e Fortes	Polanyi (2000) Granovetter (1973)	Caracterizar as redes de relacionamentos existentes entre os agricultores.	<ul style="list-style-type: none"> • Interações em que participam os atores • Frequência das interações • Nível da interação: próximo ou distante?
Reciprocidade e Dádiva	Malinowski (1923) Polanyi (2000) Sabourin (1999)	Analisar as formas de reciprocidades entre os agricultores familiares.	<ul style="list-style-type: none"> • Ocorrência de prática de ajuda mútua nas relações sociais • Ocorrência de compartilhamento de insumos • Ocorrência de transferências de saberes / informações
Confiança	Putnam (1996) Coleman (1990) Lin (1999)	Identificar o sentimento de confiança dos agricultores em relação aos outros associados e em relação a liderança da cooperativa.	<ul style="list-style-type: none"> • Grau de confiança em outros produtores • Como essa confiança é manifesta • Grau de confiança na liderança da cooperativa • Como essa confiança é manifesta
Dependência entre atores	Polanyi (2000) Granovetter (1985) Ménard (2004)	Identificar a existência de dependência entre os atores	<ul style="list-style-type: none"> • Benefícios que a participação na cooperativa proporciona
Capital Social	Putnam (1996) Coleman (1990) Bourdieu (1980) Lin (1999)	Identificar a participação do agricultor em outras formas de associação	<ul style="list-style-type: none"> • Análise das redes de relacionamentos, da reciprocidade, da confiança, da dependência entre os atores e participação dos cooperados em outras formas de associação
Cooperação	Putnam (1996) Coleman (1990) Fugimoto (2005) Banco Mundial (2008)	Medir a influência das outras variáveis anteriores, sobre a cooperação.	<ul style="list-style-type: none"> • Redes de relacionamentos existentes • Formas de reciprocidades entre os agricultores • Sentimento de confiança dos agricultores • Existência de dependência entre os atores • Participação do agricultor em outras formas de associação

6 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Este capítulo apresenta os dados concernentes a aplicação dos questionários de pesquisa para os agricultores associados a COOP-GRANDE, aplicados na Ceasa em Campo Grande – MS. A análise caracteriza a amostra quanto a família, produção, renda e questões ligadas ao capital social e cooperação.

6.1 CARACTERIZAÇÃO DAS FAMÍLIAS

Objetivando a identificação do perfil social das famílias de agricultores entrevistados, foram coletados, por meio de questionário, itens que possam caracterizá-las quanto ao estado de nascimento, tempo que moram na propriedade, escolaridade do produtor e da família, o número de filhos por família e a média de idade destes. Entre os entrevistados 9 são de origem japonesa e 1 de origem italiana. Os demais são brasileiros. No que se refere ao estado de origem do agricultor, 7 nasceram no estado de Mato Grosso do Sul e 5 no estado de São Paulo. Os outros são originários de Minas Gerais e Paraná, conforme Figura 04.

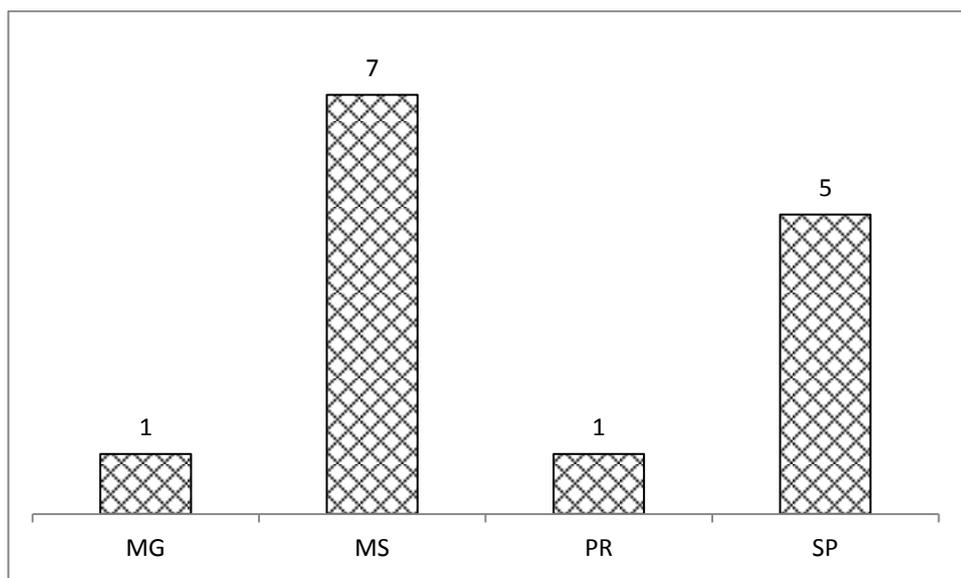


Figura 04 - Distribuição dos produtores de acordo com o estado de nascimento.
Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Para o Banco Mundial (2000) a nacionalidade e a origem podem facilitar a presença do capital social de ligação, *Bonding social capital*, através de uma cultura que pode ser transmitida de pais para filhos. Assim, entre os entrevistados verifica-se uma diversidade cultural com descendentes de japoneses, italianos e brasileiros, bem como o fato dos produtores serem originários de estados diferentes.

A presença de um grupo majoritário de descendentes de japoneses justifica-se com a história da COOP-GRANDE que teve, em sua formação inicial, a participação integral de japoneses. A origem similar pode indicar a existência de laços fortes entre esses, *Bonding social capital*, podendo atuar como facilitador da cooperação.

No que se refere ao tempo de moradia na propriedade, 6 dos entrevistados afirmaram que moram na propriedade por um período inferior a 15 anos, o que poderia supor uma menor ligação destes com o local (Figura 05). Por outro lado, 8 dos produtores pesquisados estão há mais tempo na propriedade, pressupondo maiores conhecimentos das especificidades locais. Esse aspecto favorece a criação de vínculos entre os produtores que, ainda que tenham origens diferentes, podem desenvolver capital social de ligação.

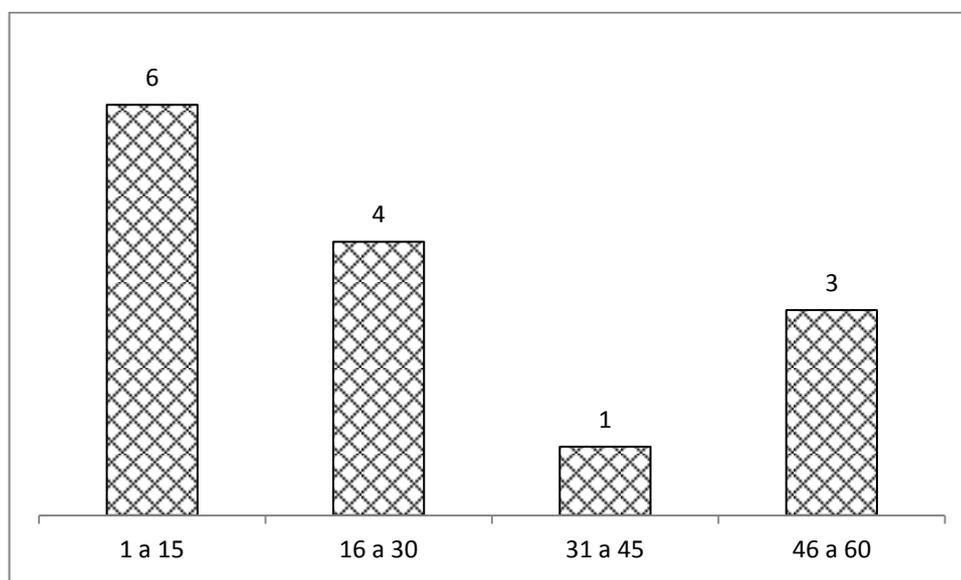


Figura 05 - Distribuição dos produtores quanto ao tempo em que moram na propriedade. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Na análise da família, levou-se em consideração os integrantes que moram fora, dado que esses se referem a filhos que não estão na propriedade pelo estudo ou trabalho.

A pesquisa revelou que as famílias são constituídas em média por 4 pessoas, sendo, em média 2 do sexo feminino e 2 do sexo masculino (Figura 06). No total, 79% das pessoas que compõem as famílias possuíam idade inferior a 55 anos, o que pode ser considerado um aspecto positivo para a cooperativa. Uma situação oposta poderia ter impactos no que tange a sucessão das gerações, na medida em que os mais velhos passem a não ter condições físicas propícias para a atividade produtiva na agricultura, refletindo na insustentabilidade da produção a médio ou longo prazo.

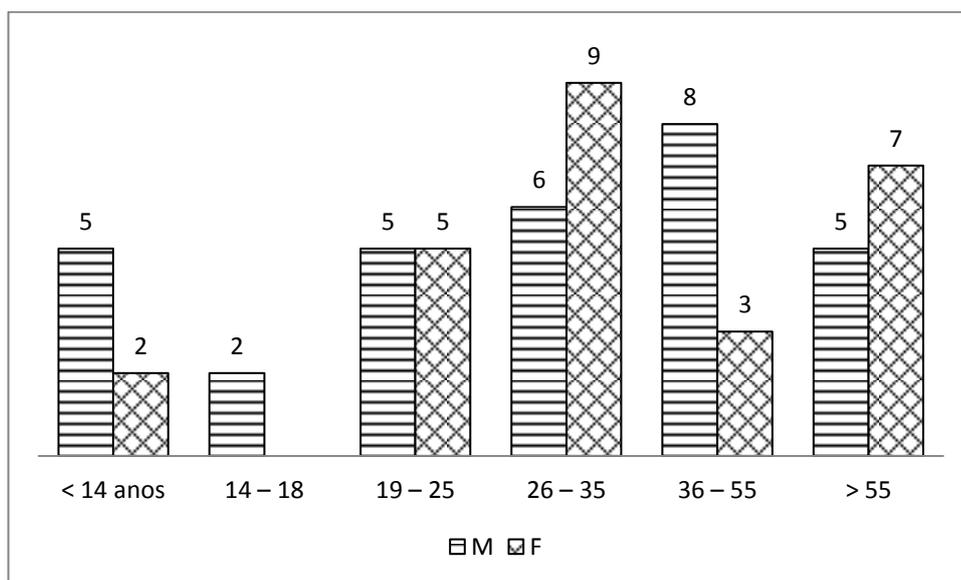


Figura 06 - Distribuição das famílias quanto à idade.

Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

A análise das famílias indica que 68% dos homens trabalham apenas em suas propriedades, percentual que é de 62% para as mulheres (Figura 07). Entre as famílias pesquisadas, apenas em 4 delas pelo menos um membro trabalha fora da propriedade. O percentual de trabalho fora da propriedade não é 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.

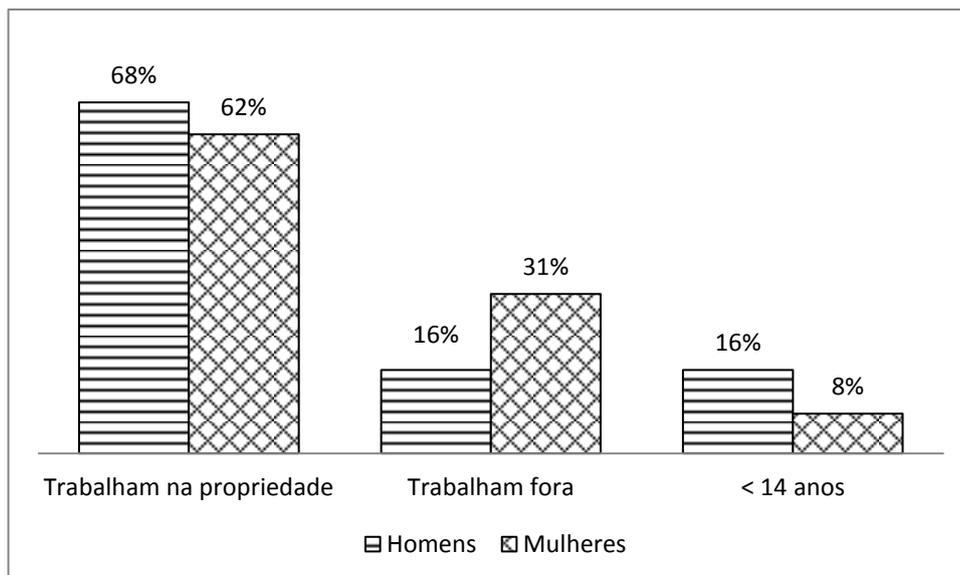


Figura 07 - Distribuição das famílias dos produtores quanto ao trabalho entre os maiores de 14 anos. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

A educação é um aspecto importante, pois pode implicar na adoção de novas tecnologias, proporcionando melhores níveis de produção e renda. Facilita também a compreensão da importância de trabalhar juntos.

De acordo com o MEC (2012), no meio rural brasileiro, 23,18% da população com mais de 15 anos é analfabeta e 50,95% não concluiu o ensino fundamental. No estado de Mato Grosso do Sul, entre os anos de 2009 e 2010, uma pesquisa realizada com assentados, por Vilpoux e Oliveira (2011), revelou que entre os pais 15 a 20% eram analfabetos, enquanto menos de 1% dos filhos tinham esse nível. A categoria com maior frequência foi o ensino fundamental incompleto onde entre 65 e 70% dos pais se enquadravam, enquanto que para os filhos, pouco mais de 30% se situavam nessa categoria. Os autores mostraram que entre os assentados pesquisados, a porcentagem de filhos com ensino fundamental completo e ensino médio incompleto era maior que entre os pais.

Para o caso dos associados da COOP-GRANDE, entre os pais houve apenas um caso de analfabetismo (Figura 8). Entre proprietários e cônjuges, 17 pessoas possuíam até o nível fundamental completo, e entre os filhos apenas dois possuíam até o fundamental completo. Verificou-se que os filhos dos cooperados também possuem grau de instrução melhor em relação a seus pais, destacando que 50% dos filhos maiores de 16 anos possuem nível superior.

Em relação as pesquisas mencionadas, os associados da COOP-GRANDE possuem um nível educacional diferenciado, considerando que apenas 28,57% dos produtores possuem até o básico incompleto. Entre os cônjuges esse percentual foi de 30,77 e entre os filhos maiores de 16 anos, 12,50%.

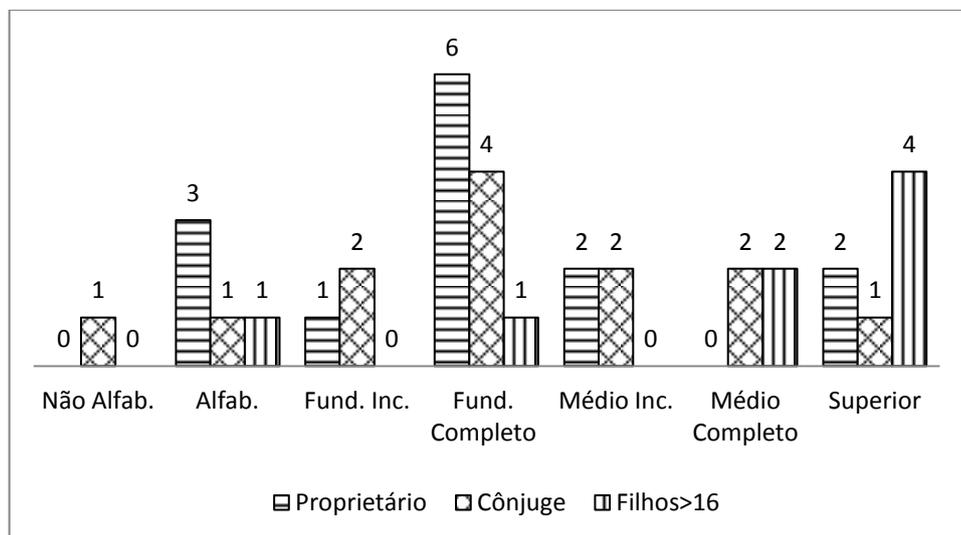


Figura 08 - Distribuição das famílias dos produtores quanto a educação.
Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

O fato dos filhos possuírem melhor formação que os pais poderia promover a atividade agrícola, caso a formação agregasse valor nesse sentido. Poderia também, em situação oposta, favorecer o êxodo rural, já que melhores oportunidades de trabalho podem ser encontradas em grandes centros. Miyazaki *et al.* (2005) afirmam que no Brasil existe uma cultura onde não há conexão entre conhecimento e trabalho, ou seja na medida em que as pessoas adquirem conhecimento, abandonam o campo. Dessa forma, para estes a permanência no campo estaria associada ao insucesso. Essa parece ser a situação verificada entre os associados, já que os filhos que trabalham na cidade possuem melhor formação.

Na percepção dos produtores quanto a escolaridade da família, 3 afirmaram que é ruim, 7 que é razoável e 4 que é boa. Quando o indivíduo acredita que seu nível educacional é suficiente, tem tendência de não buscar melhoria. Nesse sentido, as respostas dos agricultores podem causar preocupação devido aos números relacionados aos que não concluíram o ensino fundamental, considerando que, de acordo com Putnam (1996) os cidadãos com baixo grau de instrução sentem-se explorados,

alienados e impotentes. Nazzari *et al.* (2004) afirmam que o fortalecimento das redes de capital social pode se dar a partir da educação como processo de valorização e empoderamento do cidadão.

6.2 CARACTERIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

De acordo com a Instrução Especial/INCRA/Nº 20, de 28 de maio de 1980, o módulo fiscal de Campo Grande é de 15 hectares. Considerando a definição do termo *Agricultura Familiar* no Brasil, que consolidou-se através da Lei 11.326, de 24 de julho de 2006 (BRASIL, 2006), a propriedade da agricultura familiar em Campo Grande não pode ultrapassar 60 hectares.

A julgar pelas informações levantadas em relação a área da propriedade, todos os produtores entrevistados podem ser caracterizados como agricultores familiares, conforme Figura 09.

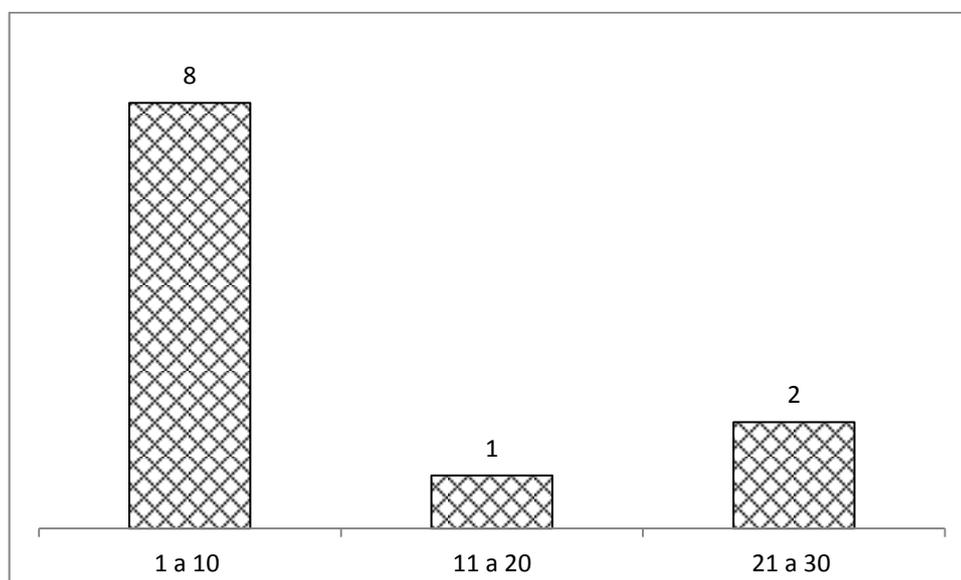


Figura 09 - Distribuição dos produtores conforme tamanho da propriedade.
Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Outro requisito que consta na definição da agricultura familiar, é que se utilize predominantemente mão de obra da própria família nas atividades econômicas do

estabelecimento, admitindo se até 2 funcionários permanentes. Essa situação foi verificada em 80% das propriedades (Figura 10). A necessidade da contratação de mão de obra permanente e temporária pode ser explicada pelas características da produção (hortaliças) que permite alto valor agregado em pequena área, mas necessita de muita mão de obra.

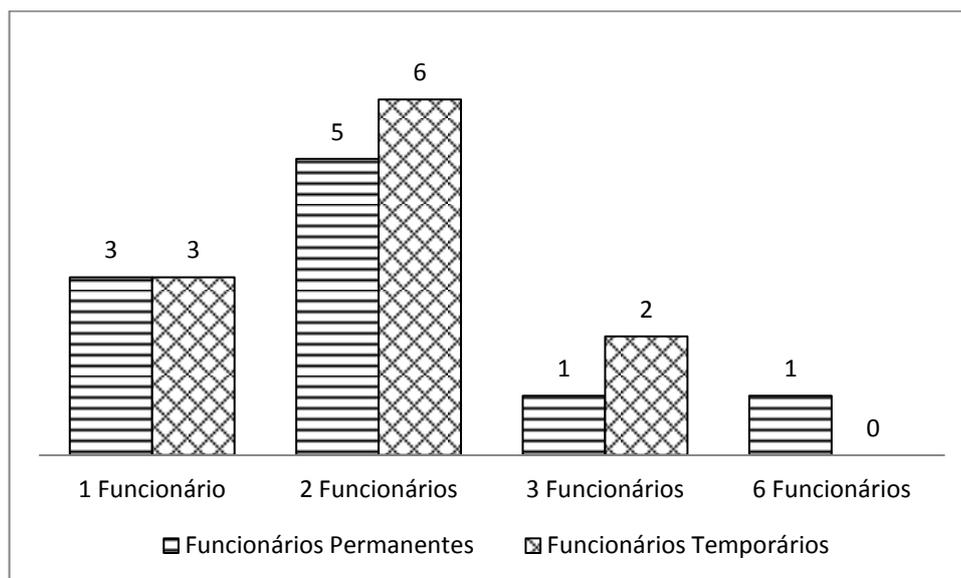


Figura 10 - Distribuição dos produtores conforme número de funcionários.
Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Verificou-se que 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, ponkan, pimentão, mandioca, quiabo, feijão de corda e couve-flor.

As vendas ocorrem na CEASA, na cooperativa e, de acordo com os produtores, em menor grau em sacolões ou na propriedade. Ressalta-se que na CEASA, o espaço utilizado para comércio dos produtos é de propriedade da COOP-GRANDE. Os produtos comercializados na própria cooperativa são retirados na CEASA diariamente.

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.

A pesquisa revelou que há satisfação em relação a comercialização dos produtos (Figura 11), considerando que nenhum produtor se referiu as vendas como muito ruim e apenas 2 referenciaram as vendas como ruim. Essa percepção dos agricultores no que se refere as vendas demonstra a importância da cooperativa, já que as vendas ocorrem predominantemente na CEASA, em local da cooperativa.

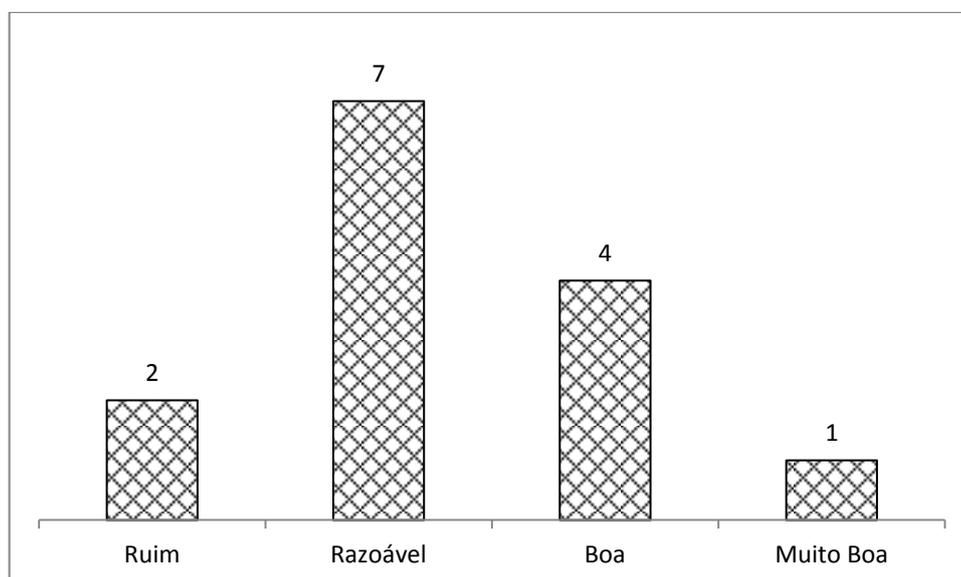


Figura 11 - Distribuição dos produtores conforme percepção das vendas.
Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Tomas (2010), ao analisar as instituições informais no processo de planejamento estratégico para agricultura de base familiar, em assentamentos do estado de Mato Grosso do Sul, verificou um baixo nível de renda entre os agricultores, com uma média de R\$200,00. 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, superior aos números verificados entre os assentados das duas pesquisas

citadas. O valor foi calculado tendo por base a renda mínima aferida em cada grupo que compõe a Figura 12 e dividido pelo número de componentes da família.

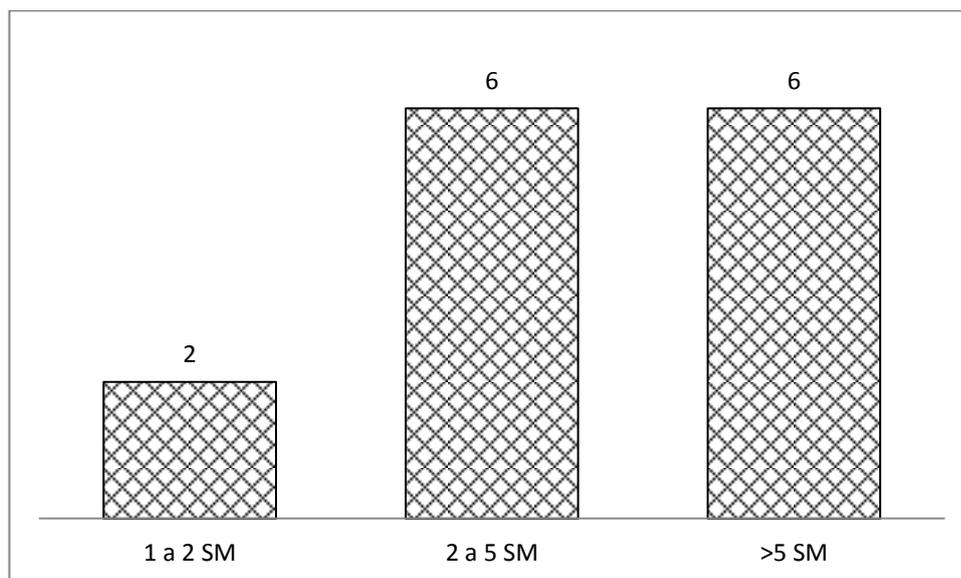


Figura 12 - Distribuição dos produtores conforme renda familiar mensal em Salários Mínimos. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Assim, verifica-se que os produtores que participam da cooperativa possuem um nível de renda maior que os outros produtores familiares do estado, o que 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. Apenas 3 produtores afirmaram que a renda era ruim. Nenhum dos produtores utilizou a opção de renda muito ruim ou muito boa (Figura 13).

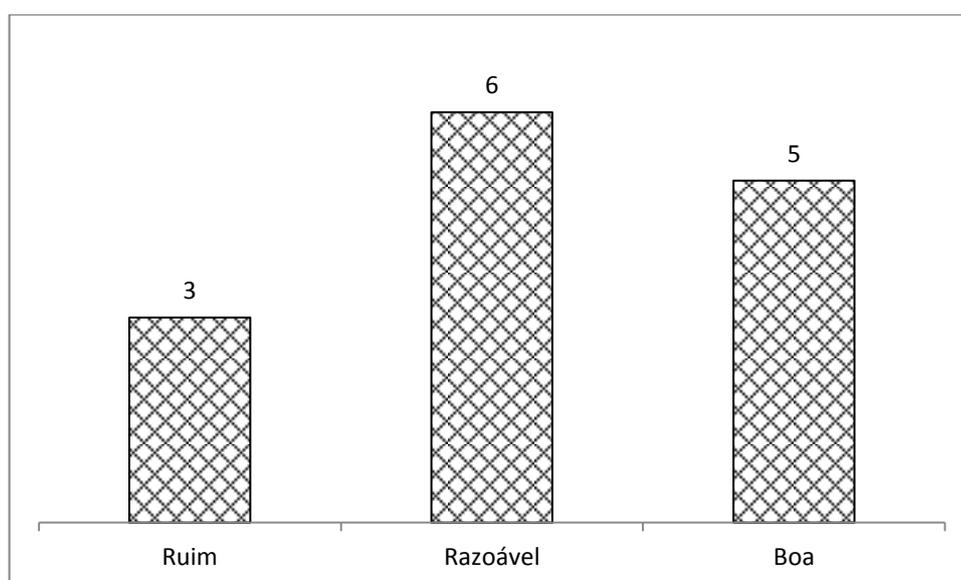


Figura 13 - Distribuição dos produtores conforme percepção da renda familiar. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Essa percepção demonstra que há satisfação com a renda obtida através da comercialização com apoio da cooperativa. 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 própria. Apenas um dos produtores relatou trabalhar de forma simultânea em atividade agrícola própria e trabalho agrícola para terceiros, sendo este efetuado para um vizinho. Sobre as fontes de renda não agrícolas, apenas 2 produtores relataram obter renda da aposentadoria, o que para um deles representava 20% de sua renda total e para o outro, em torno de 30%.

6.3 A PARTICIPAÇÃO NA COOPERATIVA

Todos os entrevistados são associados a COOP-GRANDE. Ao serem questionados sobre a posse de uma cópia de contrato ou algum documento que formalize sua participação na cooperativa, 11 afirmaram que sim (Figura 14).

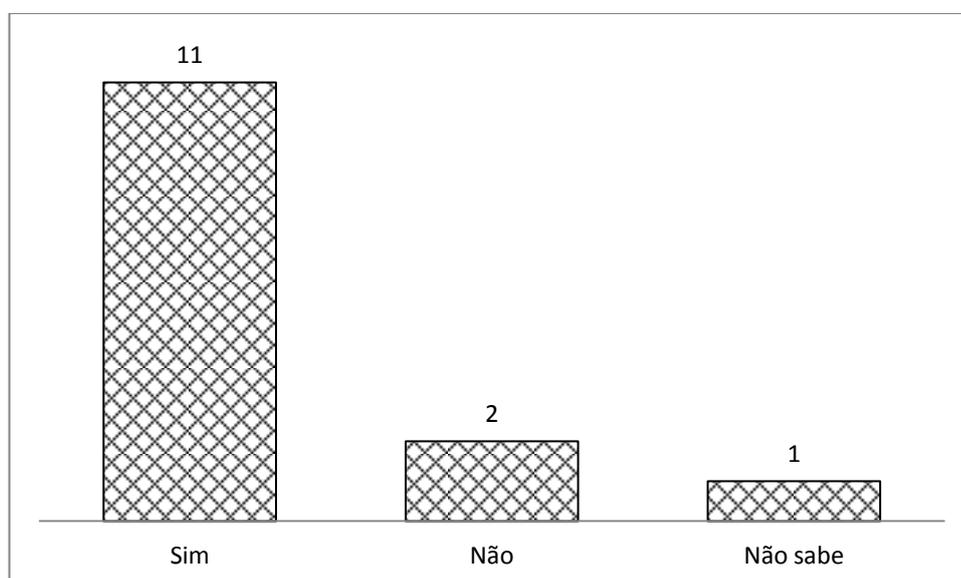


Figura 14- Distribuição dos produtores no que se refere a possuir documento que formalize a participação na cooperativa. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Na análise referente a participação dos produtores nas reuniões da cooperativa, a maioria não participa ou participa pouco (Figura 15). A baixa participação nas reuniões pode indicar desinteresse quanto aos assuntos discutidos e votados. Esse desinteresse parece indicar que o cooperado não tem a percepção que a maior participação nas

reuniões poderia favorecer o crescimento da cooperativa, no sentido de se fortalecer e ganhar maior fatia de mercado.

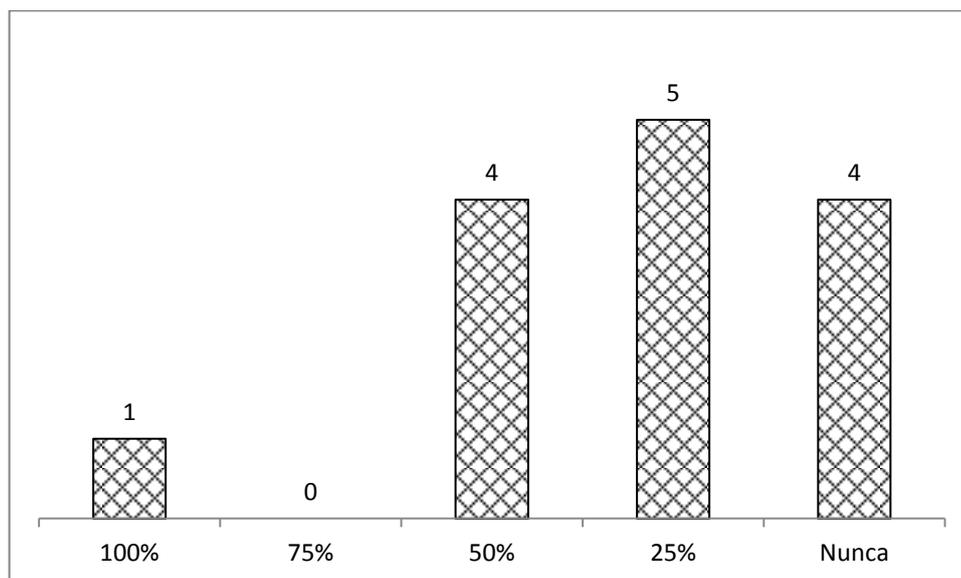


Figura 15 - Distribuição dos produtores quanto a participação nas reuniões da cooperativa. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

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 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 (Figura 16).

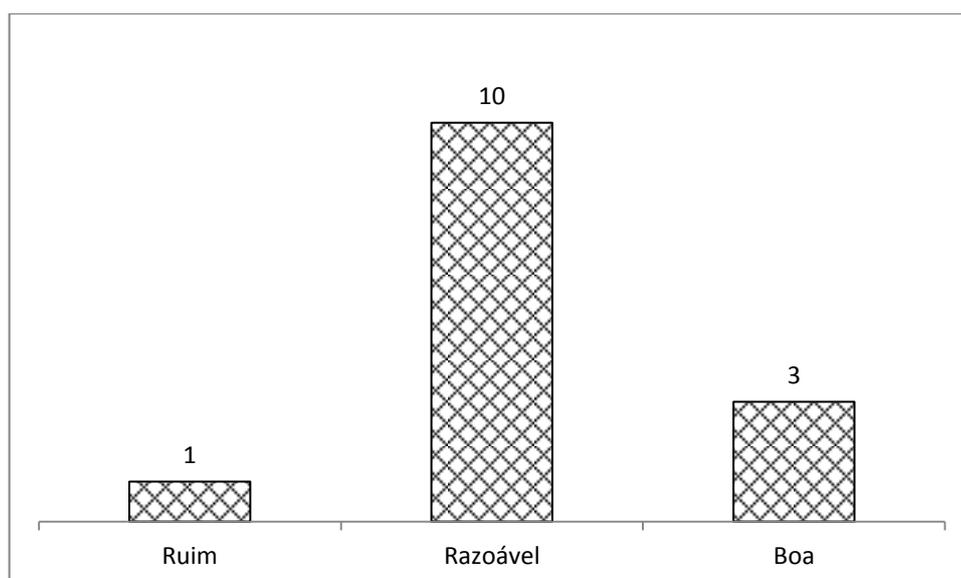


Figura 16 - Percepção dos produtores quanto às atividades da cooperativa. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

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 o descontrole, o que é constatado na informação de que a lista de cooperados é desatualizada e pode ser uma das justificativas para a baixa participação dos cooperados nas atividades da cooperativa.

Sobre a preferência dada pelos cooperados para a cooperativa (Figura 17), verificou-se que isso não ocorre de forma predominante entre todos os cooperados. Apenas 2 dos entrevistados relataram que, em relação a outras empresas, preferem sempre a cooperativa, justificando que esta paga mais pelos produtos.

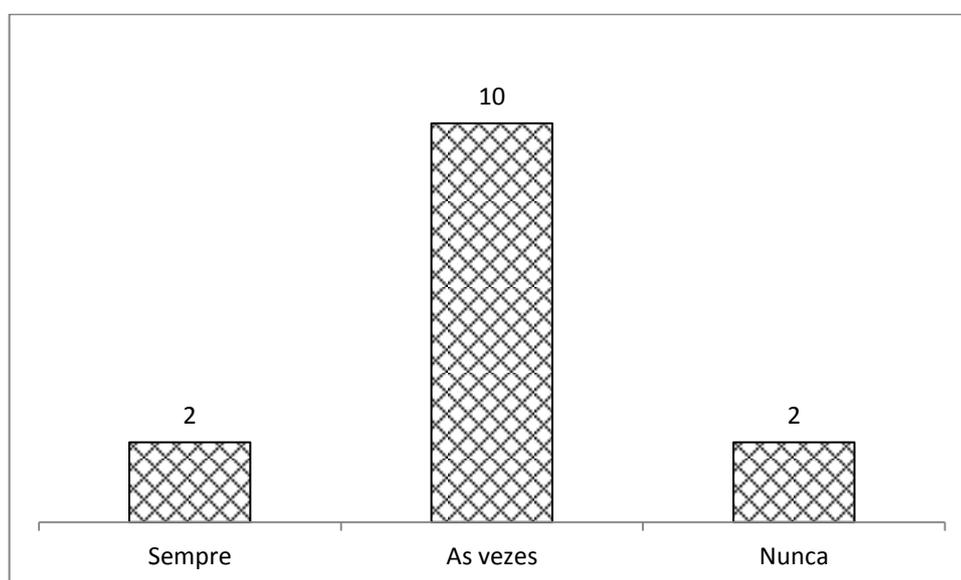


Figura 17 - Distribuição dos produtores quanto a preferência dada a cooperativa em relação a outras empresas. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

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 “as vezes”, na Figura 17, a preferência se condicionavam ao preço encontrado no mercado. Assim, para a maioria dos entrevistados a cooperativa é preferida quando oferece preços melhores. No entanto, caso contrário, estes não hesitam em vender para outro local.

Entre os entrevistados, 2 afirmaram não dar preferência a cooperativa, pois alegaram que muitas vezes conseguiam preços melhores nos comércios da cidade. Nesse caso, há inferência de que não há preferência pela cooperativa, pois a venda é realizada para quem paga mais pelo produto.

No que se refere à afiliação de novos cooperados, os produtores não opinaram como se o fato fosse ruim ou muito ruim (Figura 18). A maioria disse que a afiliação seria razoável, não demonstrando valorizar a chegada de novos cooperados, ou não percebendo que a cooperativa pode se valorizar ou crescer com isso. Os agricultores justificaram suas respostas afirmando que a cooperativa está apagada, mas disseram não acreditar 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.

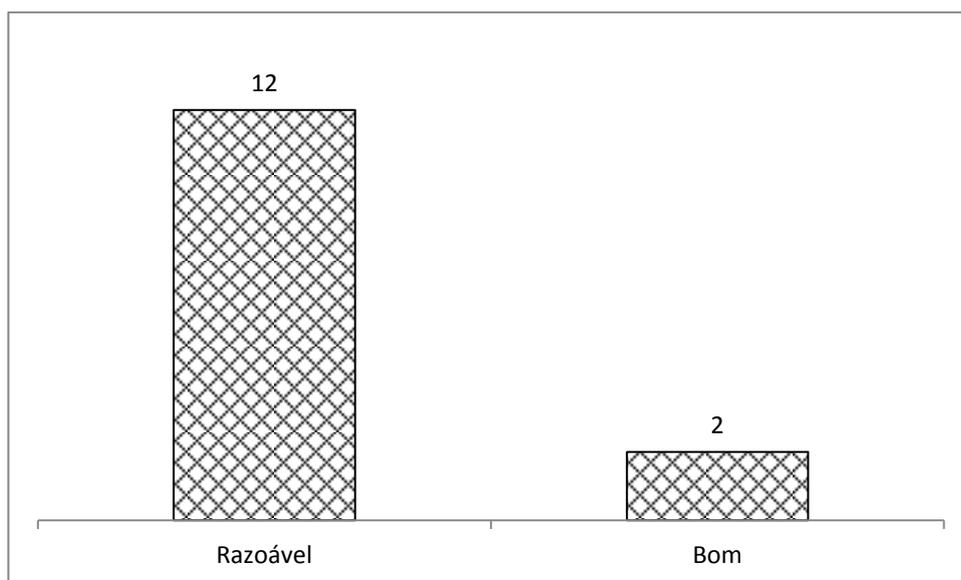


Figura 18- Percepção dos produtores quanto à afiliação de novos cooperados.
Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

A falta de opinião formada pode indicar que a cooperativa é utilizada pelos sócios como uma estrutura através da qual podem comercializar seus produtos, não havendo comprometimento dos associados com a mesma.

No que se refere à desfiliação de cooperados, a maioria dos entrevistados afirmaram 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 (sementes, adubos, medicamentos, rações, etc.) e equipamentos são razoáveis e 4 afirmaram que essas condições são boas (Figura 19).

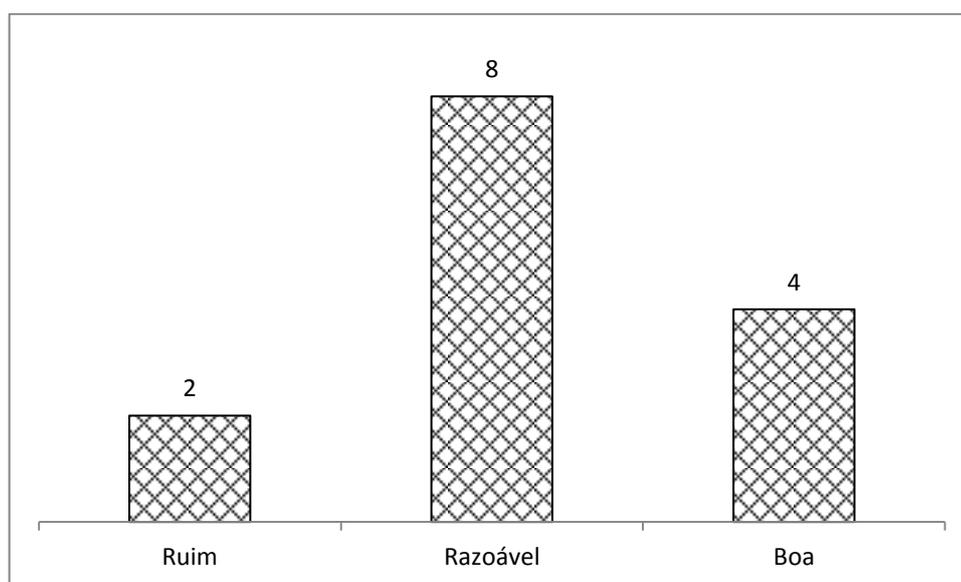


Figura 19- Percepção dos produtores quanto as condições para compra de insumos e equipamentos. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

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.

6.4 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.

6.4.1 Caracterização das redes de relacionamentos

Diante da necessidade da tomada de decisões acerca da produção, apenas 2 dos produtores entrevistados afirmaram que costumam consultar a opinião de outro associado. No entanto, os outros 12 produtores não têm esse costume. Entre as pessoas consultadas pelos cooperados foram mencionados amigos mais próximos ou a loja de insumos da cooperativa. A consulta a loja da cooperativa pode se explicar pelo fato dos vendedores serem 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, sem relacionamento, quanto a esse aspecto, com outros sócios da cooperativa.

Fora da cooperativa, 9 produtores entrevistados manifestaram manter contatos com demais cooperados, sendo que destes, 7 são de origem japonesa. De acordo com os entrevistados, 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 contatos na CEASA devem ser analisados como contatos de trabalho. 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 atividades com pessoas de outras associações, relatando ainda que não se lembrava quem organizou a atividade e que se tratava de um treinamento sobre tecnologia. 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.

Apenas um dos entrevistados indicou que morava só. Verificou-se que, além da interação familiar, 9 dos cooperados interagiam 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 (Figura 20), o que se deve ao fato que a cooperativa tinha inicialmente apenas 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.

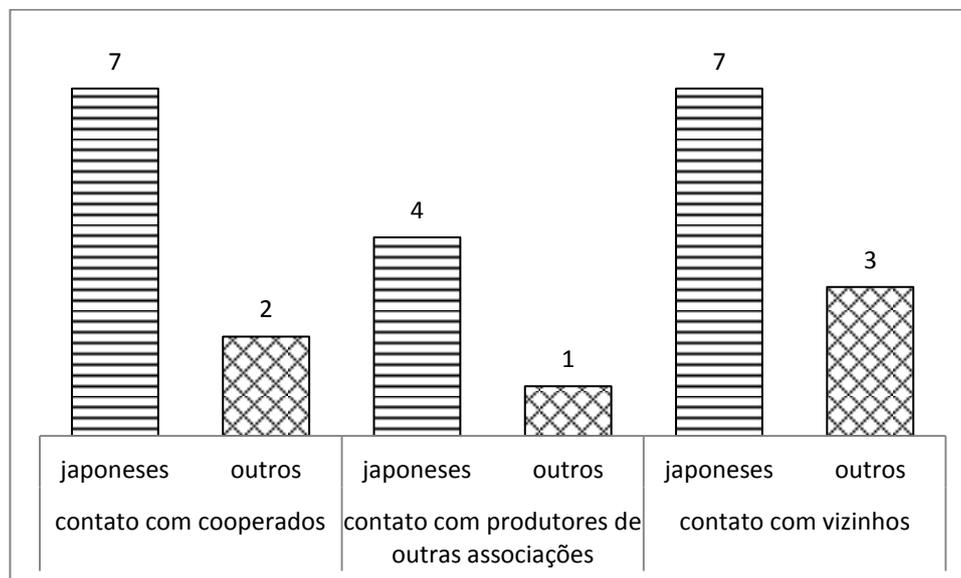


Figura 20 - Distribuição dos produtos por interação mantida.
Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Embora 9 dos cooperados interajam com produtores de fora da cooperativa, quando se trata da tomada de decisão, apenas 2 destes consultam a opinião do outro associado. Em paralelo, apenas um entrevistado mencionou atividades com pessoas de outras associações.

A partir desses resultados é possível concluir que 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 tanto capital social de ligação, quanto de ponte. No entanto, ainda que estes percebam que estabelecendo novas conexões as conquistas poderiam ser maiores, não se verificou empenho quanto a esse aspecto.

6.4.2 A reciprocidade

Dos cooperados entrevistados, 12 disseram que já ajudaram seus vizinhos. Os tipos de ajuda mencionados são detalhados na Figura 21. A ajuda com transportes foi mencionada no caso de situações em que o pneu furou ou o veículo de transporte apresentou problemas. Em relação a produção agropecuária, os produtores indicaram todo o processo produtivo como aragem, plantio e colheita.

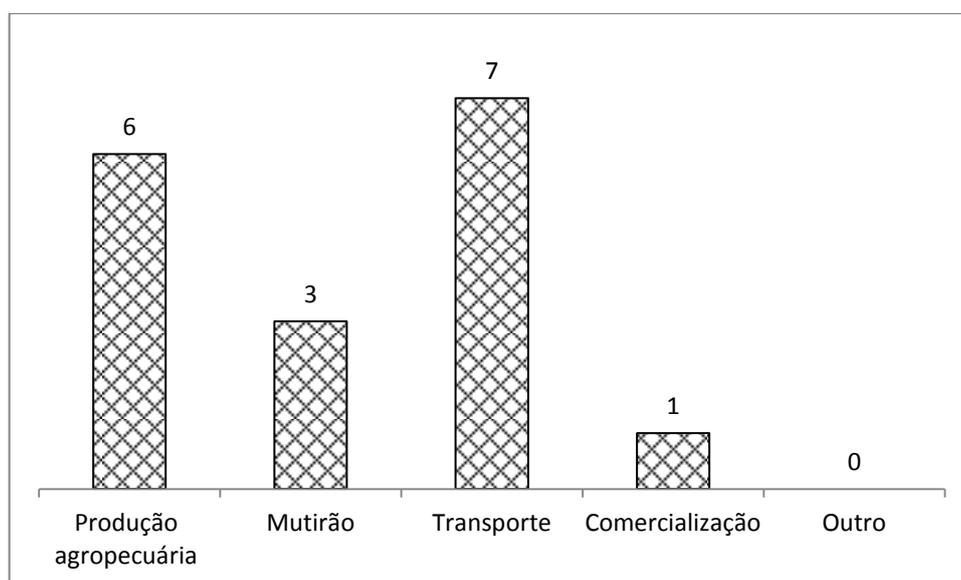


Figura 21 - Distribuição dos produtores quanto ao tipo de ajuda aos vizinhos.
Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

A ajuda ocorre 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. Os tipos de ajuda recebida referem-se aos itens da Figura 22. O item “outro” corresponde a 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 afirmar que houve o desenvolvimento da cultura de ajudar-se mutuamente, e que o sentimento de reciprocidade encontra-se presente entre os mesmos. No entanto, esse tipo de apoio é bastante esporádico.

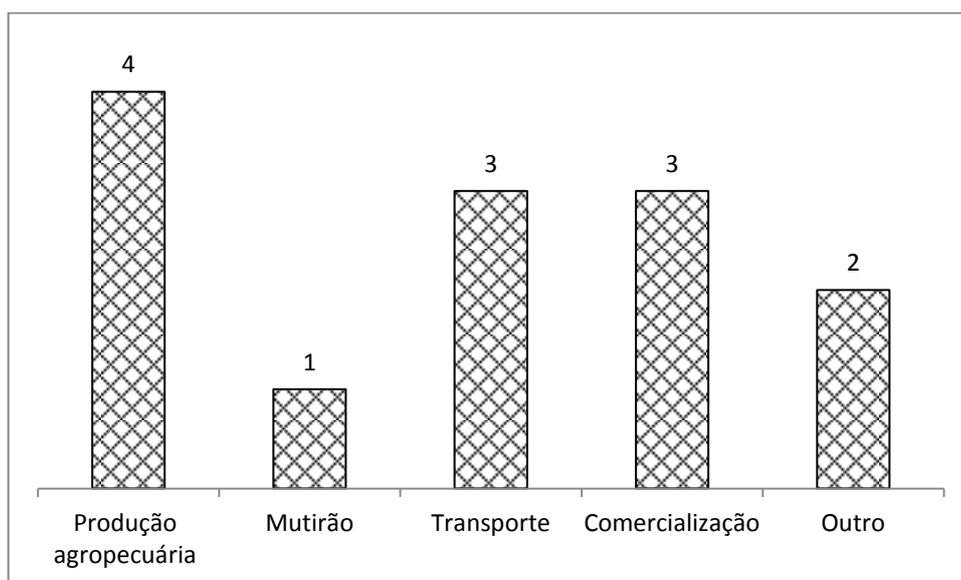


Figura 22 - Distribuição dos produtores quanto ao tipo de ajuda que receberam dos vizinhos. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Conforme a Figura 23, 6 dos entrevistados já ajudaram e 4 já receberam ajuda de outro cooperado, sem diferença em relação a origem. As principais formas de ajuda realizada e recebida pelos cooperados, conforme Figura 24, foram, respectivamente, a produção agropecuária e o transporte.

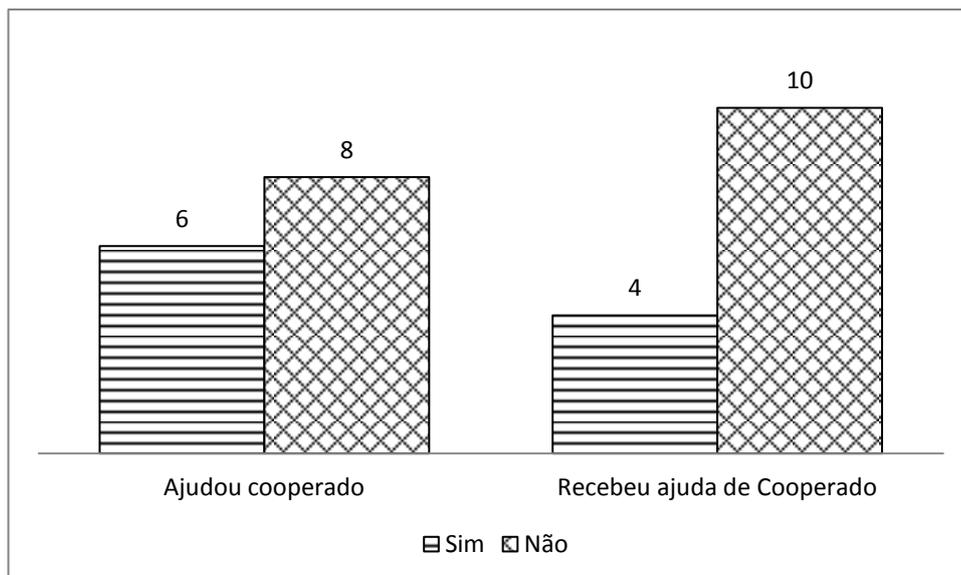


Figura 23 - Distribuição dos produtores quanto a ajudar ou receber ajuda de outro cooperado. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

A frequência da ocorrência tanto para receber ajuda quanto para ajudar, 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.

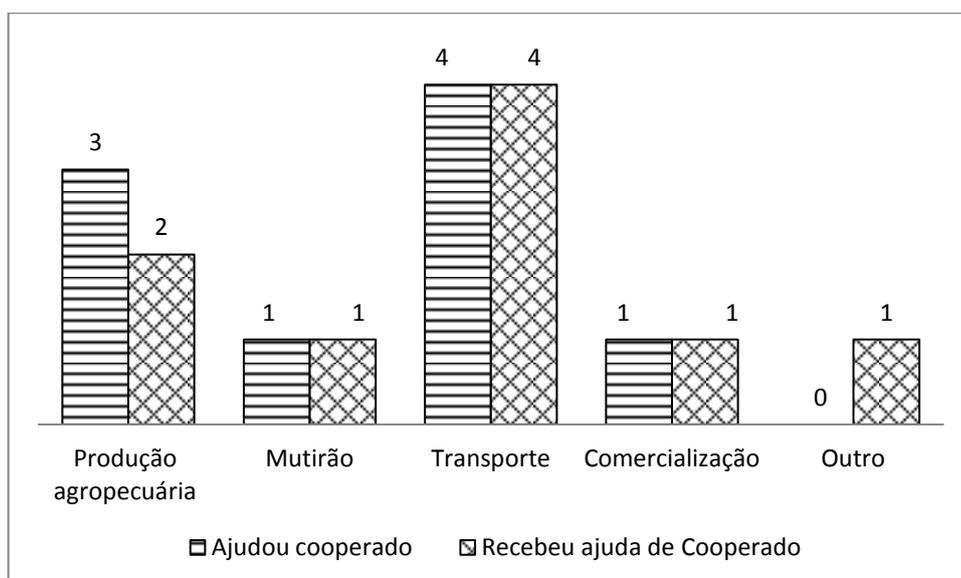


Figura 24 - Distribuição dos produtores quanto ao tipo de ajuda prestada e recebida. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

O apoio na produção agropecuária inclui aragem, plantio ou colheita. Quando questionados se essa ajuda era cobrada, os produtores responderam que não, mas que existia a expectativa de que em situação semelhante receberiam igual tratamento.

A pesquisa revelou que os cooperados não costumam dividir (ou emprestar) algum implemento/equipamento com alguém da cooperativa. Apenas um dos entrevistados revelou que dividia (ou emprestava) um equipamento com alguém da cooperativa e que o fazia sempre que necessário. 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 (total de 8, com 6 de origem japonesa). 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.

Verificou-se também a realização de troca de experiência e de conhecimento com vizinhos da propriedade e com outros cooperados, pratica mais comum entre produtores de origem japonesa e não relacionada ao fato de pertencer a cooperativa. No entanto, dividir ou emprestar implemento/equipamento produtivo não é prática comum entre os cooperados. A reciprocidade entre os produtores se focaliza principalmente na ajuda a produção e no transporte dos produtos, e em menor grau pode ser verificada através da troca de informações/conhecimento.

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 os produtores. Além do mais, critérios de proximidade física e cultural (japônês) apareceram como mais importantes do que o fato de pertencer a cooperativa.

6.4.3 A confiança entre os cooperados e administração da cooperativa

Nenhum dos entrevistados faz parte da diretoria da cooperativa. Quanto a administração da cooperativa, verificou-se através dos questionários que 8 dos entrevistados disseram que confiava 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 (Figura 25). Os produtores relataram que não gostam de emprestar porque dificilmente recebem de volta.

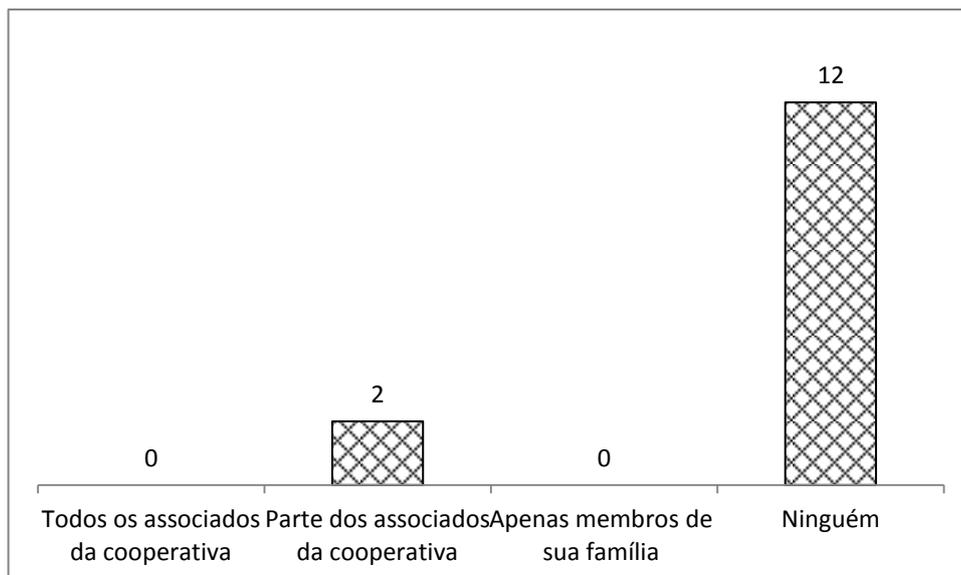


Figura 25 - Distribuição dos produtores quanto ao empréstimo de dinheiro ou equipamentos. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

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.

6.4.4 Dependência entre os atores

Quando questionados se acreditavam que sozinhos conseguiriam mais possibilidades de comércio de seus produtos do que através da Cooperativa, 6 disseram que sim. Ressalta-se que, entre esses, 5 são de origem japonesa, os mesmos que afirmaram não confiar na administração da cooperativa. Esse fato tem como consequência o descomprometimento desses produtores com a cooperativa, já que em suas percepções podem fazer boas negociações independentes do vínculo com a cooperativa.

Os produtores que disseram que sozinhos conseguiriam mais possibilidades de comércio conheciam muitas pessoas, através das quais conseguiam colocar os produtos

no mercado com bom preço. Outra justificativa é o maior controle sobre a negociação. Entre os que responderam que sozinhos não conseguem mais alternativas de comércio, a justificativa foi que através de cooperativa é mais fácil efetuar a venda e que os preços costumam ser maiores.

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 (Figura 26).

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.

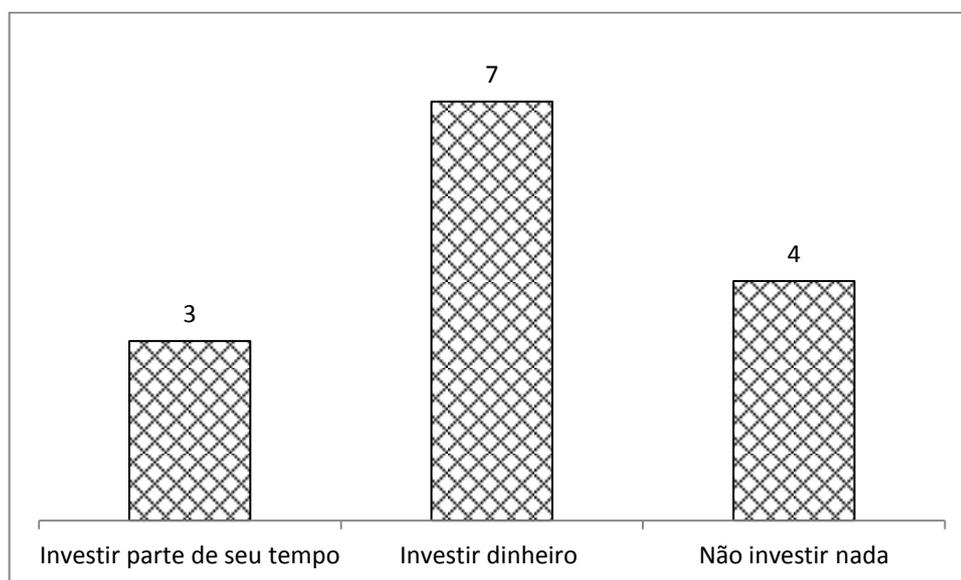


Figura 26 - Distribuição dos produtores quanto ao que é necessário para fazer a cooperativa funcionar. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Quando questionados sobre os benefícios que a Cooperativa proporcionava, nenhum dos produtores citou qualificação, serviços de saúde, acesso a tecnologias.

Entre os entrevistados, 3 responderam que a cooperativa proporcionava crédito ou poupança, 1 acesso a melhores mercados, 5 maiores garantias de comercialização e outros 5 melhores preços (Figura 27). Entre os entrevistados, 4 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 verifica-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.

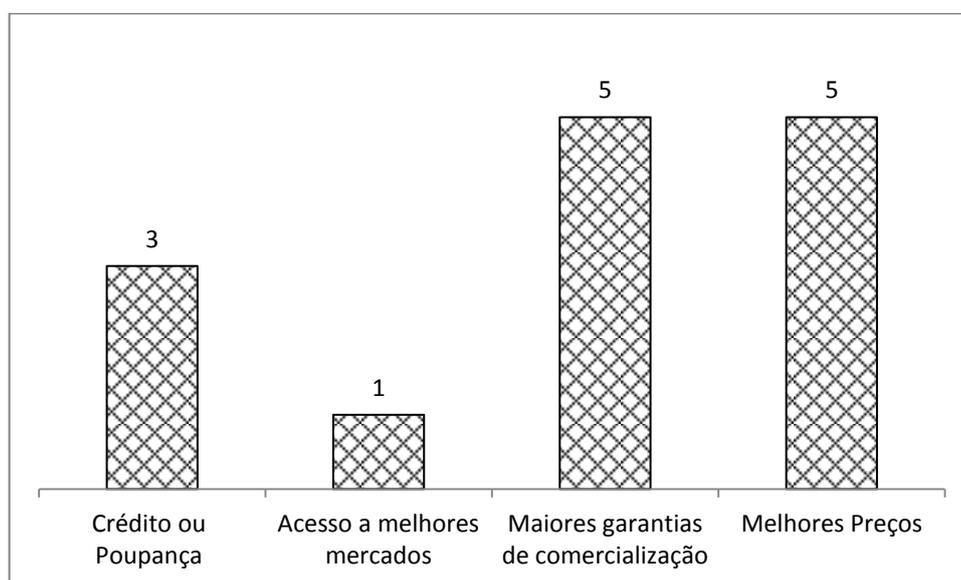


Figura 27 - Distribuição dos produtores quanto aos benefícios que a Cooperativa proporciona. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

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 parece ser ignorado pelos produtores. Nesse caso, é possível identificar uma dependência não percebida dos produtores em relação a cooperativa. Essa falta de percepção tem um efeito similar a falta de dependência e impede a cooperação entre produtores, conforme mencionado por Vilpoux e Oliveira (2011).

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.

6.4.5 Participação do cooperado em outras formas de associação

No que se refere a participação em uma associação dos entrevistados, 4 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. Nenhum dos cooperados participa da diretoria dessas associações, mas todos têm boa opinião sobre as atividades dessas associações.

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.

6.5 INFLUÊNCIA DO CAPITAL SOCIAL SOBRE A COOPERAÇÃO

De acordo com Wegner e Padula (2010) os arranjos horizontais são formas de cooperação entre os indivíduos. 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, caso dos produtores entrevistados.

Analisando os laços sociais nos quais os cooperados encontram-se inseridos, o que para Coleman (1988) pode proporcionar o sucesso de suas ações, verifica-se que os cooperados japoneses mantêm mais conexões que os cooperados de outra origem, principalmente com família, vizinhos e outros cooperados (Figura 28).

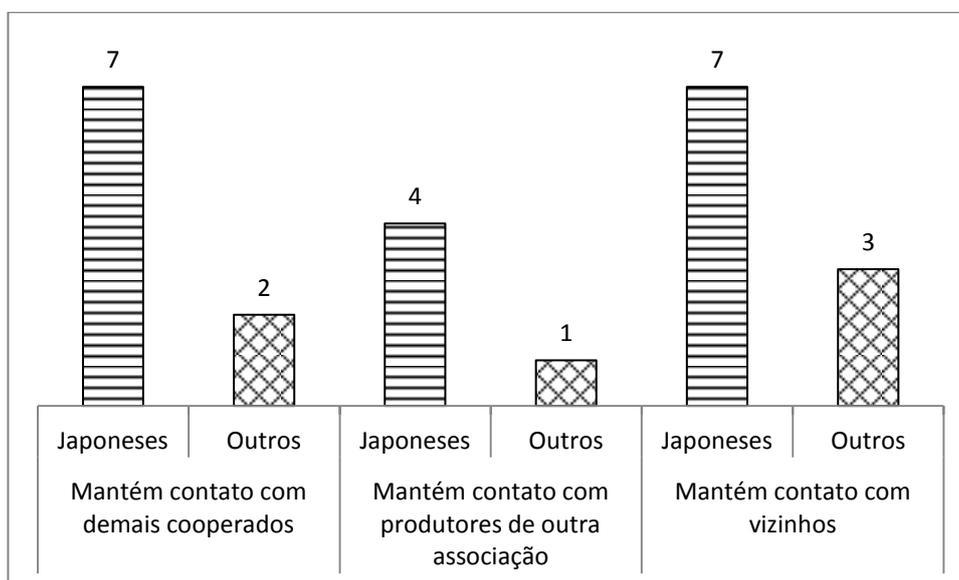


Figura 28 - Distribuição dos produtores quanto a interação.

Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Como escrito nos itens anteriores, foram encontrados alguns indícios da presença do capital social entre os produtores da COOP-GRANDE que pertencem a comunidade japonesa, mesmo se os laços entre cooperados não são muito fortes.

O fato de apenas 2 cooperados consultar a opinião de outros cooperados para a tomada de decisão e a presença de apoio ocasional, apenas em caso de necessidade e não como rotina, demonstra a individualidade presente no grupo.

Outro fator relevante é a participação em atividades promovidas por outras associações, onde apenas um produtor relatou ter participado. Nesses aspectos os produtores deixam de receber novas informações e não conhecem outras opiniões durante a tomada de decisão, não participando também de atividades que outras associações promovem, o que poderia agregar valor a produção.

Para Granoveter (1973) estas interações seriam importantes, pois estabeleceriam laços, que ainda que considerados fracos, importam para a expansão e força das redes e são indispensáveis para os processos de inovação. Os laços predominantes entre os produtores podem ser caracterizados como laços fortes, pois se dão entre pessoas similares. No entanto, a pouca ocorrência dessas relações permite afirmar apenas que há indícios da existência de capital social. Os produtores não se mostraram empenhados no fortalecimento dos laços já existentes entre si, ou capital social de ligação, e nem para a constituição de novas conexões, ou capital social de ponte.

Os cooperados, tanto de descendência japonesa quanto os demais, demonstraram entender o significado de reciprocidade (Figura 29). Eles costumam ajudar e receber ajuda, principalmente na produção e no transporte, não havendo contrapartida, mas sim a expectativa de que o outro faria o mesmo caso necessário, o que está de acordo com o conceito que Polanyi (1944) acerca da reciprocidade. No entanto, esses apoios, prestados e recebidos, são ocasionais, pois as atividades geralmente ocorrem individualmente e os critérios de proximidade física e cultural (japonês) apareceram como mais importantes do que o fato de pertencer a cooperativa.

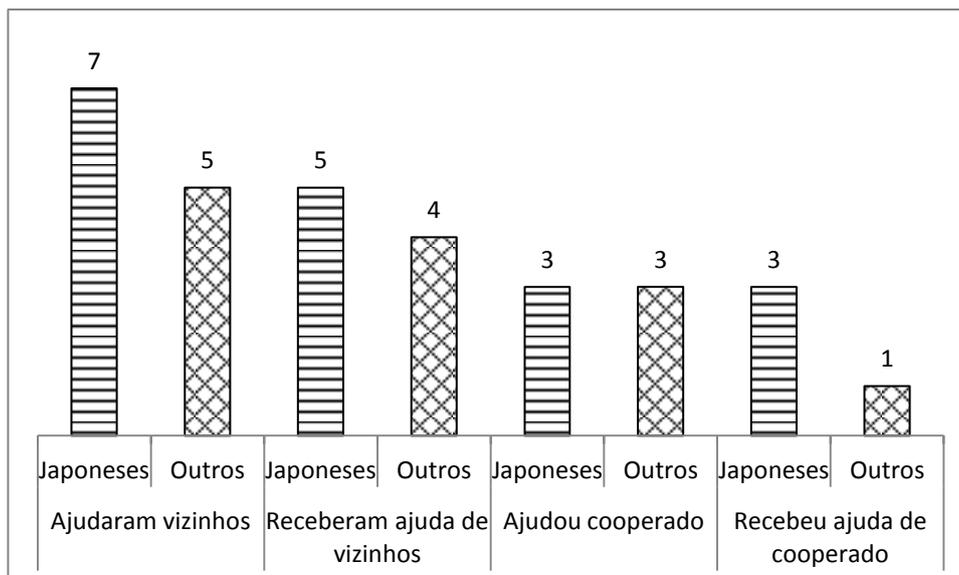


Figura 29 - Distribuição dos produtores quanto a ajuda mútua.
 Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Os relatos de apoio entre os vizinhos foram mais comuns que os verificados entre os cooperados, o que pode sinalizar que a proximidade pode ter maior influência nesse aspecto que o fato de pertencer a cooperativa. Os produtores indicaram que realizavam trocas de experiências e conhecimentos com vizinhos da propriedade ou ainda com os outros cooperados, mas demonstraram que o fato de emprestar ou dividir implementos/equipamentos produtivos não é prática comum entre os mesmos, justificando o comportamento pela falta de confiança (Figura 30). Os resultados confirmam a impressão da origem do produtor ser mais importante, no caso dele ser de origem japonesa, que a participação na cooperativa.

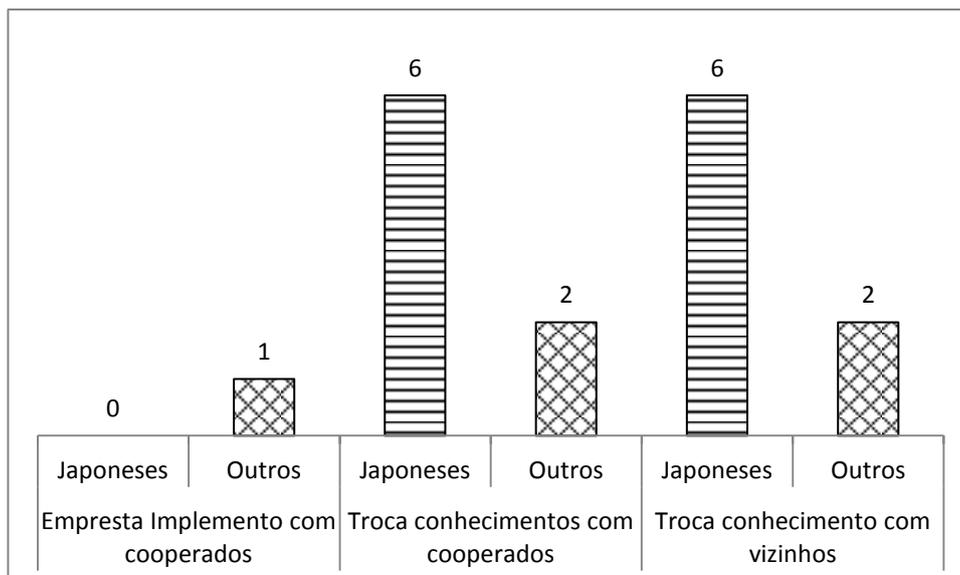


Figura 30 - Distribuição dos produtores quanto as trocas.
 Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

A desconfiança foi manifesta na declaração dos cooperados de que não emprestariam dinheiro ou equipamentos a ninguém (Figura 31). Se em um grupo há expectativas de comportamentos confiáveis e honestos, os membros desse grupo acabarão por confiar uns nos outros. No entanto, na percepção dos cooperados da COOP-GRANDE, há expectativas de comportamentos oportunistas.

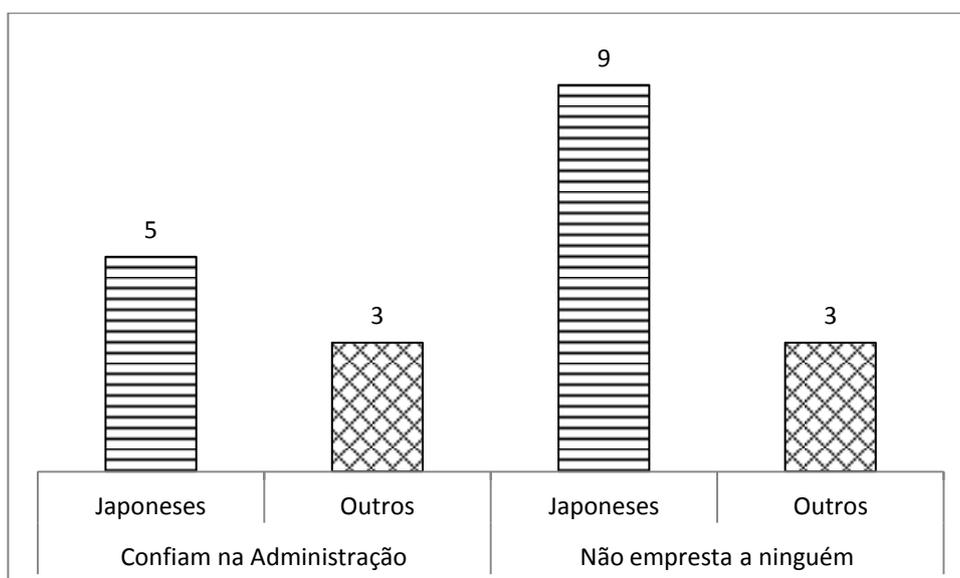


Figura 31 - Distribuição dos produtores quanto a confiança entre membros da cooperativa. Fonte: Elaborada pela autora com base em pesquisa de campo.

Na afirmação de Aquino (2000), quando os indivíduos se associam para atingir objetivos comuns, desenvolvem relações de confiança mútua no seu trabalho em busca dos objetivos da associação. Os produtores manifestaram confiança na administração da cooperativa, mas não entre eles.

Para Radomsky (2006) a reciprocidade é fundamental para estruturar relações de confiança, atuando como formadora de confiança entre as pessoas. Para os cooperados a desconfiança se manifestou como um grave problema, pois restringe o desenvolvimento de atividades conjuntas entre eles, o que explica o fato da ajuda mútua entre os produtores se limitar a ações pontuais de troca de favores.

A maioria dos produtores demonstrou que tinha consciência da existência de dependência mútua e necessidade de continuidade nas relações entre os atores, que para Ménard (2004) é uma característica fundamental nas formas híbridas. Para Vilpoux e Oliveira (2011) ao interagir, o indivíduos estão em busca de ganhos que variam desde a procura de ganhos futuros e intangíveis até ganhos imediatos e tangíveis. A percepção dos benefícios proporcionados pela cooperativa pelos seus associados pode explicar a motivação encontrada por esses para permanecerem nessa organização.

No entanto, a falta de confiança entre os cooperados, com baixos níveis de capital social, dificulta o envolvimento deles nas atividades da cooperativa, com uma adesão essencialmente passiva. Apesar de parte dos produtores reconhecer a necessidade de investir mais tempo e dinheiro, estes não estão prontos para esse tipo de investimento.

Para Coleman (1990) a cultura cooperativa e associativa deve se desenvolver através do capital social, possibilitando o alcance de objetivos que sem o mesmo não seriam alcançados. Entre os produtores, a participação em sindicatos é inexistente e é pequena em outras formas de associações, se concentrando nos cooperados de origem japonesa.

Em relação a religião, a participação é elevada, mas a dispersão entre as religiões praticadas e os locais religiosos indica a falta de relação entre os membros, o que dificulta a formação de capital social entre os cooperados.

De acordo com Marteleto e Silva (2004) as pessoas vivem em redes de dependência, difíceis de serem rompidas, o que pode explicar a ocorrência de maiores

conexões sociais entre descendentes de japoneses, membros ou não da COOP-GRANDE, cujas redes de dependências podem ter construções de longas datas.

O tempo de moradia na propriedade também pode explicar a ocorrência de maior interação e ajuda mútua entre os produtores com seus vizinhos, do que com os próprios cooperados. De acordo com Granovetter (1985), os indivíduos tomam decisões com base nos conhecimentos acumulados ao longo desses relacionamentos.

Para Putnam (1996), o cerne do capital social são as relações de confiança e de cooperação. As relações de confiança entre os produtores são limitadas e a ausência de confiança é descrita pelos próprios produtores como uma característica das pessoas, não se verificando que esta estivesse condicionada a atitudes oportunistas. Logo, a probabilidade de maior ocorrência da cooperação fica condicionada a confiança ou ausência dela.

O capital social, conforme definição de Lin (1999), importa para a continuidade de relacionamentos cooperativos entre os associados. No entanto, como este ocorre essencialmente entre produtores não membros da cooperativa, é possível estimar que no caso pesquisado ele não favorece o crescimento ou o fortalecimento da COOP-GRANDE. Embora a cooperativa possa se fortalecer na medida em que haja envolvimento dos cooperados em participar das atividades e ampliar as suas conexões, parecer não haver motivação por parte dos produtores.

O estabelecimento de capital social de ligação entre os cooperados, através da implantação de relações de confiança, de normas e redes, poderia fortalecer as relações cooperativas entre os agricultores vinculados a COOP-GRANDE. No entanto, depara-se com os entraves a cooperação, caracterizados pelo individualismo e desinteresse por parte dos cooperados.

Na atual situação, a cooperativa encontra-se em funcionamento, conduzida por sua diretoria e por uma pequena parcela dos cooperados. O fato dela proporcionar a seus cooperados algumas formas de benefícios justifica a continuidade da cooperação. No entanto, esses benefícios não são suficientes para justificar investimentos em tempo e dinheiro dos cooperados. A baixa participação na cooperativa pode indicar baixo interesse por parte dos cooperados em se envolver com suas atividades, o que demanda ações por parte da cooperativa no sentido de despertar o interesse e motivar a cooperação.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A agricultura familiar brasileira é uma parte importante do agronegócio, tido como um dos pilares do crescimento econômico e social do país. Ela tem como principal característica a integração entre a gestão e o trabalho. 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.

Objetivando seu fortalecimento na produção e na comercialização, é necessário para a agricultura familiar o uso de ferramentas como a atuação conjunta dos agricultores em associações. A cooperação constitui um elemento chave para a superação das dificuldades enfrentadas pelo agricultor de forma isolada.

Considerando o capital social como a habilidade dos indivíduos em garantir benefícios por meio de associação em redes de relações sociais, alicerçadas por confiança, norma e costumes, objetivou-se a análise da importância do capital social nas relações cooperativas entre os agricultores familiares da Cooperativa COOP-GRANDE, no município de Campo Grande-MS. A cooperativa, objeto do presente estudo, é a maior cooperativa composta por agricultores familiares em funcionamento no estado de Mato Grosso do Sul.

Para atingir esse objetivo, foram realizadas entrevistas com 14 membros da cooperativa, sendo que os questionários versavam sobre questões referentes as redes de relacionamentos, formas de reciprocidade, confiança, dependência entre os atores e participação do cooperado em formas de associações.

O trabalho revelou que entre os agricultores as redes de relacionamentos são já definidas, primeiramente pela família com quem os agricultores moram, consistindo em laços fortes, e depois com alguns membros da cooperativa. Os agricultores entrevistados que participam de alguma associação são todos japoneses.

Encontrou-se a reciprocidade entre os agricultores que se ajudavam mutuamente, sendo que esta foi verificada em maior percentual entre os vizinhos e em menor percentual entre outros cooperados, o que pode ser explicado por relações de

proximidade. A confiança verificada entre os cooperados é baixa, impossibilitando o empréstimo de dinheiro ou equipamentos, ou mesmo a divisão de implementos/equipamentos. Um aspecto importante é que as interações foram constatadas em maior ocorrência entre os descendentes de japoneses.

A COOP-GRANDE é 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 a dependência entre os atores e a necessidade de continuidade de relacionamento. No entanto, apesar da importância, o funcionamento da cooperativa não justifica a realização de investimentos em tempo ou em dinheiro.

Considerando as interações relatadas pelos produtores entrevistados, que se dão principalmente com os vizinhos, e em menor grau com outros cooperados, e considerando a reciprocidade observada e os vínculos associativos, poderia se inferir a presença do capital social, principalmente entre os cooperados de origem japonesa. Todavia, a frequência das interações e da ajuda mútua entre os agricultores é um sinal claro de limitação do capital social. Outro fator importante a considerar é a ausência da confiança, pois pode agir como uma variável desmotivadora de comportamentos cooperativos.

A partir dos resultados obtidos juntos aos produtores entrevistados, pode se afirmar que não houve desenvolvimento do capital social entre os agricultores. Essa afirmação tem como base a falta de confiança, variável que sinaliza a ausência de capital social, somada a baixa frequência nas interações e na reciprocidade, na individualidade no trabalho e nas decisões, e no não envolvimento com as atividades da cooperativa.

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. Nesse sentido, fortalecer a rede social em que estão inseridos, ampliando e criando novas conexões, bem como a participação de forma integral nas atividades da cooperativa, poderia expandir a confiança como consequência de interações entre os cooperados, gerando atitudes cooperativas, desenvolvendo e estocando capital social.

O trabalho encontra limitações no que se refere ao número de cooperados que aceitaram participar do trabalho através das entrevistas. Devido ao baixo número de associados entrevistados pode-se ter apenas uma primeira impressão e não uma conclusão acerca dos tópicos abordados. Ainda referente a aplicação do questionário, houve a percepção que em algumas questões que envolviam informações consideradas pessoais, como as que envolviam a produção e a renda, os produtores agiram com restrições, omitindo preço do produto, renda e área dedicada a produção.

Outra limitação encontra-se no fato de que o questionário foi aplicado apenas aos associados à cooperativa. As respostas da administração da cooperativa poderiam enriquecer o trabalho e alterar algumas conclusões. Desta forma, sugere-se para pesquisas futuras a realização de entrevistas com os administradores da cooperativa.

8 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABBADE, E. B.. **Aplicação da teoria dos jogos na análise de alianças estratégicas**. GEPROS – Gestão da produção, operações e sistemas. Ano 5. N. 3. 2010.

ALMEIDA, L. M. M. C.; FERRANTE, V. L. S. B. **Programas de segurança alimentar e agricultores familiares: a formação de rede de forte coesão social a partir do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) no município de Araraquara** – SP. In. 47º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural (SOBER). Anais... Porto Alegre. 2009.

ALMEIDA, J.. **O essencial sobre o capital social**. Edição da Imprensa Nacional – Casa da Moeda, 2012. Disponível em <http://books.google.com.br>. Acesso em 13/07/2012.

ABRAMOVAY, R. **O Capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural**. IN: Economia Aplicada, vol. 4, n. 2 –abril/junho,2000.

ALBUQUERQUE, G. C. A. de; CÂNDIDO, G. A. **Experiências de formação de capital social e políticas públicas de desenvolvimento territorial no Vale do Submédio São Francisco**. REUNIR – Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade – Vol. 1, no 1, p.83-100, Mai-Ago/2011

ANDRIOLA, I.R.F.. **A economia social e os estados do cooperativismo: ascensão ou declínio dos princípios do cooperativismo em empreendimentos autogestionários**. UFRGN. Dissertação de Mestrado. Natal – RN, 2008. Disponível em http://bdtd.bczm.ufrn.br/teedesimplificado/tde_arquivos/7/TDE-2009-07-02T084054Z-2088/Publico/ItaloRFA.pdf Acesso em 27/05/2012.

AQUINO, J. A.. **As teorias da ação social de Coleman e de Bourdieu**. Humanidades e Ciências Sociais, v. 2, n. 2, p. 17–29, 2000. Disponível em: <http://jalvesaq.googlepages.com/2teorias.pdf>. Acesso em 27/05/2012.

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. **Voices dos Pobres**. Brasil – Relatório Nacional. Relatório participativo sobre a pobreza preparado para oPoverty Reduction and Economic Management Network. Banco Mundial, 2000.

BANCO MUNDIAL - Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento. **Questionário Integrado para medir Capital Social**. Grupo Temático sobre Capital Social, 2003.

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.

BONAT, D.. **Metodologia da Pesquisa**. Curitiba: IESDE Brasil S/A, 2009.

BOURDIEU, Pierre. **Le capital social: notes provisoires**. Actes de la Recherche en Sciences Sociales, n. 31, janv. 1980.

BRASIL. *Lei nº 4.504, de 30 de novembro de 1964*. Dispõe sobre o Estatuto da Terra, e dá outras providências Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4504.htm. Acesso em 17/05/2012.

BRASIL. **Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971**. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5764.htm. Acesso em 17/05/2012.

BRASIL. **Lei nº 8629, de 25 de fevereiro de 1993**. Dispõe sobre a regulamentação dos dispositivos constitucionais relativos à reforma agrária, previstos no Capítulo III, Título VII, da Constituição Federal. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8629.htm. Acesso em 17/05/2012.

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.; ROMEIRO, A.R.; GUANZIROLI, C. **Agricultura familiar e o novo mundo rural**. Sociologias, n.10, p.312-347, 2003.

BUAINAIN, A.M.; **Agricultura familiar, agroecológica e desenvolvimento sustentável: questões para debate**. - Brasília. -- Brasília: IICA, 2006.

CARNEIRO, M.J.; MALUF, R.S. (Orgs.) **Para além da produção: multifuncionalidade e agricultura familiar**. Rio de Janeiro : MAUAD, 2003. 230p

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 Palabra, 2004. Disponível em <http://www.razonypalabra.org.mx/antiores/n41/rdacosta.html>. Acesso em 13/07/2012.

CRESWELL, J. W. **Projeto de Pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto** / Jonh W. Creswell; trad. Luciana de Oliveira da Rocha. 2ª ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.

CRIBB, A. Y.; CRIBB, S. L. S. P.. **Gestão cooperativista e verticalização agroindustrial: estratégias para a agricultura familiar**. Revista Tecnologia & Inovação Agropecuária, v. 1, p. 110-119, 2008.

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.

GIL, A. C.. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1991.

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.

GONÇALVES, J. S.; SOUZA, S. A. M.. **Agricultura familiar: limites do conceito e evolução do crédito**. IEA – 2005. Disponível em <http://www.iea.sp.gov.br/out/LerTexto.php?codTexto=2521>. Acesso em 07/05/2012.

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

GRESSLER, L A. **Introdução à Pesquisa**. São Paulo: Loyola, 2003.

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.

KIYOTA, N; et al; **A agroindústria familiar como uma estratégia de produção de novidades na agricultura: uma análise comparativa entre sul e nordeste do Brasil**. Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Rural. Projeto de Pesquisa IPODE: “Sementes e Brotos” da Transição: Inovação Poder e Desenvolvimento em Áreas Rurais do Brasil. Porto Alegre. Junho/2010. Disponível em http://www.ufrgs.br/pgdr/ipode/resumos/resumo_07.pdf. Acesso em 04/05/2012.

KLEIN, Fabrício José. **Análise jurídica e econômica das sociedades cooperativas no Brasil: O cooperativismo como ferramenta de desenvolvimento social**. Disponível em <http://kleineassociados.com/img/noticias/0b8c2c5802b340e95c2211bfd1ef899c.pdf>. Acesso 03/04/2012.

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.

MADER, H. **Uma agricultura familiar e diversa: a construção de identidades no campo brasileiro.** Seminário Cultura e Alimentação. SESC Vila Mariana. Outubro/2006.

MALINOWSKI, B. **Crime e costume na sociedade selvagem.** Brasília: Editora da UnB. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 2003 (1923).

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M.. **Fundamentos de metodologia científica.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2009

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.

MAUSS, Marcel. **Ensaio sobre a dádiva: forma e razão de troca nas sociedades arcaicas.** In: Sociologia e Antropologia, vol. II. São Paulo: Edusp, 1974.

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.

MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário, **Secretaria da Agricultura Familiar.** Disponível em <http://www.mda.gov.br/portal/saf/> Acesso em 07/04/2012.

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.

MENARD, 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.

MIGUELETTO, D.. **Organizações em Rede.** Dissertação de Mestrado. Rio de Janeiro: FGV, 2001, 96p.

MIYAZAKI, Juliane et. al. **Capital social na agricultura rural orgânica no oeste do Paraná.** 2º Seminário Nacional Estado e Políticas Sociais no Brasil-Unioeste. Paraná, 2005.

NAZZARI, R. K et all. **Desenvolvimento, Capital Social e Educação no Brasil.** III Seminário do Centro de Ciências Sociais Aplicadas. Cascavel. 2004

NAVARRO, Z. **A agricultura familiar no Brasil: entre a política e as transformações da vida econômica.** In A agricultura Brasileira: desempenho, desafios e perspectivas. IPEA, 2010. 298p.

OCB. Cooperativismo: Evolução no Brasil. Disponível em <http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/index.asp>. Acesso em 17/04/2012.

OCESP. Cooperativismo: Histórico. Disponível em <http://www.oces.org.br/default.php?p=texto.php&c=cooperativismo>. Acesso em 03/04/2012.

OSTROM, E.. **A behavioural approach to the rational-choice theory of collective action**. American Political Science Review, Baltimore, v.92, p.1-22, 1998.

PAULILLO, L. F.; ALMEIDA, L.M.M.C. **A coordenação agroindustrial citrícola brasileira e os novos recursos de poder: dos políticos aos jurídicos**. Organizações Rurais & Agroindustriais, v. 11, n. 1, 2009.

PLEIN, C.; SCHNEIDER, S. **Agricultura familiar e mercantilização**. In: CASTILHO, Mara Lucy; RAMOS, José Maria (editores). Agronegócio e desenvolvimento sustentável. Francisco Beltrão: Calgan, 2003.

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 Getúlio 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: SCHNEIDER, Sergio (Org.). A diversidade da agricultura familiar. Porto Alegre: Ed. da Universidade (UFRGS), 2006, p. 104-133.

RAMPAZZO, L.. **Metodologia científica: para alunos dos cursos de graduação e pós-graduação**. 3.ed. São Paulo: Loyola, 2005.

RODRIGUES, J.G.B. **Identificação da Agricultura Familiar: uma análise dos critérios da declaração de aptidão ao PRONAF – DAP no contexto brasileiro e internacional**. Brasília – DF. IICA 2009. Disponível em http://www.iica.int/Esp/regiones/sur/brasil/Lists/DocumentosTecnicosAbertos/Attachments/504/Identifica%C3%A7%C3%A3o_da_Agricultura_Familiar_Jose_Germano.pdf. Acesso em 03/04/2012.

RORIZ, A.L.; BARBALHO, F.P; OLIVEIRA, T.G.. **Cooperativismo: algumas questões importantes**. In Cooperação e inclusão social, Pág 189-198. Goiânia: Ed. Da PUC Goiás, 2011.

SABOURIN, E.. **Práticas de reciprocidade e economia da dádiva em comunidades rurais do Nordeste brasileiro**. Raízes ano XVIII, n. 20/novembro. 1999.

SABOURIN, E.. **Marcel Mauss: da dádiva à questão da reciprocidade**. Revista Brasileira de Ciências Sociais - Vol. 23 nº. 66. Fev. 2008.

SANGALLI, A. R.; SCHLINDWEIN, M. M.; LIMA, I. F.; CASTILHO, F. R.. **Agricultura familiar em Mato Grosso do Sul: participação das mulheres e contribuições para o desenvolvimento econômico**. Encontro Paranaense de Economia. Maringá, 2010

SCHNEIDER, S. **Agricultura familiar e pluriatividade**. Tese de doutorado, Porto Alegre, UFRGS, Programa de Pós-Graduação em Sociologia. 1999.

SELLTIZ, C. et al. **Métodos de pesquisa nas relações sociais**. São Paulo: Herder, 197A.2.

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.

SOARES, M. M.; VENTURA, E. C. F.. **Identidade, valores e governança das cooperativas**. V Encontro de Pesquisadores Latino-americanos de Cooperativismo. Agosto 2008 – Ribeirão Preto, São Paulo, Brasil.

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.

TOMAS, R. N.. **As instituições informais no processo de planejamento estratégico para agricultura de base familiar** / Robson Nogueira Tomas – Campo Grande, 2010.

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.

VEIGA, José Eli da, et all, **O Brasil rural precisa de uma estratégia de desenvolvimento**. Brasília: Convênio FIPE – IICA (MDA/CNDRS/NEAD) 2001.

VERGARA, Sylvia C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**, 6a ed. São Paulo: Atlas, 2005, pag. 46.

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.

WOOLCOCK, M. **Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework**. *theory and society*, v. 27. n. 2, p. 151-208, 1998.

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.

ZYLBERSZTAJN, D. **Organização ética: um ensaio sobre comportamento e estrutura das organizações**. *Revista de Administração Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 6, n. 2, p. 123-143, maio/ago. 2002.

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

APÊNDICE – Roteiro de entrevista



Serviço Público Federal
Ministério da Educação
Fundação Universidade Federal de Mato Grosso do Sul



Nome:.....

1. Caracterização Geral:

- 1.1. Cidade onde nasceu o entrevistado: _____
 1.2. Estado onde nasceu: _____
 1.3. Há quanto tempo mora na propriedade _____
 1.4. Quantidade de pessoas que moram na propriedade _____
 1.5 Perfil da família (incluindo aqueles que moram fora)?

Idades	Homens		Mulheres		
	Total	Trabalham	Total	Trabalham	
		Na propriedade	Fora	Na propriedade	Fora
< 14 anos					
14 – 18					
19 – 25					
26 – 35					
36 – 55					
> 55					

1.6 Perfil educacional

	Não Alfabetizado	Alfabetizado	Básico incompleto	Básico completo	Médio incompleto	Médio completo	Superior
Proprietário							
Cônjuge							
Pai							
Mãe							
Filhos > 16 anos							

1.7 Qual sua percepção sobre o nível de escolaridade da família?

Muito ruim	Ruim	Razoável	Boa	Muito boa

2 Produção

- 2.1 Qual a área de sua propriedade? _____
 2.2 Número de funcionários:
 Permanentes: _____ Temporários: _____

2.3 Produção e destino da produção vegetal

Cultura	Área Cultivada	Produtividade	% vendido	Onde (cidade)	Para quem? (atacado, varejo,...)	Último preço (/unidade)
Alface						
Couve						
Repolho						
Cenoura						
Berinjela						
Mandioca						

2.4 Produção e destino da produção animal

Cultura	Área ocupada	Numero animais*	Produção	% vendido	Onde (cidade)	Para quem?	Último preço (/unidade)
Gado carne			_____ animais mortos/ano				
Gado leiteiro			_____ litros / dia				
Aves corte			_____ animais mortos/ano				
Aves poedeiras			_____ ovos/dia				
Suíños			_____ animais mortos/ano				
Ovinos			_____ animais mortos/ano				

* No caso das aves, colocar se criação solta ou cercada.

2.5 Como avalia a venda de produtos:

Muito ruim	Ruim	Razoável	Boa	Muito boa

3 Renda

3.1 Em quanto você estima sua renda mensal familiar?

< ½ SM () ½ a 1 SM () 1 a 2 SM () 2 a 5 SM () > 5 SM ()

3.2 Recebe algum apoio financeiro do Governo (bolsa família, bolsa gás) (S/N)? _____

Qual? _____

Valor recebido por mês (R\$/mês): _____

3.3 Qual sua principal fonte de renda?

- Produção agrícola própria ()
 Trabalho agrícola para terceiros ()
 Trabalho não agrícola ()

3.4 Fontes de renda não agrícola:

- Trabalho no comércio ou indústria: (%) ()
 Artesanato / manufatura: (%) ()
 Turismo rural / ambiental / ecológico / aventura (%) ()
 Aposentadoria ou pensão: (%) ()
 Remessas de familiares, amigos etc. (doações): (%) ()

3.5 Qual sua percepção sobre a renda da família?

Muito ruim	Ruim	Razoável	Boa	Muito boa

4 Análise do Capital Social

4.1 Participação na Cooperativa

4.1.1 Você possui cópia de contrato ou algum documento que formalize sua participação na cooperativa? (S/N): _____

4.1.2 Você participa da diretoria da cooperativa? (S/N) _____

4.1.3 Você confia na administração da cooperativa? (S/N) _____

4.1.3.1 Por quê? _____

4.1.4 Quando você precisa tomar alguma decisão acerca da produção, costuma consultar a opinião de algum outro associado? (S/N) _____

4.1.4.1 Quem? _____

4.1.5 Você participa das reuniões da cooperativa:

100% das vezes	75% das vezes	50% das vezes	25% das vezes	Nunca

4.1.6 O que você acha das atividades da cooperativa?

Muito ruins	Ruins	Razoáveis	Boas	Muito boas

4.1.7 O associado que não participa das atividades da cooperativa ou não coopera, sofre alguma penalidade? (S/N): _____

4.1.7.1 De que tipo? _____

4.1.8 Compra insumo através da Cooperativa? (S/N): _____

4.1.9 Como avalia as condições para a compra de insumos? (sementes, adubo, medicamentos, rações, equipamento, etc.)

Muito ruim	Ruim	Razoável	Boa	Muito boa

4.1.10 O que você acha da afiliação de novos cooperados?

Muito ruim	Ruim	Razoável	Bom	Muito bom

4.1.10.1 Por quê? _____

4.1.11 O que você acha da desfiliação de cooperados?

Muito ruim	Ruim	Razoável	Bom	Muito bom

4.1.11.1 Por quê? _____

4.2 Participação em Associação

4.2.1 Participa de uma associação (S/N) _____

4.2.1.1 Qual? _____

4.2.1.2 Outros membros da cooperativa frequentam a mesma associação? (S/N) _____

4.2.2 Você participa da diretoria dessa associação? (S/N): _____

4.2.3 Você participa das reuniões dessa associação:

100% das vezes	75% das vezes	50% das vezes	25% das vezes	Nunca

4.2.4 O que você acha das atividades dessa associação?

Muito ruins	Ruins	Razoáveis	Boas	Muito boas

4.3 Força dos Laços

4.3.1 Fora da cooperativa você mantém contato com os demais cooperados? (S/N): _____

4.3.1.1 Que tipo de contato? _____

4.3.1.2 Com que frequência? _____

4.3.2 Mantém contato com produtores de outras associações (S/N): _____

4.3.2.1 Que tipo de contato? _____

4.3.2.2 Com que frequência? _____

4.3.3 Mantém contato com os vizinhos da propriedade (S/N): _____

4.3.3.1 Que tipo de contato? _____

4.3.3.2 Com que frequência? _____

4.3.4 Já participou de atividades com pessoas de outras associações (S/N): _____

4.3.4.1 Quem organizou?: _____

4.3.4.2 O que eram essas atividades?

- Treinamento tecnológico ()
- Treinamento mercadológico ()
- Outro () Qual: _____

4.4 Outras Informações de Capital Social

4.4.1 Participa de sindicato (S/N) _____

4.4.1.1 Qual? _____

4.4.1.2 Sua família e você frequentam algum tipo de manifestação religiosa:
(S/N)_____

4.4.1.2.1 Qual:_____

4.4.1.2.2 Quantas vezes por semana: _____

4.4.1.2.3 Quantos membros da cooperativa frequentam a mesma igreja? _____

4.4.2 Você emprestaria dinheiro/equipamentos seus para:

- Todos os associados da cooperativa ()
- Parte dos associados da cooperativa ()
- Apenas membros de sua família ()
- Ninguém ()

4.4.3 Você já ajudou seus vizinhos (S/N):_____

4.4.3.1 Que tipo de ajuda:

- Produção agropecuária ()
- Mutirão ()
- Transporte ()
- Comercialização ()
- Outro () Qual? _____

4.4.3.2 Com que frequência isso ocorre?_____

4.4.4 Seus vizinhos já ajudaram você (S/N):_____

4.4.4.1 Que tipo de ajuda:

- Produção agropecuária ()
- Mutirão ()
- Transporte ()
- Comercialização ()
- Outro () Qual? _____

4.4.4.2 Com que frequência isso ocorre?_____

4.5 Costuma trocar experiências e conhecimentos com vizinhos da propriedade?
(S/N):_____

4.5.1 Com que frequência isso ocorre?_____

4.5.2 Que tipo de experiência? _____

5 Grau de cooperação entre cooperados

5.1 Divide (ou empresta) algum implemento / equipamento com alguém da cooperativa?
(S/N):_____

5.1.1 **Sim**

5.1.1.1 Qual? _____

5.1.1.2 Com que frequência? _____

5.1.2 **Não**

5.1.2.1 Por quê? _____

5.2 Você já ajudou alguém da cooperativa? (S/N): _____

5.2.1 Que tipo de ajuda:

- Produção agropecuária ()
- Mutirão ()
- Transporte ()
- Comercialização ()
- Outro () Qual? _____

5.2.2 Com que frequência isso ocorre? _____

5.3 Você já recebeu ajuda de outro associado da cooperativa? (S/N): _____

5.3.1 Que tipo de ajuda:

- Produção agropecuária ()
- Mutirão ()
- Transporte ()
- Comercialização ()
- Outro () Qual? _____

5.3.2 Com que frequência isso ocorre? _____

5.4 Costuma trocar experiências e conhecimentos com os demais associados da cooperativa? (S/N): _____

5.4.1 Com que frequência isso ocorre? _____

5.4.2 Que tipo de experiências? _____

5.5 Você dá preferência a cooperativa em relação a outras empresas:

- Sempre ()
- As vezes ()
- Nunca ()

○ Porque: _____

6 Dependência entre atores

6.1 Acredita que sozinho consegue mais possibilidades de comércio de seus produtos do que através da Cooperativa? (S/N) _____

6.1.1 Por quê? _____

6.2 Você considera que para fazer a cooperativa funcionar é normal você:

- Investir parte de seu tempo ()
- Investir dinheiro ()
- Não investir nada ()

6.3 A participação na Cooperativa te proporciona:

- Qualificação ()
- Serviços de Saúde ()
- Crédito ou Poupança ()
- Acesso a Tecnologias ()
- Acesso a melhores mercados ()
- Maiores garantias de comercialização ()
- Melhores Preços ()
- Outros ()

Qual: _____